Biznes
prestiż
Inwestycje

# ZAXON SMART ENERGY MANAGEMENT

# ENERGIA NA PRZYSZŁOŚĆ

MERCEDES-EQ

# NOWY EQE.
# DLA CIEBIE.
# DLA TWOICH ZMYSŁÓW.

Umów się na jazdę testową

## Mercedes-Benz Mojsiuk

EQE 350+: łączne zużycie energii: 16,4 kWh/100 km; emisja $CO_2$ 0 g/km Podane wartości zostały oznaczone zgodnie z metodą pomiarową określoną przepisami. Są to „wartości $CO_2$ WLTP", w rozumieniu Art. 2 nr 3 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2017/1153. Parametry zużycia paliwa zostały obliczone na podstawie tych danych. Zużycie prądu obliczono zgodnie z rozporządzeniem 683/2008/WE. Dane nie dotyczą konkretnego pojazdu i nie są częścią oferty, lecz służą jedynie porównaniu różnych typów pojazdu. Wartości różnią się w zależności od wybranego wyposażenia dodatkowego i mogą się różnić od końcowych wartości zamówionego wzgl. dostarczonego pojazdu.

**Mojsiuk Sp. z o.o. Sp.K.**, ul. Pomorska 88, Szczecin Dąbie, tel.: + 48 91 48 08 760; ul. Koszalińska 89, Stare Bielice, tel.: +48 94 34 77 376

# ANKAM NIERUCHOMOŚCI

od 1991 roku

## Najlepsze biuro

według portalu

otodom

Lider Nieruchomości 2021

w zachodniopomorskim

URBANIAK
INWESTYCJE
30 LAT

# PATIO APARTMENTS
## KOSZALIN

**Biuro sprzedaży mieszkań**
Patio Apartments
Koszalin, ul. Generała Józefa Hallera

+48 730 740 667
sprzedaz@patioapartments.pl

PATIO
APARTMENTS

WWW.URBANIAKINWESTYCJE.PL

# W NUMERZE


**10** ZAXON SMART ENERGY MANAGEMENT. ENERGIA NA PRZYSZŁOŚĆ

**20** W BILANSIE NAJWAŻNIEJSI SĄ LUDZIE. WYWIAD Z JAROSŁAWEM LOOSEM

**25** Q4WINDOWS GROUP, CZYLI SIŁA DOPEŁNIAJĄCEJ SIĘ RÓŻNORODNOŚCI

**26** PUF: ROZWÓJ WYMAGA TECHNOLOGICZNEGO SKOKU W PRZYSZŁOŚĆ

**28** Q4ALU: ALUMINIOWA STOLARKA DLA WYMAGAJĄCYCH

**30** Q4SASH WINDOWS WYGRYWA BITWĘ O ANGLIĘ

**32** E_LINK TO JUŻ DWIE FABRYKI PLASTIKOWEJ STOLARKI BUDOWLANEJ

**34** Q4HOME: OD PRZYJAŹNI DO IDEI

**38** KSZTAŁCENIE KADR DLA PRZEMYSŁU PRZYCIĄGA DO KOSZALINA INWESTYCJE. WYWIAD Z PIOTREM JEDLIŃSKIM, PREZYDENTEM KOSZALINA

**42** STREFA ZADZIAŁA NICZYM KATALIZATOR

**44** NOWA FABRYKA GEA TUCHENHAGEN POLSKA RUSZA Z PRODUKCJĄ!

**50** WIESŁAW ZINKA. BCC POLSKA, KOSZALIN I AKTYWNY ODPOCZYNEK NA ŁÓDCE

**56** PÓŁNOCNA IZBA GOSPODARCZA ŁĄCZY BIZNES JUŻ OD 25 LAT!

**60** GDZIE KUPIĆ ZŁOTO?

**62** TURLUS – EKSPERCI KREDYTOWI. DORADZTWO W KRYZYSIE

**64** NIERUCHOMOŚCI W CZASACH KRYZYSU

**66** KOSZALIŃSKA WYSTAWA RZEMIOSŁA, PRZEMYSŁU I ROLNICTWA W 1912 ROKU

**74** SENTYMENTALNE PUDROWANIE PRZESZŁOŚCI

**78** KOSZALIŃSKI BUDŻET OBYWATELSKI. WSPÓLNIE ZMIENIAMY KOSZALIN

**80** KOŁOBRZESKIE CENTRUM ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI. WSZYSTKO DLA BIZNESU

**84** BIUROWIEC DAWNEJ „PRZEMYSŁÓWKI" Z ATRAKCYJNĄ CENĄ SPRZEDAŻY

**86** BOKARO. KLUCZ DO SUKCESU TO ELASTYCZNOŚĆ I ZROZUMIENIE OCZEKIWAŃ RYNKU

**91** PRAWO TO WYZWANIE – PAULINA SERAFIN-MRÓZ

**92** ŠKODA KAROQ: KOMPAKTOWY SUV NICZYM AUTO KLASY PREMIUM

**96** KOSZALINIANIE PONOWNIE WŚRÓD LAUREATÓW KONKURSU „TERAZ POLSKA"

**98** GALA KOSZALIŃSKIEGO ODDZIAŁU PÓŁNOCNEJ IZBY GOSPODARCZEJ

**102** CERTYFIKAT TÜV DLA MOJSIUK CENTRUM BLACHARSKO – LAKIERNICZEGO

**104** KOSZALIŃSKIE MARKI W ŚWIADOMOŚCI KOSZALINIAN

**110** MPS: UROCZYSTE PODSUMOWANIE 30-LECIA

**112** PERŁY BIZNESU 2021 Z MOCNYM ŚRODKOWOPOMORSKIM AKCENTEM

**114** JACHTING ZNACZY WOLNOŚĆ


**Na okładce:**
Jacek Surówka, Anna Łukowska, Małgorzata Pawluch, Michał Sondej

**Fotografia:**
Marcin Betliński

www.prestizkoszalin.pl

ALDOM
TECHNIKA OSŁONOWA

PRZY ZAKUPIE MARKIZY PRZECIWSŁONECZNEJ **MONTAŻ GRATIS!**

- Wysokiej jakości produkty wykonane przy wykorzystaniu materiałów wiodących polskich producentów
- Pomiar u klienta przed przystąpieniem do realizacji
- Profesjonalny montaż
- Serwis
- Fachowe doradztwo techniczne wykwalifikowanych pracowników
- Indywidualne podejście do każdego projektu

Rolety adaptacyjne

Rolety podtynkowe

Rolety nadstawne

Bramy segmentowe

Bramy rolowane

Refleksole

Moskitiery

Żaluzje fasadowe

**ALDOM TECHNIKA OSŁONOWA Sp. z o.o.**

**ul.Szczecińska 57 | 75-137 Koszalin**
**+48 790-341-458**

**www.bramy-rolety.com**

Jeszcze nie wiem, z jaką częstotliwością będzie się ukazywało nasze specjalne biznesowe wydanie, którego pierwszy numer mają Państwo w ręku. Wiem za to, że przystępować do pracy nad kolejnymi edycjami musimy zaraz po zakończeniu pracy nad bieżącą. Powód? Okazuje się, że przedsiębiorcy, którzy są bohaterami artykułów albo źródłem wiedzy potrzebnej do ich napisania, należą do ludzi piekielnie zajętych. Tak więc ustalenie terminów spotkań, zgranie kalendarzy, jest zadaniem karkołomnym, wymagającym dużego wyprzedzenia czasowego.

A my mamy ambicję krok po kroku przybliżać czytelnikom „Prestiżu" osobowości lokalnego biznesu i prowadzone przez nich firmy. W naszej opinii przedsiębiorcy wciąż są niedoceniani. W Koszalinie działa mnóstwo bardzo ciekawych firm, reprezentujących najwyższy poziom technologiczny, odnoszących sukcesy, skutecznie rozpychających się na rynku. Powszechna wiedza o nich i ich osiągnięciach jest jednak znikoma. W moim odczuciu świadomość faktu, że nie jesteśmy gospodarczymi peryferiami, a wręcz przeciwnie – mamy powody do satysfakcji a nawet dumy, może wzmacniać poczucie lokalnego patriotyzmu, identyfikacji z miejscem, w którym przyszło nam żyć, cementować lokalną społeczność.

Wystarczy popatrzeć na to, co tworzy obecny obraz specjalnej strefy ekonomicznej, w której działa już ponad 50 przedsiębiorstw. Są wśród nich naprawdę wyjątkowe. Przykłady? Choćby producent wyposażenia dla automatycznych magazynów, który sam w środku bardziej przypomina laboratorium niż fabrykę. To najwyższy światowy poziom technologiczny. Innym przykładem ciekawej firmy jest największy w Europie wytwórca flag i wielkoformatowych materiałów reklamowych drukowanych na tkaninach. Tak samo jak zakład należący do największych na naszym kontynencie producentów wyposażenia placów zabaw dla dzieci i plenerowych siłowni, który w ciągu 10 lat istnienia „urósł" od postaci mikro firmy do rozmiarów naprawdę dużego przedsiębiorstwa. To tylko przykłady.

Warto również przyglądać się pracy menedżerów stojących za sukcesami koszalińskich firm. Wiele można się od nich nauczyć. Ciekawie i bardzo otwarcie o pułapkach, których nie ustrzegł się w ciągu 30 lat prowadzenia biznesu mówi w opublikowanym na naszych łamach wywiadzie Jarosław Loos. To wyjątkowa postawa, bo większość ludzi chętnie pokazuje wyłącznie osiągnięcia, porażki i kłopoty zbywając milczeniem. Wspomniany wywiad wart jest szczególnej uwagi z jeszcze jednej przyczyny: prezes Loos nie przypisuje sukcesu wyłącznie sobie, wskazując z nazwiska ludzi, którym prywatnie i zawodowo wiele zawdzięcza. Jest on na pewno postacią nietuzinkową, bo przyznają Państwo, że nie każdy byłby w stanie dzielić się ze współpracownikami nie tylko obowiązkami i odpowiedzialnością, ale również własnością. W taki właśnie sposób działają firmy z grupy Q4Windows: menedżerowie są wspólnikami Jarosława Loosa. Pracują dla firmy, dla szefa, ale i dla siebie.

W magazynie, który mają Państwo w ręku, można przeczytać również o wydarzeniu sprzed 110 lat. W 1912 roku odbyła się wielka wystawa gospodarcza pokazująca wszystko, czym mógł się pochwalić się wtedy Koszalin. Zdaję sobie sprawę, że współcześnie takie przedsięwzięcie trudno byłoby zorganizować, choć rzeczy wartych pokazania nie brakuje. Chcemy żeby edycja biznesowa „Prestiżu" była czymś w rodzaju takiej „wystawy na raty" – z tym że na papierze i w Internecie.

Tak więc startujemy...

**Andrzej Mielcarek**

MIESIĘCZNIK BEZPŁATNY

**Redakcja:**
„Prestiż Magazyn Koszaliński"
ul. Wyszyńskiego 3/7, 75-062 Koszalin
tel.: +48 664 774 776
prestizkoszalin@gmail.com

**Wydawca:**
Zarządzanie i Szkolenia Andrzej Mielcarek

ul. Gajowa 14, Koszalin
www.prestizkoszalin.pl
/ prestiz.magazyn.koszalinski

**Wydanie w formacie PDF:**
www.issuu.com/prestizkoszalinski

**Skład gazety:**
Flash Press

**Redaktor wydania:**
Andrzej Mielcarek

**Redaktor naczelny:**
Andrzej Mielcarek
andrzej.mielcarek@gmail.com
tel.: +48 664 774 776

**Druk:** KaDruk Sp z o.o., Szczecin

**Dyrektor ds. Marketingu i Reklamy**
Joanna Radziun
tel.: + 48 600 116 112
joanna.radziun@prestizkoszalin.pl

**Reklama i marketing:**
Wiesława Barzycka
tel.: + 48 609 859 822
barzycka@prestizkoszalin.pl

dermalogica®

# KLINIKA MEDYCYNY ESTETYCZNEJ

75-037 KOSZALIN, UL. ZWYCIĘSTWA 40/55-58

WWW.KLINIKA-DERMALOGICA.PL

+48 668 469 240

## ZAXON SMART ENERGY MANAGEMENT

# Energia na przyszłość

**Autor:** Anna Makochonik | **Fotografie:** Marcin Betliński Marcin Betliński i materiały własne firmy Zaxon

Zielona energia, w tym fotowoltaika, jak mało która dziedzina łączy wymierne korzyści finansowe z ekologią w czystej postaci. Tę współzależność dawno docenił i eksploatuje świat, a w ostatnich latach Polska. W marcu 2022 roku liczba mikro instalacji w kraju przekroczyła milion. Również w Koszalinie widok domów, budynków, firm czy terenów z panelami fotowoltaicznymi jest powszechny, ale pasjonaci tworzący Zaxon, w tym właściciel Michał Sondej, pamiętają czasy, gdy był to ewenement i nieosiągalny luksus. Dla nich już wtedy fascynujący i rokujący na przyszłość. Dziś klientom oferują ekspercką wiedzę, ogromne doświadczenie, niezawodność usług i uczciwość.

**Małgorzata Pawluch – specjalista ds. obsługi klienta**
Odpowiada za kontakt z klientami i przygotowaniem dla nich ofert. Zajmuje się także monitorowaniem instalacji

**Anna Łukowska – specjalista ds. administracyjnych**
Odpowiada za kontakt z instytucjami energetycznymi – nadzoruje proces przyłączeniowy, przygotowuje dokumentację techniczną, uzgodnienia przeciwpożarowe

Energią Michał Sondej interesuje się od dziecka. Choć jest absolwentem studiów humanistycznych, wkroczenie na ścieżkę zawodową związane z tą dziedziną było właściwie nieuchronne. Zielona energia zafascynowała go wiele lat temu, a do wdrażania jej rozwiązań namówił firmę, w której wówczas pracował. – Przecieraliśmy w Koszalinie szlaki nie tylko mikroinstalacjom fotowoltaicznym, ale energii odnawialnej w ogóle – mówi. – Kiedy startowaliśmy do pierwszych przetargów, w Polsce zajmowało się nią może 20 firm. Potem, z ludźmi obecnie tworzącymi Zaxon, szkoliliśmy się w kraju i zagranicą, gdzie technologie spopularyzowały się już w latach dwutysięcznych. Była nas garstka osób przeczuwających, że fotowoltaika to energetyczna przyszłość.

## PIĘTNAŚCIE LAT ROZWOJU

Na fotowoltaikę przez wiele lat mogli sobie pozwolić jedynie zamożni miłośnicy ekologii. – Piętnaście lat temu świadomość, czym są odnawialne źródła energii, była minimalna, fotowoltaika była droga, więc niepopularna – wspomina Michał Sondej. – Jej efektywność obecnie określamy na 6 – 7 lat, wtedy było to trzykrotnie więcej, za to gwarancje na technologie miały krótsze terminy. Fotowoltaika była wykorzystywana tylko do zadań specjalnych: instalowało się ją tam, gdzie niemożliwe było korzystanie z tradycyjnych źródeł.

Pierwszymi użytkownikami fotowoltaiki na szerszą skalę, dzięki unijnym dofinansowaniom, były w Polsce jednostki samorządowe. Potem pojawiły się także rządowe formy wsparcia dla innych podmiotów, fotowoltaika stawała się tańsza i małymi krokami zaczął się rozwój branży. Na dobre rozkręciła się pięć lat temu wraz ze spadkiem kosztów technologii i wzrostem cen energii, szczególnie w Europie, gdzie za emisję szkodliwych substancji do atmosfery obowiązują dodatkowe opłaty. Pojawiła się równowaga: koszt energii „zielonej" zbliżył się do tradycyjnej, a dzięki kolejnym dotacjom i dopłatom, stała się finansowo dostępna dla przeciętnych użytkowników.

## NIE TYLKO FOTOWOLTAIKA

Sam Zaxon powstał niedawno, bo w 2018 roku. W firmie pracuje dziewięć osób plus kilkunastu podwykonawców. Od lat zresztą tych samych. Zespół obsługuje województwo zachodniopomorskie, częściowo pomorskie, zahacza o Wielkopolskę, jednostkowe zlecenia realizuje też w kraju. Do tej pory rocznie montował około 100 instalacji fotowoltaicznych. W ostatnim kwartale tę liczbę już osiągnął, na co wpływ ma wiele czynników, a przede wszystkim zmiana ustawy o OZE. Od 1 kwietnia 2022 roku instalowanie fotowoltaiki stało się mniej korzystne dla klientów indywidualnych, więc każdy, kto kiedyś rozważał to rozwiązanie, ale nie był do końca do niego przekonany, wykorzystał niejako ostatni moment na instalację na starych warunkach.

Nieprzewidywalności gospodarczej, zmianom, przeszkodom i wybojom Zaxon opiera się dzięki gromadzonemu przez lata – także przed powstaniem firmy – doświadczeniu tworzących go osób. Ponadto nie jest to firma skupiona na jednym zagadnieniu, ale oferująca szeroki pakiet rozwiązań związanych z zarządzaniem energią. Poza instalacjami fotowoltaicznymi zajmuje się dystrybucją i rozdziałem energii, optymalizacją układów zasilania, mającą

**Michał Sondej – właściciel Zaxon Smart Energy Management**
Kieruje firmą, zarządza finansami, a także pośredniczy w zawieraniu umów kredytowych na zakup systemów fotowoltaicznych

**Jacek Surówka – dyrektor ds. technicznych**
Odpowiedzialny za organizację, kierowanie i realizację budów fotowoltaicznych

na celu obniżkę kosztów zużycia i zakupu energii elektrycznej, doradztwem energetycznym oraz audytami efektywności energetycznej. Z usług firmy mogą skorzystać zarówno osoby prywatne, jak i przedsiębiorstwa oraz instytucje zainteresowane wdrażaniem produktów energooszczędnych.

**ZMIANA, TO ZNACZY SZANSA**

Fotowoltaika od dwóch lat w Polsce przeżywa swój złoty okres. Z danych Agencji Rynku Energii wynika, że w listopadzie 2021 roku liczba prosumentów (konsumentów, którzy jednocześnie produkują energię) wyniosła ponad 791 tysięcy, przy czym od stycznia do listopada 2021 roku przybyło ich ponad 339 tysięcy (Zachodniopomorskie pod względem przyrostu lokalizacji zajmuje 9. miejsce). Branżę czekają jednak wyzwania. Michał Sondej w grudniu 2021 roku wspominał o nich na łamach „Prestiżu": – Od 1 kwietnia 2022 roku, według nowych przepisów, można jedynie odsprzedawać nadwyżkę energii i to po wcześniej ustalonej, niższej cenie. Przydomowa fotowoltaika będzie mniej opłacalna. Obecnie właściciele domowych paneli fotowoltaicznych, którzy zainstalowali system przed 1 kwietnia br., dzięki temu, że oddają prąd do sieci (np. wtedy, gdy nie ma nikogo w domu) mogą odebrać z powrotem 80 proc. przekazanej energii w innych godzinach. Na takim rozwiązaniu tracili dostawcy prądu, czyli w polskich warunkach państwowe koncerny energetyczne, które pokrywały koszty związane z dostawą energii. Od II kwartału 2022 roku będzie można jedynie odsprzedawać nadwyżkę produkcji. Trzeba jednak podkreślić, że ci, którzy już mają fotowoltaikę, będą rozliczani po staremu i ich zmiany nie dotkną, ale nowi użytkownicy od przyszłego roku działać będą na nowych zasadach.

Poza nowymi przepisami, obecne okoliczności, choć niepokojące, dla branży fotowoltaicznej paradoksalnie mogą być korzystne: sytuacja geopolityczna, galopująca inflacja i w efekcie dramatyczne podwyżki prądu, które spędzają sen z oczu zwłaszcza dużym przedsiębiorcom. Co to oznacza dla Zaxon? – W pierwszym kwartale mamy taką ilość realizacji, jak w ubiegłych latach w ciągu roku – mówi Michał Sondej. – Dla firmy to dobrze, ale są minusy, jak choćby niedobory materiałowe. W grudniu prognozowaliśmy, że mniejsze firmy, a także te, które fotowoltaikę traktowały jako sposób na szybki zarobek, w związku z nowymi przepisami odczują spadek zainteresowania i porzucą branżę. My oferujemy usługi kompleksowe, mamy po swojej stronie doradztwo, siedzibę, serwis i jesteśmy rozpoznawalni. Przekujemy zmianę prawa w szansę. Dla mojej branży kryzysy związane z energią zawsze są korzystne, bo wówczas ludzie szukają oszczędności. Im droższa energia, tym bardziej my się cieszymy. Choć w szerszej perspektywie jestem zwolennikiem rozwoju zrównoważonego, a nie działaniem w sytuacji, gdy rynek stawia nas pod ścianą.

Michał Sondej zaznacza też, że niedogodności dotkną głównie sektor mikroinstalacji, natomiast połowę zleceń Zaxon otrzymuje od przedsiębiorstw, dla których fotowoltaika nawet po zmianie przepisów pozostanie opłacalna. Prognozy cenowe już nie sugerują, ale każą właścicielom firm, zwłaszcza produkcyjnych, szukać alternatywnych źródeł energii. – Księgowi czy dyrektorzy finansowi nie są w stanie zaplanować wydatków na rok czy dwa do przodu – mówi Michał Sondej. – Przy obecnych zmieniających się cenach gazu i prądu jest to niemożliwe. Fotowoltaika te koszty pozwala niejako zamrozić na 15 lat. Nawet jeśli dziś cena jednostkowa jest wyższa, to ustabilizuje się do końca bieżącego roku, a w kolejnych latach się utrzyma.

Wystarczy obliczyć, ile energii można pozyskać przez rok, a ile odsprzedać. Ryzyko techniczne też jest mniejsze, bo sprzęt instalacyjny ma piętnastoletnią gwarancję.

**DLA KOGO FOTOWOLTAIKA?**

Dla każdego: od prywatnego użytkownika, przez właściciela małej firmy i wspomniane przedsiębiorstwa, po farmy. To w uproszczeniu. Profesjonalnie tzw. potencjał foltowoltaiczny dzielimy na trzy grupy: mikroinstalacje, czyli systemy o mocy do 50 kW, małe instalacje, których graniczna moc małej instalacji OZE wynosi 1 MW oraz farmy fotowoltaiczne, czyli systemy o mocy 1 MW i więcej. W oparciu o powyższe parametry na klientów Zaxon składa się sektor mikro, czyli prywatni użytkownicy, na przykład właściciele domków jednorodzinnych. Druga grupa to autoproducenci, czyli większe instalacje wymagające kompleksowej usługi, wiążące się z przebudową systemu zasilania (modernizacją stacji transformatorowej, kompensacją mocy biernej itd.). Ta grupa jest coraz silniejsza, Zaxon obsługuje kilkanaście takich zamówień w roku. Fabryki fotowoltaiczne, nastawione wyłącznie na sprzedaż energii, to grupa najmniejsza – rocznie Zaxon ma 2 – 3 tego typu zleceń.

Coraz więcej klientów kupuje fotowoltaikę na potrzeby gospodarstw domowych, by uniezależnić się od konwencjonalnych źródeł. Zaślepiają kominy, wymieniają piece na ekologiczne, montują pompy ciepła zasilane z fotowoltaiki. – Nie musimy w większości przypadków tłumaczyć, jak system działa i na jakich zasadach – mówi Michał Sondej. – Klienci są zazwyczaj wyedukowani, wiedzą, czego chcą i oczekują konkretnych rozwiązań. Potrafimy dotrzeć także do tych mniej zorientowanych. Zresztą argument obiektywny – pieniądze – zrozumie każdy, niezależnie od poziomu wykształcenia, wiedzy ogólnej, zawodu czy statusu społecznego. Po pięciu latach każdy będzie korzystał z energii tak samo.

Oczywiście warunkiem jest instalacja dobrze dobrana. Pierwszy etap to analiza potrzeb. Inne będzie miał właściciel niewielkiego zakładu, a inną duża firma produkcyjna. – Analizujemy rachunki, profile energetyczne, sezonowość – wyjaśnia Michał Sondej. – Instalację projektujemy tak, by wyprodukowała tyle, ile rzeczywiście klient potrzebuje. Ważne są kryteria techniczne, czy możliwość montażu. Odmawiamy rzadko. Fotowoltaiki nie da się zamontować tylko ze względu na skrajnie niekorzystnie położenie uniemożliwiające pobór słońca lub gdy nasłonecznienie trwa zbyt krótko. Instalacja będzie wtedy nieopłacalna i uczciwie ją odradzamy. W ogromnej większości przypadków proponujemy adekwatne rozwiązania.

**KROK PO KROKU**

Sam montaż mikroinstalacji zajmuje około 2 – 3 dni dni, natomiast realizacja całego projektu do dwóch miesięcy od momentu podpisania umowy. Systemy 50 kWp to 4-5 dni montażu, a 1 Mwp to proces półroczny, uwzględniający dokumentacje, uzgodnienia, pozwolenia, odbiory itp.

Współpraca zawsze zaczyna się od wizji lokalnej u klienta. Pracownik Zaxon ocenia możliwości techniczne, zbiera potrzebną dokumentację, określa strony świata (preferuje się strony południową, południowo-zachodnią i południowo-wschodnią). Dane trafiają do obróbki technicznej, na podstawie której powstaje wizualizacja budynku/terenu z symulacją instalacji. – Obliczamy ilość modułów, ustalamy, jakiej technologii montażu użyć, jaką moc i energię uzyskamy z systemu – wylicza Michał Sondej. – To początek oferty, na jej podstawie będziemy podejmować dalsze decyzje. Do tego momentu nasza praca jest bez-

**Testy obciążeń powierzchni modułów, wykonywane w laboratorium w Bad Staffelstein, Niemcy**

płatna. Po podpisaniu umowy, zamawiamy materiały. Potem wystarczy wyznaczyć termin montażu. Tu przeszkodzić może nam jedynie pogoda, bo dbamy o bezpieczeństwo pracowników. Nie pozwalamy na pracę na dachach, gdy pada deszcz, wieje silny wiatr lub gdy dach jest oblodzony.

Cena na umowie jest ostateczna. Oczywiście mogą się zdarzyć niespodzianki, których Zaxon nie jest w stanie przewidzieć na poziomie wizji lokalnej, a ujawniają się dopiero w trakcie montażu. – Wtedy rozmawiamy z klientem, bo to zazwyczaj jego niezawiniona niewiedza – mówi Michał Sondej. – Dodam, że sytuacja, kiedy musieliśmy dociążyć klienta minimalną dodatkową kwotą, miała miejsce raz. Poza tym działa to w dwie strony. Jeśli okazałoby się podczas budowy, że zaplanowany system jest za duży, wówczas umowę korygujemy na korzyść klienta.

## GWARANCJE BEZPIECZEŃSTWA

Popularność usług, dotyczy to także branży fotowoltaicznej, powoduje wysyp konkurencji. Również tej psującej rynek. Niższe ceny to niższa jakość. Jej konsekwencje mogą być dotkliwe. Zaxon eliminuje problemy pod każdym względem. Współpracuje z najlepszymi producentami technologii i urządzeń, którzy na rynku działają od ponad 30 lat, doskonalą procesy produkcyjne, poszukują nowych rozwiązań i mają stabilną pozycję, istotną w razie konieczności skorzystania z gwarancji poinstalacyjnej.

Podwykonawcy zatrudnieni na umowach i związani z firmą od lat mają wszelkie wymagane badania i uprawnienia, a przede wszystkim ogromną wiedzę. – To istotne, bo na rynku jest mnóstwo firm, które zlecają podwykonawstwo osobom, które nie powinny tego robić – mówi Michał Sondej. – Nikt za nich nie odpowiada. Również jakość materiałów bywa tragiczna. Tymczasem źle zamontowana fotowoltaika jest po prostu niebezpieczna – pod wpływem wiatru może zwyczajnie odpaść. Ja śpię spokojnie. Wiem, że nic się nie stanie, ponieważ stosujemy specjalistyczne elementy montażowe gwarantujące stabilność konstrukcji. To nieco więcej kosztuje, ale kiedy pokazuję klientowi, na czym polega różnica, zawsze jest na naszą korzyść. Porównując do budowlanki, to jakby wybierać między ścianami o grubości 23 i 33 cm. Te ostatnie są droższe, ale za to w mieszkaniu jest cicho.

Oszczędzanie na montażu może zemścić się podwójnie. – W przypadku awarii modułów fotowoltaicznych, które podlegają gwarancji, producenci sprawdzają, na jakiej konstrukcji był zamontowany moduł – wskazuje Michał Sondej. – Jeżeli jest to konstrukcja nieprzeznaczona do instalacji modułu fotowoltaicznego, reklamacja jest odrzucana.

Zaxon obejmuje klientów opieką także po instalacji. – Mamy platformę monitoringu, którą obsługuje oddelegowany do tego inżynier – mówi Michał Sondej. – W przypadku jakichkolwiek błędów, otrzymujemy alerty i możemy szybko reagować. Znamy naszych klientów, wiemy, jaką każdy z nich i gdzie

**Testy modułów w komorze klimatycznej, pozwalające na wykonanie symulacji 15-sto letniej eksploatacji modułu w rzeczywistych warunkach atmosferycznych w zaledwie 7 dni, wykonywane w laboratorium w Bad Staffelstein, Niemcy**

ma instalację, jakie może mieć potencjalne kłopoty. Awarie się zdarzają, poprawki też. Wykonujemy nawet wymiany estetyczne, które nie są objętą gwarancją, na przykład wybarwionych paneli. Budujemy markę na bazie kompetencji, jakości i kompleksowości usług. Chcemy, żeby klienci nas miło witali, gdy przyjedziemy na konieczne za kilka lat przeglądy i nie zostawiamy ich niezadowolonych.

Warto wspomnieć, że na kilka tysięcy zainstalowanych modułów Zaxon nie miał ani jednej reklamacji. Trudno o lepszą rekomendację.

**ZYSK CZY EKOLOGIA?**

– Większość podejmuje decyzję w wyniku chłodnej kalkulacji – odpowiada Michał Sondej, pytany, jakie motywacje kierują potencjalnymi klientami Zaxon. – To się po prostu opłaca, niezależnie, z jakiej strony na to nie popatrzymy, szczególnie gdy korzystamy z odpowiednich mechanizmów finansowych. Ekologia jest wartością dodaną. Nikogo dziś nią samą nie przekonamy. Oczywiście uważam, że zielona energia dziś powinna być misją globalną, ale wychodzę z założenia, że misję trzeba mieć za co realizować.

Czemu zielona energia tak zafascynowała właściciela Zaxonu? – Chyba sobie jeszcze na to nie odpowiedziałem, ale wiem, że jest ona czymś znacznie cenniejszym niż pieniądze – odpowiada. – Zależymy od energii, zawsze będziemy jej potrzebować. Pozyskanie jej w tak prosty sposób, czyli ze słońca, jest fascynujące. Podobnie jest z atomem, którego jestem zwolennikiem. Wiem, że to kontrowersyjny temat, rozumiem niechęć ze względu na katastrofę w Czarnobylu, ale to nadal jest czyste źródło energii. Dalej jest fuzja jądrowa, czyli energia z łączenia jąder pierwiastków lekkich, która pozwoliłaby za kilkanaście lat uniezależnić się od węgla. Branża jest dynamiczna, pojawiają się nowości, wytyczne, przepisy, nowe obszary działalności, włącznie z etyką pracy. Ciągle jest coś do odkrycia. Wszyscy w firmie jesteśmy zwariowani na punkcie zielonej energii i to przybiera na sile (śmiech).

ZAXON
smart energy management

**ZAXON Smart Energy Management**
Koszalin ul. Zwycięstwa 137-139
tel. 698 059 934

**/ fotowoltaika.zaxonsem** **www.zaxonsem.pl**

BALWIERZ

Since 1977

Nasza Kancelaria Patentowa świadczy usługi związane z ochroną własności intelektualnej. Właścicielka kancelarii Aneta Balwierz-Michalska jest polskim i europejskim rzecznikiem patentowym mającym pełne uprawnienia do reprezentacji Państwa firmy przed Urzędem Patentowym RP, EUIPO (Urzędem Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej), EPO (Europejskim Urzędem Patentowym), WIPO (Światową Organizacją Własności Intelektualnej) oraz przed sądami powszechnymi i administracyjnymi.

**W szczególności zakres oferowanych usług obejmuje:**

- doradztwo w zakresie ochrony własności przemysłowej przed konkurencją zwłaszcza nieuczciwą,
- opracowanie i dokonanie w Urzędzie Patentowym zgłoszeń celem uzyskania prawnej ochrony logo firmy, znaków towarowych, wynalazków, wzorów użytkowych i przemysłowych, topografii układów scalonych,
- poprowadzenie procedury uzyskania ochrony na logo firmy, znaki towarowe oraz wzory przemysłowe przed Urzędem Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej (EUIPO), dzięki czemu logo Państwa firmy, znaki towarowe lub wzory przemysłowe uzyskają ochronę na terytorium całej Unii Europejskiej,
- poprowadzenie procedury rejestracyjnej logo firmy i znaków towarowych według procedury Porozumienia Madryckiego i Protokołu do Porozumienia Madryckiego,
- badanie możliwości rejestracji Państwa znaku firmowego (logo firmy) lub znaków towarowych,
- poprowadzenie procedury uzyskania ochrony przed Europejskim Urzędem Patentowym (EPO), oraz Urzędem Światowej organizacji Własności Intelektualnej (WIPO), a także Urzędem Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej (EUIPO),
- poprowadzenie procesu walidacji na terytorium Polski patentów europejskich,
- monitorowanie chronionych znaków w celu zapobieżenia uzyskania ochrony przez znaki identyczne lub podobne,
- dopilnowanie, aby w odpowiednim momencie ochrona wynalazków, wzorów użytkowych, wzorów przemysłowych, logo firmy i znaków towarowych została przedłużona,
- poprowadzenie wszelkich spraw z zakresu ochrony własności przemysłowej na całym świecie za pomocą współpracujących z nami zagranicznych kancelarii,
- poprowadzenie trudnych spraw spornych i odwoławczych, powstałych w trakcie rozpatrywania zgłoszeń i stosowania logo firmy, znaków towarowych, wynalazków i wzorów,
- poprowadzenie postępowania przeciwko nieuczciwym konkurentom, naruszającym Państwa prawa,
- badanie możliwości produkcji wyrobów bez naruszania cudzych praw,
- badanie stanu prawnego w zakresie rozwiązań technicznych objętych patentami i prawami ochronnymi w danej dziedzinie, zwłaszcza pod kątem uzyskania dotacji z programów dofinansowań Unii Europejskiej.

Jeśli Państwa przedsiębiorstwo uzyskało już prawa wyłączne, proponujemy również pomoc w organizacji i prawnej ochronie franchisingu.

Jeżeli zajdzie taka konieczność, przygotujemy umowę licencyjną.

Dla przedsiębiorstw, które się rozwijają i chcą inwestować w maszyny i urządzenia, zakupić licencje lub modernizować swoją produkcję, służymy doradztwem opartym na wieloletnim doświadczeniu w przemyśle.

## Aneta Balwierz-Michalska

Europejski Rzecznik Patentowy. Absolwentka Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu oraz Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie (studia podyplomowe z zakresu prawa własności przemysłowej). Zagadnieniami prawa własności przemysłowej zajmuje się od ponad 30 lat. Od 2004 roku właścicielka Kancelarii Patentowej Aneta Balwierz-Michalska (www.balwierz.pl) Obecnie Członek Okręgowej Rady Okręgu Zachodniopomorskiego Polskiej Izby Rzeczników Patentowych. Członek Północnej Izby Gospodarczej. Tradycje zawodowe związane z prawem własności przemysłowej sięgają w jej rodzinie roku 1977, a Kancelaria Patentowa Aneta Balwierz-Michalska jest kontynuacją kancelarii patentowej założonej przez ojca pani Anety – Ryszarda Balwierza.

Kancelaria Patentowa Aneta Balwierz-Michalska
Rzecznik Patentowy

ul. Kardynała Stefana Wyszyńskiego 3/5
95-062 Koszalin
Tel. 602 808 444

**www.balwierz.pl**

Zeskanuj,
aby zapisać dane
kontaktowe

# W bilansie najważniejsi są ludzie

**Autor:** Karol Kłos | **Fotografie:** Marcin Betliński

Jarosław Loos wyłamuje się ze schematów – zarówno w życiu, jaki w biznesie. Podsumowując 30 lat działalności stworzonej przez siebie Grupy Q4Windows otwarcie przyznaje, że nie zawsze było różowo. Obok dobrych momentów wspomina te, kiedy z różnych powodów firma stawała na krawędzi i tylko dzięki wielkiej determinacji szefa oraz pracowników odbudowywała swoją pozycję. Prezes Jarosław Loos podkreśla, że sukces który odniósł, zawdzięcza w ogromnym stopniu innym ludziom. Tym od których kiedyś uczył się biznesu i tym, którzy uczą się od niego. A przede wszystkim najbliższym, czyli żonie i synowi, w których zawsze miał wsparcie. Oto rozmowa z nim – swoiste podsumowanie trzydziestolecia jednego z najbardziej znanych i najbarwniejszych koszalińskich przedsiębiorców.

**- W „Forum Branżowym", cenionym przez producentów stolarki specjalistycznym magazynie, pojawiło się niedawno Pana podziękowanie dla konkretnych ludzi. Dla ludzi a nie firm. To nietypowe...**

- Wchodząc w trzydziesty rok naszej działalności, czułem ogromną potrzebę podziękowania wszystkim tym, którzy przez te lata mnie wspierali, pomagali w rozwijaniu naszego biznesu. Początkowo chciałem wymienić firmy, z którymi współpracowałem. Wtedy pomyślałem: przecież ja nie współpracowałem z firmami, ale z konkretnymi ludźmi, których się radziłem, pytałem, z którymi negocjowałem warunki, a niekiedy i spierałem się, kiedy mieliśmy odmienne zdania. To nie firmy reagowały na moje prośby czy nagłe potrzeby, ale konkretni ludzie, którym też jakoś zależało na moim sukcesie. Mam ogromne przekonanie, że bez nich, bez ich przychylności i zrozumienia o żadnym sukcesie nie mógłbym nawet marzyć. To w ich asyście uczyłem się fachu okiennego i dzięki nim jestem tu, gdzie jestem. Jestem im za to ogromnie wdzięczny.

**- Jak więc w takiej asyście minął kryzysowy rok 2021?**

- Patrząc na wyniki, chciałoby się powiedzieć przewrotnie: oby wszystkie lata były tak kryzysowe jak ten miniony. W całej grupie Q4Windows odnotowaliśmy rekordowy, dwucyfrowy wzrost obrotów, zamykając rok kwotą około 140 mln zł przychodów. Owszem, zdarzały się jakieś potknięcia, przesunięcia terminów dostaw czy niedogodności ze zmiennymi cenami. Nie były one jednak – moim zdaniem – zasadniczo odmienne od tych kłopotów, z jakimi mieliśmy do czynienia w latach poprzednich. W atmosferze wzajemnego zrozumienia dla ograniczeń rynkowych i tym razem dało się je przełamać. Obecny sezon też pewnie nie będzie łatwy, ale przecież nikt nikomu nie obiecywał, że będzie łatwo. My w każdym razie przygotowujemy się na kolejny dobry sprzedażowo rok, zamierzając przekroczyć granicę 170 mln zł przychodów.

**- To optymistyczne, ale czy nie ma pan wrażenia, że przez te 30 lat można było osiągnąć więcej?**

- Z całą pewnością. Przykłady największych przedsiębiorców okiennych, jak Mateusz Kłosek z Eko-Okien czy Adam Placek, twórca Oknoplastu, pokazują, że w tym okresie można było zbudować solidne, miliardowe biznesy. Szczerze podziwiam ich dokonania, mam ogromny szacunek dla ich działalności, a może nawet tak pozytywnie zazdroszczę im efektów biznesowych. Biznesowo są moim zdaniem najlepsi w tej branży nie tylko w Polsce, ale też w całej Europie, a może i na świecie.

Na drugiej szali kładę jednak cele pozabiznesowe i zadaję sobie pytanie: czy prywatnie

byłbym bardziej szczęśliwy, gdyby moja firma przekroczyła w tym roku miliard złotych przychodów? Moja odpowiedź brzmi: nie. Przy pewnym poziomie dochodów własnych skala biznesu przestaje mieć znaczenie dla życia prywatnego. Niekiedy nawet może szkodzić uzyskaniu właściwego balansu pomiędzy życiem prywatnym a zawodowym. Osobiście mam wrażenie, że ten właściwy balans udało mi się osiągnąć i w tym zakresie nie mogłem chyba osiągnąć już nic więcej. Jestem po prostu bardzo szczęśliwym człowiekiem, przedsiębiorcą.

**- Jednak biznesowo można wciąż czuć niedosyt, brak pełnej satysfakcji?**
- Jeśli celem działalności biznesowej jest maksymalizacja przychodów czy zysków, to pewnie tak. Dla mnie jednak moje biznesy, te okna, to coś dużo, dużo więcej niż pieniądze. To nawet nie jest moja pasja, ale autentyczna miłość. Kocham to, co robię, i uwielbiam ludzi, z którymi to robię. To nie jest na pewno ten poziom uczucia, jaką mam dla żony czy syna, ale z całą pewnością są to fantastyczne relacje. Proszę mi wierzyć, że bez tych uczuć żaden normalny człowiek nie byłby w stanie poświęcić tyle czasu, tyle pracy, emocji, żeby w tym tyle lat funkcjonować i czerpać z tego autentyczną satysfakcję. Jakby to obrazoburczo nie brzmiało, podkreślę, że moja praca jest jedną z moich miłości.

**- Ciekawi mnie więc, czy odwzajemnioną?**
- Wie pan, jak to w miłości, bywają lepsze i gorsze dni, mniejsze lub większe rozczarowania, a na pewno nie jest to dane raz na zawsze. Jak w każdej relacji trzeba nad tym ciągle pracować. Początkowo, w latach dziewięćdziesiątych XX wieku, to była sielanka. Okna się niemal same sprzedawały, zarabiałem naprawdę więcej niż ponadprzeciętnie, a jako młody wówczas człowiek czułem, że cały świat stoi przede mną otworem. Aż przyszedł feralny rok 1999, kiedy to nasi „partnerzy" handlowi nie rozliczyli się z nami na 1,8 mln zł. To były wtedy ogromne pieniądze. Nieściągalne należności zmusiły nas wówczas do odsprzedania części hotelowej działalności spółki i do rozstania z moim ówczesnym wspólnikiem Janem Michalikiem, któremu zawdzięczam niemal wszystko w nauce podstaw rozumienia biznesu. On nie miał tyle serca do okien, miał je natomiast do działalności hotelarskiej, którą udanie potem rozwijał.

**- Rozumiem, że mimo niepowodzenia pan pozostał przy oknach?**
- Owszem, postanowiłem nad tym popracować, mając wsparcie w mojej pierwszej miłości, czyli w żonie. W małym zakładzie, bez większego kapitału, w trudzie i znoju zaczęliśmy odrabiać straty i budować działalność na nowo. Byłem już wówczas członkiem koszalińskiego Rotary Club, więc kiedy przyszło zapytanie od duńskiego rotarianina na dostawę okien za 800 tys. euro, ani chwili się nie wahałem, nie żądając też zabezpieczenia płatności. Przecież my, rotarianie, musimy się wspierać, a uczciwi jesteśmy z definicji. Gówno prawda! Orżnął mnie jak dzieciaka i nie zapłacił 143 000 euro! Wtedy te pieniądze to była fortuna. Prawie nikt w Koszalinie nie dawał mi szans, że się po tym ciosie jeszcze podniosę. Ale wtedy właśnie, a było to przed naszym wejściem do Unii, wymyśliłem sobie, że zaoferuję nasze okna Niemcom. No i zaczęliśmy tam sprzedawać niemal całą naszą produkcję. Odżyliśmy, firma zaczęła się rozwijać.

**- Jeśli sprzedawała w euro i po niemieckich cenach, to musiało być dobrze.**
- Dobrze na tyle, że kiedy w roku 2008 kurs euro spadł do 3,12 zł, dałem się namówić mojemu bankowi na zabezpieczenie walutowe transakcją CIRS. Kupiłem u nich ileś tam milionów jenów japońskich, które były wówczas bardziej stabilne kursowo niż dolar czy euro. Ale po dwóch czy trzech miesiącach od tej transakcji sytuacja się odwróciła, euro zaczęło iść w górę, jen zaczął spadać, a ja zacząłem tracić. I to nie tysiące, ale miliony złotych. Byłem bliski zawału, a gdyby nie pewien fortel kolegów dziennikarzy, to Reiffeisen Bank doprowadziłby mnie do ruiny i pewnie do zawału. Koniec końców udało się wyjść z tej transakcji ze stratą „tylko" 1,3 mln zł, w zamian za co mogłem zrealizować zysk na kursie euro w wysokości blisko 4 mln zł. Gdyby nie udało się z tego wyjść, to koszty poniósłbym ja, a zyski ściągnąłby bank. I powiem, że nie byłem jedyny w moim mieście, który dał się bankom na to nabrać.

**- Rozumiem, że to też był jakiś etap ucierania się relacji ze światem okien?**
- Tak, mówię o tych moich wpadkach biznesowych, żeby pokazać, że jeden czy drugi niewłaściwy ruch, jedna czy druga niewłaściwa decyzja mogą zatrzymać rozwój biznesu, niekiedy doprowadzając nawet do jego upadku. Rynku okiennego i jego otoczenia uczymy się ciągle, a ja robię to od 30 lat i skłamałbym, gdybym powiedział, że wiem o nim wszystko. Ale też te negatywne doświadczenia, wpadki kształtują nas jako przedsiębiorców, a także ludzi. One są częścią tego świata biznesowego, częścią naszego doświadczenia i naszej relacji emocjonalnej z oknami, domam. Jak w każdym związku i tu muszą się zdarzyć sytuacje kryzysowe. Ważne, jak umiemy sobie z nimi poradzić.

**- W relacji ze światem okien, ale też z ludźmi, którzy w tym świecie działają?**
- I za to też kocham moje biznesy, bo dzięki nim poznałem tysiące wspaniałych ludzi, których w innych okolicznościach być może nie miałbym szansy nawet spotkać. Wspomniałem już o moich przyjaciołach z firm, z którymi współpracuję. A przecież to także setki moich współpracowników, ludzi na produkcji, brygadzistów, kierowników, którzy razem ze mną budowali biznes. Są wśród nich pewne i tacy, którzy do dzisiaj klną na mnie, ale nasze kłótnie, spory też przecież nas jakoś kształtowały, wpłynęły na to, kim jesteśmy dzisiaj. No i setki klientów, partnerów handlowych, kierowników budów, z których każdy coś wniósł do mojego życia, a mam nadzieję, że i oni mnie sympatycznie wspominają.

**- Wreszcie kilkunastu, jeśli nie więcej, pana wspólników biznesowych?**

**JAROSŁAW LOOS**

– rocznik 1963, inżynier elektryk po Politechnice Poznańskiej. Do 1991 roku dyrektor w Fundacji Solidarności, potem dyrektor Koszalińskiej Izby Przemysłowo-Handlowej. Od roku 1992 współwłaściciel firmy PUF. Obecnie właściciel i udziałowiec spółek Grupy Q4Windows. Pracoholik z zamiłowaniem do kultury: dobrej muzyki, teatru, mody męskiej.

- O, tak. Z nich najbardziej jestem dumny i najbardziej zadowolony. Zaczynając od Małgorzaty, mojej małżonki, bez której na pewno nasz sukces byłby niemożliwy, poprzez pierwszego wspólnika, współzałożyciela PUF-u, wspomnianego Jana Michalika, mojego mentora biznesowego, przez przywołanego wcześniej Thomasa Schrödera, mojego przewodnika po biznesie europejskim, po obecnych wspólników w spółkach produkcyjnych, z Magdą Ładzińską i Anną Wszendybył, które z moim synem Maciejem prowadzą już dziś PUF. Potrafię i lubię się dzielić swoją własnością, a decyzję o oddaniu części udziałów w moich spółkach ludziom, którzy nimi kierują, uważam za najlepszą swoją decyzję biznesową kiedykolwiek. Dzięki tej decyzji nie tylko dałem im szansę pracy na swoim, dla wspólnego celu, ale też dałem szansę sobie, żeby oni pomnażali mój sukces. Powiem więcej: bez tych moich wspólników, a przecież też przyjaciół, ja sam nie miałbym tyle nadziei, ani planów na przyszłość, ani takich pieniędzy. Mało tego, miałbym za to od cholery pracy, stresu i wszystkiego dość. Zarabiałbym mniej, a oni nie zarabialiby ze mną. Dzięki temu, że potrafiłem się z nimi podzielić własnością, oni zarabiają coraz więcej, więc i ja będę zarabiał więcej, a przy tym będę pracował coraz mniej. Czy można sobie wyobrazić lepszy układ?

**- Jednak jest to jakaś utrata kontroli nad własnością, pole do potencjalnego konfliktu interesów pomiędzy wspólnikami?**
- Własność w biznesie, a więc kapitał, służy przede wszystkim do jego pomnażania. Jeśli więc w gronie wspólników nie możemy się zgodzić co do sposobu i kierunku działań, to musimy wypracować kompromis. Nasz wspólny cel jest oczywisty: pomnożenie kapitału. Jako wspólnik większościowy mógłbym zawsze postawić na swoim, ale nie będę niczego wymuszał, narzucał – staram się przekonywać do swoich racji. Jeśli nie uda mi się ich przekonać, to istnieje ryzyko, że jedna z moich spółek przestanie się rozwijać, nie będzie wzrostów i zysków. Może się okazać, że to nie ja, ale moi wspólnicy mają rację, a wtedy OK, przyjmę to z pokorą. Jednak do takiej zmiany muszą przekonać mnie liczbami. Nikt nie obiecywał, że zawsze będzie słodko, że cokolwiek dostaniemy bez własnej pracy, kosztów i bez stresu. Takie są uroki sztuki „spółkowania", a niekiedy nie jest to ani łatwe, ani przyjemne.

Nauczył mnie tego Jan Michalik, który miał w naszej spółce pakiet większościowy – ja miałem 1/3 udziałów. I choć Jan miał przywilej samodzielnego podejmowania decyzji, to nie przypominam sobie choćby jednej sytuacji, w której podjęta byłaby decyzja beze mnie. Zawsze traktował mnie jak partnera w tym biznesie, choć nieraz skarżył mi się, jak bardzo go boli moja infantylność, młodzieńcza buta, nieroztropność czy naiwność. Miał do mnie cierpliwość. Dzisiaj to ja muszę się wykazać taką cierpliwością wobec moich młodszych, mniej biznesowo doświadczonych wspólników. Dlatego nie chcę im narzucać swojego zdania, swoich rozwiązań, bo tak się z nimi umówiłem i tak to czuję.

**- Skoro wróciliśmy do uczuć, to zapytam o relacje rodzinne.**
- A dziękuję, najlepsze, jakie potrafię sobie wyobrazić. Moja ukochana żona to przecież nie tylko moja partnerka życiowa, ale też najlepsza „wspólniczka", która chyba jako jedyna potrafi mnie skutecznie kontrolować. Ponieważ wiem, że nie jest to łatwe, to jestem jej ogromnie wdzięczny za lata bycia ze mną na dobre i na złe, za wspieranie w najtrudniejszych momentach mojej drogi biznesowej. Udało nam się zarazić bakcylem biznesowym naszego syna Maćka, który dzisiaj jest jednym ze wspólników w moich spółkach. Jest człowiekiem bardzo dobrze wykształconym i bardzo samodzielnym, a to dla ojca wspólnika nie jest sytuacja ani prosta, ani łatwa. On zarządza w sposób, którego ja, choć wykształcenia mi przecież nie brakuje, nie potrafię, a po części też nie akceptuję. Wprowadza własne systemy zarządzania, prowadzi analizy i wyciąga wnioski, do których ja bym nie doszedł. Co więcej, w wyniku dyskusji okazuje się, że w 9 na 10 przypadków to on ma rację, a nie ja. To jest naprawdę frustrujące dla takiego starego wygi. Ale cóż, rozumiem, że on reprezentuje nowe pokolenie menedżerów i dzisiaj to ja staję się bardziej jego narzędziem, niż on kiedyś moim uczniem. I choć widzę przewagi młodego pokolenia w umiejętności zarządzania biznesem, to mam jeszcze nad nimi jedną przewagę: potrafię sprzedawać nasze produkty w całej Europie. Oni sądzą, że zapewnią to programy, tabelki, excele. Nie rozumieją jeszcze, że relacje międzyludzkie mogą tworzyć pieniądze. Ale i tego się nauczą, zwłaszcza że widzę, iż Maciek z miesiąca na miesiąc uczy się coraz lepiej i coraz mądrzej ze mną rozmawiać. Dogadujemy się i wzajemnie szanujemy, a to dla mnie jako ojca jest chyba najważniejsze.

**- Czy to znaczy, że z nowym pokoleniem menedżerów mamy szansę zawojować Europę?**
- Z całą pewnością, bo oni już na starcie są lepsi niż my sprzed lat. A przecież my już dzisiaj jesteśmy na europejskim topie umiejętności zarządzania biznesem okiennym, budowlanym. Mówiliśmy o wzorcowych dla mnie przykładach firm Eco-Okna i Oknoplast, które dominują obecnie na unijnym rynku. Ale przecież mniejsi polscy producenci też im nie ustępują, jeśli chodzi o organizację produkcji czy sprzedaży. Spójrzmy choćby na mojego sąsiada, pana Szymona Sarnę, którego także ogromnie cenię i szanuję, jak dobrze zdywersyfikował firmę M&S, jak mądrze jest ona poukładana: bezpieczna, stabilna i dochodowa. Przecież takich firm są w Polsce chyba dziesiątki. Według mnie Polska jest dzisiaj najsilniejszym krajem na świecie, jeśli chodzi o produkcję okien. Jeśli więc dołożymy do tego solidne wykształcenie i entuzjazm młodego pokolenia menedżerów, to może być tylko lepiej.

**- Co pańskim zdaniem mogliby dołożyć do tego, co już jest wypracowane?**
- Zwróciłbym uwagę na segment okien wysokojakościowych, w których już naprawdę jesteśmy dobrzy. Tego, czego nam jeszcze brakuje, to równie wysokojakościowa obsługa handlowo-techniczna. Mam na myśli umiejętne, profesjonalne doradztwo, umiejętność dobrania okien do konkretnego obiektu, tak aby spełniały oczekiwania i życzenia architekta, inwestora czy użytkownika. W przypadku wymian często także konserwatora zabytków. Taka obsługa przez handlowców-doradców technicznych to już jazda na najwyższych obrotach, ale bez tego na najbardziej prestiżowe obiekty po prostu nie wejdziemy. Tu trzeba znać i rozumieć wymagania tamtejszych architektów, ale też norm funkcjonalnych, energetycznych, bezpieczeństwa, a pewnie i hałasu. Tego nie zapewni jakiś domokrążca, żaden program ani automat, ale tylko doświadczony i wykształcony handlowiec. Wiem, co mówię, bo działam w tym segmencie od 18 lat i moi handlowcy zostali już przez Niemców przez te lata dobrze przećwiczeni. Oni są już nie tylko handlowcami, ale też po części technologami, bo takiej wiedzy wymagają od nich niemieccy klienci. Mówiąc o tym segmencie, działam niby wbrew swoim interesom, ale proszę mi wierzyć, że jest na nim tyle miejsca, że wielu z nas się jeszcze zmieści. Dzisiaj konkuruję na nim z producentami niemieckimi, stąd wiem, że jakość ich produktów wyraźnie nie odbiega od jakości okien z Polski. Jesteśmy najlepsi, mamy jedne z najlepszych okien i wierzę, że także w przyszłości nie damy się nikomu wyprzedzić.

*Dziękujemy „Forum Branżowemu" za pomoc w przygotowaniu tej publikacji.*

# Q4Windows Group, czyli siła dopełniającej się różnorodności

**Autor:** Andrzej Mielcarek | **Fotografie:** Marcin Betliński

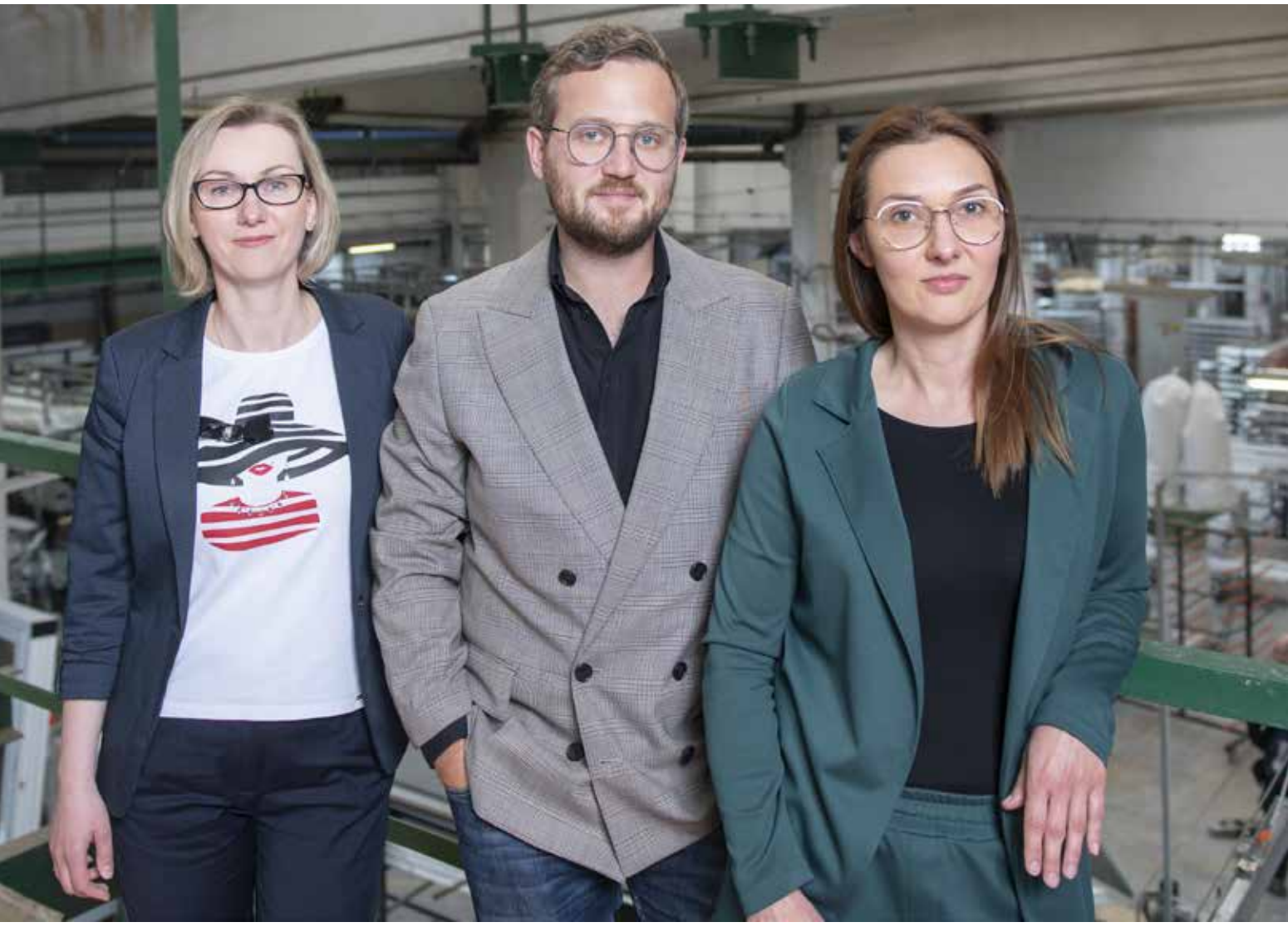
Firmy branży okiennej powołane do życia przez Jarosława Loosa mają swoje specjalizacje i własne tempo rozwoju. To co je łączy - poza osobą założyciela – to zasada, że menedżerowie wspólnie z nim są współwłaścicielami spółek. Na co dzień operują wśród odmiennych grup klientów – odbiorców stolarki plastikowej, drewnianej, aluminiowej i stalowej, ostatnio również nabywców luksusowych domów mobilnych i innych metalowych konstrukcji budowlanych klasy premium. Kiedy jednak któryś z klientów chce rozszerzyć zamówienie, nie musi daleko szukać, bo otrzymuje rekomendację zakupu poszukiwanego asortymentu w którejś z siostrzanych fabryk. Zachodzi więc zjawisko synergii, kiedy 2+2 to już nie proste 4 a znacznie więcej. Z korzyścią dla wszystkich.

Firmom tworzącym grupę Q4Windows przyglądamy się od dawna. Sytuacja, kiedy założyciel spółki traktuje menedżerów jak biznesowych partnerów i dzieli się z nimi własnością jest w polskich warunkach rzadkością. Jarosław Loos na to się zdecydował. Tak to komentuje: – Ja na tym tylko zyskuję: zaangażowanych wspólników, ich kompetencje i kreatywność. Myślę, że oni również są zadowoleni. I nie chodzi tylko o kwestie materialne. Inaczej pracuje się, wiedząc, że to w części moje przedsiębiorstwo, że jestem u siebie.

Maciej Loos, prywatnie syn a w biznesie jeden z partnerów prezesa Loosa, młody menedżer po renomowanych studiach biznesowych, z dyplomem paryskiej Business School ESCP, dodaje: – Stanowimy grupę firm, które w większym lub mniejszym stopniu i w różny sposób ze sobą współpracują, są ze sobą połączone również kapitałowo. Współpracujemy z firmami, które sprzedają nasze produkty dalej. Skoncentrowaliśmy się na klientach biznesowych. Oni wiedzą nie tylko o ofercie spółki, z którą współpracują na bieżąco. Jeśli handlują oknami plastikowymi, a ktoś pyta o okna aluminiowe i drewniane, wskazywane są nasze zakłady jako potencjalni dostawcy. W ten sposób procentuje fakt, że działamy w grupie. Poza tym innymi prawami rządzi się rynek budowlany polski i niemiecki, gdzie sprzedajemy najwięcej. Tutaj w największym stopniu korzystamy wszyscy z wiedzy, którą zgromadziła spółka PUF jako prekursor grupy działający w Niemczech już od ponad 20 lat.

Jarosław Loos podsumowuje: – Jestem dumny z moich wspólników. Wiem, że zawsze mogę na nich liczyć. To nowe pokolenie menedżerów, świetnie wykształconych, biznesowo obytych. Nie mają kompleksów w kontakcie ze swymi zagranicznymi odpowiednikami. Wyniki pokazują, że są skuteczni. Ważne, że wciąż się rozwijają. Mają wielki apetyt na swój, to znaczy nasz sukces. Dzięki temu w dużym stopniu rozwijają się również nasze firmy.

Na kolejnych stronach prezentujemy czytelnikom „Prestiżu" ludzi tworzących na co dzień grupę, której największą siłą jest dopełniająca się różnorodność.



# PUF: rozwój wymaga technologicznego skoku w przyszłość

**Autor:** Andrzej Mielcarek | **Fotografie:** Marcin Betliński

Według niezależnego instytutu badania rynku CAB koszalińska Grupa Q4Windows jest największym graczem branży okiennej w województwie zachodniopomorskim. Grupa stale rozwija eksport, a swój istotny udział ma w tym PUF - najstarsza ze spółek. Od niej wszystko się zaczęło 30 lat temu. Firma ma młody zarząd, zwiększa produkcję i sprzedaż, przygotowując się do technologicznej rewolucji.

Operacyjnie PUF Windows kierują: Maciej Loos, Magdalena Ładzińska i Anna Wszendybył. Panie przeszły w firmie ścieżkę kariery od najniższych stanowisk po udział w zarządzie. Jak podkreślają, zyskały dzięki temu bezcenne doświadczenie, które obecnie mocno procentuje.

Maciej Loos dołączył po ukończeniu prestiżowych studiów biznesowych we Francji. Wprowadził do zarządzania spółką nowe podejście: - Ważne w naszym działaniu jest trzymanie się pewnych jasno określonych zasad, ustalonej na początku roku strategii. Znaczenie mają fakty, dane, liczby, a nie nasze wrażenia, przypuszczenia, życzenia. Dzięki temu wiemy, że określone ruchy wywołają określone skutki – policzalne, możliwe do określenia, wzrost albo spadek przychodów, wzrost albo spadek efektywności. Staramy się przewidywać pewne rzeczy, ale w oparciu o liczby. Liczy się konkret, pa-

rametr, cyfry. Nie budżetujemy jednak naszej działalności zakładając z góry przychody i koszty, jak to robi wiele firm. Z racji tego, że nie prowadzimy masowej produkcji a każde zamówienie jest inne, budżetowanie nie miałoby większego sensu. Byłyby to zbyteczne ramy, które przynosiłyby tylko niepotrzebną frustrację. Cechą naszej działalności jest fakt, że koszty zależą od tego, co klienci zamawiają. Mamy więc przewagę kosztów zmiennych nad stałymi.

Próbą ogniową dla firmy był początek pandemii przed dwoma laty. Kiedy pojawiły się pierwsze zakażenia koronawirusem wśród pracowników, właściciele PUF Windows bez oglądania się na służby sanitarne na własny koszt przetestowali cały zespół. Zachorowania i nakładane przez sanepid kwarantanny dezorganizowały pracę.

Anna Wszendybył, odpowiedzialna za dostawy, zakupy i przygotowanie produkcji, wspomina: - Wyszliśmy z tego obronną ręką. Przekonaliśmy się, że możemy liczyć na naszych dostawców i odbiorców, którzy wykazali się zrozumieniem sytuacji. Pojawiły się zakłócenia w dostawach, ale w naszym przypadku nie miały one dużego znaczenia. Wieloletnie dobre relacje zaowocowały tym, że nie mieliśmy przestojów z powodu braku materiałów, jak to zdarzało się u innych producentów.

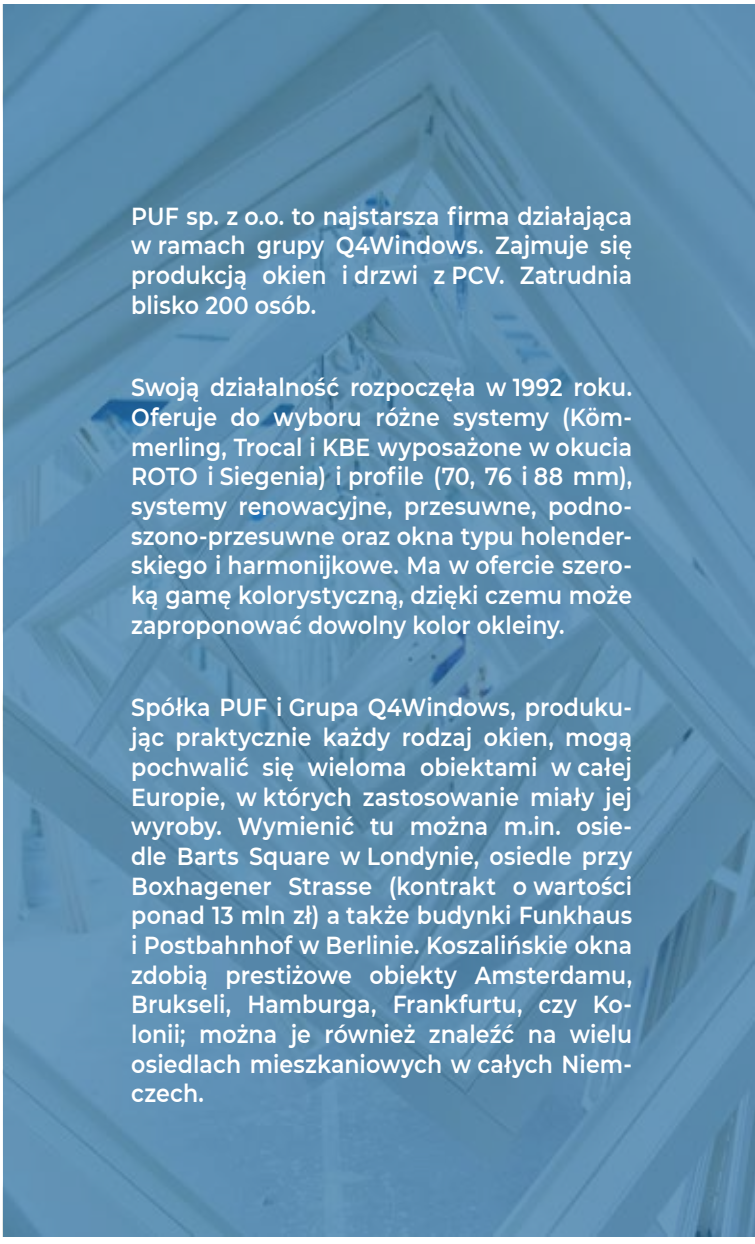
Spółka w produkcji notuje stały progres: - W tym momencie ogranicza nas już w pewnym stopniu przestrzeń, którą dysponujemy, choć i tak zwiększyła się ona, kiedy w zeszłym roku siostrzana firma Q4Alu przeniosła się do innego obiektu – mówi Maciej Loos. - Mamy plan rozwojowy. Na razie możemy powiedzieć tylko, że planujemy dużą inwestycję w wymianę parku maszynowego. Będzie to zapewne przyszły rok, bo na tego typu urządzenia czeka się dość długo. Na pewno czeka nas automatyzacja produkcji, od tego nie ma odwrotu. Wyniki finansowe pozwalają nam ze spokojem myśleć o skoku technologicznym.

PUF Windows ma silny zespół sprzedażowy z przedstawicielami handlowymi m.in. w Niemczech, Francji, Belgii oraz zbudowane długoletnie relacje z odbiorcami. Magdalena Ładzińska, która odpowiada za sprzedaż, komentuje: - Zespół jest świetny, ale zawsze żartujemy, że najlepszym handlowcem jest prezes Jarosław Loos z jego doświadczeniem, znajomością rynku i rozbudowanymi kontaktami w całej Europie. To ważne, bo mamy inną politykę cenową niż wielkie fabryki. Dla naszych klientów cena nie jest najważniejsza. Można to porównać do relacji z dobrze znanym nam właścicielem małego sklepu osiedlowego, w którym systematycznie robimy zakupy w przeciwieństwie do zakupów robionych w hipermarkecie. W tym pierwszym przypadku mało, że się zaopatrzymy w to, co nam potrzebne, to jeszcze porozmawiamy, pośmiejemy się, bo dobrze się znamy. Tak też jest z nami. Zbudowaliśmy mocne relacje z odbiorcami i to jest nasz ważny kapitał.

Anna Wszendybył dodaje: - Kiedy zdarzy się jakiś kłopot, na przykład usterka, a przecież ma prawo się zdarzyć, nie zostawiamy klienta w potrzebie, lecz szybko reagujemy i oferujemy pomoc. Jesteśmy elastyczni. Fabryka moloch działa bezosobowo. My umiemy się dopasować do różnych wymagań. Mamy świadomość, że nasi odbiorcy poprzez rozmaite drobne ale oryginalne rozwiązania budują swój rynek zbytu; ułatwiamy im to. Klienci to doceniają.

Rynek zbytu stanowi głównie Europa, ale pojawiają się odbiorcy nawet z Australii. Pani Magdalena mówi: - Zyskaliśmy tam stałego klienta, który nam zaufał a my zaufaliśmy jemu. Wyprawiamy nasze okna drogą morską w kontenerach, które docierały do niedawna na miejsce w dwa miesiące. Z powodu ostatnich perturbacji na światowym rynku dostaw dostawa wydłużyła się o miesiąc.

Załoga PUF Windows ma bardzo stabilny skład. Wśród pracowników są również Ukraińcy, którzy pracują w fabryce po parę lat. Co nietypowe dla firm prywatnych, w systemie wynagrodzeń pojawił się motywujący dodatek stażowy. Pani Anna komentuje: - Został dobrze przyjęty przez naszych ludzi. Ale generalnie wiedzą oni, że zawsze mogą liczyć na wsparcie firmy i bardzo indywidualne podejście. Staramy się im pomagać w różnych trudnych sytuacjach. To procentuje w postaci lojalności i zaangażowania.



PUF sp. z o.o. to najstarsza firma działająca w ramach grupy Q4Windows. Zajmuje się produkcją okien i drzwi z PCV. Zatrudnia blisko 200 osób.

Swoją działalność rozpoczęła w 1992 roku. Oferuje do wyboru różne systemy (Kömmerling, Trocal i KBE wyposażone w okucia ROTO i Siegenia) i profile (70, 76 i 88 mm), systemy renowacyjne, przesuwne, podnoszono-przesuwne oraz okna typu holenderskiego i harmonijkowe. Ma w ofercie szeroką gamę kolorystyczną, dzięki czemu może zaproponować dowolny kolor okleiny.

Spółka PUF i Grupa Q4Windows, produkując praktycznie każdy rodzaj okien, mogą pochwalić się wieloma obiektami w całej Europie, w których zastosowanie miały jej wyroby. Wymienić tu można m.in. osiedle Barts Square w Londynie, osiedle przy Boxhagener Strasse (kontrakt o wartości ponad 13 mln zł) a także budynki Funkhaus i Postbahnhof w Berlinie. Koszalińskie okna zdobią prestiżowe obiekty Amsterdamu, Brukseli, Hamburga, Frankfurtu, czy Kolonii; można je również znaleźć na wielu osiedlach mieszkaniowych w całych Niemczech.

# Q4Alu: aluminiowa stolarka dla wymagających

**Autor:** Andrzej Mielcarek | **Fotografie:** Marcin Betliński

Gdyby zaznaczyć na mapie punkty, do których docierają wyroby spółki Q4Alu Windows, można by się zdziwić, bo często oprócz wielkich europejskich miast są to miejsca oddalone od cywilizacji. Koszalińska fabryka podejmuje się trudnych wyzwań: produkuje na przykład okna o wielkiej powierzchni przeszkleń i na dokładkę dostarcza je na budowy domów stawianych wysoko w norweskich górach albo na skalistych wysepkach. Firma urządza się właśnie w nowej lokalizacji i przygotowuje do rozbudowy.

Spółka Q4Alu zajmuje się produkcją okien, drzwi oraz fasad z aluminium w wielu wariantach funkcjonalnych i stylistycznych. Swoją działalność rozpoczęła w 1994 roku, będąc Działem Aluminium firmy PUF. W 2015 roku nastąpiło przekształcenie działu w odrębną firmę Q4Alu, która może pochwalić się dużą liczbą realizacji w całej Europie: od domów prywatnych, przez biura, budynki użyteczności publicznej, po apartamentowce. Wyprodukowane przez nią okna trafiają w różne części świata i zdobią prestiżowe obiekty Berlina, Amsterdamu, Brukseli, Hamburga, Zurychu, Frankfurtu, Londynu, Kolonii. Docierają nawet na antypody, a konkretnie – do Australii i Nowej Zelandii.

Od paru miesięcy firma zajmuje obiekty przy ulicy Dworcowej 29A w podkoszalińskich Mścicach, dokąd przeprowadziła się z pierwotnej lokalizacji przy koszalińskiej ulicy Różanej, którą dzieliła z PUF Windows. Przeprowadzka była koniecznością, bo produkcja obu spółek stale rośnie, co wymaga coraz więcej powierzchni.

W Mścicach Q4Alu ma do dyspozycji dwie hale produkcyjne położone na działce o powierzchni 6000 metrów kwadratowych, co oznacza rezerwę miejsca na potrzeby składowania materiałów i ewentualnej przyszłej rozbudowy. Pierwszym jej etapem będzie zapewne połączenie istniejących hal dodatkowym zadaszeniem i uzyskanie dodatkowej przestrzeni magazynowej, załadunkowej albo produkcyjnej.

Firmą zarządzają Wojciech Gilewski i Łukasz Wenta. Jak podkreślają młodzi menedżerowie, przenosiny do Mścic otwierają przed Q4Alu

nowe możliwości: - Wynajmując hale, dostaliśmy jednocześnie propozycję ich kupna. Zamierzamy z niej skorzystać - zapowiadają.

Jak radzą sobie w obecnej niepewnej sytuacji gospodarczej? Wojciech Gilewski mówi: - Podwyżki cen uniemożliwiają długookresowe planowanie. Mamy w tym roku za sobą już trzykrotną podwyżkę ceny szkła, jedną ceny aluminium i nie jest to jeszcze koniec. W oficjalnych przekazach medialnych mówi się teraz o tym, co my dostrzegaliśmy już od dobrych paru miesięcy. Wojna na Ukrainie miała wpływ na ruchy cen, ale w gruncie rzeczy istotniejsze są odłożone w czasie konsekwencje drożejących źródeł energii. Wystarczy powołać się na nasze doświadczenie: w momencie przeprowadzki i podpisywania umowy na dostawę prądu płaciliśmy za megawatogodzinę nieco ponad 300 zł a obecnie już 1300 zł. To pokazuje skalę problemów, z którymi się borykamy. Klienci, którzy planowali inwestycje, wstrzymują się z nimi. Inni, którzy mają zaawansowane budowy, kończą je, a więc nadal zamawiają okna.

Łukasz Wenta dodaje: - Nie poddajemy się, mamy pomysły na rozwój sprzedaży. Ważne, że działamy w grupie firm. Każdy z nas ma określony profil produkcji i krąg odbiorców. Jeśli ktoś z klientów kupujących zazwyczaj okna plastikowe, potrzebuje drewnianych albo aluminiowych, jesteśmy w stanie w ramach grupy dostarczyć potrzebny mu asortyment. Nasi klienci nie należą do jakiejś jednej dominującej kategorii. Mamy część inwestycyjną i chodzi tu na przykład o hotele – w większości ulokowane za granicą. Tych klientów obsługujemy samodzielnie. Ale mamy również odbiorców na zasadzie transakcji B2B, którzy zamawiają nasze wyroby na użytek prowadzonych przez siebie inwestycji albo dla innych odbiorców. Coraz większy udział ma również sprzedaż krajowa o zróżnicowanym charakterze, choć dominuje budownictwo mieszkaniowe.

Zdarzają się ciekawe zamówienia indywidualne, które okazują się dużym wyzwaniem: - Robiliśmy na przykład okna z szybami o wymiarach 3 na 6 metrów, które ważyły 1,3 tony – relacjonuje Wojciech Gilewski. - O dziwo większy problemem niż montaż była logistyka dostawy. Dom powstawał wysoko w górach. Drogi dojazdowe były bardzo wąskie i kręte. Montaż przeprowadziły raptem dwie osoby – nasi doświadczeni montażyści, którzy znakomicie operowali sprzętem. Specjalistyczny sprzęt jest obecnie koniecznością, bo dominujący trend projektowy wymusza bardzo duże powierzchnie przeszkleń, a więc okna ciężkie.

Inne zamówienie – również z Norwegii – dotyczyło domu budowanego na wyspie. Okna, bardzo duże, ostatecznie dostarczono na plac budowy helikopterem. Łukasz Wenta mówi: - Dla nas wyzwaniem w tym przypadku było odpowiednie opakowanie zamówionych okien, aby nic się im nie stało w trakcie podróży i w czasie dostawy powietrznej na wyspę.

Skąd biorą się zamówienia? - Klientów pozyskujemy na rozmaite sposoby. Ale wyraźnie musimy podkreślić, że każde zrealizowane trudne zamówienie przynosi kolejne, bo klienci dzielą się opiniami. Zresztą tak działamy od początku, czyli od roku 2015. Klienci wybierają nas z powodu czyjegoś polecenia – podkreśla Wojciech Gilewski. - Spotykamy się z opiniami typu: „Tak, jesteście trochę drożsi niż konkurencja, ale tutaj mam Krzysztofa czy Bernarda, którzy pomogą w każdej podbramkowej sytuacji. W wytwórniach molochach jestem numerem i czekam na reakcję na przykład dwa tygodnie.” To dobrze oddaje nasze podejście do klienta, bo opiera się ono na budowaniu stabilnych i otwartych relacji.

Łukasz Wenta kwituje: - Nie boimy się wyzwań. Specjalizujemy się w nietypowych zamówieniach i nadal tak będzie. Nasze okna z pewnością można zaliczyć do produktów kategorii premium, a ten ten rynek jest stosunkowo odporny na kryzysy. Obecnie skupiamy się na ciągłości produkcji, stopniowo dostosowując budynki do naszych potrzeb. Załogę tworzą osoby, które są z nami od początku. Ukształtował się zgrany zespół, z czego jesteśmy bardzo zadowoleni, a własna siedziba sprzyja dalszej konsolidacji. Z taką ekipą nie boimy się o przyszłość.

# Q4Sash Windows wygrywa bitwę o Anglię

**Autor:** Andrzej Mielcarek | **Fotografie:** Marcin Betliński

„Perła w koronie” mówią o spółce kierowanej przez Krzysztofa Procza i Artura Sałapatka inni menedżerowie grupy Q4Windows. Firma przebojem weszła na rynek drewnianej stolarki typu sash i stale umacnia na nim swoją pozycję. O ostatnich trzech latach działalności firmy rozmawiamy z Krzysztofem Proczem, prezesem zarządu.

**- Pandemia mocno wpłynęła na działanie fabryki?**
- Odczuliśmy ją jak wszyscy. Zdawaliśmy sobie sprawę z niebezpieczeństwa, że pandemia może nas zamknąć, a tu klienci czekają na dostawy, mamy zobowiązania, trzeba ponosić koszty... Od razu dopasowaliśmy się do rygorystycznych obostrzeń sanitarnych. Robiliśmy regularnie zebrania z pracownikami i tłumaczyliśmy, jak powinniśmy się w tej nietypowej sytuacji zachowywać i że najważniejszy jest zdrowy rozsądek: jeśli czujesz, że masz katar, kaszel, idź do domu na dwa dni, poobserwuj się. To zadziałało. Pracuję z fajnymi, mądrymi ludźmi. Wszyscy dbaliśmy o swój interes i o interes firmy.

**- Obyło się bez masowych zachorowań?**
- Bywały kwarantanny, ale to zazwyczaj przez współmałżonków naszych pracowników. Jestem pod wrażeniem dyscypliny, jaką zachowywaliśmy i tego, jak ludzie odnieśli się do zagrożenia.

**- A jaki wpływ miała pandemia na samą produkcję?**
- Było zamieszanie, jeśli chodzi o dostawy. Już przy pierwszych niepokojących sygnałach z kraju o tym, że istnieje ryzyko zamykania firm, zrobiliśmy duże zapasy materiałów, tak na wszelki wypadek. Na całe szczęście, bo innym firmom łańcuch logistyczny zaczynał się rozjeżdżać. My, dzięki Bogu, przeszliśmy przez tę „kałużę” suchą stopą. Co ciekawe, od początku pandemii, zaczęły spływać do nas bardzo duże liczby zamówień - być może dlatego, że inne fabryki w Europie zaczęły się zamykać. Dlatego dla nas czas pandemii był niesamowicie efektywny, pracowity. Mieliśmy wcześniej dobre se-

zony, duże obłożenie pracą, ale to, co się zadziało w czasie pandemii, było czymś niespotykanym. Od tamtego momentu wciąż utrzymujemy to ekstremalne tempo produkcji. Oczywiście zachowując rozsądek, bo stawiamy na jakość.

**- Pojawiła się inna duża „kałuża": problemy z cenami materiałów, drewna i jego dostępnością. Jak Państwo sobie z tym radzą?**

- Tu wracamy do tego, co mówiłam wcześniej o „zatowarowaniu" na wszelki wypadek: to pomogło nam przetrwać nagłe podwyżki, nagłe braki, nie zachwiało to naszą produkcją. Faktem jest, że kosztowało to mnóstwo wysiłku. Teraz również trzeba się natrudzić dwa razy więcej, żeby po wykorzystaniu rezerw znów zdobywać towar. No i on niestety już w wyższych cenach. Część kosztów przełożyliśmy na klientów, nasi odbiorcy z Wielkiej Brytanii zrobili to samo, więc zrozumieli sytuację. Staraliśmy się podnosić ceny nie w sposób agresywny. Zeszliśmy też ze swojej marży tak, żeby każdy był zadowolony. Zrobiliśmy jedną małą podwyżkę, drugą małą podwyżkę, adekwatnie do tego, co dostawaliśmy od naszych dostawców. Pułap cenowy się wyrównał, a dowodem na adekwatny poziom cen jest poziom zamówień, jakie do nas wpływają. A można powiedzieć, że jest to lawina. Rozmawiamy w końcu maja, a przyjmujemy zamówienia na sierpień.

**- Powierzchni produkcyjnej wystarczy, czy trzeba myśleć o kolejnej rozbudowie?**

- Usiedliśmy ostatnio ze wspólnikami i doszliśmy do wniosku, że zaczyna się robić ciasno. Jeśli tempo rozwoju firmy będzie się utrzymywało, to prędzej lub później będziemy zmuszeni uruchomić drugą zmianę.

**- To taka naturalna rezerwa?**

- Nie uruchamialiśmy drugiej zmiany, bo mamy bardzo „prądożerną" produkcję, a nasze maszyny pracując dla 10 czy dla 70 osób zużywają tyle samo prądu. Ale jeśli będziemy musieli, to otworzymy drugą zmianę i klientów obsłużymy jak należy.

**- Jeśli chodzi o załogę: stabilność czy fluktuacja?**

- Mamy ten komfort, że zatrudnienie jest na tym samym lub delikatnie podniesionym poziomie i nie ma dużych ruchów kadrowych, trzon załogi jest wciąż taki sam. Pracujemy, wiemy, co mamy robić, wiemy, na kiedy mamy to zrobić i wiemy, co w efekcie będziemy mieli my, czyli pracownicy i właściciele.

**- Odbiorcy to nadal głównie Anglicy?**

- Głównym odbiorcą jest nadal rynek Wielkiej Brytanii. Brexit spowodował, że wiele firm się tam pozamykało lub przestało produkować okna, zwłaszcza drewniane. Doszły nas słuchy o zamknięciu ogromnej fabryki w Wielkiej Brytanii. To oznacza dla nas więcej pracy, bo w związku z tym pojawią się nowe zlecenia, więc nie przewiduję, aby w najbliższym czasie było nam lżej. Raczej przewiduję, że będziemy musieli działać jeszcze efektywniej i bardziej wydajnie. No i tu wracamy do rozmów albo o rozbudowie zakładu, albo o drugiej zmianie.

**- Przejęcie wspomnianej fabryki w Wielkiej Brytanii nie byłoby rozwiązaniem? Produkowaliby Państwo niejako na miejscu.**

- To był gigant, nie nasza skala. Po brexicie przepisy o zatrudnieniu się usztywniły, nie ma napływu świeżej krwi na Wyspy, czyli głównie pracowników ze wschodniej lub środkowej Europy. Jeżeli pojawia się niedobór pracowników, ich praca drożeje, a więc i wyrób staje się droższy. Do tego trzeba dopisać problemy związane z pandemią, z lockdownami, problemy materiałowe, silną presję płacową. Brytyjczycy tego nie wytrzymali. Dla mnie najważniejsze jest to, że nasi pracownicy – tu, w Koszalinie - mogą czuć się bezpiecznie, bo front prac mamy na suto i na długo zapewniony.

Słowo „sash" oznacza ramę okna otwieranego pionowo. Okna takie dominują w Wielkiej Brytanii. I to tam trafia niemal cała produkcja koszalińskiej spółki. Okna produkowane przez Q4Sash są wytwarzane wyłącznie z drewna lub z drewna z niewielkim dodatkiem części aluminiowych. Przez lata firma wyrobiła sobie mocną markę wśród odbiorców na Wyspach. Są nimi najczęściej rodzinne firmy budowlane. W Anglii trwa nieustanna modernizacja budynków, a że są one najczęściej stare i objęte nadzorem konserwatorskim, używane przy remontach nowe okna muszą być idealnie takie same jak pierwotne. Właśnie zdolnością odtwarzania unikatowych wzorów, solidnością i rzetelnością koszalinianie zaskarbili sobie uznanie brytyjskich odbiorców.

Spółka w 2017 roku przeniosła się z ulicy Słowiańskiej do specjalnej strefy ekonomicznej, gdzie pobudowała halę o powierzchni 2 tys. m kw. Wkrótce obok postawiła halę bliźniaczą. Podwojona powierzchnia produkcyjna okazuje się obecnie za mała – spółka myśli o dalszej rozbudowie.

# E_Link to już dwie fabryki plastikowej stolarki budowlanej

Dynamikę rozwoju spółki E-Link dostrzegł „Puls Biznesu", umieszczając ją na prestiżowej liście Gazel Biznesu. Młoda, bo obchodząca niedawno dopiero piąte urodziny firma, rośnie w tempie szybszym niż średnia na rynku. Od momentu powstania większość swej produkcji eksportuje do Niemiec, stopniowo rozszerzając portfolio oferowanej stolarki budowlanej. Ze względu na rosnącą liczbę zamówień ma w nieodległych planach powiększenie powierzchni produkcyjnej.

Od samego początku spółką kierują wspólnie Andrzej Hondo i Ireneusz Gabryś. Jak podkreślają, każdy rok obrachunkowy kończył się w E-Link wynikiem wyższym od poprzedniego. Nie zmieniła tego nawet pandemia, która co prawda spowodowała kłopoty w organizacji pracy i dostawach materiałów, ale nie zahamowała rozwoju spółki.

Główny zakład produkcyjny to wciąż nabyte na własność obiekty przy ulicy Połczyńskiej w Koszalinie. Od pewnego czasu działa druga fabryka - w Kcyni pod Bydgoszczą. Andrzej Hondo relacjonuje: - Dzięki temu podwoiliśmy zdolności produkcyjne. Na miejscu znaleźliśmy kompetentnego współpracownika, który objął funkcję kierownika, miejsce na ulokowanie zakładu oraz pracowników. Kcynia jest małą miejscowością, praca bez konieczności dojazdów ma swoją wartość i ten czynnik zagrał na naszą korzyść.

Po pięciu latach istnienia E-Link jest właścicielem trzech obiektów: wspomnianego wcześniej - przy ulicy Połczyńskiej, w Mścicach i przy ulicy BoWiD (jedna z hal po daw-

nej Przemysłówce). Ireneusz Gabryś mówi: - Na ulicę BoWiD zamierzamy z czasem przenieść się z produkcją. Terminów na razie nie ogłaszamy, bo braki kadrowe w firmach budowlanych powodują, że trudno precyzyjnie zaplanować przebudowę i przenosiny. Tam będziemy mieć dużo więcej powierzchni pod dachem. W porozumieniu z naszym niemieckim partnerem chcemy rozbudować portfolio produktów. Obecnie obserwujemy duże zapotrzebowanie na drzwi przesuwne i drzwi zewnętrzne, dlatego zamierzamy pójść w tym kierunku, zachowując oczywiście pełny zakres dotychczasowej produkcji. Jesteśmy na etapie opracowywania zamówienia na nowe maszyny potrzebne do tej produkcji.

Andrzej Hondo dodaje: - Klient współcześnie wymaga, by mógł wybrać spośród asortymentu, który może obejrzeć, dotknąć, sprawdzić. Dlatego zdajemy sobie sprawę z faktu, że będziemy produkować w krótkich seriach, powracając do określonych wzorów w miarę jak będą się na znajdować nabywcy. Elastyczność reakcji to jest generalnie nasza przewaga nad wielkimi wytwórniami, które z powodu masowości produkcji nie mogą tak szybko się przestawić na coś innego. Pozostanie dzięki temu przestrzeń dla mniejszych producentów, takich jak my, którzy są w stanie reagować szybko na zindywidualizowane potrzeby zamawiających stolarkę.

Większość klientów to wciąż odbiorcy niemieccy: - Mamy dużo zapytań od klientów obiektowych – mówi Ireneusz Gabryś. - Chodzi o sytuacje, kiedy dostarczamy okna podczas remontów dużych bloków mieszkalnych. Cała sztuka polega na takim zaplanowaniu produkcji, by okna docierały na plac budowy systematycznie, w miarę postępu prac. Wymagało to opracowania pewnego systemu, ale dzięki temu umiemy dostarczyć potrzebne elementy okienne w odpowiednim czasie. To ma kluczowe znaczenie, bo przecież mieszkańcy chcą mieć ten komfort, by ekipa montażowa załatwiała wszystko sprawnie i za jednym pociągnięciem, w dokładnie umówionym czasie. Logistyka tych dostaw powoduje, że konkretne okna wędrują do Niemiec w konkretnej kolejności w odpowiednich partiach na odpowiednio oznakowanych stojakach. Oczywiście w produkcji jest inaczej: tutaj pewne partie okien produkowane są seriami i dopiero później są rozdzielane pod określone adresy. Inaczej musielibyśmy co rusz przestarajać produkcję, a to powodowało ogromne straty czasu i w gruncie rzeczy nieopłacalność przedsięwzięcia. Dopracowana logistyka pozwala nam spełniać wymagania odbiorców i zachowywać efektywność pracy.

Jak zauważa Andrzej Hondo, firma rozwija się szybko, ale mogłaby szybciej: - Barierą rozwojową, nie tylko dl nas, jest sytuacja na rynku zatrudnienia, a konkretnie brak rąk do pracy i niestety mentalność wielu osób, poszukujących zajęcia niewymagającego minimalnego nawet poczucia odpowiedzialności. Ale z drugiej strony wsparciem w naszym przypadku jest grupa, której jesteśmy częścią. W grupie sobie pomagamy. Przykład? Zdarzają się sytuacje, kiedy klienci zamawiają coś szczególnego, z profili których na co dzień nie używamy. Chcąc wykonać zamówienie, musielibyśmy poszukać dostawcy, zapłacić za materiały z góry. Dzięki współpracy możemy od przyjaciół z innej spółki szybko odkupić potrzebne nam elementy, w ilości jaka dokładnie nam jest potrzebna. Korzyść jest ewidentna.

# Q4Home: od przyjaźni do idei

**Autor:** Andrzej Mielcarek | **Fotografie:** Marcin Betliński i archiwum firmy

Najpierw była przyjaźń Jarosława Loosa i Sławomira Sikory. Długie rozmowy i obopólne przekonanie, że warto coś biznesowo wspólnie zrobić. W końcu wykiełkował pomysł: będziemy produkować domy ze stali i szkła. Taki był początek firmy Q4Home, która przebojem weszła na zachodnioeuropejski rynek luksusowych domów modułowych i stalowo-szklanych konstrukcji budowlanych klasy premium.

Sławomir Sikora śmieje się, że spółkę należałoby traktować nadal jak start up, bo dopiero w sierpniu br. miną trzy lata od jej powołania: - Znaliśmy się z Jarkiem od lat. Obaj chcieliśmy rozpocząć produkcję wyrobów premium, przy tym nowatorskich. Rozpoczęliśmy od luksusowych okien i drzwi stalowych. Produkcja się rozwijała, ale przekonaliśmy się, że to bardzo chimeryczny rynek. Szukaliśmy więc czegoś jeszcze. Pomyśleliśmy o budowie domów modułowych, takich które zdejmują z głowy inwestora mnóstwo problemów. Kto kiedykolwiek próbował budować samodzielnie, ten doskonale wie o czym mowa. W czasach problemów z wykonawcami, przy konieczności koordynacji terminów prac specjalistycznych ekip – elektryków, hydraulików, tynkarzy i innych, można naprawdę stracić mnóstwo energii i zdrowia. Wyszliśmy z założenia, że zaproponujemy domy, których montaż zajmie dwa dni, a w przypadku bardziej skomplikowanych - kilka dni. Jednocześnie miała to być najwyższa jakość. Nie jakaś prefabrykacja, kiedy najpierw przyjeżdżają ściany, później wchodzą po kolei ekipy, a w końcu powstaje dach. Chcieliśmy zaproponować gotowy produkt nadający się do użytkowania zaraz po zmontowaniu. I tak się stało. Produkujemy w Koszalinie domy wraz z ich wyposażeniem. Klient zapewnia tylko miejsce, a my załatwiamy resztę.

Spółka Q4Home nie od razu zarzuciła produkcję stolarki stalowej. „Po drodze" zaczęła jeszcze wykonywać takie elementy budowlane jak podesty metalowe, balkony, schody ewakuacyjne, barierki, platformy. W niemieckiej Turyngii zbudowała nawet mostek między dwiema wysoko położonymi posesjami

Sławomir Sikora wyjaśnia: - Zamówienia te wynikały z faktu, że jesteśmy składową grupy firm z rozległymi kontaktami w całej Europie. Bywa, że ktoś zamawiający określony typ stolarki, poszukuje również producenta innych rzeczy, a my jesteśmy na wyciągnięcie ręki. Z czasem pojawiły się zamówienia na zupełne novum, a mianowicie na dostawiane do istniejących obiektów dodatkowe powierzchnie. Czasami były to oszklone balkony albo tarasy, ale również zamknięte dodatkowe pomieszczenia niejako „doklejane" do istniejących elementów. Zorientowaliśmy się, że istnieje spore zapotrzebowanie na takie konstrukcje. To dało nam wiatr w żagle.

Był to moment kiedy firma równolegle rozpoczęła budowę domów rekreacyjnych, ale wyższej klasy niż zwyczajne domki kempingowe, a jej właściciele powołali zespół projektowy, technologiczno-designerski, pracujący nad stworzeniem kolekcji domów modułowych. Jednocześnie bez kompleksów zaczęli zabiegać o pierwsze poważne kontrakty. - Obok niemieckich firm z 50-letnią tradycją stanęliśmy do postępowania przetargowego na wykonanie 4 000 m kw. w technologii, którą coraz lepiej opanowywaliśmy – wspomina z satysfakcją pan Sławomir. - W praktyce chodziło o osiedle kilkudziesięciu luksusowych domów ulokowanych w pięknej przyrodniczo okolicy. Wygraliśmy! Domy, mające po niemal 100 m kw. każdy, były transportowane w całości!

Pojawiały się kolejne zamówienia. Co warto podkreślić, spółka przyjęła zasadę, że nie tworzy katalogów czy teoretycznych prezentacji. Postawiła na konkret, aby klient mógł dosłownie dotknąć dom, który zamierza kupić. – Nic tak nie przekonuje jak showroom – zapewnia nasz rozmówca.

Za 2-3 miesiące firmę czeka poważny sprawdzian – realizacja na zlecenie jednej z gmin pierwszej budowli na Grenlandii, czegoś w rodzaju trójsegmentowej stacji mieszkalnej. - Wygraliśmy nie ceną, bo wcale nie byliśmy najtańszymi oferentami, ale rozmaitymi nowatorskimi rozwiązaniami i designem. Nasz modułowy budynek został znakomicie wkomponowany w środowisko i istniejące zabudowania miasteczka. Mamy szansę na zamówienie podobnych obiektów dla innych grenlandzkich gmin – relacjonuje Sławomir Sikora.

Inny nowatorski pomysł, który ma szansę ziścić się w przyszłym roku, polega na wybudowaniu na dachach istniejących budynków dwóch penthouse'ów w ścisłym centrum Berlina. Powstaną w ten sposób luksusowe mieszkania praktycznie z samego szkła z tarasami ze szkła. Wielkie technologiczne wyzwanie: połączenie ich z istniejącymi sześciopiętrowymi budynkami.

Pan Sławomir komentuje: - Podobnie nowatorskich pomysłów mamy więcej, ale nie chciałbym o nich na razie szerzej mówić. Przełamujemy stereotyp, że firmy z Polski konkurują tylko ceną. My stawiamy na technologię i wzornictwo. Nie jesteśmy tani, ale atrakcyjni dla klientów, bo zapewniamy im jakość i oryginalność. Wspomniany zespół projektowy przygotowuje pomysły do zrealizowania za dwa albo nawet trzy lata. To oczywiście oznacza dla firmy poważne inwestycje, korzyść z których pojawi się dopiero za jakiś czas, ale jesteśmy mocno przekonani do takiego podejścia. Nasi współpracownicy

rozumieją je i akceptują. W każdym z projektów zaplanowana jest pewna kwota, która stanie się premią dla nich po jego zrealizowaniu.

Na razie dużym powodzeniem cieszą się domy modułowe z kolekcji „Ambiente". Można w nich mieszkać przez cały rok, choć producent promuje je jako „second home". Dobrą lokalizacją dla nich okazuje się sąsiedztwo infrastruktury rekreacyjnej – na przykład pól golfowych czy przystani jachtowych. Domy te cieszą właścicieli niczym wakacyjne apartamenty i rzeczywiście stają się drugim domem w ciekawej turystycznie okolicy. Nieużywane non stop mogą być wynajmowane jak apartamenty wakacyjne i przynosić właścicielom zyski z wynajmu. Jednak - jak obserwują producenci - domy zazwyczaj są zamawiane w tak wysokim standardzie urządzenia i wyposażenia, że służą zapewne wyłącznie właścicielom.

Obecna fabryka przy ulicy Poprzecznej w Koszalinie, gdzie są dwie hale: produkcji domów oraz serwisu i produkcji obróbek blacharskich i mebli, staje się powoli za ciasna. Spółka myśli o rozbudowie: - Tym bardziej, że wróciliśmy do produkcji okien, drzwi, przeszkleń stalowych na potrzeby domów według standardu szwajcarskiej firmy Jansen, czyli absolutnie topowego w Europie producenta profili stalowych. Rozwijamy również własny system produktów loftowych, czyli elementów wewnętrznych stosowanych w mieszkaniach urządzanych w przestrzeni dawnych fabryk czy magazynów. To wciąż jest popularny trend, bo powstają w ten sposób wnętrza nietuzinkowe, a my przyczyniamy się do tego, że nasi klienci realizują marzenia o wyjątkowym urządzeniu miejsca do życia – informuje Sławomir Sikora. – Pracujemy ciągle w trybie „ciąg dalszy nastąpi", więc kiedy zrealizujemy nasze innowacyjne pomysły, z pewnością pochwalimy się nimi czytelnikom „Prestiżu".

Domy modułowe powstają w Koszalinie jako wykończone pod klucz jednostki mieszkalne. Na miejscu posadowienia czekają na nie przygotowane fundamenty i przyłącza. Konstrukcja domów pozwala uprościć starania o pozwolenie na budowę i bardzo potania przygotowanie „stanu zero". Montaż domu zajmuje zazwyczaj dwa dni, a w przypadku bardziej złożonych konstrukcji trwa to nieco dłużej. Od razu przygotowane są meble i sprzęty AGD.

# Kształcenie kadr dla przemysłu przyciąga do Koszalina inwestycje

Po uruchomieniu drogi ekspresowej S6 ułatwiającej dotarcie do Szczecina i Niemiec, Koszalin wziął gospodarczy „drugi oddech" - ocenia Piotr Jedliński, prezydent miasta. Przyznaje, że tereny inwestycyjne w koszalińskiej części Słupskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej już się praktycznie skończyły, ale zapowiada przygotowanie nowych i liczy na przyciągnięcie kolejnych inwestycji na miarę „fabryki przyszłości" koncernu GEA. Z prezydentem Koszalina rozmawia Andrzej Mielcarek.

**- Koszalinianie są przedsiębiorczy?**
- Zdecydowanie tak. Na początku, w latach dziewięćdziesiątych, przedsiębiorczość była w pewnym stopniu wymuszona sytuacją gospodarczą. Wskaźnik bezrobocia w mieście wynosił 25-28 procent, a w niektórych ościennych miejscowościach dochodził nawet do 40 procent. Ludzie musieli szukać pracy, której brakowało albo zakładać własną działalność gospodarczą. Z tego wyrosło parę dużych firm w Koszalinie i mnóstwo mniejszych, które sobie doskonale radzą. Ich założyciele często dobiegają już wieku emerytalnego. Kiedy dzisiaj opowiadają oni o swoich biznesowych początkach, śmieją się z nich, ale wtedy walczyli o przetrwanie, o zapewnienie środków do życia swoim rodzinom. Ta walka zasługuje na ogromny szacunek, tak jak wysiłek późniejszych pokoleń przedsiębiorców.

**- Krach na rynku pracy na początku lat 90. był wywołany upadkiem państwowych molochów, w których pracowało sporo wykształconej kadry...**
- I to właśnie te osoby najczęściej jako pierwsze szukały swojej drogi. Mimo odium „prywaciarza", czyli wizerunku kogoś pogardzanego, pazernego, tworzyli miejsca pracy dla siebie i dla innych. Z czasem wizerunek przedsiębiorcy się zmieniał, ale myślę, że wciąż dla wielu wyniesione z poprzedniego ustroju przekonania pozostają niestety żywe.

**- Fascynujące, jak na ruinach dawnych wielkich zakładów typu Płytolen czy Kazel powstawały nowe firmy i jak one z czasem rosły. Te miejsca przypominały mrowiska: każdy kawałek hali produkcyjnej, magazynu czy biurowca zagospodarowywał drobny biznes.**
- Działo się to nie bez kłopotów. Wynikały one z nierynkowego charakteru gospodarki socjalistycznej. W efekcie okazywało się po sprzedaży przez likwidatora czy syndyka jakichś obiektów, że nie miały one na przykład osobnego dostępu do mediów, bo przecież kiedyś wszystko było „wspólne". Tak było na przykład przy ulicy Lnianej, gdzie jako miasto uczestniczyliśmy w porządkowaniu sytuacji pod tym względem.

**- Wspomniał pan, że z pionierskich lat 90. wyrosły duże obecnie przedsiębiorstwa, lecz jest jeden wskaźnik, który może niepokoić: nadal 96,5 procent firm w Koszalinie to są firmy w skali mikro, czyli jednoosobowe albo zatrudniające zaledwie do dziewięciu osób.**
- To też się zmienia. Staramy się zachęcać do inwestowania w Koszalinie duże podmioty. Ostatnie dziesięć lat to okres przełomowy. Pierwsze firmy lokowały się w Specjalnej Strefie Ekonomicznej bardzo nieśmiało. Obecnie można powiedzieć, że mamy wręcz boom, jeśli chodzi o zainteresowanie strefą, ale również inwestowaniem poza nią. Koszalin w pewnym momencie, w mojej ocenie, złapał drugi oddech. Kilka lat temu, kiedy rozmawialiśmy o lokalnej gospodarce, mówiłem o barierze komunikacyjnej. Ona stopniowo zanika. Ogromne znaczenie miało uruchomienie trasy S6 do Szczecina. Tak samo ważna jest inwestycja w S11. Większość produkcji eksportowej trafia do krajów „starej Unii". W tej sytuacji sprawny transport jest podstawą. Wyroby muszą szybko i bezproblemowo dotrzeć do końcowych odbiorców albo do portu i popłynąć w świat. Uruchomienie S6 i podjęcie decyzji o budowie S11 spowodowały nowe otwarcie, zupełnie inny obraz Koszalina w oczach tych inwestorów. Koszalin jest naturalnym zapleczem logistycznym dla całego Pomorza Środkowego, powinniśmy to wykorzystywać. Mając połączenie wschód-zachód, „odejście" na południe i bliskość portów w Kołobrzegu i w Darłowie poprawiamy swoją pozycję.

**- Czyli jak głosi hasło: Koszalin to centrum Pomorza?**
- Nasze hasło promocyjne ma swoje źródło właśnie w tym szczególnym położeniu. W tej chwili na terenach inwestycyjnych pojawia się w Koszalinie logistyka na wysokim poziomie. Pierwsza była Biedronka ze swoją bazą magazynową, przecierała szlaki. Swoje obiekty

wznosi Panattoni. W ślad za dostępnymi magazynami przyjdą firmy potrzebujące sprawnej dystrybucji.

**- Istnienie strefy ekonomicznej spowodowało powstanie prawdziwej koszalińskiej dzielnicy przemysłowej. Ale tereny się kończą.**
- Jeszcze trochę ich mamy, na przykład w okolicy wspomnianej inwestycji firmy Panattoni. Kolejne kilka hektarów uzbroimy, ale już w następnym okresie programowania. Można powiedzieć, że w „starej strefie" zostały symboliczne dwie nieduże działki. Ale terenów generalnie nie zabraknie. Kwestia, czy teren znajduje się w strefie czy poza nią powoli przestaje mieć znaczenie wobec faktu, że można uzyskać różnego rodzaju wsparcie w zamian za inwestycje nie tylko na terenie strefy jak było kiedyś, bo stosuje się w tej chwili inne preferencyjne zasady.

**- Nowe tereny inwestycyjne mogą się pojawić po włączeniu do miasta kilku miejscowości sąsiednich, o co stara się koszaliński samorząd.**
- Jesteśmy zaawansowani w tych staraniach, mamy pozytywną opinię wojewody zachodniopomorskiego. Czekamy na decyzję premiera. Nie chciałbym zapeszać, ale wierzę, że ten proces zakończy się pomyślnie. Kiedy jedziemy trasą S6 w kierunku Szczecina po prawej stronie widzimy olbrzymie pola. To jest ponad 380 hektarów gruntów, które obecnie są wykorzystywane w sposób rolniczy. Natomiast są to nasze przyszłe tereny inwestycyjne. Część z nich jest już w granicach Koszalina, część - jeśli będzie zgoda Prezesa Rady Ministrów na poszerzenie granic miasta - w nich się znajdzie. Przygotowanie tego obszaru pod inwestycje będzie zadaniem na wiele lat, ale pozwoli zaoferować przedsiębiorstwom przestrzeń rozwojową.

**- Jakich Pan by sobie życzył inwestorów? Nie chodzi mi o nazwy firm tylko o kategorię biznesu.**
- Silnych, zdolnych przetrwać różnego rodzaju kryzysy, a taki nam się kroi w najbliższym czasie. Oczywiście jest to kryzys w skali globalnej, który paradoksalnie może być dla Polski szansą.

**- Jak to?**
- Już kryzys pandemiczny pokazał, że niegdysiejsza polityka wyprowadzania produkcji do Chin czy w ogóle do Azji przynosiła co prawda ograniczenie kosztów, ale uzależniła całe europejskie branże od dostaw z tamtego kierunku. Sprawa półprzewodników dla przemysłu motoryzacyjnego jest sztandarową ilustracją tego zjawiska, ale podobnie dzieje się w wielu branżach. Szansa polega na tym, że będą się u nas pojawiały firmy, chcące przenosić część produkcji z tamtego obszaru. Pandemia a z drugiej strony wojna, która - wszystko na to wskazuje - szybko się nie zakończy, powodują konieczność odbudowywania łańcuchów dostaw, w tym lokowania produkcji w stabilnych częściach globu. Głośno było ostatnio o tym, że Intel rozgląda się za jakąś nową lokalizacją. Taki inwestor, jeśli wolno głośno pomarzyć, byłby tym idealnym rozwiązaniem. Ale generalnie zabiegamy o zróżnicowanie inwestorów pod względem reprezentowanych branż. Najgorsza jest monokultura. Widać to na przykład na Śląsku, gdzie poszczególne miejscowości uzależnione są od fabryk części samochodowych albo montowni samochodów. Upadek takiego zakładu, który zatrudnia parę tysięcy ludzi, czyli w praktyce wszystkich mieszkańców miasteczka i okolicy, stanowi ogromny problem nie tylko ekonomiczny ale i społeczny. Kiedy „pada" zakład żywiciel całego miasta, w tym momencie praktycznie cierpi na tym całe środowisko. Tego właśnie chcielibyśmy uniknąć, stąd te firmy, które trafiają do Koszalina to są naprawdę firmy mocne.

**- Powstaje w Koszalinie pierwsza „fabryka przyszłości", czyli nowy zakład firmy GEA Tuchenhagen. O takich inwestorów nam chodzi?**
- To dobry przykład pożądanych inwestycji. Fabryka zeroemisyjna najnowszej generacji. Prace postępują bardzo szybko. Pierwszy etap już się zakończył, trwa drugi. Myślę, że to będzie ciekawe doświadczenie jeszcze z jednego powodu – oto fabryka światowego koncernu, pierwsza wybudowana na tym poziomie technologicznym i ekologicznym, pojawia się w naszym mieście i staje swego rodzaju laboratorium. Myślę, że przy okazji kilku czy kilkunastu inwestorów będzie się tym rozwiązaniom przyglądać, bo w tej chwili najwyższym kosztem działalności gospodarczej stały się ceny energii wszelkiego rodzaju, czy to potrzebnej do ogrzewania, czy do produkcji. Powodzenie zamiarów firmy GEA będzie zachęcało naśladowców.

**- GEA postawiła sobie sama bardzo wysokie wymagania. Zeroemisyjność oznacza, że zakład będzie samowystarczalny energetycznie i nie będzie obciążać środowiska.**
- To są topowe rozwiązania. Wzór samodzielnego pozyskiwania i odzyskiwania energii. Myślę, że w momencie projektowania nikt w koncernie nie mógł mieć świadomości, że energia tak bardzo zdrożeje. Tym bardziej na znaczeniu zyskały ambitne założenia dotyczące gospodarowania energią w tym najnowocześniejszym na całym Pomorzu zakładzie.

**- Co oprócz drogiej energii jest obecnie barierą rozwojową w lokalnej gospodarce?**
- Cały czas inwestorzy szukają odpowiednio przygotowanych kadr i to jest swego rodzaju problem. Dlatego rozwijamy współpracę z biznesem, otwierając kolejne klasy o określonych specjalnościach na poziomie średnim, niejako na zamówienie. To przynosi korzyść nie tylko firmom, ale również samym uczniom. Odbycie praktyk w realnych warunkach, w jakich przyjdzie komuś pracować, jest bezcenne. Poza tym żadnej szkoły nie stać, żeby dotrzymać kroku rozwojowi techniki i kupować najnowsze urządzenia, by umożliwić młodzieży praktyczną naukę zawodu. Nowoczesna obrabiarka numeryczna kosztuje co najmniej kilkaset tysięcy euro. Praktykując w zakładach, młodzi ludzie stykają się z najnowszymi narzędziami i najnowocześniejszym oprogramowaniem. Staramy się również ściśle współpracować z Politechniką Koszalińską właśnie pod kątem pożądanych kierunków inżynierskich i takie konkretne nowe specjalności na Politechnice się pojawiają. Uczelnia będzie między innymi odpowiedzialna za kształcenie inżynierów dla farm wiatrowych, których budowa rozpocznie się niedługo na Bałtyku. To jest niezwykle istotna rzecz, bo kształcąc kadry, tworzymy pewnego rodzaju kotwicę dla inwestycji. Wzbogaca się również potencjał społeczny miasta, a nam bardzo zależy na tym, by Koszalin był wygodnym miejscem do życia, atrakcyjnym miejscem pracy, przyciągającym nowych ambitnych i przedsiębiorczych mieszkańców.

REBIS

# SALONY ŁAZIENEK

**Koszalin,** ul. Morska 2, koszalin@rebis.pl, tel. 602 699 028
**Słupsk,** ul. Bałtycka 10, rebis@rebis.pl, tel. 602 699 027

**/ rebiskoszalin**
**www.rebis.pl**

Siedziba Linei, jednej ze "strefowych" firm (największego w Europie producenta flag i drukowanych na tkaninach materiałów reklamowych), dowodzi, że budownictwo przemysłowe nie musi być szare i nudne. Stylizowana na łódzką fabrykę z XIX wieku elewacja to nie wszystko. Wnętrze również jest designerskie.

# Strefa zadziałała niczym katalizator

Byłoby przesadą twierdzić, że dzięki specjalnej strefie ekonomicznej powstała koszalińska dzielnica przemysłowa. Jednak jej powołanie i stopniowe zapełnianie spowodowało, że w sposób uporządkowany rozpoczęły się na tym obszarze inwestycje, które dały efekt w postaci zwartego kompleksu fabryk i magazynów. W ostatnich latach powstawały (i nadal powstają) również obiekty, które nie znajdują się w granicach strefy, ale przez niezorientowanego obserwatora mogą być z nią utożsamiane. Całość daje imponujący efekt.

Gdyby zapytać przechodniów na ulicy Zwycięstwa w Koszalinie, jakie znają firmy działające w strefie, mało kto byłby w stanie wymienić więcej niż kilka. Tymczasem mowa już o 57 podmiotach, wśród nich są takie, które mogą być powodem do dumy ze względu na poziom technologiczny albo sukcesy rynkowe.

Wszystko zaczęło się 25 września 2003 r. Wtedy to Rada Miejska wyraziła zgodę na przystąpienie Koszalina do Pomorskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. w Słupsku i wniesienie aportu w postaci gruntu. Podstrefa „Koszalin" Słupskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej została ustanowiona 22 października 2003 r. na powierzchni 22 ha, a później była czterokrotnie powiększana:

- w 2006 r. o pow. 9,1465 ha,
- w 2007 r. o pow. 59,7859 ha,
- w 2012 r. o pow. 23,2591 ha
- w 2015 r. o pow. 45,288 ha.

Powierzchnia Podstrefy „Koszalin" SSSE wynosi obecnie 150,17 ha, z czego 104,5412 ha znajduje się na obszarze tzw. Starej Strefy zlokalizowanej między ul. Łukasiewicza a Morską, a 45,5288 ha w Nowej Strefie położonej między ul. Wołyńską a Lechicką.

Firmy, które zdecydowały się na prowadzenie działalności w Podstrefie „Koszalin" SSSE reprezentują różne branże, wśród których są: motoryzacyjna (produkcja szyb samochodowych, części samochodowych, cystern i naczep), metalowa (produkcja zbiorników, profili aluminiowych, obróbki metali), budowlana (produkcja szkła i zaawansowanych technologii dla budownictwa), przetwórstwo spożywcze, przetwórstwo tworzyw sztucznych (produkcja wyrobów do użytku domowego, okien i drzwi), branża elektroniczna oraz usługi magazynowania, spedycji, logistyki (centra logistyczno-dystrybucyjne), branża tekstylna (produkcja flag, masztów i banerów reklamowych), usługi recyclingu, branża maszynowa (produkcja i usługi związane z hydrauliką).

**Kalendarium inwestycji w Podstrefie „Koszalin":**

• W roku 2014 grunty zakupiły:
- „Clown Polska" Sp. z o. o. - pod nowoczesne centrum magazynowo – logistyczne zabawek i artykułów dziecięcych z zapleczem biurowym.
- RGB Technology Sp. z o.o. - polski producent innowacyjnych wyświetlaczy LED.

• W roku 2015 grunty zakupiły:
- „MM Timber Windows" Sp. z o. o. - pod budowę zakładu zajmującego się produkcją bram garażowych i rolet, stolarki aluminiowej oraz stolarki stalowej.
- Centrum Logistyczne INVENA LOG Sp. z o.o. Sp. komandytowa. - pod nowoczesne centrum dystrybucyjne – magazyn wysokiego składowania wraz z powierzchniami biurowymi, zapewniający obsługę logistyczno-magazynową towarów spółki INVENA S.A., a w perspektywie czasowej również outsourcing usług logistycznych.
- „Viking Windows" Sp. z o.o. - pod stworzenie wyspecjalizowanego systemu produkcyjnego stolarki otworowej w drewnianych oknach o nazwie sliding sash window.
- „AKANT" Sp. z o.o. - pod nowoczesny zakład produkujący rolety, żaluzje, verticale.

• W 2016 roku grunty zakupiły:
- „Fabryka Flag LINEA" zakupiła kolejny kawałek gruntu o powierzchni 2 ha, pod rozwój firmy
- AKA Sp. z o. o. – pod nowoczesne centrum dystrybucyjno - logistyczne.
- Visio S.C. - pod nowoczesny zakład produkcji wycieraczek samochodowych nowej generacji.
- Silver Project Robert Madajczyk - pod nowoczesny zakład produkcji części i akcesoriów do pojazdów silnikowych a także prowadzenie usług z zakresu obróbki mechanicznej elementów metalowych przy zastosowaniu nowych technologii.

• W 2017 roku grunty zakupiły:
- Firma Usługowo-Handlowo-Transportowa Marek Koszko z Gdańska – pod nowoczesne centrum logistyczno-magazynowe z przeładunkiem towaru.
- Fabryka Guzików „Mucha" – pod nowoczesny zakład produkujący guziki i krążki z innowacyjnych materiałów dla takich firm jak Solar, Vistula czy Reserved.
- Q4Sash Windows Sp. z o. o. (branża okienna), która z uwagi na swoje zamierzenia rozwojowe zakupiła drugą już działkę pod rozbudowę zakładu.
- ABEL Sp. J. z Brąszewic - pod nowoczesny zakład logistyczno – magazynowy m.in. własnych produktów mrożonych.
- Frumax Jarosław Palewski – pod centrum logistyczno-magazynowe z usługami transportowym.

• W 2018 roku grunty zakupiły:
- Buglo Place Zabaw - pod produkcję i magazynowanie wyrobów z tworzyw sztucznych (osprzęt na place zabaw i dla siłowni).
- Pumafol Sp. C. – pod zakład produkcyjny wytwarzający woreczki z wielowarstwowej folii termokurczliwej.
- Szwagry S.C – pod rozwinięcie dotychczasowej działalność w zakresie świadczenia innym firmom usług przechowywania, magazynowania a także transportu towarów.
- EnergoTad – pod produkcję.
- R. Cierzniak – działalność usługowa.
- Weld Inox S.C. – pod działalność produkcyjną.

• W 2019 roku grunty zakupiły:
- Zakład Usługowy „Recyklon" Piotr Radosz Sp. Jawna - przetwórstwo tworzyw sztucznych.
- James Windows Sp. z o.o. - producent stolarki PCV.
- Europegaz - usługi logistyczne.
- Centralbud - technika grzewcza i sanitarna.
- Firma ZAKONEK Helena Zakonek – art. metalowe.

• W 2020 roku grunty zakupiły:
- Kunert Group Sp. z o.o. - produkcja domów mobilnych.
- Volante Sp. z o.o. - magazynowanie i usługi wspomagające transport.
- RNG LOGISTICS - deweloper i operator magazynów i centrów dystrybucyjnych
- DTM Sp. z o.o. - Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami
- Z.P.H.U. „MATI - GLASS" WIOLETTA SKOWRONEK – szkło ozdobne i usługi szklarskie
- POLFOOD SERVICE, PGŻ DIMITRIJ MOISIEJEW – catering
- QFLEX Sp. z o.o. - produkcja z tworzyw sztucznych
- MASS Sp. z o.o. - produkcja, konstrukcje stalowe.
- AWSO - sprzedaż hurtowa elektrycznych artykułów gospodarstwa domowego i artykułów radiowo-telewizyjnych
- Europegaz - usługi logistyczne
- North PL Sp. z o.o. Sp.K,- Sprzedaż hurtowa elektrycznych artykułów gospodarstwa domowego i artykułów radiowo -telewizyjnych,
- Iwona Baron - konstrukcje stalowe, montaż płyt warstwowych, instalacje,
- Albor Sp. z o.o. - Autoryzowany Partner Serwisowy MAN
- Hurtownia Bastek Michał - zaopatrzenie gastronomii

• W 2021 roku grunty zakupiły:
- GRAND HT HOUSEBOATS Marcin Baranowski – domki na wodzie
- New Wave International Cargo Sp. z o. o. Sp. k. - innowacyjne centra logistyczne
- Prokmet Sp. z o.o. - obsługa i zaopatrzenie sklepów.
- POLSTAR – kupiła teren od firmy DTM.
- DTM Sp. z o.o. - Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami

# Nowa fabryka GEA Tuchenhagen Polska rusza z produkcją!

**Autor:** Andrzej Mielcarek | **Fotografie:** Marcin Betliński, Nikola Moskal

Ulokowanie w Koszalinie „fabryki przyszłości" koncernu GEA to efekt wieloletniej pracy, wielkiego zaangażowania oraz wysokich kompetencji zespołu koszalińskiej firmy GEA Tuchenhagen Polska. Nowa siedziba i fabryka o powierzchni ponad 21,5 tys. metrów kwadratowych uzyskały niedawno pozwolenie na użytkowanie. Rozpoczął się również proces relokacji parku maszynowego. Za trzy miesiące ma ruszyć tutaj produkcja zaawansowanych technologicznie wyrobów ze stali szlachetnej. O nowej fabryce rozmawiamy ze Zbigniewem Grabowskim, prezesem GEA Tuchenhagen Polska.

**- Nowa hala jest już gotowa. Co dalej?**
- Obecnie trwa jej wyposażanie oraz etap przenoszenia maszyn. To ważny dla nas moment. Rok temu rozpoczęliśmy budowę, która w realiach COVID, czy zakłóceń łańcucha dostaw była dużym wyzwaniem. Organizujemy produkcję tak, aby nowa fabryka mogła przejąć działalność z obecnej lokalizacji, jak również produkcję transferowaną z innych zakładów GEA.

**- W nowej części będzie obrabiana wyłącznie stal nierdzewna?**
- Rzeczywiście, skupimy się tam na obróbce komponentów ze stali nierdzewnej, jak również na przeprowadzaniu nowoczesnych procesów technologicznych.

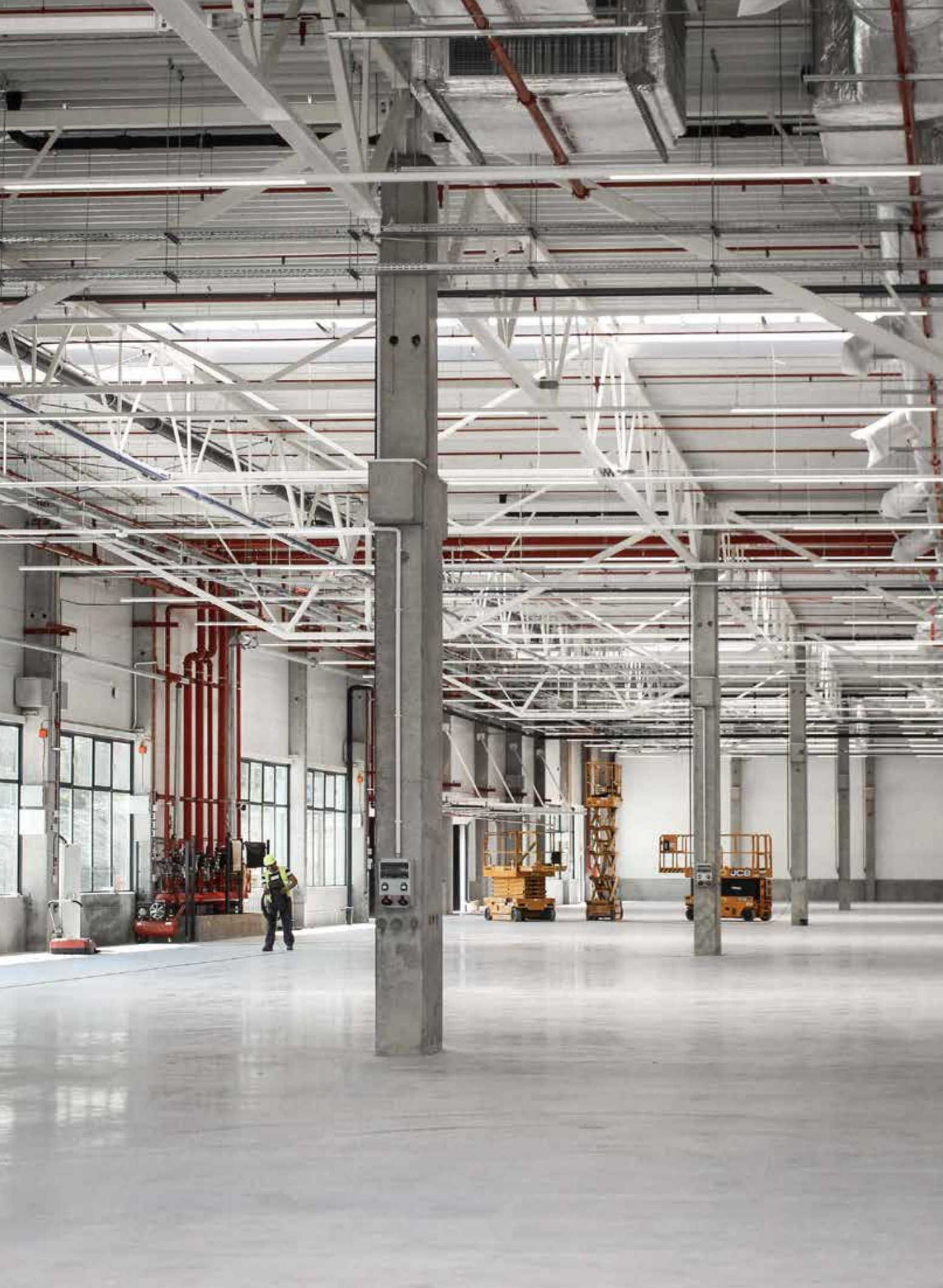
**- Co więcej kosztuje: wybudowanie nowoczesnej hali czy jej wyposażenie?**
- Hala stanowi największą pozycję kosztową naszej inwestycji. To, co się w niej znajdzie to również ogromny wydatek. Obecnie transferujemy maszyny z fabryk, od których przejmiemy produkcję, ale również przygotowujemy całkiem nowy park maszynowy. To duża część projektu. Jesteśmy w ciągłym trybie analizowania sytuacji rynkowej, zamawiania kolejnych obrabiarek, laserów oraz innych urządzeń.

**- Podejrzewam, że nie są to maszyny, które można tak po prostu kupić. Zapewne budowane są pod Państwa konkretne potrzeby?**
- Zdecydowanie, dlatego terminy dostaw liczymy w miesiącach. Mamy dobre relacje z partnerami biznesowymi, którzy produkują tego typu maszyny. To pozwala nam na osiąganie atrakcyjnych terminów dostaw i, co dla nas najważniejsze – najnowszych technologii. Wszystko opiera się na zaawansowanej elektronice. Chodzi o to, żeby produkcja była jak najbardziej autonomiczna oraz bezawaryjna. Wpływa to także na poprawę komfortu pracy naszych pracowników. Chcemy stworzyć inteligentną fabrykę.

**- Istotną zmianą w działalności GEA Tuchenhagen Polska jest również to, że będą tu produkowane nie tylko komponenty, ale i kompletne produkty, np. pompy.**
- Tak, to kolejny etap rozwoju. Na początku rzeczywiście zakład wytwarzał podzespoły, które były wykorzystywane do wytwarzania gotowego produktu w innych fabrykach GEA. Obecnie coraz bardziej idziemy w kierunku produkcji całościowych artykułów, które będą dostarczane bezpośrednio na rynek. Tych 30 lat GEA Tuchenhagen Polska w Koszalinie pozwoliło na zbudowanie nie tylko wysokich kompetencji technicznych kadry. To również głębsze zrozumienie zależności pomiędzy produktami i procesami, a w końcu nowe rozwiązania dla naszego klienta. Jest to dla nas bardzo ważne, ponieważ chcemy dostarczać najlepszy produkt. Jakość naszych produktów oraz zadowolenie klientów są dla nas priorytetem.

**- Wspominał Pan, że produkcja jest przenoszona do Koszalina z innych zakładów GEA. Skąd dokładnie?**
- Głównie z fabryk grupy GEA w Niemczech. Przejmowanie tej produkcji to efekt wieloletniego tytanicznego wysiłku koszalińskiego zespołu, który swoją ciężką pracą i zaangażowaniem był w stanie przekonać zarząd koncernu do tak dużych inwestycji. Natomiast z drugiej strony pojawiło się też kilka czynników zewnętrznych, które były pozytywne. Wymienię tu m. in. budowę drogi ekspresowej, która bardzo ułatwiła dostawy do naszych klientów, czy innych fabryk GEA. Transport części produktów do Niemiec trwa obecnie kilka godzin, co jest fantastycznym wynikiem i dużym ułatwieniem, jeśli chodzi o prowadzenie biznesu.

**- Globalnie GEA to wciąż przede wszystkim komponenty oraz linie produkcyjne dla przemysłu spożywczego?**
- Zdecydowanie. W uproszczeniu można powiedzieć, że jesteśmy częścią biznesu, który dostarcza instalacje m.in. dla przetwórstwa żywności i przemysłu farmaceutycznego. Kiedy w sklepie kupujemy mleko, jogurt lub np. kefir, to z dużą dozą prawdopodobieństwa sięgamy po produkt, który w procesie wytwórczym był przetwarzany przez urządzenia stworzone w naszym koncernie. Podobnie z olejem spożywczym czy pi-



wem. Nie wymienię marek, ale proszę mi wierzyć, że większość dużych zakładów mleczarskich i browarów w Polsce posługuje się zakupionymi u nas urządzeniami. Zresztą nie tylko rynek polski w tak dużym stopniu korzysta z technologii koncernu GEA. Mówi się, że co drugi litr piwa na świecie został wyprodukowany przy użyciu urządzeń GEA.

**- Jak inwestycja koncernu GEA w Koszalinie wpłynie na działalność handlową GEA Tuchenhagen Polska w kraju?**
- Nasza inwestycja to nie tylko budowa fabryki przyszłości, ale również wyraźne wzmocnienie naszej pozycji na rynku polskim. Współpracujemy z wieloma przedsiębiorstwami inżynieryjnymi oraz klientami, którzy posiadają zakłady produkcyjne. Rozbudowa infrastruktury w Koszalinie pozwoli na rozszerzenie naszej współpracy. Będąc u naszych klientów będziemy mogli się również pochwalić faktem produkowania kompletnych urządzeń w Polsce, co na pewno będzie stanowić duży argument podczas procesu zakupu.

**- Powstanie nowego zakładu oznacza skok, jeśli chodzi o liczbę osób zatrudnionych: od 60 osób do niemal 300. Jak przebiega proces rekrutacyjny?**
- Znajdowanie pracowników jest bez wątpienia wyzwaniem nie tylko dla nas, ale i dla innych pracodawców. Z drugiej strony uważam, że jest to pozytywna stymulacja: chcemy zapewnić naszym pracownikom jak najlepsze warunki pracy oraz rozwój. Zależy nam na tym, żeby stworzyć profesjonalne, długoterminowe i dobre relacje. Chcemy być pracodawcą dbającym o zespół i preferowanym miejscem pracy na tle lokalnego rynku zatrudnienia.

Jak przebiega rekrutacja? Jeszcze rok temu byliśmy firmą, która miała ograniczone potrzeby, jeśli chodzi o zatrudnienie. Mieliśmy stabilny, kompetentny zespół. Jednocześnie GEA Tuchenhagen Polska produkowała na wewnętrzne potrzeby koncernu, więc nie byliśmy szerzej rozpoznawalni w Koszalinie. Ostatni rok, a zwłaszcza ostatnie miesiące przyniosły diametralną zmianę. W tej chwili rekrutujemy w trybie ciągłym i to w dużej skali. Jeśli chodzi o pracowników produkcyjnych, nawiązaliśmy współpracę z koszalińskim Centrum Kształcenia Ustawicznego. Współpracujemy również z Politechniką Koszalińską. Tego lata czwórka studentów zacznie u nas staże i praktyki. Wierzymy, że te osoby dołączą do naszego zespołu na stałe. Aktualnie szukamy m.in. doświadczonych operatorów CNC, czy spawaczy. Potrzebne są przede wszystkim wysokie kompetencje techniczne. Rekrutujemy również pracowników w obszarach takich jak spawalnictwo, czy obszary biurowe (technolodzy, inżynierowie produkcji).

**- Ludzie zaczęli doceniać także niewymierną stronę pracy, np. przyjazne środowisko, możliwość rozwoju. To jest w cenie.**
- Każda firma ma swoją kulturę organizacyjną. Moim zdaniem kreowanie przyjaznego środowiska w firmie odbywa się w dużym stopniu przez część merytoryczną, czyli ciekawą, rozwijającą pracę. Natomiast dla nas jest ważne również to, żeby pracownicy mieli czas na swoje pasje.

**- Dla młodych, ambitnych ludzi są Państwo atrakcyjnym pracodawcą, bo istnieje możliwość rotacji w obrębie koncernu, czyli pracy w innym kraju, a nawet na innym kontynencie.**
- Mamy konkretne przykłady osób, które zmieniają działy, stanowiska, a nawet spółki w koncernie GEA. Jeśli ktoś jest ambitny, pełen pasji, to na pewno znajdzie miejsce dla siebie. Na poziomie grupy zatrudniamy około 20 tysięcy osób, nasze struktury są rozbudowane, więc wiąże się to z możliwościami rozwoju.

**- W przypadku koszalińskiego zakładu działa magia hasła „fabryka przyszłości"...**
- Mamy do czynienia z awangardą współczesnego przemysłu. Dla ambitnego inżyniera może to być przygoda życia. Warto podkreślić, że to, fabryka w Koszalinie reprezentuje najwyższe standardy przemysłowe. Osobiście jestem dumny z efektów pracy naszych profesjonalistów. Przykładem jest wdrażanie bardzo skomplikowanych detali.

**- Fabryka to duże wyzwanie od strony energetyczno -ekologicznej. Pojawiło się hasło zeroemisyjności i braku obciążenia dla środowiska. Jak to rozumieć?**
- To prawda. Jakie elementy budowy wspierają tę ideę? Przede wszystkim hala jest budowana już z wyprzedzaniem norm, jeśli chodzi o izolacyjność cieplną. Wyprzedzamy parametry nakładane przez prawo unijne, które wymagają, by konsumpcja energii była jak najniższa, a emisja szkodliwych gazów do atmosfery jak najmniejsza. Zasilanie obiektu to dwa główne obszary: w tym roku pojawi się na dachu duża instalacja fotowoltaiczna. Zainwestowaliśmy również w kogenerację, co da nam możliwość pozyskiwać z gazu energię elektryczną i duże ilości ciepła (wykorzystywanego do ogrzania pomieszczeń i wody użytkowej). W przyszłości kogeneratory będą zasilane zielonym gazem wytwarzanym metodami ekologicznymi lub wodorem.

W nowej fabryce przed wejściem mamy również szereg miejsc dla samochodów elektrycznych. To właśnie one będą podstawą naszej floty samochodowej. Jako ciekawostkę dodam: oświetlenie hali jest inteligentne, tj. dostosowuje się do tego, w jakiej części hali pracujemy, jak mocny strumień światła jest wymagany i kiedy należy go włączyć – działanie systemu jest w pełni zautomatyzowane.

**- Oprócz „ekologiczności" drugim słowem kluczowym w przypadku nowej fabryki jest słowo „elastyczność". Dlaczego?**
- Wewnątrz fabryki objawia się owa elastyczność. Przestrzeń została tak zaprojektowana, aby umożliwiała łatwą relokację maszyn, tworzenie nowych linii produkcyjnych, czy konfigurowanie urządzeń. W zależności od dynamiki rozwoju, wnętrze można funkcjonalnie przebudować. Nie ma więc wielu słupów nośnych, wszędzie są zapewnione suwnice. Do tego wszelkie konieczne podłączenia niejako z zapasem: internet dużej mocy, zasilanie elektryczne. To wszystko ma wspierać ideę elastycznego wytwarzania. Z mojej perspektywy ważne jest bezpieczeństwo pracowników i dlatego jestem dumny, że mamy pełną instalację przeciwpożarową, tryskaczową, która działa w sposób automatyczny. Co więcej: nowa fabryka została tak zaprojektowana, żeby docelowo umożliwić budowę jej lustrzanego odbicia na sąsiedniej działce.

**- Jeśli dobrze pamiętam, decyzja o rozbudowie GEA Tuchenhagen Polska w Koszalinie była swego rodzaju nagrodą: wyniknęła z tego, że fabryka uzyskiwała systematycznie bardzo wysokie noty podczas dorocznych audytów, a zespół świetnie wypadał pod względem osiągnięć i kompetencji.**
- Jesteśmy w fazie transformacji z bycia firmą, która była świetna, lecz mała, w większą organizację. To jest kluczowy moment, żeby prawidłowo przeprowadzić tę transformację i rozwijać firmę, która staje się widoczna nie tylko na mapie Koszalina, ale również na mapie koncernu.

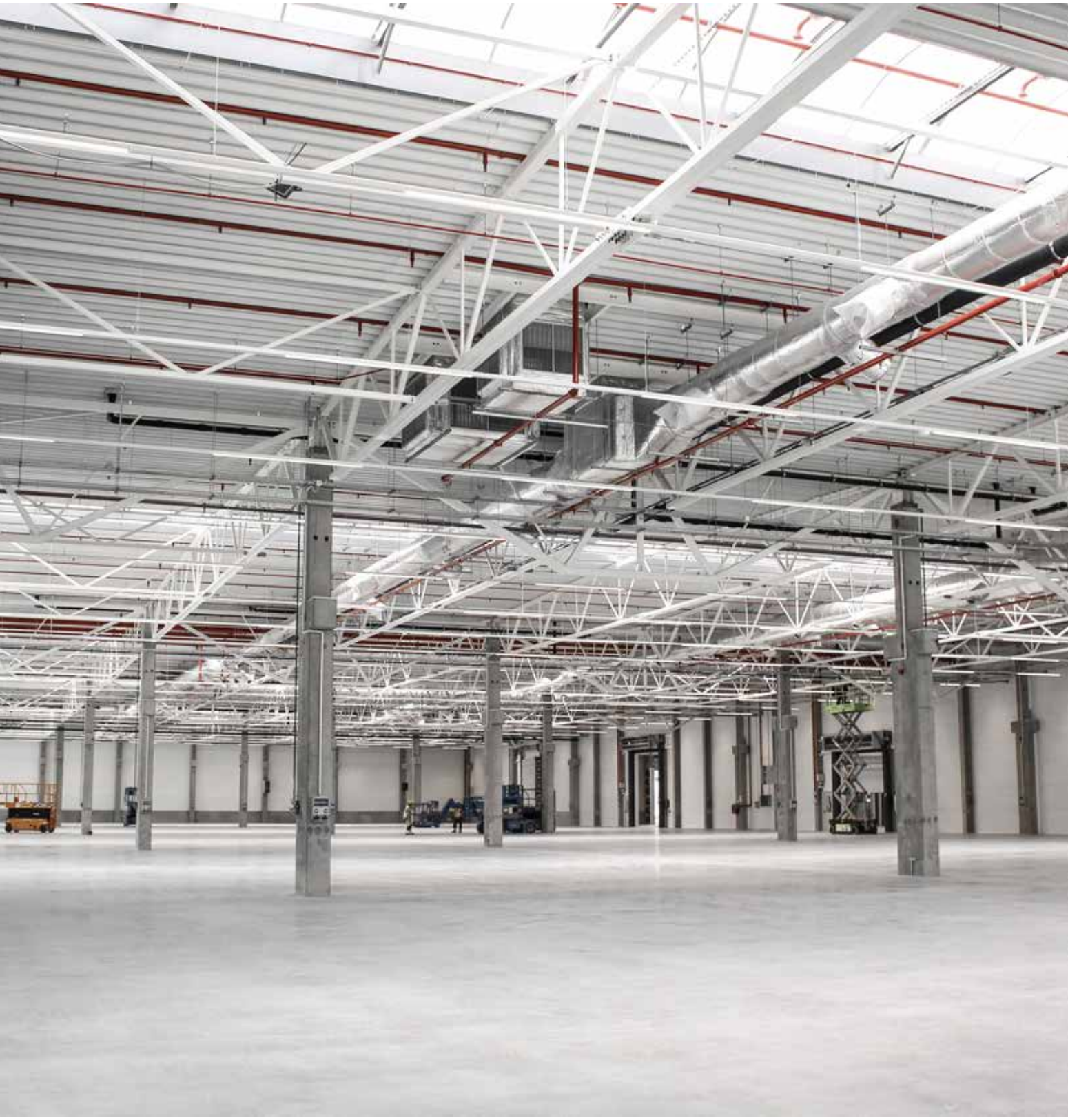
Inne fabryki w koncernie produkują konkretne produkty na potrzeby konkretnej dywizji, jednej z pięciu. Ta fabryka jest jedną z nielicznych w GEA, która ma docelowo umożliwiać wytwarzanie produktów dla wszystkich dywizji. Chcemy działać tak, aby poprzez osiąganie świetnych wyników oraz zadowolenia klientów stawać się naturalnym wyborem dla lokowania dodatkowej produkcji.

**- Myślę, że to nie tylko ważne miejsce dla koncernu, ale również dla Koszalina, bo podejrzewam, że wyniki i sposób funkcjonowania tej nowoczesnej fabryki będą obserwować inne podmioty prowadzące wielkie zakłady produkcyjne. I kto wie, czy powodzenie tego zakładu pod Pana wodzą nie będzie miało wpływu na to, że pojawią się kolejni inwestorzy. Inwestycje przemysłowe są bardzo pożądane, mają wysoką rangę. Powodują nie tylko, że istnieje 300 miejsc pracy w samej wytwórni, ale generują dodatkowe miejsca pracy w najbliższym środowisku. Handel, transport, usługi – to wszystko przyrasta przy takich zakładach.**
- Tak to widzimy i traktujemy jako wyzwanie. Uważam, że jest to praca bardzo rozwijająca. Większość stanowisk ma do czynienia z wysoką technologią, wysokimi standardami kultury pracy. Jestem przekonany, że jest to dobre miejsce pracy dla mieszkańców Koszalina. Dla mnie osobiście dużym odkryciem jest to, jak fantastyczną załogę mamy w tej chwili. To bardzo zgrany zespół. A tak prywatnie – są to wartościowi ludzie o wielu pasjach poza pracą. To niesamowite słuchać, jak nasi pracownicy realizują się po godzinach pracy. Chcemy ich w tym wspierać.

Koszalin oferuje coraz lepsze warunki do życia. Jest bliskość morza, piękna natura, możliwość odbywania długich ciekawych wycieczek rowerowych.

**- Koszalin doceniają bardziej osoby, które tu przyjeżdżają do pracy niż miejscowi, którzy często marudzą...**
- Moim zdaniem Koszalin to miasto ambitnych i pełnych pasji ludzi. Warto docenić również krótki czas dojazdów do pracy. Można tego nie zauważać, jeśli mieszka się tutaj od zawsze, ale przyrównując je do niewygody dojazdów w Warszawie, Trójmieście czy Wrocławiu, to są to konkretne korzyści. Staram się poznawać życie Koszalina od każdej strony, nie tylko biznesowej. Zapisałem się, na przykład, do biblioteki. Uważam, że jest świetna.

**- Dziękuję za rozmowę.**



BoWiD 9 R, 75-209 Koszalin
E-mail: koszalin@gea.com
Tel.: +48 601 744 921

**www.gea.com**

## „NIE CHODZI O TO, KTO KOGO OGRA W BIZNESIE”

# BCC Polska, Koszalin i aktywny odpoczynek na łódce

**Autor:** Marek Zagalewski | **Fotografie:** Nikola Moskal/archiwum BCC

Pałac Lubomirskich w Warszawie zmieniał w swojej historii nie tylko właścicieli i wygląd, ale stan istnienia po spaleniu przez Niemców, a nawet położenie, gdy po odcięciu fundamentów przesunięto go o 74 stopnie, żeby zasłonił hale targowe, po czym pałac zasłoniła koszmarna bryła pomnika utrwalaczy „władzy ludowej”zwana przez warszawiaków „ubeliskiem”, w miejsce której wzniesiono z kolei postać Kościuszki. Gmach to lusterko nie tylko stolicy i państwa, ale polskiego biznesu, który rósł, zanikał, podnosił się, zmieniał właścicieli, rozkradany przez obcych, tłamszony przez „swoich”, lecz jest – więc może zgrabnie się składa, że właśnie w Pałacu Lubomirskich lokuje swą siedzibę Business Centre Club (BCC).

I

Przywołać zaraz wypada, że od założenia BCC w 1991 do swej przedwczesnej śmierci kilka tygodni temu tą szacowną organizacją pozarządową dla przedsiębiorców kierował Marek Goliszewski. – Wydawało się nam, że uda mu się wyjść z choroby, ale nie – wspomina dr inż. Wiesław Zinka, kanclerz Loży Koszalińskiej BCC. – Miał etyczne zasady. Żył biznesem, zabiegał o jego prawa. Tworzył ciepłe relacje, odwiedzał wszystkie loże w kraju. Był twarzą i sumieniem Klubu. Dbał o dobry kontakt z kolejnymi ministrami, nie angażując się politycznie, czego zresztą niektóre następne rządy nie rozumiały. Bardzo się angażował w interwencje na rzecz członków Klubu, także najmniejszych.

II

Pałac Lubomirskich służy nie tylko spotkaniom regionalnych lóż i przyjmowaniu przez biznes głów państw. – Jest też kameralna salka z dyskretną obsługą – zabezpieczona przed podsłuchami, w której każdy członek BCC może się spotkać ze swym gościem, kontrahentem zamiast w hotelu – zdradza dr Wiesław Zinka. – A cały pałac dostojny,

Sala klubowa w siedzibie BCC

dobrze wykończony, przydaje splendoru. Mój wujek, który był adwokatem, kupił w latach komuny piękny dom. Czy to nie za drogo i zbyt wystawnie, pytali znajomi, na co wujek: – Opłaci się. Kto przyjdzie do mnie, uzna, że takie progi może mieć tylko ktoś solidny.

III

Twórca BCC Marek Goliszewski przedsięwziął wspieranie rozwoju polskiej gospodarki, przedsiębiorczości i zmniejszanie bezrobocia. Stowarzyszenie wiernie trwa w tych misjach. Business Centre Club prowadzi lobbing na rzecz interesów polskich przedsiębiorców, wolnego rynku i tworzenia dobrego prawa. Z BCC konsultują się premierzy i prezydenci RP, a eksperci stowarzyszenia współtworzą i opiniują projekty ustaw, zwłaszcza budżetowych, przekonując ministrów i posłów do wiary w uczciwość biznesu. Prestiż Klubu budowany jest również przez dobór sprawdzonych i wiarygodnych firm członkowskich. Prace rządu na bieżąco ocenia grupa tworząca Gospodarczy Gabinet Cieni BCC.

IV

W skład Grupy BCC wchodzą Klub BCC, Związek Pracodawców BCC i Studenckie Forum BCC. Członkowie Business Centre Club osiągają łączne obroty rzędu 20 mld zł rocznie. To nie rekord świata, ale nie jest to stowarzyszenie masowe, lecz elitarne. Niemniej, do Klubu należą przedstawiciele wszystkich branż, korporacje, instytucje finansowe, najwięksi polscy producenci, uczelnie, koncerny wydawnicze, renomowane kancelarie prawne i znani polscy liderzy biznesu. Jeśli to snobizm, to w dobrym wydaniu. Działają w Polsce 22 loże regionalne, w tym Loża Koszalińska BCC z kanclerzem Wiesławem Zinką, biznesowo lokująca Koszalin wśród 22 ważnych miast Polski.

V

BCC należy do Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, opiniodawcy Komisji Europejskiej w Brukseli. Specjalną nagrodą Komitet wyróżnił BCC w Parlamencie Europejskim za znaczące krzewienie integracji i tożsamości europejskiej. Instytucjami partnerskimi BCC są organizacje i kluby z Brukseli, Nowego Jorku, Miami, Chicago, Mediolanu, Seulu i Londynu.

VI

Również BCC nagradza mężów stanu, przy czym Nagroda Specjalna BCC łączy się z honorowym członkostwem. Honorowymi członkami BCC zostali m.in. Margaret Thatcher, Madeleine Albright, Jacques Santer, Tony Blair, Tadeusz Mazowiecki, Jacek Kuroń, Bill Clinton, Jacques Chirac, Krzysztof i Elżbieta Pendereccy, Andrzej Wajda, Jan Nowak-Jeziorański, Norman Davies, Bertie Ahern za otwarcie irlandzkiego rynku pracy dla Polaków i ks. Adam Boniecki za wskazywanie Polakom zasad oraz wartości tolerancji, odwagi, przyzwoitości, prawości, umiaru i dialogu.

VII

Krajowe konkursy, nagrody i tytuły BCC to Lider Polskiego Biznesu (wyniki firm), Ambasador Polskiej Gospodarki (np. za eksport), Medal Europejski (wyrób), Firma Dobrze Widziana (wizerunek), Pracownik Roku, Urząd Skarbowy Przyjazny Przedsiębiorcy (wspólnie z Ministerstwem Finansów). Wśród nagrodzonych firm z naszego regionu są Imperial z Białogardu, szczecinecki Gawex czy koszaliński EkoWodrol, ale liderem jest Meden-Inmed, który większość trofeów zdobył kilka razy, a Medal Europejski dla grup wyrobów aż 14-krotnie; założycielem firmy jest elektronik o specjalności medycznej Wiesław Zinka, zarazem prezes koszalińskiego BCC.

# Rozmowa z dr. inż. Wiesławem Zinką

**– Dlaczego jest Pan podobno niedostępny w weekend?**
– Bo jestem z żoną na wsi, a tam nie ma pola sieci telefonii komórkowej. Żona jest nie tylko ordynatorem założonego przez nią szpitalnego Oddziału Kardiologii, ale ma Przychodnię, z której dwa razy w tygodniu wraca o północy, bo zawsze zjawia się dodatkowo w roli pacjenta ktoś znajomy. Musimy odpocząć.

**– Co robicie?**
– Głównie pracujemy. W ogrodzie, sadzie, jeździmy samochodem terenowym po uprawianych polach. Ale to inny rodzaj wysiłku. Tak to działa. Do tego kajak, łódka, rowery.

**– 14 Medali Europejskich BCC dla Pańskiej firmy skłania mnie do spytania o tę liczbę.**
– To medale za produkty, ponieważ jesteśmy kreatywni. Zdradzę panu, że właśnie odebraliśmy 15., bo znów zgłosiliśmy grupę wyrobów na najwyższym poziomie: urządzenia do neurorehabilitacji. Trudniej było zdobyć Złotą Statuetkę BCC (Lidera Polskiego Biznesu), a do niej kolejne diamenty – mamy już cztery. Statuetka to większe wyzwanie, bo oceniana jest firma, jej wyniki globalne: obrót, rozwój, projekty, produkcja, nowości, inne nagrody i to, że przedsiębiorstwo trwale utrzymuje wysoki poziom. Ale i prestiż nagrody jest wyższy. Mamy obie Złote Statuetki – dużą dla Meden-Inmed i mniejszą osobistą za pracę na rzecz BCC.

**– Da Pan przykład praktycznego znaczenia BCC dla firm takich jak Wasza?**
– Prestiż jest elementem marketingowym. Ale podam inne przykłady. Centrala BCC w Warszawie przekazuje wszystkim swoim członkom regularne raporty – oceny rządu, ministrów, analizy, przepisy nie tylko nowe, lecz planowane, np. obciążenia fiskalne. To pozwala członkom profesjonalnie przygotować się do planowanych zmian. Poza tym BCC lobbuje na rzecz biznesu i ma udział w organach przedstawicielskich. Jeśli jako przewodniczący Rady Gospodarczej doradzam prezydentowi Koszalina, to staram się też występować w interesie firm. Wszyscy kanclerze lóż są na liście, którą mają rządy i organizacje pozarządowe, dzięki czemu regionalne instytucje udzielają nam ważnych bieżących informacji, stanowiących bank danych dla naszych członków. BCC ma bardzo dobre relacje z urzędami skarbowymi, co wzmacnia wzajemne zaufanie i pozwala na bardziej partnerską współpracę. Pomaga nam w tym konkurs, w którym poszczególne loże na podstawie ankiet przedsiębiorców oceniają urzędy i wysyłają wynik do BCC w Warszawie. Centrala BCC przyznaje tytuł Urząd Skarbowy Przyjazny Przedsiębiorcy podczas wielkiej gali z uściskiem dłoni ministra finansów. To jest forma docenienia uczciwych wzajemnych relacji pomiędzy Państwem i Biznesem. Praktycznie co rok któryś urząd z naszego regionu jest typowany do nagrody – kołobrzeski, szczecinecki, białogardzki, ostatnio I US w Koszalinie. Żaden kraj nie

## DR INŻ. WIESŁAW ZINKA

Prezes Honorowy Meden-Inmed, firmy z 33-letnią tradycją, prezentującej światowy poziom. Od 2011 r. Kanclerz Loży Koszalińskiej BCC (pierwszym był Piotr Flens). Przewodniczący społecznej Rady Gospodarczej przy Prezydencie Miasta Koszalina. Osobowość Biznesu Pomorza Zachodniego w konkursie Perły Biznesu. Nagrodzony Złotą Statuetką BCC Lidera Polskiego Biznesu oraz jej kolejnymi diamentami. Jednymi z pierwszych prestiżowych nagród były: Lider Pomorza Środkowego 1994 oraz Nagroda „Motyl 97" przyznana przez „Porozumienie bez Barier" w 1997 roku. Społecznie zasiada w wielu gremiach organizacji regionalnych. Przez kilkadziesiąt lat wykładowca na Politechnice Koszalińskiej.

ma idealnych przepisów i doskonałych urzędników, dlatego duże znaczenie dla wszystkich członków BCC ma Polisa Ubezpieczeniowa - prawna osłona stowarzyszenia w razie zaistnienia kłopotów firm w relacjach z urzędami.

**– Biorąc pod uwagę małą liczbę członków BCC w Polsce, także w Loży Koszalińskiej, jesteście organizacją bardziej elitarną niż masową.**
– Część ludzi widzi prowadzenie biznesu po swojemu i chce z góry wiedzieć, co będzie miała namacalnie i materialnie z przynależności do Klubu. Fakt, składki są rzędu kilkunastu tysięcy rocznie. Ale jeśli ktoś, przychodząc do BCC, tak stawia sprawę, to już wiem, że się szybko wykruszy. Stowarzyszenie daje korzyści, ale niekoniecznie wprost. Bezsprzeczną wartością jest element towarzyski. Dla nowego pokolenia liczą się czasem zarabianie i dobre wakacje, a nie prestiż, choć on wspomaga rozwój firmy. My mieliśmy etos pracy, a gdy do czegoś już doszliśmy, zależy nam też na oprawie i etycznych zasadach. Wie pan, że nie pobieram dywidendy, bo zysk powinien służyć głównie firmie? Pojedyncza firma mniej umie i mniej może. BCC to nie organizacja formalno-nakazowa, to klub łączący tych którzy chcą ze sobą rozmawiać. Miejsce, gdzie się spotykają ludzie mający już jakieś doświadczenie i pewien poziom wiedzy biznesowej, dla burzy mózgów, wyważonego namysłu i oceny metod oraz zmiennych okoliczności. Czasami to właśnie młodzi mają trochę racji. Chociażby w aspekcie, że władza coraz mniej liczy się z głosem biznesu. Marek Goliszewski też zauważał, że kiedyś strona biznesowa była uważniej wysłuchiwana. Od niedawna ważną funkcję dyrektora organizacyjnego Loży pełni pani Aneta Szadkowska, która zastąpiła Tadeusza Kaczanowskiego, po jego przejściu na emeryturę.

**– Nie zaczął Pan od biznesu.**
– Po gdańskich studiach przyjechałem na rok do pracy w Koszalinie zobaczyć, czy uda się realizować swoje zawodowe marzenia. Po roku dojechała moja żona, świeżo upieczona lekarka. W ZURiT pracowałem 4 lata w laboratorium i wykładałem nowe technologie w Dziale Techniki – czekając na wybudowanie Zakładów Techniki Medycznej. Koszalin ostatecznie został moim miastem z wyboru.

**– Jednak nie skończył Pan na dziale technicznym ZURiT-u. Na czym mentalnie polega przejście od pracy najemnej do biznesu?**
– W moim przypadku właściwie nastąpiło to naturalnie i samoistnie. Znalazłem się z pustce transformacji ustrojowej po koniec lat osiemdziesiątych i musiałem dokonać wyboru, czy realizować czyjeś pomysły, czy wziąć sprawy we własne ręce. Sytuacja wymusiła akurat taką decyzję przejścia do biznesu, ale wciąż z zachowaniem priorytetu dla wiedzy i aktywności zawodowej.

**– Z jaką częścią świata kooperuje się Wam najlepiej?**
– Najwięcej eksportujemy do Stanów Zjednoczonych i są to bardzo udane relacje. Ale również bardzo dobre mamy z Niemcami i Danią. Panują tam duża stabilność prawna, klarowność i dojrzałość oraz kultura biznesowa. Nie chodzi im o to, kto kogo ogra w biznesie, ale o autentyczną współpracę, bo rozumieją, że korzyść jest największa dla stron – gdy jest obopólna.

**– Z niektórymi firmami walczycie?**
– Nie, choć ustępstwa czasami trochę nas kosztują. Czasami gdy poznajemy drugą stronę, świadomie odpuszczamy. Ostatecznie wygrywamy, bo zbędna walka niszczy zespół i zabiera czas oraz pieniądze.

Meden-Inmed ratuje, przedłuża i uprzyjemnia życie – to producent i dystrybutor sprzętu medycznego, rehabilitacyjnego, dla klinik, szpitali, ośrodków medical SPA & wellness, a nawet weterynaryjnych. Firma reprezentuje też z wyłącznością na kraj urządzenia innych światowych producentów, które instaluje, szkoli obsługę i serwisuje gwarancyjnie oraz pogwarancyjnie. W 1989 r. zaczęła działalność w garażu, po roku zatrudniała 4 osoby, teraz liczy blisko 500 wyspecjalizowanych pracowników. Wyroby własnej produkcji wysyłane są na cały świat. Spółka zdobyła 7 prestiżowych Certyfikatów Jakości i wiele nagród regionalnych oraz krajowych. Business Centre Club w Warszawie przy honorowym patronacie Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w Brukseli nagrodziło Meden-Inmed Medalem Europejskim aż 15-krotnie, ale jeszcze bardziej koszalińskie przedsiębiorstwo, jako jedyne w regionie, chlubi się nagrodą Lider Polskiego Biznesu, czyli Złotą Statuetką BCC, już z 4 diamentami. Założycielem i wieloletnim prezesem firmy jest dr inż. Wiesław Zinka, obecnie prezes senior. Firmą od roku kieruje syn Maciej, który przez ponad 11 lat przygotowywał się w firmie do tej roli. Absolwent SGH w Warszawie i równolegle Prawa na Uniwersytecie Warszawskim.

Wiesław Zinka z synem Maciejem Zinką, obecnym prezesem zarządu Meden-Inmed.

**– Wasza największa duma?**
– Generalnie technologia i zasięg działania. Nagle dzwoni znajomy i mówi, że był na jakiejś egzotycznej wyspie, gdzie korzystał z zabiegów i masażu: „patrzę, a tu wasze logo na sprzęcie". A konkretnie – może właśnie stoły do masażu i trakcji kręgosłupa; których produkujemy we wszystkich modelach blisko 10 tys. rocznie i jesteśmy liderem na rynku światowym. Mamy ponad 100 swoich produktów, niektóre z bardzo zaawansowaną, opatentowaną i rozpoznawalną elektroniką.

**– Do niedawna wykładał Pan na Politechnice Koszalińskiej.**
– Byłem autorem tematów i promotorem 44 prac magisterskich realizowanych praktycznie w naszej firmie, a kilku moich podopiecznych pracuje w Meden-Inmed. Połowa zatrudnionych ma wyższe wykształcenie, w tym czterech z tytułem doktora inżyniera.

**– Ale Pan, zdaje się, nie musi już pracować. Zwłaszcza że syn Maciej już jest prezesem zarządu.**
– No tak, jestem w wieku emerytalnym+. Wcale nie chcę być młodszy. Jednak nie wyobrażam sobie życia bez aktywności zawodowej. Nie chciałem kurczowo trzymać steru firmy i wierzę w siłę intelektualną i sprawczą nowego pokolenia. Syn ma już pełnię władzy, a ja odpowiadam za produkcję i projekty konstrukcyjne, jestem prokurentem. Pakiet moich udziałów pozwala mi na merytoryczną kontrolę firmy. Praca mnie trzyma, nakręca; póki co czuję się sprawny fizycznie i zawodowo. Bywam na zjazdach Wydziału Elektroniki Politechniki Gdańskiej, gdzie koledzy pytają, kiedy odpocznę. Odpowiadam, że odpoczywam w pracy, która mnie mobilizuje, bawi i daję ogromną satysfakcję. Mam jeszcze trochę wyzwań.

**CZŁONKOWIE LOŻY KOSZALIŃSKIEJ BCC:**

**Meden-Inmed** – Wiesław Zinka, kanclerz loży
**Imperial** – Donat Król
**Imperial** – Artur Król
**WZ Eurocopert** – Włodzimierz Tosik
**Imso KI** – Klemens Imioła
**Kurtiak & Ley** – Urszula Kurtiak-Ley
**Kurtiak & Ley** – Edward Ley
**Power Tech** – Janusz M. Ejma
**Amberline** – Wiesława Wędołowicz
**Amberline** – Ewa Szymczyk
**Pomorski Bank Spółdzielczy w Świdwinie** – Tomasz Święs
**KDRC Przemysław Rosicki** – Przemysław Rosicki
**PBO Piotr Flens** – Piotr Flens, członek honorowy
**Pulsmed** – Tadeusz Kaczanowski, członek honorowy
**EkoWodrol** – Lech Wojciechowski, członek honorowy Loży
**Gawex Media** – Zbigniew Gawroński, członek honorowy Loży
**Dyrektor Loży od 2021 roku** - Aneta Szadkowska

# AKADEMIA RADIOWA ZAPRASZA:

Polskie
Radio
Koszalin
ul. Piłsudskiego 41

prk24.pl

KAMMERUNION
ELBE/ODER
UNIA IZB
ŁABY/ODRY

## SILNY GŁOS PRZEDSIĘBIORCÓW

# Północna Izba Gospodarcza łączy biznes już od 25 lat!

**Autor:** Michał Kaczmarek

Rok 2022 to dla Północnej Izby Gospodarczej czas wspaniałych jubileuszy – 25 lat kończy Izba w Szczecinie, a 15 lat niedawno hucznie świętował oddział w Koszalinie. Jakie były dla największej na Pomorzu Zachodnim organizacji otoczenia biznesu minione lata? Na pewno pełne wyzwań. Pandemia COVID-19, wojna w Ukrainie, niecodzienna sytuacja na rynku pracy, galopująca inflacja. Wszystkie te czynniki sprawiły, że głos przedsiębiorców stał się jeszcze istotniejszy w dyskursie publicznym niż dotychczas.

Hanna Mojsiuk, prezes Północnej Izby Gospodarczej, mówi: – Dobrobyt społeczeństwa i siła samorządu leży na co dzień w rękach przedsiębiorców. To od kondycji gospodarki zależy, na jakim poziomie będziemy żyć. Minione lata nauczyły nas zarządzania kryzysowego w praktyce. Nikt nie spodziewał się, że za jednym „czarnym łabędziem", czyli koronawirusem przyfrunie kolejny, czyli wojna.

Jak radzą sobie przedsiębiorcy? – Tak dobrze, jak tylko potrafią. Zadaniem Izby jest ich wspierać i być silnym głosem broniącym ich interesów – odpowiada Hanna Mojsiuk.

### PANDEMIA ZMIENIŁA WSZYSTKO

Północna Izba Gospodarcza działa w województwie zachodniopomorskim od 1997 roku. Od jesieni 2020 na czele największego w regionie zrzeszenia przedsiębiorców stoi Hanna Mojsiuk, która przejęła zarządzanie Izbą od obecnego wiceprezesa Jarosława Tarczyńskiego. Ostatnie lata Izby to czas ogromnej aktywności i pracy instytucji na rzecz przedsiębiorców.

- Przejmując prezesurę w Północnej Izbie Gospodarczej byliśmy po pierwszej fali pandemii. Wydawało się, że sytuacja nieco się uspokaja i będziemy mogli przejść do odbudowywania gospodarki po zaskakującej i niecodziennej sytuacji, jaką była pandemia. Okazało się jednak dość szybko, że COVID to nie jest sprawa sezonowa i przed nami bardzo intensywny czas. W ciągu kilku miesięcy przygotowaliśmy kilkadziesiąt stanowisk oraz apeli, które w aktywny sposób uwzględniały prośby i oczekiwania przedsiębiorców mocno dotkniętych lockdownem i obostrzeniami pandemicznymi – mówi Hanna Mojsiuk.

Jak się okazało pandemia, stała się dla Północnej Izby Gospodarczej „nowym rozdaniem" i szansą na to, by pokazać się przedsiębiorcom z innej strony. – Taki postawiłam sobie cel. Izba miała być instytucją aktywną, która zabiera głos w imieniu przedsiębiorców w najważniejszych dla nich sprawach. Pandemia dla wielu branż była prawdziwą traumą, a nasz głos przebijał się w mediach. To bardzo miłe, gdy mówiono nam, że nareszcie Północna Izba Gospodarcza jest ambasadorem przedsiębiorców, a nie organizacją zajmującą się tylko przygotowywaniem rautów i spotkań. Kierunek, który udało nam się obrać, okazał się właściwy – podkreśla Hanna Mojsiuk.

### TRIO PANDEMIA-WOJNA-INFLACJA MOCNO DOTYKA PRZEDSIĘBIORCÓW

Pandemia minęła, ale nie straciły aktualności tematy ważne dla przedsiębiorców. Izba pozostała bardzo aktywna w sprawach gospodarczych: - Jesteśmy członkami rady przy Prezydencie Szczecina, jesteśmy członkami Rady Przedsiębiorców przy Rzeczniku MŚP, jesteśmy również bardzo aktywni w Koszalinie przy Radzie Gospodarczej Prezydenta Koszalina. Lokalne tematy pozostają dla nas bardzo istotne – deklaruje dr Piotr Wolny, dyrektor biura Północnej Izby Gospodarczej w Szczecinie.

Szybko okazało się, że po pandemii nad świat gospodarki nadlatują kolejne niespotykane zjawiska. Absolutnym gospodarczym „game changerem" okazała się wojna w Ukrainie. – Przyznam szczerze, że nie myślałam, że przyjdzie mi żyć w czasach, gdy po sobie wystąpi światowa pandemia i pełnowymiarowa, brutalna wojna. Jako Izba od razu przyłączyliśmy się do pomagania uchodźcom wojennym, ale i zaapelowaliśmy do naszych przedsiębiorców, by wstrzymać wszelkie relacje gospodarcze z Rosją i Białorusią. Widzimy codziennie jak wojna zmieniła gospodarkę. Wiele firm musiało kompletnie przeorientować swoją działalność. Brakuje rąk do pracy, jeżeli chodzi o mężczyzn, a jednocześnie bra-

kuje miejsc pracy dla kobiet. Widzimy także niedobory surowców czy rosnące ceny na stacjach paliw. Czy wojna jest bardziej bolesna dla gospodarki niż koronawirus? Nie zaryzykowałabym takiej tezy, ale na pewno trio: pandemia-inflacja-wojna spędza sen z powiek wielu przedsiębiorcom – mówi Hanna Mojsiuk.

Dr Piotr Wolny dodaje: - Aktywnie zabieramy głos w sprawach turystyki na Pomorzu Zachodnim. To nie jest dla naszej sztandarowej branży łatwy okres. Najpierw liczbę turystów z zagranicy ograniczyło widmo wojny, a teraz liczbę polskich turystów redukują odłożone w czasie ekonomiczne skutki pandemii. Aktywnie zabieramy głos w tej sprawie dementując i uspokajając: Polska jest bezpieczna. Można bez obaw przyjechać do nas na wakacje. Rozpoczęliśmy kampanię informacyjną w postaci nagrywanych filmów z ambasadorami turystyki w Polsce, które niedługo będziemy promować w mediach – zapowiada dyrektor Wolny. - Północna Izba Gospodarcza nadal organizuje spotkania w swojej siedzibie oraz wydarzenia z których słynęła przed pandemią. Za nami Business Contact z udziałem redaktora Romana Młodkowskiego, Gala z okazji prezesury Hanny Mojsiuk w Unii Izb Odry i Łaby, a przed nami gala z okazji 25-lecia Izby połączona z Kongresem Ekonomicznym. Izba pośrednio wspiera organizację 9. Edycji Międzynarodowego Kongresu Morskiego w Szczecinie. W planach też kolejna odsłona „Kultury dla Biznesu". Wydarzenie odbędzie się jesienią w Centrum Kultury Euroregionu Stara Rzeźnia na Łasztowni. Planujemy również spotkania z izbami gospodarczymi w Skandynawii, mające na celu poszerzenie naszych kontaktów o następne kraje.

**UNIA IZB ODRY I ŁABY**

Od roku 2021 Północna Izba Gospodarcza przejęła prezydencję w Unii Izb Odry i Łaby, czyli jednej z największych organizacji gospodarczych w tej części Europy. Izba zrzesza blisko milion firm z Polski, Niemiec i Czech. Rada Unii Izb wybrała na swojego prezydenta prezes Hannę Mojsiuk.

- To kolejne wielkie wyzwanie. Obecnie bardzo intensywnie rozeznajemy się w tematach dotyczących gospodarki w Polsce, Czechach i Niemczech. Szukamy punktów wspólnych, szukamy wspólnych perspektyw rozwoju, ale i wspólnych problemów, które będziemy mogli rozwiązywać i interweniować jeżeli zajdzie taka potrzeba – mówi Hanna Mojsiuk. – Mamy nadzieję, że dzięki Unii Izb Odry i Łaby gospodarczy głos z Polski będzie jeszcze mocniejszy. Tematy, którymi obecnie się zajmujemy, dotyczą transportu, żeglugi, budownictwa, turystyki, inwestycji infrastrukturalnych. Tematów, które warto podjąć w przestrzeni międzynarodowej jest całe mnóstwo i czujemy, że zarówno wojna w Ukrainie jak i światowa inflacja stawiają przed nami szereg wyzwań. Będziemy organizować spotkania z przedsiębiorcami z tych trzech krajów, aby być pomostem dla ich współpracy – dodaje prezes Północnej Izby Gospodarczej, a jednocześnie prezydent Unii Izb Odry i Łaby.

Uroczysta gala przekazania Polsce prezydencji odbyła się 17 maja br. w Szczecinie. W wydarzeniu uczestniczyli przedstawicieli samorządów gospodarczych oraz portów z Polski, Niemiec i Czech. Nie zabrakło władz Szczecina, Koszalina, Świ-

noujścia oraz przedstawicieli Urzędu Marszałkowskiego oraz Urzędu Wojewódzkiego. Spotkaniu towarzyszyła debata gospodarcza z udziałem ekspertów z całej Europy.

**15 LAT PÓŁNOCNEJ IZBY GOSPODARCZEJ W KOSZALINIE**

Ostatnie tygodnie to nie tylko jubileusz całej Izby, ale i rocznice poszczególnych oddziałów. Inicjatywa zawiązania oddziału Izby w Koszalinie zrodziła się ponad 15 lat temu, jako pomysł przedsiębiorców, by również Pomorze Środkowe miało silną reprezentację swoich przedsiębiorców i mogło kreować opiniotwórczy głos w wielu tematach związanych np. z turystyką i gospodarką.

- Oddział w Koszalinie charakteryzował się zawsze bardzo silnym naciskiem na tematy związane z działaniem społecznym i charytatywnym . Tutaj działała przez wiele lat sekcja charytatywna (kierowana przez Hannę Mojsiuk zanim została ona prezesem Północnej Izby Gospodarczej w Szczecinie – dop. red.). Działa tu również bardzo prężny Klub Kobiet z Wiolettą Skowronek-Duda na czele , który jest nie tylko świetnie zorganizowany, ale i we wspaniały sposób zabiera głos w wielu ważnych sprawach i niesie pomoc charytatywną, gdy jest taka potrzeba , jest to nasza duma – mówi Hanna Mojsiuk, prezes Północnej Izby Gospodarczej.

- Zależy nam, by oddział w Koszalinie dalej dynamicznie się rozwijał, miał swoje plany, inicjatywy, by zabierał głos w imieniu przedsiębiorców i w ich imieniu rozmawiał np. z władzami samorządowymi. Koszalin – mimo że leży w tym samym regionie co Szczecin – to w dużej mierze ma swoje odrębne cechy i strukturę gospodarczą. Tutaj więcej mówi się o turystyce, więcej mówi się o rolnictwie, jest więcej działalności usługowej i przedsiębiorców będących kwintesencją działania MŚP. Izba w Koszalinie musi być więc czujna na potrzeby lokalnych przedsiębiorców i jestem przekonana, że pod przewodnictwem Andrzeja Mielcarka nadal taka będzie. Muszę podkreślić , że szczególnie cenię sobie bardzo kreatywne zarządzanie przez obecnego prezesa oraz Radę Izby, bo Izba pięknie się rozwija i przede wszystkim jest wsparciem dla koszalińskich przedsiębiorców. Ostatnie 15 lat działalności oddziału w Koszalinie jest dowodem , że izba jest niezwykłą platformą współpracy oraz miejscem , gdzie każdy przedsiębiorca może znaleźć coś interesującego dla swojego rozwoju – mówi Hanna Mojsiuk.

Podczas gali 15-lecia Izby w Koszalinie wręczono specjalne wyróżnienia za wkład w rozwój oddziału. Otrzymali je: Robert Bodendorf (wieloletni prezes oddziału) za prowadzenie Izby na początku jej istnienia i konsekwentny rozwój, Andrzej Mielcarek (obecny prezes) za niezwykłą kreatywność i skuteczność w działaniu, Piotr Jedliński (prezydent Koszalina) za wspieranie przez wiele lat Izby , Teresa Żurowska i Małgorzata Chodkowska (Fundacja Pokoloruj Świat) za wspaniałą charytatywną działalność pod patronatem Izby oraz Wioletta Skowronek-Duda (przewodnicząca Klubu Kobiet PIG w Koszalinie) za wspieranie kobiet w przedsiębiorczości.

# Gdzie kupić złoto?

Zastanawiasz się, gdzie kupić złoto? Przez Internet, czy w sklepie stacjonarnym? Ile kosztuje sztabka i jak traktować promocyjne lub podejrzanie niskie ceny? Jak sprawdzić, czy złoto jest prawdziwe, jaką ma próbę i ile waży? Te pytania rodzą się w głowie każdego inwestora, który ma zamiar bezpiecznie ulokować swój kapitał w kruszcu, a nie w cyfrowych zapisach coraz niżej oprocentowanych lokat bankowych, akcji, czy funduszy podatnych na inflację, spekulacje, makroekonomię, czy sytuację polityczną. W tym artykule prezentujemy konkretne wskazówki, dzięki którym podejmiesz mądrą i w pełni świadomą decyzję zakupową.

Bezpieczny zakup złota to przede wszystkim wybór godnej zaufania firmy oraz miejsca, w którym dokonamy transakcji. Jak zatem podejść do tego zagadnienia?

**1. Licencja Narodowego Banku Polskiego**

Zgodnie z obowiązującymi przepisami sprzedażą złota może zajmować się tylko i wyłącznie firma wpisana do rejestru działalności kantorowej prowadzonej przez Narodowy Bank Polski. Nie musimy nikomu wierzyć na słowo, dlatego warto zacząć od weryfikacji wiarygodności firmy poprzez sprawdzenie numeru licencji na stronie NBP, tj. kantor.nbp.pl.

**2. Szybki zakup złota**

Szybka realizacja zamówienia to większa pewność, że mamy do czynienia z firmą godną naszego zaufania. Dlaczego? Odpowiedź jest prosta. Oznacza to bowiem, że dystrybutor lub mennica posiadają złoto na stanie lub realizują szybko zamówienia dzięki bezpośredniej współpracy z rafineriami. Z kolei rafinerie kooperują wyłącznie z partnerami, których wiarygodność podlega wielostopniowej weryfikacji.

**3. Współpraca z renomowanymi rafineriami złota**

Kolejny punkt na liście kontrolnej w naszym przewodniku „Gdzie kupić złoto" to współpraca firmy z renomowanymi rafineriami. Krótko mówiąc, warto nabyć złoto od dystrybutora sztabek i monet powstałych w wiarygodnych i uznanych rafineriach posiadających akredytację LMBA (ang. London Bullion Market Association). Akredytacja ta oznacza, że kupimy tak zwane złoto LBMA wytworzone przez rafinerię wpisaną na prestiżową listę Londyńskiego Stowarzyszenia Kruszców. To bardzo ważne, ponieważ złoto z tym certyfikatem to gwarancja absolutnie najwyższej jakości i pewnych zakupów.

**4. Gdzie kupić złoto? Sprawdź opinie!**

„Współpracujemy z renomowanymi producentami, oferujemy złoto najwyższej jakości oraz szybką realizację zamówień". Te słowa nabierają zupełnie nowego znaczenia jeśli potwierdzają je rzetelne i wiarygodne opinie klientów. Nie ma bowiem lepszej reklamy niż rekomendacje z niezależnego źródła, które nie jest związane biznesowo z żadną mennicą.

Warto przede wszystkim zwrócić uwagę na kwestie związane z:

- jakością złota;
- bezpieczeństwem transakcji;
- tempem realizacji zamówienia;
- liczbą rzeczywistych oddziałów;
- standardem i fachowością obsługi.

**Jak kupić złoto: przez Internet, czy w punkcie sprzedaży**

Wszystko oczywiście zależy od specyfiki biznesowej firmy, ale zgodnie z przepisami złoto można sprzedawać w formie online lub tradycyjnie. W tym względzie powinny oczywiście decydować preferencje samych klientów. Po stronie dobrej firmy natomiast pozostaje zapewnienie komfortowych i bezpiecznych warunków transakcji.

---

**CHCESZ ZAINWESTOWAĆ W ZŁOTO NAJWYŻSZEJ JAKOŚCI?**
Odwiedź Mennica Mazovia
ul. Jagiellońska 85/8 | 70-435 Szczecin
tel. 91 425 80 20 | mail: szczecin@mennicamazovia.pl
**www.mennicamazovia.pl**

***Mennica Mazovia***
***autoryzowany dystrybutor złota***
***METALOR w Polsce.***

COMARCH
ERP

COMARCH
Partner

# SYSTEMY COMARCH ERP
## DLA KAŻDEJ FIRMY I BRANŻY

### COMARCH ERP Optima

**Comarch ERP Optima** to najpopularniejszy w Polsce program stworzony dla małych i średnich firm z każdej branży. Dzięki modułom dedykowanym każdemu obszarowi biznesowemu (faktury, płace, kasa/bank, sprzedaż, handel z magazynem itd.) jest optymalnym systemem ERP do zarządzania firmą. Dzięki dedykowanym rozwiązaniom to najchętniej wybierane oprogramowanie księgowe wśród biur rachunkowych i doradców podatkowych.

### COMARCH ERP XL

**System Comarch ERP XL** to zintegrowany system informatyczny, który posiada budowę modułową, a funkcjonalności umieszczone są w wielu obszarach, które współpracują ze sobą. Comarch ERP XL jest produktem dostosowanym do krajowych i międzynarodowych realiów gospodarczych, w tym standardów Unii Europejskiej. Program dedykowany jest zarówno do średnich oraz dużych firm handlowych, produkcyjnych i usługowych. Konfiguracja oraz ilość modułów zostaje dobrana na podstawie analizy potrzeb i specyfiki funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Programy zawsze zgodne z aktualnymi przepisami – już wkrótce obsługa Krajowego Systemu e-Faktur, korzystanie z którego ma stać się obowiązkowe dla wszystkich podatników VAT od 2023 r.

KOMPIX KOMPUTERY

AUTORYZOWANY PARTNER COMARCH: **KOMPIX SPÓŁKA Z O.O.**
Koszalin, Cypryjska 11/1 | tel. 94 340 49 49 | kontakt@kompix.pl | **www.kompix.pl**

## TURLUS – EKSPERCI KREDYTOWI

# Doradztwo w kryzysie

**Rozmawiała:** Anna Makochonik

Jeszcze niedawno bankowi doradcy przekonując klientów do wzięcia kredytu hipotecznego, żartowali, że aby stało się to niebezpieczne, musiałaby wybuchnąć epidemia lub wojna. Niestety, rzeczywistość dogoniła tę ponurą perspektywę i wiele osób dziś mierzy się z ogromnymi problemami ze spłatą rat, skutkami inflacji i widmem bankructwa. Warto szczególnie teraz skorzystać z usług ekspertów finansowych, którzy podpowiedzą, jak ten trudny czas przetrwać. Rozmowa z Marcinem Płuciennikiem, ekspertem firmy Turlus – Esperci Kredytowi

**Jak pana branża reaguje na obecną sytuację?**
Z niepokojem oczywiście. Sytuacja na rynku hipotecznych jest niepewna i wciąż się zmienia. Jeszcze pół roku temu rządzący zapewniali, że stopy procentowe się nie zmienią, a dziś mamy do czynienia z ósmą podwyżką. WIBOR z poziomu 0,23 wzrósł do 5,25, a raty kredytów skoczyły o 50, a nawet 70 procent. Wiedzieliśmy, że podwyżki nastąpią, ale nie w tak zawrotnym tempie. Nie wiemy, dokąd sytuacja zmierza, więc nie próbujemy prognozować, co będzie się działo na rynku. Reagujemy na to, co już się wydarzyło i skupiamy na pomocy klientom w tym ciężkim momencie.

**Co im doradzacie?**
Klientom, którzy mają kłopot ze spłatą rat, proponujemy na przykład refinansowanie kredytu, czyli przeniesienie go do innego banku, na łagodniejszych warunkach. Jeśli kredyt był udzielony z wysoką marżą, z niskim wkładem własnym (10 proc.) i jego dodatkowym ubezpieczeniem, a nieruchomość nabrała w ostatnim czasie większej wartości, możemy wnioskować o nową ofertę z nową marżą (dużo niższą). Możemy przygotować klientów do skorzystania z wakacji kredytowych oraz Funduszu Wsparcia Kredytobiorców. W skrajnych przypadkach sugerujemy także wydłużenie okresu kredytowania lub sprzedaż nieruchomości. Osobom, które wybrały oprocentowanie zmienne, czyli zależne od wahań stop procentowych, rekomendujemy ubieganie się o oprocentowanie stałe.

**Ten ruch klienci wykonują coraz częściej, zachęcają do niego też banki.**
My też doradzamy to rozwiązanie klientom, bo mimo że rata kredytu wzrasta, to mają gwarancję, że przez pięć lat – tyle obowiązuje nowa umowa z bankiem – utrzyma się na tym poziomie. Jest jednak druga strona medalu: za dwa lata stopy być może spadną, a klienci będą mieć te same raty, wówczas na bardzo wysokim poziomie. Warto pamiętać, że mogą się do nas wtedy zwrócić w sprawie refinansowania rat na – znowu – zmienną stopę, w innym banku. Aktywność i optymalizacja kosztów kredytowych w takim przypadku jest kluczowa, aby oddać do banku jak najmniej odsetek.

**O jakiego rodzaju oszczędnościach mówimy w przypadku wspomnianych rozwiązań?**
Kilkuset złotych. Niedużo, ale jeśli ktoś ma kłopot ze spięciem budżetu domowego, to nawet niewielkie oszczędności pozwolą na jego odciążenie. W skali całego okresu kredytowania te kilkaset złotych miesięcznie przełoży się na kilkadziesiąt tysięcy złotych oszczędności.

**Innym problemem jest uzyskanie zdolności kredytowej.**
Ostatnia rekomendacja KNF (Komisji Nadzoru Finansowego) oraz podwyżki stóp powodują obniżenie zdolności nawet o połowę. Dla przykładu osoba zarabiająca 6 tys. zł, a więc powyżej średniej, jeśli chodzi o Koszalin, obecnie może obecnie liczyć na kredyt w wysokości 350 tysięcy złotych. Biorąc pod uwagę realia rynku nieruchomości z jego ogromnymi cenami, pozwala to na zakup kawalerki lub małego mieszkania. Rok temu taka osoba mogła wnioskować o 500 – 600 tys. złotych kredytu, co w przełożeniu daje zdolność kredytową na duży dom.

**Zdarzają się osoby, które w tych warunkach rozważają wzięcie kredytu hipotecznego?**
Owszem, choć obserwujemy regularny spadek zainteresowania kredytami. Mogę dziś wyliczyć klientowi zdolność kredytową, która za miesiąc nie będzie obowiązywać. Opcja jest w miarę korzystna tylko dla osób, które sfinalizują zakup nieruchomości w krótkim terminie. Zaplanowanie na przykład budowy domu jest już problematyczne, bo trwa zazwyczaj rok, a przy inflacji 12-13 punktowej, wzroście cen materiałów budowlanych o 20-30 procent i spadku zdolności kredytowej, wydaje się to, delikatnie mówiąc, trudne. Planowanie tak dużej inwestycji wymaga już nie tylko wzięcia pod uwagę aktualnej sytuacji na rynku, ale również wielu zmiennych, w tym dynamiki zmian cen na rynku materiałów budowlanych. W takim przypadku pomoc eksperta kredytowego i jego doświadczenia jest kluczowe, aby nie zostać z budową, której nie będziemy w stanie dokończyć.

**Czy wspomniane problemy mogą osłabić zainteresowanie Państwa branżą?**
Ekspert finansowy to ktoś, do kogo warto się zgłosić nie tylko w celu zaciągnięcia kredytu, ale także po usługę posprzedażową, gdy pojawiają się problemy na rynku czy w przestrzeni prywatnej, kiedy mamy dylemat, czy pozbyć się kredytu, czy raczej mieszkania albo czy przeczekać kryzys, oszczędzając. Jesteśmy od tego, by mu pomóc przeanalizować sytuację, przedyskutować różne warianty działań, wytłumaczyć zawiłości finansowe, przybliżyć realia rynkowe i ewentualne prognozy. Jak wspomniałem, mamy mniej nowych klientów zainteresowanych kredytami, ale obsługujemy wielu dotychczasowych, a to oznacza, że dobrze wykorzystaliśmy lepszy czas. Dziś jest trudniej, ale uważam, że kryzysy są z natury przejściowe, też czegoś uczą i otwierają nowe drzwi.

**Czy można do państwa zwrócić się po poradę, nawet jeśli nie będziemy finalizować żadnej oferty?**
Można. Oferujemy doradztwo także osobom, którym nie pomagaliśmy w otrzymaniu kredytu. Usługa pośrednictwa kredytowego w Polsce jest bezpłatna. Nasze wynagrodzenie pojawia się w momencie otrzymania kredytu. Oczywiście różnie bywa, zdarzają się doradcy wciskający klientom ofertę na siłę i wrzucający w swoje wynagrodzenie dodatkowe, ukryte koszty. Nasza firma jest w tej kwestii przejrzysta i uczciwa. Traktujemy pracę jako zawód zaufania publicznego. Zawsze przygotowujemy klientowi najlepszą ofertę, nawet jeśli wiąże się ona z niższym profitem dla nas. Jesteśmy za budowaniem szczerych i długofalowych relacji, co w perspektywie przekłada się nie tylko na naszą wiarygodność, ale i zysk.

**Jaka jest przewaga korzystania z usług doradcy finansowego nad samodzielnymi poszukiwaniami?**
W jednym miejscu mamy zebrane wszystkie oferty ze wszystkich banków. Biorąc pod uwagę potrzeby i możliwości klienta możemy je kompleksowo przeanalizować i wybrać to, co jest dla niego rzeczywiście najkorzystniejsze i najbezpieczniejsze. Dla kogoś będzie to stałe oprocentowanie, dla kogoś krótki okres kredytowania, a dla kogoś możliwość oddania do banku jak najmniejszej kwoty. Cały proces trwa krócej. Po co samemu przechodzić przez kilkanaście banków i analizować kilkadziesiąt ofert, skoro można to zrobić wygodnie u nas. Pamiętajmy, że bank nie ma interesu w tym, żeby udzielić kredytu najtańszego, a nam zależy właśnie na tym. Z kilkudziesięciu kombinacji nie tylko wybieramy najlepszą, ale jesteśmy w stanie modyfikować ofertę na bieżąco, uwzględniając zmiany rynkowe. Zapewniamy klientom opiekę także po sfinalizowaniu umowy. W krajach bardziej rozwiniętych posiadanie doradcy finansowego, z którym podejmuje się wszelkie decyzje w obszarze finansowym, jest powszechne. Dotyczy to nie tylko zaciągania kredytów, ale też inwestowania oszczędności itp. Na szczęście w Polsce zaczynamy iść w coraz lepszym kierunku i nasza profesja staje się coraz bardziej doceniana przez klientów.

Koszalin ul. Zwycięstwa 28/4
510 787 080 | 728 353 210
biuro@turlus.pl | www.turlus.pl

TURLUS

# Nieruchomości w czasach kryzysu

**Rozmawiała:** Anna Makochonik

Kryzys geopolityczny, inflacja, podwyżki cen i rat kredytów – z tym od kilku miesięcy mierzą się Polacy, a – jak przewidują ekonomiści – to jeszcze nie koniec problemów. O realiach i perspektywach rynku nieruchomości rozmawiamy z Anną Kamińską, właścicielką biura ANKAM i ekspertką branży.

**Sytuacja na rynku nieruchomości jest zła, bardzo zła czy tragiczna?**
Uważam, że jest trudna, ale przejściowa. Ogromnie podrożały ceny materiałów budowlanych. Ludzie wstrzymują się z braniem kredytu lub nie mają zdolności kredytowej, tym samym wydłuża się czas sprzedaży nieruchomości. Rynek wtórny goni pierwotny, bo mieszkania i domy deweloperskie drożeją w zawrotnym tempie. Groźne jest regularne podnoszenie stóp procentowych kredytów hipotecznych – wielu osobom raty wzrosły o 100 procent, a to nie koniec. Jednak trzeba pamiętać, że budownictwo jest fundamentem gospodarki każdego kraju. Jego załamanie spowoduje efekt domina i zapadanie się innych jego sektorów, więc prędzej czy później rządzący będą musieli temu kryzysowi zapobiec.

**Co może się stać, jeśli kryzys nie zostanie zażegnany?**
Wszystko stanie: budowy, sprzedaż nieruchomości, wynajem, usługi wykończenia wnętrz, remonty. Banki staną się niewypłacalne, kredyty nie będą spłacane, zadłużenia spowodują eksmisje i bankructwa itd. Jesteśmy w przedsionku tej sytuacji.

**Ile w Koszalinie trzeba obecnie zapłacić za metr kwadratowy mieszkania?**
Jest bardzo drogo. Ceny dorównują poznańskim czy trójmiejskim. Na rynku wtórnym to między 5 a 6,5 tys. złotych i mówimy o mieszkaniach do remontu. Nowe nieruchomości sięgają nawet 7,5 tys. złotych za metr. Poniekąd wpływa na to fakt, że jesteśmy miastem nadmorskim, ale z drugiej strony przecież nie stricte turystycznym, jak na przykład Świnoujście. W Koszalinie nie ma też – jak w wielkich miastach – wyraźnego podziału na nieruchomości zwykłe i elitarne – na strzeżonych osiedlach o bardzo wysokim standardzie, a ceny mieszkań na nowych koszalińskich osiedlach są podobne. Moim zdaniem, za wysokie.

**A co z wynajmem?**
Ludzi w Koszalinie nie przybywa, a wręcz przeciwnie – ubywa. Mieszkań do wynajęcia powinno być zatem dużo, a ceny powinny spadać. Tak nie jest. Koszt wynajęcia kawalerki to dziś 1200 zł plus opłaty. Połowa średniej pensji. Dwupokojowych mieszkań do wynajęcia praktycznie nie ma. Problem wynajmu ma zresztą wymiar ogólnopolski.

**Jak go rozwiązać?**
W skali kraju byłoby to – moim zdaniem – wprowadzenie podatku katastralnego. Najprościej mówiąc, jest to podatek od wartości nieruchomości. Wprowadzony praktycznie wszędzie, tylko nie Polsce. Mamy więc mnóstwo pustych, bezużytecznych domów i mieszkań, za które właściciele nie ponoszą w zasadzie żadnych kosztów lub są one niewielkie. Gdyby jednak musieli płacić kilka tysięcy podatku rocznie, zadbaliby o to, by nieruchomość na siebie zarabiała, co w szerszej perspektywie ożywiłoby rynek, nie tylko najmu.

**W jaki sposób?**
Wprowadzenie podatku zmusiłoby właścicieli do lepszego wykorzystania nieruchomości lub jeśli ich na to nie stać, sprzedania jej komuś, kto z zrobi z lokalu lepszy pożytek. Znikałyby pustostany, ruiny, rudery, obiekty zaniedbywane od lat, rozpadające się i straszące swoim widokiem. Podatek zrobiłby porządek i z przestrzenią miejską, i z rynkiem nieruchomości, czyniąc go bardziej dynamicznym i konkurencyjnym. Wątpię, czy uda się to wprowadzić w naszym kraju, bo protesty ze strony elektoratu będą ogromne i rządzący się tego boją. Wiadomo, że nikt nie chce płacić więcej, rozumiem to, ale z drugiej strony, jeśli chcemy rynek usprawnić, jest to jedyna sensowna droga.

**Co poradziłaby Pani młodym osobom, które potrzebują swoich czterech kątów na już.**
Wstrzemięźliwość i rozsądek. Nie tylko teraz, ale w ogóle warto wrócić do praktyki poprzednich pokoleń, czyli stopniowego powiększania przestrzeni mieszkalnej. Zacząć od kupna mniejszego mieszkania, potem odłożenia kapitału, dobrania kredytu i kupna czegoś większego, potem znów większego itd. Niestety, dziś jest odwrotnie – młodzi ludzie zaczynają od inwestycji w apartament lub dom z ogrodem, które są drogie w utrzymaniu. Żyją ponad stan, z ogromnym kredytem, bez oszczędności, które pozwolą przetrwać kryzysy finansowe, i często w nieformalnych związkach, co w razie rozpadu rodzi komplikacje prawne. Obecną sytuację najlepiej przeczekać, ale jeśli ktoś z różnych powodów musi się teraz zdecydować na zakup nieruchomości, to radzę wybrać niedużą. Warto też szukać okazji poza miastem, w małych miejscowościach. W ofercie są piękne nieruchomości, a ich ceny bywają o połowę mniejsze.

**Co z biurami nieruchomości? Będą się w kryzysie zamykać?**
Utrzymają się biura, które mają zaplecze logistyczne, finansowe, własne oferty, ugruntowaną pozycję, dodatkową działalność i oferują usługi kompleksowe. Może nie będą zarabiać wiele, ale też nie stracą. Firmy, które otworzyły się przy dobrej koniunkturze, nastawione na szybkie kupno i sprzedaż, mogą mieć kłopot. Na razie mamy do czynienia ze stagnacją. Sprzedaż trwa dłużej, choć ruch całkowicie nie ustał. Popularnością cieszą się na przykład działki rekreacyjne, które ludzie chętnie kupują na sezon wakacyjny, ludzie dziedziczą nieruchomości. Istotna dla mnie będzie obserwacja, ile osób przyjedzie nad morze na wakacje.

**Dlaczego?**
Ilość wczasowiczów jest wskaźnikiem zasobności portfela Polaków. Jeśli okaże się, że turystów jest mało, będzie to oznaczać, że ludzi nie stać na zaspokajanie potrzeb poza podstawowymi, że po prostu nie mają pieniędzy, a to przekłada się na rynek nieruchomości.

**Jaka jest Pani prognoza na bliższą i dalszą przyszłość?**
Za wschodnią granicą mamy wojnę. Inflacja galopuje. Czasy są niepewne i trudno coś przewidzieć na pewno. Myślę, że ceny nieruchomości wkrótce się ustabilizują. Nie będą już rosnąć, a może nawet nieco spadną. Deweloperzy zbudowali mnóstwo obiektów lub są w trakcie, więc roztropniej będzie jednak obniżyć ceny, by w ogóle coś sprzedawać. Jednak najwięcej zależy od tego, jak działać będą banki. Rynek nieruchomości działa na sinusoidzie – po dole, zazwyczaj przychodzi góra. Sinusoida się podniesie, kiedy ustabilizuje się sytuacja finansowa i gospodarcza kraju. Myślę, że o znacznej poprawie i tzw. górce możemy mówić za dwa lata.

Koszalin, ul. Marszałka Józefa Piłsudskiego 5
Tel. 605 405 744
www.ankam.pl

ANKAM NIERUCHOMOŚCI od 1991 roku

**Teren wystawy rzemiosła, przemysłu i rolnictwa w Koszalinie w 1912 r.. Wizualizacja wydana w formie widokówki. Ze zbiorów Zbigniewa Wojtkiewicza.**

## GOSPODARKA I LUNAPARK

# Koszalińska Wystawa Rzemiosła, Przemysłu i Rolnictwa w 1912 roku

**Autor:** Krzysztof Urbanowicz

110 lat temu, 22 maja 1912 roku, w Koszalinie otwarto największą w historii miasta wystawę rzemiosła, przemysłu i rolnictwa, która była wówczas ogromnym wydarzeniem. Trwała ponad dwa miesiące. Dziś jest niemal zupełnie zapomniana.

Niemiecki Koszalin nigdy nie był znaczącym ośrodkiem gospodarczym. W pierwszej połowie XIX wieku, poza stosunkowo dużą liczbą urzędników rejencji, starostwa, sądu i dyrekcji poczty, większość mieszkańców zajmowała się rolnictwem. Rzemiosło było słabo rozwinięte, do przemysłu można było zaliczyć kilka manufaktur, które rzadko lub prawie wcale nie korzystały z napędu mechanicznego. Pierwsza maszyna parowa pojawiła się w Koszalinie w 1843 roku w niewielkiej wówczas fabryce papieru. Po jej przekształceniu w 1879 roku w spółkę akcyjną mogła zatrudnić do 1000 pracowników, stając się największym pracodawcą w mieście. Pod koniec XIX w. powstało w Koszalinie kilka większych zakładów: m.in. fabryka przetworów z drobiu Carla Waldemanna, która zatrudniała w 1897 roku ponad 350 pracowników, eksportując markową wędzoną gęsinę i łososie. Koszaliński browar Kösliner Aktien-Bierbrauerei zajmował powierzchnię ponad 11,5 tysiąca metrów kwadratowych. Liczącą się firmą była również koszalińska spółdzielnia mleczarska. Próbą wspomożenia rozwoju gospodarczego były targi produktów rolnych i rzemiosła

### DYNAMICZNY ROZWÓJ

W Koszalinie pierwszą wystawę produktów rolnych i rzemiosła zorganizowano w 1860 roku; organizowano je również w latach 1883 i 1899. Wystawom tym towarzyszyły zwykle okazjonalne

druki (przewodnik z reklamami, okolicznościowe pocztówki), a wyróżnione firmy zamieszczały o tym informacje w swoich reklamach. Były to jednak imprezy bardzo krótkie – koszalińska wystawa rolnictwa, rzemiosła i przemysłu w 1899 roku trwała zaledwie dwa czerwcowe dni.

Od 1888 roku burmistrzem Koszalina był prawnik Ernst Sachse, wcześniej sędzia sądu okręgowego i mistrz koszalińskiej Loży Masońskiej „Maria pod Złotym Mieczem". W 1900 roku został również wybrany na drugą, 12-letnią kadencję. Podczas jego rządów w Koszalinie oddano do użytku wieżę widokową na Górze Chełmskiej (1888), wybudowano szkołę kadetów (1890) oraz domy opieki św. Ducha i św. Jerzego. W 1905 roku oddano do użytku linię tzw. kolei plażowej do Mielna oraz kolei wąskotorowej do Bobolic. W 1909 roku powstał również odkryty betonowy basen przy Schwarzeberg Strasse (obecnie teren Politechniki Koszalińskiej przy ulicy Racławickiej). W 1910 roku rozpoczęto kanalizowanie centrum miasta, wtedy też na ulicach i w domach rozbłysły pierwsze elektryczne żarówki. Za jego rządów rozpoczęto też budowę szpitala przy dzisiejszej ulicy Chałubińskiego. W 1912 roku oddano do użytku nowy gmach liceum dla dziewcząt (obecnie I LO im. St. Dubois), nową siedzibę Miejskiej Kasy Oszczędnościowej na rogu obecnych ulic Wyszyńskiego i Domina, mieszczący się na rogu dzisiejszych ulic Zwycięstwa i Krakusa i Wandy kompleks budynków, w których mieścił się urząd starosty koszalińskiego, Powiatowej Kasy Oszczędnościowej, urząd katastru, ubezpieczeń na życie oraz dyrekcja spółki Kolei Wąskotorowych powiatów Koszalin-Bobolice-Białogard. Od tego samego roku datuje się działalność pierwszego koszalińskiego muzeum.

Jedną z najważniejszych ówczesnych inwestycji było utworzenie komunikacji miejskiej: w sobotę 17 grudnia 1911 roku, w obecności licznie zgromadzonych mieszkańców miasta, na ulice Koszalina po raz pierwszy w jazdę testową wyruszył tramwaj elektryczny, kierowany przez dyrektora gazowni Franza Burghardta. Regularne kursy rozpoczęły się w środę, 20 grudnia. Linia tramwajowa rozciągała się między wznoszonym właśnie (na miejscu poprzedniego) nowym dworcem kolejowym i podnóżem Góry Chełmskiej na wysokości szkoły kadetów przy Danzigerstraße (obecnie ulica Piłsudskiego). Sprawna komunikacja miejska była jednym z warunków organizacji imprezy, która odbyła się kilka miesięcy później, w ostatnim roku kadencji burmistrza Sachsego. Była nią największa jak do tej pory w Koszalinie Wystawa Rzemiosła, Przemysłu i Rolnictwa (Gewerbe -Industrie- und Landwitschafts-Ausstellung).

Reklama prasowa w Stralsundische Zeitung, 1912 r.

Plakat do wystawy. Ze zbiorów Zbigniewa Wojtkiewicza.

## NAJWIĘKSZA W REGIONIE

Jednym z celów organizatorów koszalińskiej wystawy była chęć pokazania postępu w sferze gospodarczej, jaki dokonał się na terenie Pomorza Zachodniego w ciągu niemal 30 lat, które minęły od poprzedniej dużej prezentacji w Koszalinie w 1883 roku. W komitecie organizacyjnym, któremu patronował syn cesarza Wilhelma II, książę Eitel Friedrich von Hochenzollern, znalazła się elita lokalnych przedsiębiorców, na czele z noszącym honorowy tytuł Kommerzienrat Gustavem Schlichtingiem, właścicielem koszalińskiej fabryki Carl Waldemann, będącej wizytówką koszalińskiego biznesu. Oprócz niego w prezydium zasiadał dyrektor mieszczącej się w Koszalinie największej w regionie fabryki papieru Emil Sieber, zasłużony architekt powiatowy Johannes Leptien oraz starosta koszaliński Gustav von Eisenhardt-Rothe. Znaleźli się tam również przedstawiciele władz Koszalina (burmistrz Sachse, jego zastępca Kieback oraz przewodniczący rady miejskiej Strahl), bankier Georg Schrader, przewodniczący i przedstawiciele stowarzyszeń kupieckich i rzemieślniczych, a także właściciele dużych majątków ziemskich, tacy jak von Kameke ze Strzekęcina i von Schmeling z Mielna. Kierownictwo wystawy powierzono Friedrichowi Ipsenowi z Lubeki, który miał już kilkunastoletnie doświadczenie w organizacji tego typu przedsięwzięć w innych miastach.

Wystawę zaplanowano na lato 1912 roku, ale przygotowania do niej rozpoczęto już kilka lat wcześniej, zbierając fundusze na tzw. Fundusz Gwarancyjny, mający pokryć wydatki. Ponieważ w związku z wystawą spodziewano się wielu przyjezdnych, dla których istniejące siedem hoteli i jedno schronisko mogły okazać się niewystarczające, planowano również wznieść dodatkowo nowy hotel. Jego budowa ostatecznie nie doszła do skutku, przebudowano i zmodernizowano jedynie istniejący hotel Kronprinz przy rynku.

Oficjalny plakat do wystawy zaprojektował młody, 26-letni wówczas malarz i grafik ze Schwarzwaldu, Karl Friedrich Zähringer. Na utrzymanej w secesyjnej stylistyce litografii przedstawił stojącą

**Budowa miasteczka wystawowego. Ze zbiorów Zbigniewa Wojtkiewicza.**

w fartuchu postać rzemieślnika z młotem w towarzystwie stada gęsi, co mogło nawiązywać zarówno do tradycji chowania tych tuczonych ptaków, jak i do najbardziej znanego wówczas w Niemczech koszalińskiego towaru z koszalińskiej fabryki Waldemanna, produkującej m.in. wędzoną gęsinę. Plakaty były wydrukowane na pół roku przed wystawą i już pod koniec grudnia 1911 r. pojawiły się w sklepach, restauracjach hotelach oraz na dworcach kolejowych w Koszalinie, Białogardzie, Słupsku, Kołobrzegu Stargardzie i Szczecinie.

**Jeden z medali przyznawanych podczas koszalińskiej wystawy rzemiosła, przemysłu i rolnictwa. Ze zbiorów Muzeum w Koszalinie**

**MIASTECZKO WYSTAWOWE**

Jako lokalizację wystawy wyznaczono niezabudowany jeszcze teren w rozbudowywanej w kierunku góry Chełmskiej wschodniej części miasta, między dzisiejszymi ulicami Sportową i Orląt Lwowskich. 28 listopada 1911 roku ogłoszono przetarg na przeprowadzenie robót budowlanych. Cały teren obejmujący pawilony wystawowe i alejki spacerowe został zaprojektowany przez słupskiego architekta Eduarda Kocha.

Wejście na wystawę znajdowało się przy Danzigerstaße. Z lewej strony wejścia była kasa oraz pomieszczenia administracyjne, z prawej – pawilon, w którym mieścił się punkt pocztowy, gdzie nie tylko można było nadać telegramy, listy zwykłe, polecone i paczki, ale również stemplowano je okolicznościowym datownikiem – pierwszym takim w dziejach koszalińskiej poczty.

Oprócz tego ustawiono tam nowinki techniczne: automat telefoniczny oraz automat sprzedający znaczki pocztowe. W pobliżu znajdowały się sanitariaty. Na wprost wejścia koszalińska firma Fritza Treptowa wybudowała halę główną. Miała ona 140 m długości, 4000 m. kw. i była największym budynkiem wystawienniczym. W pobliżu wybudowano, halę Sztuki, pawilon ekspozycyjny spółdzielni rolniczych, pawilon myśliwsko-sportowy, halę maszyn oraz halę wystawową miasta Białogard. Między nimi, już w trakcie budowy, postawiono dodatkowe pawilony i kioski wystawców, którzy spóźnili się ze zgłoszeniem swojego uczestnictwa.

Na głodnych i spragnionych czekała Restauracja Główna oraz ogromna piwiarnia w bawarskim stylu o nazwie Ober-Bayern, przed wejściem której ustawiono dwie kilkusetlitrowe beczki piwa

Główna hala wystawowa. Ze zbiorów Zbigniewa Wojtkiewicza.

z największego koszalińskiego browaru. W północno-wschodnim rogu terenu wystawowego stał pawilon stylizowany na jamneńską chatę, w której można było skosztować pomorskich specjałów: wędlin pochodzących ze znanej darłowskiej wytwórni wędlin Georga Schmidthalsa, słynnego z produkcji metki o nazwie Teewurst, oraz likierów z browaru Hindenberga w Kołobrzegu.

Przybyłych gości miały zaskoczyć ówczesne nowinki techniczne, do których należało przede wszystkim elektryczne oświetlenie terenu i pawilonów ekspozycyjnych. Użyto do niego sześć tysięcy żarówek. W liczącym wówczas około 24 tysiące mieszkańców mieście musiało to robić duże wrażenie, zwłaszcza że prąd dotarł tam zaledwie dwa lata wcześniej, a pod koniec 1911 roku do linii energetycznych było przyłączonych zaledwie 300 odbiorców. Tak jak na większości tego typu ówczesnych ekspozycji, organizatorzy postarali się o zaprezentowanie nowatorskich rozwiązań technicznych, które miały zaskoczyć zwiedzających swoją niezwykłością. W Koszalinie były to oryginalne żelbetonowe schody zawieszone w powietrzu na wysokości ponad 10 metrów. Ustawione w centralnym miejscu terenów targowych stanowiły jednocześnie punkt widokowy i były najczęściej fotografowanym obiektem wystawy. Drugą konstrukcyjną ciekawostką była znajdująca się na sztucznie utworzonym stawie z wysepką i budką dla łabędzi podświetlana fontanna. Atrakcja ta gromadziła wieczorami tysiące widzów. U podnóża góry Chełmskiej stanęły dwie wzorcowe wille: jedna „słupska" zaprojektowana przez wspomnianego już Eduarda Kocha i druga „koszalińska" zaprojektowana przez koszalińskiego architekta Czesława Tarkę.

Prace trwały niemal do ostatniej chwili. Elewacje budynków stojących na trasie dojazdu tramwajem między dworcem kolejowym

Ausstellungs-Zeitung

Gewerbe Industrie u Landwirtschafts-Ausstellung Köslin

Nr 1. Köslin, den 22. Mai 1912. 1912.

Zur Eröffnungsfeier der Gewerbe, Industrie und Landwirtschafts-Ausstellung Köslin 1912.

Unsere Ausstellung.

Zweck und Ziel.

Gazeta Wystawowa wydawana przez firmę J. Rosenberg.

do terenu wystawy zostały odświeżone, a w dniu inauguracji całe miasto było udekorowane flagami i girlandami kwiatów.

Oficjalne otwarcie wystawy miała miejsce 22 maja 1912 roku o godz. 14:00 w obecności nadprezydenta prowincji pomorskiej Wilhelma Hansa Augusta von Waldow, prezydenta rejencji koszalińskiej, dr. Billa Drewsa oraz licznie zgromadzonej elity miasta.

**PRZEMYSŁ I RZEMIOSŁO**

Do największych firm na wystawie należała szczecińska: stocznia Wulkan, fabryka samochodów Stoewer-Werke, eksponująca dwa najnowsze modele swoich aut, znana w świecie fabryka maszyn parowych i lokomobili Rudolfa Wolfa z Magdeburga, producent silników okrętowych Gasmotoren-Fabrik Deutz z Gdańska oraz fabryka maszyn z Karlina, posiadająca odlewnię żelaza i zajmująca się produkcją oraz wytwarzaniem generatorów prądu, urządzeń grzewczych, sanitarnych, części do maszyn rolniczych, radiowych i naprawami. Zaprezentowało się też kilka słupskich firm, między innymi fabryka Gustava Denzera produkująca kruszarki oraz największy słupski dom towarowy Gustava Zeecka.

Przedsiębiorcy z Koszalina i okolic zajęli 133 stanowiska, stanowiąc około jedną czwartą wystawców. Przemysł reprezentowało jedynie dziewięć firm, z których największą była fabryka papieru. W pokrewnej branży działała istniejąca od 1846 roku firma poligraficzno-wydawnicza J. Rosenberg, która oprócz swoich wyrobów zademonstrowała nowoczesną amerykańską maszynę drukarską Multigraph Gammetera. Obok hali maszyn miał swój osobny pawilon Hermann Löck, producent pomp specjalizujący się w budowie wodociągów i studni. Na wystawie znalazła się również m.in. przetwórnia drobiu i ryb Waldemanna, odlewnia metali Carla Schaefera i zakład budowlany Hermanna Lotza.

Koszaliński handel reprezentowało zaledwie dziewięciu kupców, wśród których jedno z większych stoisk zajmował Georg Wagner, właściciel koszalińskiego domu towarowego A. Wunderlich. Swoją odzieżową ofertę prezentował istniejący od 1876 roku sklep Wilhelma Strahla mieszczący się przy Markt 17, a także: handlujący konfekcją męską Max Kattner (Bergstraße 9), Walter Prohl, (Neutorstraße 9), Stivarius & Grall (Neutorstraße 21) i Eduard Baruch (Markt 26). Na udział w wystawie zdecydował się również sąsiad Barucha, jeden z 33 biorących udział w wystawie rzemieślników cukiernik Franz Richnow (Markt 22), który reklamował swoje słynne koszalińskie pierniczki (kösliner Pfeffernüsse).

Inne branże reprezentowali między innymi Ferdinand Wudtke (Bergstraße 30, ramiarstwo, handel sztuką), sklep obuwniczy J. Blankenstein (Markt 7), farbiarnia Hermanna Kapischke (Bergstraße 25), a także dwaj fotografowie (Theodor Kanneberg i Emil Ziemer), rzeźnicy (Ferdinand Mews, Franz Fischer) i inni. W jednej z wzorcowych willi miał swoje stoisko założony w 1876 roku sklep Otto Grünthala znajdujący się przy Markt 21. Pokazywano tam między innymi figury z brązu i marmuru, kryształy, a także artykuły ślubne i pamiątki. W sąsiedniej willi można było poznać ofertę zakładu stolarskiego Wilhelma Fischera znajdującego się przy Hohetorstrasse 37. Były to nowoczesne meble oraz... trumny.

Najliczniejszą grupę koszalińskich wystawców stanowił dział dział robótek damskich (Frauenarbeit, Hausfleiss und Liebhaberkünfte), w którym ówczesne „perfekcyjne panie" z bogatych domów pokazywały ręcznie haftowane obrusy, szydełkowane firanki i bluzy, tkaniny żakardowe, malarstwo na jedwabiu, batystach, szkle i butelkach i ręcznie zdobioną porcelanę. Można było również obejrzeć malarstwo na pokojowych parawanach i parasolkach przeciwsłonecznych. Na wystawie znalazły się też moherowe szale, ręcznie zdobione chusty, a nawet chusteczki kieszonkowe.

**Główna restauracja i żelbetonowe wiszące schody. Ze zbiorów Zbigniewa Wojtkiewicza.**

**WYSTAWY EDUKACYJNE**

Oprócz stoisk promujących pomorskie firmy, ekspozycja obejmowała wystawy edukacyjne. Pomorski Związek Rybaków pokazywał obrazy przedstawiające statki na morzu, nurków w hełmach i w gumowych strojach, modele okrętów wojennych, kompasy, sekstanty i oktanty oraz prawdziwą, ogromną torpedę okrętu podwodnego, której działanie objaśniali dwaj marynarze. W 90 dużych akwariach półtorametrowej wysokości pływały żywe ryby.

W pawilonie myśliwsko-sportowym urządzono wycenioną na 100 tysięcy marek ekspozycję, na której znalazło się 900 trofeów myśliwskich będących efektem polowań od roku 1908 do momentu otwarcia wystawy. Oprócz poroży i wieńców jeleni oraz łosi, największym zainteresowaniem cieszyła się kolekcja trofeów z polowań w Niemieckiej Afryce Wschodniej i Niemieckiej Afryce Zachodniej należąca do urodzonego na Pomorzu byłego gubernatora niemieckiej Afryki Południowo-Zachodniej. Pokazano również wyroby dekoracyjne z poroża, broń i odzież myśliwską oraz literaturę fachową.

W zaprojektowanej przez spółkę berlińskich architektów Bastian & Kabelitz Kunsthalle przygotowano Pierwszą Pomorską Wystawę Sztuki, na której znalazły się obrazy i rzeźby, między innymi znanego sławieńskiego rzeźbiarza Wilhelma Grossa znanego dziś jako autora figury rybaka w Darłowie. Według zamierzeń organizatorów, budynek ten po zakończeniu wystawy miał zostać przeznaczony na muzeum, co jednak nie doszło do skutku.

**FESTYNY, POKAZY, ROZRYWKI**

Ponad dwumiesięczna impreza była ogromnym wydarzeniem nie tylko w mieście, ale również w całym regionie. Na jej sukces złożyła się nie tylko różnorodność prezentacji osiągnięć lokalnej gospodarki, ale przede wszystkim bogaty program rozrywkowy. Na terenie wystawy każdego popołudnia działało pierwsze w mieście kino oraz kabaret, również codziennie odbywały się koncerty muzyki lekkiej, łatwej i przyjemnej w wykonaniu miejskiej orkiestry z repertuarem między innymi Straussa, Lehara, Bizeta, Brahmsa i Mozarta, koncerty życzeń w parku, wieczory operetkowe oraz taneczne na wolnym powietrzu lub – w razie niepogody – w lokalach. Tam też organizowano liczne zabawy takie jak konkurs na największy damski kapelusz i na najdłuższy krawat. Typową lunaparkową rozrywką było „koło czarownic", czyli duże kręcące się poziomo koło, na którym opierając się sile odśrodkowej należało utrzymać się jak najdłużej.

Nie zabrakło atrakcji dla dzieci. Na specjalnie wydzielonym placu zabaw, pod kierunkiem kilku koszalińskich nauczycieli organizowano gry i zabawy w formie konkursów rowerkowych i przejażdżek na kucykach, a także paradę udekorowanych powozów dziecięcych.

Jedną z największych atrakcji imprezy było utworzenie w miasteczku wystawowym wioski murzyńskiej (Negerdorf) mającej propagować niemieckie kolonie w Afryce Wschodniej. W dzień po otwarciu wystawy jedna z Afrykanek powiła tam dziewczynkę. Czarnoskóra koszalinianka dostała na imię Gila, utworzone od pierwszych liter nazwy koszalińskiej wystawy (Gewerbe Industrie Landwirtschaft Ausstellung).

Na placu sportowym odbywały się liczne zawody i pokazy sportowe w wykonaniu koszalińskich gimnazjalistów. Pomorski Związek Jeździecki zorganizował konkurs ujeżdżania, zawody w skokach przez przeszkody oraz wyścigi myśliwskie, które oglądało ponad sześć tysięcy widzów. Do nietypowych wyścigów zapraszano również zwiedzających, którzy mogli wystawiać swoje psy, konkurujące w czterech kategoriach: psów dużych, średnich, małych oraz śmiesznych.

Chata jamneńska. Ze zbiorów Zbigniewa Wojtkiewicza.

Główna restauracja, staw parkowy i cukiernia – pawilon miasta Białogard. Ze zbiorów Zbigniewa Wojtkiewicza.

Ekspozycja Pomorskiego Związku Rybaków z widoczną torpedą jako eksponatem. Ze zbiorów Roberta Kasprowiaka.

Restauracja bawarska. Ze zbiorów Zbigniewa Wojtkiewicza.

Sensacją dla koszalinian były pokazy aeronautów: hamburski lotnik Josef Brunner zaprezentował pokaz lotu balonem, zaś pochodzący z Koszalina Hans Grade podczas dwudniowych pokazów zademonstrował swoje umiejętności na jednopłatowcu „Libelle" („Ważka") własnej konstrukcji. Koszaliński pilot spotkał się również z uczniami koszalińskiego gimnazjum demonstrując i objaśniając zasady działania swojego „latającego aparatu".

Na terenie wystawy organizowano dni tematyczne - np. Dzień Zakochanych, w którym pary narzeczonych otrzymywały upominek, Dzień Weterana, w którym każdy żołnierz odznaczony Żelaznym Krzyżem otrzymywał prezent i Dzień Rowerzystów, którego głównym punktem programu była wielka parada rowerów przez całe miasto. W ostatni weekend urządzono Dzień Święta Ojczyzny. O 8.00 rano oddział trębaczy budził miasto, a o 13.30 z rynku wyruszył pochód w kierunku wystawy. W poniedziałek, 12 sierpnia nastąpiło jej oficjalne zamknięcie, a tego samego dnia o 21.00 w Restauracji Głównej urządzono bal dla urzędników wystawy.

**NAJWIĘKSZA, ALE NIEDUŻA**

Z braku dostępnych źródeł nie są znane ostateczne dane dotyczące dokładnej liczby firm biorących udział w wystawie, choć można ją oszacować na ok. 500. Nieznane jest też rozliczenie finansowe wystawy oraz pełna frekwencja podczas jej trwania. Wiadomo jedynie, że w ciągu niecałego pierwszego miesiąca, mimo permanentnie deszczowej pogody, liczba gości przekroczyła 100 tysięcy osób.

Komisja konkursowa przyznała liczne medale i dyplomy. Wśród rodzimych przedsiębiorców znalazła się fabryka konserw i przetworów Waldemanna, zakład uprawy ziemniaka rodziny von Kameke ze Strzekęcina, Hermann Onnasch, założyciel istniejącej od 1884 roku i mieszczącej się przy Neuetorstrasse 37 wytwórni o nazwie Walhalla, w której produkował likiery, owocowe wina musujące i soki oraz chroniony patentem i wcześniej nagrodzony srebrnym i brązowym medalem państwowym napój alkoholowy o nazwie Jomski Puk, firma Juliusa Lotha zajmująca się handlem artykułami medycznymi i optycznymi oraz Hermann Hoppe, właściciel koszalińskiego renomowanego zakładu ogrodniczego Weiersche Gärtnerei zdobywającego medale na międzynarodowych wystawach.

Była to w mieście wystawa zdecydowanie największa aż do 1975 roku, gdy na podobną skalę urządzono w Koszalinie dwudniowe Centralne Dożynki.

Po rozebraniu hal oraz pawilonów i zasypaniu sztucznego stawu w miejscu, które jeszcze ćwierć wieku później mieszkańcy nazywali „terenami wystawowymi", planowano wybudować tam stadion sportowy z widownią na 6 tysięcy widzów oraz z budynkami mieszczącymi szatnie, bufet i magazyny sprzętu. Wybuch I wojny światowej zniweczył te plany, zaś w latach 20. powstało tam nowe osiedle. Ustawione w centralnym miejscu terenów targowych nowatorskie, żelbetonowe schody pozostały po wystawie i jeszcze w połowie lat 20. stały zapomniane u podnóża Góry Chełmskiej obok tak samo zapomnianego samolotu. Do dziś przetrwała niewielka betonowa fontanna, w 1912 roku stojąca przed główną halą, obecnie zamieniona w kwietnik w parku Różanym. Wzniesione jako „wzorcowe" obie wille (przy dzisiejszej ulicy Piłsudskiego 73 i Orląt Lwowskich 6) przetrwały dwie wojny i po ponad 100 latach są nadal zamieszkane.

Autoryzowany Dealer Volkswagena

**Grupa Cichy - Zasada**

Gnieźnieńska 24b, 75-736 Koszalin

# Sentymentalne pudrowanie przeszłości

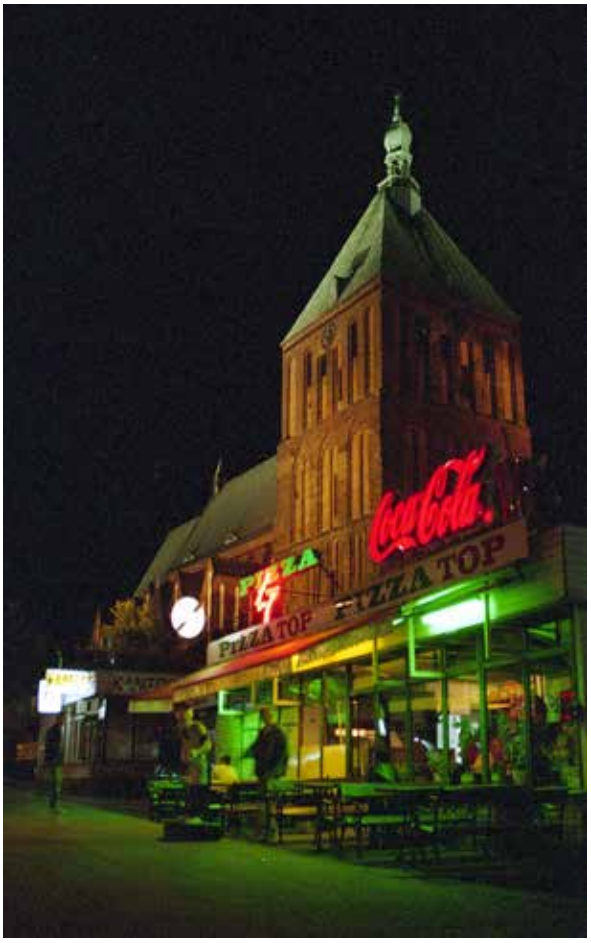
**Autor:** Anna Zawiślak (Restipini)
**Fotografie:** Archiwum Państwowe w Koszalinie/zbiór Krzysztofa Sokołowa

Kiedyś to było piwo! Kiedyś to było gdzie chodzić! To „kiedyś" jest częstym leitmotivem wielu rozmów o życiu rozrywkowo-kulinarnym Koszalina. Czemu tak chętnie karmimy się wspomnieniami? Czy teraźniejszość nie jest w stanie sprostać oczekiwaniom? Zastanówmy się nad tym na głośno.

To nic nowego, że im odleglejsze wspomnienia, tym bardziej idealizujemy je w myślach i w słowie. Te wspomnienia, często sentymentalne, związane z latami młodości i beztroski wygrywają z tym, czym otaczamy się współcześnie. No cóż, większa świadomość, mniej czasu, zmęczenie, praca i pogoń za dobrobytem sprawiają, że to co „teraz" kojarzy się z trudem, a to co „było" jawi się rajem. Nie zawsze, ale większość z nas w tej pułapce czasoprzestrzeni zostaje na długo, może na zawsze i zazwyczaj w teraźniejszości nic już nie jest tak piękne jak było. Ale czy naprawdę takie było?

**KOCHA, LUBI, SZANUJE**

Gdyby tak cofnąć czas o jakieś 20-30 lat, podobnie jak dziś jedlibyśmy obiady w barach, wieczorami chodzili do restauracji, tańczyli w muzycznych klubach, a piwo pili w pubach. Nie jedlibyśmy sushi ani lunchów, nie przyszłoby nam do głowy zamawiać coś bez glutenu czy laktozy. Wegetariański byłby sam sos bez mięsa do ziemniaków, a smaki lodów ograniczałyby się do śmietankowego, czekoladowego i truskawkowego. A jednak tęsknimy.



Pierwszą pizzę w Koszalinie jedliśmy w Pizzerii przy Ratuszu, która z tą samą recepturą i w tym samymi miejscu działa od 1975 r. Później zachwycaliśmy się Pizzą Top w nieistniejących już pawilonach przy katedrze. I choć w tamtych czasach absolutnie nie nazwalibyśmy tego fast foodem, to na szybko zajadaliśmy się tostami z podziemnego przejścia przy dworcu. Kupowaliśmy kurczaki z rożna sprzedawane w takich czerwonych czy żółtych budach, a po baletach – bo tak się mówiło na tańce w klubach muzycznych szło się na kebaba w bułce z budki Dyzio pod dworcem. Kebab gigantycznych rozmiarów z wysypującą się sałatką typu coleslaw i z czerwonej kapusty oraz ogórkiem, nie miał nic wspólnego z oryginałem poza nazwą, a i tak wielu ciągnęło tam jak do Mekki i to nawet bardzo późną nocą.

Było też kilka restauracji do których wiele osób wraca ze szczególnym sentymentem: bo pierwsza randka, bo ważny jubileusz, bo magia, do której tak lubimy się odwoływać. Ręka w górę, kto pamiętam restaurację Krokodyl, Grzechotnik, Magnolia, Ratuszowa, Viva Italia, Maredo, Va Banque czy Zielony Młyn. Z dawnych adresów dziś zajrzeć można już jedynie do Buongiorno i Jamneńskiej.

Smaki? Opiekane ziemniaczki z polędwiczką, tatar, zupa cebulowa, sałatka z kurczakiem, a na deser obowiązkowo ciepła szarlotka z gałką lodów. Mam wrażenie, że teraz więcej deliberujemy nad smakiem, finezją podanie, zastawą, atmosferą niż kiedyś, a choć przecież tak naprawdę zawsze chodzi i chodziło o spotkanie.

**MOŻE NAUCZYSZ MNIE, JAK TAŃCZY SIĘ**

Jakże się cieszę, że moje najbardziej taneczne czasy przypadły na rozkwit lokali z kategorii imprezowych. Dziś potrzebę tańca zrealizować możemy w zaledwie trzech miejscach: Prywatka, Trokadero i od niedawna klub Plastelina. Dla naprawdę twardych zawodników wciąż otwarta jest na terenach podożynkowych Ambrozja.

Porozmawiajmy więc o tym co było. Przede wszystkim królował Brok. Duży klub połączony z browarem i hektolitry piwa. Sambor, Martin, filtrowane, niefiltrowane, piwo z sokiem malinowym, żubrówka z sokiem jabłkowym lub wódka z redbullem. Ruchoma klatka z tancerkami, DJ ze stanowiskiem pod sufitem i tematyczne pomysły imprez na każdy dzień.

W nieco innym klimacie Dzik – klub u zbiegu Traugutta i 4 Marca. To czasy, kiedy tak bardzo popularne były loże i drinki kamikadze oraz wściekłe psy. Swoich gorących wielbicieli miały takie miejsca jak Bajka i grający tam DJ Daro, który przez mikrofon do utworu DJ Aliena „Drive" intonował „Bajka Bajka Bajka…Koszaaaalin". Na wakacje imprezowicze przenosili się do mieleńskiego Oriona.

Weekendami parkiet wypełniał się też w klubie popularnie zwanym Nojek, w którym rytmy narzucał DJ Kroma oraz popularny wówczas, a obecnie niemal całkowicie zapomniany Drejk.

Studenci bawili się w Kwadransie - zburzonym obiekcie na terenie dzisiejszej giełdy. Kameralnej, ale z klimatem było w Ewie, Va Banque czy w Białym Koniu. Dziś nazwalibyśmy to clubbingiem, ale wówczas, po prostu wędrowało się od lokalu do lokalu, szukając znajomych twarzy z którymi można byłoby się pobawić do rana. Każdy z tych lokali miał nieco inny profil swoich gość, którzy nie wyobrażali sobie soboty bez tańców.

Oczywiście istniała też scena alternatywna. Oprócz rytmicznego techno i evergreenów, królował i miał się bardzo dobrze rock i metal. Pamiętacie grupki kolorowych punków pod pomnikiem Norwida? Rock Cafe w Amfiteatrze, Pub Antyk w dzisiejszym CK105, Music Pub z Domku Kata czy Pub 36,6 i Salvador, który mieścił się w budynku dzisiejszego Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska na ul. Kościuszki – to wszystko miejsca, gdzie spotykali się Ci, którym daleko było do dyskotekowego bujania.

Fenomenem jest to, że wszędzie w zasadzie piło się piwo Brok, a niewymagająca klientela cieszyła się tylko wolnym kawałkiem parkietu i dźwiękami ulubionych utworów. To czasy, kiedy zadebiutował Cooler produkowany w browarach Broka. Dla przypomnienia to pierwsze polskie piwo smakowe, które wówczas zupełnie nie wstrzeliło się w swoje czasy (reklamował je nawet Cezary Pazura), choć dziś półki sklepowe uginają się od radlerów czy piw aromatyzowanych.

Będąc przy muzyce, nie sposób nie wspomnieć Radia Północ, będącego wspaniałym, bardzo lokalnym i bardzo wówczas „młodym" radiem. Z uszami przy głośnikach na kasecie magnetofonowej nagrywało się listę przebojów, a wieczorem czekało na pozdrowienia i dedykowane piosenki. Radio Północ na antenie zadebiutowało w 1993 r., ostatnią audycję pod swoim szyldem nadało piętnaście lat później.

**DAJ MI MNIEJ**

W rozmowach o dawniejszych czasach przewija się słowo „zwyczajniej". Mniej wyszukanych dań, proste smaki, całkowicie spolszczone kuchnie świata (tak aby smakowało tubylcom – czyli nam). Reklama, w zasadzie tylko szeptana, bo nie zapominajmy, świat Internetu po prostu nie istniał. Na proszone obiady w zasadzie zawsze rosół i schabowy z ziemniakami, bo wiadomo, że nikt nie będzie marudził. Co zatem zmieniło się, że dziś gastronomię odbieramy zupełnie inaczej?

Zaczęliśmy podróżować i obserwować, jak robią to inni. Przywozić w wakacyjnych wspomnieniach smaki, których na próżno szukać w miejscowych knajpach. Zdecydowanie oczy otworzyły nam kulinarne programy telewizyjne, które w końcu powiedziały nam „masz prawo wymagać". Istotnie namieszał Internet i ekspresowy przepływ informacji. Dużo dobrego i złego zarazem robi możliwość zostawienia wirtualnej opinii o miejscu. Naszym narodowym sportem stało się ocenianie, a nie jak dotychczas przyjmowanie za pewnik tego co na talerzu.

Zdjęcia, estetyka, światło, ładne wnętrza stały się priorytetem. Od kilkunastu lat w zasadzie tylko jemy oczami. Bystry restaurator urządza tak wnętrze swojego lokalu, aby dobrze wypadało na fotografiach, a potrawy były małymi dziełami sztuki.

Ten, kto tego świata nie akceptuje, niestety wypada z gry. I choć możemy się na to obrażać, nie zatrzymamy już tego kołowrotka. Mocno zwracamy uwagę na obsługę, której kiedyś, kiedy były jeszcze szkoły kształcące w tych kierunkach, nie docenialiśmy. Dziś w większości przypadku obsługa jest z łapanki i niestety nie traktuje swojej pracy jako docelowej. W rozmowie z państwem Natkańskimi, prowadzącymi Bar Familijny, panią Jolantą Szoką, prowadzącą, po mamie Pizzerię przy Ratuszu czy z Ireneuszem Wisowatym, dziś managerem Prywatki i Mozaiki, a kiedyś w młodości m.in. kelnerem w pubie Kapitan Nemo, dowiaduję się, że obsługa, umiejętność sprzedania, wdzięk, czasem spryt, elastyczność były kluczowe. Można było z powodzeniem pracować w tym zawodzie wiele lat, wszak kelner czy obsługa baru w dojrzałym wieku świadczyć może o doświadczeniu i zaufaniu.

**NIKOGO NIE MA W DOMU**

Przez ostatnie 20 lat z domu wynieśliśmy niemal wszystkie imprezy i przyjęcia. Kto dziś zaprasza gości na urodziny czy imieniny do siebie i to w tygodniu, jak to było dawnej. Ze znajomymi czy przyjaciółmi też częściej widujemy się „na mieście" niż zapraszamy do swoich mieszkań. Rynek okołoimprezowych firm i usług urósł do odrębnej gałęzi gospodarczej. Jeszcze 20-30 lat temu nikt nie świętował publicznie: babyshower, rozwodu, halloween, czy nawet walentynek. Dziś urodziny wyprawiamy psom i kotom, a na wieczory panieńskie lub kawalerskie jeździmy do najodleglejszych zakątków świata.

Dzieje się tak, mimo że do domu mogą nam obecnie przywieść wszystko co chcemy, od zakupów przez wyszukane potrawy po imprezowe akcesoria.

To z pewnością nie koniec ewolucji, piłka cały czas jest w grze i za 20 lat znów powiemy „kiedyś to było dobrze". Nie wspomniałam tu o całej masie miejsc, do których z pewnością i wy czujecie sentyment. To zaledwie wyrywek z historii, a przecież ile działo się przed i po. Ktoś raptem starszy o pięć lat może powiedzieć, a przecież był jeszcze klub Rytm i Muza, ktoś jeszcze, że najlepsza ryba była w Tawernie, a mój tato wspomina, że w kawiarni Empiku przy Zwycięstwa ekspres huczał i para unosiła się na całe pomieszczenie.

Na koniec - zadanie. Zerknijcie w swoje smartfony i zobaczcie, ile macie w nim zdjęć potraw czy ze wspólnych wypadów na miasto. Dużo? To dobrze, jesteście przecież najlepszymi dokumentalistami naszych czasów.

# OKULARNIA

## KOSZALIN | SIANÓW | BOBOLICE

OKULARY PROGRESYWNE, BIUROWE, JEDNOOGNISKOWE
ORAZ KOREKCJA W BARWIONE SZKŁA PRZECIWSŁONECZNE

**ZAPRASZAMY NA PROFESJONALNE BADANIE WZROKU!**

W naszych salonach możesz skorzystać z precyzyjnego pomiaru wzroku za pomocą rewolucyjnego urządzenia: skanera optycznego DNEye® firmy Rodenstock. W odróżnieniu od tradycyjnych urządzeń pomiarowych DNEye® rejestruje nie tylko wady wzroku, takie jak krótkowzroczność, nadwzroczność czy astygmatyzm, ale również aberracje wyższego rzędu, które odpowiadają między innymi za gorszy kontrast i jakość widzenie o zmroku. Skaner dodatkowo wykonuje pomiar grubości rogówki oraz ciśnienia wewnątrzgałkowego metodą bezkontaktową.

**Koszalin** (Pasaż Czerwona Torebka), ul. Poprzeczna 1a | tel.: 735 008 009
**Sianów** (PoloMarket), ul. Morska 2 | tel.: 606 500 142
**Bobolice**, ul. Plac Zwycięstwa 9 | tel.: 736 605 606

## KOSZALIŃSKI BUDŻET OBYWATELSKI

# Wspólnie zmieniamy Koszalin

**Autor:** Anna Zawiślak

Obserwatorium astronomiczne, mini golf, miejskie murale czy Piknik Park to tylko niektóre pomysły mieszkańców jakie udało się zrealizować w ramach Koszalińskiego Budżetu Obywatelskiego. Jubileuszowa dziesiąta edycja trwa. Zgłoszone pomysły są w fazie weryfikacji, a na finałowe projekty głosować będziemy od 1 do 23 października.

Mural historyczny

Sekundniki – wyświetlacze odmierzające czas do zmiany światła na skrzyżowaniach świetlnych

Każdy może mieć realny wpływ na wygląd i atrakcyjność naszego miasta. Narzędzi, aby to zrobić, jest sporo. Jednym z nich jest z Koszaliński Budżet Obywatelski. Do tej pory w ramach KBO zrealizowano 156 pomysłów mieszkańców i wydano na ten cel blisko 13,5 miliona złotych. Dzięki pomysłom mieszkańców powstało m.in.

Obserwatorium Astronomiczne to obiekt na terenie Zespołu Szkół nr 10 w Koszalinie, który powstał w ramach dużych projektów w roku 2015. Obserwatorium dedykowane jest zarówno dzieciom, jak i dorosłym. Placówka prowadzi nocne obserwacje, pokazy słońca i nieba. Wyposażone jest w główny teleskop oraz aparaturę badawczo-pomiarową i posiada potencjał do prowadzenia prac badawczych. Przy Obserwatorium Astronomicznym w Koszalinie działa Koło Astronomiczne dla dzieci i młodzieży.

Bulwary Młyńskie to zrewitalizowane nabrzeże wzdłuż rzeki Dzierżęcinki na tyłach budynku Muzeum oraz terenu położonego pomiędzy ul. Młyńską a Batalionów Chłopskich. Powstały tu nowe chodniki, wyremontowano przejście podziemne wraz z namalowaniem murali przedstawiającymi Stary Koszalin. Dla mieszkańców jest więcej ławek i oświetlenia.

Rekreacyjny plac zabaw Jacek i Agatka to miejsce dla juniora i seniora. Miejsce łączące pokolenia. Plac doposażono w atrakcyjne sprzęty do zabaw maluchów, a dla nieco starszych zainstalowano sprzęt do street workoutu. Plac niemal zupełnie zmienił swoje oblicze i jest jednym w większych i zdecydowanie najatrakcyjniejszych w tej części miasta.

Sekundniki, na które tak czekali mieszkańcy Koszalina. W głównej mierze mają na celu poprawę bezpieczeństwa uczestników ruchu drogowego oraz płynną komunikację drogową. Odbiorcami są zarówno kierowcy, jak i piesi. Jak dowodzi szereg badań, sekundniki realnie chronią przed kolizjami drogowymi, i to tymi o najtragiczniejszych skutkach.

Wybieg dla psów to częściowo zadrzewiony ogrodzony teren o nawierzchni pokrytej darnią. Wyposażony w tor agility i urządzenia do psich sportów, ławki dla opiekunów psów oraz samozamykającą się bramką przy wejściu. Projekt okazał się na tyle potrzebny, że obecnie na os. Unii Europejskiej został oddany do użytku drugi wybieg dla psów.

„Nie" nowotworom u dzieci to projekt inny niż te opisane wyżej. Wydarzenie miało wspomóc profilaktykę zdrowia wśród najmłodszych. Dzięki przyłączeniu się do Ogólnopolskiego Programu Profilaktycznego badań USG dzieci, który realizuje Fundacja Ronalda McDonalda, pociechy mogły skorzystać z usług najlepszych specjalistów w Polsce z zakresu onkologii i radiologii dziecięcej.

Wszystkie pomysły na projekty zrealizowane w KBO wypływają od mieszkańców. Czasem dotykają bardzo przyziemnych potrzeb, jak poprawa nawierzchni czy oświetlenie ciemnych ulic, czasem tworzą dostępną dla wszystkich małą architekturę z atrakcyjną formą wypoczynku i rekreacji.

Budżetu Obywatelskiego nie byłoby bez zaangażowania koszalinian, zarówno na etapie pomysłu, promocji projektów, jak i samego głoso-

wania. Od 2013 roku wybieraliśmy spośród 810 gotowych projektów – oddając w sumie blisko 93,5 tysiąca głosów.

O to, dlaczego KBO daje tyle możliwość realizowania własnego pomysłu na miasto, zapytaliśmy pomysłodawców projektów.

Jarosław Stawiszyński: Dzięki KBO powstają rzeczy, które z dużym prawdopodobieństwem nie powstałyby w ogóle. Obserwatorium, historyczne murale, ławka z napisem Koszalin, to są realizacje, które wymyślili mieszkańcy. Pomysły na projekty czasem spełniają potrzeby bardzo wąskiej grupy osób, często jednak skierowane są do wszystkich, aby nasze miasto było atrakcyjne i wygodne również dla nas samych. Ciekawe są również nie tylko te trwałe rzeczy, ale także projekty promujące eventy, badania, koncerty czy wydarzenia specjalne. To okazja do sprowadzenia do miasta ciekawych osobowości i specjalistów. Pomysły proponowane przez mieszkańców są również sygnałem dla decydentów, jakie są aktualne potrzeby koszalinian. Dużą satysfakcję daje widok pomysłów, które zakiełkowały na luźnych przyjacielskich spotkaniach, a które zaczynają żyć i mieszkańcy przyjmują je z entuzjazmem. Budżet to nie sam pomysł, ale i „lekcje" marketingu, w jaki sposób promować projekt, do jakiej grupy odbiorców dotrzeć, jak stworzyć jasny, przejrzysty opis i jak uargumentować sens nawet najbardziej zwariowanych idei. Przez 10. edycji KBO również ewaluował, zmieniał się i rozwijał. W przyszłości kładłbym duży nacisk na informację, lepsze oznakowanie realizacji, promocję wszystkich projektów, aby koszalinianie, wiedzieli, co w ich mieście ma szansę na realizację. Głosowanie jest dziecinnie proste, a jak widać w poprzednich edycjach, każdy głos ma znaczenie i przełożyć się może na wygląd i atrakcyjność miasta.

Adam Siepracki: Pomysły leżą na ulicy, dosłownie. Bardzo cieszy mnie to, że w ramach KBO można zaspokoić potrzeby małych, osiedlowych społeczności. Kawałek chodnika, oświetlenie, droga rowerowa, miejsce do grillowania – wszystko to sprawia, że komfort dnia codziennego po prostu się podnosi. Na swoim komputerze mam już założony folder z pomysłami i kiedy wpadnie mi w oko coś ciekawego – zapisuję. Cały czas jest dużo do zrobienia i doceniam, że poprzez KBO mieszkańcy mogą proponować i uczestniczyć w tworzeniu i „urządzaniu" swojego miasta. W ostatniej edycji moi synowie sami zaangażowali się mocno w projekt modernizacji skate parku. Mimo że zabrakło kilku głosów i projekt przepadł, nie poddajemy się i w tym roku ponownie złożyliśmy ten pomysł pod dyskusję. Dla mnie ważne jest to, aby pokazać im, że można mieć wpływ na to, co nas otacza, a o swoich pomysłach można mówić głośno.

Dla mnie KBO to też możliwość realnego działania, które zdecydowanie bardziej wolę od narzekanie, że my, mieszkańcy często widzimy i czujemy potrzeby bardziej niż urzędnicy. Jeśli z okazji 10. edycji budżetu obywatelskiego w Koszalinie mógłbym sobie czegoś życzyć, to z pewnością byłoby to większe zaangażowanie mieszkańców. Powstało wiele obiektów, na których można rozgrywać turnieje, spotykać się z przyjaciółmi, odpocząć, czy po prostu podziwiać, niektóre już stały się też wizytówkami miasta. Gorąco namawiam do tego, aby każdego dnia cieszyć się Koszalinem.

Prezydent Miasta – Piotr Jedliński o Koszalińskim Budżecie Obywatelskim:

Cieszę się, że już od 10 lat mieszkańcy Koszalina współdecydują o wydatkach w naszym mieście. To mieszkańcy najlepiej znają swoje potrzeby i to dzięki nim, Koszalin staje się miastem, w którym nam wszystkim żyje się lepiej. Obserwujemy też, że wzrasta świadomość wśród mieszkańców, a tym samym zwiększa się zaangażowanie w życie społeczne. Życzyłbym sobie, aby Koszaliński Budżet Obywatelski przyczynił się do jeszcze większej aktywności koszalinian, aby wspólnie budować nasze miasto przyszłości.

Pierwszy w Koszalinie integracyjny plac zabaw dla dzieci niepełnosprawnych i sprawnych

Obserwatorium astronomiczne Koszalin

Wybieg dla psów na Osiedlu Unii Europejskiej

Każda edycja stawia przed nami nowe wyzwania, przynosi nowe rozwiązania, a tym samym uczy nas, w jaki sposób zachęcić mieszkańców do aktywności i do współdecydowania.

Bardzo serdecznie dziękuję mieszkańcom Koszalina za dotychczasowe ciekawe propozycje i pomysły, jakie zgłosili do Koszalińskiego Budżetu Obywatelskiego. To dla mnie niezwykle istotne, że w naszym mieście jest wielu zaangażowanych mieszkańców, którzy dbają o przyszłość Koszalina.

Budżet Obywatelski to realny wpływ mieszkańców na to, jak wygląd miasto i co się w nim może dziać. Spektrum pomysłów w zasadzie nie ma ograniczeń, oczywiście poza kilkoma zasadami. Zgłaszać projekty do kolejnych edycji może każdy, kto ma po prostu pomysł. A każdy, kto posiada PESEL i jest mieszkańcem naszego miasta, może zagłosować i wybrać projekty, które służyć będą wszystkim.

## KOŁOBRZESKIE CENTRUM ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

# Wszystko dla biznesu

Kołobrzeskie Centrum Rozwoju Przedsiębiorczości zainaugurowało działalność 14 marca. Minione trzy miesiące dowodzą, że inicjatywa budzi spore zainteresowanie środowiska biznesowego, doświadczonych właścicieli firm oraz osób, które dopiero zaczynają przygodę z działalnością gospodarczą. Dla wszystkich drzwi Centrum są szeroko otwarte.

Kołobrzeskie Centrum Rozwoju Przedsiębiorczości (KCRP) działa w strukturze Urzędu Miasta Kołobrzeg. – Mieliśmy wyraźne sygnały z rynku, że potrzebna jest instytucja, która integrowałaby różne potrzeby przedsiębiorców działających na terenie Kołobrzegu w jednym miejscu – mówi Kinga Stankiewicz, główny specjalista Kołobrzeskiego Centrum Rozwoju Przedsiębiorczości. – Ten temat pojawiał się często podczas spotkań środowiska biznesowego oraz mieszkańców z panią prezydent, a jej powołanie rekomendowała także Rada Gospodarcza przy Prezydencie Miasta Kołobrzeg.

**CELE**

W największym skrócie zadaniem instytucji jest kompleksowa obsługa biznesu oraz dostarczanie różnych usług i narzędzi przedsiębiorcom będącym na różnych etapach działalności. Z oferty mogą skorzystać ci, którzy dopiero myślą o założeniu firmy, chcą się szkolić, zdobyć informacje o tym, jak na rynku funkcjonować albo skąd pozyskać środki na rozpoczęcie działalności, ale także istniejące już mniejsze i średnie przedsiębiorstwa szukające nowych dróg rozwoju. – Współpraca z większymi firmami, mającymi już zaplecze merytoryczne, polega na komunikowaniu ich z rynkiem pracy – zaznacza Kinga Stankiewicz. – Pomagamy w pozyskaniu pracowników czy terenów pod inwestycje.

KCPR oferuje doradztwo, konsultacje, dyżury eksperckie, szkolenia, warsztaty, seminaria, konferencje, a także możliwość uzyskania pożyczek, wsparcia finansowego czy merytorycznego w pozyskaniu środków z funduszy unijnych. W szerszej perspektywie chce promować i aktywizować region kołobrzeski gospodarczo, a jednocześnie wspierać lo-

kalne firmy w procesie wejścia na rynek europejski. Ma temu służyć m.in. propagowanie wiedzy na temat możliwości międzynarodowej współpracy gospodarczej przedsiębiorstw oraz pomoc w pozyskiwaniu inwestorów krajowych i zagranicznych.

Ważną częścią działalności Centrum jest też wspieranie inicjatyw społecznych mających na celu aktywizację bezrobotnych, tworzenie nowych miejsc pracy, zachęcanie do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, działanie na rzecz rozwoju integracji zawodowej i społecznej, a także promowanie, wspieranie i rozwój ekonomii społecznej.

**PRZESTRZEŃ**

Stworzenie specjalnej przestrzeni dla przedsiębiorców, z której mogą korzystać zarówno w codziennej pracy, jak i okazjonalnie jest jednym z priorytetów Centrum. Do dyspozycji są trzy nowocześnie zaaranżowane strefy. Po pierwsze nowoczesna sala szkoleniowa wyposażona w projektor, sprzęt biurowy i materiały niezbędne do prowadzenia prezentacji, konferencji czy szkoleń. Przeznaczona jest dla dwunastu osób. Można ją wynająć na godziny.

Mniejsze spotkania – do ośmiu osób – można zorganizować w saloniku biznesowym. To ciche, komfortowe i dyskretne pomieszczenie, również wyposażone w niezbędny sprzęt (monitor, drukarka, skaner), doskonale sprawdzi się na przykład w roli miejsca do prowadzenia negocjacji, rozmów partnerskich, narad czy rekrutacji.

Natomiast dla osób szukających komfortowego miejsca do pracy, a nie posiadających własnego biura czy pracujących zdalnie przygotowane zostały biurka coworkingowe, wynajmowane na godziny bądź w ramach abonamentu. Do dyspozycji jest komputer (można też pracować na własnym sprzęcie), drukarka i skaner. Wszystkie wspomniane sale są klimatyzowane, z dostępem do wifi, do dyspozycji gości jest kawa, herbata, woda, a także parking.

**WSPÓŁPRACA**

Zakres działalności Centrum jest bardzo szeroki, a ambicją instytucji jest objęcie zasięgiem jak największego grona przedsiębiorców i proponowanie im różnych form wsparcia. Stąd potrzeba nawiązania współpracy z różnymi podmiotami ze sfery biznesu

czy finansów, zarówno państwowych jak i pozainstytucjonalnych, z Kołobrzegu, Szczecina i regionu. Wśród nich znalazły się: Agencja Rozwoju Przemysłu, Bank Gospodarstwa Krajowego, Zachodniopomorski Fundusz Poręczeniowy POMERANIA, Zachodniopomorska Agencja Rozwoju Regionalnego, a także Polska Agencja Inwestycji i Handlu, Polski Fundusz Rozwoju, Enterprise Europe Network przy Zachodniopomorskim Stowarzyszeniu Rozwoju Gospodarczego – Szczecińskim Centrum Przedsiębiorczości, Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego Szczecińskie Centrum Przedsiębiorczości, Koszalińska Agencja Rozwoju Regionalnego, a także agencje pracy, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Urząd Skarbowy w Kołobrzegu, Powiatowy Urząd Pracy w Kołobrzegu oraz instytucje samorządowe i ogólnokrajowe mające za zadanie wspieranie przedsiębiorców.

**WYDARZENIA SPECJALNE**

Codzienną działalność Centrum mają uzupełniać wydarzenia specjalne – spotkania, wykłady, warsztaty, webinary czy prezentacje. Do tej pory odbyło się między innymi spotkanie dotyczące form wsparcia przedsiębiorców przygotowane przez Powiatowy Urząd Pracy w Kołobrzegu, warsztaty dla przedsiębiorców z trenerem biznesu i dla nauczycieli języka angielskiego, dyżur doradcy podatkowego, prezentacja Zachodniopomorskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA dla branży hotelarskiej. Otwarciu Centrum towarzyszył wykład doradcy podatkowego, Przemysława Rosickiego – Grupa Doradcza KCRD. Ponadto Centrum prowadzi akcję „Budujemy kulturę współpracy" wspierającą lokalnych przedsiębiorców, promująca ich produkty i usługi i organizuje spotkania prezydenta miasta z przedsiębiorcami w siedzibach firm.

– Zarówno wydarzenia, jakie organizujemy, jak i cała oferta Centrum ma odpowiadać na realne potrzeby przedsiębiorców – podsumowuje Kinga Stankiewicz. – Będziemy ją zatem rozwijać, wsłuchując się w to, co nam sygnalizują lub co w przyszłości okaże się dla nich istotne.

Kołobrzeskie Centrum Rozwoju Przedsiębiorczości mieści się przy ul. Unii Lubelskiej 33b.

Jest otwarte od poniedziałku do piątku, w godz. 8.30 – 15.30.

Lewińscy
OPTYKA | OPTOMETRIA
NIE WIDAĆ
Zapraszamy na
BADANIE WZROKU
Salon Optyczny Białogard
ul. Wojska Polskiego 11, tel 94 312 82 48
Salon Optyczny Słupsk
ul. Wojska Polskiego 11
Salon Optyczny Koszalin
ul. Zwycięstwa 20-24, (Hotel Gromada)

# Biurowiec dawnej „Przemysłówki” z atrakcyjną ceną sprzedaży

Właściciel jednego z najbardziej znanych koszalińskich biurowców z końcem ubiegłego roku sfinalizował jego gruntowny remont. W efekcie wnętrze obiektu, który obecnie nosi nazwę Przemysłówka Office, to wykończone dobrymi materiałami biura o wysokim standardzie oraz przestrzeń handlowo-usługowa na parterze. Wszystko to w ścisłym centrum miasta przy ulicy Zwycięstwa 115. Atrakcyjność nieruchomości podnosi fakt, że na jej tyłach (po przebudowie ulic Jedności i Głowackiego) powstało nowe rondo i ogólnodostępny parking.

Biurowiec sąsiaduje ze Szkołą Podstawową nr 1, przed którą znajduje się przystanek komunikacji miejskiej

Klatka schodowa w pięciokondygnacyjnej części budynku

Korytarz w dwukondygnacyjnej części budynku

Przykładowa toaleta

Przykładowe biuro - sala spotkań

Przykładowe biuro o małej powierzchni

Niedawny remont oraz kompleksowa modernizacja z roku 2002 spowodowały, że oszacowany przez rzeczoznawcę majątkowego normatywny stopień zużycia blisko stuletniego budynku wynosi zaledwie 23,35 procent.

Mieszczące się w nim lokale mają powierzchnię od 14,02 m kw. do 152,46 m kw. Większość biur jest już wynajęta. Ogólna powierzchnia użytkowa wynosi 1679,18 m kw. (pomieszczenia usługowe i biurowe – 1168,69 m kw. oraz podpiwniczenia, sanitariaty i korytarze – 510,49 m kw.), co przy oferowanej cenie nieruchomości wynoszącej 7,5 mln zł daje bardzo atrakcyjną cenę metra kwadratowego powierzchni (4466 zł).

Widziana z ulicy Zwycięstwa część budynku ma pięć kondygnacji (na parterze ulokowane są dwa lokale przeznaczone na cele handlowe; wyżej biura), a część widziana od strony ulicy Jedności i Głowackiego jest dwukondygnacyjna (parter biurowy i na piętrze posiadająca odrębne wejście ponad 150-metrowa otwarta przestrzeń do dowolnej aranżacji). Działka ma kształt wydłużonego prostokąta przylegającego krótszym bokiem do głównej arterii Koszalina, dzięki czemu na tyłach posesji możliwe było urządzenie kilkustanowiskowego prywatnego parkingu wyłożonego kostką brukową. Bezproblemowy jest również dostęp do pobliskiego rozległego parkingu publicznego.

Przykładowe biuro o większej powierzchni

Wejście do budynku od strony parkingu; na ścianie efektowna fototapeta z linią do produkcji prefabrykatów w d. Kombinacie Budowlanym

Wejście do budynku od strony frontowej

Z punktu widzenia osób wynajmujących biura obiekt ma - oprócz znakomitej lokalizacji i wysokiego standardu wykończenia – wiele zalet. Zróżnicowana powierzchnia lokali pozwala zainstalować się w tym miejscu zarówno większym, jak i zupełnie małym firmom. Budynek jest objęty całodobową ochroną. Starannemu remontowi poddano zarówno wnętrza lokali, jak i wszystkie części wspólne: klatki schodowe, korytarze, toalety, zaplecze socjalne. Odczucie czystości i porządku jest pierwszym wrażeniem, jakie odnosi się, odwiedzając biurowiec dawnej „Przemysłówki".

Warto dodać, że ewentualny nabywca biurowca kupi nieruchomość z uporządkowaną sytuacją prawną, od jedynego właściciela, za cenę o jedną czwartą niższą od wartości odtworzeniowej określonej przez rzeczoznawcę.

Widok na dwukondygnacyjną część obiektu. Piętro to ponad 150-metrowa otwarta przestrzeń do zaadaptowania na dowolny cel.

Widok na przebudowane skrzyżowanie ulic Jedności i Głowackiego

Widok zewnętrzny

Zaplecze socjalne

Sprzedającego reprezentuje Agencja NIERUCHOMOŚCI ANKAM KOSZALIN
(75-500 Koszalin, ul. Marszałka Józefa Piłsudskiego 5, pośrednik odpowiedzialny za ofertę:
Anna Kamińska, telefon + 48 605 405 744, e-mail: nieruchomosci@ankam.com.pl)
- udziela zainteresowanym szczegółowych informacji na temat warunków sprzedaży.
Informacje na temat obiektu znaleźć można również na stronie internetowej: www.przemyslowkaoffice.pl

# BOKARO

## Klucz do sukcesu to elastyczność i zrozumienie oczekiwań rynku

**Autor:** Andrzej Mielcarek | **Fotografie:** Izabela Rogowska

Nieprzypadkowo Salon Łazienek BOKARO cieszy się zaufaniem klientów indywidualnych, deweloperów, inwestorów i firm wykonawczych. Dostarcza materiały do wykończenia domów, obiektów hotelowych, handlowych i reprezentacyjnych. Służy pomocą w przygotowaniu aranżacji wnętrz oraz doradztwem technicznym. Jego zaplecze magazynowe gwarantuje ciągłość dostaw, a wysoka pozycja u dostawców zapewnia konkurencyjne ceny. Firmę wyróżnia znakomite wyczucie rynku oraz oczekiwań klientów, na które reaguje ona elastycznie. W efekcie koszaliński salon w ostatnim czasie rozszerzył asortyment oferowanych produktów o m.in. farby i tapety oraz oświetlenie wnętrz.

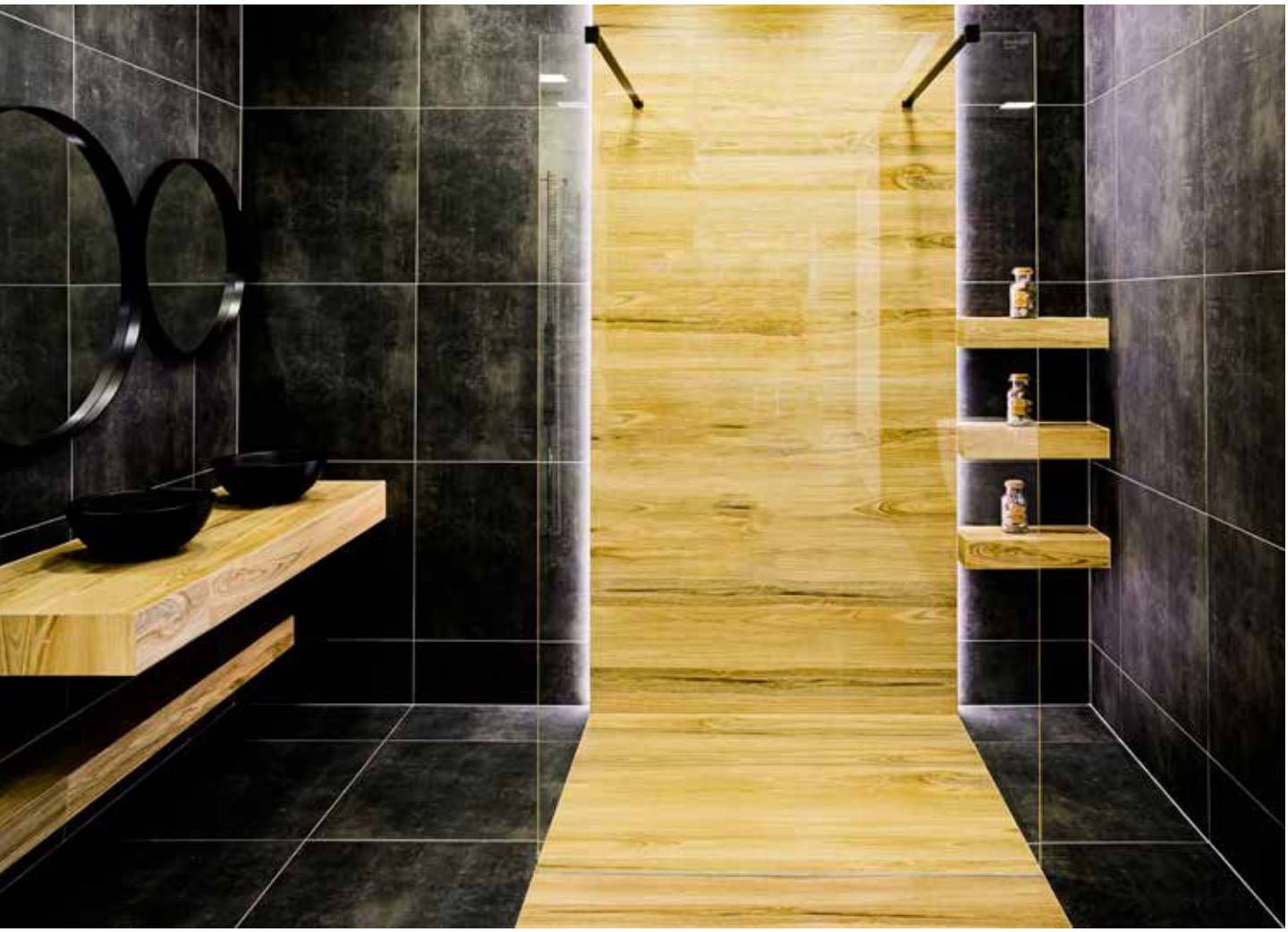
Jak podkreśla Norbert Koselski, dyrektor koszalińskiego BOKARO, gospodarka weszła w trudny okres, będący skutkiem perturbacji pandemicznych i wojny na Ukrainie. Odbija się to również na rynku materiałów wykończeniowych: - Klienci nie przestali spełniać swoich marzeń, budowy indywidualne są kontynuowane mimo wzrostu cen, który nikogo nie cieszy. Inwestorzy zaczęli jednak dokładnie oglądać każdą złotówkę, poszukując materiałów tańszych. My to rozumiemy i staramy się mieć w ofercie rozwiązania, które nadążają za możliwościami i oczekiwaniami klientów.

Po raz kolejny dokonujemy przebudowy naszego salonu pod względem ekspozycji. Oprócz dobrze znanych płytek ceramicznych, które wciąż wzorniczo ewoluują w stronę materiałów naturalnych posiadających rysunek kamienia, cementu, betonu i drewna, rozszerzyliśmy ofertę o farby wewnętrzne i zewnętrzne – silikonowe, silikatowe i ceramiczne. Mamy całą rozpiętość kolorystyczną, zgodną z kluczowymi wzornikami.

Oferujemy również tapety - zarówno dla klientów indywidualnych, przeznaczone do wnętrz domów, jak i tak zwane obiektowe, głównie dla hoteli. Są to tapety z atestami, które mogą być stosowane też w żłobkach, przedszkolach, szkołach, szpitalach. Oprócz tradycyjnych oraz tłoczonych w technologii 3D, proponujemy również tapety winylowe. Na pewno jest to nowość i zaskoczenie dla inwestorów. Rozszerzyliśmy

profil naszej działalności również o oświetlenie. Obserwujemy potrzeby naszych klientów i staramy się wychodzić im naprzeciw. Kiedy przychodzi ktoś, kto chce kupić płytki, to zapewne ma również potrzebę pomalowania sufitu i ścian. Stawiamy więc na kompleksową obsługę. Tapety cieszą się powodzeniem, bo mają bardzo dobrą jakość, a to że mogą być wydrukowane w zindywidualizowanych wzorach, przynosi klientom dużo radości i komfortu. Jeden z naszych producentów jest w stanie wykonać dowolny wzór, choćby na podstawie zdjęcia – ukochanego zwierzaka, postaci filmowej, krajobrazu.

Jeżeli chodzi o dostępność materiałów budowlanych, mamy jak wszyscy problemy z przerwanymi łańcuchami dostaw. Duża część oferowanych przez nas płytek miała związek z Ukrainą, bo stamtąd pochodziły szlachetne glinki używane do ich produkcji. Niestety, nasze fabryki nie mają obecnie do nich dostępu. W skali kraju liczne produkty, na przykład gresy techniczne, są niedostępne. To powoduje, że niektóre inwestycje są opóźnione jak choćby prace nad renowacją balkonów i klatek schodowych w SM Przylesie w Koszalinie. Staramy się zdobywać alternatywne źródła zaopatrzenia, wcale nie gorszej jakości. Niestety nie są to produkty polskie, lecz cieszymy się, że jest w ogóle jakaś



alternatywa. Dzięki temu, że BOKARO jest cenionym partnerem biznesowym na rynku nie tylko polskim, jesteśmy w stanie uzupełniać braki. Robimy to skutecznie i bez szkody dla estetyki.

Do sprzedaży włączyliśmy ostatnio lamele dekoracyjne – bardzo ciekawy produkt, który można zobaczyć po renowacji boksów ekspozycyjnych. Lamele drewnopodobne pięknie wyglądają, mogą być stosowane na podłogach i ścianach. Liczymy na ich dobry odbiór przez klientów.

Mimo trudnych czasów fabryki nie ustają w tworzeniu wzorniczych nowości. Angażują znane nazwiska do grona swych projektantów - oprócz Macieja Zienia, Dorotę Koziarę, Joannę Przetakiewicz. Ich propozycje pokazujemy w naszych aranżacjach, są to często nowe formaty. Widzimy, że klienci coraz częściej zainteresowani są dużymi formatami płytek, choćby 80x120, 120x120, 120x60 i 80x80 cm. Chcąc ułatwić wykonawcom pracę z tymi dużymi formatami organizujemy systematycznie szkolenia, między innymi wspólnie z Ceramiką Paradyż i producentami chemii budowlanej.

bokaro
SALONY ŁAZIENEK

**KOSZALIN**
ul. Gnieźnieńska 11
tel./fax: 94 346 09 02

**KOŁOBRZEG**
ul. Sienkiewicza 17F
tel./fax: 94 351 12 08

**SŁUPSK**
ul. Główna 2b
tel./fax: 59 841 53 66

**www.bokaro.pl**

# Prawo to wyzwanie

**– Dobry prawnik jest rzetelny, sumienny, a przede wszystkim nie traktuje spraw taśmowo – mówi Paulina Serafin-Mróz, radczyni prawna, która prowadzi w Koszalinie kancelarię specjalizującą się w sprawach gospodarczych i podatkowych. Rzadko spotyka się prawnika, który – ze świadomością powagi i wymagań zawodu – o pracy opowiada z pasją i sympatią.**

Paulina Serafin-Mróz pochodzi z Koszalina, jest absolwentką VI Liceum Ogólnokształcącego oraz Uniwersytetu Szczecińskiego. Studiowała zaocznie, dzięki czemu już od pierwszego roku mogła równolegle pracować w sądzie jako sekretarz, a następnie w kancelarii. – Na praktykach w prokuraturze upewniłam się, że nie będę się zajmować prawem karnym i wybiorę pracę w kancelarii – mówi. – Miałam do czynienia z brutalnymi przypadkami i swoją wrażliwość postanowiłam skierować do przypadków rodzinnych czy społecznych.

W zawodzie pracuje od czterech lat. Najpierw jako partnerka w rodzinnej Kancelarii Księgowo-Prawnej Hanka, działającej na terenie Słupska i Ustki. Od firmy odłączyła się, by zyskać niezależność, pracować w Koszalinie i zachować balans między pracą a życiem prywatnym, o co w zawodzie prawnika bywa trudno. – Z kancelarią nadal współpracuję, radząc się w obszarze księgowym, którym zajmuje się mój tata – zaznacza. – I odwrotnie: służę firmie doradztwem prawnym w kwestiach związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej czy podatkowych.

O tym, że pójdzie na prawo, Paulina Serafin-Mróz zdecydowała w gimnazjum. Co najważniejsze, nadal uważa, że to świetny wybór, bo doskonale wykorzystuje cechy jej charakteru. Zawsze lubiła się uczyć, szukać informacji, dociekać. We wszystkich testach predyspozycji zawodowych na równi z prawem pojawiały się opcje zahaczające o działalnością społeczną. Dziś w pracy łączy te dziedziny. Szczególnie bliskie są jej sprawy dotyczące dzieci, rodzinne czy związane z przemocą domową. Sporo spraw prowadzi pro bono. – Nie uważam, że prawnik to zawód służący wyłącznie zarabianiu pieniędzy, ale też dający możliwość wsparcia osób będących w ciężkiej sytuacji życiowej – podkreśla.

Podstawową specjalizacją Pauliny Serafin-Mróz są jednak sprawy gospodarcze i podatkowe – w przyszłym roku zamierza zdać egzamin na doradcę podatkowego. – Zajmuję się kompleksowym prawnym prowadzeniem firm, od momentu założenia firmy, przez sporządzanie i opiniowanie umów, wdrażanie przepisów RODO, sprawy związane z egzekucją należności – wymienia. – Podejmuję się też prowadzenia spraw pracowniczych i związanych z ZUS-em, którymi właściwie nikt chce się zajmować, bo przepisy są skomplikowane, a całość słabo płatna. To poniekąd „pomocowa" część mojej działalności, bo dotyczy osób bardzo pokrzywdzonych przez urzędowe zaniedbania czy klientów z niepełnosprawnością. Poza tym lubię wyzwania.

W pracy najbardziej lubi nieustanne pobudzanie umysłu. Ciągle się dokształca, szkoli, rozwija. Doświadczenie się przydaje, ale każdą sprawę traktuje jak nową, maksymalnie skupiając na indywidualnym przypadku. – Najważniejsze jest zdobycie pełnego zaufania klientów, tak by czuli się ze mną komfortowo i bezpiecznie, otwarcie mówili o wszystkim, niczego nie ukrywali, nie wstydzili się i nie kłamali – podkreśla. – Moim zadaniem jest wspierać ich na każdym etapie sprawy. Przydaje się tu podejście psychologiczne, myślałam nawet o podjęciu studiów w tym kierunku.

– Ani praca prawnika, ani rzeczywistość sali sądowej nie przypomina tego, co widzimy w filmach czy serialach. – Nasza praca jest żmudna, wymaga ogromu przygotowań i większość odbywa się w gabinecie. Zwłaszcza na początku każdej sprawy, ale nie odpuszczam zaangażowania na żadnym etapie, nawet najdłużej ciągnącego się procesu.

**Paulina Serafin-Mróz**
**Siedziba Kancelarii**
**75-814 Koszalin, ul. Szeroka 24/20**
**tel. 509 764 851**
**strona internetowa www.prawnikkoszalin.com.pl**
**email paulina.serafin-mroz@wp.pl**

# Škoda Karoq: kompaktowy SUV niczym auto klasy premium

**Autor:** Andrzej Mielcarek | **Fotografie:** Marcin Betliński

Karoq zadebiutował w 2017 roku i od razu stał się, obok modelu Octavia, najchętniej kupowanym autem marki Škoda na świecie – w ciągu czterech lat wyprodukowano go w 566 tysiącach egzemplarzy. Po niedawnym liftingu z pewnością wciąż pozostanie popularny, bo nadal jest tak samo wygodny i przyjazny, ale przy okazji dostał nieco odświeżony wygląd, lepszą aerodynamikę i nowoczesne systemy wspomagania kierowcy.

Škoda Karoq w aktualnej postaci oferowana jest z trzema silnikami benzynowymi oraz dwiema opcjami wysokoprężnymi. Wszystkie silniki należą do rodziny EVO. Podstawowa jednostka 1.0 TSI oferuje 110 KM i współpracuje z sześciobiegową ręczną skrzynią. 150-konny silnik 1.5 TSI może być sparowany również z siedmiobiegową automatyczną skrzynią DSG. Topowy „benzyniak" 2.0 TSI daje kierowcy do dyspozycji moc 190 KM. Karoq w tej wersji występuje tylko ze skrzynią DSG oraz napędem na cztery koła. Dwulitrowy silnik Diesla występuje zaś w dwóch odmianach - o mocy 116 lub 150 KM. W obydwu przypadkach mamy do wyboru skrzynię ręczną lub automatyczną. Samochód z „automatem" występuje tylko w opcji 4×4. My mieliśmy okazję przetestować taką właśnie wersję w odmianie Sportline.

Faceliftingi nie zawsze wiążą się z dużymi zmianami w wyglądzie samochodu i tak też w istocie jest w przypadku odświeżenia Škody Karoq. Na pierwszy rzut oka wygląd samochodu niemal się nie zmienił, a największą różnicą są przemodelowane tylne lampy i nowe kolory. Przyglądając się jednak bliżej, można zauważyć, że z przodu zmodyfikowano atrapę chłodnicy, której kształt nieco się zmienił. Poza tym widać delikatnie inaczej poprowadzone reflektory, choć z daleka praktycznie można tego nie zauważyć, a największą różnicą w ich przypadku jest zastosowanie świateł wykonanych w technologii Full LED Matrix. Zmianie uległ również przedni zderzak, a z tyłu poza lampami wydłużono spoiler, aby poprawić aerodynamikę.

I to tak naprawdę wokół poprawy aerodynamiki kręci się cały facelifting Karoqa, dlatego ostatnią zauważalną zmianą są felgi z plastikowymi wkładkami zmniejszającymi opory powietrza. To, czego nie da się zauważyć, to dodatkowe osłony pod samochodem, czy żaluzje w przednich wlotach. Najważniejsze dla producenta jest jednak to, że tymi zmianami zdołano osiągnąć współczynnik oporu powietrza Cx=0,30, czyli wynik o 9 proc. lepszy niż w aucie sprzed zmian i jednocześnie najlepszy w klasie.

Od strony wizualnej jeszcze mniej zmieniło się we wnętrzu. W standardzie są cyfrowe zegary, bardzo przejrzyste, dające kilka opcji wizualnych. Nowa Škoda Karoq jest dostępna w dwóch wersjach wyposażenia: Ambition i Style oraz dodatkowo we wspomnianym już wariancie Sportline. Wtedy jest standardowo wyposażona w czarny pakiet wykończenia z relingami dachowymi i czarnym obramowaniem okien.

Nie ma co się doszukiwać zmian w kwestii przestronności. To akurat dobrze, bo Karoq nie ma czego się wstydzić pod tym względem. Zarówno osoby jadące z przodu, jak i z tyłu, nie będą narzekały na brak miejsca dla siebie. To samo można powiedzieć o bagażniku, w którym pozostawiono opcję VarioFlex. Rozwiązanie to zastępuje klasyczną tylną kanapę na rzecz trzech oddzielnych foteli, które mają regulację pochylenia oparcia, przesuwania przód-tył, a także można je zupełnie wyjąć z auta. Opcja ta nie dość, że poprawia komfort podróży pasażerów z tylu, to pozwala na powiększenie przestrzeni bagażowej względem auta bez tej opcji. Samochód z VarioFlex pomieści 588 l w bagażniku (w pozycji maksymalnie przysuniętych tylnych foteli do przodu), a po wyjęciu foteli powiększa się aż do 1810 l. Z kolei w aucie z tylną kanapą przestrzeń ładunkowa wynosi 521 l, a po złożeniu oparcia powiększa się do 1630 l.

Zmiany pojawiły się także w zestawie tzw. asystentów jazdy. Karoq dostał system Travel Assist, który zwalnia kierowcę z wielu obowiązków. Potrafi on czytać znaki ograniczenia prędkości i się do nich dostosowywać, utrzymuje samochód na pasie ruchu, utrzymuje odstęp od poprzedzających pojazdów. W samochodach z przekładnią automatyczną potrafi także przemieszczać się w korku bez ingerencji kierowcy lub bezpiecznie zatrzymać się, jeśli ten nie będzie reagował na komunikaty systemu.

Na asfaltowych drogach Karoq to typ spokojnego auta, które zapewni satysfakcję pasażerom i kierowcy tak długo, jak długi nie zażądasz od niego czegoś, do czego to auto nie zostało stworzone. Chyba, że skorzystasz z opcji Sport - wtedy możesz liczyć na wyraźne zwiększenie dynamiczności godząc się jednak na zwiększone spalanie, co przy obecnych kosztach paliwa staje się swego rodzaju luksusem. Komfortowy tryb pracy zawieszenia w Karoqu potrafi sprawić, że nawet jazda szutrową drogą nie będzie dla podróżnych oznaczała odczuwalnej niewygody.

Po teście zostaliśmy z jednym zasadniczym wrażeniem: poliftingową Škodę Karoq prowadzi się bardzo przyjemnie, komfortowo, niemal jak auto klasy premium. Jeśli ktoś nie wierzy, niech umówi się na jazdę próbną, a przyzna nam rację.

# ŠKODA KAROQ SPORTLINE

## CHARAKTERYSTYKA I DANE TECHNICZNE

**Segment:** compact SUV
**Typ silnika:** benzyna
**Pojemność silnika:** 1984 cm3
**Moc silnika:** 190 KM
**Rodzaj napędu:** 4x4
**Skrzynia biegów:** automatyczna
**Prędkość maksymalna:** 221 km/h
**Przyspieszenie 0-100 km/h:** 7,0 s
**Emisja CO2:** 171-182 g/km

**Średnie zużycie paliwa:** 7,5-8,0/100km
**Pojemność bagażnika:** 521/1630 l
**Promień skrętu:** 10,9 m
**Rozstaw osi:** 2638 mm
**Długość:** 4390 mm
**Szerokość:** 1841 mm
**Wysokość:** 1603 mm
**Masa własna:** 1539 kg
**Opony standardowe:** 225/50 R18

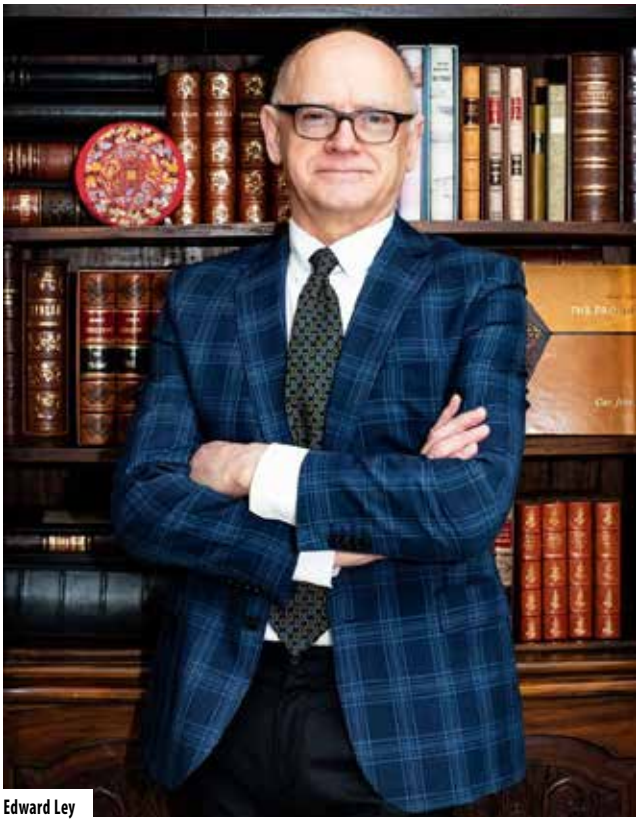
**Grupa Cichy – Zasada**
Oddział Skoda w Koszalinie
ul. Gnieznienska 43a, 75-736 - Koszalin
tel.: 94 317 79 00

Tegoroczni laureaci godła "Teraz Polska" w Pałacu Prezydenckim w Warszawie.

# Koszalinianie ponownie wśród laureatów konkursu „Teraz Polska"

**Autor:** Andrzej Mielcarek

Po raz drugi w swoich dziejach koszalińskie Wydawnictwo Artystyczne Kurtiak i Ley znalazło się w gronie zwycięzców prestiżowego konkursu „Teraz Polska". Tym razem zostało nagrodzone za innowacyjność – wydało książkę, której dopełnieniem jest wirtualna rzeczywistość.



Edward Ley

Wydawnictwo założyli w 1989 roku Urszula Kurtiak i Edward Ley. Specjalizuje się ono w wydawaniu bibliofilskich książek w różnych językach na wiecznotrwałych artystycznych papierach i ręcznym ich oprawianiu w skóry oraz inne szlachetne materiały.

Książki Wydawnictwa zyskały niezliczoną ilość krajowych oraz międzynarodowych nagród i były eksponowane m. in. w Nowym Jorku, Paryżu, Londynie, Moskwie, Pekinie. Zamawiano je dla kolejnych papieży, monarchów, prezydentów państw i innych VIP-ów.

Trzy lata temu Wydawnictwo otworzyło w Warszawie przy ul. Marszałkowskiej 62 pierwszą na świecie Galerię Książki Kolekcjonerskiej.

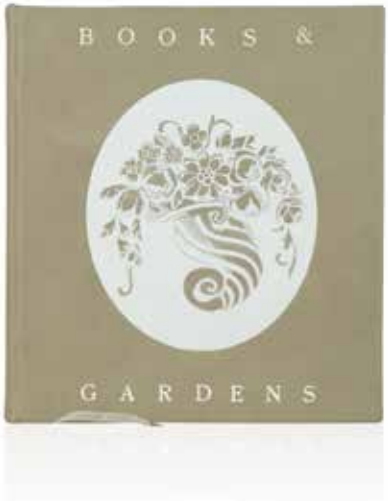
Siedziba Wydawnictwa, mieszcząca się w Koszalinie przy ulicy Szczecińskiej, to otoczone pięknym ogrodem swoiste sanktuarium rzemiosła artystycznego. Tutaj powstają unikatowe książki, wydawane czasami tylko w kilku egzemplarzach. Jednocześnie jest to firma, przyjmująca zlecenia na przykład na oprawę całych prywatnych bibliotek; realizacja niektórych z nich pochłania pracę wielu osób przez nawet półtora roku.

Siłą rzeczy nie są to tanie rzeczy, lecz klientów nie brakuje. Urszula Kurtiak mówi: - Są nimi ludzie ceniący wyjątkowość i kunszt naszych wyrobów. Z wieloma z czasem nawiązujemy przyjacielskie relacje, podobnie jak z wybitnymi artystami którzy przez 33 lata istnienia oficyny z nią współpracowali.

Właściciele dają sobie sprawę z faktu, że tradycyjna książka papierowa jest coraz częściej wypierana przez formę cyfrową. Żeby nie straciła na znaczeniu, musi adaptować nowe technologie, nieść duży ładunek kreatywności i artyzmu. Właśnie takie kryteria spełnia książka z rozszerzoną rzeczywistością „Books & Gardens" nagrodzona godłem „Teraz Polska". Łączy szlachetną tradycję bibliofilską, luksusowe rzemiosło z najnowszymi technologiami.

Została wydana z okazji obchodów 400. rocznicy Oksfordzkiego Ogrodu Botanicznego i szczególnego konkursu. Jego tematem był wpływ roślin na życie ludzi. A co wpływa na życie roślin? Oczywiście pszczoły. Dlatego na okładce książki przedstawiony jest róg obfitości z roślinami. Gdy ściągnie się specjalnie wykonaną darmową aplikację Books&Gardens AR na smartfon i skieruje go na okładkę książki, to pojawi się... pszczoła. Róg obfitości stanie się barwny, a pszczoła bzycząc, wykona okrążenia nad książką po czym siądzie na okładce i zniknie.

Edward Ley komentuje: - Nasze Wydawnictwo wchodzi w nowy etap rozwoju. Zastosowaliśmy po raz pierwszy nowoczesne techniki wirtualne w książkach artystycznych. Wprowadzamy technologie i materiały niestosowane dotąd w produkcji książek. Książki Wydawnictwa Artystycznego Kurtiak i Ley wkraczają




również w obszary zarezerwowane dotychczas dla sztuk pięknych. Ponownie otworzyliśmy pracownię introligatorstwa artystycznego w Berlinie. Trwa remont nowego obiektu dla wydawnictwa i pracowni introligatorskich w Koszalinie. Przenosiny do nowych pomieszczeń nastąpią w nieodległym terminie. W naszej dotychczasowej zabytkowej siedzibie pozostanie prywatne Muzeum Sztuki Książki. Udział w Konkursie „Teraz Polska" miał być sprawdzianem, czy kierunek nowych działań Wydawnictwa jest wystarczająco kreatywny i innowacyjny. Uzyskanie Godła „Teraz Polska" jest tego potwierdzeniem. Motywuje nas do dalszego rozwijania innowacyjnych technik i technologii zarówno w obszarze tworzenia książek, jak i zarządzania firmą.

Warto dodać, że Urszula Kurtiak i Edward Ley są ludźmi wielu talentów, wyposażonymi w ogromną wiedzę nie tylko z obszaru edytorstwa, mistrzami rękodzieła artystycznego. Wśród ich licznych pasji ważną pozycję zajmuje tango. Co roku goszczą warsztaty taneczne, na które zjeżdżają pasjonaci tanga z różnych stron świata. Oboje należą do najbarwniejszych postaci koszalińskiego biznesu. Są członkami elitarnego Bussines Centre Club.

Urszula Kurtiak w towarzystwie Agaty Kornhauser-Dudy, z rąk której odebrała przed chwilą nagrodę oraz prof. Michała Kleibera, przewodniczącego Kapituły Godła "Teraz Polska"

# Gala koszalińskiego oddziału Północnej Izby Gospodarczej

**Autor:** Adam Różański | **Fotografie:** Tomasz Majewski

Północna Izba Gospodarcza obchodzi w tym roku dwa piękne jubileusze: 25-lecia istnienia w ogóle i 15-lecia oddziału koszalińskiego. „Koszalin" zrzesza obecnie ponad 200 firm, będąc największym oddziałem największej regionalnej izby gospodarczej w Polsce. Przedsiębiorcy uczcili 15. rocznicę uroczystą galą w nowym mieleńskim hotelu Ferry Resort.

Gala stała się okazją do uhonorowania koszalińskich członków Izby legitymujących się największym stażem członkowskim. Osobne podziękowania i wyrazy szacunku odebrał Robert Bodendorf, wieloletni prezes oddziału. Do podziękowań od kolegów swoje gratulacje dołączyła Hanna Mojsiuk, prezes Północnej Izby Gospodarczej.

Pani prezes wyróżniła również kilka innych osób za wkład w rozwój oddziału. Otrzymali je: Robert Bodendorf (wieloletni prezes oddziału) za prowadzenie Izby na początku jej istnienia i konsekwentny rozwój, Andrzej Mielcarek (obecny prezes) za kreatywność i skuteczność w działaniu, Piotr Jedliński (prezydent Koszalina) za wspieranie przez wiele lat Izby, Teresa Żurowska i Małgorzata Chodkowska (Fundacja Pokoloruj Świat) za charytatywną działalność pod patronatem Izby oraz Wioletta Skowronek-Duda (przewodnicząca Klubu Kobiet PIG w Koszalinie) za wspieranie kobiet w przedsiębiorczości.

Galę uświetnił znakomity występ Katarzyny Żak, znanej aktorki i wokalistki, która zaśpiewała piosenki Agnieszki Osieckiej.

O północy przed gośćmi gali wystąpił koszaliński zespół Jumpfire z imponującym spektaklem ogniowym.

W opinii uczestników gali i obserwatorów było elegancko, uroczyście i szykownie. Szczególnie efektownie prezentowały się kreacje pań. Humory dopisywały a zabawa zakończyła się nad ranem.

Krótki film z gali nagrany i zmontowany przez Patryka Brzeskota znaleźć można na facebookowych profilach PIG Koszalin oraz naszego miesięcznika.

15 LAT

BUDAGROS prestiż

BUDAGROS
GRUPA LUXMED

BUDAGROS prestiż

GRUPA LUXMED

MEBLIK

BUDAGROS
GRUPA LUXMED

Dziękujemy naszym partnerom

15 LAT
Północna Izba Gospodarcza
w Koszalinie

MIMED

dermalogica
KLINIKA MEDYCYNY ESTETYCZNEJ

BUDAGROS
BUDOWNICTWO PRZEMYSŁOWE

GRUPA MOJSIUK

GRUPA LUXMED

prestiż

Piekarnia Brzewiańska

OPTIMUM

SGB
Pomorski Bank Spółdzielczy
w Świdwinie
Spółdzielcza Grupa Bankowa

ANKAM NIERUCHOMOŚCI
od 1991 roku

# Certyfikat TÜV dla Mojsiuk Centrum Blacharsko – Lakierniczego

**Autor:** Adam Różański | **Fotografie:** Tomasz Majewski

Każdy kto chciał sprawdzić czy dany produkt jest bezpieczny dla użytkownika, automatycznie szuka na produkcie specyficznego oznaczenia tej globalnej instytucji certyfikującej dopuszczenie do użytku z siedziba w Niemczech. Mojsiuk Centrum Blacharsko-Lakiernicze właśnie otrzymało taki certyfikat na swoje usługi po szeregu szczegółowych i zaliczonych pozytywnie audytów.

Dlaczego wszyscy starają się o ten certyfikat? Uzyskanie certyfikatu TÜV jest dowodem, że dana firma dba o wysoką jakość oferowanych produktów lub usług. Audyty jakościowe przeprowadza bezstronna zewnętrzna jednostka, dlatego można być pewnym co do prawdziwości przedstawionych wyników, a tym samym co do jakości badanych usług lub wyrobów. Dlatego też, certyfikat ten cieszy się uznaniem ze strony konsumentów i przedsiębiorstw na całym świecie.

Mojsiuk Centrum Blacharsko-Lakiernicze to znany na terenie północno-zachodniej Polski oferent tych usług z ponad 40-letnim doświadczeniem w tej branży.

Centrum oferuje naprawy powypadkowe z użyciem technologii i materiałów wszystkich marek samochodowych, począwszy od samochodów osobowych, poprzez dostawcze a na ciężarówkach kończąc. W centrum naprawiane są również naczepy i różnego rodzaju zabudowy użytkowe i specjalistyczne, które są montowane na pojazdach samochodowych.

Centrum dysponuje wysokiej klasy skomputeryzowanymi urządzeniami do napraw nadwozi, pozwalającymi odtworzyć pierwotne wymiary karoserii pojazdów z 100-procentową dokładnością.

Dzięki piecowi indukcyjnemu firma Mojsiuk jest w stanie naprawiać nawet duże ramy samochodów ciężarowych bez zmian w strukturze naprawianego materiału z jakiego wykonano np. ramę, a lakiernie już na etapie przygotowywania koloru lakieru korzystają z mieszalnika farb MoonWalk światowego potentata w produkcji lakierów – firmy PPG, wykorzystującego najnowszą technologię na świecie w tej materii, zapewniając tym samym niemal 100-procentowe odwzorowanie potrzebnego koloru.

Uzyskanie tego certyfikatu przez Centrum daje pewność, że klienci powierzający swoje pojazdy do naprawy mogą być spokojni, iż zasiadając ponownie za kierownicą naprawionego auta, znajdą je w takim samym stanie jak przed naprawą. Auto będzie posiadało takie same właściwości użytkowe, trakcyjne, a co najważniejsze – zapewni poziom bezpieczeństwa jak nowy pojazd.

Otrzymany certyfikat daje także pewność współpracującym z firmą Mojsiuk towarzystwom ubezpieczeniowym, że firma gwarantuje taką wysoką jakość naprawy za każdym razem, albowiem audytowi podlega cały proces naprawy, gdzie badane są źródła pozyskiwania części zamiennych, posiadany i używany park maszynowy oraz umiejętności kadry i szkolenia odbyte przez pracowników.

Certyfikacja wykonywana jest na podstawie specjalnej listy audytowej. Została ona stworzona z wykorzystaniem wieloletniego doświadczenia pracowników TÜV SÜD w dziedzinie motoryzacji. Podczas audytu weryfikowane są wszystkie obszary, które mają wpływ na jakość usługi, oraz jakość naprawy uszkodzonego pojazdu. Kontroli podlegają nie tylko narzędzia na halach blacharni oraz lakierni, weryfikowane są również:

- wygląd zewnętrzy (budynek, parkingi, sposób ulokowania pozostawionych uszkodzonych pojazdów),

- biuro obsługi klienta,

- blacharnia/lakiernia,

- niezbędna dokumentacja do prowadzenia działalności,

- proces oględzin pojazdu po naprawie blacharsko-lakierniczej.

Aby otrzymać najwyższą z not w postaci 5 gwiazdek należy spełnić wszystkie wymogi TÜV na poziomie od 95 do 100 %. Dodajmy, że Mojsiuk Centrum Blacharsko – Lakiernicze otrzymało najwyższą ocenę – właśnie 5 gwiazdek.

W dniu 11 kwietnia br. na ręce przedstawicieli Zarządu Grupy Mojsiuk – pani Hanny Mojsiuk oraz Łukasza Hormańskiego, przedstawiciel TÜV SÜD Polska Sp. z o.o. pan Krzysztof Podhorodecki przekazał wydany po szeregu badań audytowych certyfikat.

Zapraszamy do skorzystania z usług Mojsiuk Centrum Blacharsko – Lakiernicze,
ul. Koszalińska 89, Stare Bielice k/Koszalina. Kontakt pod nr tel.: +48 94 340 50 23
www. mojsiuk.pl/centrum-blacharsko-lakiernicze
Szukaj nas na facebooku: www.facebook.com/BlacharniaMojsiuk

# Koszalińskie marki w świadomości koszalinian

**Autor:** Anna Zawiślak

Jeszcze jakieś 20 lat temu nie byłoby wątpliwości, że najbardziej prawdopodobna odpowiedź na pytanie o znaną koszalińską markę brzmiałaby: Brok. Jednak po utracie samodzielności biznesowej browar jakby znikł ze świadomości mieszkańców Koszalina. Co i kto obecnie kojarzy się najsilniej z miastem jego mieszkańcom? Odpowiedź jest niejednoznaczna. Przynajmniej tak wynika z naszej małej sondy.

Środowisko biznesowe od dawna zdaje sobie sprawę z faktu, że wiele ciekawych produktów i firm działających w Koszalinie prawie nie funkcjonuje w świadomości koszalinian. Stąd między innymi wziął się doroczny konkurs Made in Koszalin, który ma wyciągać z cienia osoby, produkty, firmy i idee. Ale nawet on nie jest w stanie wypromować wszystkiego, co na to zasługuje.

Może ktoś zapytać, jakie to ma znaczenie. Otóż ma ogromne. Silna marka związana z miejscem jest kapitałem, daje marketingowy napęd. Jeśliby wziąć pod uwagę zacytowane niżej wypowiedzi naszych Czytelników, Koszalin nie wykorzystuje potencjału tkwiącego w lokalnych markach znanych w szerszej skali, skoro nie padają te same nazwy z ust wielu osób. A czasy mamy takie, że dobry wizerunek i skuteczne public relations przekładają się na pieniądze.

Koszalinian poprosiliśmy o spontaniczną odpowiedź, jakie marki wydają się im najbardziej koszalińskie. Oto co usłyszeliśmy:

**ALEKSANDRA KLING**
Moją pierwszą myślą jest Cukin, czyli Tomasz Żuk, artysta tworzący dzieła plastyczne głównie w przestrzeni publicznej. To niesamowite, że możemy zobaczyć jego prace w całym Koszalinie i nie tylko, także poza granicami naszego województwa. Jest kopalnią pomysłów, ma wspaniałą wyobraźnię i wielkie serce, ponieważ nie raz swoją sztukę wykorzystuje do działań charytatywnych. Jego prace sprawiają, że miasto staje się kolorowe i optymistyczne. Trudno przejść obok jego murali bez uśmiechu, on sam pojawia się na twarzy.

**TOMASZ DĄBROWSKI**
Z koszalińskich marek zawsze przychodzi mi na myśl Piekarnia Drzewiańska. Zazwyczaj jest to pierwsza marka, która wita mnie każdego dnia w postaci świeżej bułeczki lub chleba. Zawodowo dość często spotykam się z podgrzewaczami firmy Kospel, to również koszaliński produkt niemal codziennego użytku. Sercem muszę wspomnieć o Lukrecji i piernikach, od skromnego pomysłu udało się stworzyć rozpoznawalny produkt. Pyszny chlebek, ciepła woda i smaczne pierniki. Taki jest mój markowy Koszalin.

**MAGDALENA ZIĘTEK**
W ostatnim czasie obserwuję bacznie poczynania „słodkich" firm na naszym koszalińskim rynku. Powstaje sporo fajnych miejsc, które są dla siebie naturalną konkurencją, a jak wiadomo nic nie podnosi poziomu bardziej niż dobra konkurencja. Wśród ulubionych wymieniłabym Kawiarnię Marty Klim, Poranek oraz Torty i Ciasteczka. Młode marki, sprawnie konkurują z tymi, które mają już utartą pozycję na rynku, a to, że są bardziej medialne czyni je niewątpliwie w pewnych aspektach atrakcyjniejszymi.

**NIKOLA GASZYŃSKA**
Bardzo sobie cenię koszalińską restaurację Orient Express Döner Kebab. Jest od 20 lat na naszym rynku, a smak nadal ten sam. Miejsce w samym centrum miasta, w pasażu Cegielskiego przetrwało już wiele „rewolucji" na naszym rynku gastronomicznym. Tu zawsze jest pełno, a można zjeść dania z grilla, kebaby w różnej formie i własne, popróbować autorskie sosy.

**PAWEŁ KUSIAK**
Moją koszalińską marką jest firma Meden-Inmed, która swoją siedzibę ma na osiedlu, na którym mieszkam, czyli Wenedów. Meden -Inmed jest liderem w branży inżynierii medycznej, znaną nie tylko w Polsce, ale i na świecie. Doceniam też, że w tej firmie zatrudnienie znajduje wielu koszalinian i to na najróżniejszych stanowiskach oraz specjalizacjach. Takie przedsiębiorstwo to powód do lokalnej dumy.

**ŻANETA WITKOWSKA**
Dziś większość swoich spraw załatwiamy przez telefon i w telefonie. Na pomoc i na gotowe rozwiązania zawsze mogę liczyć w LEO, czyli na koszalińską markę z siedzibą przy ulicy Szczecińskiej. Cenię sobie ich profesjonalne podejście, uśmiech, dobre słowo i pyszną kawę, którą częstują klientów. Indywidualne podejście połączone z dużymi pokładami cierpliwości i zaangażowania zdecydowanie wyróżnia ich na rynku.

**NATALIA KŁUS-SZCZEBLEWSKA**
Na koszalińskim rynku jest sporo marek, na które warto zwrócić uwagę. Pierwsza na myśl przyszła mi Drewutnia Emila. Emil Piłaszewicz stworzył przestrzeń, w której wytwarza unikatowe wyroby z poroża jeleni i z drewna. Warto tu dodać, że przy tworzeniu biżuterii, która najczęściej wychodzi spod jego palców i dłuta nie ucierpiał i nie ucierpi żaden jeleń. Choć poroża budzą czasem mieszane uczucia, to jednak struktura, gładkość i misterne wykonanie zaskakuje. Posiadam wiele przedmiotów wykonanych w Drewutni Emila, jakość, technika i naturalne metody sprawiają, że takich przedmiotów chce się mieć więcej i więcej.

POMORSKIE SKŁADY DREWNA

## POMORSKIE SKŁADY DREWNA OFERUJĄ:

DREWNO KONSTRUKCYJNE | DREWNO KVH | DREWNO BUDOWLANE | BOAZERIE | PODBITKI | TARAS MODRZEWIOWY I SOSNOWY | PŁYTY OSB, MFP, WIÓROWE, MEBLOWE | SKLEJKI LIŚCIASTE I IGLASTE | SKLEJKI SZALUNKOWE | LISTWY DREWNIANE | SCHODY I STOPNIE SCHODOWE | BLATY KLEJONE DĄB, BUK, SOSNA | PODŁOGI DREWNIANE | BARLINECKIE DESKI PODŁOGOWE | PANELE PODŁOGOWE | DRZWI WEWNĘTRZNE I ZEWNĘTRZNE | IMPREGNATY KOOPMANS | USŁUGA CIĘCIA I TRANSPORTU

KOSZALIN, UL. BOHATERÓW WARSZAWY 5 | TEL. 94 343 20 10
GODZINY OTWARCIA: PONIEDZIAŁEK – PIĄTEK 8.00-16.00, SOBOTA 8.00-14.00

**BARBARA ŻMUDA-TRZEBIATOWSKA**
Z Koszalinem kojarzy mi się Politechnika Koszalińska. Moim zdaniem promuje Koszalin, przyciąga młodych ludzi do naszego miasta i aktywnie włącza się w lokalne projekty. Politechnika Koszalińska to ponad 50-letnia tradycja (wcześniej WSInż.), więc zdecydowanie jest miejscem, które łączy pokolenia.

**MATEUSZ PRUS**
W naszym mieście jest wiele wspaniałych marek, ale większość z nich ma charakter usług. Mniej jest producentów. Od razu jednak pomyślałem o marce HO::LO. Firma zajmuje się szyciem toreb ze zużytych banerów reklamowych. Sam używam ich, odkąd pamiętam. Niestety, kilka lat temu firma przeniosła się d Szczecina. Ciągle jednak uważam ją za koszalińską markę.

**ROBERT KOWALCZYK**
Moimi ulubionymi markami są te, które poza swoją działalnością biznesową, angażują się w działania sportowe dla dzieci i młodzieży. Tu szczególnie chciałbym wyróżnić firmę GlobMetal, która od niedawna mieści się przy koszalińskiej strefie ekonomicznej, a specjalizuje się w laserowym cięciu metalu. Firma fotowoltaiczna ZAXON, która prężnie się rozwija w zakresie odnawialnych źródeł energii oraz firma TOMPAK, specjalizująca się w dystrybucji opakowań jednorazowych też mi przychodzą od razu na myśl. Marki te nie tylko świetnie radzą sobie na rynku, ale potrafią się także dzielić z innymi.

**PAWEŁ BUŁŁO**
„Nienażarty, czyli nie tylko burgerownia". Startowali jako jedni z wielu, a dziś mają najlepsze sezonowe wypusty burgerów w mieście (np. szparagowy). Obsługa, która potrafi doradzić w wyborze zarówno posiłku jak i napoju. Stworzyli wystrój, w których chce się zostać na dłużej. Wyciskane soki, piwo z browaru regionalnego, a sezonie letnim muzyka na żywo. „Nienażarty" stało się miejscem spotkań i co dla mnie ważne można tam wchodzić z czworonogami, na które zawsze czeka miska z wodą.

**MARIA PELC**
Politechnika Koszalińska to jeden z największych pracodawców w Koszalinie. Uczelnia jest coraz bardziej otwarta na współpracę z biznesem. Cieszy również fakt, że jest tak duże zainteresowanie innowacyjnością i wzajemne zrozumienie potrzeb różnych środowisk. Politechnika posiada naprawdę szerokie spektrum możliwości dydaktycznych i badawczych. Studenci mogą korzystać z praktyk i kształcić się na wielu różnych kierunkach. Bardzo ciekawa jest również Konstelacja Wiedzy, gdzie potencjalni partnerzy mogą przejrzeć całą bazę działań Uczelni, a tym samym znaleźć płaszczyznę do współpracy.

**PATRYCJA KOWALSKA**
Trzy marki wymieniłabym od razu. Zacznę od Infiks Biuro Rachunkowe Ilona Sokołowska. Następnie Pracownię Tortów Moniki Rudnickiej i Rzecz Tortową. Wszystkie te miejsca łączy zaangażowanie właścicieli i pasja do tego co robią. Zadowoleni klienci i tak długa obecność na rynku świadczą o tym, że koszalinianie docenią ich działalność. Miło przypatrywać się jak takie całkiem niewielkie przedsiębiorstwa rozwijają się.

**ALEKSANDRA STASIULEWICZ**
Może nie wszyscy wiedzą, że w podkoszalińskich Karnieszewicach produkowany jest jeden z najlepszych paprykarzy w Polsce. Paprykarz Szczeciński, którego smak jest znacznie lepszy od tego jaki znam z dzieciństwa. Kromka razowego chleba z koszalińskiej piekarni Drzewiańskiej z masłem i paprykarzem poleca się na śniadanie.

# LEŚNE TARASY
OSIEDLE

## NOWOCZESNE I KAMERALNE OSIEDLE
W TATOWIE K. KOSZALINA

**BIURO SPRZEDAŻY**
KLAUDIA SKRZYPCZAK | TEL 600 515 592

**WWW.LESNE-TARASY.COM**

**KATARZYNA KŁUJSZO**
Pierwsze co mi przychodzi na myśl to koszalińska „Bogusławka". To jedno z najprzyjemniejszych wspomnień mojego dzieciństwa. Szczególnie myślę o galaretkach w czekoladzie. W „Bogusławce" pracował mój ojczym, jeszcze przed transformacją, niestety zakład wykupiła słupska „Pomorzanka", żeby go za niedługo zamknąć, a przecież Koszalin zasługuje na taką właśnie słodką markę!

**SYLWIA SOBSTEL**
Marka, którą chciałbym się podzielić to Polka Pracownia Krawiecka. Jest mi szczególnie bliska pewnie dlatego, że w szkolnej ławce razem projektowałyśmy na lekcjach różne kreacje. Kibicuję Eli Pałęckiej od samego początku i cieszę się z jej rozwoju, bo sukienki, które szyje zachwycają panny młode. W każdej sukience widać ile serca i pasja wkłada w ich szycie.

**MARCIN RYBARCZYK**
Jedną z koszalińskich marek, które bardzo sobie cenię są salony optyczne „Opytka" na ul. Łużyckiej i ul. Matejki. Zawsze mogę liczyć tam na profesjonalne doradztwo, kompetentną obsługę, przyjazną atmosferę i szeroki wybór oprawek, również takich wyszukanych. Lubię tam wracać i bez wahania polecam ich usługi znajomym.

**KAROLINA SZULAKIEWICZ**
Markę, którą cenię jest Air-Transfer, a miałam okazję poznać ich działania zarówno jako klientka i jako usługodawca. Zdecydowanie wyróżniają się jakością świadczonych usług i dbałością o bezpieczeństwo i komfort pasażerów. Dbają o swoich pracowników, a także angażują się społecznie, kulturalnie i charytatywnie – ostatnio choćby w pomoc Ukrainie. Skądinąd wiem, że angażują się również w bardzo niszowe przedsięwzięcia wspierając doświadczeniem i finansami.

**KRZYSZTOF ZIEJEWSKI**
Dla mnie jako przedsiębiorcy z 24-letnim stażem świetną marką jest Koszalińska Izba Przemysłowo-Handlowa. Jestem pod dużym wrażeniem skuteczności tej organizacji oraz kultury organizacyjnej jaką zbudowała mimo niewielkiego budżetu i składu osobowego jakim dysponuje.

**PIOTR MONKIEWICZ**
Koszalińską smaczną marką jest dla mnie Piekarnia Kaliszczak. Chleby, bułki i słodkości do kawy. Zaglądam niemal codziennie, więc jest to marka z którą jestem, można powiedzieć, organicznie związany.

**RYSZARD PALUSZKIEWICZ**
Moje pierwsze skojarzenie: Radio Koszalin. Kiedyś powiedziałbym Radio Północ, ale ono już nie istnieje od dawna, młodsi w ogóle nie wiedzą, o czym mowa. Nasza rozgłośnia Polskiego Radia broni się przed panującą w mediach bylejakością. Słucham systematycznie (towarzyszy mi przy pracy i w samochodzie), czytam serwis internetowy PRK24.PL i muszę stwierdzić, że radio doszło do dobrego stanu. Dla mnie to jest najpewniejsze źródło informacji o wydarzeniach w Koszalinie i w regionie.

**KRYSTYNA ZIELIŃSKA**
Coś najbardziej koszalińskiego? Galeria Emka. Pierwszy tak duży sklep w mieście. Zbudowany przez koszaliński biznes według projektu koszalińskich architektów. Pewnie nikt już o tym nie pamięta.

**ARTUR RUCIŃSKI**
Zdecydowanie Gwardia Koszalin. Piłkarzom idzie marnie, ale to zawsze nasz klub. Ostatnio dobrze sobie radzą za to piłkarze ręczni. Jest nadzieja, że będą awansować do grupy najlepszych drużyn. Kibicuję im z całego serca. Tak samo z całego serca żałuję, że nie ma już koszykarskiego AZS-u.

**BOGUSŁAWA KONOPACKA**
Jako łasuch od urodzenia powiedziałabym: krówki z Bogusławki. Ale ich od dawna nie ma. Teraz mówię: babeczki serowe z ciastkarni Poznańska. Kiedy jadę w odwiedziny do krewnych z Poznania, zawsze im wiozę świeże, a oni się odwdzięczają „szneką z glancem", czyli ichnią drożdżówką z lukrem. Dlaczego koszalińska cukiernia nosi taką nazwę – nie wiem. Ale dla mnie te babeczki to jest źródło dobrych wspomnień i co najważniejsze - wciąż tak samo smakują.

**ADAM KWIECIŃSKI**
Amfiteatr! Był wyjątkowy od momentu powstania ze względu na konstrukcję dachu. Teraz po rozbudowie jest wyjątkowy i ładny. Mam nadzieję, że podoba się nie tylko mnie. Zobaczymy, co będą o nim mówić wakacyjni goście po kolejnym Kabaretonie. Na marginesie – będzie w tym roku Kabareton? To też chyba koszalińska marka, tak jak Koń Polski i Leszek Malinowski.


REKLAMA

MK

MONIKA KOBYLIŃSKA

BIURO RACHUNKOWE

**Zapraszam do współpracy:**

- **Pomoc przy rejestracji nowej firmy**
- **Prowadzenie Ksiąg Rachunkowych**
- **Prowadzenie Podatkowej Księgi Przychodów i Rozchodów**
- **Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych oraz karta podatkowa**
- **Kadry i Płace**
- **Rozliczenia z ZUS i US**

**+48 574 192 998**

**mk.biurorach@gmail.com**

Pasaż Millenium
ul. Biskupa Czesława Domina 9/1
75-065 Koszalin

*Firma posiada ubezpieczenie OC od wykonywania czynności obejmujących prowadzenie ksiąg rachunkowych oraz ubezpieczenie odpowiedzialności zawodowej wynikającej z obsługi kadrowo-płacowej oraz obsługi KPIR*

# MPS: uroczyste podsumowanie 30-lecia

Bałtycki Teatr Dramatyczny był scenerią uroczystego wieczoru związanego z jubileuszem 30-lecia jednej z najciekawszych koszalińskich firm. Kierowany przez prezes Wandę Stypułkowską MPS International jest dostawcą wielkich sieci handlowych, a jego wyroby spotkać można na półkach drogeryjnych w ponad 20 krajach świata. Firma konkurencję z wielkimi koncernami wygrywa dzięki swej elastyczności i kreatywności. Wystarczy uświadomić sobie, że średnio w roku opracowuje i wdraża do produkcji 200 nowych wyrobów. W wieczorze w BTD, który był okazją do podsumowań i gratulacji, uczestniczyła cała załoga fabryki.

# Perły Biznesu 2021 z mocnym środkowopomorskim akcentem

18. edycja Konkursu „Perły Biznesu" pokazała, że nie tylko Szczecin może się szczycić wybitnymi menedżerami i ciekawymi, odnoszącymi sukcesy firmami. „Perły Biznesu" są przyznawane w dwóch kategoriach: Wydarzenie Gospodarcze i Osobowość Biznesu.

Laureaci Pereł

Nagroda i wyróżnienia w kategorii Wydarzenie Gospodarcze:

• Kapituła nagrodę główną postanowiła przyznać symbolicznie obywatelom Ukrainy za ich wkład w rozwój gospodarczy Pomorza Zachodniego. Według danych Ministerstwa Rodziny i Polityki Społecznej w 2021 roku legalną pracę w województwie zachodniopomorskim podjęło 117,6 tys. Ukraińców.
• Wyróżnienie: Rozwój winiarstwa i enoturystyki na Pomorzy Zachodnim - nagroda trafiła do Stowarzyszenia Winnic Pomorza Zachodniego.
• Wyróżnienie: Rozwój Energetyki Odnawialnej na Pomorzu Zachodnim - nagroda trafiła do Polskiego Stowarzyszenia Energetyki Wiatrowej z siedzibą w Szczecinie.
• Wyróżnienie: Budowa Fabryki Przyszłości GEA Tuchenchagen – nagrodę odebrał Zbigniew Grabowski, prezes spółki GEA Tuchenhagen Polska z siedzibą w Koszalinie, będącej częścią globalnego koncernu GEA.
• Wyróżnienie: Oddanie do użytkowania kompleksu usługowego Posejdon w Szczecinie – nagroda trafiła do Przedsiębiorstwa Budowlanego Calbud ze Szczecina.

**NAGRODA I WYRÓŻNIENIA W KATEGORII OSOBOWOŚĆ BIZNESU:**

• Nagroda główna: Marcin Hołub, prezes firmy mPower w Szczecinie. Dr hab. inż. Marcin Hołub po 20 latach kariery akademickiej przeszedł do biznesu, tworząc ze wspólnikami innowacyjną spółkę technologiczną działającą w obszarze energoelektroniki oraz systemów automatyki napędu elektrycznego. Laureat od wielu lat aktywnie uczestniczy w rozwoju nowoczesnych technologii, również w wymiarze międzynarodowym. Od 2010 roku jest członkiem zarządu sieci badawczo-naukowej BalticNet/PlasmaTec, obejmującej 20 krajów.

Koncert Lesji Szulc

Nagrodę odbiera prezes Zbigniew Grabowski

• Wyróżnienie Ryszard Mroziński, prezes Bałtyckiego Banku Spółdzielczego w Darłowie.
• Jarosław Kotarski, dyrektor Unity Line Limited w Szczecinie.
• Marcin Gardzielik, prezes firmy Coffeedesc z Kołobrzegu.
• Aleksandra Madeja, właścicielki szkoły językowej Presto ze Szczecina

Wyróżnienie dodatkowe pod nazwą Gwiazda „Świata Biznesu" w czasie uroczystwej gali w szczecińskim hotelu Novotel odebrał Andrzej Wyganowski, burmistrz miasta i gminy Stepnica.

Organizatorem konkursu „Perły Biznesu" jest redakcja magazynu „Świat Biznesu" kierowanego przez redaktora Włodzimierza Abkowicza. Kapituła nagrody składa się z zachodniopomorskich naukowców i dziennikarzy. W obecnej edycji przewodniczącym kapituły był prof. Juliusz Engelhardt, pracownik naukowy Wydziału Ekonomii, Finansów i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego, a wiceprzewodniczącą - prof. Danuta Zawadzka, rektor Politechniki Koszalińskiej.

Profesor Marcin Hołub, z prawej prof. Danuta Zawadzka, rektor Politechniki Koszalińskiej

Reprezentacja Środkowego Pomorza

Senator Magdalena Kochan gratukuje laureatom

# **Wspieramy** Rozwój Firm

- Myśl i działaj perspektywicznie.
- Pozyskaj dofinansowanie na rozwój firmy.
- Inspiracje w innowacje.
- Rozwój działalności eksportowej kluczem do sukcesu.
- Profesjonalizm i zaangażowanie.


ul. Wojska Polskiego 24-26
75-712 Koszalin

518 975 511

biuro@priorconsulting.pl

www.priorconsulting.pl


Fundusze Europejskie

Perspektywa finansowa na lata 2021 - 2027

KRAJOWY PLAN ODBUDOWY

Krajowy Plan Odbudowy

## PRIOR CONSULTING W LICZBACH

**450 mln**
POZYSKANYCH DOTACJI

**12 lat**
NA RYNKU

**350**
ZREALIZOWANYCH PROJEKTÓW

*„Najważniejszy w każdym działaniu jest początek" - Platon*

PRIORCONSULTING

DORADZTWO UNIJNE

# OFERUJEMY USŁUGI W ZAKRESIE:

**DOTACJE UE**

**ROZLICZANIE PROJEKTÓW UE**

**STRATEGIE BIZNESOWE**

**ANALIZY FINANSOWE**

## Pomożemy zrealizować projekty:

**inwestycyjne** – związane z wdrożeniem innowacyjnych pomysłów (zakup maszyn, budowa hali, systemy IT, itp.)

**badawczo – rozwojowe** – związane z poszukiwaniem nowej wiedzy w zakresie produktów i technologii (pomagamy we współpracy z lokalnymi uczelniami)

**eksportowe** – w zakresie nowych rynków zbytu (udział w targach, misje gospodarcze)

**cyfryzacyjne** – w zakresie wdrożeń nowych rozwiązań systemowych w firmach

**robotyzacja i automatyzacja** procesów produkcyjnych w firmach, co jest związane z **PRZEMYSŁEM 4.0**

**OZE** – związane z odnawialnymi źródłami energii (w tym instalacje fotowoltaiczne)

**turystyczne** – w zakresie tworzenia nowych produktów turystycznych.

# Jachting znaczy wolność

**Autor:** Michał Stankiewicz

Polacy polubili żeglarstwo. A na pewno kupowanie i wypożyczanie jachtów, zarówno tych żaglowych, jak i motorowych. Ich liczba z roku na rok gwałtownie się zwiększa, a skokowi pomogła... pandemia i związane z nią ograniczenia. Wolność w postaci nowego, pełnomorskiego, własnego jachtu można kupić już za 90 tys. euro (Hanse 315), choć można też wydać... 22 mln euro na Solaris 111.

W siedzibie Super Yachts, która mieści się w gdyńskiej marinie Yacht Park w zasadzie nie ma spokojnego dnia. Klienci nieustannie dzwonią albo przychodzą.

- W sezonie pracujemy siedem dni w tygodniu, poza sezonem niewiele mniej. W naszej branży sezon trwa cały rok, zmieniają się tylko lokalizacje gdzie dostarczamy jachty – mówi Przemysław Tarnacki.

Tarnacki to nie tylko właściciel firmy, ale i utytułowany żeglarz z żeglarskiej rodziny, startujący w regatach na całym świecie, m.in. z własnym Ocean Challenge Yacht Club. Niegdyś najwięcej czasu poświęcał wyścigom, a dzisiaj łączy to z sprzedażą jachtów. I przyznaje, że trafił na wyjątkowy czas, bo pandemia spowodowała gwałtowne przyśpieszenie całej branży.

- Jak przyszła pandemia wszystko się na chwilę zatrzymało, ale potem okazało się, że własny jacht jest tą oazą, gdzie możemy realizować plany urlopowe, nie czekając aż otworzą się lotniska, czy hotele. Własny jacht zapewnia niezależność, wolność i dystans, i ten do pandemii i ten do spraw codziennych! W naszej rodzinnej firmie dostarczamy jachty już ponad 50 lat i rzeczywiście branża nigdy nie miała się tak dobrze, nawet w najlepszych latach, tych przed kryzysem 2008 roku. Jeszcze rok temu na odbiór jachtu z reguły czekało się 12 miesięcy. Dziś, w niektórych stoczniach, to nawet cztery lata!

**POLACY WYBIERAJĄ HANSE**

Super Yachts jest przedstawicielem 11 marek - to zarówno łodzie motorowe, jak i żaglowe. Najbardziej popularna i najbardziej znana to niemiecka Hanse Yachts. Co ciekawe główna produkcja tej niemieckiej stoczni odbywa się w Polsce, blisko Szczecina.

- W segmencie jachtów żaglowych poza wspomnianą Hanse oferujemy również jachty Dehler dla ceniących sobie jeszcze lepsze osiągi żeglarzy. To luksusowy jacht, który potrafi wygrać znaczące regaty. W mijającym sezonie właśnie na nowym Dehler 42, w ramach projektu Konsal Ocean Challenge Yacht Club Team, zdobyliśmy tytuł morskich mistrzów Polski w klasie największych

jachtów – opowiada Przemysław Tarnacki. - Jachty Solaris to z kolei włoska, jachtowa biżuteria - minimalizm, czystość formy i super osiągi. Oferujemy również najlepsze jachty na rejs dookoła świata. Moody to jedyna na świecie stocznia oferująca jachty typu Decksaloon – salon i kuchnia na jednym poziomie z kokpitem, nic z podróży nie umknie naszej uwadze! Amel to obiekt westchnień każdego obieżyświata, który chce swoją podróż spędzić w najwyższych standardach bezpieczeństwa i luksusu. CNB to jachtowa ikona z Bordeaux, piękna linia, dużo francuskiego savoir vivre i bezkonkurencyjna cena w zakresie jachtów 60-80 stóp.

Ceny? Jak wskazuje Tarnacki najmniej, tj. 90 tys. euro będzie kosztować Hanse 315.

- To zgrabny i elegancki jacht, co nie jest oczywiste przy tej wielkości i proporcjach. Przyjemnie i bezpiecznie żagluje, można nim przemierzyć cały Bałtyk, a i podróży dookoła Europy nie będzie się bał. Oferuje spanie dla sześciu osób – opisuje szef Super Yachts.

**WŁAŚNIE TĄ MARKĘ NAJCHĘTNIEJ WYBIERAJĄ POLACY.**

- Sprzedajemy najwięcej pełnomorskich jachtów żaglowych Hanse z przedziału 40—50 stóp. Hanse to najlepszy przykład słynnego German Engineering. Doskonale żeglują, bo odpowiada za nie topowe biuro projektowe Judel/Vrolijk Design, które zwycięża w regatach o Puchar Ameryki. Super wyglądają i mają rozsądną cenę. Są to eleganckie pływające nowoczesne apartamenty, które sprawiają na wodzie sporo frajdy swoim właścicielom – zachwala Tarnacki.

Z kolei najdroższą pozycją jest Solaris 111. Cena wersji podstawowej to 15 milionów euro, ale za pełną specyfikację trzeba zapłacić około 22 miliony euro.

**4 MINUTY Z SOPOTU DO GDYNI**

Równie bogato wygląda oferta jachtów motorowych. Jest fińska marka Saxdor, stosunkowo nowa, ale już zdążyła stać się światowym liderem sprzedaży. Jeszcze nowszą marką jest Ryck, która wpisuje się w aktualne trendy łodzi przybrzeżnych. Sealine z kolei to szacowny brytyjski producent łodzi motorowych z ponad 160 letnią tradycją, a Fjord to awangarda motorowodniactwa w śródziemnomorskim stylu. Motorowodną ofertę wieńczy Solaris Power – włoska manufaktura z designem i jakością, przy której trudno cokolwiek postawić.

- Absolutnym liderem jest fiński Saxdor 320, który oferowany jest w trzech seksownych wersjach: GTO, GTC i GTR. Zresztą nie ma się co dziwić, tylko od początku tego roku stocznią sprzedała już ponad 1000 sztuk tego bestselleru. Wartym uwagi jest jego młodszy brat – Saxdor 200 Sport, którego cena bazowa z silnikiem 100 KM to tylko 23 tysiące euro. Dobrze wyposażona łódź to 34 tysiące euro, niewiele jak za super stylistykę, frajdę dla 6 osób i możliwość spania dla dwóch. Świetny pomysł na szybką taksówkę po Zatoce Gdańskiej: 15min z Sopotu

na Hel i 4min z Sopotu do Gdyni! No to gdzie masz ochotę dziś na kolację? W Trójmieście czy na Helu? – śmieje się właściciel Super Yachts.

**RENESANS BAŁTYKU**

Wybór jachtu – z racji nie tylko na cenę, ale i koszty utrzymania to dość złożona decyzja. Punktem wyjścia są nie tylko możliwości finansowe nabywcy, ale i cel jego nabycia. Najczęściej to efekt pasji, chęci do podróżowania, w czasach pandemii dodatkowo daje pełną niezależność od odwołanych lotów, zamykanych granic, nieczynnych hoteli i wymogów izolacji. Własny jacht oznacza wolność.

- Aktualnie mamy do czynienia z renesansem Bałtyku, a to bardzo dobrze, bo polskie wybrzeże ma, wbrew pozorom, wiele do zaoferowania. Oczywiście po drugiej stronie, nie tak daleko, bo w Szwecji, jest wręcz baśniowo – opisuje Przemysław Tarnacki. - Rzeczywiście ze względu na lockdowny klienci podejmują decyzję, by na rok lub dwa pożeglować na Bałtyku. W naszej bazie Super Yachts Club chcą lepiej poznać swój jacht, doszkolić się z naszą pomocą, a dopiero później wyruszyć w podróż życia lub po prostu przeprowadzić się na Morze Śródziemne, gdzie współczesny jacht spełnia funkcje letniego domu. Co sezon w innym sąsiedztwie!

Dla innych stanowi z kolei doskonałe narzędzie biznesowe, pełniąc wiele funkcji firmie, a nawet umożliwiając zarabianie.

- Miewamy klientów, którzy przez kilka lat posiadania jednostki jeszcze jej nie widzieli. Interesuje ich tylko Excel. Dobrze i uczciwie poprowadzony biznes czarterowy oferuje stopę zwrotu na poziomie 7-8% rocznie. Realizujemy takie projektu na większości akwenów na świecie. Każdy ma swoich rynkowych faworytów choć trendy też się zmieniają. Pandemia dokonała też przetasowania. Kluczem do sukcesu jest sieć lokalnych specjalistów i świeże, wiarygodne raporty z rynku, których my się przez te wszystkie lata funkcjonowania na rynku już dorobiliśmy – opisuje.

**ABONAMENT NA JACHT**

Przygodę z żeglarstwem nie trzeba jednak zaczynać od razu od kupna. Nie każdy musi być właścicielem by żeglować, a jego firma miała dostęp do jachtów, także w celach biznesowych. Do tego służy Super Yachts Club, gdzie po wykupieniu rocznego abonamentu – w zależności od wariantu - uzyskuje się prawo do korzystania z jednostek, klubowego baru i obsługi concierge.

- Dla koneserów mamy Jacht Królewski NORNA VI, który został zbudowany w 1937 roku dla Króla Norwegii Olafa V, radziecki wodolot Breżniewa oraz szwedzką pilotówkę Astrid Lindgren. Po zejściu z wody spotykamy się przy świeżym jak wieczorna bryza trójmiejskim jazzie, doskonałej kuchni i wyjątkowo dobrze zaopatrzonym barze. Uważamy, że życie jest dobre, a nad wodą jest jeszcze lepsze! – zachwala Przemysław Tarnacki.

# KSPR KOSPEL GWARDIA KOSZALIN

## DZIĘKUJEMY DOTYCHCZASOWYM SPONSOROM I PARTNEROM KLUBU ZA WSPARCIE DZIAŁALNOŚCI SPORTOWEJ W SEZONIE 2021/2022

### DO TEJ PORY SĄ Z NAMI I NAS WSPIERAJĄ:

Gmina Miasto Koszalin

**Sponsor tytularny:** Kospel

**Sponsor strategiczny :** E.Link Polska

**Sponsor VIP:** Alfa Build – Praca za Granicą, MPS International, Tkk Koszalin, MEC Koszalin, TBS Koszalin, MWiK w Koszalinie, Konsorcjum Budowlane Chróściciki&Miszkiewicz Sp.J. Hotel Stary Koszalin, Trend-M, Karpińscy, Składy Budowlane Klein, T&M Hanna Nowicka-Klein

**Pozostali partnerzy:**

PGK Koszalin, PUF Sp. z o.o., Termex, Tompak, Q4Glass, Ampol, Auto – Kolor Anna Kurek, Janusz Trybalski, Cezary Karbowiak, Mieczysław Lusawa, Daniel Kościuch, Hurtownia Kuba – Rafał Redlarski, Magdalena Godula Bar „Irena", Dieta od Brokuła i wielu innych.

Jeżeli twoja firma chciałaby dołączyć do grona sponsorów i wesprzeć Klub KSPR KOSPEL Gwardia Koszalin to zgłoś się do nas, wszelkie informacje pod numerem telefonu 668 390 587, 504 049 355 lub mailowo kspr-gwardia@wp.pl

# TUTAJ NAS ZNAJDZIECIE

## SALONY SAMOCHODOWE

- Auto Galeria, ul. Gnieźnieńska 32
- Berno Motors, Stare Bielice 117D
- BMG Goworowski Sp. z o.o., ul. Słupska 6, Bolesławice
- Bodex Zakład Usługowo-Produkcyjny, ul. Bohaterów Warszawy 28
- Dowbusz Sp. z o.o., ul. Lniana 3
- Dubnicki Sp. z o.o. Autoryzowany Dealer Renault i Dacia, ul. Gnieźnieńska 81
- Grupa Cichy-Zasada, u. Gnieźnieńska 43a, salon Skody
- Grupa Cichy-Zasada, u. Gnieźnieńska 24b, salon VW
- Grupa Mojsiuk - Mercedes-Benz, Honda, Peugeot, Citroën oraz Centrum Blacharsko-Lakiernicze, Stare Bielice 128
- Grupa Polmotor, Stare Bielice 8B-1
- Toyota Jankowscy S. J., ul. Diamentowa 2

## BIURA PODRÓŻY

- AGA HOLIDAY Biuro Podróży, ul. Piłsudskiego 88 A
- Biuro Podróży El Mundo, ul. Zwycięstwa 170/3
- Biuro Podróży ITAKA, Pasaż Milenium I p., ul. Domina 7/9
- Biuro Turystyczne TURYSTA Sławomira Małgorzata Ignatowicz, ul. Andersa 2
- Exodos Biuro Podróży, ul. Kaszubska 6A
- Rainbow Tours, CH Forum, ul. Paderewskiego 1
- Rainbow Tours, Galeria Emka, ul. Jana Pawła II 20
- TUI Centrum Podróży, CH Forum, ul. Paderewskiego 1

## INNE

- Air-Transfer.pl, ul. Zwycięstwa 87
- Bałtycki Teatr Dramatyczny, ul. H. Modrzejewskiej 12
- Centrum Kultury 105, ul. Zwycięstwa 105
- Centrum Kultury w Mielnie, ul. Chrobrego 45, Mielno
- Centrum Promocji i Informacji Turystycznej Gminy Mielno, ul. Lechitów 23, Mielno
- Centrum Kultury i Biblioteka Publiczna Gminy i Miasta Sianów, Plac pod Lipami 9
- Centrum Rozrywki MK Bowling, Galeria Kosmos, ul. Okrzei 3
- EkoWodrol sp. z o.o. , ul. Słowiańska 13
- Fundacja Centrum Innowacji i Przedsiębiorczości, ul. Zwycięstwa 42
- Galeria na Piętrze, ul. Dworcowa 8
- Galeria Sztuki, ul. Zwycięstwa 20-24
- Kospel S.A., ul. Olchowa 1
- Kospel S.A., ul. BoWiD 24
- Koszalińska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A., ul. Przemysłowa 8
- Koszalińska Izba Przemysłowo-Handlowa, ul. Zwycięstwa 126
- KPPD Biuro w Koszalinie, ul. Boh. Warszawy 5,
- Miejska Energetyka Cieplna, Dział Obsługi Klienta, ul. Łużycka 25a
- Miejskie Wodociągi i Kanalizacja Sp. z o.o., ul. Wojska Polskiego 14,
- MPS International Sp. z o.o., ul. Bohaterów Warszawy 30,
- Muzeum, ul. Młyńska 37-39
- Norman - Centrum Rehabilitacyjne, ul. Pomorska 28
- Polskie Radio Koszalin, ul. Piłsudskiego 41
- Północna Izba Gospodarcza w Koszalinie, ul. Piłsudskiego 6
- Regionalne Centrum Informacji Turystycznej, ul. Dworcowa 11
- Teatr Variete Muza, ul. Morska 9
- Urząd Miejski w Darłowie, Plac T. Kościuszki 9, Darłowo
- Urząd Miejski w Koszalinie, Rynek Staromiejski 6-7
- Urząd Miejski w Mielnie, ul. Chrobrego 10, Mielno
- Urząd Gminy i Miasta w Sianowie, ul. Armii Polskiej 3
- Windhunter Academy , ul. Morska 18a
- Zbigniew Murzyn Galeria, ul. Dworcowa 6

## RESTAURACJE, BARY, KAWIARNIE

- Bar Przerwa – Arcy Catering, ul. Powstańców Wielkopolskich 8
- Bar Vittorio, Pasaż Milenium, ul. 1 Maja 22/4
- Bezalians, ul. Sikorskiego 4m
- Bistro LOFT7, ul. Jana z Kolna 7
- Buongiorno, ul. Zwycięstwa 32
- Cafe Arabica, ul. Śniadeckich 7A
- Cafe Mondo, Galeria Emka - I piętro, ul. Jana Pawła II 20
- Cafe Mondo, Rynek Staromiejski 13
- Centrum Smaku Maredo ul. Zwycięstwa 45
- Club 2CV Restauracja, ul. Piastowska 1
- Cukiernia Kaliszczak, ul. Młyńska 48
- Cukiernia Kaliszczak, ul. Zwycięstwa 152
- Cukiernia Kaliszczak, ul. Zwycięstwa 26a
- Cukiernia Poznańska, Pasaż Milenium, ul. Krzywoustego 2
- Cukiernia Poznańska, ul. Połtawska 2
- Gospoda Jamneńska, ul. Młyńska 37
- Gościniec Zamkowy, ul. Marii Skłodowskiej-Curie 23, Darłowo
- Il Buon Cafe, Pasaż Milenium, ul. Domina 3/6
- Kawiarnia Kawa z Duszą, ul. Dzieci Wrzesińskich 9/2
- Kawiarnia Pauza, ul. Kaszubska 6A/2
- Kawiarnia SO! COFFEE, CH Forum, ul. Paderewskiego 1
- Kukuryku Lunch Bar, Plac Gwiaździsty 5/1
- Park Caffe, ul. Asnyka 11
- Petrykowska, ul. Zwycięstwa 135
- Powidoki Kawiarnia, ul. Piłsudskiego 4,
- Projekt Kuchnia, ul. Piłsudskiego 6
- Restauracja Biała Dama, ul. Chrobrego 26A, Mielno
- Restauracja Fregata, ul. Podgrodzie 1a
- Restauracja Studnia, ul. Mickiewicza 6
- Restauracja Viva Italia, ul. Skłodowskiej - Curie 1-3
- Sushi Moon, Pasaż Milenium, ul. Domina 9/4
- Toscana Pizzeria & Ristorante, Pasaż Milenium, ul. Domina 5

## KOSMETYKA, KOSMETOLOGIA, FITNESS

- Amadeus Fitness Klub, ul. H. Modrzejewskiej 40
- Biuro Avon, ul. Zwycięstwa 24b
- Park Wodny Koszalin, ul. Rolna 14
- Atelier Fortunata Aleksandra Górecka, ul. Kubusia Puchatka 2
- Balans Fitness Klub, ul. Broniewskiego 2
- Beauty Manager Sandra Lewińska, ul. 4 Marca 29A
- Cosmedica Gabinet Podologiczny Katarzyna Kasprzak, ul. Kościuszki 7
- Centrum Medyczno – Rehabilitacyjne Remedica, ul. Śniadeckich 4
- Centrum Rekreacji Forma, ul. Rolna 14
- Dermalogica Klinika Medycyny Estetycznej Edyta Słupczewska, CH Jowisz I piętro, ul. Zwycięstwa 40
- Genobeauty Gabinet Kosmetologii Estetycznej, ul. Asnyka 12
- Instytut Pięknego Ciała, ul. H. Modrzejewskiej 13
- Koszalińskie Centrum Stopy Pro-Cosmetica, ul. Spółdzielcza 5
- Pod Arkadami Salon Kosmetyczny, ul. Księżnej Anastazji 8
- Salon Fryzjerski Aneta, ul. Odrodzenia 2,
- Salon Fryzjerski „Dorota", ul. Piłsudskiego 18
- Salon Fryzjerski Piotr Pająk, ul. Harcerska 9 D
- Salon Urody Fantazja, Pasaż Millenium, ul. Domina 1 lok. 5
- Salon Urody Jasminum, ul. Fałata 11F
- SKIN Centrum Kosmetologii, ul. Bogusława II 3a
- Strefa 3L, ul. Jana Matejki 1
- Studio BEA, ul. Lelewela 9
- Studio Fryzur Styl, Pasaż Millenium, ul. Domina 1 lok. 8
- Studio Kosmetologii Agata Zejfer, ul. Piłsudskiego 4
- Studio Urody Avangarda, ul. Zwycięstwa 173
- Studio Urody Brand, CH Forum, ul. Paderewskiego 1
- Studio Urody Brand, Galeria Emka ul. Jana Pawła II 20
- Studio Urody Mega, ul. Popiełuszki 3, ul. Św. Wojciecha 16
- TOP LASER Centrum Depilacji Laserowej, ul. Jana z Kolna 20
- Zdrofit Klub Fitness, CH Forum, ul. Paderewskiego 1
- Pracownia Fryzjerska Monika Duda ul. Staszica 20a (Zielony Zakątek)

## GABINETY LEKARSKIE

- Adent Ortodoncja i Stomatologia, ul. 4 Marca 23G
- Artmed Chrostowscy - Gabinety Stomatologii, Medycyny Estetycznej i Urologii, ul. Piłsudskiego 74
- BiM-med Centrum Medyczne, ul. Kościuszki 2
- Clinig - Klinika Pięknej Skóry, ul. Spółdzielcza 7
- Dermalogica Klinika Medycyny Estetycznej Edyta Słupczewska, CH Jowisz I piętro, ul. Zwycięstwa 40
- Gabinet Stomatologiczny Bogurscy, ul. Śniadeckich 27a
- Millennium-Dental Magdalena i Sebastian Lenkiewicz, ul. Jantarowa 25A
- Okularnia, ul. Poprzeczna 1a
- Optyk Lewińscy, ul. Połtawska 2/2
- Optyk Lewińscy, ul. Zwycięstwa 24
- Optyka Łużycka, ul. Łużycka 30
- Praktyka Stomatologiczna Paweł Iwanek, ul. Jaworowa 17
- Pro Beauty Klinika Chirurgii i Medycyny Estetycznej, ul. Głowackiego 7 (Uromed)
- Prywatna Lecznica Chirurgiczna PRAXIS, Al. Armii Krajowej 7
- PulsMed Przychodnia Specjalistyczna, ul. Stoczniowców 11-13
- Przychodnia Klinika, ul. Okulickiego 24
- Sanatus Gabinety Specjalistyczne, ul. Żwirowa 10
- Sanatus, Przychodnia Lekarzy Rodzinnych, ul. Wenedów 1
- Socha Optics Optyk i Okulista, ul. Wyspiańskiego 17
- Specjalistyczna Praktyka Stomatologiczna Aneta i Krzysztof Kałużyńscy, ul. Zientarskiego 5/58
- Stan-Med NZOZ, ul. Staszica 8a
- Stomatologia estetyczna Snoch & Kucharczyk, ul. Bajkowa 30

## HOTELE, APARTAMENTY

- Baltic Korona, ul. Północna 27, Darłówko
- Baltic Star Apartment House, ul. Pogodna 6, Mielno
- Baltin Hotel & SPA, ul. Akacjowa 31A, Mielenko
- Blue Marine Mielno, ul. Gen. Maczka 32, Mielno
- Bog-Mar Apartamenty SPA, ul. Fredry 9, Kołobrzeg
- Club 2CV Hotel, ul. Piastowska 1
- Dune Resort Apartamenty, ul. Pionierów 18, Mielno
- Hudson Pokoje Butikowe, Połczyńska 18
- Hotel Apollo, ul. Kąpielowa 11, Darłowo
- Hotel City, ul. Wenedów 3A,
- Hotel Delfin SPA & Wellness, ul. Darłowska 15, Dąbki
- Hotel Emocja SPA, ul. 6 Marca 16, Mielno
- Hotel Gromada Arka Lux, ul. Zwycięstwa 20-24
- Hotel Jan, ul. Słowiańska 24, Darłówko
- Hotel Lidia SPA & Wellness, ul. Dorszowa 3, Darłowo
- Hotel Medical SPA Unitral, ul. Piastów 6 Mielno
- Hotel Planeta, ul. Woj. Polskiego 4, Mielno
- Hotel Sport, ul. Sportowa 14
- Hotel Trawa, ul. Szczecińska, Stare Bielice 7a
- Hotel Verde, ul. Koszalińska 1, Mścice
- Marina Mielno, ul. Chrobrego 26A, Mielno
- Marina Royale, ul. Rybacka 16, Darłowo
- Meduza, ul. Nadbrzeżna 2, Mielno
- Polonez w Rymaniu, ul. Koszalińska 13, Rymań
- Royal Park Hotel & Spa, ul. Wakacyjna 6, Mielno

## SKLEPY

- BLU Salon Łazienek, ul. Morska 33a
- Bokaro Salon Łazienek Koszalin ul. Gnieźnieńska 11
- Butik u Anny, ul. 1 Maja 44 (vis-a-vis LO Dubois)
- Cuksik Koszalińska Manufaktura Słodyczy, ul. Wyszyńskiego 2
- Deni Cler, ul. Zwycięstwa 78
- Denimking.pl, ul. Mickiewicza 6
- Dom Handlowy SATURN Koszalin ul. Zwycięstwa 44
- IDEAgsm Premium Mobile, Pasaż Millenium, ul. 1 Maja 14/2
- JANEX" Salon Oświetleniowy, ul. Przemysłowa 11a
- KOSMAZ, ul. Lniana 8
- Kwiaciarnia Centrum, ul. Gnieźnieńska 38
- Kwiaciarnia na Młyńskiej, ul. Młyńska 66-70
- Kwiaciarnia Tatarak ul. Traugutta 24
- Kwiaciarnia Emka ul. Zwycięstwa 185
- Natura Się Opłaca - sklep ekologiczny, ul. Poprzeczna 1a/6
- Patrizia Aryton, ul. Zwycięstwa 78
- Perfect Bride Salon Mody Ślubnej, Pasaż Milenium, ul. Krzywoustego 4a/4
- Punkt sprzedaży Cyfrowy Polsat i Plus, ul. Jana z Kolna 30
- Pracownia Florystyczna Dariusz Szwajcar, ul. Zwycięstwa 249
- RAGAZZE, ul. Harcerska 9F
- Salon Elements, ul. Franciszkańska 22
- Studio Łazienek, Koszalin, ul. Mieszka I 13
- Tropex - Salon Meblowy, ul. Szczecińska 5
- ZONA Salon wyposażenia wnętrz, ul. Moniuszki 2

## BIURA NIERUCHOMOŚCI, DEWELOPERZY

- Agrobud, ul. Szczecińska 42
- Ankam, ul. Piłsudskiego 5
- Dom Deweloper, Pasaż Milenium, ul. 1 Maja 20/5
- Firmus Group, ul. Dworcowa 29, Mścice
- Twój Dom - Nieruchomości ul. Kołłątaja 1B/F, Koszalin
- Galeria Nieruchomości, ul. Zwycięstwa 160
- Gołek Nieruchomości, ul. Zwycięstwa 142
- Figura Development, ul. Grunwaldzka 14
- Indahouse.pl, ul. Bukowa 29A
- Invest Nieruchomości, Pasaż Milenium, ul. 1 Maja 14/2
- Koszalińska Agencja Nieruchomości Szczerbińscy, ul. Bogusława II 3
- Lechbud Koszalin, ul. Podgórna 8
- PBO Piotr Flens, ul. Gnieźnieńska 74
- Przedsiębiorstwo Budowlane Kuncer Sp. z o.o., ul. Wąwozowa 15
- Urbanowicz S.C. Centrum Nieruchomości, ul. Andersa 2

## KANCELARIE, BIURA ROZLICZENIOWE, DORADCY PODATKOWI

- Kancelaria Podatkowa Constans, ul. Wojska Polskiego 24-26
- Usługi Podatkowo - Księgowe Sława Pyrda, Pasaż Milenium, ul. Wyszyńskiego 3/6
- Eksperci Finansowi TAGER, Pasaż Millenium, ul. Domina 5/9 I piętro
- Jagiełło Biuro Podatkowe, ul. Szczecińska 25A/202
- Kancelaria Doradztwa Podatkowego i Audytu Debet Halina Kozak, ul. Grottgera 6
- Kancelaria Patentowa Aneta Balwierz-Michalska. Pasaż Milenium, ul. Wyszyńskiego 3/6

## KOŁOBRZEG

- BOKARO Salon Łazienek Kołobrzeg ul. Sienkiewicza 17F
- Interviol - sklep z wykładzinami i dywanami, Jasna 25
- Drewland , ul. Sienkiewicza 14
- Kamera Press, ul. Jasna 7
- Kawiarnia Widokówka, ul. Sikorskiego 3
- Klinika Chirurgii Plastycznej i Medycyny Estetycznej dr Andrzej Krajewski, ul. Fredry 15 A
- Hotel Aquarius SPA,ul. Kasprowicza 24
- Aquarius Beauty, ul. Fredry 15a, Kołobrzeg
- Marine Hotel & Ultra Marine, ul. Sułkowskiego 9
- Shuum Boutique Wellness Hotel, ul. Tadeusza Kościuszki 17
- Centrum Ogrodnicze Żulicki, ul. Jedności Narodowej 30
- Pufa Design, ul. Bałtycka 31 lok. 2
- Polska Żegluga Bałtycka S.A. Polferries, ul. Portowa 41
- Manufaktura Lodów KUPIEC, ul. Wyłotowa 87
- Odlodowo, ul. Zapleczna 1a
- Coffeedesk, ul. Mazowiecka 24
- Uzdrowisko Kołobrzeg, ul. Ściegiennego 1
- Hotel LEDA, ul. Kasprowicza 23
- Sanatorium Uzdrowiskowe BAŁTYK, ul. Rodziewiczówny 1
- Hotel Skanpol, ul. Dworcowa 10
- Barbab, ul. Zapleczna 5a
- BarberShop, ul. Waryńskiego 2
- Pracownia Fryzjerska Ilona Idczak, Gałązka Oliwna, ul. Mariacka 12
- Medestetic, ul. Mazowiecka 24
- Cosmedical, ul. Mazowiecka 25
- Hair & Beauty Studio Kołobrzeg, ul. Źródlana 1
- Klinika Sorea, Plac 8 Marca 4
- Stomatologia, ul. Armii Krajowej 3
- Gabinety Dentystyczne Gabriela Świderek, ul. Armii Wojska Polskiego 6c
- Endo-Dent, ul. Armii Wojska Polskiego 10 a
- Centrum Medyczne World Medica, ul. Zapleczna 3f/1
- Regionalne Centrum Kultury, ul. Solna 1
- CONCEPT Monika Buśko-Kuś, ul. Zwycięzców 13
- MOSIR, ul. Łopuskiego 38
- Dom-Hit, ul. Mazowiecka 24h
- Bram Serwis, ul. Wesoła 6
- Optyk Mianowski, Plac 8 Marca 2/1
- AT Lampy, ul. Sienkiewicza 28b
- Salon Dobrego Snu, ul. Mazowiecka 5
- Nieruchomości Morek, ul. Zwycięzców 159
- JANEX" Salon Oświetleniowy, ul. Sienkiewicza 12
- Restauracja „Pod Winogronami", ul. Towarowa 16

KRISHOME
SALON STOLARKI KRISPOL
careco
PROJEKT - SPRZEDAŻ - MONTAŻ - SERWIS
Polecam
Łukasz Piszczek
CARECO SALON STOLARKI KRISPOL
Koszalin, ul. Bohaterów Warszawy 35A,
tel. 728 265 505, krispol@careco.com.pl
Kołobrzeg, ul. Zwycięzców 12B,
tel. 510 879 307, krispol@nowydach.eu
www.careco.krishome.pl
BRAMY ▪ OKNA ▪ ROLETY

MENNICA
MAZOVIA

# Złota perspektywa przyszłości Mennica Mazovia

Kupuj bezpiecznie sztabki
i monety inwestycyjne
z najlepszych światowych rafinerii.

**UL. JAGIELLOŃSKA 85/8**
**70-435 SZCZECIN**

+48 91 425 80 20
+48 791 335 337

**AL. GRUNWALDZKA 56 LOK. 214 IIP.**
**80-241 GDAŃSK**

+48 58 585 90 90
+48 726 906 909

**info@mennicamazovia.pl**

**www.mennicamazovia.pl**