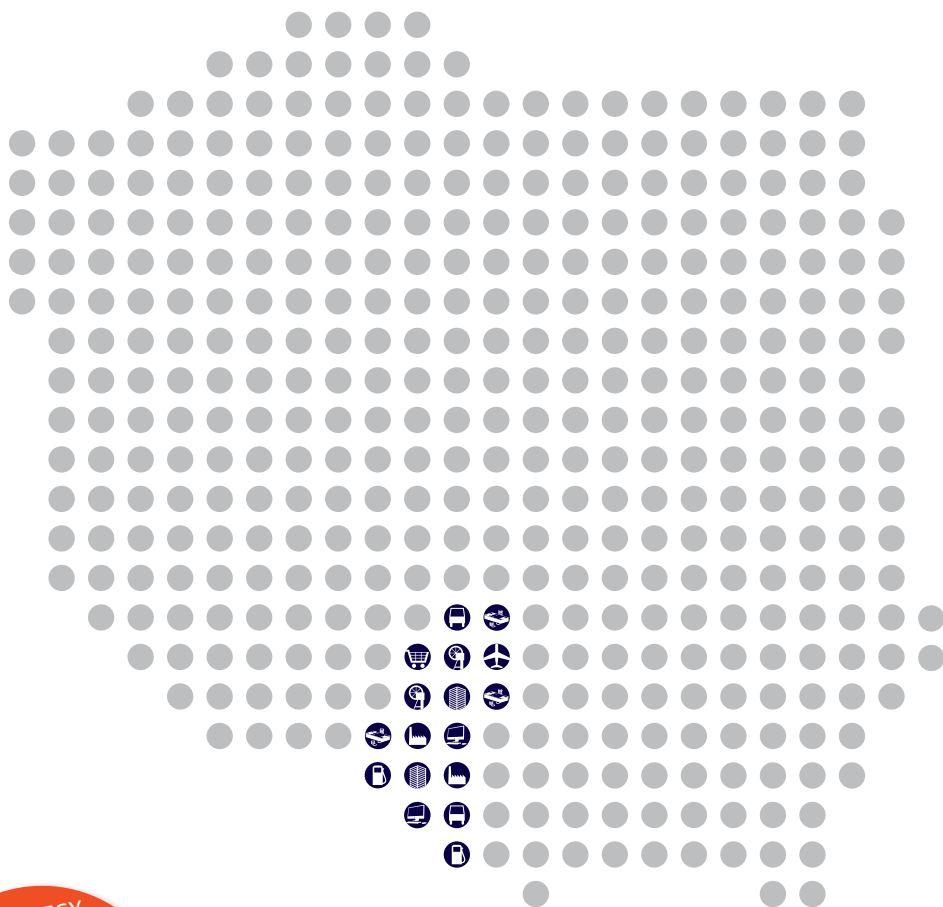


# Przedsiębiorcy w województwie śląskim

FAKTY, LICZBY, PRZYKŁADY



POLSKA KONFEDERACJA  
PRACODAWCÓW PRYWATNYCH  
LEWIATAN

# Przedsiębiorcy w województwie śląskim

RAPORT NA TEMAT WKŁADU PRZEDSIĘBIORCÓW  
W ROZWÓJ WOJEWÓDZTWA ŚLĄSKIEGO

PREZENTACJE LAUREATÓW KONKURSU  
„BIZNES. DOBRY WYBÓR”

## Uwagi metodologiczne do części „Przedsiębiorcy w województwie śląskim”:

1. W kilku miejscach podano liczbę przedsiębiorstw zarejestrowanych w rejestrze REGON. Aktywna jest tylko połowa z nich, co zostało zaznaczone, zarówno w tekstach wprowadzających, jak i na karcie „Wszyscy jesteśmy przedsiębiorcami”. W przypadku danych powiatowych dostępne są tylko dane z REGONU, dlatego na karcie tej pokazano przede wszystkim firmy zarejestrowane w 2011 roku. Z badań GUS wynika, że większość z nich (ok. 75-80 procent) nadal działa od roku po rejestracji. Podano także liczbę firm zarejestrowanych w REGON w działach informatyka i komunikacja oraz ochrona środowiska, gdyż nie ma danych, ile z nich jest aktywnych.
2. Jako zasadę przyjęto jednakowe traktowanie przedsiębiorstw prywatnych i publicznych – każde z nich kierowane jest bowiem przez menedżera – przedsiębiorcę. Na karcie „Płaca ważniejsza od świadczeń” ze względu jednak na dostępność danych, skoncentrowano się na firmach prywatnych.
3. Na karcie „Miejsca pracy są w przedsiębiorstwach”, zgodnie ze stanem faktycznym i dostępnością danych, podając informacje działowe, zastosowano określenie „głównie sektor publiczny” i „głównie sektor prywatny”.
4. Starano się podawać informacje dotyczące całej populacji przedsiębiorstw, włącznie z firmami mikro. Tam gdzie nie było to możliwe, wykorzystano dane o firmach zatrudniających powyżej 9 osób. Zostało to zaznaczone w tekście.
5. W kilku przypadkach badań ogólnopolskich (karty: „Tysiące przedsiębiorczych kobiet” i „Odpowiedzialny biznes to my”) dostępne są tylko dane dotyczące makroregionów, a nie poszczególnych województw. Takie stały przedstawione.
6. Raporty przedstawiają stan danych dostępnych na koniec października 2012 r.

Raporty zostały przygotowane w oparciu o następujące źródła: GUS, Eurostat, Centrum Badań Opinii Społecznej (badanie dla PKPP Lewiatan), GfK Polonia (badanie dla PKPP Lewiatan), materiały Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, MillwardBrown SMG KRC (badanie dla PARP), własne ankiety rozsyłane do urzędów i przedsiębiorstw. Te instytucje i firmy wykonały w dużej mierze obliczenia specjalnie dla nas, za co gorąco dziękujemy. Wykorzystano również m.in. listy 500 i 2000 „Rzeczpospolitej”, raporty Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, rankingi międzynarodowe, strategie województw, dane giełdy warszawskiej, raporty instytucji, stowarzyszeń i fundacji. W informacjach historycznych, dotyczących dziejów gospodarczych, podstawowym źródłem była Encyklopedia Historii Gospodarczej Polski (Wiedza Powszechna), a w opisanu walorów turystycznych pomogły przewodniki „Polska Niezwykła” (Demart).

Uwagi do danych zawartych w raportach prosimy kierować na adres [p.a.aleksandrowicz@gmail.com](mailto:p.a.aleksandrowicz@gmail.com). Zostaną one sprawdzone, a ewentualne poprawki naniesione w raportach udostępnionych elektronicznie.

## Uwaga do części „Biznes. Dobry wybór”:

Przygotowując sylwetki nagrodzonych przedsiębiorców staraliśmy się zawsze dotrzeć bezpośrednio do osób nagrodzonych przez Kapitułę. Nie w każdym przypadku się to udało, ale w takich sytuacjach laureaci wskazywali osobę, z którą rozmawialiśmy na temat firmy i zwycięzcy/ców konkursu „Biznes. Dobry wybór”. W kilku przypadkach sylwetki zostały opracowane na podstawie powszechnie dostępnych informacji, m.in. publikacji prasowych i stron internetowych firm.

ISBN 978-83-61796-87-9  
Copyright © PKPP Lewiatan

Wersję elektroniczną publikacji można pobrać ze strony [www.wizerunekprzedsiębiorcow.pl](http://www.wizerunekprzedsiębiorcow.pl).

Publikacja przygotowana w ramach projektu „Poprawa wizerunku przedsiębiorców” współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

## AUTORZY

**ZESPÓŁ PKPP LEWIATAN:** Kuba Giedrońc (redaktor prowadzący), Joanna Zaręba, Zbigniew Gajewski.

**RAPORT „PRZEDSIĘBIORCY W WOJEWÓDZTWIE ŚLĄSKIM”:** Beata Gąsiorowska (infografika), Anna Rejer (gromadzenie i przetwarzanie danych, zarządzanie ankietami), Grzegorz Brodowski (projekt okładki, layout, DTP), Lech Mazurczyk (koncepcja i wykonanie modelowych infografik), Piotr Aleksandrowicz (koncepcja całości, teksty i kierownictwo zespołu).

**BIZNES. DOBRY WYBÓR ORAZ OPRACOWANIE PUBLIKACJI:** Wydawnictwo Tartak Wyrazów ([www.tartakwyrazow.com.pl](http://www.tartakwyrazow.com.pl)), Magdalena Tokarska-Romańska (redakcja), Krzysztof Machocki, Anna Maria Sobocińska (teksty), Radosław Pasterski (zdjęcia laureatów), Aneta Siwiec (fotoedycja), Adam Dziewicki (layout, skład folderu), Wojciech Romański (koordynacja produkcji).



Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Grudzień 2012 r.



## Szanowni Czytelnicy,



Oddajemy w Państwa ręce wyjątkowe wydawnictwo – pierwsze w Polsce opracowanie na temat roli przedsiębiorstw i przedsiębiorców w rozwoju województwa. Dane w raporcie zostały zaprezentowane w prosty i bardzo obrazowy sposób. Ich analiza nie wymaga wykształcenia ekonomicznego. Mówimy o rzeczach kluczowych dla gospodarki, ale przede wszystkim ważnych dla mieszkańców – o płacach, miejscach pracy, ochronie środowiska itd. Wreszcie każdy mieszkaniec Polski ma dostęp do materiału, który może samodzielnie analizować i wyrobić sobie zdanie, jaką rolę pełnią przedsiębiorcy w Polsce.

Raport został opracowany przez czołowych dziennikarzy ekonomicznych. Zespół pod przewodnictwem red. Piotra Aleksandrowicza wykonał ogromną pracę. Powstało łącznie 17 raportów – dla każdego województwa oraz zbiorczy raport ogólnopolski. Łącznie wykorzystano w nich ponad 30 tysięcy danych! Prace nad nimi trwały pół roku. Myślę, że efekt jest imponujący.

Choć od transformacji gospodarczej minęło już ponad 20 lat, nikt dotychczas nie pokusił się o przygotowanie takiego opracowania. Tym bardziej jego znaczenie jest ogromne. Zachęcam media, samorządy i polityków do wykorzystywania zawartych w raporcie danych i analiz, a także nauczycieli do propagowania tej wiedzy wśród uczniów.

Drugą część tego wydawnictwa stanowią sylwetki laureatów konkursu „Biznes. Dobry wybór”, zorganizowanego przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Wśród nich odnajdą Państwo „twarze biznesu” swojego regionu. Ich dokonania i sukcesy pokazują, że bycie przedsiębiorcą to dobry wybór. Im więcej takich prężnych firm w województwie, tym większe szanse na jego rozwój, a w konsekwencji korzyści dla mieszkańców. Warto zatem wspierać przedsiębiorców w ich rozwoju, bo to inwestycja, która opłaca się każdemu.

Zapraszam do lektury!

Henryka Bochniarz

*Bochniarz*  
Prezydent Polskiej Konfederacji  
Pracodawców Prywatnych Lewiatan



# Przedsiębiorcy w województwie śląskim



**G**ospodarka to, po pierwsze, przedsiębiorcy. To oni tworzą miejsca pracy, płacą większość podatków, inwestują. Państwo nie mogłoby realizować swoich celów, gdyby nie było biznesu. I choć brzmi to może górnolotnie, jest faktem, że Polska rozwija się dzięki przedsiębiorcom. W województwie śląskim aktywnych przedsiębiorców jest ponad 210 tysięcy. Atlas ten zawiera 16 kart, na których setki informacji, map, liczb i wykresów pokazują, jaka jest skala ich działania.

Popatrzmy najpierw, jak sytuuje się województwo śląskie na mapie Polski. Wiadomo, że to gospodarcza potęga. Przemysł jest tu jednym z najbardziej wydajnych w Polsce. Płace są najwyższe w Polsce, nie licząc Mazowsza. Napłynął tu spory kapitał zagraniczny, wysoki jest eksport. A równocześnie są na Śląsku pierwszorzędne atrakcje turystyczne – przede wszystkim Beskidy i zabytki architektury przemysłowej. I wszędzie tysiące przedsiębiorczych ludzi.

Ale przedsiębiorczość na tym terenie nie zaczęła się, rzecz jasna, w III Rzeczypospolitej. Historia Śląska to przede wszystkim historia tutejsze-

go górnictwa i przemysłu. Już w XII wieku w Bytomiu wydobywano rudy srebra, a w XVI wieku w Tarnowskich Górach rozwinął się ośrodek górnictwa srebra i ołowiu – co roku powstawało po kilkaset szybów, uzyskiwano kilkaset kilogramów srebra i kilka tysięcy ton ołowiu rocznie. Z kolei Bielsko stało się centrum sukiennictwa, handlu wełną, a także płóciennictwa, a w 1820 roku zainstalowano tu

pierwszą w Polsce w przemyśle włókienniczym maszynę parową. Słynny browar w Tychach powstał już w początkach XVII w., a w Żywcu w 1856 roku.

Ale najważniejsze było hutnictwo żelaza i górnictwo węglowe. Pod koniec XVIII w. koks zaczął zastępować drewno w hutnictwie i gospodarce komunalnej, a od połowy XIX w. coraz większym odbiorcą węgla stawa-

Śląskie w pigułce	Polska	województwo śląskie
Przyrost naturalny na 1000 ludności	0,3	-0,6
Produkt krajowy brutto na mieszkańca w 2009 roku, w zł	35 210	37 761
Produkcja sprzedana przemysłu na 1 zatrudnionego, w zł	438 819	451 582
Produkcja sprzedana budownictwa na 1 zatrudnionego, w zł	394 783	302 913
Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw	3 604	3 897
Przeciętna powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie, w ha	6,8	2,8
Podmioty gospodarcze w rejestrze Regon na 10 tys. ludności	1 013	956
Spółki handlowe z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. ludności	19	13

ZRÓDŁO: GUS, DANE ZA 2011 R.



ły się koleje. Na całym Górnym i Dolnym Śląsku wydobyte wyniosło w 1913 roku już 49 mln ton. Podobnie szybko rozwijało się hutnictwo. W 1796 roku powstał pierwszy wielki piec na koks w Gliwicach, a produkcja surówki przed I pierwszą wojną światową przekroczyła 1 mln ton. Linie kolejowe już w połowie XIX w. połączyły Górny Śląsk z Berlinem, Wiedniem, Warszawą i Lwowem. Powstała też gęsta sieć dróg żelaznych łączących miasta wewnątrz regionu. Takie są tradycje.

W 1990 roku do Polski powrócił system rynkowy. Mamy od 20 lat bezprecedensowy wzrost gospodarczy, powstały tysiące firm, setki tysięcy ludzi stały się przedsiębiorcami. Z jakim efektem? Popatrzmy na początek XXI wieku. W latach 2000-2011 wynagrodzenia realne zwiększyły się Polsce o 32,9 procent, a liczba bezrobotnych zmniejszyła z 2,7 mln do 2,0 mln. Sprzedaż detaliczna wzrosła o 30,7 procent. Przybyło 2,4 miliona mieszkańców (mamy ich 13,4 miliona). Eksport wzrósł sześciokrotnie do prawie 190 mld dolarów. Produkt krajowy brutto jest o ponad połowę wyższy niż w 2000 roku i ponad 2 razy wyższy niż u progę przemian.

A w poszczególnych regionach? Posłużymy się tylko jedną liczbą. W 2000 roku produkt krajowy brutto na mieszkańca wynosił w województwie śląskim 20 957 zł. W 2009 (ostatnie dostępne dane) – 37 761 zł, czyli był o 80 proc. wyższy. Wzrost bardzo duży, nawet jeżeli uwzględnić ok. 28-procentową inflację w tym czasie. Przedsiębiorcy i firmy mają w tym decydujący udział.

Niektóre wydarzenia gospodarcze regionu w czasach III Rzeczypospolitej przedstawiamy poniżej w kalendarium. Górny Śląsk należy do czołówki gospodarczej w Polsce i miejscowi przedsiębiorcy mają powody do dumy.

Energetyczny Tauron i motoryzacyjny Fiat Auto Poland, a obok nich jeszcze 44 inne przedsiębiorstwa znajdują się wśród 500 największych w Polsce. Większość związana jest z energetyką, przemysłem ciężkim i górnictwem. Jest także na Liście 500 kilka firm stworzonych od podstaw przez polskich przedsiębiorców, jak np. dystrybutor leków Farmacol czy Żywiec Zdrój z Węgierskiej Górki (największy producent wody butelkowanej w Polsce). To pokazuje, że panuje tu duch przedsiębiorczości. Wystarczy

spojrzeć, ile firm działa w obszarze telekomunikacji i informatyki. Ponad 8100! Co roku o kilka punktów rozszerza się zasięg szerokopasmowego internetu – dziś ma do niego dostęp 46 procent gospodarstw domowych. Coraz więcej przedsiębiorstw posiada wewnętrzne sieci komputerowe. Za każdym z tych wydarzeń i wskaźników stoją przedsiębiorcy i ich firmy.

Dodajmy, że także w rolnictwie mamy wiele nowoczesnych gospodarstw rodzinnych, które są równie efektywne jak mikrofirmy przemysłowe czy usługowe.

Województwo śląskie ma szereg silnych stron:

- korzystne położenie przygraniczne i połączenie autostradowe do Niemiec, międzynarodowy port lotniczy w Pyrzowicach
- wysoki produkt krajowy i lokalny popyt konsumpcyjny, a także eksport w przeliczeniu na mieszkańca
- rozbudowany, coraz bardziej różnicowany przemysł
- walory turystyczne – góry, ośrodki narciarskie, sztuczne jeziora na ziemi żywieckiej
- znaczący ośrodek akademicki i naukowy w Katowicach, Zabrze i Gliwicach

■ niski wskaźnik zagrożenia ubóstwem

Są również słabe strony np. ujemne saldo migracji i ujemny przyrost naturalny, trudności komunikacyjne, zagrożenie ruchu, niskie nakłady na badania i rozwój.

Gdzie zatem są szanse na rozwój gospodarczy? Zapewne w obszarach, które dziś są mocną stroną województwa: w przemyśle motoryzacyjnym czy w ekspansji międzynarodowej producentów dóbr inwestycyjnych dla energetyki i górnictwa. I w znacznych zasobach kapitału wiedzy. W rankingu atrakcyjności inwestycyjnej Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową województwo śląskie znalazło się na pierwszym miejscu w Polsce, będąc liderem lub wiceliderem w takich kategoriach jak infrastruktura gospodarcza i społeczna, zasoby pracy i rynek zbytu.

Nasz region może rozwijać się dalej głównie dzięki przedsiębiorcom, których dotychczasowe osiągnięcia i znaczenie dla regionu pokazujemy na kartach naszego atlasu. Zapraszamy do lektury.

PKPP LEWIATAN



Beskidy

## SKARBY I BIZNES

Wbrew pozorom turystyka na Śląsku jest jedną z ważnych szans dla ludzi przedsiębiorczych i całego regionu. Według danych GUS zakwaterowanie i gastronomia przynoszą 1,2 proc. wartości dodanej wytworzonej w dużych firmach w województwie śląskim. Ten wskaźnik byłby wyższy, gdyby uwzględnić tysiące małych pensjonatów czy kwater agroturystycznych w Beskidach. Turyści przyjeżdżają tu również ze względu na niezwykle zabytki i obiekty związane z przemysłem. Kto wie na przykład, co to jest Park Kulturowy Hałda Popłuczkowa w okolicy Tarnowskich Gór? Otóż park utworzono

na terenie hałdy wznoszącej się na wysokości 17 metrów, przede wszystkim w celu ochrony wartości kulturowych związanych z górnictwem – wydobywaniem i przerobem złóż rudy ołowiu-srebrnej, które trwały tu od XIII do początków XX wieku. Innymi ciekawymi obiektami, uznanymi przez prezydenta RP za pomniki historii, są osiedle robotnicze Nikiszowiec w Katowicach oraz podziemia zabytkowej kopalni rud srebrno-żelaznych w Tarnowskich Górach. Są też inne obiekty historyczne i turystyczne, których źródła tkwią głęboko w gospodarce i przedsiębiorczości. W Zabrze mamy skansen górniczy

Królowa Luiza. W browarach w Tychach i Żywcu działają muzea warzenia piwa, w Bielsku Dom Tkacza, w Ustroniu Muzeum Hutnictwa i Kuźnictwa. Mniej znany jest natomiast park krajobrazowy Cysterskie Kompozycje w okolicy Rud Wielkich, jeden z największych parków w Polsce. Otóż w XIII wieku przyjechali tu cystersi, mniszki o wybitnym przedsiębiorczym usposobieniu. Budowali młyny, browary i gorzelnie, wznosili tamy i kanały, dzięki którym mogły pracować huty. Pozostałości kuźni miedzi, kopalni rudy żelaza i hut żelaza, a także grobli, kanałów i stawów widoczne są w parku do dziś.

FOT. JACEK BIENIEK/PHOTOGENICA

# 20 LAT MINĘŁO



**1990**  
Reforma Balcerowicza. Początki gospodarki rynkowej w Polsce

**1992**  
Akcje Browaru Żywiec debiutują na giełdzie. 2 lata później głównym udziałowcem zostaje Heineken

**1992**  
W Ciężynie koło Żywca powstaje Żywiec Zdrój, mała rozlewnia wody mineralnej, dziś lider rynku wód butelkowanych w Polsce

**1993**  
Rodzina Olszewskich zakłada spółkę Farmacol, dziś czołowego dystrybutora leków w Polsce

**1994**  
Bank Śląski na giełdzie. Na jego akcje zapisało się 800 tysięcy Polaków. Pierwsze notowanie 12 razy wyższe niż cena emisyjna

**1995**  
Denominacja złotego

**1998**  
W Gliwicach w specjalnej strefie ekonomicznej rusza fabryka samochodów Opel Astra

**1999**  
Powstaje województwo śląskie

**2000**  
Fiat Auto Poland całkowicie przenosi produkcję samochodów z Bielska do Tychów. Fabryka w Bielsku koncentruje się na produkcji silników

**2003**  
Z połączenia kilku spółek powstaje Kompania Węglowa, największa firma górnicza w Europie

**2004**  
Koncern Mittal (LNM Holdings) kupuje Polskie Huty Stali, w tym Hutę Katowice

**2005**  
Otwarcie kilku odcinków autostrady A4. Katowice i Śląsk mają połączenie autostradowe z Niemcami i Krakowem

**2007**  
Nowy terminal na lotnisku Katowice w Pyrzowicach

**2010**  
Tauron Polska Energia, druga co do wielkości grupa energetyczna w Polsce, wchodzi na giełdę

**2011**  
Jastrzębska Spółka Węglowa – grupa wydobywczo-koksownicza – debiutuje na giełdzie

# ROZWIJAMY SIĘ

# 1019 ton złota



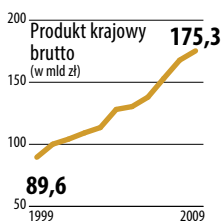
**W** ciągu ostatnich trzech lat produkt krajowy wzrósł o blisko 10 proc. W regionie cztery piąte z niego powstaje w gospodarce, w sferze budżetowej – jedna piąta. Dostrzegają to mieszkańcy Górnego Śląska, aż 80 proc. z nich zgadza się ze stwierdzeniem, że to przedsiębiorcy wytwarzają większość dochodu Polski. W naszym województwie powstaje 13,1 proc. polskiego PKB.

Pod względem zamożności województwo śląskie jest na 3. miejscu w Polsce, a nasz dystans do Europy stale się zmniejsza, podobnie jak w całym kraju. W 2003 roku produkt krajowy w Polsce na głowę mieszkańca, liczony według siły nabywczej, wynosił mniej niż 50 procent średniej w Unii Europejskiej. W 2011 roku już 65 procent i można być pewnym, że w 2012 roku wskaźnik ten znowu się zwiększy.

Produkt krajowy jest bardzo ważny, ale dla jakości życia istotne są także infrastruktura czy edukacja. W tych kategoriach woj. śląskie ma dobrą pozycję na tle innych regionów.

## Nasz produkt krajowy wart jest tyle co

W woj. śląskim w latach 1999–2009 PKB wzrósł o:



**95,8** proc.

175 mld zł to równowartość:

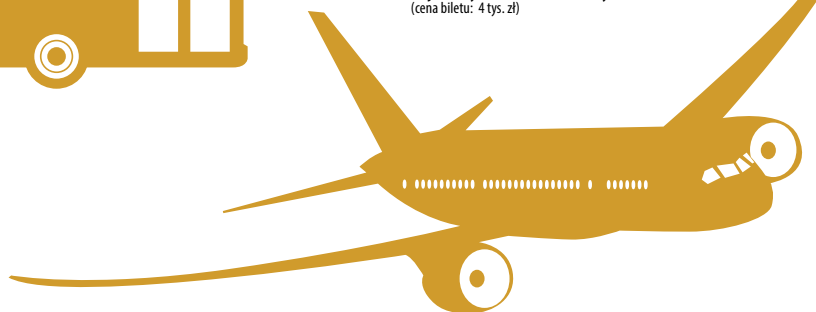
**246 935**

autobusów miejskich Solaris Urbino 12 (koszt 1 autobusu to około 700 tys. zł)



**43 831 000**

najtańszych biletów lotniczych dookoła świata (cena biletu: 4 tys. zł)



**737 337**

mieszkań w Katowicach (cena 60-metrowego mieszkania to 238 tys. zł)



**58 441** mln

butelek piwa (cena butelki: 3 zł)



i 4 razy więcej niż koszt pierwszej elektrowni atomowej w Polsce, który wyniesie około

**42 mld zł**



ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE

ton złota



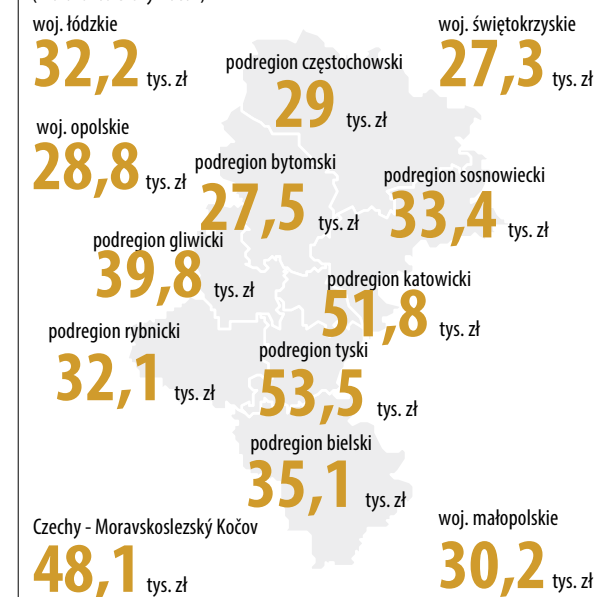
(1 tona złota - 172 mln zł)

**i wyniósł 175,3 mld zł w 2009 r.\***

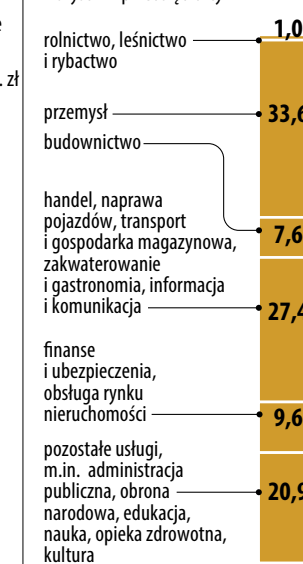
\* DANE DLA WOJ. ŚLĄSKIEGO

Produkt krajowy na mieszkańca w woj. śląskim wynosi już <b>37,8</b> tys. zł	Przedsiębiorcy wypracują <b>4/5</b> całego produktu krajowego	Śląski PKB stanowi <b>13,1</b> proc. PKB Polski
---	---	---

Mamy wyższy produkt krajowy brutto niż w sąsiednich województwach, ale niższy niż w sąsiednim regionie w Czechach (Morawskosleský Kočov)



Wartość dodana, która jest liczbowo zbliżona do PKB, wypracują przede wszystkim przedsiębiorcy



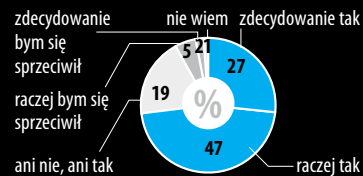
ŹRÓDŁO: GUS, EUROSTAT

1. W firmach powstaje cztery piąte produktu krajowego
2. 80 proc. osób w woj. śląskim docenia wkład przedsiębiorców w zamożność kraju
3. Produkt krajowy przypadający na mieszkańca wzrósł o 10 procent w ostatnich trzech latach



# WSZYSCY JESTEŚMY PRZEDSIĘBIORCAMI

Czy poparlibyście decyzję swojego dziecka, gdyby zamierzało zostać prywatnym przedsiębiorcą?



ŹRÓDŁO: BADAŃIA OPINII O PRZEDSIĘBIORCACH. GFX POLONIA DLA PKPP. LEMIAŃAN STYCZEŃ 2012

## W naszym województwie codziennie rejestrowane są

# 142

firmy



Czyli jeden podmiot gospodarczy powstaje co 3 minuty\*

\* zakładając, że rejestracja jest możliwa 5 dni w tygodniu, 8 godzin dziennie

Województwo śląskie ma ogromny potencjał przedsiębiorczości: 34,2 tys. spółek prawa handlowego i 35,2 tys. cywilnych, prawie 332 tys. osób fizycznych, które zarejestrowały działalność gospodarczą. W 2011 roku ok. 36,6 tys. osób rozpoczęło swoją przygodę z biznesem.

Nie zawsze odnoszą sukces. Działalność gospodarcza z natury związana jest z ryzykiem. Błędy w zarządzaniu, nietrafiony produkt, zbyt silna konkurencja, która nie wpuszcza na rynek debiutanta – wszystko to sprawia, że co druga nowa firma zamyka działalność w ciągu pierwszych trzech lat istnienia.

Co wtedy? Jak powiedział Henry Ford: „Porażka to po prostu okazja, by zacząć od początku, tym razem inteligentniej”.

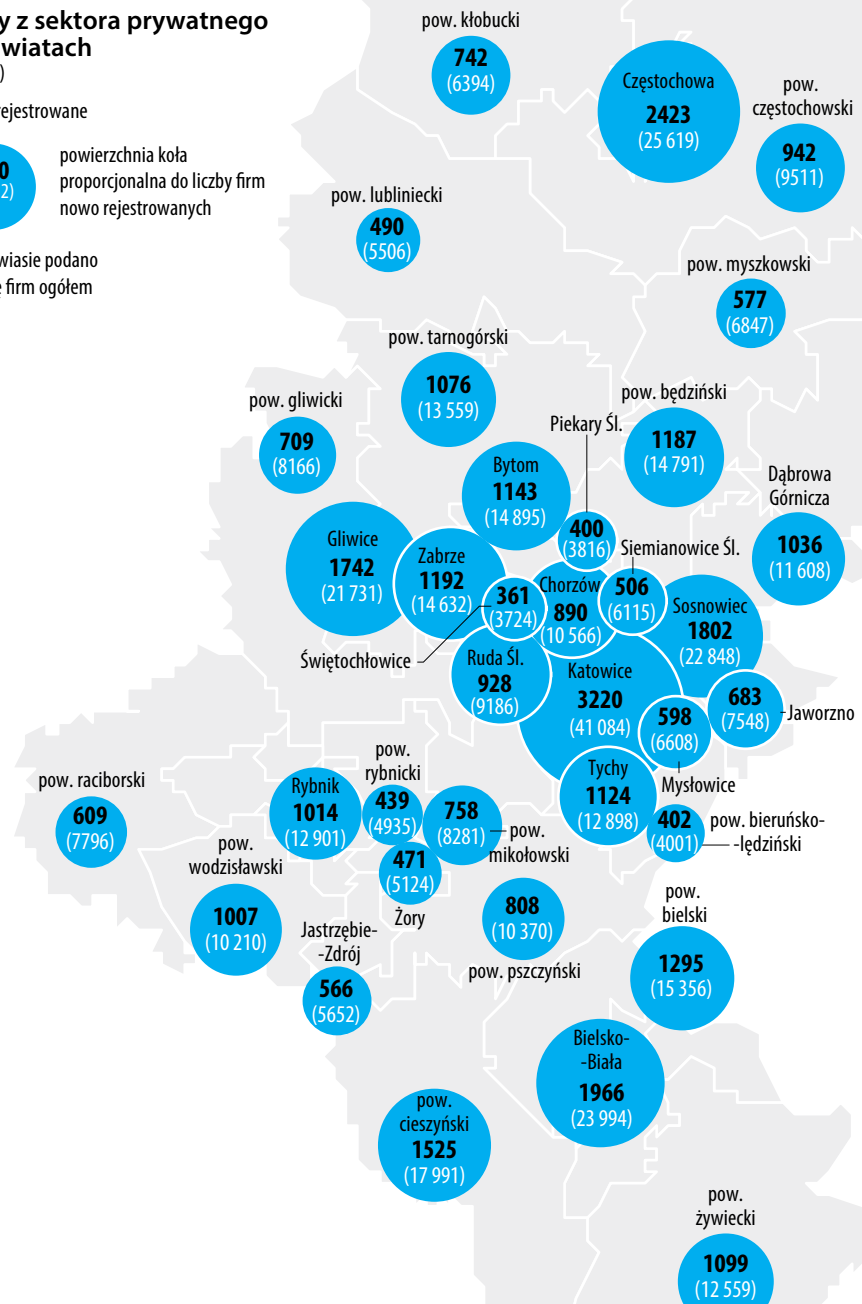
Mimo problemów działalność w biznesie jest dobrze postrzegana. Większość mieszkańców woj. śląskiego chciałaby, aby ich syn czy córka zostali przedsiębiorcami.

### Firmy z sektora prywatnego w powiatach (2011 r.)

nowo rejestrowane

640 (2922)  
powierzchnia koła proporcjonalna do liczby firm nowo rejestrowanych

w nawiasie podano liczbę firm ogółem



### Firmy prywatne w województwie śląskim

36 607  
nowo rejestrowane w 2011 r.

427 023  
ogółem stan na 31 XII 2011 r.

205 870  
małe (10-49)  
6947\*  
średnie (50-249)  
2013\*  
duże (powyżej 249)  
420\*

W sumie na koniec 2011 r. w woj. śląskim zarejestrowanych było

443 420

podmiotów gospodarczych

W tym:

16,3 tys. w sektorze publicznym

427 tys. w prywatnym

Z badań GUS wynika, że aktywnych firm jest ponad 49 procent. W 2011 r. było ich 215 250, 96 procent z nich to mikrofirmy, najczęściej jedno- i dwuosobowe.

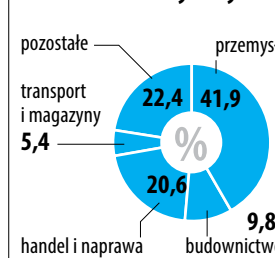
### Firmy aktywne w 2011 r.

mikroprzedsiębiorstwa (do 9 pracujących)

205 870  
małe (10-49)  
6947\*  
średnie (50-249)  
2013\*  
duże (powyżej 249)  
420\*

Mamy 43 aktywne firmy na 1000 mieszkańców. We wszystkich pracuje 1 167 474 ludzi, średnio 6 osób w firmie.

### Struktura pracujących w firmach aktywnych



Średnio każda firma miała w 2010 roku przychody

2,0 mln zł,

0,4 mln zł od w firmach mikro

420,1 mln zł do w dużych przedsiębiorstwach

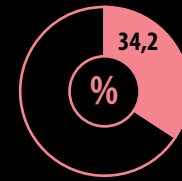
ŹRÓDŁO: GUS

1. Co tydzień w regionie rejestrowanych jest 710 firm
2. Po trzech latach połowa nowych firm w Polsce nadal istnieje i się rozwija
3. W regionie jest 26 razy więcej podmiotów prywatnych niż publicznych

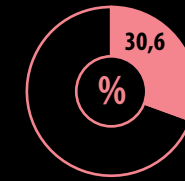
# TYSIĄCE PRZEDSIĘBIORCZYCH KOBIEC



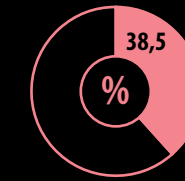
Udział kobiet wśród pracujących na własny rachunek w Polsce



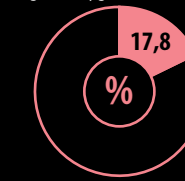
Udział kobiet wśród pracodawców w Polsce\*



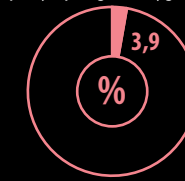
Udział kobiet wśród zakładających firmy w 2010 r.



Procent kobiet pracujących na własny rachunek powyżej 50 godzin tygodniowo



Procent kobiet-pracowników najemnych pracujących powyżej 50 godzin tygodniowo



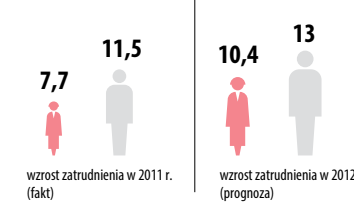
\* KOBIETY PRACUJĄCE NA WŁASNY RACHUNEK, ZATRUDNIAJĄCE PRACOWNIKÓW

ŹRÓDŁO: GUS, AKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA LUDNOŚCI POLSKI, IV KW. 2011; DANE OGÓLNOPOLSKIE

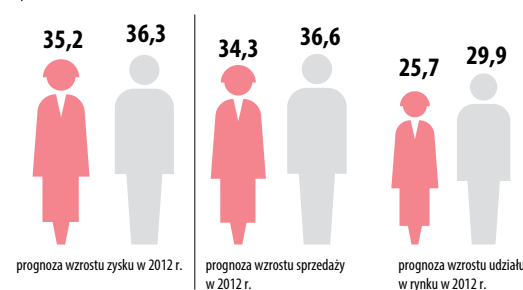
## Kobiet-szefów firm jest

### Firmy zarządzane przez kobiety w porównaniu z „męskimi”

...są ostrożniejsze przy przyjmowaniu nowych pracowników (proc.)

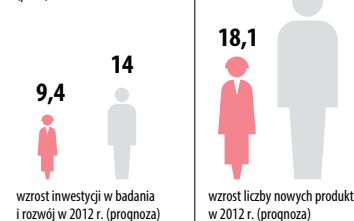


...podobnie oceniają i prognozują wzrost zysków i sprzedaży (proc.)

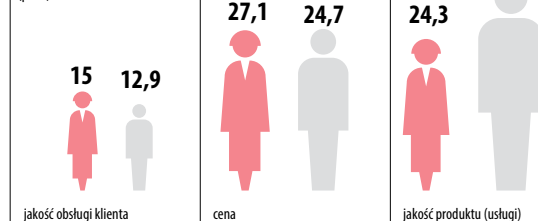


Unikatowe badania CBOS dla PKPP Lewiatan przeprowadzone w 2012 r. Próba obejmowała w całej Polsce 1500 przedsiębiorstw mikro, małych i średnich, w których wyodrębniono firmy „kobiece” (ich szefami lub właścicielami są kobiety) i „męskie”.

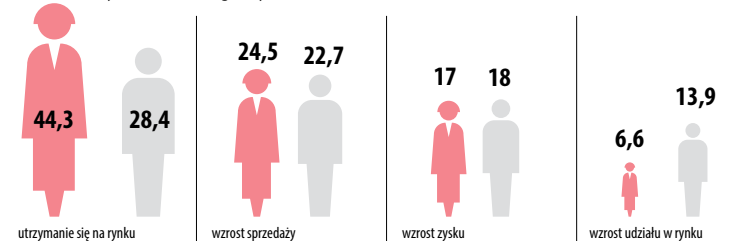
...planują niższe inwestycje w innowacje, nowe technologie i zapowiadają mniej nowych produktów (proc.)



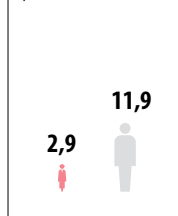
...są też bardziej niż „męskie” zorientowane na jakość obsługi klienta i cenę, mniej zaś na jakość produktu lub usługi. Najważniejszy czynnik konkurencyjny w horyzoncie dwóch, trzech lat: (proc.)



...są bardziej zorientowane na utrzymanie się na rynku i wzrost sprzedaży, mniej na wzrost zysku i udziału w rynku. Cel strategiczny: (proc.)



Wyraźnie ostrożniej korzystają z kredytów (proc.)



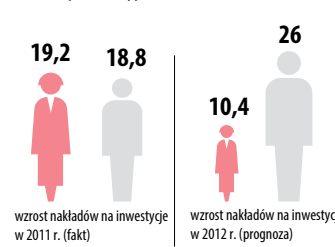
## razy więcej niż pielęgniarek

W woj. śląskim w zakładach opieki zdrowotnej i prywatnych praktykach pracuje 25 740 pielęgniarek (GUS, Zdrowie i ochrona zdrowia w 2010 r.). Z kolei z danych Eurostatu i GUS wynika, że na terenie

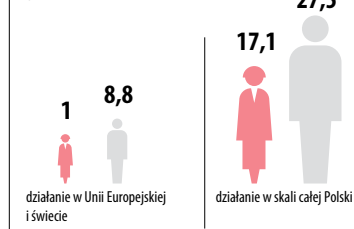
woj. śląskiego ponad 68,8 tys. kobiet kieruje przedsiębiorstwami, choćby jednoosobowymi. Podobnie zaskakujące jest porównanie z nauczycielkami. Otóż jest ich na Śląsku mniej niż przedsiębiorczych kobiet\*.

\* NAUCZYCIELI W WOJ. ŚLĄSKIM JEST PONAD 55 TYS., ALE PONIEWAŻ W EDUKACJI 3 NA 4 ZATRUDNIONE OSOBY TO KOBIETY, MOŻNA PRZYJAĆ, ŻE NAUCZYCIELEK JEST OKOŁO 41 TYS. (GUS, OŚWIATA I WYCHOWANIE W ROKU SZKOLNYM 2010/2011).

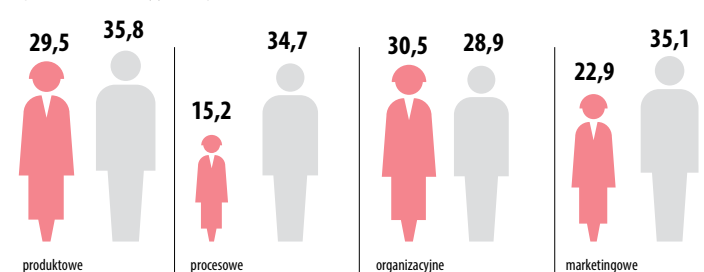
...są ostrożne w prognozach inwestycji modernizujących i zwiększających moce produkcyjne, (proc.)



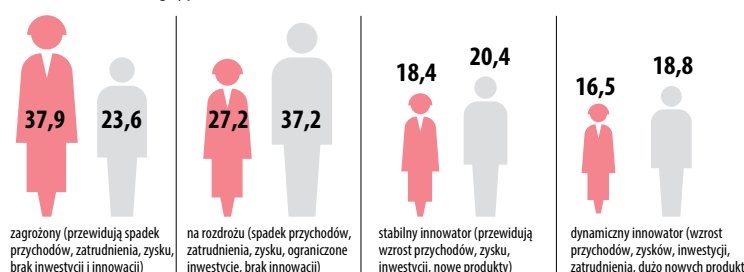
...i są mniej zorientowane na ekspansję międzynarodową i ogólnopolską niż „męskie”. Odsetek firm wskazujących jako priorytet biznesowy: (proc.)



...co potwierdza innowacyjność - wyższa niż „męskich” firm tylko w zakresie organizacji (procent firm, które wdrożyły innowacje w latach 2009-2011)

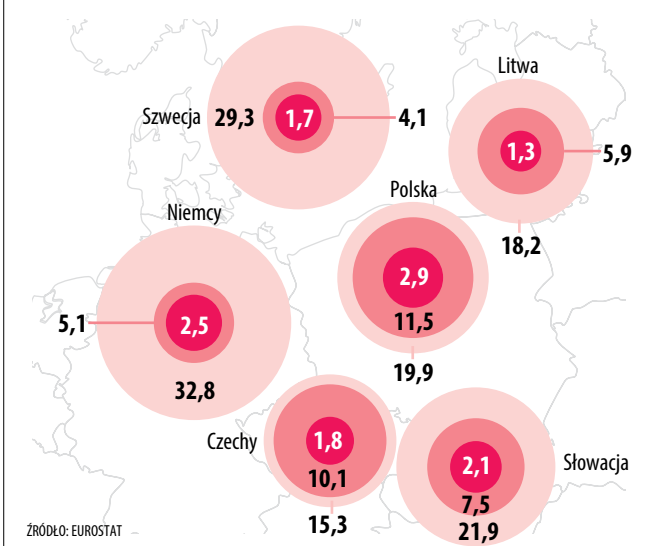


Efekt - wśród firm „kobiecych” więcej jest firm zagrożonych, mniej dynamicznych i innowacyjnych. Podział firm według typów: (proc.)

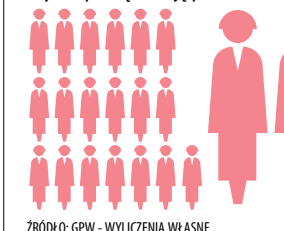


W zestawieniu z naszymi sąsiadami mamy najwyższe odsetki kobiet-pracodawców i pań pracujących na własny rachunek w jednoosobowych firmach.

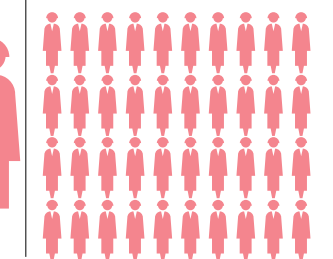
● Odsetek kobiet samozatrudnionych mających pracowników wśród kobiet pracujących ogółem (pracodawcy)  
● Odsetek kobiet samozatrudnionych pracujących na własny rachunek (bez pracowników) wśród kobiet pracujących ogółem  
● Odsetek kobiet samozatrudnionych mających pracowników wśród kobiet samozatrudnionych ogółem



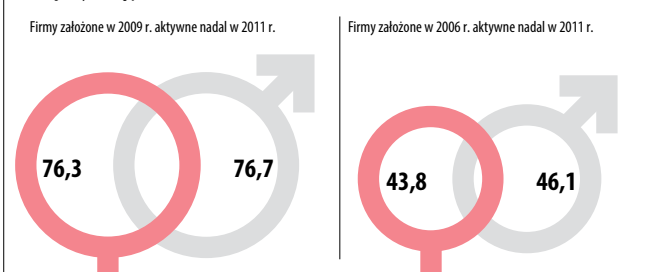
W 50 śląskich spółkach giełdowych w zarządzie zasiada 21 kobiet, w tym 2 pełnią funkcję prezesa.



W ich radach nadzorczych zasiada 40 kobiet.



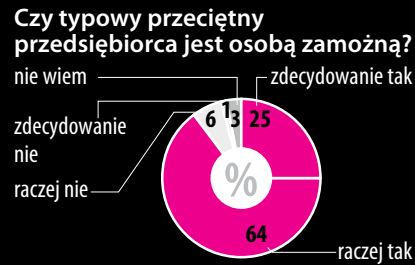
Wskaźniki przeżywalności dla firm założonych przez kobiety i mężczyzn są podobne (proc.)



1. Założycielką lub szefową co trzeciej firmy jest kobieta
2. Panie dominują w ochronie zdrowia, edukacji, gastronomii, części usług
3. Polki są bardziej przedsiębiorcze niż panie w Europie

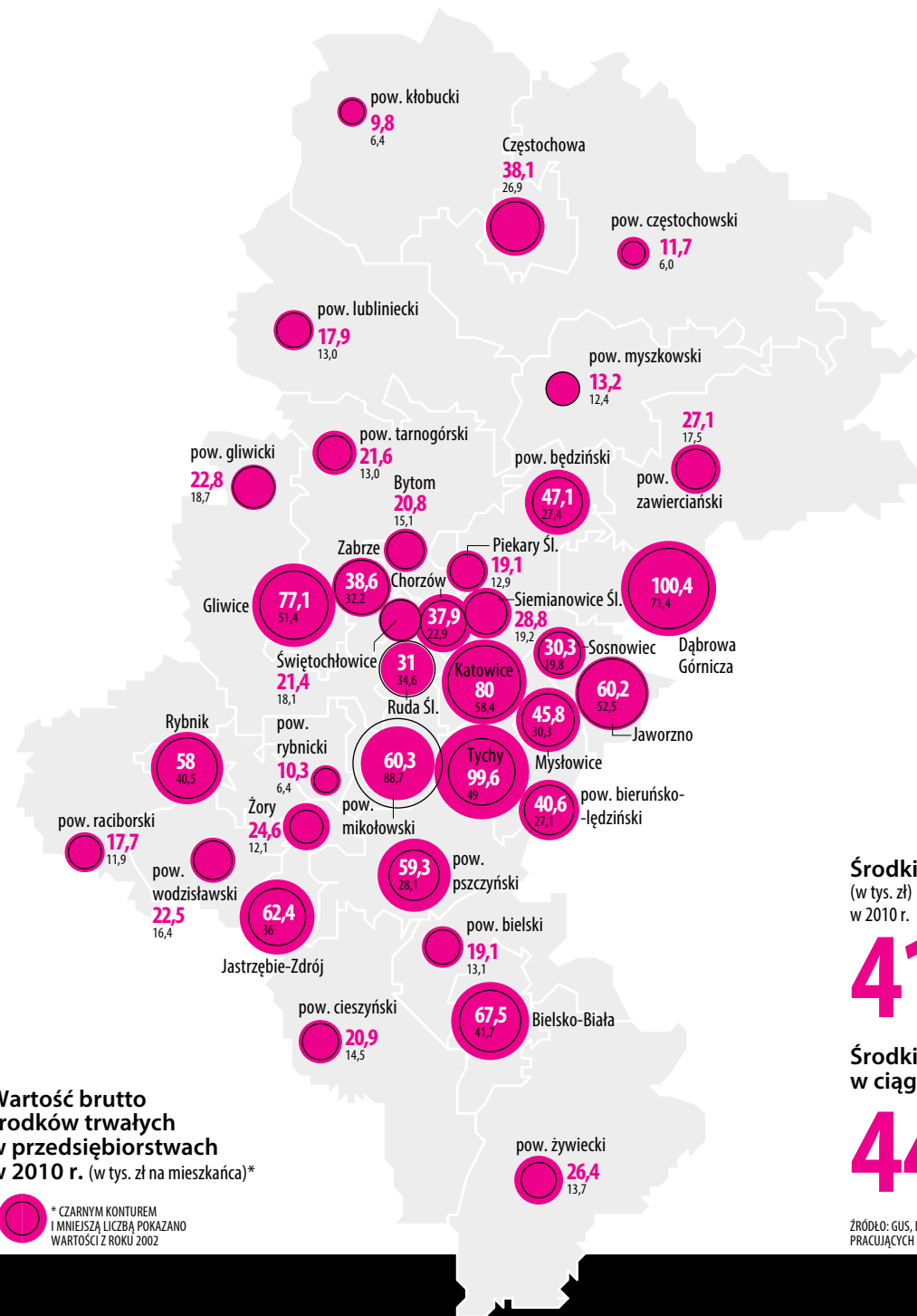


# POMNAŻAMY NASZ MAJĄTEK



ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, 2012

## Majątek firm w regionie dziś jest wart tyle co



Wartość brutto środków trwałych w przedsiębiorstwach w 2010 r. (w tys. zł na mieszkańca)\*

\* CZARNYM KONTUREM I MNIEJSZĄ LICZBĄ POKAZANO WARTOŚCI Z ROKU 2002



## Stadionów Narodowych

(wartość Stadionu Narodowego: 1,6 mld zł)

Środki trwałe w przedsiębiorstwach* – maszyny, budynki, urządzenia – są warte w naszym województwie	8 lat wcześniej wartość środków trwałych wynosiła tylko	Przez 8 lat wzrosły o:
<b>193,3</b> mld zł	<b>136</b> mld zł	<b>42</b> proc.
* tylko firmy zatrudniające powyżej 9 pracowników		
Ponad	Aktywa trwałe netto tylko w firmach składających bilans i rachunek wyników mają wartość	Te aktywa to: środki trwałe 95,2
<b>5</b> mld zł	<b>149,6</b> mld zł	środków trwałych w budowie 7,1
warte są środki trwałe w rolnictwie		w tym: grunty 5,2
		urządzenia techniczne i maszyny 31,7
		środków transportu 3,3
		pozostałe 2,5
		wartości niematerialne i prawne 3,8
		długoterminowe aktywa finansowe 33,2
		pozostałe 10,3
Aktywa obrotowe mają wartość	W tym: należności krótkoterminowe 49 mld zł	Kapitały własne to już
<b>107</b> mld zł	inwestycje finansowe krótkoterminowe 29,5	<b>138</b> mld zł
	zapasy 24,5	
	pozostałe 3,8	
		Z każdej złotówki kapitału własnego wypracowujemy przychody 2,3 zł
		i 9 groszy zysku netto.
		Można by za nie zbudować
		<b>86</b> Stadionów Narodowych
		Wskaźnik rentowności obrotu wynosi 4,1 proc.
		Mamy więc 4,1 grosza zysku z każdej złotówki sprzedaży.
		ŹRÓDŁO: GUS, DANE ZA 2010 R.

1. Majątek śląskich firm wzrósł o 42 proc. w ciągu 8 lat
2. Wynosi 41,7 tysiąca złotych w przeliczeniu na każdego mieszkańca regionu
3. W woj. śląskim mamy ponad 4 grosze zysku z każdej złotówki sprzedaży

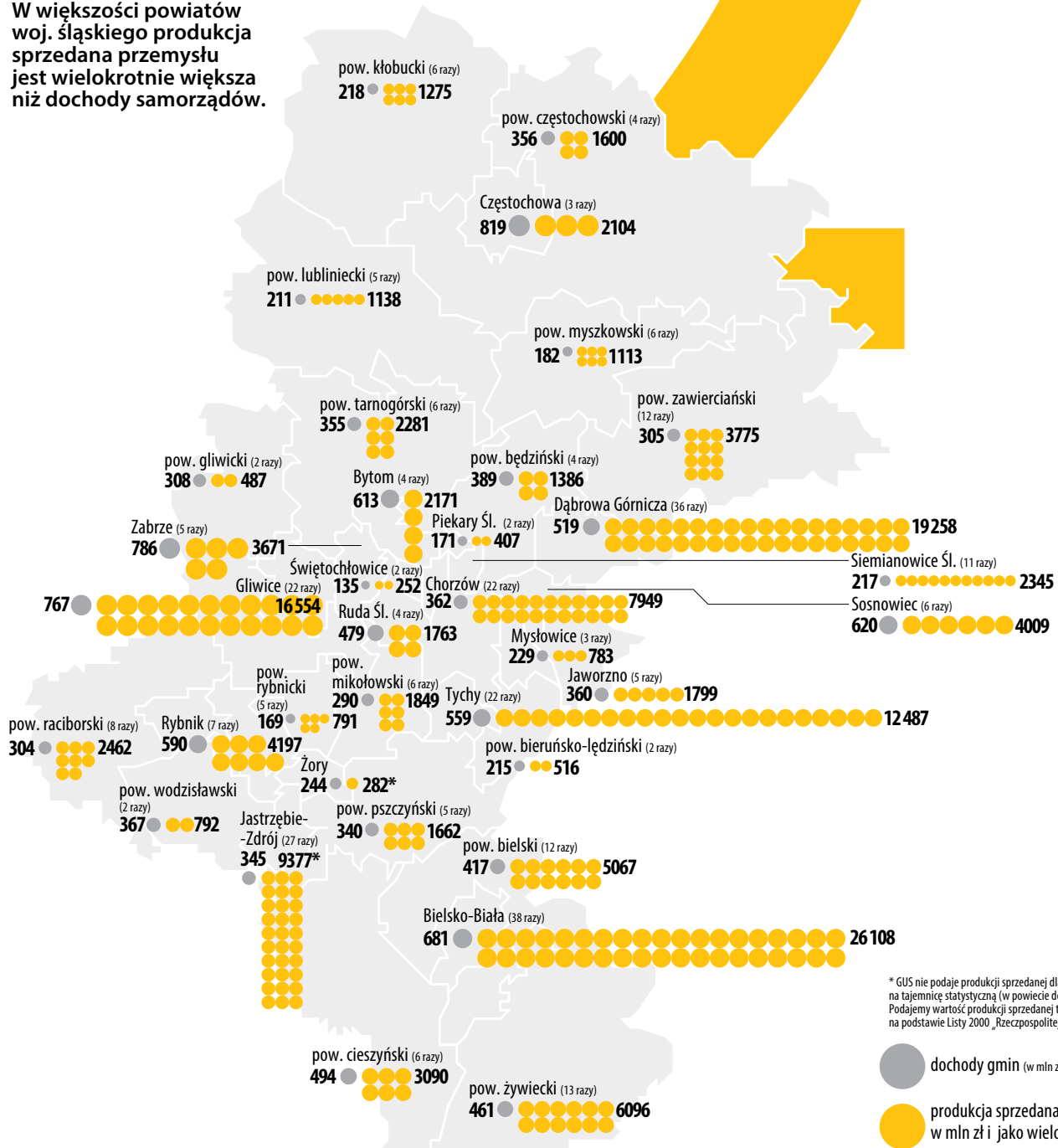
# WIĘKSI NIŻ FIAT I PZU



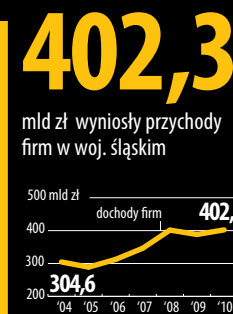
ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, 2012 R.

## Przychody firm w naszym regionie są

W większości powiatów woj. śląskiego produkcja sprzedana przemysłu jest wielokrotnie większa niż dochody samorządów.



1. Przychody firm w woj. śląskim wzrosły o 32 procent w ciągu siedmiu lat
2. Blisko 80 procent firm przynosi zyski
3. 79 procent mieszkańców regionu uważa, że jesteśmy pożyteczni dla społeczeństwa



Są 1,3 raza większe niż w 2004 r.

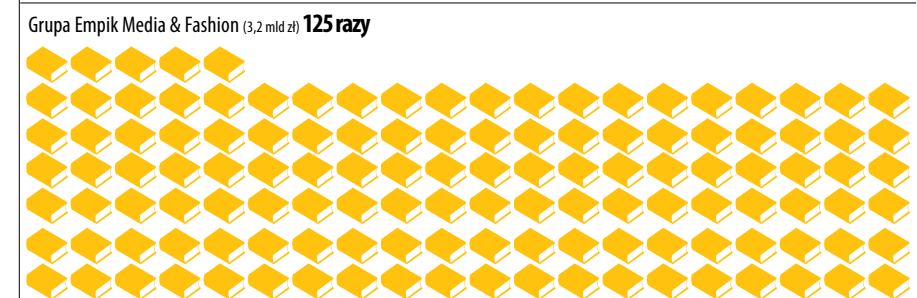
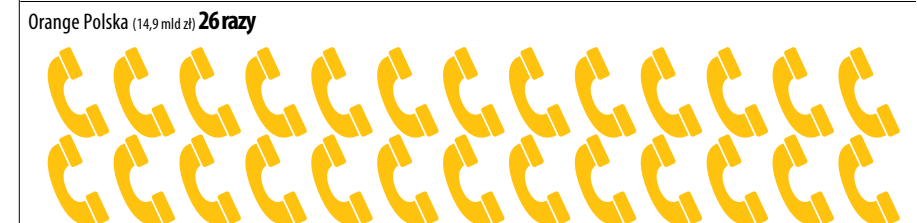
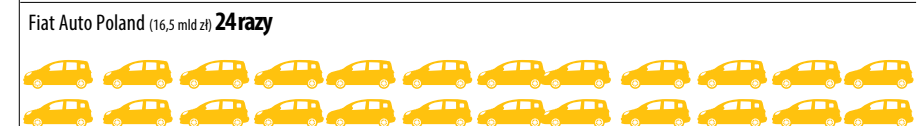
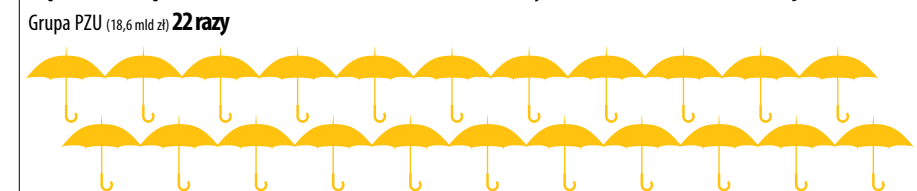


Zyski są o 48 procent większe niż w 2005 r.

ŹRÓDŁO: GUS

## razy większe niż dochody gmin

Są także większe od dochodów wielu firm znanych z działalności w całej Polsce



\* GUS nie podaje produkcji sprzedanej dla tego powiatu ze względu na tajemnicę statystyczną (w powiecie dominuje jedna firma). Podajemy wartość produkcji sprzedanej tej firmy na podstawie Listy 2000 „Rzeczpospolitej”.

● dochody gmin (w mln zł)  
● produkcja sprzedana przemysłu w mln zł i jako wielokrotność dochodów gmin

ŹRÓDŁO: LISTA 500 „RZECZPOSPOLITA”, OBLICZENIA WŁASNE



# PAČZKOWANIE KAPITAŁU



# 30

## Wartość giełdowa naszych spółek jest

## razy większa niż ich kapitał akcyjny

Liderami wśród 48 giełdowych spółek województwa śląskiego (rynek podstawowy) są producenci maszyn górniczych Kopex, Fasing i Famur. W ostatnich latach imponujący jest wzrost notowań Famuru, trzykrotny od 2009 roku (patrz wykres notowań). Bardzo dobre wyniki od lat ma także ING Bank. Jednak ostatnie debiuty – Jastrzębskiej Spółki Węglowej i Tauronu – przynoszą inwestorom straty. To efekt kryzysu finansowego i mniejszej skłonności inwestorów do ryzyka.

Obok rynku podstawowego na warszawskiej giełdzie istnieje także rynek NewConnect, przeznaczony dla młodych firm działających przede wszystkim w sektorach tzw. nowych technologii. W woj. śląskim jest już 55 spółek notowanych na NewConnect.

30 czerwca 2012 r. wartość giełdowa spółek z woj. śląskiego notowanych na WGPW wynosiła

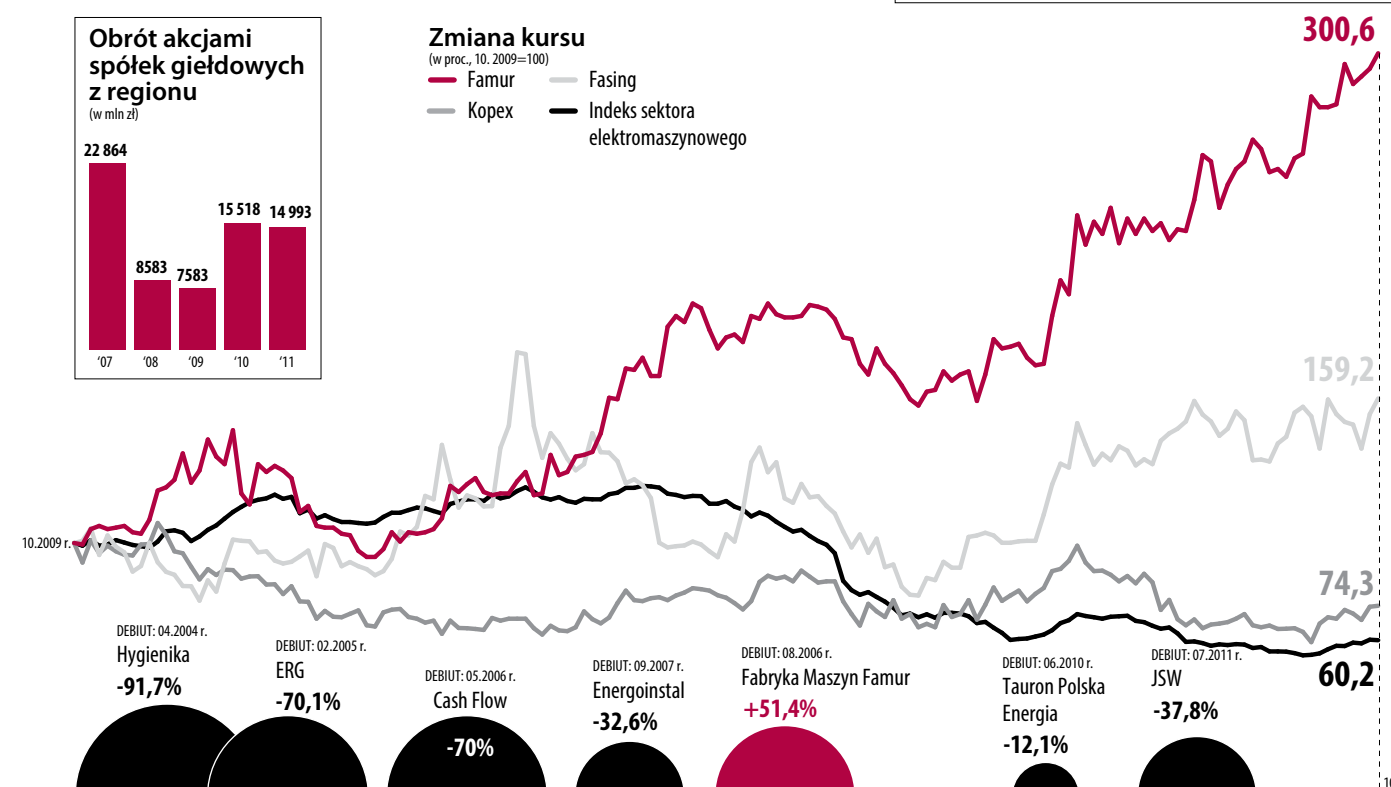
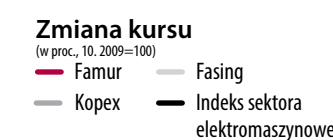
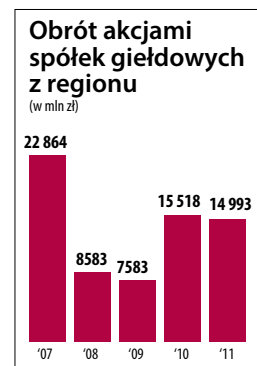
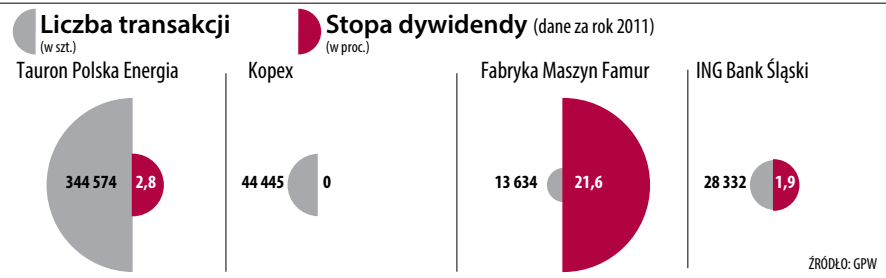
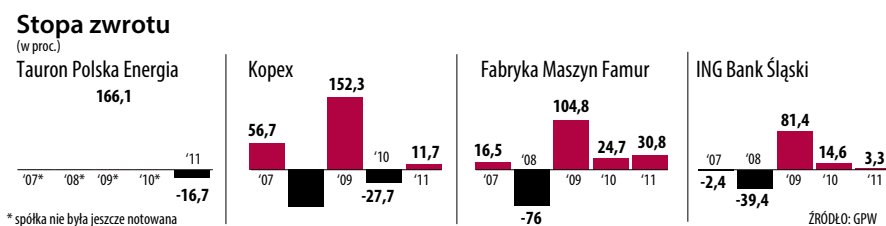
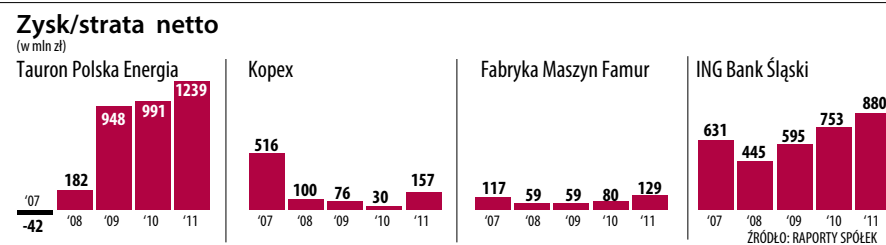
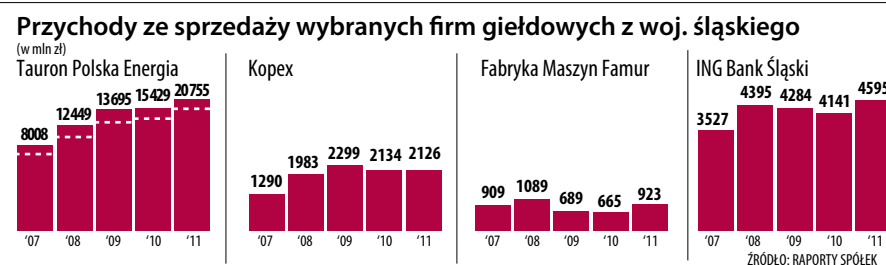
# 44 069

mln zł

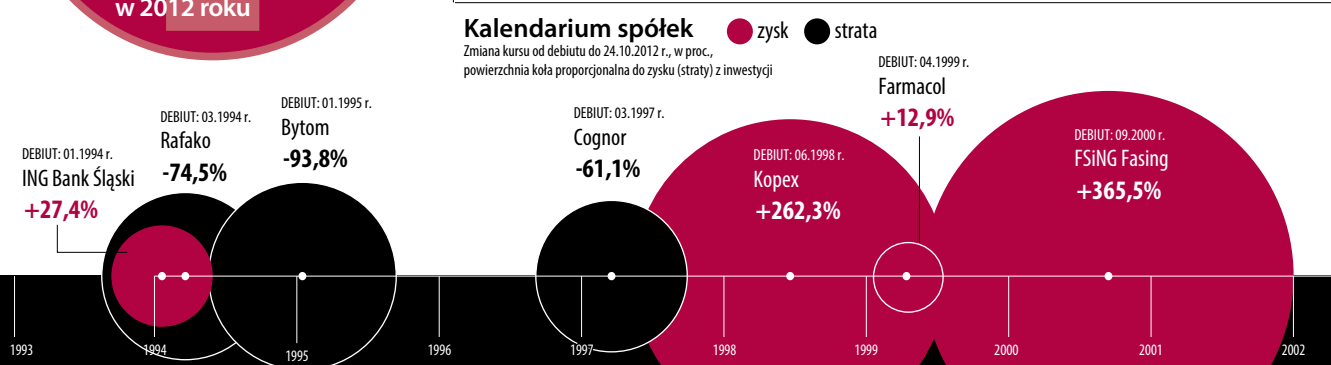
Tymczasem ich nominalny kapitał akcyjny tylko

# 12 379

mln zł



1. Od debiutu na giełdzie Fasing dał 366 proc. zysku
2. Wartość giełdowa śląskich spółek to 44 mld zł
3. Famur wypłacił 21,6 proc. dywidendy w 2012 roku



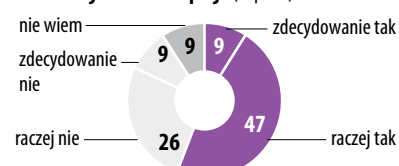
# NAPRZÓD CZYLI INWESTYCJE

# 14

Investycje są najważniejsze dla rozwoju. Dlatego co roku przedsiębiorcy prywatni inwestują w województwie śląskim 14–15 mld zł. Ktoś powiedział, że droga do sukcesu w biznesie jest zawsze w budowie. To trafne powiedzenie, dosłownie i w przenośni.

Dlatego każdy przedsiębiorca inwestuje na miarę swoich możliwości finansowych. Przeciętna duża firma (powyżej 249 zatrudnionych) zainwestowała w Polsce w 2010 roku 22,3 mln zł, firma mikro (do 9 zatrudnionych) – 15,1 tys. zł.

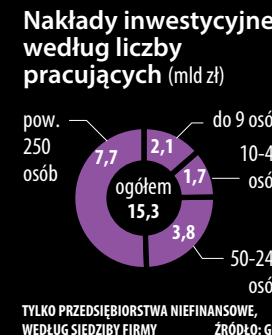
## Prywatny przedsiębiorca inwestuje, ile może, w firmę, nawet kosztem własnej konsumpcji (w proc.)



ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, STYCZEŃ 2012

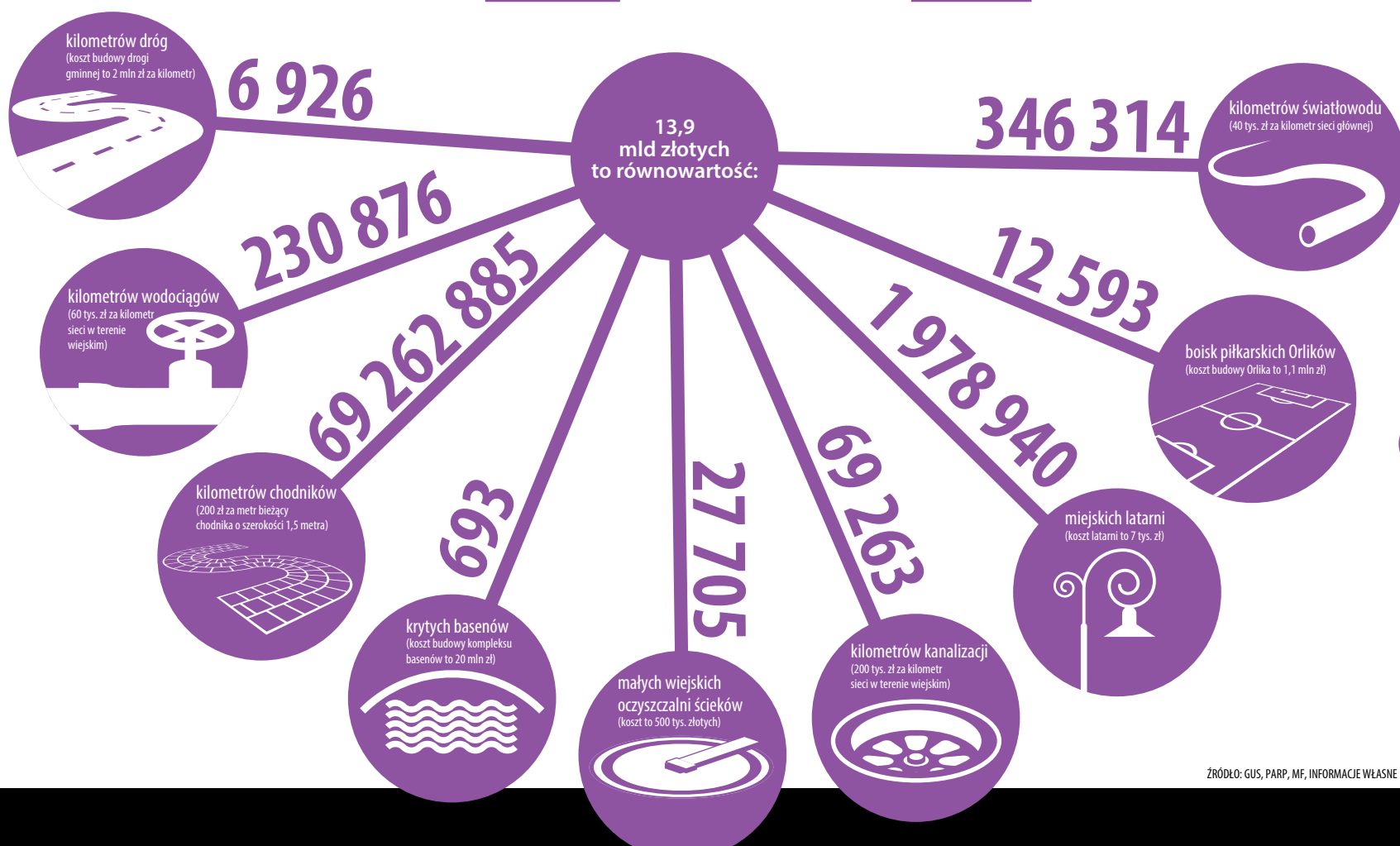
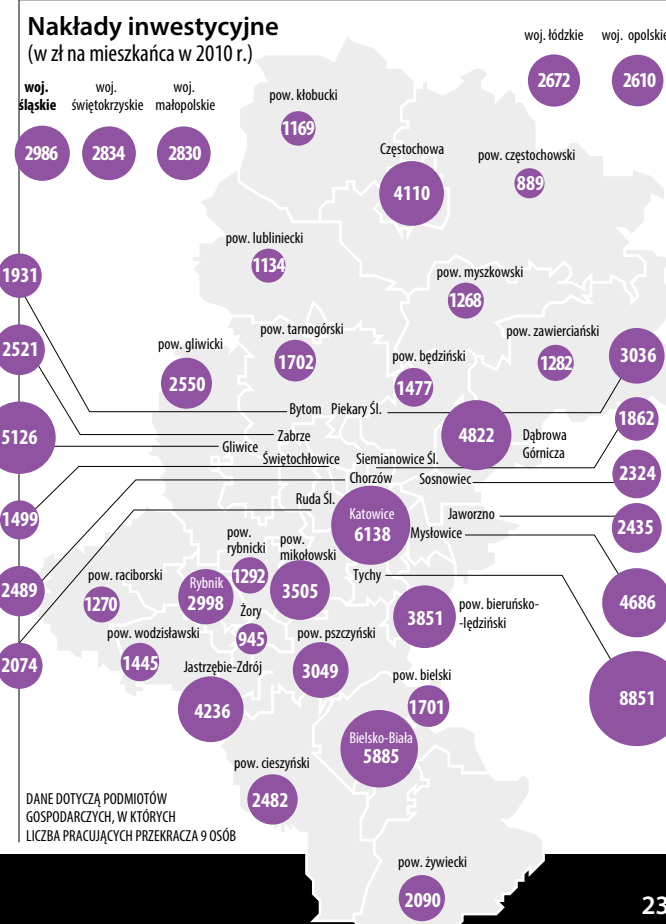
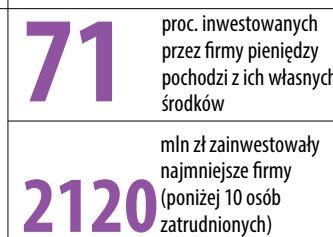
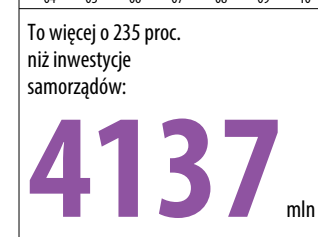
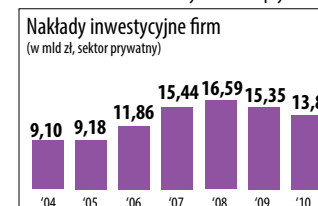
Mieszkańcy regionu doceniają to zaangażowanie. Jak widać na wykresie powyżej, 56 proc. z nich uważa wręcz, że prywatny przedsiębiorca inwestuje w firmę, ile może, nawet kosztem własnej konsumpcji.

1. Inwestycje biznesu są ponad trzy razy większe niż samorządów
2. 71 proc. inwestycji przedsiębiorcy finansują ze środków własnych
3. Śląskie mikrofirmy w 2010 r. zainwestowały ponad 2 mld zł



## mld złotych zainwestowali w 2010 r. przedsiębiorcy w woj. śląskim\*

\* Tylko sektor prywatny, wszystkie sekcje PKD, według lokalizacji inwestycji



ŹRÓDŁO: GUS, PAPP, MF, INFORMACJE WŁASNE

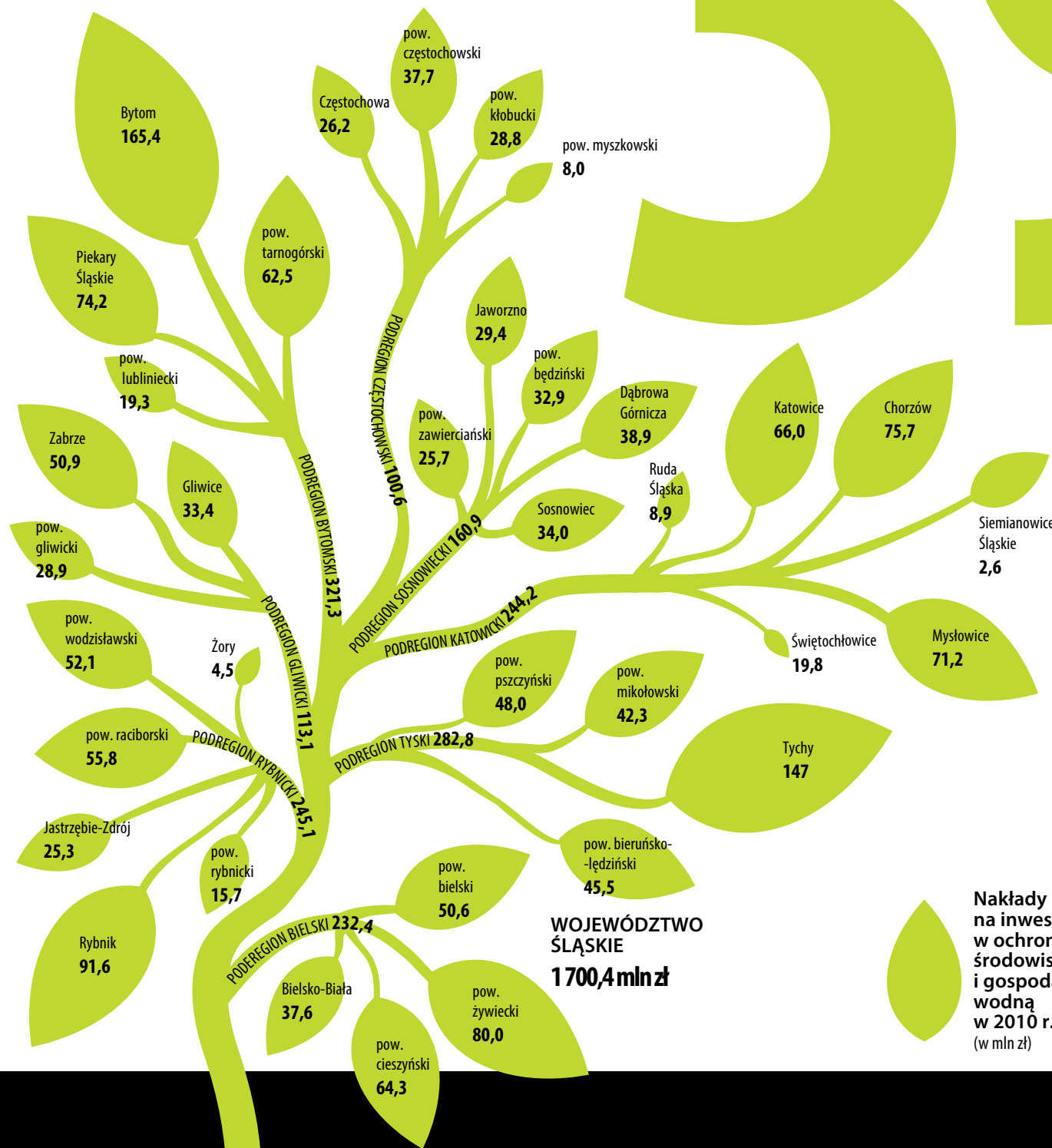


# BUDUJEMY ZIELONĄ POLSKĘ

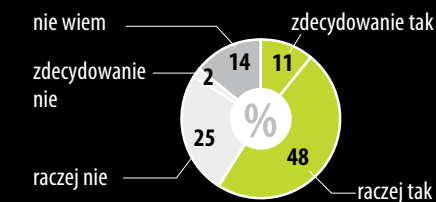
**P**rzedsiębiorcy konstruują i produkują urządzenia chroniące ziemię, wodę i powietrze, budują instalacje zmniejszające zanieczyszczenia. W województwie śląskim w tym sektorze zarejestrowanych jest ponad 1600 firm. Na dodatek to przedsiębiorcy finansują ochronę środowiska. Płacą większość podatków i zasilają w ten sposób budżet państwa i samorządów, które za te środki budują oczyszczalnie ścieków, ujęcia wody, sieci kanalizacyjne itd. Równocześnie przedsiębiorcy sami, z własnych środków, finansują instalacje w swoich firmach. W poszczególnych województwach od 20 do nawet ponad 60 procent nakładów na ochronę środowiska i gospodarkę wodną stanowią bezpośrednie wydatki przedsiębiorców (średnio w Polsce 44 proc.). Dlatego błędna jest opinia, że przedsiębiorcy nie zwracają uwagi na to, jaki wpływ na otoczenie ma ich działalność, a tak twierdzi, niestety, 59 proc. mieszkańców regionu. Zielona Polska powstaje w dużej mierze dzięki przedsiębiorcom.

- 1700 mln zł wyniosły w regionie inwestycje w środowisko i gospodarkę wodną w 2010 r.
- Przedsiębiorcy woj. śląskiego sfinansowali 40 proc. z nich
- Mamy 1614 firm zarejestrowanych w tym sektorze

## Inwestycje w ochronę środowiska w



Przedsiębiorcy nie zwracają uwagi na to, jaki wpływ na otoczenie ma ich działalność



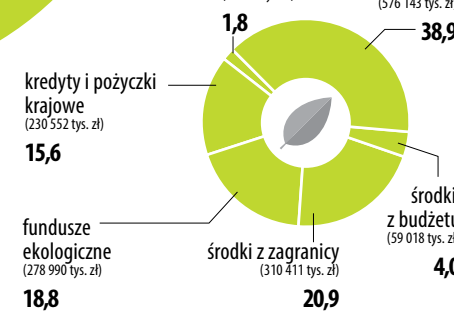
ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, 2012

## procentach finansowane są w naszym województwie przez przedsiębiorców

Znaczna część nakładów na ochronę środowiska to środki własne przedsiębiorców

### struktura nakładów

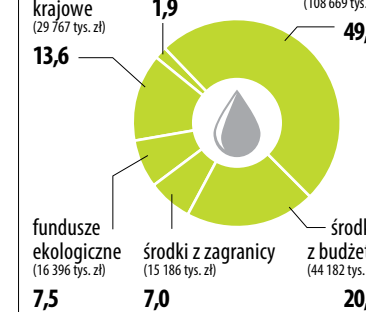
(w proc.)  
inne (26 875 tys. zł)



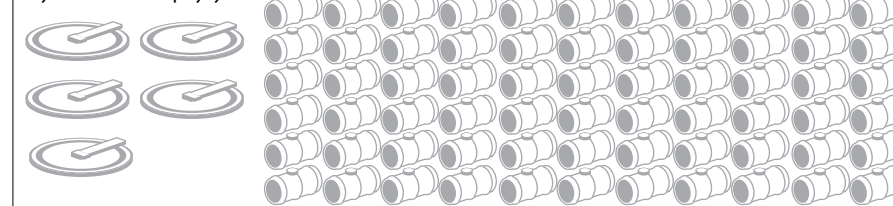
Podobnie jest z nakładami na gospodarkę wodną. Prawie połowa pochodzi od przedsiębiorców

### struktura nakładów

(w proc.)  
inne (4 208 tys. zł)



Tylko w 2010 roku przybyło:



5 oczyszczalni

oraz instalacje do redukcji zanieczyszczeń gazowych o zdolności 66 ton/rok

Inwestycje na jednego mieszkańca wyniosły (w zł)



to znaczy **55** proc. więcej niż 5 lat wcześniej

W naszym regionie działa

**1,1** tys. firm zajmujących się recyklingiem

**80** rekutywacją

**152** poborem, uzdatnianiem i dostarczaniem wody

**262** ściekami

Nakłady na inwestycje w ochronę środowiska i gospodarkę wodną w 2010 r. (w mln zł)

ŹRÓDŁO: GUS

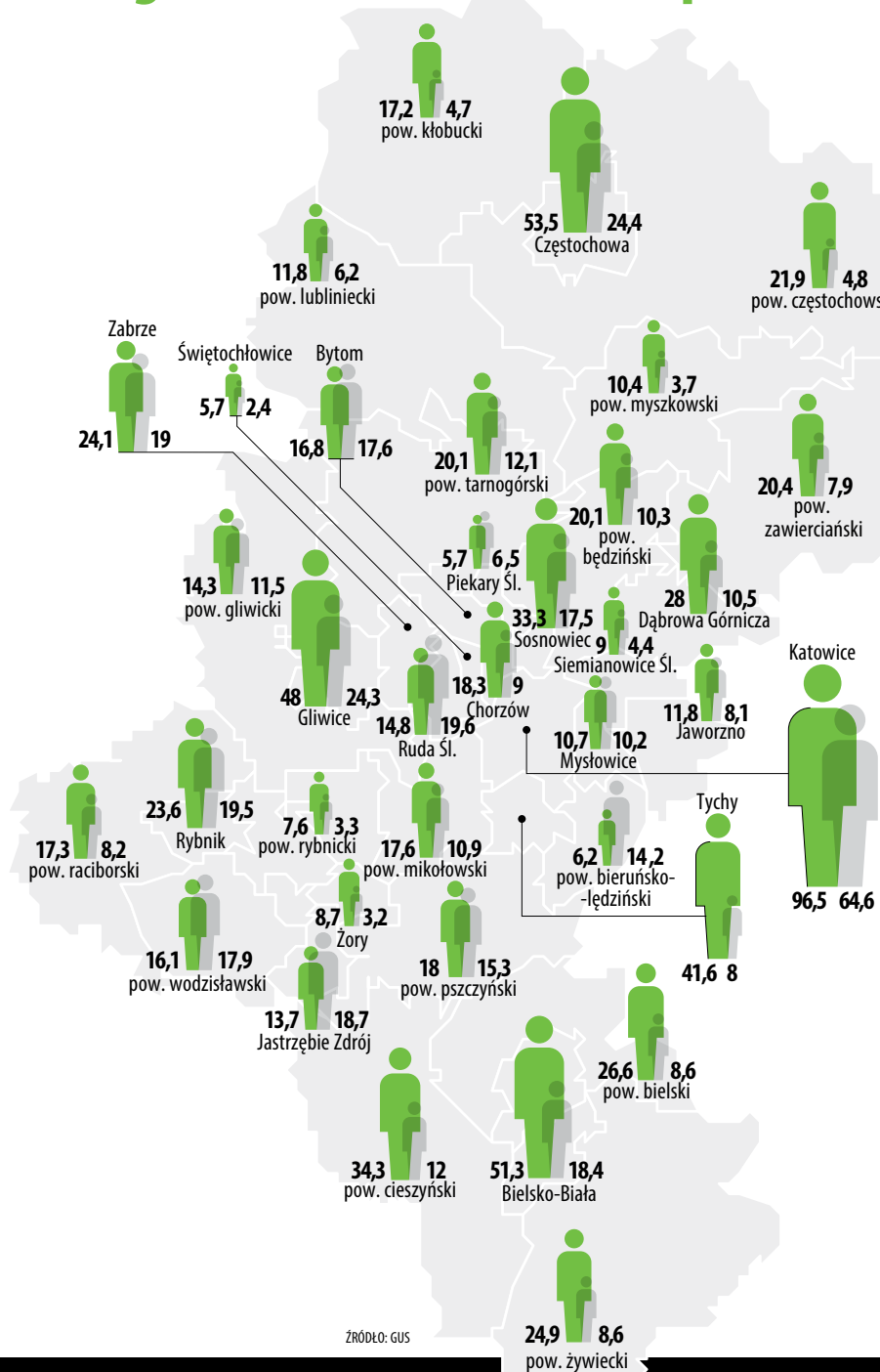
# MIJSCA PRACY SĄ W PRZEDSIĘBIORSTWACH

Większość mieszkańców województwa śląskiego pracuje w przedsiębiorstwach oraz gospodarstwach rolnych. W sektorze prywatnym takich osób w regionie jest 1171 tys. Do tego należy doliczyć ponad 181 tys. pracujących w przedsiębiorstwach publicznych, głównie w przemyśle i transporcie. Dlatego mieszkańcy naszego województwa uważają (82 proc.), że to przedsiębiorcy dają zatrudnienie większości Polaków.

Niestety częściej słyszymy w mediach nie o tworzonych miejscach pracy, lecz o zwolnieniach. Zwolnienie to zawsze trudna decyzja dla przedsiębiorcy, tym trudniejsza, im bardziej uwarunkowana czynnikami zewnętrznymi, na przykład pogorszeniem koniunktury. Dane GUS na temat płac i zatrudnienia wskazują jednak, że w kryzysie przedsiębiorcy starają się chronić miejsca pracy, a jeśli to konieczne, ograniczają koszty, zmniejszając wynagrodzenia. Pamiętajmy też, że nawet jeżeli 5 proc. osób trzeba zwolnić, to dzięki poprawie konkurencyjności firmy 95 proc. pozostałych ma nadal pracę.

- Większość miejsc pracy jest w przedsiębiorstwach
- W sektorze prywatnym pracuje trzy razy więcej ludzi niż w publicznym
- W 2010 roku to głównie przedsiębiorcy stworzyli 70,7 tys. miejsc pracy

## W regionie na każde 6 osób prawie



ŹRÓDŁO: GUS

W 2010 r. przedsiębiorcy przyjęli do pracy w woj. śląskim

**165,4**  
tysiący osób

Głównie to przedsiębiorcy stworzyli w regionie

**70 700**  
nowych miejsc pracy

Wskaźnik zatrudnienia doszedł już do

**58\***  
proc.

A liczba pracujących rośnie



W 2011 r. zatrudniliśmy

**30 844**

osób niepełnosprawnych

W 2010 przyjęliśmy do pracy

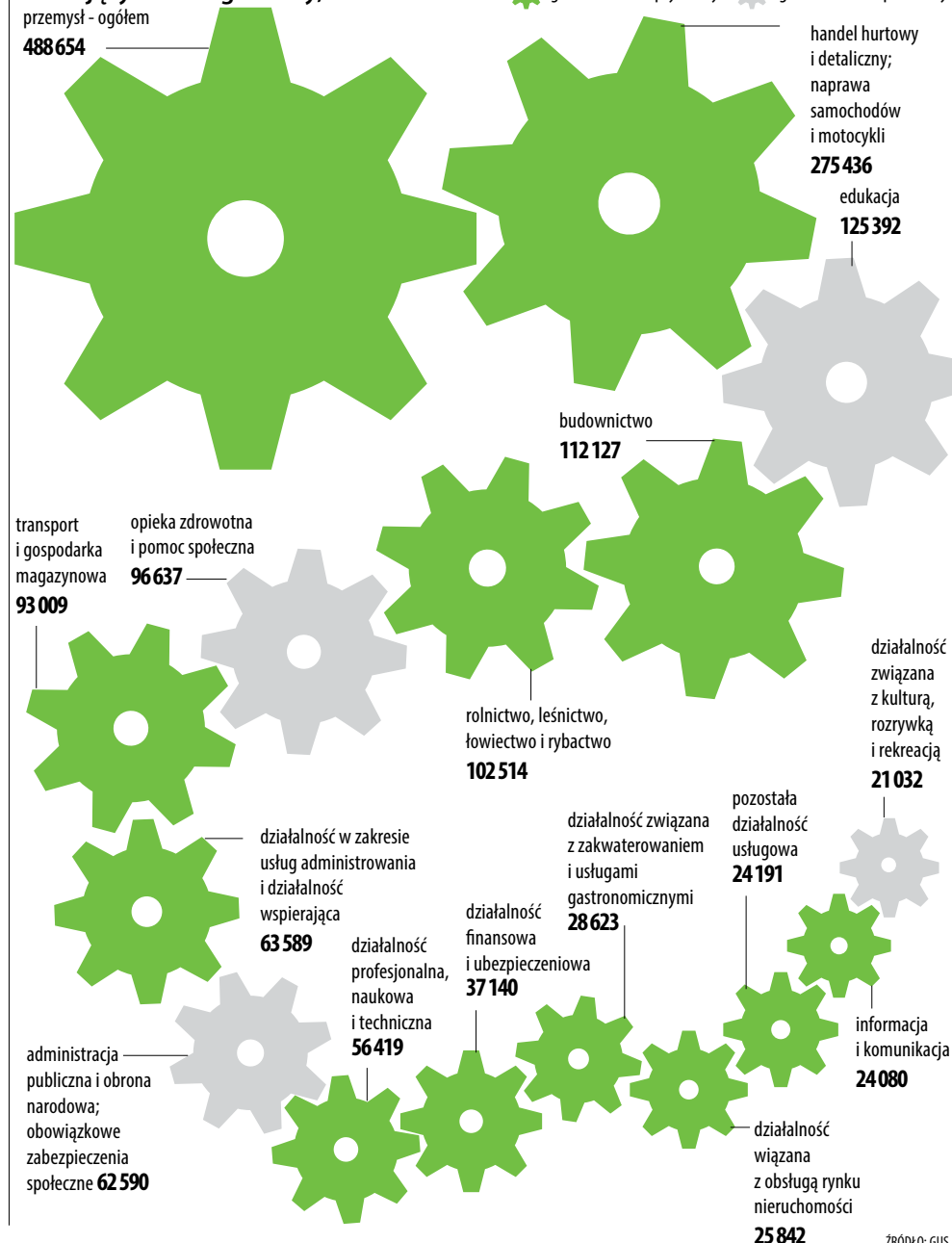
**17 270**

absolwentów

ŹRÓDŁO: GUS; \* 2011 – WSKAŹNIK WG BAEL W GRUPIE 15-64 LAT, \*\* DANE PO AKTUALIZACJI SPISU ROLNEGO Z 2010 R.

## pracuje w firmach i gospodarstwach rolnych

Pracujący - według branży, dane za 2010 r. głównie sektor prywatny głównie sektor publiczny



ŹRÓDŁO: GUS



# Z NASZYCH PODATKÓW

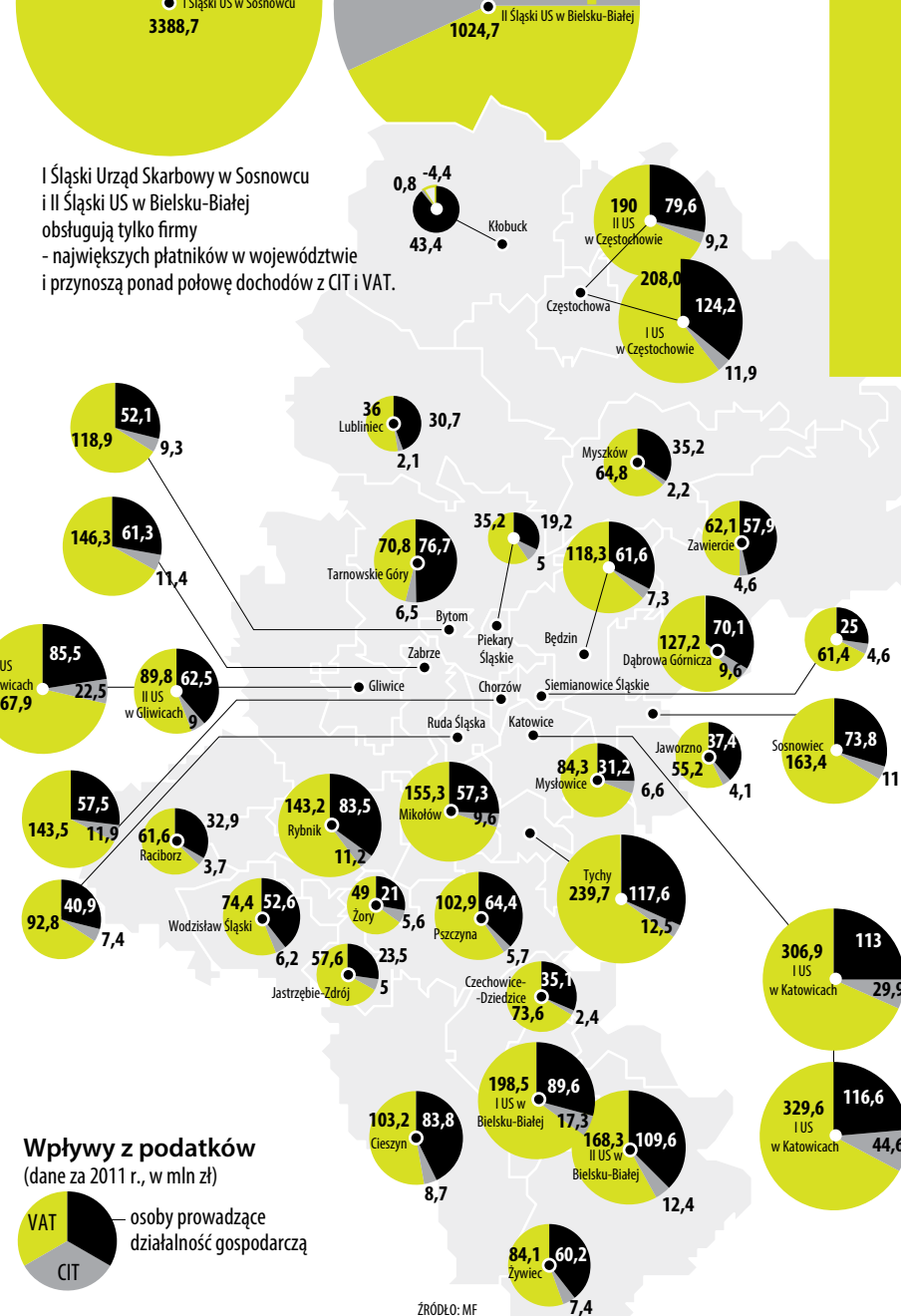
Przedsiębiorcy płacą CIT (podatek od zysków) i VAT. W skali kraju jest to kwota około 160 mld zł. W woj. śląskim wpływy te są umiarkowane, ale to dlatego, że wiele ogólnopolskich firm płaci podatki w Warszawie. Również indywidualny podatek dochodowy PIT w części pochodzi od przedsiębiorców – tak rozliczają się m.in. osoby prowadzące działalność gospodarczą.

Znaczna kwota podatków zasila budżety lokalne. Samorządy mają udział w podatku CIT i PIT. Wpływy z VAT też w znacznej części wracają do regionów, jako dotacje dla samorządów np. na oświatę. Takie dotacje i subwencje stanowią ponad połowę dochodów gmin.

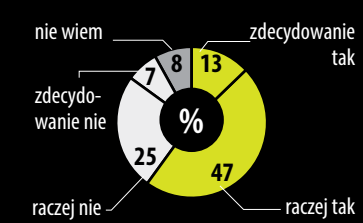
Do tego dochodzą podatki i opłaty lokalne. Przedsiębiorcy płacą w miastach i gminach podatek od nieruchomości i od środków transportowych oraz wnoszą liczne opłaty wynikające z działalności. 64,5 proc. wszystkich wpływów podatkowych budżetu centralnego i samorządów pochodzi od pracodawców, głównie przedsiębiorców.

1. W 2011 roku Izba Skarbowa w Katowicach zebrała 3,2 mld zł podatku od zysku CIT
2. Dwie trzecie podatków w Polsce płacą przedsiębiorcy
3. Jesteśmy najważniejszym źródłem dochodów dla samorządów

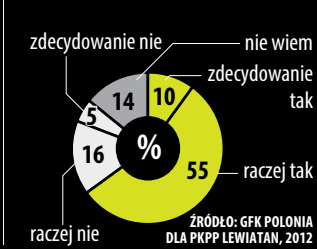
## Przedsiębiorcy z regionu w 2011 r. wpłacili ok.



W woj. śląskim o stwierdzeniu: typowy prywatny przedsiębiorca jest uczciwy wobec państwa (płaci podatki i przestrzega prawa), takie zebraliśmy opinie:



Mieszkańcy woj. śląskiego doceniają, że podatki od biznesu finansują np. budowę dróg czy administrację

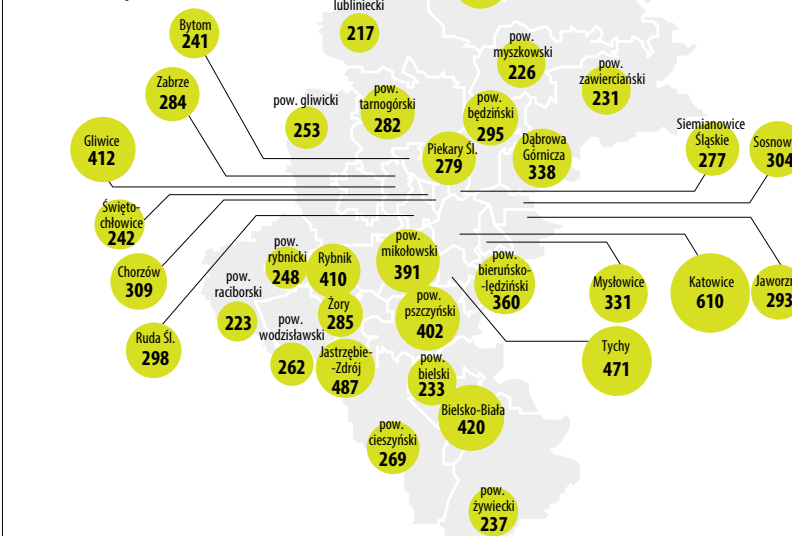


## mld zł podatków CIT i VAT, 3,5 raza więcej, niż kosztuje utrzymanie szpitali w naszym województwie

To równocześnie:



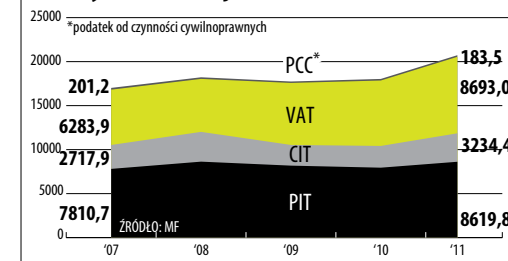
### Podatki płacone przez przedsiębiorców w budżetach samorządów (w zł na osobę)



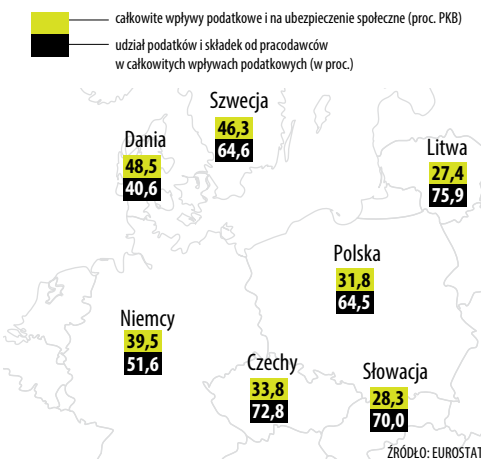
Na budżety samorządowe składają się podatki płacone przez przedsiębiorców, m.in. udział w podatku CIT, podatek od środków transportowych, opłata targowa, podatek od nieruchomości, opłata za zezwolenie na sprzedaż alkoholu, opłata eksploatacyjna. Na mapie uwzględniliśmy tylko część podatków stanowiących dochód samorządów, którą jednoznacznie można przypisać przedsiębiorcom.

ŹRÓDŁO: MF, MSW, OBLICZENIA WŁASNE

### Wpływy z podatków na terenie Izby Skarbowej w Katowicach (w mln zł)



### W porównaniu z sąsiadami podatki w Polsce są umiarkowanie wysokie



# PŁACA WAŻNIEJSZA OD ŚWIADCZEŃ

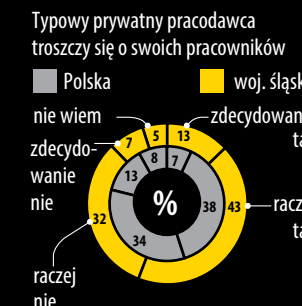
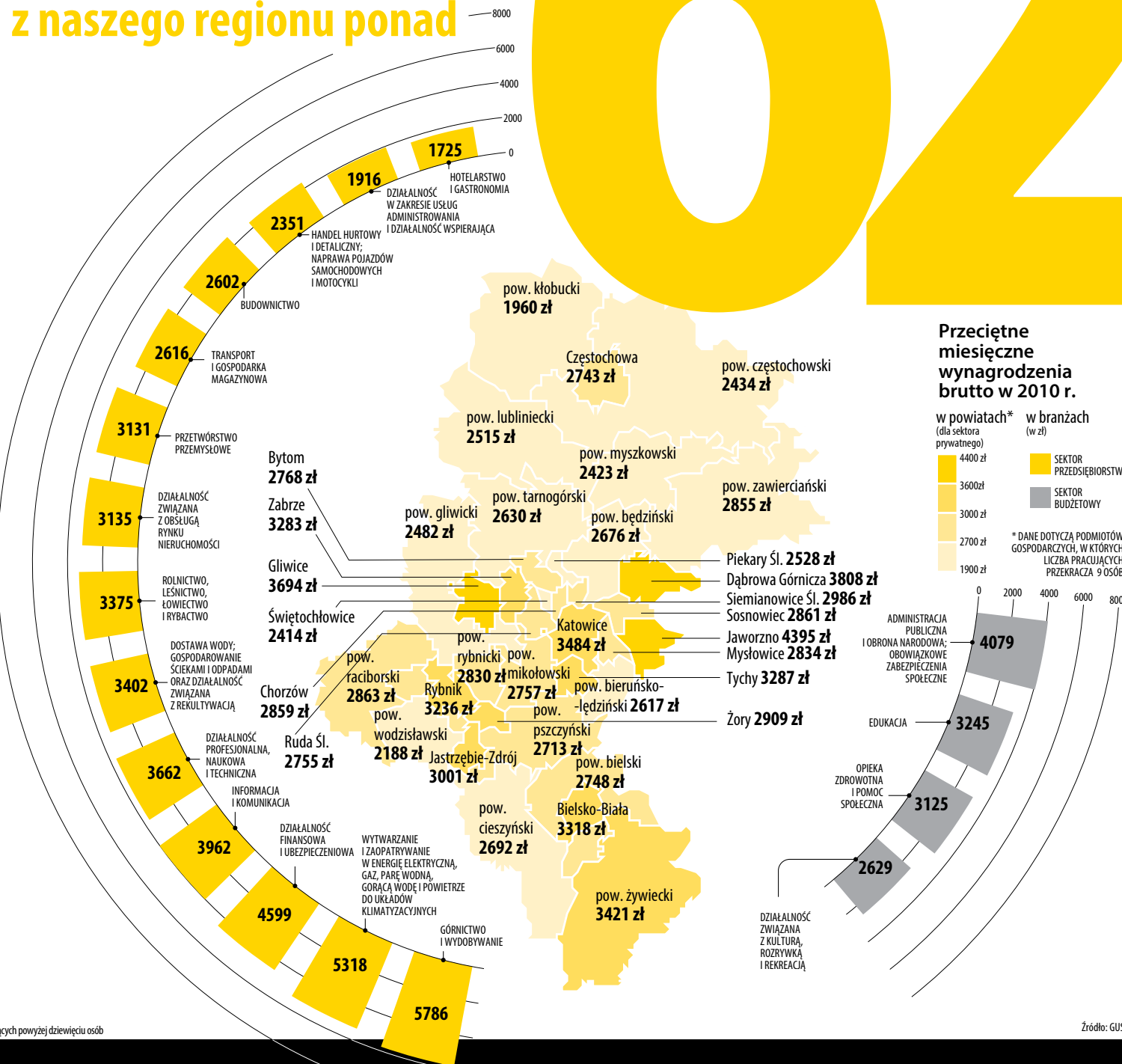
Z badań gospodarstw domowych wynika, że w województwie śląskim 62 proc. dochodów mieszkańców stanowią wynagrodzenia, 35 proc. świadczenia społeczne. Wynagrodzenia wypłacają głównie przedsiębiorcy. Ponadto finansują oni w części emerytury i renty (poprzez wpłaty składek) oraz w całości zasiłki dla bezrobotnych (poprzez składki do Funduszu Pracy).

Często można spotkać się z opinią, że prywatni przedsiębiorcy mało płacą pracownikom, bo sami chcą więcej zarobić. Sprawa nie jest tak prosta. Płace w sektorze budżetowym są wyższe, bo tak chce parlament, rząd i samorządy. Przedsiębiorca prywatny jest natomiast zależny jedynie od uwarunkowań rynkowych i poziom płac wyznacza rynek, popyt i podaż pracy. Przedsiębiorcy dążą również do jak najwyższych dochodów, żeby mieć środki na rozwój firmy. Pracownicy w woj. śląskim rozumieją reguły prowadzenia biznesu i choć bywają niezadowoleni z warunków pracy czy płacy, to jednak zapytani o swojego pracodawcę odpowiadają, że go szanują (81 proc.).

1. 34,9 mld złotych wynagrodzeń wypłaciły firmy z naszego regionu swoim pracownikom\*
2. Najlepiej płacimy górnikom – brutto 5,8 tys. zł miesięcznie
3. 81 procent pracowników szanuje swojego pracodawcę

\* Dotyczy firm zatrudniających powyżej dziewięciu osób

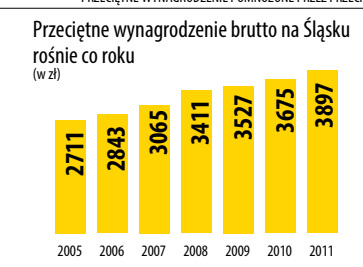
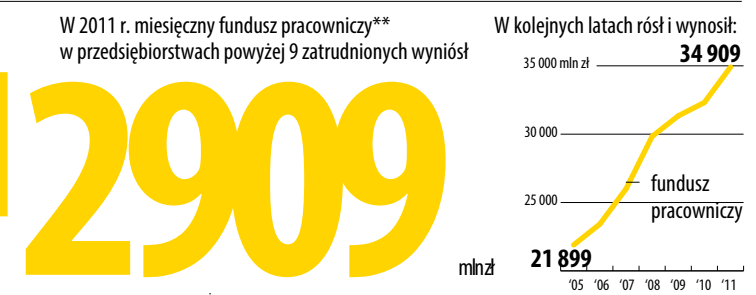
## W przeciętnej rodzinie z naszego regionu ponad 62



**81** proc. pracowników w woj. śląskim zapytanych o ich pracodawcę odpowiedziało, że go szanuje

ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN

## proc. dochodu na osobę pochodzi z wynagrodzeń\* wypłacanych głównie przez firmy



Przeciętne wynagrodzenie brutto było o **44%** wyższe niż w 2005 r.

Najlepiej zarabia się w: górnictwie i wydobywaniu **5786 zł**

wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych **5318 zł**

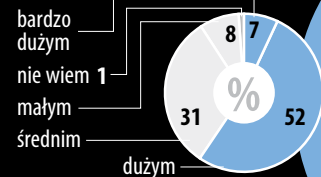
działalności finansowej i ubezpieczeniowej **4599 zł**

Źródło: GUS



# NAJWIĘKSI I NAJCENNIEJSI

Jakim poważaniem cieszą się właściciele dużych firm?

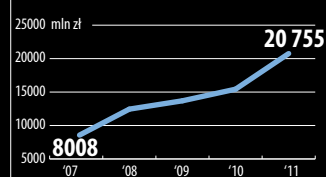


ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, 2012

Na liście 500 największych polskich firm

**46**  
pochodzi z woj. śląskiego

Przychody koncernu energetycznego Tauron zwiększyły się w ciągu 5 lat prawie trzykrotnie



Największym inwestorem regionu jest Tauron Polska Energia, który wydał na rozwój

**2,3** mld zł  
w 2001 r.

ŹRÓDŁO: LISTA 500, „RZECZPOSPOLITA”

Najcenniejszą markę w województwie ma ING Bank Śląski, warta jest

**441** mln zł  
To dwa razy więcej niż budżet Siemianowic Śląskich

Na najnowszej liście wartości firm według „Rzeczpospolitej” ING Bank wyceniono na 11,5 mld zł, minimalnie więcej niż Jastrzębską Spółkę Węglową. 6 mld zł warta jest Grupa Żywiec, a miliard też Żywiec, ale Zdrój. Cieszy fakt, że wśród 243 firm z woj. śląskiego, obecnych na liście 2000 największych w Polsce, tak dużo (127) jest przedsiębiorstw przemysłowych. Choć usługi tworzą już większość produktu krajowego, przedsiębiorstwa przemysłowe stanowią jednak trwałą podstawę całej gospodarki. Cieszy również stały wzrost zysków i przychodów dużych firm regionu.

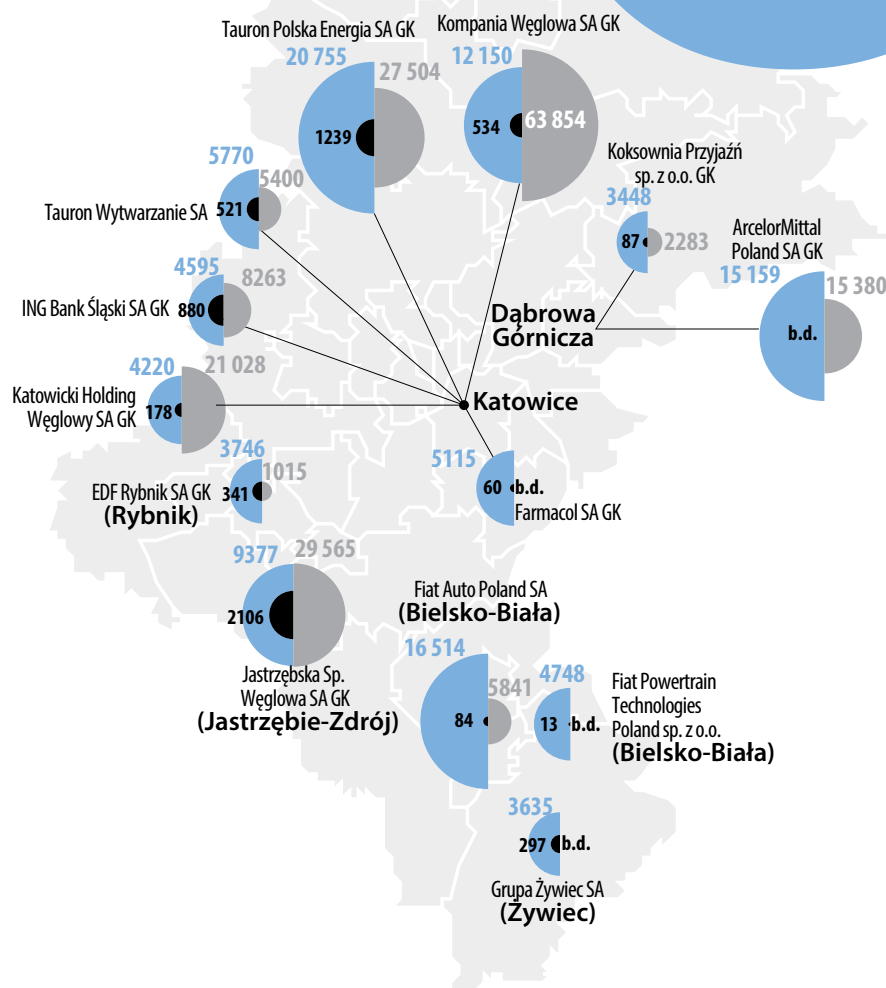
W efekcie właściciele większych przedsiębiorstw cieszą się poważaniem wśród mieszkańców regionu (59 proc.), podobnie jak prezesi i dyrektorzy (52 proc.). Martwi, że na społecznej drabinie prestiżu znacznie gorzej od szefów dużych przedsiębiorstw wypadają właściciele warsztatów i małych firm (38 proc.) oraz sklepów (25 proc.). A przecież oni także tworzą produkt krajowy i miejsca pracy.

1. Mamy 46 firm wśród 500 największych w Polsce
2. Wartość ING Banku – lidera wartości w regionie – wynosi 11,5 mld zł
3. 59 proc. mieszkańców woj. śląskiego darzy szacunkiem właścicieli dużych firm

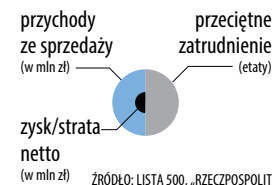
Wartość ING Banku jest

**8**

razy większa niż budżet Katowic

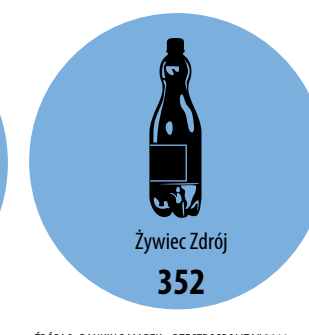
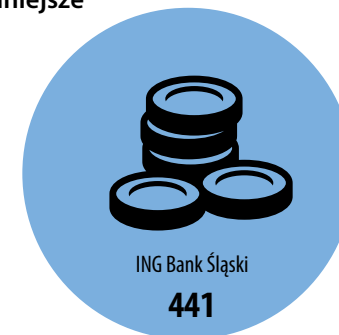


Największe firmy w województwie



ŹRÓDŁO: LISTA 500, „RZECZPOSPOLITA”

Najcenniejsze marki (w mln zł)



ŹRÓDŁO: RANKING MAREK, „RZECZPOSPOLITA” 2011

Naj... naj... naj...

Najwyższe przychody ze sprzedaży (w mln zł)

**20 755**

Tauron Polska Energia

Najwyższa rentowność netto (w proc.)

**23,9**

Węglokoks

Najwyższe zyski netto (w mln zł)

**2106**

Jastrzębska Spółka Węglowa

Najwyższe zatrudnienie (w etatach)

**63 854**

Kompania Węglowa

ŹRÓDŁO: LISTA 500, „RZECZPOSPOLITA” 2012

Najwyższa wydajność (przychody na zatrudnionego, w mln zł)

**72**

Everen

Najwyższy podatek dochodowy (w mln zł)

**594**

Jastrzębska Spółka Węglowa

Najwyższa efektywność (zysk na zatrudnionego, w tys. zł)

**542**

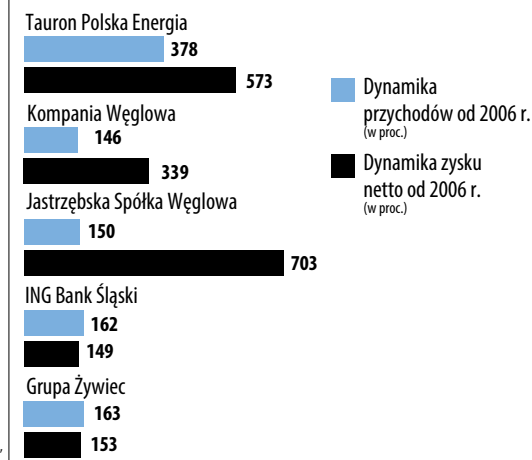
Polski Koks

Najwyższy wzrost przychodów (2011/2010, w proc.)

**137,3**

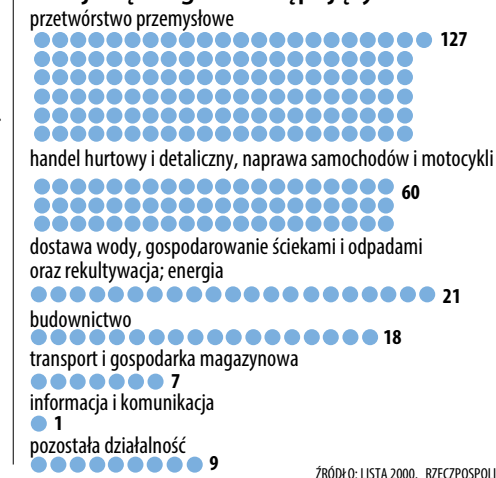
Ideon

Rosną przychody, są zyski



ŹRÓDŁO: LISTA 500, „RZECZPOSPOLITA”

Na Liście 2000 „Rzeczpospolitej” są 243 firmy z woj. śląskiego z następujących branż:



ŹRÓDŁO: LISTA 2000, „RZECZPOSPOLITA” 2012

# JESTEŚMY KONKURENCYJNI

# 16

W 2011 r. mieliśmy w woj. śląskim

# 2051

firm-eksporterów

\* DANE PODMIOTÓW GOSPODARZYCH SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW, W KTÓRYCH LICZBA PRACUJĄCYCH PRZEKRACZA 9 OSÓB. ŹRÓDŁO: GUS 2011, 2010

Łączne przychody z eksportu w 2011 r. wyniosły\*

# 90,3

mld zł

Co stanowiło

# 27,3

proc. przychodów ogółem

Coraz aktywniej penetrujemy świat

# 195

naszych firm ma filie i spółki za granicą

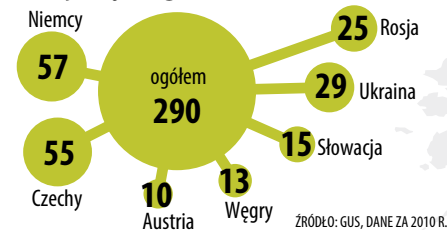
Od stuleci handel zagraniczny jest źródłem dobrobytu. Dzięki niemu konsumenci mają większy wybór towarów i niższe ceny. Natomiast zdolność do eksportu jest dowodem na konkurencyjność poszczególnych przedsiębiorstw i narodowej gospodarki.

Województwo śląskie z 27-procentowym udziałem eksportu w przychodach ze sprzedaży jest powyżej średniej krajowej i ma tak znanych eksporterów motoryzacyjnych jak Fiat Auto Poland, Opel, TRW i Hutchinson oraz związanych z górnictwem jak Kopex, Famur i Węglokoks. Wyniki niektórych, także mniejszych, pokazujemy na mapie. Ich łączne przychody z eksportu stanowią ponad 20 proc. eksportu z regionu i to dzięki niemu istnieją w nich tysiące miejsc pracy. W sumie eksporterami jest ponad 2000 firm z woj. śląskiego.

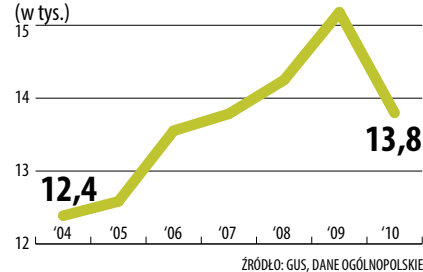
Mieszkańcy naszego regionu doceniają fakt, że konkurencyjność na rynku globalnym i eksport wzmocniają prestiż kraju. Ze stwierdzeniem, że prywatni przedsiębiorcy budują siłę ekonomiczną Polski na świecie, zgadza się tu 71 proc. osób.

## Eksport ze Śląska jest

### Liczba jednostek zagranicznych (filii, spółek i oddziałów) firm z woj. śląskiego



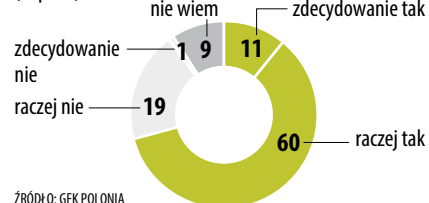
### Liczba firm-eksporterów w Polsce (w tys.)



### Nie tylko wśród dużych, lecz także wśród MSP jest w Polsce wielu eksporterów. Najwięcej w



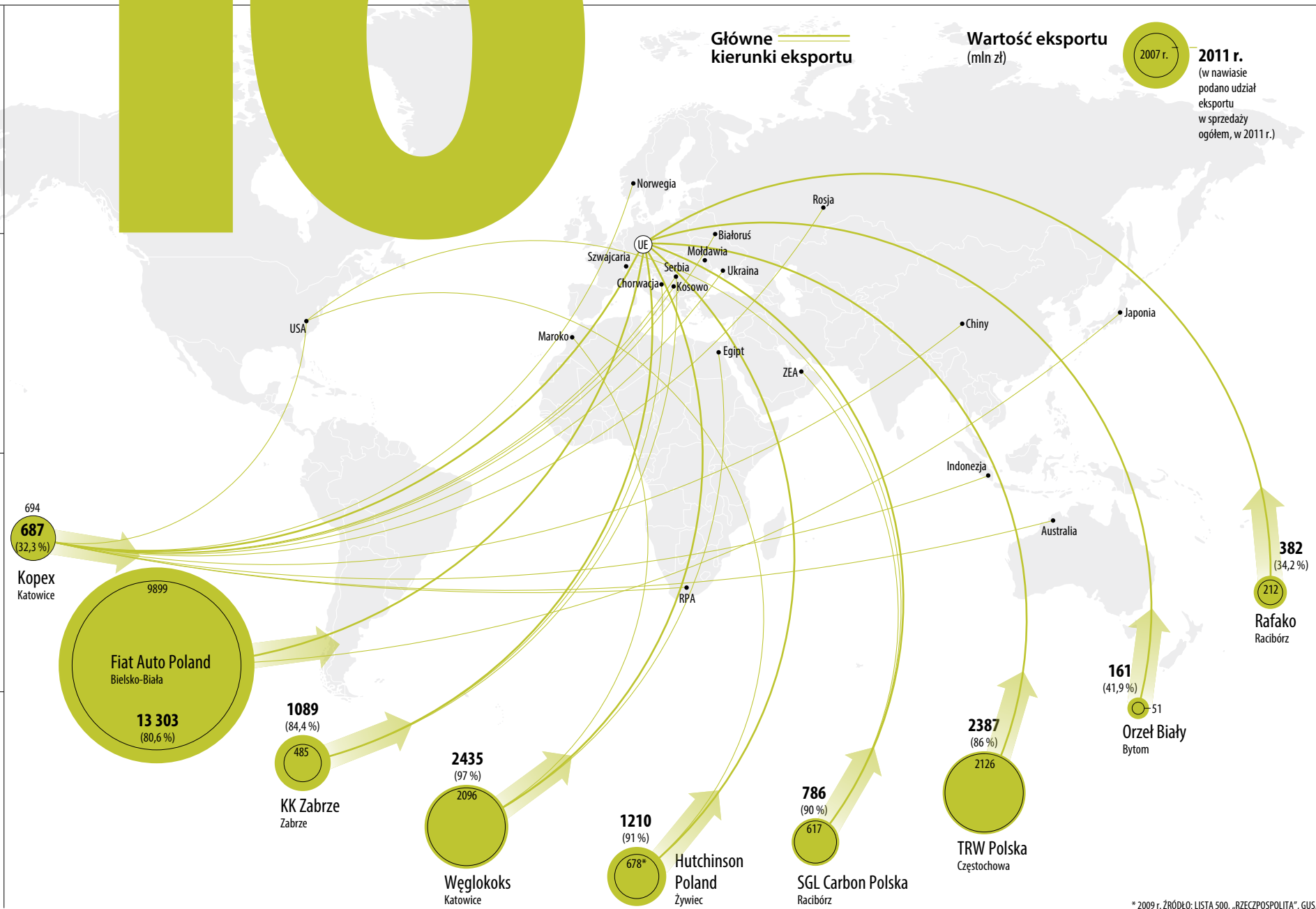
### Prywatni przedsiębiorcy budują siłę ekonomiczną Polski na świecie (w proc.)



ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN

\* Dotyczy firm zatrudniających powyżej dziewięciu osób

## razy większy niż eksport owoców i warzyw z całej Polski



1. Co piąta firma jest eksporterem\*
2. Średnio co czwarta złotówka sprzedaży pochodzi z eksportu
3. Kierunki eksportu z regionu: Unia Europejska, ale również Chiny i Australia

# ROLNIK

## PRAWDZIWI MIKROPRZEDSIĘBIORCA

W województwie śląskim są 162 tysiące gospodarstw rolnych, w większości bardzo małych. Część z nich nie przynosi dochodu, bo nie sprzedaje swoich produktów. Nie oznacza to jednak, że nie ma wśród rolników prawdziwych przedsiębiorców.

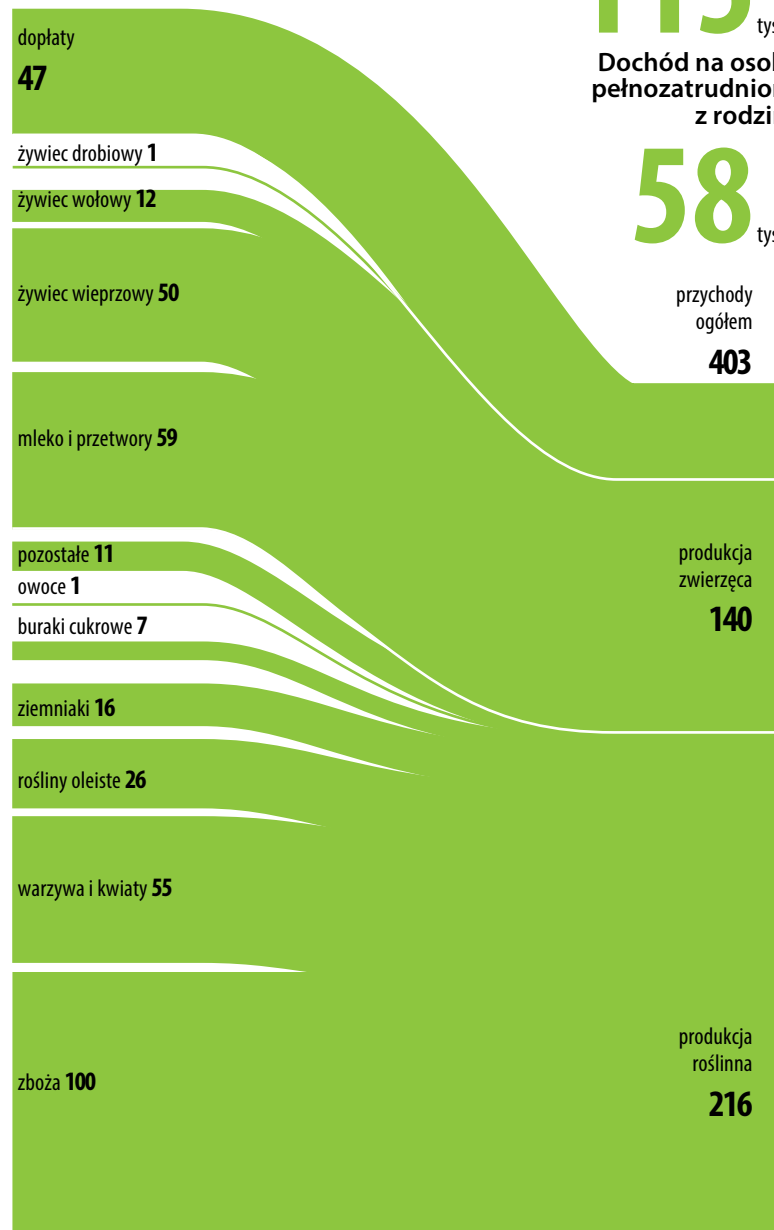
Efektywność ekonomiczną gospodarstw rolnych bada Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Obserwuje ponad 700 tysięcy gospodarstw rolnych w Polsce, a niektóre z nich (ponad 5 tysięcy) prowadzą rachunkowość rolniczą, dzięki czemu możemy się dowiedzieć, jakie mają przychody i koszty.

W woj. śląskim w badaniach tych w 2010 roku uczestniczyły 164 efektywne ekonomicznie rodzinne gospodarstwa rolne. To mogą być małe obszary gospodarstwa, ale całe pod szklarnią, duże sadownicze czy wielkoobszarowe zorientowane na produkcję mięsa, mleka czy zboża. Ilustracja obok pokazuje przeciętne dochody i koszty tych właśnie gospodarstw. Liczby dowodzą, że są to rzeczywiście mikroprzedsiębiorstwa.

- 1,7 mln złotych wynoszą średnio aktywa efektywnego gospodarstwa rolnego w regionie
- Pracują w nim średnio niewiele ponad 2 osoby
- Ich produkcja wyniosła przeciętnie 361 tysięcy złotych

### Przychody gospodarstwa rolnego to

Roczne przychody – koszty (w tys. zł)



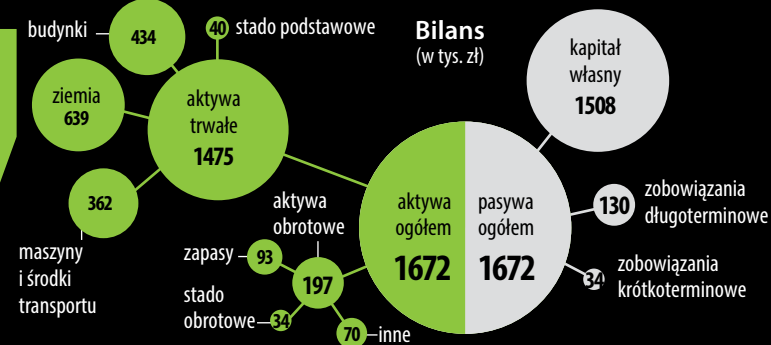
Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego

**115** tys. zł

Dochód na osobę pełnozatrudnioną z rodziny

**58** tys. zł

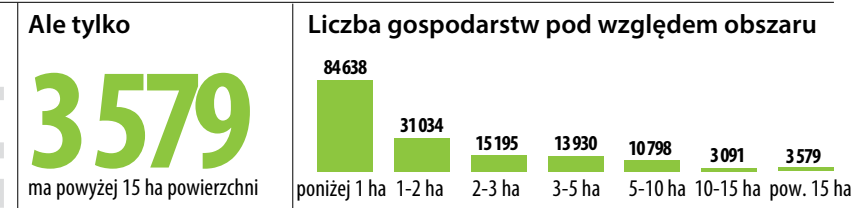
# 97



ŹRÓDŁO: FADN I POWSZECHNY SPIS ROLNY

### proc. obrotów mikrofirmy z naszego województwa

W woj. śląskim mamy **162 265** gospodarstw rolnych



**Rolnicza firma raportuje, ekonomiści obliczają (badania FADN)**

164 gospodarstwa w woj. śląskim – pod względem wartości ekonomicznej średnich i dużych – prowadziły w 2010 r. rachunkowość rolniczą na potrzeby systemu FADN. Oto portret przeciętnego z nich:

Roczny czas pracy własnej wynosi	Czyli w każdym pracuje, średnio licząc,	Do tego wykorzystują	Czyli zatrudniają, średnio licząc,
<b>4682</b> godziny	<b>1,99</b> osoby „na pełny etat”	<b>1225</b> godzin rocznie pracy najemnej	<b>0,56</b> osoby „na pełny etat”
Zatem w takiej rolniczej mikrofirmie pracują w sumie przeciętnie niewiele ponad 2 osoby	Średnio gospodarują na <b>54,7</b> ha ziemi własnej i dzierżawionej	Wartość jej produkcji wynosi <b>360 594</b> zł	Wartość przychodów przeciętnej mikrofirmy w woj. śląskim to* <b>415</b> tys. zł

\* DO 9 ZATRUDNIIONYCH

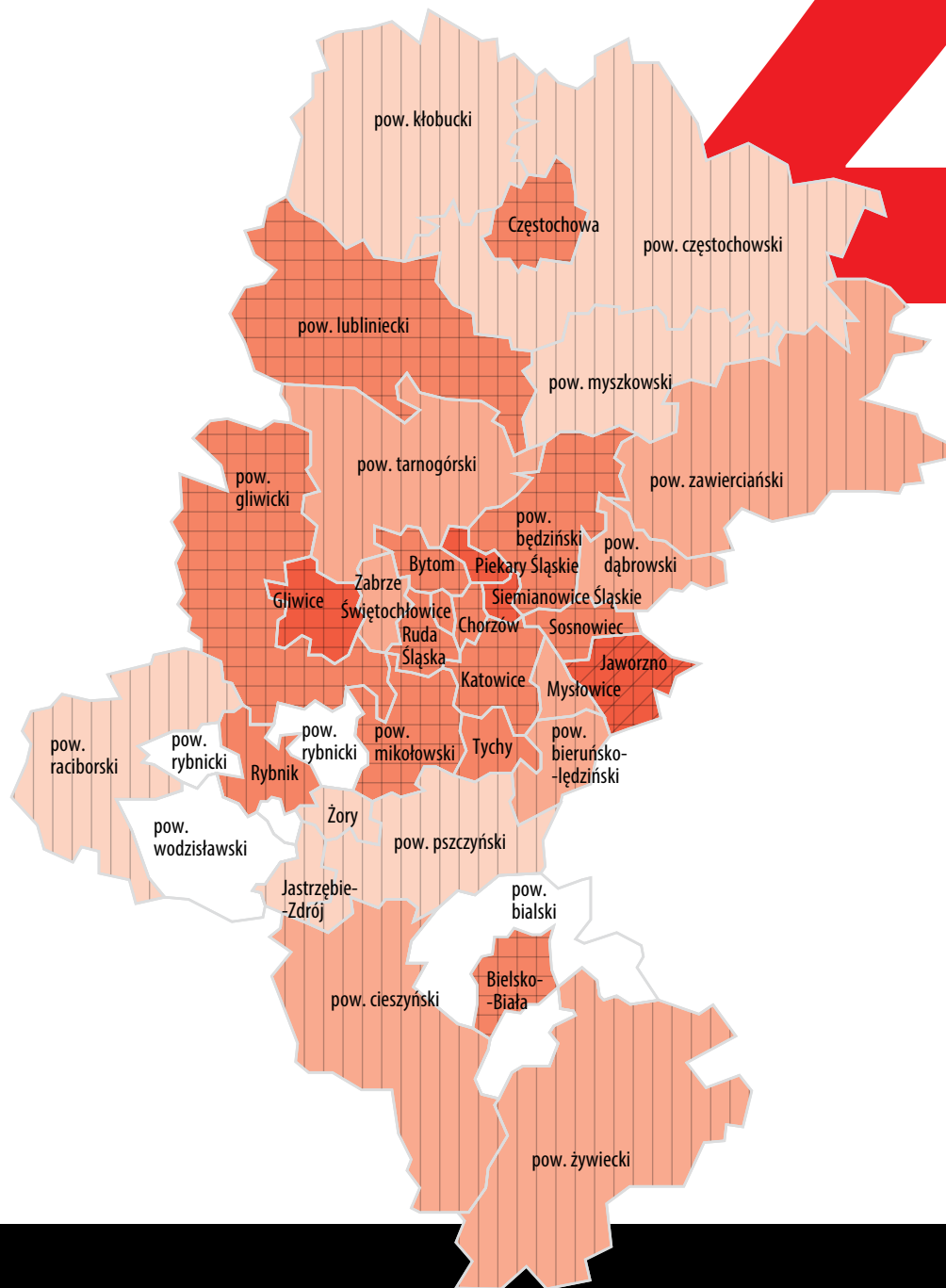


# JESTEŚMY INNOWACYJNI

**W**edług badań GUS woj. śląskie ma wysoki odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych wśród firm przemysłowych – 20,3 proc. Na liście najbardziej innowacyjnych firm „Rzeczpospolitej” z regionu w czołówce znalazły się Maskpol (sprzęt ochronny), Tenneco (części samochodowe) i Damel (silniki przeciwwybuchowe); w ubiegłym roku były także Wasko i Kopex (piszemy o nich obok). W sumie przedsiębiorcy regionu w 2010 r. zainwestowali w innowacje 4,6 mld zł.

Ale to za mało. W Polsce nakłady na badania i rozwój jako odsetek PKB (0,74 proc.) są wielokrotnie niższe niż u europejskich liderów – Niemiec, Danii czy Szwecji. Ten wskaźnik w woj. śląskim wynosi 0,55 proc. (183 zł na mieszkańca w 2010 r.). Według Adama Górala, twórcy Asseco, innowacyjność to doskonalenie produktu, a niekoniecznie wymyślenie tego, czego nikt inny nie wymyślił. To daje szansę na sukces polskim kreatywnym przedsiębiorcom, także tym, którzy nie mają wystarczających środków.

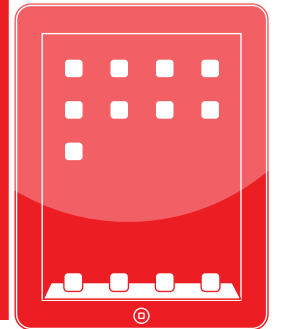
## 4,6 mld zł nakładów śląskich firm na innowacje to



1. W innowacje inwestujemy w regionie ok. 4–5 mld złotych rocznie
2. W przemyśle 20,3 procent śląskich firm GUS uznaje za innowacyjne
3. W sferze badań i rozwoju w przedsiębiorstwach regionu pracuje ponad 2400 osób

## miliona i-Padów 3

(cena: 2100 zł)



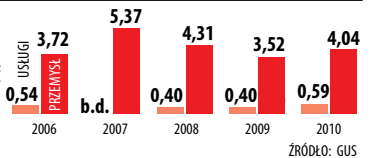
W jednostkach badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwach woj. śląskiego pracowało w 2010 r.

**2419** osób  
o **23,7** proc. więcej niż w 2005 r.

Średnio nakłady w jednym inwestującym w innowacje przedsiębiorstwie przemysłowym w 2010 r. wynosiły

**6193** tys. zł

Nakłady firm na Śląsku na działalność innowacyjną wynosiły:

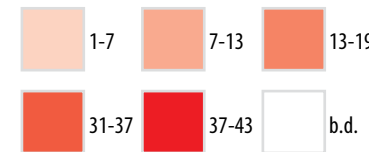


a w usługowym

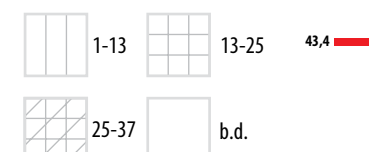
**2268** tys. zł

### Przedsiębiorstwa innowacyjne

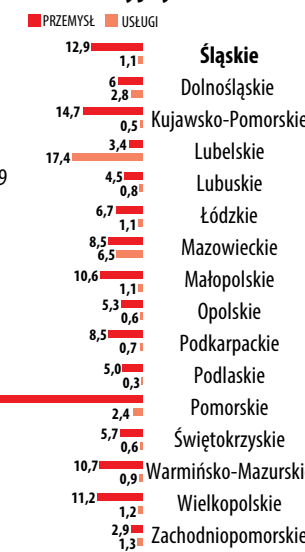
(2008-2010 r., w proc.) wśród ogółu przedsiębiorstw przemysłowych



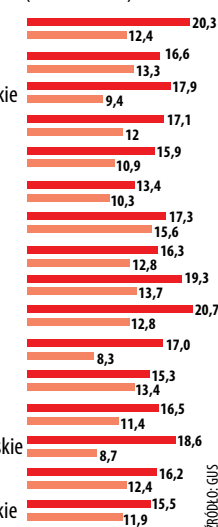
wśród ogółu przedsiębiorstw usługowych



### Sprzedaż produktów innowacyjnych\*



### Odsetek firm innowacyjnych (2008-2010 r.)



### Od silnika do serwera

Na Śląsku jest mnóstwo firm innowacyjnych, wymienimy tylko trzy. Najpierw Damel z Dąbrowy Górniczej, który 18 procent przychodów przeznaczają na badania i rozwój (pracuje tu 10 procent załogi). To producent urządzeń elektrycznych, przede wszystkim silników przeciwwybuchowych do pracy w ekstremalnie trudnych warunkach w kopalniach. Dysponuje własnym biurem konstrukcyjnym i projektowym. Zajmuje 2. miejsce na liście najbardziej innowacyjnych firm „Rzeczpospolitej”. A na 8. pozycji jest Wasko z Gliwic, spółka informatyczna, która od 23 lat dostarcza swoje rozwiązania średnim i dużym przedsiębiorstwom, głównie z sektora paliwowo-energetycznego, telekomunikacyjnego i bankowego, a także administracji. Ponadto największe w Polsce, a zarazem jedno z największych w Europie serwery klastrowe zostały zaprojektowane, zintegrowane i uruchomione przez Wasko w akademickich centrach obliczeniowych. I wreszcie Kopex (pozycja 15.), producent i eksporter maszyn górniczych.

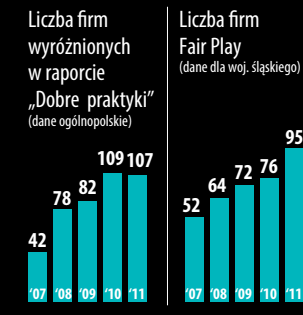
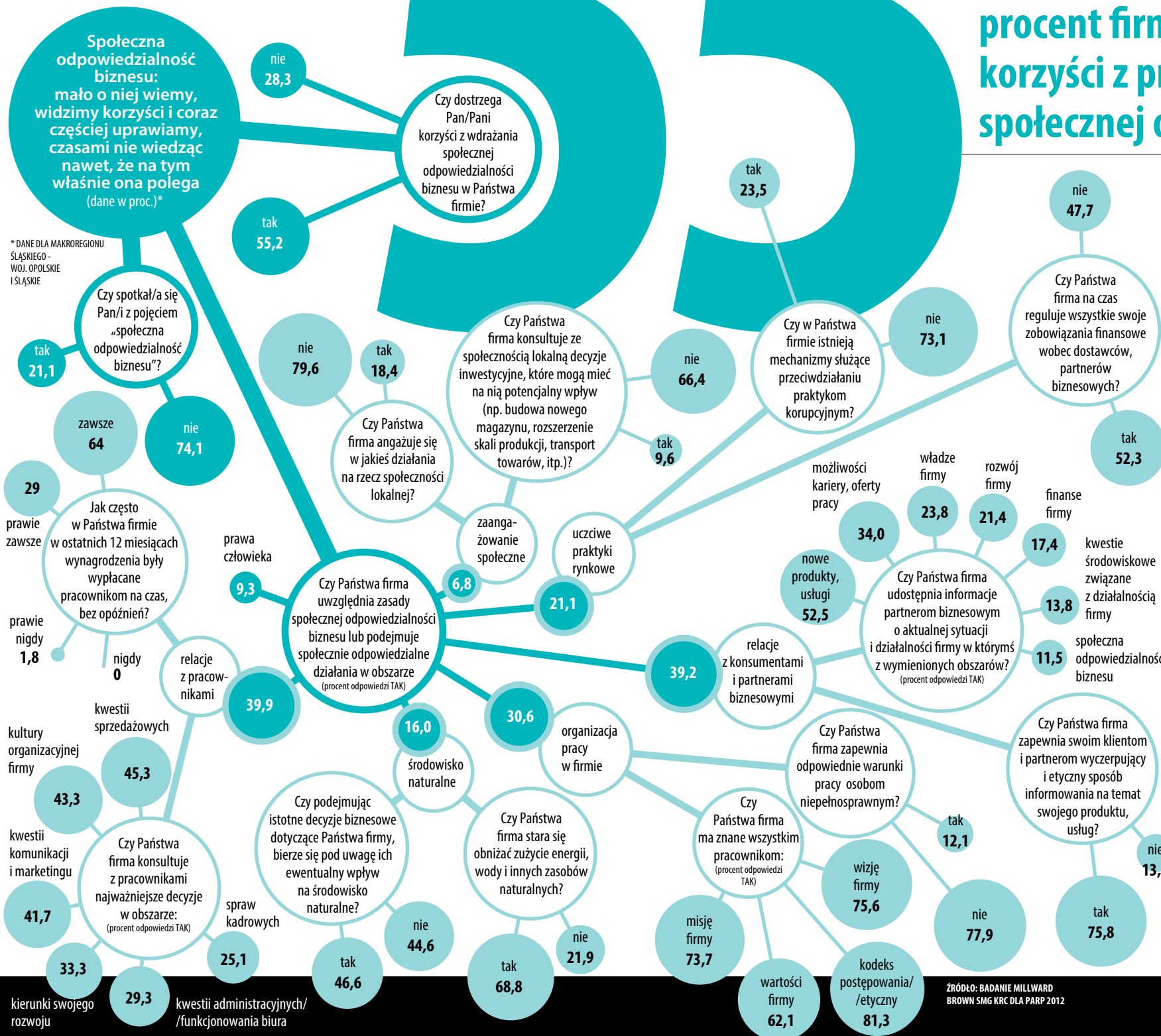
\* PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW INNOWACYJNYCH - NOWYCH ALBO ISTOTNIE ULEPSZONYCH - JAKO ODSETEK PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY OGÓŁEM

# ODPOWIEDZIALNY BIZNES TO MY

Zasady społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) stopniowo zyskują w Polsce popularność. Największe badanie na temat CSR przeprowadził MillwardBrown SMG KRC na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Jego wyniki przedstawiamy obok. Jeszcze 10 lat temu tylko pojedyncze firmy wprowadzały zasady CSR, teraz w niektórych obszarach nawet ponad jedna trzecia deklaruje ich stosowanie. Bo jak powiedział już wiele lat temu Henry Ford: „biznes, który tylko robi pieniądze, to marny biznes”.

Im więcej firm będzie stosować zasady CSR, tym lepszy będzie wizerunek przedsiębiorców. W woj. śląskim ze stwierdzeniem, że typowy przedsiębiorca prywatny jest uczciwy wobec partnerów handlowych i klientów, zgadza się 63 proc. mieszkańców regionu (nie zgadza się 26 proc.). Również ponad połowa badanych (60 proc.) uważa, że przedsiębiorcy są uczciwi wobec państwa, płacą podatki i przestrzegają prawa.

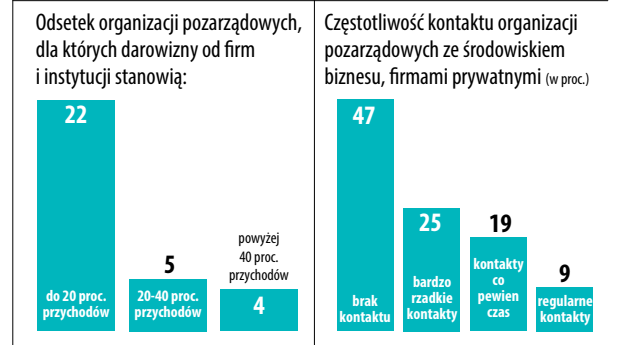
1. 33 proc. firm konsultuje z pracownikami kierunki swojego rozwoju
2. Dwie trzecie przedsiębiorców zawsze wypłaca wynagrodzenia na czas
3. 81 proc. firm ma znany pracownikom kodeks etyczny



Oddział Banku BGŻ w Sosnowcu (woj. śląskie) w ramach projektu „Bank bez tajemnic” przygotował dla mieszkańców cykl spotkań edukacyjnych przy kawie, podczas których przekonywano, że bankowość nie musi być „straszna”. Do udziału w projekcie zaproszeni zostali również artyści z kabaretu Długi. W projekt zaangażowani byli prawie wszyscy pracownicy oddziału, po godzinach pracy, w ramach wolontariatu. Pracownicy razem z artystami kabaretu przygotowali i odgrywali scenki, a eksperci z Uniwersytetu Ekonomicznego z Katowic oraz specjaliści z dziedziny praw konsumenckich oceniali je i wypowiadali się na temat ryzyka przy korzystaniu z produktów bankowych.

## procent firm makroregionu dostrzega korzyści z przestrzegania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu

Jedną z form realizacji zasad odpowiedzialnego biznesu jest wspieranie przez firmy organizacji pozarządowych. W Polsce w 2010 roku zarejestrowanych było 12 tys. fundacji i 71 tys. stowarzyszeń. Co trzecie z nich korzystało ze wsparcia firm i instytucji. Są one czwartym co do wielkości źródłem finansowania po składkach członkowskich, samorządach i darowiznach od osób fizycznych. Poniżej prezentujemy dane dla całej Polski.



ŹRÓDŁO: BADANIE MILLWARD BROWN SMG KRC DLA PARP 2012

ŹRÓDŁO: BADANIE „PODSTAWOWE FAKTY O ORGANIZACJACH POZARZĄDOWYCH”, STOWARZYSZENIE KLON JAWOR 2011 (DANE OGÓLNOPOLSKIE)



# Konkurs „Biznes. Dobry wybór”

Celem konkursu „Biznes. Dobry wybór” było wyłonienie w każdym województwie przedsiębiorców, z których region może być dumny. Konkurs miał charakter otwarty – zgłoszenia swojego kandydata mógł dokonać każdy, dzięki formularzowi dostępnemu na tej stronie internetowej [www.wizerunekprzedsiębiorcy.pl](http://www.wizerunekprzedsiębiorcy.pl). Ostatecznego wyboru dokonywały kapituły wojewódzkie, złożone z przedstawicieli PKPP Lewiatan, regionalnych organizacji biznesowych, administracji lokalnej oraz mediów. Aby trafić do grona laureatów, trzeba było wykazać się osiągnięciami przynajmniej w jednej z trzech kategorii:

- **sukces w biznesie** – tu brane były pod uwagę firmy, które osiągnęły wymierny sukces biznesowy i są wiodącymi przedsiębiorcami w regionie, a także osoby, które potrafiły przełożyć kapitał intelektualny i materialny na dobrze prosperujące, przynoszące zyski i mądrze zarządzane przedsiębiorstwo,

- **lokalne zaangażowanie CSR** – tu liczyli się przedsiębiorcy, którzy w swojej działalności uwzględniają interesy społeczne regionu i jego mieszkańców, działają strategicznie na rzecz poprawy warunków ich życia i rozwoju regionu, są zaangażowani w inicjatywy społeczne i edukacyjne, biorą udział w akcjach charytatywnych, sponsorują ważne społecznie przedsięwzięcia,

- **przestrzeganie zasad dobrego pracodawcy** – tu trzeba się było wykazać zarządzaniem zasobami ludzkimi w duchu partnerskim, co oznacza gwarantowanie pracownikom dobrych warunków pracy i rozwoju, przestrzeganie Kodeksu pracy oraz wykazywanie społecznej wrażliwości w kształtowaniu relacji z pracownikami.

Konkurs jest częścią projektu „Poprawa wizerunku przedsiębiorców”, współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

## KAPITUŁA

**Aleksandra Gajewska-Przydryga**, Wicemarszałek Województwa Śląskiego, **Marek Zychła**, prezes parządu Śląskiego Związku Pracodawców Prywatnych, **Dariusz Jadczyk**, prezes Regionalnej Organizacji Pracodawców w Częstochowie, **Janusz Szymonik**, zastępca redaktora naczelnego Dziennika Zachodniego, **Jacek Filus**, szef anteny Radia Katowice SA, **Jerzy Nachel**, dyrektor TVP SA Oddział w Katowicach

## PATRONI MEDIALNI

Dziennik Zachodni

Polskie Radio Katowice

TVP Katowice

# Laureaci z województwa śląskiego



44

**ADOLF CZERWIŃSKI,  
JAN DZIEMBOR**  
JAWO SP. Z O.O.



46

**BOGUMIŁ GONERA**  
GOLIARD SP. Z O.O.



48

**ARTUR GÓRNY**  
MBC AUTOMATYKA  
I WENTYLACJA SP. Z O.O.



50

**BERNARD HANUSEK**  
ZAKŁAD STOLARSKI  
USŁUGOWO-PRODUKCYJNY  
BERNARD HANUSEK



52

**MARIAN KASPRZAK**  
CNTRUM MODY ŚLUBNEJ S.C.  
WIOLETTA WAWRZAK, MARIAN  
KASPRZAK



54

**ALICJA KLUCZNA**  
NZOZ ZESPÓŁ MEDYCZNO  
OPIEKUŃCZY ALICJA KLUCZNA



56

**JAN KOLANEK**  
PRZEDSIĘBIORSTWO  
WIELOBRANŻOWE „SOLO-KOŁOS”  
ZAKŁAD PRACY CHRONIONEJ



58

**BOGDAN KWIATKOWSKI**  
POLTROP POLAND



60

**JERZY PAJA**  
AUTOKLINIKA S.C.  
JERZY PAJA



62

**WOJCIECH SROKOSZ**  
BIG-DUO INFORMACJA  
GOSPODARCZA S.C.



64

**JAN SZCZUCKI**  
EMAG-SERWIS SP. Z O.O.



66

**TOMASZ SZYMCZYK**  
REMUR RUDNIKI SP. Z O.O.



68

**RYSZARD URBAŃSKI**  
PPU MAG-RYŚ



70

**JANUSZ ZATOŃ**  
ODLEWNIĄ ŻELIWA  
„WULKAN” SA



72

**DARIUSZ ŻÓŁTOWSKI**  
ZAKŁAD  
ELEKTROENERGETYCZNY  
ELSEN SA



# (Z)ręczna robota

Firma JAWO z Częstochowy od początku lat 90. specjalizuje się w produkcji przysmaków polskiej kuchni. Mrożone pierogi, uszka, kartacze czy naleśniki sprzedają się na całym świecie. Jednak zamiast kupować coraz wydajniejsze maszyny, produkować coraz więcej i taniej, firma idzie pod prąd. Jej produkty wytwarzane są ręcznie, przy użyciu naturalnych, zdrowych składników.

Zaraz po przełomie na jednym z częstochowskich osiedli Grażyna i Adolf Czerwiński otworzyli niewielki sklepik z wędlinami. W owych czasach w całej Polsce podobnych sklepów powstawały setki, na rynku momentalnie zrobiło się tłoczno. Trzeba było pomyśleć o nowym zajęciu. W 1992 w kolejce po towar małżeństwo poznało Jana Dziembora, do dziś współnika firmy.

## Zjecie, jak się nauczyć

Wspólnie uradzili: może produkcja dań gotowych? JAWO wynajęło stołówkę w Domu Aktora przy ul. Dąbrowskiego, zatrudniło sześć pierwszych pracowników, które rozpoczęły ręczną produkcję pierogów. By mogli sobie pozwolić na profesjonalną zamrażarkę, pod zastaw kredytu poszła działka, ale firmie się powiodło. Polacy coraz bardziej zaczęli oszczędzać czas, jednak nie chcieli zrezygnować z pierogów, jednej z perełek polskiej kuchni. Z pomocą przychodziły pierogi mrożone sprzedawane przez firmę JAWO. Cała produkcja manufaktury, do 300 kg mrozonek dziennie, sprzedawała się na pniu. Jak przystało na firmę z rodowodem rodzinnym, rozszerzanie asortymentu również odbywało się w rodzinnym gronie, dzięki siostrze pani Grażynie. „Przyjechała do nas i powie-

działa, że musi nas nauczyć robić kluski śląskie. Kazała obrać ziemniaki, w sumie kilkadziesiąt kilogramów! Potem to ugotowaliśmy i z tego wszystkiego zrobiliśmy kluski. Padaliśmy z nóg, a ona była bezwzględna i mówiła: dostaniecie jeść i pić, jak się nauczycie je robić” – wspominała Grażyna Czerwińska kilka lat temu w rozmowie z „Gazetą Wyborczą”.

Zaczęło się od niewielkiej produkcji i rozwoju firmy własnym sumptem. Z czasem jednak zamówienia zaczęły napływać z całej Polski, a nawet zza granicy. Konieczne było przyspieszenie. Dziś pierogi, kne-dle, kartacze czy kluski śląskie trafiają na stoły na całym świecie, od Stanów Zjednoczonych po Niemcy. Produkcją – nadal głównie ręczną – zajmują się 153 osoby. Każdego dnia progi zakładu opuszcza do 20 ton gotowych wyrobów.

## Zdrowe i naturalne

Ręczna produkcja pierogów to zajęcie wymagające wprawy. W czasach, gdy maszyny są w stanie wyprodukować wielokrotnie więcej uszek, leniwych czy pyz, JAWO musiało znaleźć

przewagę w czymś innym: naturalnych półproduktach. Do dziś produkty z częstochowskiego zakładu można znaleźć w lodówkach ze zdrową żywnością, i nie bez przyczyny: nie zawierają sztucznych konserwantów, polepszaczy czy glutaminianu sodu. Dzięki temu od 20 lat zdobywają dziesiątki medali na targach spożywczych na całym świecie, od poznańskiej Polagry przez Dożynki Jasnogórskie po nagrody ministerialne. Większość asortymentu firmy już od lat jest także objęta znakiem „Poznaj dobrą żywność”, przyznawanym przez ministra rolnictwa dla wyrobów spełniających najwyższe standardy zdrowej, bezpiecznej i naturalnej żywności. W początkach 2011 roku firma przeprowadziła się do zupełnie nowej siedziby i zwiększyła moce produkcyjne. Stale rozszerza też asortyment. Do uszek z mięsem dołączyły uszka z grzybami, a także naleśniki ze szpinakiem i placki ziemniaczane. JAWO produkuje dziś 12 rodzajów samych pierogów.

Jedzenie jest sztuką i podobnie jak inne dziedziny artystyczne podlega modom, które czasem trudno wyjaśnić, nawet specjalistom z branży. „Od początku 2012 notujemy wzrost w kategorii dań mrożonych z ziemniaków na poziomie prawie pięciu procent. Wyjątkiem w kategorii są kartacze – produkt, który świetnie ocenili klienci i dobrze radzi sobie na rynku, co pokazują ponad 40-procentowe przyrosty sprzedaży. Jednak nie potrafimy uzasadnić tenden-

20 ton

gotowych  
wyrobów  
opuszcza  
codziennie  
zakład  
JAWO



Adolf Czerwiński (z lewej) i poseł do Parlamentu Europejskiego Wojciech Olejniczak podczas uroczystego otwarcia nowej siedziby firmy (kwiecień 2011)

Od 15 lat JAWO zdobywa dziesiątki medali na targach spożywczych na całym świecie. Większość asortymentu firmy już od lat jest także objęta znakiem „Poznaj dobrą żywność”.

cji rynkowej w całej kategorii” – mówiła w niedawnej rozmowie z branżowym pismem „Fresh&Cool Market” Renata Kasprzycka, prezes spółki.

## Nie samymi pierogami...

JAWO nie zapomina też o odpowiedzialności za swoje otoczenie, a przede wszystkim za region często-

chowski. Od lat jest jednym ze sponsorów klubu AZS Częstochowa, wielokrotnego siatkarskiego mistrza Polski. Wspiera również młodzieżowy klub taneczny Kontra działający przy AZS, jest także sponsorem lokalnego klubu żużlowego Włókniarz Częstochowa. Najciekawszym jednak wydarzeniem, nad którym powiewała flaga

JAWO, była zorganizowana jesienią 2010 roku niecodzienna akcja toruńskiego Centrum Sztuki Współczesnej. W ramach performance'u na terenie instytucji kultury zamieszkał... pasażer w postaci członka grupy artystycznej „Gruba najgorsza”. Przez miesiąc zamieszkiwał w niewielkiej przeszklonej klitce na parterze, starał się dostosowywać do zmieniających się wokół niego warunków, a za pożywienie służyły mu pierogi JAWO. Gdyby nie kalendarz wystawowy, przy takim wikcie najpewniej chciałby tam zamieszkać na dłużej...

# Sztuka kulinarno-biznesowa

**Dania oparte na makaronie na stałe zagościły na polskich stołach, choć wciąż pod względem spożycia odstawiamy od średniej europejskiej. Jak przekonać Polaków do polskiego makaronu, wiedzą Jerzy Urbańczyk i Bogumił Gonera, szefowie firmy Goliard spod Częstochowy, jednego z największych producentów wstążek, nitek i kokardek.**

**M**akaron, jeśli powstaje wedle tradycyjnych metod, jest produktem dość nieskomplikowanym w produkcji. Mąka, woda i czasem jajka wystarczą, by stworzyć kulinarne cudzińko o wyjątkowo długim terminie przydatności do spożycia. Nic więc dziwnego, że polski rynek producentów makaronu od lat jest wyjątkowo rozdrobniony. Na początku lat 90. niewielkie firmy produkcyjne powstawały jak grzyby po deszczu, do dziś przetrwało ich około 700. Jak się wybić na tak trudnym rynku, wiedzą tylko nieliczni. Z danych firmy doradczycy AC Nielsen wynika, że w 2011 roku aż 48,4 proc. rynku zdominowała sześć największych firm. Reszta przypada na marki własne supermarketów i mniejszych graczy. Jednocześnie krajowa produkcja wciąż rośnie, w najlepszych latach nawet o 10 proc. Dwa lata temu firmy zatrudniające powyżej 50 pracowników przekroczyły barierę 40 tys. ton. Wśród największych jedną z najlepiej rozpoznawalnych marek jest Goliard.

## Pasibrzuch spod Częstochowy

Goliard zaczynał podobnie, jak inne firmy z branży. Bogumił Gonera, do dziś współwłaściciel i wiceprezes

firmy, przez kilka lat pracował na placówce na Węgrzech. Tam poznał właściciela niewielkiego zakładu produkującego domowy makaron.

– U nas w tamtych czasach półki sklepowe świeciły pustkami, więc Polacy często kupowali makaron na Węgrzech i zabierali ze sobą do domu. Pomysł mi się spodobał i po powrocie w 1991 roku postanowiłem podobną firmę założyć u nas. Pomyślałem w końcu, że z surowcami mogą być problemy, ale mąkę i jajka zawsze się kupi – uśmiecha się do wspomnień Bogumił Gonera. Zawiązał spółkę z Jerzym Urbańczykiem i rozpoczęli produkcję na

niewielką skalę, na terenie rodzinnego domu jednego z nich w Rudnikach, koło Częstochowy. Nazwa Goliard wzięła się od rubasznych pasibrzuchów występujących w średniowiecznej poezji komicznej. Zaczęto się od nitek, czyli drobnej krajanki makaronowej. Choć nie mieści się to w głowach włoskich producentów pasty, w Polsce do dziś więcej makaronu trafia do rosółu, pomidorowej czy grzybowej niż na talerz z drugim danem.

Pierwsze prymitywne maszyny przywieźli z Węgier, pozostałe dorobili na miejscu. – Zainteresowanie przerosło nasze oczekiwania. W ciągu pięciu lat produkcja skoczyła ze 100 kg dziennie do 1000 ton miesięcznie. Kolejne zamówienia spływały tak szybko, że trudno było nadążyć. Najpierw zatrudnialiśmy dwie osoby, a nagle ani się obejrzelśmy, a pracowników było 500 – wspomina Gonera. Przy tak błyskawicznym rozwoju konieczna stała się reorganizacja i automatyzacja produkcji. Dziś firma – przekształcona po drodze ze spółki jawnej

w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością – zatrudnia 160 osób. Produkcja nadal rośnie z roku na rok lawinowo, a zakład produkcyjny tętni życiem przez całą dobę. – Sprzedaż roczna to około 50 milionów zł. Mamy w ofercie mniej więcej 50 różnych produktów. Połowa trafia na krajowy rynek, ale sprzedajemy też za gra-

nicę. Głównie do ośrodków polonijnych: Wielkiej Brytanii, USA. Współpracujemy z hurtowniami pod Nowym Jorkiem, w Chicago, trochę z Kanadą – wylicza wiceprezes.

Goliard pod własną marką oferuje niemal każdy rodzaj makaronu: od nitek rosółowych przez zacierkę, wstążki, nitki, gniazdko po świderki, rurki i spaghetti. Dzięki inwestycjom w nowoczesną linię do produkcji tzw. ma-

Około  
**50**  
różnych  
produktów  
oferuje firma  
Goliard



„**Konkurencja jest olbrzymia, dziś nikt nie czeka na produkt, dziś trzeba umieć go sprzedać, zawalczyć o klienta.**

**BOGUMIŁ GONERA**

karonu walcowanego, firma oferuje również coraz popularniejsze wstążki, świderki i spaghetti, także w wersji pełnoziarnistej. W ofercie znaleźć można nawet makarony kolorowe, z dodatkiem szpinaku, pomidora czy z mąki żytniej. Ewenementem na rynku jest z kolei makaron z mąki i jaj przepiórczych – bogaty w fosfor, mi-

kroelementy, białko i aminokwasy, a przy tym mniej kaloryczny i polecany dla alergików.

## Góra makaronu na głowę

Od kilku lat na rynku widać tendencje konsolidacyjne. Mniejsi gracze nie wytrzymują wahań cen mąki, która stanowi niemal 60 procent ceny

gotowego produktu. Jednocześnie głównym odbiorcą są wielkie sieci handlowe, które podpisują z dostawcami umowy długoterminowe i nie baczą na zmieniające się ceny surowców. – Jedną czwartą rynku zajmują też mali wytwórcy makaronu pod marką własną tej czy innej sieci handlowej. Trochę nam psują rynek, bo nie mają własnej marki, więc nie ma nad nimi kontroli jakości, producent nie czuje się odpowiedzialny za produkt. Ale wybór należy do klienta, jeśli woli oszczędzać za wszelką cenę, kupi makaron o złotówkę tańszy, wyprodukowany nie wiadomo gdzie i przez kogo – tłumaczy Gonera.

By uciec do przodu, Goliard coraz więcej sprzedaje za granicą. – Obecnie uczestniczymy w dużym projekcie finansowanym ze środków Unii Europejskiej, mającym wypromować polskie makarony na Wschodzie, głównie na Ukrainie. W sumie w ciągu trzech lat na promocję pójdzie milion euro – zapowiada wiceprezes Goliarda.

Ale i polski rynek ma przyszłość mimo przeciwności. Wedle różnych szacunków statystyczny Polak zjada rocznie 4-5 kg makaronu. Goniemy średnią europejską, która wynosi ok. 10 kg na głowę mieszkańca, choć oczywiście zawyżają ją Włosi – dla nich nawet 30 kilogramów rocznie nie zawsze wystarcza. Z danych firmy AC Nielsen wynika, że rynek makaronów rośnie w Polsce nieprzerwanie od 20 lat, w tempie 3-5 proc. rocznie. – Konkurencja w branży wciąż jest olbrzymia. Na początku było łatwiej, klienci czekali na produkt, dziś trzeba go umieć sprzedać, zawalczyć o niego – mówi Bogumił Gonera. A na zażartej walce zna się jak mało kto, prywatnie jest miłośnikiem futbolu i zasiada w zarządzie drugoligowego klubu Raków Częstochowa.

[www.goliard.pl](http://www.goliard.pl)



# Ciepło, zimno, solidnie

W prywatnym mieszkaniu rozplanowaniem instalacji grzewczej, sanitarnej czy montażem klimatyzacji może zająć się pan Janek, złota rączka. Jednak przy poważniejszych inwestycjach nawet architekci potrzebują pomocy fachowców. I tu wkracza firma MBC z Siemianowic Śląskich.

Zaczął się od przyjaźni trzech kolegów z jednej firmy, polskiego oddziału szwedzkiego koncernu zajmującego się branżą HVAC. Ten angielski akronim oznacza Heating, Ventilation, Air Conditioning, czyli dział inżynierii sanitarnej odpowiedzialny za ogrzewanie, wentylację i klimatyzację. – Wiele się tam nauczyliśmy, przede wszystkim standardów prowadzenia firmy, zarządzania ludźmi i dobrych praktyk biznesowych – wspomina Artur Górny, dziś prezes MBC. On sam specjalizował się w projektowaniu instalacji, drugi wspólnik, Tomek Rojewski, zajmował się wykonawstwem i nadzorem prac, a trzeci, Łukasz Rybacki, z wykształcenia automatyk – instalacjami elektrycznymi.

## Trzy w jednym

W 2006 r. odeszli z pracy, postanowili założyć własną firmę. Jako że we wszystkich branżach okołobudowlanych było aż gęsto od konkurencji, postanowili wyjść o krok dalej.

– Większość firm jest ukierunkowana, albo zajmują się projektowaniem, albo wykonawstwem. Nawet jeśli firma wykonawcza posiada własne biuro projektowe, zazwyczaj są to dwie, trzy osoby pracujące na potrzeby wykonawstwa, nie robią projektów zewnętrznych. My chcieliśmy zaoferować usługę „trzy w jednym” – tłumaczy Artur Górny.

MBC Automatyka i Wentylacja sp. z o.o. wystartowała więc z kapitałem

w postaci trzech młodych ludzi z pomysłem. Zaprzyjaźnieni architekci zlecieli firmie pierwsze, niewielkie realizacje. – Ja projektowałem, wspólnik organizował wykonawstwo, a trzeci jeździł z serwisem. Gdy zatrudniłem dodatkowo sekretarkę i pana od logistyki, w naszym pokoju zrobiło się tak tłoczno, że jedna osoba musiała stać – śmieje się Górny.

Pomysł na MBC chwycił dzięki temu, że wspólnicy traktują każdą z odnóg działalności jak osobną gałąź. Klient potrzebuje projektu instalacji, którą wykona ktoś inny – nie ma sprawy. Życzy sobie fachowców, którzy zrealizują karkołomny projekt stworzony przez kogoś innego? Bez problemu. Potrzebuje kompleksowej obsługi od etapu projektu aż po serwisowanie gotowych sieci? To też żaden kłopot. – Zaczął się od projektowania, ale dość szybko nawiązywaliśmy kontakty z inwestorami, którzy poza projektem chętnie zleciliby także wykonawstwo, a gdy już instalacja powstanie, także jej serwisowanie. To wygodne, bo przecież autor projektu zna instalację najlepiej – mówi Górny.

Choć firma działa na rynku zaledwie od sześciu lat, pracowała już przy wielu znaczących inwestycjach. Projekt instalacji nawilżającej dla zabytkowego kompleksu muzeum Auschwitz-Birkenau, prace projektowo-wykonawcze

przy instalacji wentylacyjnej, klimatyzacyjnej i wodociągowej w kilku śląskich szpitalach, kompletna obsługa Górnośląskiego Parku Przemysłowego w Katowicach, remontowane koszary, budowane od podstaw osiedla mieszkaniowe, apartamentowce, hotele, hale produkcyjne... Lista realizacji jest długa, a każdego roku wydłuża się o kolejnych kilkadziesiąt pozycji. – Teraz specjalizujemy się w obiektach użyteczności publicznej. Ale celujemy w inwestycje prywatne. W przetargach publicznych nasza usługa projekt-wykonawca-serwis się nie sprawdza, bo tam na każdy element rozpisuje się osobny przetarg – tłumaczy Artur Górny. Dodaje, że pozytywną stroną trzymania się z daleka od zamówień publicznych jest to, że inwestycje prywatne są w o wiele mniejszym stopniu zależne od obecnego spowolnienia gospodarczego. – Jaki kryzys? 2012 to najlepszy rok w historii firmy – mówi.

## O fachowca trzeba dbać

Dziś firma zatrudnia ok. 40 osób, jednak próżno wśród pracowników nowoczesnego biurowca na terenie dawnej kopalni węgla kamiennego w Siemianowicach szukać marketingowców. – Naszym działem marketingu jest dział projektowy. Wypuszczamy projekt w świat i za nim drepczemy z wykonawstwem i serwisem. Dziś marże są tak niskie, że do projektu często nawet dokładamy, ale są to projekty na tyle dobre, że coraz więcej firm wybiera nas także do dalszych etapów prac – mówi prezes Górny. Olbrzymia większość pracowników ma podpisane umowy bezterminowe. To ważna część polity-



” MBC ma własne ekipy, bo żeby wykonać solidnie pracę, trzeba ludzi szkolić, rozwijać, uczyć odpowiedzialności za własne działania. Żaden podwykonawca tego za nas nie zrobi.

ARTUR GÓRNY

ki firmy. Nawet po dobrych studiach i z wcześniejszym doświadczeniem nie ma pewności, że projektant się sprawdzi w tak trudnej branży. Przygotowanie go do samodzielnej pracy

nad dużym projektem to kwestia kilku lat. Dlatego o fachowców trzeba dbać. – To samo wśród wykonawców, MBC ma własne ekipy, bo żeby wykonać solidną pracę, trzeba ludzi szko-

lić, rozwijać, uczyć odpowiedzialności za to, co robią. Żaden podwykonawca tego za nas nie zrobi, bo pracownik najemny nie wie, że każde połączenie dwóch rurek może mieć znaczenie – mówi prezes Górny. Wspomina jedną z realizacji, przy których inwestor szukał oszczędności. – Projektowaliśmy automatykę klimatyzacji sali operacyjnej jednego ze śląskich szpitali. Inwestor zaoszczędził, wykonawca nawet nas o nic nie spytał, zrobił po swoim. Pocięło, załało kolumnę anestezyjologiczną za kilkanaście tysięcy złotych. Takie to są oszczędności...

Dzięki ekipie fachowców MBC wzięło udział w jednej z najbardziej prestiżowych inwestycji ostatnich lat: budowie biurowca pasywnego dla Górnośląskiego Parku Przemysłowego, specjalizującego się w rozwoju energooszczędnych technologii. – Dla nas to największy kontrakt w historii firmy, ale przede wszystkim olbrzymi prestiż. Budynek jest wyposażony w najnowocześniejszą technologię, dzięki której sam produkuje prąd, ciepło odpadowe zimą ogrzewa biurowiec, a latem go chłodzi. Taki biurowiec jest o połowę bardziej energooszczędny od przeciętnej realizacji tej klasy. Do tego ma szansę stać się pierwszym w kontynentalnej Europie biurowcem z oceną OUTSTANDING według certyfikacji BREEAM dla najbardziej ekologicznych budynków – mówi z dumą prezes Górny.

Poza nim w całej Europie jest tylko jeden taki biurowiec w Wielkiej Brytanii. To, że kolejny powstaje właśnie w Katowicach, też jest dla niego powodem do dumy. – Wszyscy jesteśmy stąd, nie mamy potrzeby ruszać gdzieś dalej. To tu, w Katowicach, Gliwicach czy Sosnowcu jest rynek który znamy, wypróbowani projektanci, inwestorzy i wykonawcy – tłumaczy.

[www.mbc.net.pl](http://www.mbc.net.pl)



# Hanusek wam to robi

**W wielu częściach Polski trochę wstydzimy się własnych osiągnięć. Nie umiemy się nimi chwalić. Ale nie na Śląsku, tam solidność od zawsze była w cenie. Jak w przypadku Bernarda Hanuska, stolarza, który postanowił, że będzie robił najlepsze schody w kraju. I cel osiągnął.**

**N**ie lubię fuszerki, jak coś robię, to porządnie. Zdarza się gotowe schody rozebrać i poprawiać, bo muszę być tak samo zadowolony jak klient. Bo jak inaczej miałbym brać pieniądze od niego? – mówi wprost Bernard Hanusek. Przez z górą 20 lat ciężko pracował na swoją markę. Ta marka zobowiązuje.

## Pięknie się pracuje

Bernard Hanusek pracował jako elektryk na państwowej posiadzie, ale w ciężkich czasach kierownik naciskał na watowanie bezpieczników, więc rzucił robotę i w 1989 roku założył własną firmę.

– Kupiłem najlepszą wiertarkę, jaka była na rynku, i zabrałem się do różnych prac. Objąłem drzwi, robiłem boazerię, okna, meble kuchenne. W końcu ktoś zamówił schody, potem kolejne. Zawziętem się, postanowiłem, że się nauczę i będę robił najlepsze schody w Polsce – wspomina. I faktycznie, robi.

Zaczął inwestować w zakład, uczyć się zawodu praktycznie od podstaw. – Potem kupiłem pierwszą frezarkę, po dwóch latach zatrudniłem pracownika. I tak co roku spłacam kolej-

ną maszynę i biorę następną, ostatnio najnowocześniejszą na świecie frezarkę sterowaną komputerowo – mówi Bernard Hanusek.

W hali na zapleczu jego rodzinnego domu w Ostropie (dzielnica Gliwic) pracuje już 11 osób. – To wspaniała załoga, świetnie się pracuje z nimi. Obłóżyc czymś gotowe schody każdy by umiał, ale zrobić porządne, samonośne, to już wymaga wiedzy – podkreśla szef.

W zakładzie Bernarda Hanuska powstają schody, montowane później w domach jednorodzinnych i biurach.

Drewniane, łączone z kamieniem, szkłem, stalą – co tylko sobie polski czy zagraniczny klient zażyczy.

– Polacy wykańczają domy w wyższym standardzie niż Niemcy. Tam większość zamawia standardowe konstrukcje, u nas każde są inne. Cuda różne robimy, poręcze gięte, z witrażami. Pięknie się tak pracuje, ludzie wymyślają, a my

się zastanawiamy, jak to zrobić – uśmiecha się Bernard Hanusek.

Wykonuje też sporo prac charytatywnie przy remontach zabytkowych kościołów. Każdy projekt jest indywidualny, na wymiar. – Niby w nazwie mamy „firma usługowo-produkcyj-

na”, ale tak naprawdę, to jest produkcja rzemieślnicza. Tu niewiele da się zautomatyzować: trzeba pojechać z klientem na miejsce, wymierzyć, porozmawiać, posłuchać i zaproponować projekt, który mu się spodoba. A potem około dwóch tygodni na wykonanie i montaż na miejscu – mówi.

Wprawdzie branża budowlana ma się dziś nie najlepiej, ale zanikają zakłady rzemieślnicze o tak indywidualnym podejściu do klienta.

– Nawet w kryzysie czasem nie możemy się wyrobić z robotą. Do niedawna jeździłem też po całej Europie, teraz już zdrowia na to nie mam, ale nasze schody są na całym kontynencie, w Warszawie też sporo znanych nazwisk u mnie zamawiało – chwali się Bernard Hanusek.

Teraz ceny w Polsce i na Zachodzie już niemal te same, nie opłaca się tak jeździć. Zwłaszcza że zamówień w naszym kraju nie brakuje. Od początku roku firma Bernarda Hanuska wykonała już około 100 realizacji. Średnio dwa domy na tydzień.

## Atest na każdą śrubkę

Szef firmy z domu do pracy nie ma daleko – jakieś 20 metrów. Ot, przejść przez podwórko. Nic dziwnego, że firma jest rodzinna. – Jedna z córek kończy technologię produkcji, więc zajmuje się projektami, żona obsługuje biuro, ja ewentualnie wspieram pomysłami. Ale za biurkiem bym nie usiadł, muszę robić, do klientów jeździć, z ludźmi się spotykać – mówi z uśmiechem.

Zakład stolarski Hanuska nie zatrudnia architektów, wystarczy wyobraźnia i doświadczenie szefa, doświadczenie i najnowocześniejszy program kom-



„Na każdą śrubkę jest atest, bo na schody dają wieloletnią gwarancję. Dawałbym jeszcze dłuższą, ale lakier nie wytrzyma 15 lat. Za to dębowe schody – nawet i wiele pokoleń.

**BERNARD HANUSEK**

puterowy do tworzenia projektów budowlanych. Architekt może wyrysować dowolny projekt, ale żeby go zrealizować, trzeba wiedzy i doświadczenia.

– Trzeba też umieć dopasować schody do domu i portfela. Jak kogoś nie stać na mahoń po 70–

–80 tys. złotych, to może zamówić buk w kolorze mahoniu. Ważne, żeby schody pasowały do wykonania mieszkania, stolarki okiennej czy drzwi – tłumaczy Bernard Hanusek. Trzy hale produkcyjne, w sumie 600 metrów kwadratowych, budo-

wał sam, od zera, tak samo jak dom. Dziś wypełnia je najnowocześniejszy sprzęt. W magazynie leży ok. 80 metrów sześciennych drewna, w ofercie jest ponad 80 gatunków. Z wysokiej klasy buczyny ledwie połowa nadaje się na schody, z dębu nawet mniej.

– Mamy doskonałe niemieckie maszyny do lakierowania. Lakier musi spełniać bardzo wyśrubowane normy wytrzymałości. Część surowców jest z Polski, ale sporo z zagranicy. Na każdą śrubkę jest atest, trzeba dbać, bo na schody dają wieloletnią gwarancję. Dawałbym jeszcze dłuższą, ale lakier nie wytrzyma 15 lat. Za to dębowe schody – nawet i wiele pokoleń. Klienci się nie skarżą, i tak ma być – mówi z satysfakcją. Dodaje, że unika jak ognia najtańszego drewna. Buk z okolic Czarnobyli można kupić za jedną piątą ceny, ale nie warto ryzykować zdrowia.

Solidną pracą Bernard Hanusek zaraża też innych. Kilka lat temu brał udział w programie pomagającym dawnym skazańcom. – Mieliliśmy tu takiego chłopaka, wyuczylisma go wszystkiego, teraz ma żonę i dziecko. Wyprostował swoje życie dzięki pracy – mówi.

Jego zdaniem na rynku brakuje fachowców, bo szkoły zawodowe ledwie żyją. – Francuzi zrobili ten sam błąd w latach 80. I po dekadzie się okazało, że wszyscy wykształceni, tylko pracować nie ma komu. U nas też musimy to naprawić, bo inaczej któregoś dnia się może okazać, że nie ma komu chleba piec w kraju – mówi z przekąsem.

Sam jednak w przyszłość patrzy optymistycznie. Przez 20 lat wyrobił sobie taką markę, że o reklamę nie musi dbać. Klienci trafiają głównie z polecenia. – Mówią: idźcie do Hanuska, on wam to robi – śmieje się.

[www.schodyhanusek.eu](http://www.schodyhanusek.eu)



# Wielkie krawiectwo w znanym mieście

**Częstochowskie Centrum Mody Ślubnej to firma specjalizująca się w tzw. wielkim krawiectwie: sukniach ślubnych, ale też strojach balowych, wieczorowych, frakach czy ekskluzywnych garniturach. To jej stroje widać w prasowych relacjach z bankietów, gali czy premier.**

Jeszcze dwie dekady temu przemysł lekki był największą po zbrojeniówce branżą w Polsce – dziś z dawnej potęgi zatrudniającego blisko milion osób sektora gospodarki zostało niewiele. Jednak nie ma co płakać za wielkimi fabrykami produkującymi tysiące bel materiału czy rękawiczki dla całego RWPG. Tak jak lepiej dla Polski, by była producentem mikroprocesorów niż śrubek do komputerów, tak nową szansą dla branży odzieżowej jest tzw. wysokie krawiectwo. Suknie ślubne, dobrej jakości garnitury czy fraki szyte na miarę. Tego nie wyprodukuje żadna wielka fabryka w Azji. – Moda ma setki twarzy. Kiedy zaczynałem, istniało ok. tysiąca materiałów, dziś jest ich 2,5 razy tyle. Poza tym takiej odzieży nie da się zaprogramować, nie stworzy jej komputer, konieczna jest wiedza, doświadczenie i obycie – mówi Marian Kasprzak, współwłaściciel firmy VIOLA Centrum Mody Ślubnej s.c.

## Krawiectwo na medal

– U nas każdy pracownik musi być po trosze sprzedawcą. Umieć wygasić rozemocjonowanego klienta, dać mu do myślenia, sprawić, by wrócił za kilka dni i dokonał wyboru. Dawniej Polacy rzucali się na wszystko, co

było na rynku, dziś jest olbrzymi wybór i trzeba umieć sobie na takim rynku poradzić – mówi Marian Kasprzak. Wraz z żoną od z górą 30 lat zajmują się modą wysoką (haute couture). Ich rodzinna firma powstała w 1978 roku, w czasach głębokiego socjalizmu. – Już wtedy ujawnił się nadzwyczajny talent mojej żony, Wandy. Miała tytuły i zaczęła organizować pokazy mody wieczorowej i ślubnej. W tamtych czasach były to umiejętności niemal nieznanne – wspomina.

Na krajowym rynku dominowała masowa produkcja i ręcznie szyte po domach ubrania z wykrojów. Mimo to niewielkiemu zakładowi skutecznie udawało się lawirować między brakami w zaopatrzeniu, urzędniczymi utrudnieniami i brakiem możliwości normalnego funkcjonowania w warunkach scentralizowanej gospodarki. – Po stanie wojennym zaczęliśmy się rozwijać. Działaliśmy jako zakład rzemiosła artystycznego, nastawiliśmy się na reklamę poprzez zdobywanie wysokich pozycji w rozmaitych konkursach. Z biegiem lat zebrało się sporo nagród, pewnie ze 20 medali, dwukrotnie Złota Igła, dyplom mistrzowski wręczał żonie minister kultury Aleksander Krawczuk – wylicza Marian Kasprzak.

Z biegiem lat klientów szukających wyjątkowych ubrań zbierało się coraz więcej, zarówno z Polski, jak i zza granicy. Ostoją krawiectwa artystycznego są dziś suknie ślubne, większość panien młodych marzy, by choć na jedną okazję w życiu mieć suknię skrojoną na swoją miarę. Jednak rodzinna firma z Częstochowy oferuje także garnitury, fraki, suknie balowe, wieczorowe czy stroje na specjalne okazje. – Moda męska nie jest specjalnie trudna, stylów jest może z dziesięć. Zapotrzebowanie też jest niewielkie, ale za to stałe. Natomiast panie – to jest ogromny temat. Suknie, ale też dodatki, cały ten przemysł otoczenia kobiety: buciki, torebki, apaszki... Jeśli w tym sezonie modne jest złoto, to musi się ten kolor wybijać we wszystkim – mówi Marian Kasprzak.

## Jak cię widzą

Choć po 1989 roku nastąpiły nowe czasy, rodzinna firma pozostała wierna produkcji wyrobów wyjątkowych, na niewielką skalę. – To są krótkie serie, tysiąc wzorów po kilka, do kilkunastu sztuk rocznie. Załogę mamy za małą, by objąć wielkie centra handlowe, ale też nie mamy takiego zamiaru. Nauczylismy się, że nie warto łapać każdej muchy, która przelatuje koło nosa, choćby była ze złota – żartuje Marian Kasprzak. Ubrania luksusowe to bardzo ciekawa branża, ale też wymagająca. – Ludzi idealnie wzorcowych jest niewielu, zawsze trzeba coś poprawić, skrócić, dorobić. Ale efekt jest wspaniały. W telewizji od razu



FOT. ARCHIWUM MARIANA KASPRZAKA

„**Moda męska nie jest specjalnie trudna, stylów jest może z dziesięć. Zapotrzebowanie też jest niewielkie, ale za to stałe. Natomiast panie – to jest ogromny temat.**

**MARIAN KASPRZAK**

widać, który polityk przykłada się do swojego wyglądu. Jeśli garnitur leży na nim świetnie niezależnie od pozycji, to znaczy, że nie jest z masowej produkcji. W polskiej telewizji widać różnicę, bo na Zachodzie żaden polityk by sobie nie pozwolił na ubieranie

się byle jak. Jak cię widzą, tak cię piszą – mówi.

Mimo pewnej niedbałości w zakresie stroju Polaków (i dość niskiej siły nabywczej), firma na brak klientów nie może narzekać – często bardzo ciekawych – zarówno z kraju, jak i ca-

łej Europy. – Znani dziennikarze, soliści opery wiedeńskiej, soliści i instrumentalści z Mediolanu, arystokracja, potężne rody, był u nas nawet minister handlu z Kazachstanu, zachęcał do współpracy – uśmiecha się Marian Kasprzak. Dziś częstochowskie centrum sukien ślubnych to dwa salony: „Wanda”, prowadzony przez Wandę Kasprzak, oraz „Viola”, kierowany przez Mariana Kasprzaka i córkę, Wiolettę Wawrzak. Mistrz krawiecki Wanda Kasprzak planuje także otworzyć sieć butików z własnymi projektami we Francji, ojczyźnie towarów luksusowych.

Z biegiem lat częstochowskie centrum doskonałego krawiectwa wykształciło kilkudziesięciu specjalistów, wielu z nich prowadzi już własne firmy. Centrum Mody Ślubnej od lat angażuje się też w pomaganie innym. – Wzięliśmy udział w kilkudziesięciu różnego typu konkursach, sponsorowaniu wystaw, uzdolnionej młodzieży, rodzin wielodzietnych, sierot, sami też organizujemy wiele akcji, konkursy dla młodzieży. No i wspieramy szkolnictwo zawodowe, by choć utrzymać branżę odzieżowo-włókienniczą do czasu, gdy sobie o nas rząd przypomni – mówi współwłaściciel firmy. Z odczytami na temat sytuacji odzieżówki jeździ po całym kraju, przemawiał w Senacie, na naradach województwa, konferencjach, zakładał też branżową organizację - Krajową Izbę Mody. – Nie jest źle, nie zawsze portfele mamy pełne, ale pracy jest dużo cały czas, wolnych sobót nie ma. Chińska tandeta zatyka rynek, Polakom ciągle wydaje się, że zagraniczne znaczy lepsze, ale przetrwamy do końca kryzysu. I z kraju nie ucieknemy – zapowiada z pewnością w głosie Marian Kasprzak.

[www.violasuknie.pl](http://www.violasuknie.pl)

# Starość z przyszłością

**Spółeczeństwo się starzeje i wkrótce opieka nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi stanie się jedną z ważniejszych gałęzi branży usługowej. Tymczasem wciąż brakuje ośrodków opieki i firm zrzeszających specjalistów od tzw. opieki domowej. Od 15 lat szlaki w tej dziedzinie przeciera śląski Niepubliczny Zakład Opieki Zdrowotnej Alicja Kluczna.**

**M**edycyna paliatywna to dział opieki medycznej skupiony na osobach starszych i nieuleczalnie chorych. Oczywiście obejmuje wiele rodzajów zabiegów i procedur medycznych uśmierających ból czy poprawiających jakość życia, ale równie ważna jest zwyczajna pomoc życiowa. Wielu osobom starszym w zupełności wystarcza, by ktoś raz dziennie wpadł do nich z wizytą, przyniósł zakupy, zmierzył ciśnienie, pomógł przygotować posiłki czy posegregować leki. Czasem wystarczy pobyć przez chwilę, współczuć, porozmawiać, podtrzymać na duchu. Tę rolę tradycyjnie spełniała rodzina, ale w dzisiejszych czasach ta często mieszka na drugim krańcu Polski, domów wielopokoleniowych, w których pod jednym dachem żyją razem dziadkowie, dzieci i wnuki, jest coraz mniej. W tym miejscu pojawia się luka dla profesjonalnych firm specjalizujących się w takich właśnie usługach.

## Opieka z powołania

Firma NZOZ Alicja Kluczna powstała w 1997 roku, jak wiele innych, z konieczności. – Jestem pielęgniarką, przez wiele lat pracowałam w przychodni PCK i opiekowałam się chorymi, więc gdy firma, w której pracowałam, nie wygrała przetargu, mogłam iść na zasiłek – albo na swoje. Pomy-

ślałam, że praca przy opiece domowej nad osobami jej potrzebującymi zawsze się przyda, i się nie pomyliłam – opowiada dziś Alicja Kluczna, szefowa i założycielka. Do dziś jej firma zajmuje się z grubsza tym samym: kompleksową opieką nad chorymi w ich własnych domach. Jest to pielęgniarska opieka długoterminowa, ale z biegiem lat przy firmie powstały także poradnia i przychodnia medycyny paliatywnej. – Administracja nie jest u nas przesadnie rozbudowana, więc sama spełniam w firmie wiele ról, ale nadal jeszcze odwiedzam chorych, choć już w innej roli i z większą odpowiedzialnością za całokształt – mówi pani Alicja.

W ramach kontraktu z NFZ opiekunki związane z NZOZ Alicja Kluczna świadczą usługi podstawowej opieki pielęgniarskiej dla osób chorych przewlekle. – Ale świadczymy też usługi komercyjne, o wiele bardziej kompleksowe. W ramach przetargów organizowanych przez miejskie ośrodki pomocy społecznej w Dąbrowie, Sosnowcu, Katowicach, Psarach, Gliwicach czy Będzinie, zajmujemy się też szerszą opieką nad chorymi, w tym osobami

z zaburzeniami psychicznymi – mówi pani Alicja.

W tej chwili jej NZOZ zatrudnia około 250 osób na terenie całej aglomeracji śląskiej, część na umowy stałe, część tylko na kilka godzin w tygodniu. – To personel medyczny, fachowe opiekunki środowiskowe, asystenci osób niepełnosprawnych, rehabilitanci, pielęgniarki. Społeczeństwo się starzeje, liczba osób potrzebujących pomocy stale wzrasta, więc to wszystko zawody z przyszłością – wyjaśnia Alicja Kluczna. W każdym z miast, w których firma opiekuje się chorymi, działają koordynatorki. – To najczęściej kobiety, bo i zawody pielęgniarskie są bardzo sfeminizowane.

Ich praca polega na zarządzaniu grupą współpracowniczek. Niektóre pielęgniarki mają pod opieką czworo chorych, inne dwoje, jeszcze inne współpracują z firmą od przypadku do przypadku. W sumie pacjentów mamy już około tysiąca – i stale ich przybywa – mówi szefowa NZOZ Alicja Kluczna. Dodaje, że nie każdy ma do tak

trudnej pracy serce, wielu kandydatów odpada, ale dzięki sporej selekcji udało się znaleźć grupę sprawdzonych, wypróbowanych osób z pasją i powołaniem.

## Jakość i medycyna

Oczywiście jak każda branża, także i okołomedyczna wiąże się z niebezpieczeństwami natury biznesowej. W tym przypadku wąskim gardłem

Okolo  
**1000**  
pacjentów  
ma pod  
opieką NZOZ  
Alicja Kluczna



FOT. TWILUCYNA NENOW

„**Jak w każdej działalności gospodarczej, także i w medycynie można zarządzać jakością. Wdrożyliśmy system ISO 9001/2008, mamy certyfikaty Nord TÜV, regularnie przeprowadzamy też audyty zewnętrzne i szkolenia dla pracowników.**

**ALICJA KLUCZNA**

są coroczne konkursy rozpisywane przez Narodowy Fundusz Zdrowia. – Co roku trzeba przez to przechodzić i nigdy nie ma pewności, jaki będzie wynik. Z kolei gdy przetargi rozpisują samorządy, najczęściej wygrywa najniższa cena, a nie najwyższa jakość. A dobra usługa, z profesjonalnym personelem i zadowolonym pacjentem, musi kosztować – wyjaśnia Alicja Kluczna. Dodaje, że pojawia się też coraz silniejsza konkurencja ze strony podobnych zakładów opieki zdrowotnej. W całym kraju jest ich już ponad 200. Żeby z nimi wygrać, sze-

fowa stawia na ciągłą poprawę jakości. – Jak w każdej działalności gospodarczej, także i w medycynie można zarządzać jakością. Wdrożyliśmy system ISO 9001/2008, mamy certyfikaty Nord TÜV, regularnie przeprowadzamy też audyty zewnętrzne i szkolenia dla pracowników – mówi.

Na razie Alicja Kluczna nie planuje otwierać własnego szpitala. – Choć z córką wiele razy się zastanawialiśmy, czy nie budować ośrodka paliatywnego. Obecnie chyba nie ma takiej potrzeby, bo dzisiejsi chorzy lepiej się czują we własnych domach, je-

śli to możliwe, powinni tam móc uzyskać profesjonalną pomoc. Do tego to ogromne koszty, których chorzy nie mogą ponieść, a nie jesteśmy przecież fundacją charytatywną czy stowarzyszeniem, nie możemy zbyt wiele dokładać w sytuacji, gdy NFZ refunduje tylko najbardziej podstawową opiekę. Ale może w przyszłości? – zastanawia się. To córka pani Alicji być może pociągnie firmę w stronę, o której jeszcze dziesięć lat temu nikomu się nie śniło. – Córka ma odpowiednie wykształcenie, zna się na funduszach unijnych, nowoczesnych technologiach. Myślimy coraz poważniej na przykład o technologiach pozwalających na zdalne monitorowanie stanu pacjenta w jego domu, rozwiązaniach teleinformatycznych alarmujących w sytuacji zagrożenia życia, to wielki temat na przyszłość – mówi.

Jedno jest pewne – pracy na pewno nie zabraknie.

[www.opiekakluczna.com.pl](http://www.opiekakluczna.com.pl)



# Papier wciąż trzyma się mocno

Od kilkadziesiąt lat przepowiada się śmierć papieru, który ma zastąpić elektronika i internet. A jednak, choć tak delikatny, papier jest niezniszczalny. Nawet najnowocześniejsze urzędy i biura nie poradzą sobie bez papieru do kserokopiarek i drukarek, bez długopisów czy zakreślaczy. Wszystko to – i wiele więcej artykułów biurowych – dostarcza częstochowskie przedsiębiorstwo Solo-Kolos.

Solo-Kolos to w branży bodaj jedyny zakład pracy chronionej. Zatrudnia 66 osób, z czego ponad połowa to niepełnosprawni. – Usługi, produkcja, handel materiałami biurowymi i nie tylko – rynek wymógł na nas poszerzenie działalności. Pakujemy również usługowo papier innych producentów lub konfekcjonujemy go – wylicza prezes i założyciel firmy Jan Kolanek. Firma sprzedaje artykuły biurowe na miejscu, w swojej zażytkowej siedzibie. Od trzech lat coraz więcej firm handlowych oferuje dostawę zakupów pod drzwi klienta. Solo-Kolos wprowadził taką usługę kilkanaście lat wcześniej.

## Ważne papiery

Żeby być więcej niż tylko kilkuosobową hurtownią papieru i długopisów, firma od wielu lat posiada dość rozbudowaną komórkę przetargową. Startuje w przetargach na dostawę urządzeń biurowych, akcesoriów i materiałów do wielkich korporacji i urzędów. – Towar od nas docierał do wielu ważnych miejsc, takich jak Senat, CBS, CBA, Komenda Główna Policji, Agencja Wywiadu Wojskowego. Dla Kancelarii Premiera dostarczyliśmy kilkaset

ton papieru kredowego, dla Kancelarii Sejmu papier do drukowania Monitora Polskiego i wydawnictw sejmowych... – wylicza Kolanek, który do branży artykułów biurowych trafił zupełnie przypadkiem.

Jest z wykształcenia włókiennikiem, przez lata pracował w częstochowskich zakładach przemysłu lekkiego – jedynych w całym RWPG produkujących dzins, m.in. dla lepiej znanych Polakom szczecińskich zakładów Odra. Po 1989 r. jako zastępca dyrektora zakładu planował przeprowadzić go przez prywatyzację. Rozmowy z dużym inwestorem spełzły na niczym i Kolanek postanowił szukać nowego zajęcia. Tuż po upadku Związku Radzieckiego przypadkiem natrafił w Kijowie na olbrzymi magazyn papieru gazetowego do kupienia za bezcen. Kupił wszystko i z dnia na dzień z włókiennika stał się dystrybutorem papieru. Polski rynek po latach PRL był tak wygłodniały, że sprzedawano się dokładnie wszystko. Jednak gdy

polski rynek zaczął się cywilizować, przetrwały tylko najprężniejsze firmy.

W 1993 r. powstał Solo-Kolos, już jako wyspecjalizowany sprzedawca artykułów biurowych. Po pięciu latach działalności częstochowski przedsiębiorca przekształcił go w zakład pracy chronionej. W latach 90. PFRON dofinansowywał pracę osób niepełnosprawnych, więc podobnych firm powstawało wiele, jednak do dziś przetrwały tylko nieliczne. – Pracownicy dają z siebie bardzo wiele, czasem aż zdumiewa jak są oddani tej pracy. Dziś analiza ekonomiczna działa na niekorzyść takich zakładów, ale z taką

załogą nie chciałbym się rozstawać. Dlatego nie planuję żadnych gwałtownych działań – mówi Jan Kolanek.

## Trzeba szukać nisz

Od tamtych czasów częstochowski Solo-Kolos skutecznie omija rały – i konkurencję ze strony wielkich, międzynarodowych koncernów. Przez kilka lat poza sprzedażą detaliczną i hurtową

papieru, długopisów i dziurkaczy, firma produkowała także segregatory, jednak wycofała się z nich tuż przed wejściem na polski rynek światowego potentata w ich produkcji. Następnie uzyskała duże znaczenie na rynkach wschodnich jako producent pudeł archiwizacyjnych, ale po kilku latach znów wielkie koncerny dostrzegły niszę i wygrzyły nie-

Artykuły  
ponad  
**170**  
marek

można kupić  
w sklepie  
internetowym  
Solo-Kolos



” Praca ludzkich rąk jest teraz w cenie, nie wszystko zrobi maszyna. I to jedna z naszych przewag. Trzeba też poszukiwać nowych nisz, żeby utrzymać ciągłość zatrudnienia.

JAN KOLANEK

wielkiego polskiego wytwórcę z rynku. Wielkie koncerny zawsze będzie stać na droższe, nowocześniejsze maszyny, niż może kupić niewielka firma. – Ale praca ludzkich rąk jest teraz w cenie, nie wszystko za nas zrobi maszyna. I to właśnie jest naszą przewagą – mówi wła-

ściciel firmy. – Poza tym stale trzeba poszukiwać nowych nisz rynkowych, żeby utrzymać ciągłość zatrudnienia. Teraz znaleźliśmy kolejną: mycie opakowań.

Z istnienia takiej branży pewnie nie zdaje sobie sprawy nikt w całej Polsce. Polska fabryka koncernu TRW produkuje

je m.in. poduszki powietrzne dla montowni samochodów BMW, Fiat czy Opel w całej Europie. Jej produkty z Częstochowy trafiają na cały świat w specjalnych opakowaniach, w ochronnej atmosferze. Następnie opakowania wracają do ponownego wykorzystania, a po drodze do firmy Solo-Kolos. Co godzinę kolejna partia opakowań wraca na taśmę produkcyjną.

Jednocześnie cały czas firma prowadzi hurtowy i detaliczny handel artykułami biurowymi. W sklepie internetowym dostać można tysiące produktów ponad 170 marek. Jest tam wszystko, od gumek recepturek i wkładów do segregatorów po kasy pancerne, fotele dla prezesa i nawigacje satelitarne. W internecie łatwo stracić renomę. Tymczasem w serwisie aukcyjnym Allegro na ponad 3600 pozytywnych opinii o sklepie Solo-Kolos znalazła się... jedna negatywna, i to z winy kuriera, a nie firmy. Porównywarka cen Ceneo – 100 procent pozytywnych opinii kupujących, Skąpiec.pl – ani jednej negatywnej, Opineo.pl – tak samo. Niewiele firm może się poszczycić taką renomą.

Nazwa firmy wzięła się od Kolosa z Rodos, cudu świata starożytnego. Kolos na kamiennych nogach zawałił się w wyniku trzęsienia ziemi. Tymczasem ten z Częstochowy na nogach z papieru przetrzymał już niejedną zawieruchę. – Moja firma jest barometrem rynku. Wszystko, co się dzieje w Polsce i całej Unii, ma odzwierciedlenie w moich zamówieniach. Jednocześnie bywały sytuacje, w których skoki walu stawały firmę na skraju bankructwa. Przy dużych zamówieniach kary umowne są bardzo wysokie, więc bywało, że na każdym kilogramie papieru byłem stratny około złotych. Ale było – minęło, już wyładowaliśmy i przemy do przodu – kwituje Kolanek.

[www.solokolos.pl](http://www.solokolos.pl)



# Rozwój wielotorowy

**W kryzysie wiele firm stara się zapomnieć, że jeszcze kilka lat temu modne było skupianie się na podstawowej działalności. Teraz szukają dywersyfikacji przychodów, ostrożnie wchodzą w zupełnie nowe dla siebie branże, ich prezesi mówią o potrzebie stania na więcej niż jednej nodze. Bogdan Kwiatkowski i jego Grupa Poltrop przeszły tę drogę... 20 lat temu.**

Opoczątkach firmy do dziś przypominają głównie nazwa. Trop od tropienia, bo Bogdanowi Kwiatkowskiemu zamarzyła się agencja ochroniarsko-detektywistyczna. Sam jest z wykształcenia prawnikiem, przez lata pracował w częstochowskim Urzędzie Wojewódzkim. W 1991 rozpoczął działalność w branży ochroniarskiej i zatrudnił pierwszych sześciu pracowników. – Lata 90. to było z dzisiejszej perspektywy prawdziwe eldorado. Kto się załapał, ten miał szansę wsiąść do pociągu o nazwie kapitalizm – mówi dzisiaj. Jemu się udało. Niecały rok później znalazł partnera w Niemczech, który na gwałt potrzebował polskich fachowców na tamtejsze budowy. Tak powstała druga, główna dziś gałąź firmy. – Do dziś kluczową dla nas działalnością są roboty budowlane za granicą. Najpierw Niemcy, potem Austria, od 2004 roku Belgia, Francja i Holandia. Jako podwykonawca dla innych firm budujemy domy mieszkalne, apartamenty, wysokościowce, fabryki – wylicza prezes Kwiatkowski.

## Nie wystarczą zdolności

Niewielka polska firma nie mogła konkurować z wielkimi koncernami budowlanymi czy firmami o tradycji sięgającej dziesiątek lat wstecz, więc poszła inną drogą. Skoro nie mogła liczyć na

zostanie generalnym wykonawcą, sprawiła, by wielcy nie mogli się obyć bez jej usług. Dziś na stałe przy różnych projektach pracuje za granicą około 100 osób. – Przy współpracy z zachodnimi firmami budowlanymi nie wystarczy być złotą rączką. Nasi ludzie i my jako cała firma musimy spełniać bardzo wysokie wymagania, jeśli chodzi o jakość, stan budowy, porządek czy dyscyplinę, a do tego kadry muszą się dostosować do lokalnych przepisów. Około 80 osób trzyma na barkach całą organizację prac w Belgii i Francji, w razie potrzeby zatrudniamy więcej – mówi Bogdan Kwiatkowski. Doświadczenie w pracy w zachodniej Europie zaowocowało coraz bardziej wymagającymi projektami. – W przyszłym roku będziemy jako podwykonawca przebudowywać budynek Parlamentu Europejskiego w Luksemburgu. Już teraz budujemy tam szkołę i kilka innych obiektów – mówi nie bez dumy prezes Poltropu.

Wbrew obiegu opinii polscy fachowcy nie robią kariery na Zachodzie wyłącznie dzięki pracy za niższe stawki. – Nasi ludzie w Belgii zarabiają teraz od

1500 do 2000 euro, brygadziści więcej. To nieco niższe stawki, niż płacą lokalne firmy, bo musimy być konkurencyjni cenowo, ale nieznacznie. Na tamtych rynkach kontrole stawek zdarzają się często, trzeba tego pilnować. Dlatego nadrabiamy jakością pracy i dyspozycyjnością: pracujemy wieczorami, w soboty, podczas gdy lokalne firmy o 15 wysyłają pracowników do domu – wyjaśnia Bogdan Kwiatkowski.

Poza typowymi pracami budowlanymi i wykończeniowymi firma specjalizuje się w budowie elewacji z cegły klinkierowej, szalenie popularnej w północnej Francji, choć w Polsce niemal zapomnianej. Kłopot polega na tym, że polskich fachowców zaczyna

brakować. – Mamy mnóstwo „fachowców” od budowania płotów i kominków, ale do pracy przy elewacjach trzeba konkretnej wiedzy. Tymczasem w branży budowlanej dominują ludzie po pięćdziesiątce, może 20 proc. to osoby poniżej trzydziestki. Polikwidowano szkoły zawodowe i dziś młodzi nie garną się do tego zawodu. Dlatego dba

my o fachowców. Firma daje zaliczki na utrzymanie na początku miesiąca, płaci regularnie do 15., oferuje darmowy nocleg i transport. W zamian czeka wyłącznie solidnej pracy – mówi Kwiatkowski.

## Mała wielka firma

Z biegiem lat Poltrop jednak rozrastał się szeroko poza branżę bu-

Około  
**240**  
osób zatrudnia  
obecnie  
w swoich  
czterech  
spółkach  
grupa Poltrop



” Wewnątrz Grupy Poltrop każda spółka ma inny profil działalności. To rozwiązanie o tyle dobre, że nawet jeśli jeden rynek się w kryzysie załamie, pozostałe pociągną firmę dalej.

**BOGDAN KWIATKOWSKI**

dowlaną. Kilkanaście lat temu powstała osobna spółka transportowa, również o dość specyficznym profilu: międzynarodowy przewóz samocho-

dów. W tej chwili spółka Poltrop Plus posiada sześć ciągników wraz z larami do przewozu pojazdów. – To nie jest duża skala, więc jest nam łatwiej,

możemy wykorzystywać naszą elastyczność. W pewnym uproszczeniu wywozimy z Polski i Czech montowane u nas samochody, a w drodze powrotnej zabieramy auta używane dla salonów i komisów motoryzacyjnych – wyjaśnia Bogdan Kwiatkowski. A skoro firma już przywoziła samochody dla innych, to czemu i nie dla siebie? Tak powstała kolejna, czwarta już spółka: komis samochodowy ulokowany na północnym skraju Częstochowy. Obiema firmami z branży motoryzacyjnej kieruje dziś syn założyciela grupy.

Do dziś w jej skład wchodzi też firma ochroniarska, od której wszystko się zaczęło. W okresie największego zapotrzebowania zatrudniała około 200 osób, dziś połowę, bo coraz więcej firm w ramach cięcia kosztów rezygnuje z ochrony i w jej miejsce montuje systemy monitoringu. – Wewnątrz Grupy Poltrop każda spółka ma inny profil działalności. To rozwiązanie o tyle dobre, że nawet jeśli jeden rynek się w kryzysie załamie, pozostałe pociągną firmę dalej – tłumaczy swoją strategię prezes.

Dziś w całej grupie zatrudnionych jest około 240 osób, tuż poniżej proggu oddzielającego firmy duże od średnich. Ale jak na warunki Częstochowy, traktowanej w obrębie województwa śląskiego nieco po macoszemu, Poltrop to wielki pracodawca. A jego założyciel mimo kryzysu patrzy z nadzieją w przyszłość. – Przyszły rok nie jest jasny, ale minister gospodarki zapowiedział, że inwestycje w budownictwo socjalne pozostaną na tym samym poziomie, więc nie będzie źle – mówi prezes Kwiatkowski. Oczywiście chodzi o ministra gospodarki Belgii.



# Dobłą pracę się docenia

**Autoklinika, uznany na Śląsku warsztat samochodowy z Rudy Śląskiej, nie ma nowoczesnej siedziby, biurowca ze szkła i stali ani logo znanej marki samochodowej nad wejściem. Ale pod względem jakości napraw, obsługi klienta i solidności Jerzy Paja bije na głowę większość konkurencji.**

**S**olidność to na Śląsku słowo klucz. – Mój ojciec mówił tak: bądź człowiekiem, a w życiu będzie ci dobrze. W tym słowie „człowiek” jest schowane wszystko. Ja to rozumiem tak: kimkolwiek jesteś, przyłóż się do pracy i nie licz na to, że klient na robocie się nie zna. Bo dobrze wykonaną pracę każdy umie ocenić – mówi właściciel i założyciel firmy Autoklinika.

## Szczęście mechanika

Jerzy Paja nie może usiedzieć w miejscu. Wbiega do niewielkiego kantorka, ściska ręce, przeprosza, biegnie z kluczykami do klienta, znów wraca, znów biegnie. I tak już od 34 lat. – Jeszcze tylko księdzu kluczyki wydaję. Ksiądz zawiązał do nas z Krakowa, kiedyś miał parafię w Krapkowicach, pomagałem mu w utrzymaniu i remontach wszystkich samochodów. Potem mieszkał w Warszawie, ale też z samochodem przyjeżdżał do mnie, bo na miejscu się naciął. Teraz przyjechał akurat spod Poznania – mówi. Takich klientów przez ponad trzy dekady działalności zebrało się sporo. Do Autokliniki, niewielkiego zakładu blacharsko-lakierniczego w Rudzie Śląskiej, jest blisko z całej Polski – bo za dobrą obsługą i solidnością warto przejechać nawet kilkaset kilometrów. – To jest moja praca, moja pasja, inspiracja, a nie jakaś męka. Każdy załatwiony klient to dla mnie ogromne szczę-

ście. Bo to znaczy, że mogłem komuś pomóc, że jestem potrzebny – mówi Jerzy Paja. Jego warsztat mieści się dziś niecałe 10 kilometrów od przecięcia autostrad A1 i A4, ale gdy zaczynał, nie było ich nawet w planach.

Warsztaty samochodowe coraz częściej wyglądają jak laboratoria, wielkie sieci przejmują coraz większy procent rynku napraw pojazdów, a Polacy coraz częściej wymieniają samochody na nowe zamiast naprawiać. Ale Autoklinika nie narzeka na brak pacjentów – wszystkich marek. – Sekret polega na sercu i zaufaniu. Nie tylko kasa się liczy, ale przede wszystkim to, że ktoś mi zaufał. Tak działamy od samego początku: uczciwością, rzetelnością, jakością i bezinteresownością. I to się zwraca, bo to inwestycja w klienta. Dobłą pracę zawsze się docenia – przekonuje Jerzy Paja. Śląską solidność wychwala się od lat, jego zakład pokazuje, że to nie mit. – W dużym serwisie czeka się na naprawę nawet i miesiąc, u mnie wiele spraw jesteśmy w stanie załatwić od ręki, jeśli wszystkie dokumenty są w porządku, to cykl naprawy nie przekracza 12 dni od „dzień dobry” do wręczenia kluczyków. Już częściej to my czekamy dłużej na płatność – mówi.

Autoklinika z zewnątrz nie wygląda na giganta, jednak pozory mylą. Gdy Jerzy Paja zaczynał w tej branży, mechanika pojazdowa polegała przede

wszystkim na... mechanice. Dziś bez komputera w ręku nie ma po co nawet otwierać maski samochodu. – Dlatego jeżdżę na konferencje i targi po całej Polsce i Niemczech, na sympozja i szkolenia dla firm rodzinnych, szkolenia z nowych technologii. Bez rozwoju dzisiaj nic się nie da zrobić, doszkalanie musi trwać cały czas – mówi Jerzy Paja. W jego Autoklinice zatrudnionych jest dziś 20 pracowników, firma posiada 16 stanowisk obsługowych i 15 samochodów zastępczych. To jeden z większych warsztatów w okolicy. – Żeby być samowystarczalnym, w tym roku kupiłem zestaw maszyn do wymiany opon. Raz, że zostaje w kieszeni parę złotych, ale, co ważniejsze – wszystko jest na miejscu, nie ma potrzeby wyjeżdżać na zewnątrz, unika się straty czasu. Mamy też maszyny do obsługi klimatyzacji. Chodzi o to, żeby dać klientowi kompletny produkt.

## Z miłości do pracy

Firma powstała w czasach, gdy na rynku nie było praktycznie niczego: ani części, ani narzędzi. Musiała wystarczyć polska pomysłowość i wiara, że samochody, które na Zachodzie uznawane były za nie do naprawy, w Polsce da się wyremontować. Jerzy Paja sam zaczynał przygodę z motoryzacją od Zastavy 1100, samochodu, który za granicą nie zrobiłby większego wrażenia. – Dzisiaj koszty są nieporównanie wyższe niż w tamtych latach. Kiedyś na naprawę za 10 tysięcy składało się 2 tys. na części i 8 tys. robocizny, dziś jest odwrotnie. W zakresie wyposażenia i wyszkolenia pracowników nikt nam nie dorówna. Uwielbiam nowinki techniczne, gdy



„Kiedyś robiłem dobrze, dzisiaj przykładam się jeszcze bardziej, i to procentuje. Jeśli ktoś zostawia ci auto do naprawy, uszanuj jego majątek, a będziesz miał pracę.

JERZY PAJA

na targach we Frankfurcie pojawi się coś nowego, to od razu zastanawiam się, jak to ściągnąć do nas – mówi z uśmiechem Paja. Na całe wyposażenie zapracował własnymi rękami, nie korzysta z pożyczek czy leasingu.

Kryzys na rynku samochodów? – Na brak klientów narzekać nie mogę, kalendarz mam wypełniony na trzy tygodnie do przodu. Większość klientów trafia tu z polecenia. Kiedyś robiłem dobrze, dzisiaj przykładam się jesz-

cze bardziej, i to procentuje. Jeśli ktoś zostawia ci auto do naprawy, uszanuj jego majątek, a będziesz miał pracę. Taką zasadę stosuję od lat i nie wychodzę na tym źle, sam mam chleb, a i starcza, by z innymi się podzielić – mówi skromnie. Co roku sponsoruje imprezy w lokalnych kościołach, przedszkolach, wspiera zimowiska dla dzieci, festyny, lokalne wydarzenia kulturalne, remontuje samochody po kosztach dla paulinów z Jasnej Góry czy kościo-

ła Na Skalce. – Reklama byłaby droższa. Za 3 tys. zdobędę ledwie ramkę w gazecie. A gdy wydaję to na pomoc kilku potrzebującym osobom, to mam mnóstwo dobrej roboty na koncie. I oni mnie reklamują – mówi. A najlepszą reklamą jest dla niego klient odbierający kluczyki od wymytego, wysprzątane- go i pokrytego teflonem w celu konserwacji auta. – Klient nie ma czasu i my to szanujemy. Mam taką klientkę z Zabrze, która nie ma czasu nawet samochodu umyć. Kiedyś żartowała, że sama chciałaby coś w wozie popsuć, bo wie, że u mnie odbierze jak nowe: naprawione i wypucowane – tłumaczy Jerzy Paja. Autoklinika powstała z miłości do pracy. Sądząc z liczby zadowolonych klientów, jest to miłość odwzajemniona.

www.paja.pl



# Informacja na telefon

**W internecie można znaleźć każdą informację – i to jest największy z nim kłopot. Firma Big-Duo z Częstochowy od z górá 20 lat specjalizuje się w dostarczaniu mieszkańcom Śląska informacji. Tej jednej, której szukają, nie setek stron wypełnionych niepotrzebnym tekstem.**

Jeśli szukasz najbliższego sklepu z akumulatorami, telefonu do pobliskiej knajpki czy godzin przyjmowania radiologa – nie potrzebujesz wchodzić na ich strony internetowe i przeglądać podstron o historiach firmy, ich misji czy powołaniu. Jeden telefon lub wizyta w wyspecjalizowanym katalogu Big-Duo wystarczą, by uzyskać właśnie tę informację, której potrzebujesz. Bez zbędnych dodatków.

## Znikające szyldy

Biznes w internecie zaczął się od portali internetowych. Dziś portalem zwykło się nazywać każdą dużą stronę www, jednak oryginalne portale były tak naprawdę katalogami stron internetowych, fiszek adresowych i odnośników. W czasach przed nadejściem wydajnych wyszukiwarek internetowych był to często jedyny sposób na znalezienie informacji w sieci. Trywializując, poszukujący adresu czy godzin otwarcia internauta wchodził na stronę ulubionego portalu, następnie w zakładkę „firmy”, w kolejną zakładkę „sklepy”, potem w „spożywcze”, „małe” i w końcu znajdował adres „Delikatesów u Janka”. Krach internetowej bańki w Stanach Zjednoczonych położył kres większości wielkich portali, a Google i inne podobne serwisy z wyszukiwarkami skutecznie dobiły całą resztę. Całą? Niekoniecznie,

w skali globalnej portale nie wytrzymują konkurencji z wyszukiwarkami, ale w skali lokalnej zostaje dla nich całkiem spora nisza.

– Może faktycznie jesteśmy trochę jak ostatni Mohikanin, bo wiele podobnych firm specjalizujących się w informacji telefonicznej i internetowej padło. Ale ta nisza prędko nie zniknie, bo ludzie nie umieją korzystać z internetu, potrzebują pomocy. Poza tym nie wszyscy korzystają ze smartfonów. A nawet jeśli, żeby znaleźć informacje o tej czy innej firmie, trzeba usiąść przy komputerze, uruchomić go, poczekać, włączyć przeglądarkę, szukać, czytać i mieć nadzieję, że firma w ogóle ma aktualną stronę internetową – a my pod telefonem jesteśmy zawsze, udzielimy każdej informacji błyskawicznie – mówi Wojciech Srokosz, prezes Big-Duo.

Firma powstała w 1991 roku, gdy o internecie mało kto jeszcze słyszał i na dwa lata przed powstaniem pierwszej przeglądarki internetowej. W czasach żywiołowo rozwijającego się małego biznesu, firmy powstawały, przenosiły się, upadały i znów powstawały w niesamowitym tempie. – Szedłem kiedyś ulicą i dla za-

bawy zapamiętywałem szyldy. Po tygodniu połowy z tych szyldów już nie było, sklepy przeniosły się gdzie indziej, a informacja telefoniczna dysponowała tylko książką telefoniczną, aktualizowaną raz na rok, albo i rzadziej. Pomyślałem, że dobrze byłoby stworzyć taki telefon, pod którym każdy może znaleźć firmę, której szuka – wspomina Wojciech Srokosz. Scenariuszy potencjalnego wykorzystania telefonicznej informacji biznesowej były tysiące. Od klienta szukającego serwisu gwarancyjnego, który przeniósł się w nowe miejsce, po Kowalskiego szukającego najbliższej apteki.

## Dobra nisza

Działalność firmy oparta była na najnowocześniejszej dostępnej ówczesnie technologii: zwykłej linii telefonicznej oraz komputerze z czarno-białym ekranem i programem do obsługi prostej bazy danych. – Wkrótce udało się załatwić w Ministerstwie Telekomunikacji specjalne skrócone numery. W całej Polsce zaczęły powstawać podobne firmy, pewnie w 90 proc. dawnych województw była przynajmniej jedna. Powstała nawet Ogólnopolska Sieć Informacji Miejskiej. Numery 194-

34 dla informacji biznesowej i 194-39 dla medycznej funkcjonują do dzisiaj – wspomina Srokosz. Większość z tych firm upadła, ale kilka z nich istnieje do dzisiaj i świetnie się ma. Big-

Ponad  
**90** proc.  
przedsiębiorców  
co roku  
decyduje się  
na przedłużenie  
abonamentu  
w Big-Duo



FOT. ARCHIWUM BIG-DUO

„**Nasza branża ma przyszłość. Kiedyś głoszone, że telewizja zabije kino i radio. A jakoś mają się świetnie, mimo że oferują usługę węziej skrojoną. My jesteśmy jak radio.**

**WOJCIECH SROKOSZ**

-Duo od wielu lat udostępnia swoją regularnie aktualizowaną bazę danych w internecie. Korzystanie jest bezpłatne, płacą jedynie firmy, które chcą się w niej znaleźć. Wiele chce, zwłaszcza z sektora MSP.

– Świadczymy usługi przede wszystkim dla małych i średnich przedsiębiorstw ze Śląska. Nie każdy sklep ma dość środków, by po przeprowadze wysłać listy do wszyst-

kich klientów. U nas wystarczy, że uzupełnią informację w bazie danych, a klient się od nas dowie, gdzie ich szukać – tłumaczy Wojciech Srokosz. Jego firma nie tylko informuje o danych adresowych, ale też o produktach oferowanych przez poszczególne sklepy. I jest wciąż wyjątkowo skuteczna: ponad 90 proc. przedsiębiorców każdego roku decyduje się na przedłużenie abonamentu.

Choć od 1991 roku w Polsce zmieniło się niemal wszystko, nisza dla informacji telefonicznej i internetowej nadal świetnie się ma. Jak twierdzi Srokosz, wiele osób albo nie umie czytać, albo zwyczajnie nie ma na to czasu.

## Pomoc z przyszłością

– Choćby niedawno, jakiś przedsiębiorca szukał informacji o aptekach do kupienia. Nasza strona wyskoczyła mu w wyszukiwarce, zadzwonił i od razu zaproponował, że kupi od nas naszą aptekę. A my nie mamy apteki. Ale chętnie pomożemy mu znaleźć taką na sprzedaż – mówi z uśmiechem Wojciech Srokosz. Dodaje, że to wcale nie jest odosobniony przypadek. – Klikać umie już każdy, ale zdobytą informacją nie każdy umie się posłużyć. A nawet jeśli już rozumie, co przeczytał, nie zapamięta takiej ilości informacji, jaką można znaleźć w internecie. Jak tak dalej pójdzie, to za wiek lub dwa wrócimy do pisma obrazkowego – mówi z przekąsem.

Dziennie przez portale internetowe firmy przewija się ok. 3000 osób, ok. 300 korzysta z pomocy telefonicznej. Dla firm żyjących z wyświetlania reklam na stronie to może i niewielki ruch. Ale w Big-Duo każdy z gości to klient jakiejś firmy szukający informacji o niej, a nie przypadkowy internauta, skuteczność mierzy się więc inaczej.

– Taka pomoc telefoniczna ma sporą przyszłość. My działamy na terenie Śląska, ale mamy też przyjaciół z branży w Krakowie, Rzeszowie, Łodzi, Jeleniej Górze, Białymstoku... Kiedyś głoszone, że telewizja zabije kino i radio. A jakoś mają się świetnie, mimo że oferują usługę skromniejszą. My jesteśmy jak radio – mówi Wojciech Srokosz.

[www.bigduo.pl](http://www.bigduo.pl)  
[www.info-biznes.pl](http://www.info-biznes.pl)

# Innowacje dla kopalni

Choć po 1989 roku wiele polskich kopalni upadło, polskie górnictwo węgla kamiennego to dziś prężna branża przemysłu. A 20 lat historii firmy Emag-Serwis pokazuje, że firmy zaplecza górniczego to również nowoczesna i dbająca o najwyższe standardy branża.

Górnictwo na Górnym Śląsku powszechnie kojarzy się z silnymi mężczyznami z kilofami i Barbórką. Zapomina się często, że wokół kopalń istnieje wiele instytutów badawczo-rozwojowych oraz firm dostarczających branży nowoczesnych rozwiązań, w tym w dziedzinie bezpieczeństwa. Jedną z prężniejszych jest katowicki Emag-Serwis, kierowany od początku istnienia przez Jana Szczuckiego.

## Długa historia krótkich serii

Historia Instytutu Technik Innowacyjnych EMAG, z którego wywodzi się Emag-Serwis, sięga początków lat 50. W 1957 roku połączono kilka niezależnych jednostek badawczych branży górniczej w Instytut Doświadczalno-Konstrukcyjny Przemysłu Węglowego. W połowie lat 70. w wyniku kolejnej reorganizacji zaplecza badawczego górnictwa powstało Centrum Naukowo-Produkcyjne Elektrotechniki i Automatyki Górniczej EMAG, w ramach którego utworzono Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Systemów Mechanizacji Elektrotechniki i Automatyki Górniczej SMEAG. Nazwy dość dobrze oddają, czym zajmował się instytut. Inżynierowie katowickiego ośrodka badawczego projektowali i wykonywali modele i prototypy różnego rodzaju urządzeń w zakresie elektrotechniki i automatyki górniczej. Od ogniosz-

czelnych stacji transformatorowych, układów zasilania lokomotyw, maszyn wyciągowych, zabezpieczeń sieci zasilającej, poprzez systemy sterowania kompleksami ścianowymi, różnymi układami automatyki, łączności telefonicznej i dyspozytorskiej do systemów bezpieczeństwa w zakresie metanometrii i pożarów (obecnie systemy pomiarów parametrów atmosfery). – Ówczesny EMAG to była potęga, rodzaj koncernu z centralną jednostką naukową, wokół której działało wiele osobnych firm produkcyjnych i wdrożeniowych. Podczas restrukturyzacji każda z nich była przekonana, że sobie poradzi w nowych warunkach bez pozostałych, a już na pewno bez jednostki badawczo-rozwojowej. Rzeczywistość zweryfikowała te wyobrażenia – wspomina Jan Szczucki, który do 1992 roku pracował w EMAG-u jako kierownik Zakładu Budowy Urządzeń Doświadczalnych.

W tym czasie branżę górniczą dotknął kryzys i EMAG został zmuszony do zwolnień. – W grudniu 1992 roku ja z 25 współpracownikami straciliśmy pracę. Ale ponieważ jestem zwolennikiem robienia tego, na czym się człowiek najlepiej zna, więc założyliśmy spółkę Emag-Serwis. Wydzierżawiliśmy budynek tzw. izotopów i zajęliśmy się tym, co robiliśmy do tej pory, czyli wykonawstwem automatyki górniczej od prototypu po krót-

kie serie do finalnych produktów. Tylko już na własny rachunek – wspomina Szczucki. Dodaje, że firma z trudem przetrwała pierwsze lata, niemal co miesiąc nie było pewne, czy wystarczy na pensje dla pracowników. Ale przetrwali. – Przez te wszystkie lata ani jednego roku nie zakończyliśmy stratą. No i ani razu nie wypłaciliśmy dywidendy, wszystko inwestujemy w rozwój, nowoczesne maszyny, szkolenia – mówi prezes. Część inwestycji pomogły sfinansować fundusze z Unii Europejskiej (krajowe i regionalne). W dniu powstania firma zatrudniała 17 osób, dziś już 65.

## Od Ameryki po Ukrainę

Głównym produktem Emag-Serwisu są urządzenia do systemów monitorowania parametrów atmosfery, w tym typoszeregi czujników gazometrycznych, anemometry oraz moduły transmisyjno-zasilające. To specyficzny rodzaj urządzeń przeznaczonych przede wszystkim dla branży górniczej i podnoszących zdecydowanie bezpieczeństwo pracy w kopalni. Oferta firmy obejmuje także m.in. zasilacze iskrobezpieczne, przenośną aparaturę do pomiarów sejsmicznych, system monitorowania podporności obudowy ścianowej czy urządzenia do sygnalizacji szybowej oraz do pomiarów parametrów węgla, jak np. popiołomierze czy gęstościomierze. Część tych urządzeń jest produkowana na licencji bądź powstała przy współpracy z Instytutem Technik Innowacyjnych EMAG. Firma wytwarza też modele i prototypy urządzeń na podstawie dostarczonej dokumentacji oraz produkuje na zlecenie krótkie serie podzespołów i urzą-



„Przez te wszystkie lata ani jednego roku nie zakończyliśmy stratą. No i ani razu nie wypłaciliśmy dywidendy, wszystko inwestujemy w rozwój, nowoczesne maszyny, szkolenia.

JAN SZCZUCKI

żeń automatyki (najczęściej do 1000 szt.), a także serwisuje swoje produkty. – Możliwości produkcyjne mamy większe, stąd oferta usług technologiczno-produkcyjnych skierowana na rynek – mówi Jan Szczucki.

To wszystko zwiększa wymagania jakościowe. Stąd ciągle doposażanie linii i stanowisk produkcyjnych, laboratoryjnych, kontrolnych w urządzeniach i programy, doskonalenie technologii, organizacji oraz podnoszenie kwalifikacji załogi. W dzisiejszych kopalniach wydobywanie prowadzi się na mniejszej ilości ścian, ale ma ono większą koncentrację niż jeszcze kilkanaście lat temu. Każdy fałszywy alarm spowodowany błędem czujnika, który może odłączyć zasilanie całej ścia-

ny to dla kopalni ogromne straty, więc wymagania co do niezawodności są ogromne. W branży, w której od każdej śrubki zależy może ludzkie życie, zegarmistrzowska precyzja to minimalny standard.

Większość krajów na świecie posiada własne regulacje dotyczące bezpieczeństwa w kopalniach, jednak są one zbliżone. Dlatego czujniki z Emag-Serwisu znaleźć można nie tylko w polskich, ale i w kopalniach od b. ZSRR po Amerykę Południową. Doniecka kopalnia Zasiadko zyskała wątpliwą sławę jako jedna z najmniejbezpiecznych na świecie. Wydobywanie węgla prowadzone tam jest nawet 1270 m poniżej poziomu gruntu, w warunkach wysokiego zagrożenia wybuchem metanu

i pyłu węglowego. Tylko w ciągu ostatnich 15 lat katastrofy górnicze pochłonęły tam ok. 300 ofiar. – Po katastrofie w 2007 roku, gdy w jednym tylko wybuchu zginęło 101 górników, kopalnia postanowiła zainwestować w nowoczesny system bezpieczeństwa – i wybrała system EMAG. Jeśli wszystko pójdzie zgodnie z planem, w tym roku nasze czujniki trafią do kolejnej kopalni na Ukrainie – zapowiada Jan Szczucki.

Co ciekawe, do dziś Instytut Technik Innowacyjnych EMAG jest jednym z najważniejszych partnerów Emag-Serwisu w obszarze opracowywania i wdrażania nowych rozwiązań. Wspólnie z kilkoma innymi firmami utworzyły Centrum Naukowo-Przemysłowe EMAG, coś na kształt górniczego parku naukowo-technologicznego, ukierunkowanego na wdrożenia innowacyjnych rozwiązań w przemyśle. A wykorzystanie zainteresowań i kompetencji dla realizacji marzeń sprawiło, że spośród 25 założycieli Emag-Serwisu 23 nadal jest z nim związanych.

[www.emagserwis.pl](http://www.emagserwis.pl)



# Z upadku wzlot

Gdy upadało państwowe przedsiębiorstwo remontowo-montażowe, pracownicy jednego z jego oddziałów się zawzięli. Uznali, że upadłość upadłością, ale praca dla nich musi się znaleźć. Tak powstała kierowana przez Tomasza Szymczyka firma Remur-Rudniki sp. z o.o. Nie minęło kilka lat, a budowana od podstaw spółka przejęła rynek dawnego państwowego przedsiębiorstwa – i nadal prężnie się rozwija.

Postawić ceglany mur czy wykonać remont pomieszczeń w domu mieszkalnym – to stosunkowo proste zadanie. Może je wykonać dowolna z tysięcy mniejszych i większych firm branży budowlanej. Ale montaż czy naprawa ogromnych instalacji przemysłowych, hal produkcyjnych czy wytwarzanie stalowych konstrukcji – to już zupełnie inna branża. O wiele bardziej wyspecjalizowana, wymagająca zupełnie innej wiedzy i umiejętności.

## Mały zamiast wielkiego

Przed 1989 rokiem wielkie państwowe zakłady przemysłowe obsługiwane były przez równie wielkie państwowe firmy remontowe wspierające po kilkanaście i więcej hut, kopalń czy cementowni. Sześć cementowni z rejonu Radomia, Kielc czy Częstochowy obsługiwała firma Remur SA. Zapewniała wsparcie remontowe, modernizacyjne i sprzętowe. Jednak przemiany gospodarcze spowodowały dość szybką weryfikację jej możliwości. Mimo przekształcenia państwowej firmy w spółkę akcyjną nie udało jej się przetrwać. – Ja do firmy przyszedłem w 1978 roku, pięć lat po studiach awansowałem na dyrektora technicznego. Walczyliśmy o przetrwanie firmy, ale bezskutecz-

nie. W latach 80. czy jeszcze 90. zamówienia przychodziły same. Z czasem trend się odwrócił i w 2001 r. Remur SA upadł. Zostaliśmy na lodzie i mieliśmy dylemat: szukać pracy albo stworzyć nową firmę. Uznaliśmy, że jeśli szybko powstanie nowy podmiot, to uda mu się zająć miejsce dawnego Remuru na lokalnym rynku – wspomina prezes Tomasz Szymczyk. Rok po powstaniu nowej firmy został jej dyrektorem. Głównym udziałowcem została bliźniacza spółka Remur Małogoszcz, również powstała na gruzach dawnej firmy państwowej.

Remur-Rudniki powstał w błyskawicznym tempie. Najpierw do firmy przeszły dwie osoby, potem pięć, potem dziesięć, w końcu mogła sobie pozwolić na wykupienie od syndyka masy upadłościowej części maszyn dawnego pracodawcy. – Naszym największym kapitałem byli pracownicy z olbrzymim doświadczeniem. To nie jest wiedza, którą można zdobyć w rok. Najlepsi zostali z nami i podjęli ryzyko pracy dla nowej firmy. Chyba się opłaciło – mówi z uśmiechem Tomasz Szymczyk. Dodaje, że wszystkie budynki, które widać z okien niewielkiego biurowca firmy, należały do Remuru SA. – To o wiele za wielki teren jak na potrzeby takiej działalności, ale w tamtych czasach nie liczone się z kosztami.

mi. My zaczynaliśmy praktycznie od zera, ale po zmianie właściciela pobliskiej cementowni Rudniki okazało się, że jako mniejsza, sprawniejsza firma możemy nadal być dla niej doskonałym partnerem – wspomina. Nowy Remur-Rudniki sp. z o.o. zajął miejsce dawnego Remur SA jako wsparcie remontowe cementowni Rudniki oraz Cementowni Warta w Działoszynie. Mała firma zajęła miejsce wielkiej – i radziła sobie dużo lepiej.

## Sezon przez cały rok

Nowa firma dysponowała doświadczoną kadrami, a przy tym nie była obciążona takim balastem, jak państwowe molochy. Mogła równie dobrą pracę wykonać na lepszych warunkach. – W 2003 r. już było wiadomo, że sobie poradzimy. Odkupywaliśmy majątek dawnego Remuru SA od syndyka, podjęliśmy też decyzję o budowie własnej hali. W ostatnim momencie udało się uzyskać kredyt bankowy. BRE Bank nam zaufał i do dziś pozostajemy mu wierni – przyznaje prezes.

Pierwszą halę firma wybudowała własnymi siłami. By nie dzierżawić od syndyka powierzchni produkcyjnej, magazynowej i biurowej, wkrótce potem firma postawiła na wąskiej działce własny biurowiec, a zaraz za nim kolejną halę produkcyjną.

Choć obsługa przemysłu cementowego to specyficzna działalność, podobnie jak inne sektory branży budowlanej podlega wahaniom sezonowym, tylko że w innych terminach. Branża budowlana cierpi na brak zamówień zimą, tymczasem w cementowniach sezon modernizacyjny kończy się na przełomie kwietnia i maja; od tego czasu za-



„ Naszym największym kapitałem byli pracownicy z olbrzymim doświadczeniem. To nie jest wiedza, którą można zdobyć w rok. Najlepsi zostali z nami i podjęli ryzyko pracy dla nowej firmy. Chyba się opłaciło.

TOMASZ SZYMCZYK

klady muszą pracować pełną parą. – Na luźne miesiące musieliśmy poszukać innego rynku. Stąd zaczęła się współpraca z innymi zakładami z terenu Rudnik oraz Częstochowy, którym również zapewniamy obsługę remontową. Rozszerzamy też działalność o wytwarzanie konstrukcji stalowych czy metalowych elementów maszyn przemysłowych. To wszystko powstaje w naszej hali produkcyjnej, a następnie jest montowane w całość u klienta – opowiada prezes.

W Polsce wciąż potrzeba bardzo wiele powierzchni produkcyjnych czy magazynowych, więc dla firmy pracy prędko nie zabraknie.

## Eksport w dalekich planach

Konieczne są jednak stałe inwestycje w coraz nowocześniejsze maszyny. – Do końca roku spłacimy wypalarkę plazmową, już zakontraktowaliśmy walcarkę do blach grubych. Dzięki niej będziemy mogli produkować

lepsze zbiorniki przemysłowe czy rurociągi, czyli to, co w zakładach przemysłowych dość często wymaga wymiany – wylicza Szymczyk.

Choć podobnych firm powstało w całej Polsce sporo, niewiele z nich może dorównać spółce Remur-Rudniki doświadczeniem we współpracy z przemysłem cementowym. – Kryzys czy nie, zakłady przemysłowe nie mogą odkładać remontów w nieskończoność. A gdy zbiorą fundusze, przyjdą do nas. Bo nasi klienci już nas znają, przekonali się do naszej firmy – zapowiada prezes. Dodaje, że na razie nie planuje szukania klientów poza granicami Polski. Ale za kilka lat, gdy w zarządzie będą mieli pewność, że są w stanie zaproponować klientom z innych krajów UE nie gorsze usługi niż firmom zza miedzy – czemu nie?

[www.remur-rudniki.pl](http://www.remur-rudniki.pl)



# Detale w krótkich seriach

**Firma Mag-Rys z Rędzin koło Częstochowy to jeden z prężniejszych producentów form do tworzyw sztucznych i aluminium. Jej produktów nie zobaczycie w sklepach. Ale bez nich na sklepowych półkach byłoby pusto. Ba, nie byłoby pewnie także samych półek.**

**W** dzisiejszym świecie na każdym kroku otaczają nas odlewy. Plastikowe, gumowe, aluminiowe czy żeliwne, można je znaleźć w niemal wszystkich artykułach codziennego użytku, od jednorazowych opakowań na jogurty przez elementy urządzeń elektronicznych po większą część

każdego samochodu. Tworzywa bywają różne, ale mają jedną cechę wspólną: by z ciekłego materiału powstał gotowy produkt, potrzebna jest forma. Choć serie łopat do śniegu, plastikowych zabawek, samochodowych błotników czy aluminiowych bloków silnika samochodowego mogą iść w dziesiątki tysięcy,

formę najczęściej wystarczy wykonać tylko raz. Pojedyncze sztuki to za mało, by na rynku pojawił się międzynarodowy gigant, ale dość, by wyżywić niewielkie, często rodzinne, wyspecjalizowane przedsiębiorstwa.

## Forma dla Ferrari

Ryszard Urbański nie jest człowiekiem, który umie usiedzieć w miejscu. Przez 20 lat pracował w Wykromie, wcześniej kończył lokalną zawodówkę. Gdy nadeszły nowe czasy, a częstochowski państwowy moloch produkujący urządzenia mechaniczne ledwie zipsał, Urbański „poszedł na swoje”. Zaczęło się od ciężkiej, własnoręcznej pracy, w systemie niemal garażowym. I choć od października 1992 roku, gdy założył firmę Mag-Rys, minęło już 20 lat, częściej można go spotkać w jednej z hal produkcyjnych niż za biurkiem. Gdy przyjeżdżają goście, wyjdzie czasem szybkim krokiem zza drzwi oddzielających halę produkcyjną od biura, uściśnie ręce, przeprosi za strój roboczy i zaraz wraca do pracowników. – Sześć cały czas spędza w narzędziowni, na hali. Tu dojrzy, tam podpowie, taki żywioł – uśmiecha się Aleksandra Kawecka, dyrektor do spraw produkcji i prawa ręki założyciela firmy.

Prywatnie „szef” to jej tata, bowiem od wielu lat w logo zakładu poza nazwą Mag-Rys widnieje nazwisko rodzinne: Urbańscy. Poza nimi w firmie działa też żona założyciela pani Magda. Z czasem z niewielkich podnajmowanych pomieszczeń przy rodzinnym



FOT. MAG-RYS

**Większość kontrahentów to mniejsi i więksi producenci z Górnego Śląska, ale zdarzają się już także zamówienia z Włoch czy Wielkiej Brytanii. Natomiast detale wyprodukowane za pomocą form stworzonych w podczęstochowskich Rędzinach trafiają na cały świat.**

domu powstała pierwsza hala produkcyjna, potem druga, ostatnio kolejna. – Przygotowujemy bardzo wiele projektów, od form do łopat do śniegu przez elementy wózków dziecięcych po formy do aluminiowych części silników samochodowych, ostatnio na-

wet dla Ferrari. Dookoła działa sporo narzędziowni, konkurencja często ma kapitał międzynarodowy, ale mamy wielu stałych, wiernych klientów. Poza tym w tej branży działa się od projektu do projektu – tłumaczy Aleksandra Kawecka.

## Od Brazylii po Chiny

Forma do tworzyw sztucznych może przetrwać ok. 20 tysięcy wtrysków. – Potem można ją jeszcze dwukrotnie regenerować, więc w sumie wytrzyma około 60 tysięcy wtrysków. Potem trzeba robić nową. Zdarza się też, że pracownicy zamkną w niej jakieś narzędzie i z dnia na dzień trzeba robić nową, by produkcja nie stała – opowiada Kawecka. Tyle że i tak są to jednostkowe zlecenia, maksymalnie 2–3 sztuki, najczęściej pojedyncze. – Kryzysu nie ma, jest sporo zamówień, praca na obrabiarkach CNC wre na okrągło, i to zawsze praca na wczoraj – twierdzi jeden z pracowników na forum internetowym. Choć, jak przyznają w firmie, nie jest to działalność zupełnie kryzysoodporna. Gdy maszyny u odbiorców nie pracują, ich formy się nie zużywają i rynek przysycha.

Jednak mimo stałej niepewności z jednoosobowej firmy wyrosło prężne przedsiębiorstwo zatrudniające już ok. 50 osób. Większość to pracownicy produkcji, reszta – niewielkie biuro projektowe, konstruktorzy i programiści przekładający projekt na język zrozumiały dla maszyn.

– Czasem klient przyjeżdża z gotowym produktem i mówi, że potrzebuje formy do stworzenia takiego samego. Innym razem przyjeżdża z prostym rysunkiem w dwóch wymiarach i sami musimy stworzyć z tego projekt. A zdarza się, że dociera do nas już gotowy projekt w trzech wymiarach – mówi pani dyrektor do spraw produkcji.

Większość kontrahentów to mniejsi i więksi producenci z Górnego Śląska, zdarzają się już zamówienia z Włoch czy Wielkiej Brytanii. Za to detale wyprodukowane za pomocą form stworzonych w Rędzinach trafiają na cały świat, od Brazylii po Chiny.

[www.mag-rys.com.pl](http://www.mag-rys.com.pl)

Aleksandra Kawecka, córka, a jednocześnie prawa ręka szefa i założyciela firmy Mag-Rys Ryszarda Urbańskiego (na zdjęciu obok)



FOT. RADEK PASTERSKI



# Żeliwo we krwi

**Odlewnia żeliwa Wulkan niedługo będzie świętować 120-lecie istnienia. W jej historii nie brakowało jednak burzliwych zwrotów, i gdyby nie Janusz Zatoń, zakład nigdy nie przekształciłby się z wytwórcy prostych żeliwnych kul w producenta podzespołów cenionych przez branżę motoryzacyjną, budowlaną czy maszynową.**

Żeliwo znane jest człowiekowi od kilku tysięcy lat. Od stali różni się wyższą o mniej więcej jeden procent zawartością węgla. Ta niewielka różnica sprawia, że w stanie ciekłym może szczelnie wypełnić niemal dowolną formę, więc z odlewni żeliwa do klienta może dotrzeć gotowy produkt bez potrzeby kucia czy walcowania. Mimo postępów w technice stali kutej czy walcowanej nie da się nadać takich kształtów jak odlewowi wykonanemu wedle technologii znanej od tysięcy lat. Jeszcze do niedawna przeciętny Kowalski miał z nim styczność każdego dnia: żeliwne garnki, patelnie, kaloryfery otaczały nas na każdym kroku.

## Trudna droga odlewni

Dziś nadal produkty żeliwne otaczają nas na każdym kroku, choć często nie zdajemy sobie z tego sprawy. – Niektórzy się dziwią, że żeliwo jeszcze się produkuje, bo nie mają w domu ani jednej patelni żeliwnej. Tymczasem to nadal jest niezastąpione tworzywo, w 95 procentach wyrobów znajduje się jakiś odlew, jak nie plastikowy, to najpewniej żeliwny. Dziś nasze produkty trafiają przede wszystkim do przemysłu motoryzacyjnego, maszynowego czy budowlanego, ale zastosowań jest bardzo wiele – wylicza Janusz Zatoń,

prezes częstochowskiej odlewni żeliwa Wulkan.

Wulkan to nazwa z tradycjami. Firma powstała w 1894 roku. W tych czasach Częstochowa stała się metalurgicznym odpowiednikiem Łodzi. Miasto rozwijało się prężnie, a dzięki Kolei Warszawsko-Wiedeńskiej produkowane na miejscu emaliowane garnki, żelazka z duszą czy moździerze żeliwne trafiały do odbiorców w całym Imperium Rosyjskim. Fabryka Wyrobów Lanych i Emaliowanych Wulkan, należąca do petersburskiego przedsiębiorcy Seweryna Landaua, korzystała też ze sprzyjającej przedsiębiorcom polityki cara Aleksandra. – To może paradoks, ale w tamtych czasach łatwiej było założyć firmę niż dzisiaj. Fabryka do I wojny światowej funkcjonowała doskonale, zatrudniała 440 ludzi. Jednak przejście frontu i odcięcie jej od rynków zbytu na Wschodzie przyniosły jej kres. Jeszcze w 1920 roku emitowano akcje zakładu, ale wkrótce potem zniknęła z mapy miasta – opowiada Janusz Zatoń.

Jednak nie minęło 10 lat, a syn Seweryna Landaua reaktywował zakład w nowym miejscu, na dwuhektarowej działce na ówczesnych północnych obrzeżach miasta. Nowa Odlewnia Żelaza i Wyrobów Kuto-Lanych Wulkan produkowała głównie rury kanaliza-

cyjne, ale także żeliwną drobnicę: elementy rowerów, parowozów, kieraty czy proste maszyny rolnicze. Sprzedaż szła świetnie, wkrótce firma otworzyła przedstawicielstwa handlowe w Katowicach, Łodzi i Warszawie, planowano następne. Jednak wszystkie plany przekreśliła kolejna wojna. Fabrykę Landaua jako mienie żydowskie znacjonalizowano jeszcze we wrześniu 1939 roku. Przez całą wojnę pracowała na potrzeby niemieckiego przemysłu wojennego, produkując korpusy granatów. – W 1945 r. nadszedł socjalizm i nikt nie miał pomysłu, co zrobić z zakładem. Przez lata przyklejano go więc do różnych fabryk. A to działał jako warsztaty szkolne, a to jako zaplecze pobliskiej Blachowni. Dopiero w 1971 r. zdecydowano się na inwestycje – wspomina prezes Zatoń.

## Przejsz w kapitalizm

Zmodernizowana fabryka przyłączona do zrzeszenia Metalplast zaczęła produkować tzw. cylpepsy i kule dla cementowni. Proszczego produktu wymyślić się już nie da: do wielkich młynów w fabrykach domów wrzuca się kruszywo oraz żeliwne kule, młyn się obraca i kule rozdrabniają kamień na kruszywo lub cement. Jako jedyny producent takich wyrobów w Polsce Wulkan dotrwał do 1989 roku. – I wtedy po raz kolejny stanęliśmy na skraju upadku, bo fabryki domów z wielkiej płyty zamknięto. A my nie mieliśmy nic: ani rynków zbytu, ani produktu. Linia produkcyjna była nowoczesna, ale przez 50 lat fabryka była niesamodzielna, więc musieliśmy zacząć od zera – wspomina Janusz Zatoń, który w tamtych czasach pracował jako dyrektor techniczny w Odlewni Blachownia.



„Mamy tu XXI wiek, suche odpylania, każdy gram pyłu opuszcza fabrykę w szczelnym worku, na ulicy w ogóle nie czuć, że pracujemy na trzy zmiany. Od 20 lat bez przerwy inwestujemy w zakład.

JANUSZ ZATOŃ

W 1991 roku wystartował w konkursie na dyrektora państwowej odlewni żeliwa Metalplast. – To była produkcja szkodliwa dla otoczenia, mnóstwo dymu, ścieki, pejzaż jak z Dickensa czy „Ziemi obiecanej”. Poprosiłem wojewodę i okolicznych

mieszkańców, żeby dali nam trzy lata na modernizację. I udało się, teraz mamy tu XXI wiek, suche odpylania, każdy gram pyłu opuszcza fabrykę w szczelnym worku, na ulicy w ogóle nie czuć, że praca w odlewni idzie na trzy zmiany. Od 20 lat bez przerwy

inwestujemy w zakład – mówi prezes Zatoń. W 1993 r. wraz z 360 pracownikami odlewni założył spółkę pracowniczą, która rok później wykupiła ją od Skarbu Państwa.

## Paleciak jak F-16

Januszowi Zatonowi udało się znaleźć pierwszego klienta z Niemiec. Potem kolejnego. I jeszcze następnego. Do dziś 90 proc. produkcji trafia na eksport. – To była mozolna praca, także nad zmianą mentalności ludzi, z niewolników w pracowników, z robotników w specjalistów. W całym zakładzie ja jeden znałem trochę angielski, pisałem drukowanymi literami sekretarce co ma wystukać na teleksie, żeby porozumieć się z klientem. Po pół roku udało się załatwić specjalną linię do dzwonienia za granicę – wspomina z uśmiechem pionierskie czasy.

Firma zatrudnia dziś 145 osób, a produkcja rośnie o trzy procent rocznie. – Mamy tu teraz pełną automatyzację, nie widać ani metalu, ani pracujących ludzi. W nowoczesnej odlewni mógłby pracować jeden człowiek i jeden pies. Człowiek ma karmić psa, a ten pilnować człowieka, by niczego nie ruszał – żartuje prezes Zatoń. Zaraz jednak dodaje, że bez kadry specjalistów nie udałoby się Wulkanowi wyjść na rynek amerykański, gdzie nawet proste rolki do wrotek czy kółka do wózków paletowych muszą trzymać równie wysokie standardy jakościowe co podzespoły do myśliwców F-16. Żeliwo to stop dziesiątek pierwiastków, a zawartość każdego z nich trzeba stale kontrolować. Zmiana o ułamki procent zmienia właściwości gotowego wyrobu.

Prezes Zatoń z Wulkanem związany jest już na stałe. – Mam pewnie z pięć kilo nadwagi, bo tyle pyłu żeliwnego we mnie krąży – żartuje.

[www.wulkansa.com.pl](http://www.wulkansa.com.pl)



# Stawiamy na rozwój w harmonii ze środowiskiem

Środowisko naturalne, rynek, pracownicy, innowacyjne technologie to priorytety firmy energetycznej ELSEN SA z Częstochowy. A jej hasło przewodnie brzmi: „Życie z energią”.

Zakład Elektroenergetyczny ELSEN SA prowadzi działalność jako firma energetyczna, lokalna, mocno związana ze swoimi partnerami – klientami, zlokalizowanymi w przemyśle, inwestycyjnej części Częstochowy. Stale rozwija swoje produkty i usługi, doskonalą ich jakość, co wpływa na rozwój rynku tej branży. Odbiorcy otrzymują coraz szerszą gamę usług energetycznych, a uwolnienie rynku energii pozwala na współpracę z klientami w całym kraju.

Droga do obecnego kształtu firmy nie była prosta, jej historia sięga bowiem czasów prywatyzacji wielkich państwowych przedsiębiorstw. Zakład Elektroenergetyczny ELSEN SA w Częstochowie powstał w sierpniu 2000 roku jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w wyniku restrukturyzacji Huty Częstochowa SA, na bazie dawnych wydziałów Huty: Elektrycznego, Siłowni i Energetycznego. W 2005 roku udziały spółki ELSEN zostały przekazane przez Hutę spółce Operator ARP sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. 1 czerwca 2009 roku ELSEN został przekształcony w spółkę akcyjną. Jedynym akcjonariuszem jest Operator ARP sp. z o.o.

– Na początku działalności firmy ponad 80 proc. obrotów generowały przychody ze sprzedaży towarów i usług dla Huty. Dzisiaj także sprzedajemy towary i świadczymy dla niej usługi, ale stanowią one ok. 30 proc. naszych obrotów. Huta jest nadal naszym kluczowym odbiorcą i bardzo cenimy sobie tę współpracę – mówi prezes Dariusz Żółtowski.

## Cenna lokalizacja

Tereny, których nie przejął nowy właściciel huty, pozostały pośrednio w rękach Skarbu Państwa. Zarządzają nimi powołane do tego spółki Operator ARP sp.

z o.o. i Regionalny Fundusz Gospodarczy SA.

– Tereny te to doskonałe miejsce na nowe inwestycje. Operator ARP Sp. z o.o. stara się tu utworzyć taką enklawę nowoczesnego przemysłu. Są też plany utworzenia Specjalnej Strefy Ekonomicznej – mówi prezes Dariusz Żółtowski. A każdy nowy inwestor, to potencjalny klient dla kierowanej

przez niego spółki. Dogodnie położone działki, częściowo uzbrojone, to potężny magnes dla inwestorów. Dzięki temu wokół ELSEN-u już powstało i nadal powstaje szereg firm, którym spółka jest w stanie dostarczyć kompletną obsługę w zakresie dostawy mediów energetycznych i usług.

– Możemy im zaoferować nie tylko energię elektryczną czy ciepło sieciowe. Możemy także dostarczać gaz ziemny, gazy techniczne, zarządzać

gospodarką wodno-ściekową oraz świadczyć kompleksowe usługi w zakresie remontów maszyn i urządzeń elektrycznych oraz utrzymania sieci elektroenergetycznych – wylicza prezes Żółtowski. – Zasięg dostarczania ciepła jest ograniczony naszymi sieciami przesyłowymi. Odmienna sytuacja występuje w przypadku energii elektrycznej.

Mamy koncesję na sprzedaż energii elektrycznej i zajmujemy się jej obrotem. Pozwala to nam na sprzedaż energii elektrycznej w całym kraju. Spółka sięga już dalej niż obszar dawnej huty i Częstochowy.

– Mamy również świetne zaplecze techniczne pozwalające na rozszerzenie oferty i podnoszenie jakości usług i to jest drugi kierunek naszego rozwoju

7  
megawatów  
czystej  
zielonej  
energii  
produkuje  
ELSEN SA



„ Nie możemy konkurować z energetyką zawodową, nie te sprawności i moce. Ale jesteśmy bliżej rynków lokalnych, lepiej rozumiemy ich potrzeby. To jest nasza przyszłość – i przyszłość energetyki.

DARIUSZ ŻÓŁTOWSKI

ju – mówi prezes Żółtowski. – Integralną częścią tego rozwoju są szkolenia pracowników, co umożliwia podwyższanie i poszerzanie kwalifikacji zawodowych pracowników, dbając jednocześnie o ich osobisty rozwój.

Dariusz Żółtowski zna ELSEN i pracowników bardzo dobrze. Jego kariera zawodowa od początku związana jest z obecnym przedsiębiorstwem.

Początkowo był kierownikiem, później dyrektorem, a obecnie jest prezesem spółki. Otwartość na nowe technologie, wrażliwość i zrozumienie potrzeby ochrony środowiska pozwala mu na efektywne zarządzanie spółką.

## Zielona energia

Podstawą działalności spółki jest nadal elektrociepłownia. Wielokrotnie

modernizowana, a obecnie używająca do produkcji biomasę pochodzenia leśnego i rolnego, dzięki czemu dostarcza ciepło i energię elektryczną, uznaną za energię z OZE (odnawialne źródła energii) – zieloną energię.

Jeszcze kilka lat temu kotły były opalane węglem kamiennym i gazem koksowniczym z pobliskiej koksowni, ze wszystkimi tego skutkami dla środowiska. Dwa lata temu spółka zainwestowała w instalację do magazynowania, mielenia i transportu biomasy. Przystosowano również instalację do spalania biomasy. Dzięki tej inwestycji wyeliminowano z procesu produkcji węgiel kamienny. Paliwem są specjalne brykiety z suszonych trocin, tzw. produkt uboczny i pozostałości przemysłu drzewnego, opatrzony wymaganym certyfikatem.

– Zastosowanie tego rodzaju paliwa do produkcji ciepła i energii elektrycznej jest świetnym dopełnieniem polityki budowy odnawialnych źródeł energii, a przy tym to chyba najmądrzejsze zagospodarowanie odpadów przemysłu drzewnego – mówi prezes Żółtowski. Tak więc ELSEN dostarcza okolicznym odbiorcom ciepło w 100 procentach ekologiczne, a przy tym produkuje około 7 megawatów energii elektrycznej. – I to jest kierunek rozwoju naszej spółki. Przyszłość należy do tzw. energetyki rozproszonej. Zamiast wielkich elektrociepłowni, powinny powstać małe zakłady lepiej rozumiejące i bardziej dostosowane do potrzeb konkretnego klienta, wydajniejsze i proekologiczne.

– Nie możemy konkurować z energetyką zawodową, nie te sprawności i moce. Ale jesteśmy bliżej rynków lokalnych, lepiej rozumiemy ich potrzeby. To jest nasza przyszłość – i przyszłość energetyki – zapowiada Dariusz Żółtowski.

[www.elsen.pl](http://www.elsen.pl)

# Poprawa wizerunku przedsiębiorców – projekt PKPP Lewiatan

Celem projektu jest budowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorców. Realizowane są trzy typy działań:

- diagnostyczne, czyli kompleksowa analiza problemów wizerunkowych (konsultacje z przedsiębiorcami),
- promocyjne, na które składają się: wybór liderów biznesu, ogólnopolska kampania reklamowa oraz raporty na temat roli przedsiębiorców,
- edukacyjne, obejmujące program działań dla administracji.

## Konsultacje z przedsiębiorcami

Pierwszym krokiem było spojrzenie na wizerunek przedsiębiorców w każdym województwie oraz na doświadczenia biznesu we współpracy z administracją. Przeprowadzono 80 spotkań z przedstawicielami biznesu i administracji (po pięć w każdym województwie). Łącznie wzięło w nich udział ponad 800 uczestników.

## Konkurs „Biznes. Dobry wybór”

W każdym województwie wyłoniono lokalnych przedsiębiorców, będących „twarzami biznesu” swojego regionu. Łącznie w całym kraju nagrodzono 120 osób. Głównymi kryteriami wyboru były dokonania biznesowe, lokalne zaangażowanie CSR oraz standardy zarządzania zasobami ludzkimi. Konkurs miał charakter otwarty. Nagrodzonych wyłoniły kapituły złożone z przedstawicieli administracji, organizacji biznesowych, patronów medialnych i liderów opinii. Konkurs objęły patronatem 54 redakcje mediów regionalnych.

## Raporty „Przedsiębiorcy w województwie”

Opracowanie to trzymają Państwo w rękach. Powstało 17 raportów – dla każdego województwa oraz raport ogólnopolski. Wersje elektroniczne dostępne są na stronie projektu [www.wizerunekprzedsiębiorcow.pl](http://www.wizerunekprzedsiębiorcow.pl).

## Kampania reklamowa

Najgłośniejszym elementem projektu będzie kampania medialna, promująca pozytywny wizerunek przedsiębiorców. Emisje ukażą się w mediach lokalnych i ogólnopolskich oraz w internecie.

## „Efektywna współpraca administracja-biznes”

W oparciu o wyniki konsultacji i badań oraz wnioski z okrągłego stołu administracji i biznesu opracowane zostaną rekomendacje dla obu stron na temat zasad budowania efektywnej współpracy. Opracowanie zostanie rozślane do urzędów i organizacji pracodawców w całej Polsce oraz będzie dostępne w wersji elektronicznej.

## Warsztaty dla administracji samorządowej

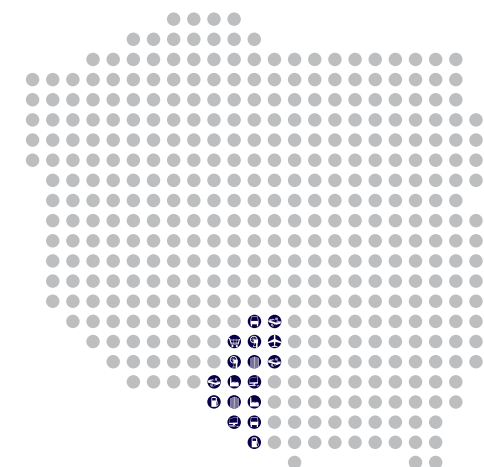
Rekomendacje staną się także podstawą warsztatów dla samorządowców w każdym województwie. Program spotkań obejmie m.in. prezentację dobrych praktyk, sesję porad eksperckich

oraz warsztat dotyczący specyfiki problemów lokalnych, które mogą być rozwiązywane wspólnie z biznesem. Będzie to pierwszy krok wdrażania wypracowanych rekomendacji.

## Konferencje finałowe

Zwieńczeniem projektu będą podsumowujące konferencje wojewódzkie. Wezmą w nich udział przedsiębiorcy (w tym zwycięzcy konkursów), przedstawiciele administracji, liderzy opinii i reprezentanci organizacji pracodawców. Będzie to okazja do prezentacji wyników projektu, zebrania informacji zwrotnej oraz stworzenia możliwości zbudowania osobistych relacji pomiędzy uczestnikami. Mamy nadzieję, że konferencje staną się również początkiem dalszych, samodzielnych już działań, zainicjowanych dzięki projektowi.

Projekt trwa od 1.08.2011 r. do 31.07.2013 r. i jest współfinansowany ze środków UE, w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.





**DZIENNIK  
ZACHODNI**

**Najwięcej informacji o regionie  
Przyniesiemy Ci je do domu!**

**Dziennik Zachodni w prenumeracie  
już od **1,08** zł za egzemplarz**

**Zapewnij sobie  
wygodę i komfort!**

Aby dowiedzieć się więcej zadzwoń:

**800 16 30 20** (dla telefonów stacjonarnych oraz sieci Orange),

**32 634 22 70** (dla pozostałych sieci)

lub napisz: [prenumeratadomowa@dz.com.pl](mailto:prenumeratadomowa@dz.com.pl)

[www.dziennikzachodni.pl](http://www.dziennikzachodni.pl)

**TVP KATOWICE**

» **AKTUALNOŚCI**

**17:30** FLESZ

**18:30**

**21:45**

[www.katowice.tvp.pl](http://www.katowice.tvp.pl)

*dobrze wi(e)dzieć!*



# POLSKIE RADIO KATOWICE

każdego dnia

**Katowice 102.2 fm**

**Bielsko - Biała 103.0 fm**

**Częstochowa 98.4 fm**

**Gliwice 89.3 fm**

**Racibórz 97.0 fm**

[www.radio.katowice.pl](http://www.radio.katowice.pl)

## Spis treści

Wstęp . . . . . 5

### RAPORT „PRZEDSIĘBIORCY W WOJEWÓDZTWIE ŚLĄSKIM”

Przedsiębiorcy w województwie śląskim . . . . . 6

Rozwijamy się. . . . . 10

Wszyscy jesteśmy przedsiębiorcami . . . . . 12

Tysiące przedsiębiorczych kobiet . . . . . 14

Pomnażamy nasz majątek. . . . . 16

Więksi niż Fiat i PZU . . . . . 18

Pączkowanie kapitału. . . . . 20

Naprzód, czyli inwestycje . . . . . 22

Budujemy zieloną Polskę . . . . . 24

Miejsca pracy są w przedsiębiorstwach . . . . . 26

Z naszych podatków . . . . . 28

Płaca ważniejsza od świadczeń. . . . . 30

Najwięksi i najcenniejsi. . . . . 32

Jesteśmy konkurencyjni . . . . . 34

Rolnik, prawdziwy mikroprzedsiębiorca . . . . . 36

Jesteśmy innowacyjni . . . . . 38

Odpowiedzialny biznes to my . . . . . 40

### KONKURS „BIZNES. DOBRY WYBÓR”

O konkursie . . . . . 42

Laureaci z województwa śląskiego . . . . . 43

O projekcie „Poprawa wizerunku przedsiębiorców”. . . . . 74





UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



**PKPP LEWIATAN**  
ul. Zbyszka Cybulskiego 3  
00-727 Warszawa  
Tel. 48 (22) 55 99 900  
Fax 48 (22) 55 99 910  
[www.pkpplewiatan.pl](http://www.pkpplewiatan.pl)

Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**EGZEMPLARZ BEZPŁATNY**