



**Wywiad z Jackiem Santorskim
gościem VI Gali Lubuskiego Lidera Biznesu**

Nowoczesna **Wizja Edukacji**



**SZKOLENIA
I CERTYFIKACJA
KOMPETENCJI**

**PRAKTYKI I STAŻE
W PRZEDSIĘBIORSTWACH**



**POŚREDNICTWO
PRACY**

Syntea SA
ul. Wojciechowska 9a,
20-704 Lublin
tel.: +48 81 45 21 400
fax: +48 81 45 21 401

Centrum Edukacyjne - Lublin
ul. Wojciechowska 9a
20-704 Lublin
tel.: +48 81 45 21 500,
fax: +48 81 45 21 501

Centrum Edukacyjne - Warszawa
ul. Postępu 21, Budynek A
02-676 Warszawa
tel.: +48 22 379 77 28
fax: +48 22 379 77 49

Szanowni Państwo

Ostatni kwartał tego roku w Izbie będzie obfitował w wydarzenia ukierunkowane na propagowanie wykorzystania Odnawialnych Źródeł Energii w lubuskich firmach. Zakończyliśmy właśnie weryfikację zgłoszeń firm do II etapu naszego projektu pod nazwą „Polsko-niemiecki system transferu eko-innowacji”. Trzydzieści wytypowanych przez naszych ekspertów przedsiębiorstw przejdzie szkolenia, weźmie udział w wyjazdach studyjnych do Niemiec, a na zakończenie będzie pracować wspólnie z naukowcami w swoich zakładach w celu wypracowania rozwiązań, które pozwolą im być bardziej eko i zarazem obniżyć koszty swojej działalności. Pierwsza edycja

pokazała, że dzięki nabytej wiedzy i pomocy ze strony specjalistów można uzyskać bardzo obiecujące rezultaty, które przekładają się wprost na oszczędności w firmach. Liczymy, że podobnie będzie w przypadku przedsiębiorstw, które w najbliższym czasie rozpoczynają pierwsze szkolenia.

Pozostając przy efektywnym gospodarowaniu zasobami energetycznymi warto podkreślić pozytywne sygnały płynące od firm, które zdecydowały się skorzystać z usług powołanej w tym roku przy Izbie Zachodniej Grupy Zakupowej. Liczymy, że inicjatywa ta spotka się w nadchodzącym roku z jeszcze większym Państwa zainteresowaniem, a efekty jej działalności pozwolą na oszczędności. Zapraszamy



do skorzystania z tego i wielu innych działań, które Izba na bieżąco organizuje specjalnie dla Was.

**Z poważaniem -
Stanisław Owczarek
Dyrektor ZIPH**

spis treści



Słowo wstępne	3
Prezydium ZIPH	4
Misja gospodarcza do USA	5
Biznes pod lupą	6-7
Europarlament	8-9
Wywiad z Jackiem Santorskim	10-11
K-S SSE - nowe inwestycje	12
Wywiad z A. Arendarskim	13
Ludzie lubuskiego biznesu	14-15
Zdaniem eksperta - M. Górecki	17-18

Dodatek: PWiK w Gorzowie Wielkopolskim

Wydawca: Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie Wlkp.

Redakcja: Tomasz Molski (*redaktor naczelny*), Jarosław Libelt (*redaktor numeru*), Anna Brucka, Robert Nowicki (*skład komputerowy*).

Współpracownicy: Anna Elżanowska, Edyta Hubska, Stanisław Owczarek, Kamila Szwajkowska.

Opieka wydawnicza: Wydawnictwo „In Plus” (tel. 609 22 35 79), www.wydawnictwoinplus.pl

Adres: 66-400 Gorzów Wielkopolski, ul. Kazimierza Wielkiego 1
tel. 95 739-03-12, e-mail: marketing@ziph.pl, www.ziph.pl



Partnerzy Głosu Przedsiębiorcy



Misja na Białoruś

- Krajowa Izba Gospodarcza zaprasza członków Izby do udziału w misji gospodarczej na Białoruś, która odbędzie się w dniach 24-26 listopada br. Misja będzie mieć charakter wielobranżowy, jednakże największym zainteresowaniem wśród naszych białoruskich partnerów budzą takie branże jak: budowa maszyn (ogólna), budowa maszyn rolniczych, produkcja części do samochodów, ciągników itp., transport i logistyka, obróbka drewna i produkcja mebli, przemysł spożywczy (produkcja i składowanie produktów rolnych, przetwórstwo żywności), farmacja, informatyka i telekomunikacja. Organizator zapewnia: transport, obsługę wizową oraz udział w spotkaniach z dobranymi partnerami biznesowymi na Białorusi. Szczegółowe informacje i zgłoszenia: Piotr Lipiec, tel: 22 630 96 06.

**Szkolimy uczniów w Świebodzinie**

- 185 uczniów Powiatowego Zespołu Szkół Technicznych i Zawodowych w Świebodzinie zostanie przeszkolonych w ramach Izbowego projektu nakierowanego na podnoszenie kwalifikacji zawodowych przez uczniów tej placówki. Dzięki wsparciu ZIPH młodzi ludzie ze Świebodzina mają szansę odbycia fachowych szkoleń i nabycia uprawnień na takich kierunkach jak: transport towarów niebezpiecznych, operator wózków widłowych, spawacz, elektryk czy grafik komputerowy. Na zakończenie uczniowie odbędą staże i praktyki w okolicznych zakładach pracy, które pozwolą im nabyć kontakty z lokalnymi przedsiębiorstwami. Liczymy, że podjęte przez Izbę działania przełożą się na obustronne korzyści.

**Prezydium ZIPH**

Nowe firmy w Izbie

Kolejne tegoroczne posiedzenie Prezydium Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej miało miejsce 9 października w Gorzowie Wielkopolskim. Oprócz podsumowania minionego kwartału i nakreślenia planów na najbliższą przyszłość władze Izby wystosowały stanowisko w sprawie zbliżających się wielkimi krokami wyborów samorządowych w naszym kraju.



Na początku dokonano podsumowania VI edycji konkursu Lubuski Lider Biznesu. Podobnie jak w poprzednich latach wzięło w niej udział ponad 50 przedsiębiorstw. - *Cieszy zwłaszcza fakt, że w tym roku do naszej rywalizacji zgłosiło się spore grono nowych firm, które nie miały dotychczas styczności z konkursem. Pokazuje to, że plebiscyt staje się coraz bardziej rozpoznawalny w regionie* – mówi dyrektor ZIPH Stanisław Owczarek. Przedstawiciele Izby otrzymali również wiele ciepłych słów na temat wystąpienia gościa specjalnego tegorocznej gali - Jacka Santorskiego. Ważnym wydarzeniem, na które zwrócono uwagę, było także podpisanie trójstronnego porozumienia o współpracy pomiędzy ZIPH, Krajową Izbą Gospodarczą oraz Urzędem Marszałkowskim Województwa Lubuskiego w sprawie zacieśnienia współpracy na rzecz rozwoju przedsiębiorczości w Lubuskiem. Pierwszym jej akordem jest organizowana przez KIG misja gospodarcza na Kubę, do której zaproszeni zostali przedsiębiorcy z naszego regionu.

W trakcie obrad wypracowano wspólne stanowisko w sprawie tegorocznych wyborów samorządowych. Prezydium Izby potwierdziło w nim, iż ZIPH będąc organizacją apolityczną samorządu gospodarczego jest neutralna wobec wszelkich kwestii wyborczych.

Podczas posiedzenia w poczet członków ZIPH przyjętych zostało osiem nowych firm:

- 1) Filius Metal Jeremi Filius (Kostrzyn nad Odrą),
- 2) Monster & Devices Home Sp. z o.o. (Zielona Góra),
- 3) Sidus Novum Sp. z o.o. (Zielona Góra),
- 4) Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe „Prestiż” (Gorzów Wlkp.),
- 5) FX Grupa Sp. z o.o. (Zielona Góra),
- 6) Kancelaria Adwokacka Marek Hrybac (Gorzów Wlkp.),
- 7) Sunrice Medical Poland Sp. z o.o. (Gorzów Wlkp.),
- 8) Sej Jes Partnerzy Biznesu Magdalena Sielska (Gorzów Wlkp.).

(TM)

Misja gospodarcza

Lubuski biznes w Stanach Zjednoczonych

W dniach od 7 do 17 października delegacja przedsiębiorców z naszego województwa wzięła udział w Misji Gospodarczej do USA. Najistotniejszymi elementami wyjazdu tego biznesowego przedstawicielstwa był udział w 137. Międzynarodowych Targach AES w Los Angeles oraz w największych amerykańskich targach branży informatycznej Dreamforce 2014 w San Francisco.

Misja została przygotowana w taki sposób, aby biorący w niej udział przedsiębiorcy wynieśli jak najwięcej. Niewątpliwie aktywne uczestnictwo w licznych spotkaniach w obu miastach stanowił doskonały asumpt do nawiązania atrakcyjnych kontaktów biznesowych oraz do podniesienia branżowej wiedzy. Każdy z członków misji mógł – oprócz ciekawych rozmów i możliwości rozpoczęcia współpracy z partnerami z całego świata – wziąć udział w prelekcjach, panelach dyskusyjnych czy pokazach. Warto w tym miejscu podkreślić niezwykle życzliwe nastawienie tamtejszych firm do zagranicznych podmiotów gospodarczych. Widać, że internacjonalizacja biznesu wkracza obecnie w zupełnie nową, bardzo dynamiczną fazę.

Spotkania targowe adresowano głównie do przedstawicieli szeroko pojętego sektora IT oraz branży marketingowej. Przykładowo duże wrażenie robiły na naszych przedsię-

biorcach rozwiązania systemów usług bazowanych na tzw. cloud-computingu (tłum. chmura obliczeniowa), najnowocześniejszych rozwiązań nagłośnieniowych oraz prelekcje związane ze sposobami komunikowania się z kluczowymi klientami.

Wszyscy delegaci wręcz entuzjastycznie powrócili do kraju. Swoje świeżo zdobyte kontakty i doświadczenia mają zamiar jak najlepiej spożytkować. Wypada więc mieć nadzieję, że o owocach październikowego wyjazdu będziemy jeszcze niejednokrotnie informować Czytelników „Głosu Przedsiębiorcy”.

Organizatorzy wyjazdu chcieliby w tym miejscu wyrazić publiczne podziękowania panu Jarosławowi Mroźkowi z firmy Destino Mexico. Niewątpliwie dzięki jego wiedzy, doświadczeniu, a przede wszystkim pomocy lingwistycznej wiele efektów biznesowych nie zostałyby osiągniętych.

Jarosław Libelt



Od porażki do sukcesu

- 20 listopada w Krajowej Izbie Gospodarczej w Warszawie odbędzie się konferencja pt. „FailWay”. To pierwsze w Europie Środkowej spotkanie poświęcone zagadnieniu porażki w biznesie, w której wybitni przedsiębiorcy opowiedzą, jak udało im się pokonać upadłość firmy, a doświadczeni eksperci poprowadzą warsztaty na temat prawnych, finansowych i psychologicznych aspektów upadłości i bankructwa. Szczegółowa informacja i rejestracja dostępne są na stronie www.failway.pl. Zgłoszenia można nadsyłać do 17 listopada br.

Prywatna Opieka Medyczna

- Zapraszamy do zapoznania się z dostępnymi dla członków ZIPH od czerwca br. pakietami medycznymi w ramach programu Prywatnej Opieki Medycznej PZU. Dają one możliwość dodatkowego ubezpieczenia siebie i swoich pracowników w zakresie leczenia ambulatoryjnego, szpitalnego oraz zabezpieczenia lekowego. Gwarantują one dostęp do lekarzy i specjalistów bez limitów i skierowań za pośrednictwem całodobowej infolinii. Zachęcamy do zapoznania się z ofertą. Osoba do kontaktu dla członków ZIPH: Łukasz Ratajczak, telefon: 605 998 995.

Misja gospodarcza do Rygi

- Krajowa Izba Gospodarcza we współpracy z łotewską Agencją Inwestycji i Rozwoju, Ambasadą RP w Rydze oraz Polsko-Łotewską Izbą Gospodarczą, zaprasza lubuskich przedsiębiorców do udziału w misji gospodarczej na Międzynarodowe Targi Tech Industry Expo w Rydze w dniach 4-6 grudnia 2014. Planowany wyjazd stanowi kontynuację rozwoju polsko – łotewskiej współpracy gospodarczej z okazji ostatniej wizyty Premier Łotwy Pani Laimdoty Straujumy w Polsce, w kwietniu br. Zaproszenie skierowane jest przede wszystkim do firm reprezentujących szeroko rozumiany sektor technologii oraz eksporterów nowych rozwiązań naukowo-technicznych we wszystkich gałęziach przemysłu. Informacje i zgłoszenia: Natalia Wysocka, tel. 22 630 96 13.



Jubileusz Lubuskiego Sejmiku Gospodarczego



Lubuski Sejmik Gospodarczy świętuje jubileusz 15-lecia. Z tej okazji 21 października w sali kolumnowej Urzędu Marszałkowskiego w Zielonej Górze odbyło się spotkanie przedstawicieli organizacji zrzeszających przedsiębiorców i pracodawców z Polski i Niemiec. Zgromadzenie to okazało się dobrą okazją nie tylko do jubileuszowych podsumowań, ale także do odznaczenia i uhonorowania osób najbardziej zasłużonych dla integracji środowisk gospodarczych. Okolicznościowe statuetki 15-lecia za zasługi dla samorządu gospodarczego, przyznane przez prezydium Lubuskiego Sejmiku Gospodarczego, otrzymali marszałek Elżbieta Polak i senator Stanisław Iwan, a także byli marszałkowie LSG - Władysław Komarnicki, Antoni Rutka, Emilian Popławski, Józef Lenart i Karol Humiński. Przy okazji jubileuszu, Lubuski Sejmik Gospodarczy przyjął w swoje szeregi nowych członków: członkiem wspierającym została Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna, a członkiem zwyczajnym – Lubuskie Centrum Rozwoju Przedsiębiorczości.

Rynki zagraniczne



Przedstawicielstwo Ekonomiczne i Handlowe Flandrii Ambasady Belgii wystosowało do członków ZIPH zaproszenie na seminarium biznesowe poświęcone Flandrii, dające także możliwość nawiązania współpracy gospodarczej z firmami tego regionu. Spotkanie będzie miało miejsce 18 listopada br. w Poznaniu. Podczas seminarium uczestnicy będą mieli możliwość zapoznania się z potencjałem biznesowym Flandrii, informacjami na temat warunków prowadzenia współpracy z belgijskimi przedsiębiorstwami oraz możliwościami pozyskania wsparcia dla polskich inwestorów ze strony Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych.

Zainteresowanych prosimy o kontakt:

Tomasz Molski, tel. 95 739 03 11.

Poręczenie wadiów



Lubuski Fundusz Poręczeń Kredytowych włączył do swojej oferty skierowanej do firm z sektora MSP nowy produkt – poręczenie wadiów. To usługa, która powoduje brak konieczności gotówkowej wpłaty wadium i blokowania kapitału. LFPK wprowadził dwie formy produktu: pojedyncze poręczenie wadium udzielanego na okres do 3 miesięcy do 80% wartości wadium przewidzianego w SIWZ lub pakiet wadialny na okres 1 roku. Z oferty mogą skorzystać przedsiębiorcy posiadający siedzibę lub oddział na terenie województwa lubuskiego lub prowadzących tu inwestycję, którzy prowadzą działalność gospodarczą co najmniej 6 miesięcy.

Szczegółowe informacje można uzyskać w siedzibie LFPK Sp. z o.o. w Zielonej Górze lub na stronie www.lfpk.pl.

40-lecie Elektrociepłowni Zielona Góra



Zielonogórska Elektrociepłownia w tym roku świętuje okrągły jubileusz. 40 lat temu po raz pierwszy energia cieplna popłynęła do domów zielonogórczyków z elektrociepłowni. Uroczystość jubileuszowa odbyła się 17 października br. w Lubuskim Teatrze. Podczas uroczystości prezesowi i dyrektorowi generalnemu Elektrociepłowni Marianowi Babiuchowi wręczone zostały listy gratulacyjne i upominki w uznaniu za długoletnią pracę. Elektrociepłownia została uruchomiona w 1974 r. w odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie na energię w związku z rozwojem miasta i przemysłu. To przedsiębiorstwo energetyki zawodowej prowadzące działalność gospodarczą w zakresie skojarzonego wytwarzania ciepła i energii elektrycznej. Po uruchomieniu w 2004 r. bloku gazowo-parowego elektrociepłowni z zakładu o profilu ciepłowniczym stała się firmą produkującą głównie energię elektryczną.

Fotowoltaika w Sławie



W październiku w Sławie uroczystie otworzono nowoczesną elektrownię słoneczną. To pierwsza tak duża, publiczna inwestycja w województwie lubuskim, związana z pozyskiwaniem energii ze źródeł odnawialnych. Całkowity koszt inwestycji wyniósł półtora miliona złotych. Powstała elektrownia o mocy 200 kilowatów oraz posiadająca 800 paneli fotowoltaicznych. Jej głównym zadaniem będzie zabezpieczenie potrzeb oczyszczalni ścieków w Sławie. W sytuacjach, kiedy wyprodukuje więcej energii od zapotrzebowania, nadwyżkę będzie można sprzedać. Otwarcie elektrowni słonecznej zbiegło się z uroczystymi obchodami 15-lecia Zakładu Wodociągów i Kanalizacji Sława Sp. z o.o.

Powstało laboratorium w Stanowicach



16 października w podgorzowskich Stanowicach miało miejsce otwarcie pierwszego z trzech zaplanowanych laboratoriów badawczych w ramach Gorzowskiego Ośrodka Technologicznego. W jednym z budynków przy stanowickim pałacu powstała linia badawcza do utylizacji złomu elektronicznego. Linie badawczą do odzyskiwania metali z baterii przygotował Instytut Metali Nieżelaznych wspólnie z gorzowską spółką Mestil. Instytut opracował technologię, firma Mestil natomiast wykonał wszystkie potrzebne urządzenia do separowania, kruszenia, przesiewania oraz chłodzenia całego materiału. Pracownicy Zakładu Utylizacji Odpadów będą przeprowadzać tu próby związane z przerobieniem złomu elektronicznego.

Lider Informatyki 2014



Zielonogórska firma FreeEn otrzymała wyróżnienie ministra gospodarki w konkursie Lider Informatyki 2014 za innowacyjne zastosowanie technologii teleinformatycznych w gospodarce. Nagrodę odebrał prezes Mirosław Tworek podczas uroczystej gali w Warszawie. Firma do konkursu zgłosiła innowacyjną platformę do zarządzania inteligentnym miastem „Smart City”. Pomaga ona gospodarować energią elektryczną i innymi mediami w optymalny sposób. Taki system wdrożyła m.in. w Zielonej Górze. Konkurs, pod patronatem Ministerstwa Gospodarki, już raz osiemnasty zorganizował wydawca miesięcznika Computerworld Polska. FreeEn oferuje systemy pozwalające na monitorowanie i zmniejszanie zużycia energii. Przypomnijmy, że na swoim koncie zielonogórska firma ma m.in. tytuł Lubuskiego Lidera Biznesu.

e-Gazela Biznesu



6 października zwycięzcy z województw: lubuskiego, wielkopolskiego, łódzkiego i zachodniopomorskiego odebrali w Poznaniu statuetki „e-Gazel Biznesu”. To pierwsza edycja rankingu firm zajmujących się handlem w internecie. Plebiscyt został przygotowany przez Puls Biznesu oraz ARC Rynek i Opinia w partnerstwie z Poczta Polska, Bankiem Pocztowym i MasterCard. Uwzględniono w nim firmy działające w branży e-commerce, które zanotowały dynamiczny rozwój w ostatnich trzech latach. Wśród laureatów znalazło się pięć firm z lubuskiego: Oli-Fil Iwona Wawrzynkiewicz, Equadent, Hurtownia-sportowa.net, MAJES Bartosz Majewski oraz Kampol.

Mniej biurokracji, więcej wolności

16 października blisko 700 przedsiębiorców reprezentujących kraje Unii Europejskiej oraz 19 krajów spoza UE wzięło udział w trzeciej edycji Europejskiego Parlamentu Przedsiębiorstw 2014, wydarzenia organizowanego cyklicznie w sali plenarnej Parlamentu Europejskiego w Brukseli. O tym symbolicznym spotkaniu rozmawiamy z Jerzym Korolewiczem, Prezesem Zarządu Zachodniego Centrum Konsultingowego „Euro Invest” Sp. z o.o. i Prezesem ZIPH.

- Jaka idea przyświeca organizacji Europejskiego Parlamentu Przedsiębiorstw?

- Pierwszy raz tego typu inicjatywę zorganizowano w roku 2008, kolejny raz - dwa lata później, a następną, już trzecią sesję, przeprowadzono właśnie w październiku tego roku. To niewątpliwie największe zgromadzenie przedstawicieli firm z wszystkich krajów Unii Europejskiej, a także z krajów stowarzyszonych, które na specjalnej sesji w sali plenarnej Europarlamentu wyrażają opinie w kluczowych kwestiach dotyczących gospodarki oraz warunków funkcjonowania przedsiębiorstw, zwłaszcza tych małych i średnich. Obowiązuje zasada, że każdy kraj członkowski może delegować tylu przedstawicieli w ramach swojej delegacji narodowej, ilu europarlamentarzystów ma dany kraj. Polska mogła więc delegować maksymalnie 51 przedstawicieli. Oczywiście idealnie byłoby, gdyby liczba uczestników sesji równała się liczbie europarlamentarzystów z całej Europy (czyli 751 - dop. red.) plus reprezentanci krajów stowarzyszonych. Faktycznie ostatnio spotkaliśmy się w gronie około 700 osób. Posiedzenie rozpoczynane jest z całym ceremoniałem, w niezwykle oficjalny i merytoryczny sposób, gdyż są obecni zarówno przedstawiciele władz Komisji Europejskiej, jak i Komisarze unijni oraz szefowie wielu Dyrekcji Generalnych.

- W jaki sposób odbywały się oraz jakiej tematyki dotyczyły październikowe obrady?

- Każda sesja poświęcona została innej tematyce, do której dostosowano odpowiednie bloki tematyczne. Zawsze introdukcja należała do osoby reprezentującej albo Europarlament albo Komisję Europejską. To ona dokonywała wprowadzenia do danego tematu, pokazując istniejące uwarunkowania oraz problemy w danej



dzielnie. Następnie każdorazowo odbywała się debata, w formie jednonimutowych wystąpień przedstawicieli delegacji wszystkich Państw uczestniczących. Trzecia część to głosowania. Do każdej debaty są dostarczone problemy w postaci pytań, na które przy użyciu urządzeń do głosowania, odpowiadamy. Pierwsza sesja była poświęcona internacjonalizacji czyli umiędzynarodowieniu gospodarki. Zastanawiano się, jak zwiększyć liczbę firm małych i średnich, które mogłyby szerzej zaistnieć zarówno na rynku europejskim, jak i poza Unią. Co zrobić przykładowo, żeby sprostać konkurencyjności podmiotów z Ameryki, Afryki czy Azji? Druga sesja dotyczyła problemu umiejętności pracowników, procesu kształcenia i dostosowania programów nauczania do realnych potrzeb przedsiębiorstw...

- To temat rzeczywiście bardzo aktualny w Polsce.

- Rzeczywiście, ale jak się okazuje, ten problem jest obecny i mocno dyskutowany w całej Europie. Donośnie rozbrzmiewał głos o pilnej potrzebie dostosowania umiejętności młodych pracowników i sposobie ich wynagradzania (rozważano formę specjalnych stypendiów) stosownie do zapotrzebowania firm. Trzecia sesja dotyczyła generalnie strony finansowej działalności firm. Poruszano kwestie związane z różnego rodzaju instrumentami wsparcia dla funkcjonowania sektora MSP poprzez jakieś instrumenty gwarancyjne. Omawiano ważki problem opóźnień w płatnościach dla firm prywatnych ze strony instytucji publicznych. Debatowaliśmy też nad kwestią większej przyjazności zasad podatkowych.

- A ostatnia sesja?

- Poświęcono ją bardzo aktualnej, chociażby ze względu na ostatni szczyt unijny, sprawie, czyli energii. Główny rozważany problem dotyczył oczywiście polityki klimatycznej. Pierwsze pytanie, mimo swej trochę przewrotnej treści, wywołało ożywioną dyskusję. A brzmiało ono mniej więcej tak: czy Unia Europejska powinna dalej realizować i rozszerzać swoją ambitną politykę klimatyczną, jeżeli inne duże ekonomie (np. Chiny czy USA) nie będą takim działaniom towarzyszyć? Co ciekawe, głosowania przedsiębiorców pokazały negatywny stosunek do wyznaczania kolejnych progów i zastrzaniu przepisów. Jak wiemy, to głos zgłoł odmienny do tego, co obecnie europejscy politycy forsują.

- Można mówić o głosie rozsądku w tych kwestiach?

- Chyba tak, gdyż przedsiębiorcy uważają, że albo to powinno być robione równolegle (czyli wszyscy) i wtedy ma to sens, albo należy znaleźć inne wyjście, które nie będzie hamulcem rozwoju i konkurencyjności. Przyjęte rezolucje oczywiście nie mają charakteru formalnoprawnego. Natomiast zgodnie z zapewnieniami, łącznie z osobistą obietnicą Przewodniczącego Parlamentu Europejskiego Martina Schulca, który też brał udział w sesji, mają stanowić ważny materiał sondażowo-prawny na przyszłość. Pozytywny lobbing przedsiębiorców niewątpliwie staje się coraz bardziej skuteczny.

- Czy głos z Polski wyróżniał się w jakiś sposób na tle innych krajów?

- O tę kwestię zapytał mnie pewien dziennikarz francuski. Spuentowałem ją w ten sposób: mniej regulacji i biurokracji,

a więcej wolności i swobodnej konkurencji. Chcemy z zapałem pójść w stronę zwiększenia konkurencyjnej gospodarki, a nie w kierunku przeregulowania, wprowadzania kolejnych rygorów czy ograniczeń. Ale warto podkreślić, że na szczęście nie był to znacząco odmienny głos. Podobne zdanie nakreślały też inne delegacje.

- Dziękujemy.

**Rozmawiali: Jarosław Libelt
i Tomasz Molski**

Województwo Lubuskie podczas Europejskiego Parlamentu Przedsiębiorstw 2014 reprezentowali: Jerzy Korolewicz, Prezes Zarządu Zachodniego Centrum Konsultingowego „Euro Invest” Sp. z o.o. i Prezes ZIPH oraz Roman Dziduch, Wiceprezes Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Zachodnia Grupa Zakupowa

Dziękujemy za zaufanie



Z sukcesem zakończyliśmy w Grupie negocjacje cen energii elektrycznej. Wiele pracy i wysiłku kosztowało nas przeprowadzenie tych działań i przekazanie najkorzystniejszych warunków do przedsiębiorstw. Najważniejszy cel został osiągnięty – przedsiębiorstwa odnotowały oszczędności, a wiedza na temat cen rynkowych jest dzisiaj zdecydowanie bardziej dostępna i jak się okazało, również bardzo przydatna.

Na pewno na wielkie podziękowania zasługuje cały zespół Zachodniej Grupy Zakupowej, ale i nasi partnerzy biznesowi, szczególnie klub żużlowy Stal Gorzów, który deklasując w tym roku wszystkich na torze, odnosił równie sukcesy w Zachodniej Grupie Zakupowej. Zaprośiliśmy do współpracy w tym roku również inny klub żużlowy, Falubaz. Liczę, że już niebawem z takim samym efektem poprowadzimy działania Grupy w południowej części województwa. Co dalej z energią? Do końca bieżącego roku współpracujemy z EC Andrychów, bo to właśnie ich oferta okazała się najkorzystniejsza. Mamy dostępne cenniki tego dostawcy, z których firmy mogą korzystać na bardzo preferencyjnych warunkach i podpisywać umowy na dostawę energii elektrycznej każdego dnia. Natomiast w styczniu otwieramy nowy, niezapisany kalendarz i zaczynamy wszystko od nowa. Na pewno negocjacje chcemy przeprowadzić przynajmniej dwa, a nawet może i trzy razy

w ciągu roku. Kto to będzie? Już dzisiaj deklaruję wszystkim firmom, że oferent najkorzystniejszy dla firm w Grupie, a jego nazwę poznamy już w drugim kwartale 2015, zaraz po przeprowadzeniu pierwszych negocjacji.

Nikt z nas dzisiaj jednak nie zwalnia, widzimy ogromny potencjał i pracujemy dalej. Chcemy podjąć się zadania, żeby oszczędzić w firmach energię elektryczną i jej koszt. Cena zakupu to jedno, ale teraz czas na zużycie i jego optymalizację. Angażujemy w to doświadczenie firm, naukę i jeśli będzie możliwość - fundusze UE dostępne w nowej perspektywie. Jestem również otwarty na wszelkie pomysły i współpracę, jeśli tylko możemy wspólnie oszczędzić pieniądze w firmach. Plan jest prosty: lubuskie firmy muszą mieć najtańszą energię, nawet jeśli wymagać tego będzie jej samodzielny zakup przez Grupę.

Poza energią elektryczną, finalizujemy właśnie działania negocjacyjne cen dostawy gazu do przedsiębiorstw, których warunki

poznamy już niebawem. Zdecydowanym strzałem w dziesiątkę okazał się też leasing, który każdego dnia przynosi zaskakujące efekty i staje się coraz częściej metodą negocjacji jego warunków wśród przedsiębiorców. Współpracujemy z 28 firmami leasingowymi, dzięki czemu wiemy, jakie przedmioty leasingu i z jakimi klientami, realizować najkorzystniej w danym momencie. Oczywiście nie możemy i w tym przypadku zapominać o efekcie skali w Grupie, co daje nam możliwość negocjacji warunków poprzez wysokie wolumeny. Niedawno wprowadziliśmy do tego grupowe negocjacje warunków kredytowych i ubezpieczeń, co zdecydowanie daje nam większą elastyczność i przedstawienie wartościowych efektów pracy Grupy dla naszych Członków.

Więcej na: www.zachodniagrupa.pl

**Dariusz Przybyłek
(Zachodnia Grupa Zakupowa)**

Bądź sobą i pracuj nad sobą

Wywiad z Jackiem Santorskim, wybitnym specjalistą psychologii biznesu, wydawcą oraz gościem specjalnym ostatniej Gali Konkursu Lubuski Lider Biznesu.



- Czytając Pana ostatni artykuł w czasopiśmie „Coaching” pod tytułem „Być sobą” znalazłam inspirujące pytanie, które warto sobie zadawać co wieczór: „O co ci dzisiaj chodziło?” No właśnie, o co Panu chodziło w wystąpieniu dla lubuskich liderów biznesu?

- Chciałem podzielić się z Państwem odkryciem, którego dokonaliśmy w Akademii Psychologii Przywództwa Values, że właśnie w tych latach, a wręcz miesiącach, 25 lat po „wyzwoleniu”, wchodzimy na ścieżkę transformacji modelu przywództwa i kultury firm. Miałem i potwierdziłem

przesłanki, że w Państwa regionie zarówno w obszarze administracji, samorządności, jak zdrowia, edukacji i wręcz tak bliskiego mi biznesu możecie nie zdawać sobie w pełni sprawy z tego, że „mówicie prozą”. Że należy do tych środowisk w Polsce, w których „naturalna” dla naszych uwarunkowań kulturowych i historycznych mieszanka hierarchii i nepotyzmu w organizacjach zaczyna być zastępowana przez nowoczesne partnerstwo, współodpowiedzialność i zaangażowanie.

- Twierdzi Pan, że **dyrektywny styl zarządzania, tzw. polski folwark, nie jest sty-**

lem na czas innowacji, rozwijania kreatywności pracowników. A czy nasi pracownicy dorośli do innego stylu?

- Szczerze mówiąc mamy ciągle trudności z dorastaniem do otwartego modelu relacji i współodpowiedzialności, bardzo ciekawe są w tym kontekście doświadczenia Liderów mocno „zdemokratyzowanych” firm brytyjskich lub skandynawskich, którzy mają kłopot w dzieleniu się odpowiedzialnością i uprawnieniami, mimo, że nie tylko są do tego przygotowani mentalnie, ale mają na to także odpowiednie procedury i schematy prowadzenia spotkań, podejmowania decyzji, delegowania, sukcesji

itp. Stopniowo jednak, zwłaszcza ludzie z „pokolenia Y” czy „Z”, które już się pojawia oraz młodzi mentalnie, chociaż starsi metrykalnie otwierają się na możliwości łamania stereotypów twórczego, czasem nawet „odjechanego” czy brawurowego działania. Takie zmiany zachodzą dzisiaj także w innych miejscach na świecie.

Papież Franciszek mówi

młodym duchownym „róbcie raban”, a król Bhutanu „zadekretował” demokrację, co jest zresztą źródłem interesujących zjawisk społecznych, bowiem „poddani” nie palą się w większości do odpowiedzialności, którą daje wolność...

- Jak się zmienił polski menedżer na przestrzeni ostatnich 20-tu lat? W jakim kierunku zmierza aktualny wzorzec menedżera?

- Polski menedżer w małej i średniej firmie biznesowej coraz częściej zdaje sobie sprawę, ale chodzi nie tylko o sprzedaż i kasę, że trzeba się skupić na budowaniu wartości marki swojej firmy. Z kolei menedżerowie administracji, oświaty coraz częściej myślą projektowo, koncentrują się na celu, który mają osiągnąć w określonych warunkach i czasie, a nie jak dotąd na czynnościach, które mają wykonywać i administrować na tyle dobrze, żeby się nie wychylić i nie narazić.

- Pana przesłanie do menedżerów to bycie autorytetem faktycznym, a nie zadekretowanym. Ale, żeby nim się stać, trzeba być sobą, trzeba być też „Kimś”. To znaczy jakim?

- Rzeczywiście, żeby móc sobie pozwolić na to, żeby „być sobą” w roli lidera, trzeba nad sobą pracować, aby umieć zachować spójność i wierność swoim wartościom w sytuacjach trudnych, z wycuciem i szacunkiem dla ludzi i samego siebie budować relacje, mieć odwagę do własnego punktu widzenia i posiadać sztukę konstruktywnej konfrontacji w imię przyjętych celów i wartości. Szukałem czegoś w rodzaju „podręcznika” dla Lidera, i to zarówno biznesowego jak i społecznego, który chce budować sie-

bie tak, aby móc być sobą. Takim źródłem, bezcennym moim zdaniem, są dwie książki Kevina Murraya „Inspirująca Komunikacja” oraz „Język Liderów”. Obie są bestsellerami w Anglii, zarówno w gronach biznesowych, jak i społecznych, a jednocześnie są na tyle uniwersalne, że trafiają w punkt naszych oczekiwań tu, nad Wisłą. Przez ostatnie 25 lat dojrzelśmy, aby móc z nich skorzystać...

- Wspiera Pan Stowarzyszenie Buddyjskie KANZEON. Na ile filozofia buddyjska obecna jest w Pana życiu, jako menedżera i właściciela firmy?

- W drugiej połowie lat 70'tych odkryłem, że zdolność do samoobserwacji, bycia przytomnym w codziennym życiu pomaga mi w realizacji swoich celów i pragnień, a czasem nawet bycia trochę lepszym człowiekiem. Nauczyłem się tego od nauczycieli ZEN, poprzez praktykę medytacji, która jest podobna do tego, co można znaleźć u mistyków islamu (Sufizm), a także chrześcijańskich. Trudno mi więc powiedzieć, że pomaga mi w życiu

buddyjska filozofia, raczej jest to kwestia codziennego treningu skupienia uwagi, którego nauczyłem się akurat w oparciu o tamte źródła. Przy okazji „uważność” wobec siebie samego pozwala z czasem odnaleźć w sobie znacznie więcej niż „umowna” tożsamość, przyjęty obraz własnej osoby, a więc mogę odkryć w sobie „i piękność i bestię” i pokorę i arogancję, i współczucie i bezdusność. Dzięki temu nie mam podstęp, żeby się jakkolwiek czuć lepszy od kogoś innego i łatwiej mi autentycznie okazywać innym ludziom swoje zainteresowanie i szacunek.

- Coraz częściej osoby zarządzające odnajdują drogę medytacji i głośno o tym mówią. Czy to jest również Pana droga? I jakie odnosi Pan z niej korzyści?

- W myśl bliskiej mi filozofii twórcy modelu „wszechstronnego przywództwa”,

Roba Kaisera, pilnuję się zasady „nie przeginaj” także tego co dobre lub co jest źródłem twojej siły, przewagi. Dlatego jestem dość powściągliwy w dzieleniu się swoimi doświadczeniami medytacyjnymi, czy mistycznymi, a jeśli w tym kontekście mielibyśmy rozpatrywać korzyści, to przede wszystkim czy odnoszą je ludzie z mojego otoczenia, w rodzinie, firmie, w relacjach z klientami i dostawcami, w kontaktach ze społecznością sąsiedzką, czy gdy popularyzuję psychologię w mediach. Jeśli doświadczają szacunku i zrozumienia, nawet wtedy gdy krytykuję i wymagam, to może być największa korzyść dla świata z mojej drogi.

- Doradza Pan, jest Pan mentorem wielu menedżerów. Z czym dzisiejsi szefowie mają największy problem? I co Pan im radzi?

- Dojrzały szefowie, a zwłaszcza właściciele stają dziś przed wyzwaniem sukcesji. Z jednej strony nikt ich nie zastąpi, z drugiej

ich firmy, organizacje, zespoły mogą i muszą się zmieniać tak, aby dalej żyć swoim życiem, bo nie każda idea czy firma jest skazana na to, żeby „umrzeć” wraz ze swoim właścicielem. Wraz z Adrianną Lewandowską, do której

macie Państwo dość blisko (ma swój Instytut w Poznaniu) pracujemy aktualnie nad „sztuką i rzemiosłem sukcesji” polskich szefów.

- A co opanowaliśmy już dość dobrze?

- Coraz częściej polscy menadżerowie posługują się modelami i narzędziami zarządczymi, swobodnie korzystają z możliwości, które dają nowe technologie, a także uczą się języków i otwierają na świat.

- Na koniec chciałabym się zapytać, jaką jedną, dobrą radę dałby Pan młodym menedżerom?

- Bądź sobą i pracuj nad sobą.

- Dziękuję.

Rozmawiała Edyta Hubska

Business Coach ACC/ICF

IDEA HR Doradztwo Personalne

Chodzi nie tylko o sprzedaż i kasę, ale trzeba się skupić na budowaniu wartości marki swojej firmy.

Zdolność do samoobserwacji, bycia przytomnym w codziennym życiu pomaga mi w realizacji swoich celów i pragnień, a czasem nawet bycia trochę lepszym człowiekiem.

Z życia strefy

Nowa inwestycja w Słubicach

Działająca od sześciu lat firma do-
tychczas wynajmowała pomieszczenia w hotelu Cargo. W związku z dynamicznym rozwojem zapadła decyzja o zainwestowaniu na terenie Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Firma odkupiła półhektarową działkę od holenderskiego inwestora, który wycofał się z inwestycji w strefie. ERKA planuje postawić tam budynek i urządzić dział spedycji oraz administrację firmy. Obecnie pracuje dla niej 29 osób, a do maja przyszłego roku stworzy jeszcze siedem nowych miejsc pracy. Chce też dalej inwestować w samochody, którymi wozi towary po Europie. Szczególnie do Niemiec, Austrii, Włoch i Szwajcarii. Współpracuje m.in. z kilkoma firmami produkcyjnymi, które w strefie prowadzą już działalność, jak choćby Arctic Paper czy

ICT Poland w Kostrzynie nad Odrą. Na takiej samej zasadzie ERKA współpracuje też w firmami w Brandenburgii. Ma też kontakty z wieloma spedycjami w Europie.

Słubicka firma dysponuje 19 samo-

chodami ciężarowymi, a rocznie ma ok. 4 tys. transportów do krajów Unii Europejskiej. Obroty ERKI za ubiegły rok wyniosły 12,3 mln zł.

(TM)



POL-GLASS



Oferta Franchisingowa

Lubuska spółka Pol-Glass jest producentem stolarki okiennej i drzwiowej z PCV i Aluminium marki UNITECH istniejącej na rynku ponad 23 lata. Firma dysponuje wysoko wykwalifikowaną kadrą oraz jednym z najbardziej zaawansowanych parków maszynowych do produkcji stolarki otworowej w tym okien HFL (okna imitujące okna drewniane). Firma zapewnia fachowe doradztwo techniczne oraz usługi doświadczonych ekip montażowych. Szeroka oferta i profesjonalizm pozwalają nam z powodzeniem rozwijać sieć sprzedaży w kraju, a także eksportować nasze wyroby na rynki krajów Unii Europejskiej, w tym na najbardziej wymagający rynek w Europie – rynek niemiecki. Z uwagi na dynamiczny rozwój firmy w oparciu o nową ofertę wyrobów poszukujemy osób i firm z województwa lubuskiego i województw ościennych gotowych do współpracy w oparciu o gotowy model umowy opartej na następujących założeniach.

Podstawowe wymagania dla franczyzobiorcy prowadzącego własną działalność handlową:

- doświadczenie w branży budowlanej,
- kreatywność i silne osobiste, zaangażowanie w prowadzoną działalność,
- zapewnienie obsługi klientów w zakresie usług montażowych,
- sprzedaż produktów i usług wyłącznie przez system IT zintegrowany ze Spółką.

Wsparcie dla franczyzobiorcy:

- sprawdzony model biznesowy gwarantujący osiągnięcie dobrych efektów finansowych zależnych od zaangażowania Partnera,
- upusty cenowe, akcje promocyjne i bonusowe,
- wsparcie w zakresie systemu komputerowego,
- korzystanie z nazwy, logo oraz marki materiałów ekspozycyjnych, wystawowych i reklamowych związanych z produktem,
- kompleksowa pomoc przy uruchamianiu własnego Autoryzowanego Biura Handlowego gwarantującą sukces w sprzedaży,
- projekt aranżacji wnętrza salonu i reklamy zewnętrznej,
- system szkoleń gwarantujący nabycie praktycznej wiedzy i umiejętności w zakresie prowadzenia własnego salonu sprzedaży, w tym - w zakresie technik efektywnej sprzedaży produktów,
- dostęp do fachowej wiedzy wypracowanej doświadczeniem w branży stolarki okiennej,
- wsparcie marketingowe i techniczne.

Osobą do kontaktu jest: Marta Nadrzycka Soczek,
e-mail: m.nadrzycka@pgokna.pl, tel. kontaktowy 501 653 534,

www.unitechokna.pl

Synergia i komplementarność działań

Wywiad z Andrzejem Arendarskim, prezesem Krajowej Izby Gospodarczej.

foto Łukasz Kulczyński



- Minęło kilka tygodni funkcjonowania rządu Ewy Kopacz. Jak ocenia Pan, jako przedstawiciel ogromnej rzeszy polskich firm, perspektywy ewentualnych zmian w polityce gospodarczej obecnej Rady Ministrów?

- Expose Pani Premier Kopacz w dużej części odnosiło się do problemów gospodarczych. To daje nam nadzieję na to, że Rząd i administracja w najbliższym czasie podejmą działania, mające na celu stworzenie lepszego otoczenia prawnego dla przedsiębiorców. Wiele zmienić mogą nie tylko zapowiadana nowa ordynacja podatkowa, czy też ustawa o działalności gospodarczej, ale przede wszystkim zmiana nastawienia w procesie stanowienia prawa – tak, aby nie służyło ono utrudnianiu życia tym którzy je obchodzą, czy też go nadużywają, ale ułatwianiu życia wszystkim pozostałym przedsiębiorcom, którzy starają się działać zgodnie z regułami. Potrzebujemy więcej konkretów, aby ocenić to, czy zapowiedzi Pani Premier faktycznie prowadzenie firm ułatwią, ale wytyczony kierunek należy uznać za prawidłowy. Nie sądzę jednak, aby wiele dało się zmienić w przeciągu kilkunastu miesięcy, jeśli jednak działania Rządu

będą odpowiednio efektywne możemy liczyć na drobne zmiany.

- Proszę przybliżyć naszym Czytelnikom istotę funkcjonowania Krajowej Izby Gospodarczej. Z jakimi sprawami przedsiębiorcy mogą zwracać się do Państwa o pomoc?

- Działalność Krajowej Izby Gospodarczej to przede wszystkim rzecznictwo interesów – reprezentowanie podmiotów gospodarczych w kontaktach z władzami. Dostarczanie usług i informacji dla biznesu, promowanie etycznych postaw wśród przedsiębiorców i administracji publicznej oraz samorządowej. Świadczymy także usługi doradcze proekspertowe, a mianowicie: wyszukiwanie partnerów zagranicznych do wspólnych przedsięwzięć, organizowanie wizyt zagranicznych przedsiębiorców w Polsce, czy wsparcie w działalności proekspertowej podczas misji wyjazdowych i międzynarodowych targów za granicą. KIG organizuje średnio 30 misji handlowych, targów kooperacyjnych rocznie oraz ułatwia udział w imprezach wystawienniczych. Krajowa Izba Gospodarcza współorganizowała udział Polski w Światowych Wystawach EXPO 2000

i 2005 w Hanowerze oraz w Aichi, a także przygotowywała wystąpienia promocyjne Polski w krajach kolejno przewodzących Unii Europejskiej (Belgia, Hiszpania, Dania, Austria i Szwecja). Aktywnie działamy również na forum Eurochambers, zwłaszcza w Komitecie ds. Energii i Środowiska EUROCHAMBRES.

- W ostatnim czasie Krajowa Izba Gospodarcza podpisała porozumienie o współpracy z Zachodnią Izłą Przemysłowo-Handlową oraz Urzędem Marszałkowskim Województwa Lubuskiego. Jakich owoców mogą spodziewać się przedsiębiorcy w wyniku tej trójstronnej umowy?

- W nawiązaniu do podpisanego 15 września Porozumienia, istotnym jest przedstawienie jego fundamentalnych podstaw: Strony Porozumienia to Marszałek Województwa Lubuskiego oraz występując wspólnie Krajowa Izba Gospodarcza i Zachodnia Izba Przemysłowo – Handlowa. Porozumienie zostało zawarte w oparciu o dokument podpisany przez KIG ze Związkiem Województw RP 21 marca br. Ma ono wpiisywać się w regionalną strategię i specjalizację województwa lubuskiego. Ma również służyć zapewnieniu synergii i komplementarności działań związanych ze wsparciem i rozwojem przedsiębiorczości na terenie województwa lubuskiego. Obszary, które chcielibyśmy wspólnie przedstawić przedsiębiorcom to przede wszystkim: współpraca w zakresie wsparcia przedsiębiorców przy bezpośrednim aplikowaniu do funduszy europejskich np. HORIZON 2020 wykorzystując merytoryczne i eksperckie wsparcie, które planowane jest w strukturach KIG. Chcemy też podjąć wspólne działania związane z promocją i internacjonalizacją regionalnej przedsiębiorczości i przedsiębiorców oraz wspólne działania w zakresie współpracy z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju.

- Dziękujemy.

**Rozmawiali: Jarosław Libelt
i Tomasz Molski**

Ludzie lubuskiego biznesu

Rodzinny biznes – biznesowa rodzina

Ewelina Pintał – Costa i Grzegorz Pintał, rodzeństwo, drugie pokolenie w rodzinie, które wspólnie zarządza znanym w Gorzowie i regionie centrum ogrodniczym PLANT GARDEN oraz motelem PINTAL (Centrum Ogrodniczym Żelazny i Motelem/Restauracją Pintał). Jak wygląda na co dzień rodzinny biznes, czy było i jest im łatwiej, niż rówieśnikom, ponieważ kontynuują to, co rozpoczął nestor rodu Tadeusz Pintał? Czy rodzinny biznes jest łatwiejszy, no i jak wpływa na stosunki rodzinne?



- Rodzinny biznes, który rozpoczął Wasz ojciec, rozwijacie wspólnie, a kto teraz dzierży „pateczkę zarządzania”?

- Grzegorz: Dzierżymy ją nadal wspólnie. Każdy z nas ma swój zakres obowiązków, za który odpowiada. Pracy mamy tak dużo, że każdy ma czym się zająć. Tata nadal aktywnie uczestniczy w prowadzeniu biznesu.

- Mówi się, że z rodziną najlepiej wychodzi się na zdjęciu, a Państwo cały dzień jesteście razem i w pracy i w domu. Jak to wpływa na stosunki rodzinne?

- Grzegorz: Od początku byliśmy przyzwyczajeni do takiego modelu, że pracujemy razem, rozmawiamy i wspólnie podejmujemy decyzje. Kiedy spotykamy się rodzinnie, staramy się nie rozmawiać o pracy, ale kiedy

przyjeżdżamy do pracy to naturalne jest, iż to ona jest najważniejsza.

- Co jest dla was w takim razie priorytetem: firma i jej rozwój, czy dobre relacje rodzinne?

- Ewelina: To jest wszystko ze sobą ściśle powiązane. Praca i rodzina, rodzina i praca. Kiedy jesteśmy w firmie koncentrujemy się na pracy. Jednak jest to nieuniknione, że sprawy rodzinne przeplatają się z firmowymi i odwrotnie. Tych dwóch rzeczy nie da się rozdzielić. Myślę, że udało nam się znaleźć taki złoty środek, aby kiedy potrzebujemy, móc jednak oddzielić od siebie te dwie rzeczy.

- Grzegorz: Rozwój firmy i jakość świadczonych przez nas usług jest dla nas głów-

nym priorytetem.

- Czy biznes zyskuje na tym, że jest rodzinnym?

- Ewelina: Myślę, że tak. Mamy jeden cel, do którego dążymy. Czasami drogi do-tarcia są różne, czasami mamy różne zdania, są starcia, ale zawsze łączy nas wspólny cel. Poza tym mamy do siebie stuprocentowe zaufanie, wiemy, że zawsze możemy na siebie liczyć.

- A jeżeli się Państwo różnicie, co do wy-boru rozwiązań?

- Grzegorz: Myślę, że to bardzo dobrze, że mamy czasami różne opinie. Staramy się po prostu wybrać zawsze optymalne rozwią-zanie. Tata ma doświadczenie, my znamy się

np. na nowych technologiach, staramy się czerpać z tych różnic to, co najlepsze dla naszej firmy.

- Zdarzały się Państwu takie konflikty, po których były tzw. ciche dni w rodzinie?

- Ewelina: Nie, nigdy nam się coś takiego nie zdarzyło. Ważną rolę pełni tutaj nasza mama, która choć nie działa operacyjnie w biznesie, potrafi zawsze nas wyciszyć, zrozumieć, zdystansować. Często podsuwa nam bardzo mądre rozwiązania dotyczące różnych spraw w firmie.

- Jakie wartości wpoili wam rodzice, które przekładają się na prowadzenie firmy?

- Grzegorz: Można powiedzieć, że od dziecka byliśmy przyzwyczajani do pracy. Mieliśmy gospodarstwo, a więc było to naturalne, że każdy z nas tam pracował. Nie byliśmy do tego zmuszani, to był nasz wybór. Jeździliśmy na wakacje do pracy, rodzice w trakcie urlopów pracowali w gospodarstwie. Można powiedzieć, że byliśmy wychowywani w kulcie pracy. Praca była zawsze wartością. Rodzice wpoili nam również szacunek do drugiego człowieka.

- A jakie wartości przekazujecie swoim dzieciom? Wasze dzieci również są wychowywane w szacunku do pracy? Przychodzą tutaj popracować?

- Grzegorz: Dzisiejsze pokolenie jest już inne, niż nasze. Mają dużo obowiązków szkolnych. Nie zmuszamy ich do pracy, przychodzenia i pomagania w firmie.

- Ewelina: Nic na siłę, priorytetem jest teraz nauka. Są jednak jeszcze dziećmi, więc trochę im odpuszczamy... Staramy się jednak przekazać dzieciom te wartości, w których my byliśmy wychowywani.

- Na ile było wam łatwiej, niż rówieśnikom, wchodząc w biznes, który tak naprawdę ciężką pracą rozwinął wasz ojciec?

- Grzegorz: Na pewno było łatwiej. Wszliśmy w biznes, który nasz tata już przemysłał, zdobył doświadczenie, znał ludzi i miał szeroką wiedzę w branży.

- Ewelina: Firma rozwijała się stopniowo. W 1989 roku tata otworzył mały sklep ogrodnicy w garażu, w naszym domu ro-

dziwym. Cała rodzina była zaangażowana i zainteresowana dalszym rozwojem. I tak z początkowych 25 m² w garażu prowadzimy obecnie działalność na powierzchni 2500 m² pod krytym dachem. Osobną branżą jest Motel i Restauracja, w której świadczymy usługi gastronomiczno-hotelarskie.

- Nie buntowaliście się, jako dzieciaki, że musicie pracować, a nie spędzać czas na przyjemnościach?

- Ewelina: Nie, do głowy nam to nie przyszło. To było naprawdę naturalne. Cieszyliśmy się, że możemy coś zrobić dla rodziny.

- Grzegorz: To był czas, kiedy my już też chcieliśmy się ładnie ubrać, coś sobie kupić. Dzięki pracy w rodzinnym biznesie mogliśmy spełnić te swoje pierwsze marzenia.

- Gdyby teraz zapytał się was o radę kolega, czy robić biznes z rodziną, co byście powiedzieli?

- Ewelina: Jeżeli w priorytetowych sprawach rozumiemy się, dogadujemy się oraz mamy uporządkowane i stabilne stosunki rodzinne, a dodatkowo lubimy się i chcemy ze sobą przebywać, od poniedziałku do niedzieli – to na pewno warto. Musimy też umieć szanować inne zdanie, nie upierać się zawsze przy swoim. No i chyba najważniejsze: musimy mieć do siebie zaufanie.

- Grzegorz: Od wielu lat, poruszając się po świecie, czy to w Europie, czy Polsce, obserwuję, że w naszej branży jest to najczęściej właśnie biznes rodzinny. Ten model jest bardzo popularny. Doradziłbym innym, którzy chcą założyć firmę rodzinną, aby po prostu zmięrzali do wytyczonego celu, mieli w tym pasję i chęci.

- Ewelina: Dodałabym jeszcze, żeby się nie poddawali, bo przeszkód będzie zawsze dużo.

- A macie jeszcze czas na inne pasje?

- Ewelina: Tak, musimy też o siebie dbać, musimy mieć odskocznię. Moją pasją są

podróże. Niedługo wybieram się w podróż z plecakiem do Ameryki Południowej...

- Grzegorz: Moją pasją są również podróże, które często łączę z pracą. No i oczywiście sport: siatkówka i nasz lokalny: żużel.

- Co jest dla was najtrudniejsze w prowadzeniu biznesu w Gorzowie?

- Grzegorz: Zasobność portfela przeciętnego Gorzowianina. Na zachodzie Europy pracujący człowiek może sobie pozwolić na normalne życie, zakupy kwiatów, drobne przyjemności. Problemem jest dla nas również fakt, iż Gorzowie występuje druga po Rzeszowie gęstość dyskontów na jednego mieszkańca. Konkurujemy z zasobnym kapitałem zagranicznym.

Brakuje u nas świadomości lokalnej, gdzie kupuję, gdzie zostawiam swoje pieniądze, i kogo tym wspieram. Osobiście wybieram świadomie, gdzie zostawiam swoje pieniądze. Cały świat zresztą dba o lokalny biznes, w dobrym tonie jest robić zakupy u lokalnych sklepikarzy, dostawców. Warto by było, aby budować taką lokalną świadomość kupujących.

- Ewelina: W Gorzowie zamiera lokalny handel. Mamy mocno rozbudowaną sieć dyskontów często w promieniu kilkudziesięciu metrów i to jest konkurencja, z którą czasami ciężko wygrać. Miastu i regionowi życzę, aby te tendencje się zmieniły i tak jak w innych krajach, abyśmy świadomie promowali i wspierali lokalne produkty i lokalne firmy.

- Czego mogłabym w takim razie życzyć Wam na przyszłość?

- Grzegorz: Moim celem jest rozbudowa i modernizacja firmy, powiększenie asortymentu i wdrażanie nowych pomysłów m.in. projektowanie roślinności w pomieszczeniach biurowych.

- Ewelina: Całej rodzinie i sobie życzę przede wszystkim zdrowia, a w firmie wytrwałości i konsekwencji w dążeniu do wyznaczonych celów.

Rozmawiała Edyta Hubska

Business Coach ACC / ICF

IDEA HR Doradztwo Personalne

www.ideahr.com.pl

Cały świat zresztą dba o lokalny biznes, w dobrym tonie jest robić zakupy u lokalnych sklepikarzy, dostawców. Warto by było, aby budować taką lokalną świadomość kupujących.

/ profesjonalne strony internetowe
(nowoczesne, responsywne, statyczne lub wizytówkowe)

/ identyfikacja wizualna
(projekty graficzne logotypów, wizytówek, papierów firmowych, teczek itp.)

/ indywidualne systemy CMS
(dopasowane do potrzeb klienta)

/ social design
(projekty graficzne dla twoich stron na facebooku lub twitterze)



www:

WWW.gess.pl

telefon:

+48 697 157 644

Zdaniem eksperta

Aktualizacja opłaty rocznej za użytkowanie wieczyste

Zagadnienia dotyczące aktualizacji opłaty rocznej za użytkowanie wieczyste nieruchomości zostały uregulowane w ustawie z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. Niektóre przepisy tej ustawy zasługują na uwagę, w szczególności z tego względu, że użytkownicy wieczystości nieruchomości zapominają, iż wysokość opłaty z w/w tytułu nie jest ustalana przez właściciela nieruchomości raz na zawsze (zazwyczaj jest ona podwyższana, często kilkakrotnie).

Zgodnie z przepisami w/w ustawy, właściciele nieruchomości mają prawo do podnoszenia opłat za użytkowanie wieczyste nieruchomości, które dokonuje się poprzez wypowiedzenie dotychczasowej wysokości opłaty i zaferowanie nowej. Co ciekawe, proponowane przez właściciela nieruchomości stawki są często znacznie wyższe od dotychczas obowiązujących, przy czym rzeczywista aktualna wartość rynkowa nieruchomości jest niższa niż ta, na podstawie której ustalono poprzednią stawkę opłaty za użytkowanie wieczyste. W takiej sytuacji, gdy użytkownik wieczysty nie zgadza się z aktualizacją opłaty i jej wysokością, możliwe jest złożenie do właściwego (ze względu na miejsce położenia nieruchomości) samorządowego

kolegium odwoławczego wniosku o ustalenie, że aktualizacja opłaty jest nieuzasadniona albo jest uzasadniona w innej wysokości.

Postępowanie przed samorządowym kolegium odwoławczym toczy się w oparciu o przepisy Kodeksu postępowania administracyjnego, a ciężar dowodu, że istnieją przesłanki do aktualizacji opłaty, spoczywa na właściwym organie (organie, który dokonał aktualizacji opłaty). Po wniesieniu przez wieczystego użytkownika wniosku, że aktualizacja opłaty jest nieuzasadniona albo uzasadniona w innej wysokości, samorządowe kolegium odwoławcze wyznacza rozprawę i dąży do ugodowego załatwienia sprawy. Po jej zakończeniu samorządowe kolegium odwoławcze wydaje orzeczenie,



KANCELARIA PRAWNICZA
GÓRECKI I PARTNERZY

Adwokaci i Doradca podatkowy

od którego właściwy organ lub użytkownik wieczysty mogą wnieść sprzeciw w terminie 14 dni od dnia doręczenia orzeczenia. Wniesienie sprzeciwu jest równoznaczne z żądaniem przekazania sprawy do sądu powszechnego właściwego ze względu na miejsce położenia nieruchomości. Kolegium przekazuje właściwemu sądowi akta sprawy wraz ze sprzeciwem. Wniosek o ustalenie, że aktualizacja opłaty jest nieuzasadniona albo uzasadniona w innej wysokości zastępuje pozew, a sprawa jest rozpoznawana (odmiennie niż przed samorządowym kolegium odwoławczym) w oparciu o przepisy Kodeksu postępowania cywilnego.

Partnerem gazety
„Głos Przedsiębiorcy”
jest **TVP Gorzów Wielkopolski**
nr 1 w informacji z regionu



informacje lubuskie

Informacje Lubuskie codziennie o godz. 18.30 i 22.00



66-400 Gorzów Wielkopolski,
ul. Kazimierza Wielkiego 1
NIP 599 286 26 34, Regon 211293154

Biuro czynne
od poniedziałku do piątku
w godzinach 7.30-15.30.

Dyrektor Izby

Stanisław Owczarek
tel. (95)-73-90-311, fax. (95)-73-90-310
kom. 602 771 656
e-mail: s.owczarek@ziph.pl

Sekretariat

Anna Brucka
tel. (95)-73-90-311, fax. (95)-73-90-310
e-mail: sekretariat@ziph.pl

Dział Marketingu

Tomasz Molski
tel. (95) 73-90-312, fax. (95)-73-90-310
kom. 696-007-665
e-mail: t.molski@ziph.pl

Dział Ubezpieczeń

Anna Elżanowska
Tel/fax. (95) 73-90-310
e-mail: m.mlynarczyk@ziph.pl

Dział Rozwoju i Innowacji

Dariusz Przybyłek
tel. 609-806-840
e-mail: d.przybylek@ziph.pl

Oddział w Zielonej Górze

ul. Bohaterów Westerplatte 23,
65-078 Zielona Góra

tel. 68 324 14 70
e-mail: biurozgora@ziph.pl

Wiceprezes ZIPH

Krzysztof Romankiewicz



Podyskutuj
z nami na
Facebooku

www.facebook.com/
ZachodniaIzba

Strona www: ziph.pl



W postępowaniu toczącym się przed sądem kluczowe znaczenie ma opinia biegłego sądowego dotycząca wyceny wartości nieruchomości będącej przedmiotem użytkowania wieczystego. Z wnioskiem o dopuszczenie i przeprowadzenie dowodu z w/w opinii powinien wystąpić użytkownik wieczysty, albowiem to na nim w postępowaniu sądowym spoczywa ciężar dowodu – na tym etapie następuje swoista zamiana ról organu i użytkownika wieczystego. Po zakończeniu postępowania sąd wydaje wyrok, w którym:

- uznając, że wysokość opłaty zaoferowanej w wypowiedzeniu nie jest uzasadniona, ustala opłatę w dotychczasowej wysokości;
- uznając, że wysokość opłaty zaoferowanej w wypowiedzeniu jest uzasadniona, powództwo oddala;
- uznając, że podwyższenie opłaty jest uzasadnione w mniejszej wysokości niż zaoferowana w wypowiedzeniu, wysokość tę ustala samodzielnie.
- Od wyroku sądu pierwszej instancji przysługuje prawo wniesienia apelacji do sądu drugiej instancji.

Warto pamiętać, że również użytkownik wieczysty może żądać od właściwego organu dokonania aktualizacji opłaty rocznej z tytułu użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej, jeżeli wartość nieruchomości uległa zmianie, a właściwy organ nie podjął aktualizacji. Dotyczy to w szczególności sytuacji (obecnie bardzo często spotykanej), kiedy wartość nieruchomości spadła. Doręczenie żądania powinno nastąpić na piśmie do dnia 31 grudnia roku poprzedzającego aktualizację opłaty rocznej. Jeżeli właściwy organ odmówił aktualizacji opłaty użytkownik wieczysty może, w terminie 30 dni od dnia otrzymania odmowy, skierować sprawę do kolegium. W przypadku, gdy właściwy organ nie rozpatrzył żądania w terminie 30 dni, użytkownik wieczysty może, w terminie 90 dni od dnia doręczenia żądania, skierować sprawę do kolegium. W tym przypadku ciężar dowodu, że istnieją przesłanki do aktualizacji opłaty, spoczywa na użytkowniku wieczystym.

Marek Górecki
adwokat i doradca podatkowy

PROGRAM WSPARCIA



Wsparcie Twojego biznesu
dzięki kredytom z gwarancją BGK

Barlinek, ul. Strzelecka 2, tel. 95 746 04 00
Bierzwnik, ul. Kopernika 1, tel. 95 768 92 17
Bogdaniec, ul. Mickiewicza 30, tel. 95 727 72 60
Dębno, ul. Mickiewicza 45, tel. 95 760 93 83
Gorzów Wlkp., ul. Słowackiego 1ab, tel. 95 722 78 95
Myślibórz, ul. Lipowa 8a, tel. 95 747 71 10
Kostrzyn n. Odrą, ul. Kopernika 2, tel. 95 727 72 58
Krzeszyce, ul. Gorzowska 7/7, tel. 95 757 92 99
Pełczyce, ul. Rynek Bursztynowy 5, tel. 95 768 43 00
Słońsk, ul. Sikorskiego 7, tel. 95 757 22 19
Witnica, ul. Gorzowska 6, tel. 95 727 72 52




GWARANCJA
de minimis

GBS Bank

Dołącz do znajomych

Bank Polski

 www.gbsbank.pl

 Grupa BPS



Zbadaj możliwości

GRUPOWYCH UBEZPIECZEŃ PZU OPIEKA MEDYCZNA

Dzięki ubezpieczeniu ambulatoryjnemu i lekowemu PZU:

- skrócisz nieobecności pracowników w pracy
- zmniejszysz rotację pracowników
- zbudujesz pozytywny wizerunek swojej firmy

Twój pracownik będzie korzystać z prywatnej opieki medycznej i ograniczy wydatki na leki nawet o 80%.

Umów się z agentem

☎ 801 102 102 pzu.pl



ZDROWIE