

Moja historia, moja firma

portrety polskich przedsiębiorców rodzinnych

Moja historia, moja firma

portrety polskich przedsiębiorców rodzinnych

MAŁGORZATA ZAWADKA, URSZULA HOFFMANN

Redaktor prowadzący:
Małgorzata Zawadka

Koordinacja prac:
Małgorzata Mączyńska

Redakcja stylistyczna:
Agnieszka Fedorczyk

Korekta:
Pracownia Register

Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
Copyright by stowarzyszenie Inicjatywa Firm Rodzinnych

Zdjęcia:
archiwa prywatne bohaterów opowieści

ISBN 978-83-7633-145-4

Wydanie 1
Nakład 1500 egzemplarzy

Projekt graficzny okładki:
Pracownia Register

Projekt graficzny, skład i przygotowanie do druku:
Pracownia Register

Oprawa i druk:
Agencja Wydawniczo-Reklamowa A. Grzegorzcyk

Wydawca:
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
ul. Pańska 81-83
00-834 Warszawa
tel.: +48 22 432 80 80
fax: +48 22 432 86 20
biuro@parp.gov.pl
www.parp.gov.pl

Publikacja powstała w ramach projektu partnerskiego Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych „Firmy rodzinne” finansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego ze środków Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Priorytet II, Działanie 2.1, Poddziałanie 2.1.3



SŁOWO WSTĘPNE

Szanowni Państwo,

Moja historia, moja firma – portrety polskich przedsiębiorców rodzinnych” to pozycja niezwykła – tak jak niezwykłe są opowiedziane w niej historie.

Opowieści te powstały w ramach projektu „Firmy rodzinne” realizowanego w partnerstwie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych. To portrety wybranych beneficjentów projektu – właścicieli firm i członków ich rodzin, którzy zgodzili się opowiedzieć szczerze o tym, jak budowali swój biznes.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości od lat wspiera rozwój polskich firm, w tym przede wszystkim mikro, małych i średnich, będących podstawą naszej gospodarki. Podejmując decyzję o udzieleniu wsparcia, zawsze przyglądamy się firmie – potencjalnemu beneficjentowi – analizując jej dotychczasową działalność, plany na przyszłość, potrzeby szkoleniowe. Starając się, aby środki publiczne trafiły tam, gdzie są najbardziej potrzebne i gdzie przyniosą najlepsze rezultaty, patrzymy na możliwości efektywnego wykorzystania przez firmę otrzymanego wsparcia. Trudno o lepszy sposób przyjrzenia się firmie, jak wysłuchanie opowieści jej założycieli. Ludzi, dla których firma to nie tylko sposób na biznes. To pasja, sposób na życie, polisa ubezpieczeniowa całej rodziny, a w wielu przypadkach także ukochany podopieczny.

Opowiedziane historie to nie tylko zapis rozwoju firmy, ale również piękne opowieści o rodzinie, miłości, wspólnym dążeniu do celu, dzieleniu pasji, a także o rozwiązywaniu niejednokrotnie bardzo trudnych problemów zarówno rodzinnych, jak i firmowych. Lektura tej książki sprawiła, iż nasi beneficjenci, na których – jako dysponent środków publicznych – patrzymy głównie przez pryzmat ich potencjału ekonomicznego, stali mi się bliscy. Myślę, że staną się bliscy również Państwu.



Zapraszam do lektury,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Bożena Lublińska-Kasprzak'.

Bożena Lublińska-Kasprzak
Prezes PARP

OD AUTOREK

O sile opowieści przekonałam się po raz pierwszy, kiedy polecono mi napisać esej o sobie, ze szczególnym zwróceniem uwagi na firmę, jej rozwój oraz sposób zarządzania. Pierwszą moją myślą było to, że nie bardzo mam o czym pisać, bo nie mam nic ciekawego do opowiedzenia. Fakt, że firmę prowadziłam z powodzeniem już od 1990 roku, że założyły ją dwie kobiety z małymi dziećmi, bez wiedzy o zarządzaniu, marketingu, bez komputerów, Internetu i komórek, a potem zdołały ją rozwinąć do dobrze prosperującego przedsiębiorstwa, nie wydawał mi się niczym szczególnym. Mój stosunek do firmy i tego, czego w niej dokonałam, zmieniał się wraz z procesem pisania. Rosła duma i zrozumienie, że to wszystko nie zrobiło się samo, że stała za tym ogromna praca, wiele wyrzeczeń oraz umiejętność zarządzania załogą. Wróciły wspomnienia trudu, jakim było połączenie prowadzenia przedsiębiorstwa z wychowaniem czwórki dzieci, pojawiła się satysfakcja, że udało mi się to pogodzić. Firma działa do dnia dzisiejszego, a dzieci wyrosły na wartościowych i odpowiedzialnych ludzi, z pasją realizujących swoje marzenia. Ale dopiero napisanie tego eseju pozwoliło mi uświadomić sobie rozmiar wszystkiego, z czym się borykałam, co osiągnęłam – i poczuć prawdziwą dumę.



Mając za sobą takie doświadczenie, łatwo mogłam zrozumieć moich rozmówców niejednokrotnie nastawionych sceptycznie do propozycji napisania eseju o ich firmie. Pierwsze reakcje były często podobne i wyrażały wątpliwości, czy warto pisać o ich biznesie, gdyż: „O czym tu właściwie pisać?”, bo: „To przecież nic takiego...”, czy: „W zasadzie to nie ma się czym chwalić”. Proponowano mi pół godziny na spotkanie w przekonaniu, że tyle wystarczy na rozmowę o działającym od wielu lat przedsiębiorstwie. Później najczęściej okazywało się, że opowieść można by snuć godzinami i wciąż przypominało się coś nowego. Pojawiały się prawdziwe emocje, często duma, wzruszenie, poczucie spełnienia.

Jeszcze większe wrażenie robił napisany już esej. Jak wyraził się jeden z moich rozmówców: „Opowieść dopiero po napisaniu zrobiła się prawdziwa i pozwoliła ujrzeć przebytą

drogę”. Póki historia firmy była tylko opowiadana przy różnych okazjach, najczęściej fragmentarycznie, nie robiła takiego wrażenia. Efekt ich własnej pracy zaskakiwał opowiadających dopiero w chwili, gdy po raz pierwszy mogli spojrzeć na swoją działalność i osiągnięcia swego życia z pewnego dystansu.

Cieszę się bardzo, że dane mi było poznać tylu wspaniałych ludzi i wysłuchać opowieści o ich firmach i życiu. Moi rozmówcy zdecydowali się wziąć los w swoje ręce, mieli swoje marzenia i wizję przyszłości, a zawarte tu opowieści pokazują, że udało im się to zrealizować, chociaż rzadko była to droga lekka, łatwa i przyjemna.

Urszula Hoffmann

OD AUTOREK

Gdy dzielimy się swoją opowieścią, zachodzą dwa podstawowe procesy: ten, kto opowiada, zostaje wysłuchany, ten, kto słucha, jest obdarowany doświadczeniem drugiego. Na wstępie pragnę więc podziękować wszystkim rodzinnym za obdarowanie nas swoimi historiami, koordynatorowi prac z ramienia PARP, Małgorzacie Mączyńskiej, za jej wsparcie, wolę wsłuchania się w opowieści i osobiste zaangażowanie, bez czego nie byłoby tej publikacji,



oraz autorowi koncepcji metodologii wsparcia firm rodzinnych, Jackowi Jakubowskiemu, za zauważenie wartości procesu pracy z narracją i włączenie go do programu.

Chciałabym, by ta książka była dla Państwa tym, czym dla mnie stały się spotkania z jej bohaterami – inspiracją, plastrem na duszę, zrozumieniem przyczyn własnych błędów, docenieniem osiągnięć. Bo każde nagranie rodzinnej historii było dla mnie wsparciem. Słowa opowiadających okazywały się drogowskazami na przyszłość, tłumaczyły skrawki mojej własnej historii, odpowiadały na, często nawet nie wyartykułowane, pytania.

Te rozmowy uświadomiły mi także, jak inny jest nasz kraj od tego, jakim zwykle pokazują go media. Polska opowiadana nam przez rodzinnych jest krajem ludzi odpowiedzialnych, kierujących własnym losem, budujących godną przyszłość i niezależność swoich dzieci. Ludzi, dla których w biznesie liczy się nie tylko zysk, ale także, jeśli nie przede wszystkim – wartości, i którzy dbając o siebie, dbają o innych, oferując im jedno z podstawowych dóbr człowieka, jakim jest praca. To kraina firm, które cechuje zaradność, zdolność przetrwania i różnorodność, a ta z kolei stanowi wielki potencjał synergii. Jak bowiem nauczał w projekcie prezes stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych, Andrzej Jacek Blikle: „zgodnie współpracujące różnorodności wykorzystują to, czym się różnią, by miast zwalczać się nawzajem – uzupełniać swoje szanse i talenty”. Oby tych zgodnych różnorodności, trwałych wartości oraz godnej pracy – zarówno w globalnej, jak i krajowej rzeczywistości, było jak najwięcej.

Zapraszamy Państwa na spotkanie z polskimi przedsiębiorcami.

Małgorzata Zawadka

MAKARCZYKOWIE

Skarb Matki

NAZYWAM SIĘ DARIUSZ MAKARCZYK.

Z zawodu jestem inżynierem chemii, właścicielem wytwórni chemiczno-kosmetycznej. Produkujemy kosmetyki dla niemowląt i dzieci.

Firmę prowadzę od roku 1965, miałem wtedy 18 lat. Teraz mam lat 64, więc praktycznie całe moje życie zostało w tej firmie umieszczone. Żyję z niej i mam nadzieję, że tu dalej będą działały moje dzieci: Paulina Makarczyk i Paweł Makarczyk. O dziwo, są zainteresowani, co mnie bardzo cieszy.

Nigdy nie myślałem, że to będzie coś, co oni po mnie przejmą. Czasy poprzedniego systemu gospodarczego oznaczały życie z dnia na dzień. Co kilka lat trzeba było uzyskiwać pozwolenie i licencję na prowadzenie działalności. Dostawało się je w zależności od sytuacji politycznej w kraju albo znajomości. Nic nie było pewne, tylko ta ciągła, wymuszana przez system prowizorka.

Biznes przejąłem po ojcu. Wcześniej, bo zmarł, kiedy miałem 17 lat. Było to zaraz po maturze. Do tego czasu moje uczestnictwo w jego pracy było nijakie. Po pierwsze, nie szczególnie się tym interesowałem, po drugie – raczej wstydziałem się jego działalności. Pamiętam, jak w szkole była ankieta i głupio mi było, że tatuś pracuje pod tym samym adresem, pod którym ja mieszkam. To było już tu, na Płońskiej 19 w Warszawie, gdzie teraz jesteście. Pamiętam też jakieś boisko, miałem czerwoną chustę na szyi i rodzice się do mnie uśmiechali. Nie wiem, o co chodziło, ale mam w sobie głęboko taki obrazek.



Dariusz Makarczyk

Ojciec pracował bardzo ciężko. Nie było warunków mieszkaniowych ani pomieszczeń do produkcji. Budka, w której wyrabiał kosmetyki, jest wbudowana w dzisiejszą halę i tym bardziej widać, jaka była mała. To, co tata robił, wynikało chyba z historii jego życia. Urodził się na wsi, w Wołowiczowce pod Grodnem – dziś to miasto na terenie Białorusi. Pochodził z biednej rodziny wiejskiej, studia skończył w wieku 35 lat, maturę zdobył jako samouk. Mam jego świadectwo maturalne, na którym jest napisane: „uzyskał po przygotowaniu domowym”.

Matka opowiadała mi, że chciał studiować medycynę, ale dostał się na farmację, bo chyba łatwiej było zdobyć stypendium. Kilka lat przed wojną uzyskał dyplom i pracował w aptece. Doszedł do tego, przezwyciężając ogromne przeszkody. Pracował fizycznie i sam się uczył, by zdobyć maturę. Zastanawiam się, jakie motywy nim kierowały, że jako jedyny z rodziny, z tego pokolenia, zdobył wyższą edukację? Co było motorem takiego działania, skąd miał takie samozaparcie? Ojciec to dla mnie wielki wzór. Symbol silnej woli i wytrwałości.

Po wojnie chciał mieć własną aptekę, ale ponieważ w ciągu jednego dnia wszystkie zostały upaństwowione, to zaczął zaopatrywać te państwowe apteki w wytwarzane przez siebie produkty – maść cynkową i maść na świerzb. To dało mu trochę gotówki, a że po wojnie niczego nie było, to zaczął produkować mnóstwo innych rzeczy: pastę do podłóg, do zębów, krem przeciw piegom, puder dla dzieci, kamień do czyszczenia tenisówek o nazwie „Biel Tenis” – były wtedy takie płócienne buty, które się tym białym proszkiem smarowało, żeby ładnie wyglądały. Produkował też anty-ferr, czyli proszek do wywabiania rdzawych plam, znicze nagrobkowe, a nawet puder kolorowy do twarzy. Wciąż mam etykiety wielu z tych produktów. Wytwarzał je najpierw w wynajmowanych lokalach, przy piwnicach, a po zdobyciu gotówki kupił działkę na Zaciszu, przy Płońskiej – 2000 m², na których wybudował budynek gospodarczy i tu w dość prymitywnych warunkach kontynuował pracę.

Mama zajmowała się domem, moim wychowaniem i wspierała ojca. Też pochodziła ze wsi. Wiele osób z jej i ojca rodziny przeniosło się wtedy do miasta. Na Białorusi trwała repatriacja, zabierano ziemie i wszyscy stamtąd uciekali. Wielu z nich pracowało u ojca – jego brat, wujek ze strony matki, kuzyni. Byłem późnym dzieckiem i nie miałem z ojcem dużego kontaktu. Zawsze był zaganiany, a ja trochę tak patrzyłem na niego, jak to młódzież – nie interesując się za bardzo. Nie pamiętam też, byśmy finansowo stali lepiej niż inni. Raczej były to bardzo trudne warunki. Na działce, którą kupił chyba w roku 1950, wodę czerpało się kubałkiem ze studni i nie było elektryczności. To ojciec wywalczył, że podłączono prąd w tej okolicy. Podobno był też inicjatorem przedłużenia linii autobusowej z dworca Wileńskiego, dzięki czemu ta okolica zyskała dostęp do kolejki Warszawa-Radzymin.

Związał się z Pragą pewnie dlatego, że przed wojną Targówek, ulica Stalowa, to była najbiedniejsza część Warszawy i tu wynajmował mieszkanie w czasie studiów. Ogólnie Praga była dzielnicą przemysłową i peryferyjną, a Zacisze końcem świata. Czytałem książkę pana Nowakowskiego, w której pisał o Zaciszu jako o tej najgorszej dzielnicy, gdzie nawet policja bała się przyjeżdżać. Ja tu rosłem i jakoś tego nie czułem. Mieszkało tu dużo biednych warszawiaków, ale też sporo ludzi przyjeżdżało z zewnątrz, takich, którzy stawiali już ładne domy i powolutku podnosili poziom dzielnicy. Nie marzyłem, by się stąd wyrwać. Mieliśmy kilka włamań, w oknach była potężna okiennica zamknięta na sztabę, ale szkołę, kolegów wspominam dobrze. Jak skończyłem podstawówkę, to pobudowali tu tysiąclatkę. Była piękna. Niestety, nie zdążyłem do niej chodzić. Za Gomułki było takie hasło: „tysiąc szkół na tysiąclecie”.

Po śmierci ojca zostaliśmy bez środków do życia. Na wiosnę zrobiłem maturę, a że od 15 czerwca można było dostać pozwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej na prawach wdowich – już jako 18-letni młodzieniec zacząłem chodzić po urzędach i to załatwiać. Znajomi ojca mieli pomóc, niestety nic nie zrobili, a dla mnie każdy pobyt w urzędzie oznaczał wielkie i straszne przeżycie. W tym czasie wszelka działalność prywatna była niemile widziana. Czułem się jak obywatel drugiej kategorii, tym bardziej że byłem taki młody. Ale trzeba było z czegoś się utrzymać. Część klientów ojca była winna pieniądze, które nam powoli oddawali, dzięki czemu mieliśmy pierwszy zastrzyk gotówki i zaczęliśmy robić przede wszystkim lakiery do paznokci. Zostało po ojcu jeszcze trochę surowców, opakowań, buteleczek i razem z matką rozpocząłem produkcję. Ona była prostą kobietą, więc ja funkcjonowałem jako ten wykształcony, który po urzędach pisma wysyłać potrafi.

Ciągle myślałem, że to wszystko jest chwilowe, na słomianych nogach, i że i tak nic z tego nie będzie, bo system jest, jaki jest, więc koniecznie chciałem zdobyć jakieś wykształcenie. Za dobrym uczniem nie byłem, nie dostałem się na farmację, więc poszedłem do technikum pomaturalnego na specjalność „analiza chemiczna”. Prawie je skończyłem, ale ponieważ pracowałem i widziałem, że dochody z produkcji lakierów są lepsze niż na jakiegokolwiek posadzie, to zacząłem brać korepetycje, żeby przygotować się na studia. Znalazłem wyższą szkołę inżynierską w Radomiu, gdzie na obuwnictwie pierwszy semestr był taki sam, jak na wydziale chemicznym na Politechnice Warszawskiej. Tam się dostałem, a po pierwszym semestrze przenieśliem się do Warszawy.

Wydawało mi się, że jak skończę studia chemiczne, to już będę wszystko wiedział o kosmetykach i technologii produkcji. Ale ponieważ Polska była krajem zamkniętym i wszelkie surowce były trudne do zdobycia, to i tak bazowałem na tym, co produkował ojciec. Tym bardziej że udało mi się zdobyć zamówienia eksportowe. Ojciec sprowadzał taki specjalny surowiec do lakierów perłowych, ja tę produkcję rozwinąłem w o wiele

większej skali i wysyłałem do Bułgarii. Miałem zamówienia na kilkaset tysięcy butelek. Udało mi się też nawiązać kontakt ze szwajcarską firmą produkującą pigmenty. To był wielki sukces. Lakier bezbarwny kupowałem od fabryki w Cieszynie, miałem pigmenty, a że była moda na lakiery żółte, zielone, niebieskie, nawet czarne, to byłem prekursorem wprowadzania tych kolorów na krajowy rynek. Wszystko, co się wyprodukowało, od razu wyprzedawałem. To był duży zastrzyk pieniędzy, dzięki któremu zacząłem planować budowę domu. Pomyślałem, że w piwnicach będę miał produkcję, a zamieszkać na górze. I tak się stało.

W międzyczasie nękało mnie mnóstwo utrudnień systemowych. Na przykład jeśli chciało się studiować wieczorowo, trzeba było mieć zaświadczenie o pracy. Przynoszę dziekanowi i słyszę: – Panie Makarczyk, niech pan przyniesie z jakiejś innej instytucji, nie sam od siebie. Że niby sam się kieruję na studia, a tak przecież nie można. Na szczęście działał wtedy Komitet Drobnej Wytwórczości czy Zrzeszenie Prywatnych Wytwórców i jego prezes zgodził się napisać, że kierują mnie na studia. Innych kierowały organizacje pracy i partyjne.

Nie było we mnie nigdy chęci zrzeszenia, należenia gdziekolwiek czy tak zwanej uczciwej, państwowej pracy. Po co? Skoro już na studiach jeździłem samochodem? Fiatem 125p wprawdzie, ale wtedy to już było coś. I zamierzałem budować dom, na co potrzebne mi były ogromne fundusze.

Nie widziałem możliwości, by zostawić firmę, i byłem bardzo negatywnie nastawiony do systemu, jaki wtedy w kraju panował. Wynikało to pewnie z poglądów moich rodziców. Moje ciotki były na Syberii, potem zdziczały po tym pobycie, zostały starymi pannami. Parę lat temu je pochowałem. Wszyscy pochodzili z tej białoruskiej wsi i z kimkolwiek nie rozmawiałem, to ktoś tam właśnie wrócił z Syberii. Wiedzieli, co to jest komunizm. Babcia zamarzała w wagonie przy wywozie na Syberię, nie wiadomo, gdzie jest jej grób, ma tylko symboliczny, u mojego brata w Wołominie.

Z dzieciństwa pamiętam, jak ojciec słuchał radia Londyn, jak się lampki paliły. W łóżkach już leżeliśmy, nie wiedziałem, co to jest i po co, ale mam też ślad radia w pamięci. Jak po tej czerwonej chuście.

Na studiach uczyłem się ekonomii politycznej kapitalizmu i socjalizmu, bo wtedy był taki obowiązek – semestr jednego i drugiego trzeba było zaliczyć. Kapitalizm zrozumiałem od razu – rynek, wymiana i tak dalej, a socjalizm kompletnie do mnie nie przemawiał. W związku z tym nie chciałem też iść do wojska. Skoro się z tym nie zgadzałem, to uważałem, że złożenie przysięgi byłoby czymś niemoralnym.

Tak więc już na studiach mam samochód, a na czwartym roku eksportuję. Sprzedaliśmy wtedy z matką masy tego lakieru i dostaliśmy około półtora miliona złotych, co było kolosalną sumą jak na tamte czasy, i zaczął się stres, jak tu nie zapłacić ogromnego

podatku i jak te pieniądze zatrzymać, bo dostaliśmy 500 tysięcy złotych podatku wyrównawczego, tak zwanego „domiaru”. W tym czasie skończyło mi się też zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej, więc złożyłem podanie o przedłużenie i musiałem zgłosić się na komisję.

Pamiętam tę komisję, jakby to było wczoraj. Stawiliśmy się tam razem z matką, żeby widzieli, że jest osobą starszą, chorą, z trzecią grupą inwalidztwa. Złożyłem im oświadczenie, że w przyszłości chcę pracować dla Polski Ludowej, a nie dla siebie, dlatego rezygnuję ze wszystkich produktów, tylko proszę o pozostawienie mi lakierów i zmywacza do paznokci na okres dwóch lat, bym mógł zarobić na siebie w czasie kończenia studiów i pomóc matce. To była taka moja polityka, by uzyskać pozytywny wynik odwołania podatkowego. Zadziało, komisji bardzo spodobało się, że tak ze wszystkiego zrezygnowałem, więc w nagrodę umorzono nam te 500 tysięcy podatku. Komornik zdjął egzekucję i mogliśmy kontynuować budowę. Bo wcześniej zajęli mi całą już uzbieraną cegłę i wszystkie inne materiały. Konta też by pozajmowali, na szczęście pieniądze trzymałem w banku ziemnym, czyli w słoiku, który zakopywałem w ogrodzie. Jak tylko na koncie pojawiały się zaliczki z eksportu, wszystko wypłacałem – i do ziemi.

Potem wszystko, co było w słoju, wydałem na budowę domu, w którym mieszkam do dziś z moimi dziećmi. Była to dobra inwestycja, oczywiście okupiona – jak wszystko w tych czasach – walką o każdy detal.

Byłem w tych czasach zapalonym sportowcem i kochałem narty. Pieniądzy na sprzęt nie miałem, ale raz w roku udawało mi się wyjechać w góry, gdzie strasznie mi się podobały góralskie domy. Przywiozłem więc na Zacisze projekt ze spadzistym dachem, co architekt uznał za niebezpieczne fanaberie. – Panie, takich domów nie ma! Skąd pan drzewo weźmie? Nie ma drzewa! – Coś ty wybudował? Ten dom jest niepraktyczny – słyshałem w kółko, także od własnej matki. A dziś wszystkie domy w okolicy mają spadziste dachy, więc nasz wygląda jak nowy, choć jest z wczesnych lat 70. Mieliśmy jedyny taki dom na terenie całej dzielnicy.

W czasach polskiego socjalizmu im większy był brud i bałagan, tym było lepiej. Jak przychodziły kontrole, to się pokazywało: – O, proszę, tu się wali wszystko, z tego niczego nie mam, widzi pan, to już ledwo dyszy, nic niewarte... W takiej atmosferze żyłem i niestety potem to rzutuje na cały sposób myślenia. Jak brzmi to przysłowie o człowieku sowieckim? Jest przeciwny systemowi, ale też się w nim wychował, więc jest jego przedłużeniem.

A wracając do historii, to po komisji mogłem znów produkować lakiery. Wiedziałem, skąd brać barwniki, ale nie miałem dewiz na ich zakup, więc szukałem ludzi, którzy mieli znajomych za granicą, otrzymywali barwniki w paczkach, a ja je odkupywałem. Były kontrole, wyjaśnienia, nieustanne perypetie, użeranie się, działanie na granicy

prawa. Potem nastał Gierek i ci, którzy prowadzili własne firmy, dostali bezterminowe pozwolenia na produkcję. To dopiero zaskoczenie – błogosławieństwo na dalszą pracę od towarzysza Gierka! Ale też tylko na lakiery i zmywacze do paznokci. Jakikolwiek plany czy strategie rozwoju wciąż były niemożliwe, więc nie wydawało się tych pieniędzy na byle co, tylko na rzeczy, które mogły przetrwać. Nie szastałem, oszczędzałem, ciągle czułem strach, że dobra passa nie będzie wieczna. Może to też geny po ojcu, ta wrodzona gospodarność? Jedyny wydatek na luksus, którego się dopuściłem, to ten Fiat 125p, bo kupiłem go na wolnym rynku, czyli drogo. Ale potem rozwoziliśmy nim po Polsce cały towar, więc się zwrócił.

Moja młodość wyglądała tak: rano pracowałem, na 16 szedłem na studia, do 22 byłem zajęty. Każdy wolny czas musiałem poświęcać na naukę, szczególnie jak było laboratorium – analiza jakościowa i ilościowa, czyli bardzo trudne zajęcia. Jak miałem chwilę oddechu od nauki, to wsiadałem w samochód – i do Gdańska czy jeszcze gdzieś, z tym towarem cholernym. Jak jeszcze studiowałem w Radomiu, miałem wypadek samochodowy pod Pasłękiem i milicja napisała do dziekana o opinię o mnie. Dziekanowi nie mieściło się to w głowie: – Mieszka pan w Warszawie, studiuje w Radomiu, był pod Pasłękiem, wcześniej uczestniczył w zajęciach, przedtem był pan gdzieś w Elblągu? Kazał mi prosić o urlop, a ja na to: – Panie dziekanie, nie mogę, tyle włożyłem pracy w te studia, muszę je skończyć, nie mogę sobie pozwolić na urlop. Chyba to go ujęło, bo mi darował. Tym bardziej że akurat w Radomiu miałem dobre oceny. Siedziałem w wynajętym mieszkaniu, bez towarzystwa, to się uczyłem.

Na produkcji lakierów pracowali u mnie sezonowo koledzy z liceum, rodzina i był jeden stały pracownik, który nalewał lakier do 500–1000 sztuk buteleczek dziennie. Wymyśliłem pompkę do wlewania z kranikiem. Mieliśmy maszynkę do rozlewania, do której wlewało się gęsty lakier, zakręcało się korek, a pompką pompowało, żeby wytworzyć ciśnienie.

Wymyśliłem też pędzelki. Kupowało się je oddzielnie albo samo włosie w hurtowni, które dawałem do jakiejś firmy szczotkarskiej i robili z niego pędzelki. Zacząłem też wrzucać metalowe kulki do butelek, żeby lakier się dobrze mieszał. Kulek brakowało, więc je zbierałem po warsztatach. Kolejna historia to buteleczki. Najpierw miałem zapas po śmierci ojca, bo on miliony sztuk kupił z fabryki Ewa w Łodzi, z jakichś odpadów. Leżały tu na terenie, było ich jeszcze z kilkadziesiąt tysięcy. Potem jakąś formę w hucie w Garwolinie kupiłem, potem znalazłem hutę w Poznaniu, była też huta w Krakowie. Jak dostałem zezwolenie w Sosnowcu, by huta w Garwolinie zrobiła butelki, to forma była w Poznaniu. Więc leciałem do Poznania samolotem, przywoziłem formę do Garwolina, tu robili 25 tysięcy butelek, co dla mnie było mało, więc znów formę w walizkę i do samolotu na Poznań. Walizkę ledwo niosłem, bo forma ważyła 40 kilogramów,

ale brałem ją jako bagaż podręczny. W Poznaniu robili buteleczki z zielonego szkła, co nie bardzo mi odpowiadało, ale nie było rady, więc leciałem do Krakowa, gdzie robili białe. Potem znów Garwolin, a potem porwali samolot linii krajowych i każdy bagaż podlegał rewizji. Już nie mogłem latać, tylko znów musiałem jeździć. I była przygoda. Wspominam to z sentymentem, bo młodość, jaki by nie był to czas polityczny, zawsze jest piękna. I byłem z siebie dumny, że taki operatywny jestem.

Myślałem o emigracji, ale nie dostawałem paszportu. W końcu w roku 1980 pozwolono mi na wyjazd do Ameryki, żeby odwiedzić jedną z ciotek. Sprzątałem tam za jakiegoś Polaka, który wyjechał na wakacje. Nie znałem języka, przez co nie mogłem być niezależny, w pracy traktowano nas bez poważania, wiedziałem, że to niby wielka szansa, ale po dwóch miesiącach wróciłem. Miałem już wtedy żonę i dwoje dzieci, nie chciałem ich zostawiać.

Ożeniłem się wieku 23 lat. Żona skończyła inżynierię sanitarną i pracowała na posadzie państwowej. Uważałem, że jej praca jest nic niewarta, że lepiej, jakby była w domu, a ona nie szanowała tego, co ja robiłem. Eksportowałem do Wietnamu, kupiłem dodatkowe mieszkanie na Ochocie, a na pytanie „co mąż robi?” odpowiedź brzmiała: – A tam, rzemieślniczek taki, coś sobie miesza, jakieś lakiery, inżynierek prosty. W takim poczuciu żyłem cały czas: z jednej strony duma z siebie, myśli, że inni to frajerzy, a z drugiej wieczne zażenowanie, wstyd za własną pracę i strach, że zaraz będzie trzeba z nią skończyć.

To poczucie, że wszystko jest tymczasowe, zaczynało mi mijać, jak się skończył stan wojenny. A pierwszą szansę stworzenia czegoś trwałego zobaczyłem, wprowadzając markę Skarb Matki, czyli jeszcze prawie 10 lat później.

Pamiętam pierwsze targi farmaceutyczne w Pałacu Kultury, na których zaprezentowałem puder dla dzieci. Mogłem już go produkować, bo zaraz po Okrągłym Stole wystąpiłem z wnioskiem o przywrócenie zgody na produkcję tych artykułów, z których kiedyś zrezygnowałem. Puder dla dzieci to była klasyczna receptura ojca. Nasza działnica robiła się mieszkaniowa i kosmetyki dla dzieci wydały mi się szlachetniejszą, bardziej prestiżową produkcją. Chemia gospodarcza była brudna, lakiery śmierdziały, trzeba było się pilnować, bo to groziło pożarem, a ja wszystko ręcznie mieszałem w słojach i miałem dosyć.

Tego pudru sprzedałem dziesiątki tysięcy, jeszcze w stanie wojennym. Tak więc znów miałem dużo pieniędzy, dom był zbudowany, całe piwnice zagospodarowane na produkcję kosmetyku dla dzieci, który stał się bardzo popularny. Nie miał wielu składników, nie dawał alergii, a w pismach zalecano, że „jak wszystko zawodzi, to stosujcie ten puder”. Używaliśmy talku, który Chemia Polska sprowadzała z Chin, więc jeździłem od fabryki do fabryki fiatem z przyczepką – i tu 500 kilo, tu 500 kilo – tak go zbierałem.

Zamówienie składało się 60 dni przed kolejnym kwartałem. Była rejonizacja, więc moja trasa to: Chemia Gdańsk, Chemia Olsztyn, Chemia Poznań i tak dalej.

Z opakowaniami też był problem. Wymyśliłem takie pudełko, że rurkę się kleiło z kartonu i zaklejało specjalnymi deneczkami. I etykietkę trzeba było wydrukować, a nie było na to papieru. To była ciągła walka, czegoś się szukało, załatwiano zgody na etykietyki – ale się kręciło. Do jednej z serii etykietek pozował malutki Paweł – mój „Puder Baby”. Nie chciał się uśmiechać, więc chyba niezbyt mu się podobało.

Z pudrem poszedłem do Instytutu Matki i Dziecka po opinię, jako pierwszy prywatny producent kosmetyków dla dzieci w Polsce. Potem dodałem oliwkę dla dzieci – prosty olej parafinowy plus trochę zapachu i miałem już drugi produkt, z którym chciałem wchodzić na rynek. Potem była zmiana systemu gospodarczego i wtedy zmarła mi żona. Na raka. Zostałem sam z trójką dzieci. Paweł miał cztery lata, średni syn był w piątej klasie szkoły podstawowej, a córka dostała się do liceum. I tak siedzieliśmy w tej nowej rzeczywistości. Wszyscy się rozwijali, a ja nie wiedziałem, co robić. Wyprawiałem dzieci rano do szkoły i ciągle się denerwowałem, że coś źle układam, że coś więcej trzeba było im spakować.

Jakiś czas później firma Bella, produkująca podpaski, postanowiła rozwinąć produkcję kosmetyków dla dzieci Baby Delfi. Nowy dyrektor sprywatyzował zakład i zwrócili się do mnie, bym ich zaopatrywał. Pamiętam, jak przyjechał tu do mnie, do firmy, rozgląda się i pyta: – Panie, a ten faks, to działa?

Na początek zrobiliśmy puder, a ponieważ dobrze się sprzedawał, to rozszerzyliśmy asortyment o płyn do kąpieli i oliwkę. Odbierali ten towar samochodami, ja zacząłem zaopatrywać się w nowe maszyny i znów myśleć o czymś własnym.

Dziś widzę to tak, że Baby Delfi mnie poratowała. Pod ich marką wróciłem do produkcji. Dzięki nim zdobyłem trochę pieniędzy, nabrałem ogłady, nauczyłem się, jak funkcjonować już nie w tym bałaganie komunistycznym, tylko w nowych standardach. Potem kupili fabrykę Pollena Ewa i tam przenieśli produkcję Baby Delfi. Człowieka, który to prowadził, wyrzucili w ramach charakterystycznej dla dużych firm ciągłej walki o pozycję.

Z tego, co widzę, produkcja kosmetyków dla dzieci już im podupadła. Jak nasz kontrakt dobiegał końca to, na szczęście dla mnie, miałem już gotowe do produkcji swoje własne kosmetyki: Skarb Matki. No i córka już ze mną pracowała.

Skarb Matki to dziecko Pauliny i kawał historii jej życia. Jak do nas doszła, zmieniła logo, wymieniła etykiety, wszystko nabrało kolorów i spójnej wizji. Pierwszą linią marki Skarb Matki były produkty dla dzieci i niemowląt. Teraz doszła do tego linia Femina – dla kobiet w ciąży i połogu. Produkujemy maść do pielęgnacji brodawek, płyn do higieny intymnej, będzie też balsam do ciała i krem na rozstępy. Przy małej skali produkcji

możemy sobie pozwolić na bardzo krótkie, a więc różnorodne linie, oraz minimalną ilość środków konserwujących. Nawet w kompozycjach zapachowych unikamy alergenów. W wielkich firmach robią jednorazowo kilkanaście ton jednej rzeczy, rozsyłają po całym świecie od gorącego Egiptu po Alaskę, więc muszą łądować w to dużo konserwantów. My nie, bo mamy krótkie partie. I zawsze się trzymamy najbardziej restrykcyjnej normy, dlatego nasze kosmetyki są po prostu bezpieczne.

Nie wiem, dlaczego „Skarb Matki” się utrzymał. Sam się dziwię – tyle tego na rynku, wszystko coraz tańsze, może marketing jest dobry? To już zasługa Pauliny. Może dzięki temu, że znaleźliśmy tę ścieżkę farmaceutyczną? Bo jesteśmy dostępni w aptekach. Chlubimy się tym, że nie mamy żadnych zgłoszeń o uczuleniach po naszych kosmetykach. Bo to najważniejsze, że produkt jest bezpieczny dla dziecka.

Jako chemik uważam, że w ogóle im mniej chemii, tym lepiej. A jak już trzeba, to niech będzie nasza, polska. Mam nadzieję, że w przyszłym pokoleniu młode matki będą słyszały od swoich mam: – Używałam Skarbu Matki, też to stosuj. Wiadomo, że te wszystkie wielkie zagraniczne firmy nam szkodzą, ale walczymy, będziemy się rozszerzali. Byłem niezadowolony jak cholera, gdy zobaczyłem, że firmy, które nie specjalizują się w produkcji kosmetyków dla dzieci, nagle zaczynają też wprowadzać swoje dziecięce linie. Ale może to i lepiej? Niech próbują, zobaczymy, kto jest lepszy. Traktują to jako dziesiątą część tego, co robią, a my jesteśmy specjalistyczną firmą w tej branży: matka i dziecko – wszystko dla nich.

Kiedy marka stała się rozpoznawalna, zgłosił się kupiec. Półtora miliona mi dawali, ale ponieważ Paulina wróciła i Paweł też zaczął tu pracować – zrezygnowałem z oferty. Córka jest w firmie już dziesięć lat. Paweł przyszedł dwa lata temu. Powoli pozwalałam dzieciom przejmować kontrolę. Nie upieram się przy swoim. Po co? Miałem własne chwile. Będę się powoli wycofywał i zdawał się na nich. Ale też służył swoim doświadczeniem.

Gdy zostaliśmy sami po śmierci żony, najtrudniej mi było z taką zwykłą codziennością – popakować do szkoły, przygotować jedzenie. To, że pracowałem na miejscu, ułatwiło mi, bo blisko. Zawsze byłem dostępny. Firma służyła do tego, by nam zapewnić byt. A że teraz mamy szansę pracować tu razem i że kolejne pokolenie wykarmi, tego się nie spodziewałem.

Starszy syn zrobił doktorat w Niemczech i tam pracuje. Studiował chemię na Politechnice Warszawskiej, a kiedy dostał stypendium od rządu niemieckiego, powiedziałem: – Jedź, języka się nauczysz, zawsze się przyda. Liczyłem trochę po cichu, że tam zostanie, bo nie wiedziałem, jak tu będzie. A już miałem możliwości troszkę mu pomóc finansowo, więc pojechał. Teraz pracuje dla koncernu BASF. I taki jest trochę rozdarty. Córka mówi, że on też przyjedzie. – 15 tysięcy pensji mu daj, to wróci. Może powinien? Wiedzę chemiczną ma ode mnie większą. Nie da się porównać.

Na studiach uczyłem się, ale też patrzyłem na innych studiujących z przymrużeniem oka. Bo jasne, trzeba się uczyć, ale dla mnie liczyła się produkcja i pieniądze, które napływały. Jeździłem samochodem, miałem nalepkę „hamulce tarczowe ze wspomaganiem” i fajnie się z tym czułem.

Ale jakby tak głęboko wejść w siebie, to brakowało mi młodości i studenckiego życia. Marzyłem, żeby sobie ot tak, beztrosko żyć. By ubrać się tak, jak mam na to ochotę, a nie sztywno, wizytowo. Tylko nie potrafiłbym się nawet ubrać młodzieżowo, zawsze nosiłem garnitur.

Ale teraz wszystko mi się zwraca. Właściwie jestem już stary, ale jestem bardzo zadowolony. No i dzieci podnoszą mnie do góry.

NAZYWAM SIĘ PAULINA MAKARCZYK. Jestem córką właściciela firmy kosmetycznej Makarczykowie. I jej współprowadzącą.

Jako dziecko bardzo chciałam pracować z ojcem. Podobało mi się, że ciągle gdzieś jeździ, coś robi, coś się dzieje. Potem, nie ukrywam, że z lenistwa, poszłam na germanistykę. Znałam niemiecki, wiedziałam, że się dostanę, miałam do tego zdolności, a mój ojciec ze swymi kompleksami zawsze chciał, żebym była „ładną panią za biurkiem”. Przez chwilę pracowałam w rozgłośni harcerskiej i tata miał taką wizję, że będę albo dziennikarką, albo tłumaczką, byle kimś z elegancką, kulturalną pracą. Potem jakiś czas pracowałam w szkole, ale ta praca się skończyła i niby zaczęłam szukać czegoś nowego, wysyłać listy motywacyjne, ale jakoś tak bez przekonania. I wtedy ojciec rzucił: – To może przyjdź, zobacz, co się u nas dzieje? Przyszłam. Dziesięć lat temu. No i myślę, że byłam motorem tego, co jest w tej chwili.

Zaczynałam od pracy jako dostawca i goniec. Potem zajęłam się marketingiem, nauczyłam się prowadzić księgowość, rozliczać ZUS, tak naprawdę nauczyłam się wszystkiego i te dziesięć lat to była orka. Nie wiem, czy dobrze zarabiam, bo moi znajomi w koncernach na etatach zarabiają więcej, ale mi nie chodzi o to, by sobie kupić większe mieszkanie, jacht czy nowszy samochód, tylko żeby firma działała, była czymś istotnym, dawała ludziom pracę.

Jestem przeciwnikiem idealizmu, bo to jest zawsze niebezpieczne, ale naprawdę czuję, że w jakiś sposób to jest przyszłość tego kraju. A że jakoś tam poprzez całą historię swojej rodziny czuję się wychowana w duchu patriotycznym, to myślę, że to ważne. Oprócz (mam nadzieję, że nieszkodliwego) idealizmu, odkrywam też teraz u siebie to, że

jestem systematyczna, uparta, wręcz dążę do perfekcji. A zawsze sądziłam, że poruszam się w ogromnym chaosie.

Wszystko, czego doświadczyłam, zanim zaczęłam pracować u ojca w firmie, prowadziło mnie w tę stronę. Pracując jako dziennikarz, przygotowywałam się do PR-u i marketingu, byłam w klasie matematyczno-fizycznej, więc księgowość też okazała się logiczną układanką. Do tego jakaś wyjątkowa intuicja i wszystko, co akurat trzeba było zrobić, przychodziło mi naturalnie. Może to jakieś duchy przeszłości? Geny dziadka? Ojca? Bo ja naprawdę mam wizję tej firmy. Zdarzało się tak, że wymyślałam jakąś akcję czy nowy produkt, a potem czytałam książkę czy publikację, jak coś takiego powinno się przeprowadzić i okazywało się, że zrobiłam to podręcznikowo, nie wiedząc, że tak uczą profesjonaliści.

„Skarb Matki” to jest coś, o czym wszyscy od samego początku mówili, że tak się nie robi. Pamiętam komentarze, jak ojciec wprowadzał tę markę. Logo było wtedy inne, pomysł wziął się z gazety. Ktoś przyniósł do pracy „Przyjaciółkę” z lat pięćdziesiątych i tam było zdjęcie, które stało się jego inspiracją. Wszyscy mówili, że logo nie może być dwuczłonowe, nazwa ma być krótka, bo dwa słowa nie wpadają w ucho. A przecież „Skarb Matki” świetnie pasuje do firmy rodzinnej, daje poczucie, że jest nasza, znajoma. Nie sztuka wymyśleć obco brzmiącą nazwę, a ta podkreśla, że to są polskie kosmetyki.

Jedną z pierwszych rzeczy, jakie zmieniłam po przyjeździe do firmy, to etykiety. Wiedziałam, że trzeba to robić stopniowo. Kończyły się jedne, zmieniałam na nowe. Wtedy przyszły zwierzaki, jak żyrafka, lew, żółw, wielorybek. Właściciel agencji, która miała to robić, tłumaczył mi, że nie może być inny zwierzak na każdym produkcie, bo musi być jeden, a ja myślę, że to właśnie zwierzątka chwyciły. Uparłam się przy nich bez przeprowadzania żadnych fokusów. Na oliwkach są koty, bo same się myją, na pudrze struś, bo chowa głowę w piasek, foka na kremie nawilżającym, na mleczku krowa. Ojciec nie naciskał, nie wpływał, to była zupełnie moja decyzja. Jestem mu wdzięczna, że rozumiał, jak ważna jest reklama i że zaufał mi ze zmianą wyglądu kosmetyków. Efekty były stopniowe, ale od tego czasu sprzedaż rośnie.

Jak coś robię, to muszę być do tego sama przekonana. Myślałam, że to skaza charakteru, póki nie usłyszałam na wykładzie profesora Blikle: – Nigdy nie rób ciastek, które ci nie smakują. Boże, jak ja to rozumiem. Nawet jak ojciec ma pomysł na coś, czego ja nie czuję, mówię od razu, że nie dam rady tego wypromować. Wiem, że się na wiele rzeczy upieram jak osioł i trudno mi przetykać krytykę, ale się uczę.

Jak wprowadzam coś nowego, to zastanawiam się, czy ja bym to kupiła. Teraz planuję linię dla przedszkolaków, bo nasz drugi brat, który mieszka w Niemczech, ma czwórkę w takim wieku. Jestem z nimi bardzo związana, więc jak myślę o nowych produktach, to dla takich kajtków.



Paweł, Dariusz, Paulina Makarczykowie oraz Skarby Matki

Dwa lata temu pewna duża firma chciała nas wykupić. Oglądaliśmy ich zakład i prezes mówi: – Pani Paulino, my panią weźmiemy na brand managera! Proszę sobie wyobrazić: w tym magazynie... te spiętrowane palety... to wszystko to jest Skarb Matki! – Panie Prezesie, ale ja wiem, że to będzie nasz własny magazyn, u Makarczyków.

Chyba był zdziwiony, że odrzucam ich wielkość. Kusił, że u nich byłoby mi łatwiej, zajmowałabym się tylko jedną marką, a przecież mnie to pobudza do życia, kiedy mogę robić różne rzeczy. Uwielbiam czuć, jak ta firma działa, mieć wgląd w cały system produkcji, planować jej rozwój i myśleć, że jak będę miała dzieci, to może też tu będą pracowały.

Zawsze miałam przekonanie, że ta firma to mój spadek. Dla wielu osób to może oznaczać, że jest się na coś skazanym, ale mi to dostarcza tak różnorodnych wyzwań, że nie wyobrażam sobie inaczej. Choć na pewno własna firma to też jakieś tam skażenie. Na przykład mam tu decyzyjność, na jaką nigdzie by mi nie pozwolono. Kiedy na warsztatach projektu „Firmy rodzinne” robiliśmy ćwiczenia testujące kompetencje do pracy w grupie, to wyszło, że ja ich nie mam. Oczywiście chcę to poprawić, ale nie zniósłabym, jakby mi ktoś coś narzucał od góry. W firmie rodzinnej da się to pogodzić. Wypracował się między naszą trójką konkretny podział i funkcjonujemy wspólnie.

Ja jestem w firmie, hm... chyba najbardziej pasuje mi plakietka z napisem „dyrektor administracyjny”. Mój brat, Paweł, jest z kolei odpowiedzialny za coś, czego ja nie jestem w stanie robić, czyli procedury oraz planowanie pracy handlowców, a także coś, do czego ojciec nigdy się nie nadawał, jak prowadzenie dokumentacji. Ojciec jest organizatorem całej produkcji. Ale myślę, że jego najważniejszą funkcją w firmie jest to, że wprowadza

równowagę. Ja – „hej do przodu, kolejne pomysły”, brat już by chciał kupować nowe działki i brać kredyty, a ojciec nas spokojnie sprowadza na ziemię.

Pracuję z bratem, którego w zasadzie wychowałam i czasami jestem zdziwiona, że nam się tak dobrze układają relacje zawodowe. Może dlatego, że mieliśmy już oddech od siebie? Kiedy zaczął się ode mnie odcinać, bardzo to przeżywałam. Dokuczał mi, nie chciał ze mną nigdzie chodzić, było to trudne i zaczęłam rozumieć matki, których dzieci odcinają pępowinę. A potem odbudowaliśmy naszą relację na poziomie dorosły – dorosły i jesteśmy równorzędnymi partnerami.

W dzieciństwie na tle innych dzieci byliśmy zamożni, ale wtedy nie miałam tego poczucia. To koleżanki miały ciuchy ze Skry, Rembertowa czy Peweksu, a moi rodzice nie widzieli takiej potrzeby. Gdy kupowali nowy samochód, to zawsze taki sam model. Pamiętam, jak mówili, że jest czystutki, bo z remontu.

Myślę, że na dnie tego był strach ojca, by się nie wyróżniać, skoro i tak jako Prywaciarz był wrogiem publicznym. I też nie chcieli z mamą, by nam się poprzewracało w głowach.

Nasza mama umarła, gdy miałam 15 lat. Ojciec został sam i było mu ciężko, ale robił wszystko, byśmy tego nie odczuli. Niedawno się dowiedziałam, że w liceum na jakiejś wycieczce do Paryża byłam za ostatnie pieniądze, jakie miał. Nie miałam zielonego pojęcia, że to były ostatnie pieniądze w naszej rodzinie. Jakoś teraz ojciec zaczął opowiadać o tych czasach.

Chyba nigdy nie doceniałam kobiet w historii swojej rodziny. A teraz myślę, że jestem bardzo silna, bo wieloma rzeczami się zajęłam. Przed dłuższy czas byłam wsparciem dla ojca jako najstarsza córka, choć bardzo się starał mnie nie obciążać. Czasami myślę: „Kurcze, to był ten rok 1989, kiedy tyle się działo, wchodziły markety, tyle okazji...”, ale myślę o tym bez żalu. Bo ten czas był dla naszej rodziny bardzo trudny.

Odejście mamy podłamało psychicznie ojca i przez to nie załapał się na etap największego w Polsce rozwoju – po upadku komunizmu. Ja się starałam, by wszystko było tak samo – święta, uroczystości, ale nie rozumiałam, jak było mu ciężko. Kiedyś zatrzymał się w pośpiechu z Pawłem na siusiu i go tam w tych krzakach zostawił. Dopiero za jakiś czas przypomniał sobie o nim.

Naszym głównym źródłem dochodów stało się mieszkanie, które tata kupił jeszcze za czasów dobrobytu i je wynajmował, a pan Edward, nasz legendarny pracownik, który jest z nami do dziś, kręcił puder, który jeszcze udawało się sprzedać. Kilka lat tak było. Aż przyszła do nas firma z propozycją produkcji kosmetyków Baby Delfi, wróciły pieniądze, ojciec znów zaczął myśleć, by robić coś swojego i powstał Skarb Matki.

Ojciec twierdzi, że rozważał zamknięcie firmy po zakończeniu kontraktu na Baby Delfi, ale ja go znam i nie wierzę, żeby to zrobił. Wtedy już byłam z nim w pracy i chciałam

działać dalej. Pamiętam sytuacje, kiedy wypłacaliśmy ze swoich kart kredytowych na pensje dla pracowników.

Udało się. A może nie tyle udało, co po prostu to zrobiliśmy?

NAZYWAM SIĘ PAWEŁ MAKARCZYK, jestem synem właściciela firmy Mackar, Dariusza Makarczyka. Wraz z siostrą Pauliną stanowimy trzecie pokolenie w tej firmie.

Właściwie to pracowałem u ojca już w wieku niemowlęcym, jako model na pudełkach z pudrem. Nie pamiętam tego, ale ponieważ byłem bardzo wstydliwym dzieckiem, moja kariera trwała krótko – zdjęcie zastąpili grafiką. Kiedy byłem nastolatkiem, w czasie wakacji dorabiałem sobie na produkcji. Na ostatnim roku studiów zacząłem pomagać już bardziej na poważnie, a w biurze, jako pracownik na pełny etat, zatrudniony jestem od roku.

Chwile z dzieciństwa, które pamiętam bardzo dobrze, to jak tu trwała budowa hali produkcyjnej i chodziliśmy z tatą pobawić się w tak zwanym „dołku”. Dołek to było miejsce pod fundamenty, gdzie bardzo lubiłem biegać.

Jeszcze pamiętam, jak tata miał biuro w piwnicy, pod domem. Siedział w takiej małej kanciapce, dookoła miał wszystkie papiery, a ja przychodziłem do niego się bawić i po pieniądze na gumy do żucia.

Pamiętam też, jak wszyscy żartowali, że tata żyje z pudru i moli. Taki był tekst: „sprzedajemy puder i proszek na mole”. I tak to widziałem: tata coś produkuje i pomaga mu jeden, cały czas ten sam, pracownik.

Teraz nie chciałbym mieszkać w miejscu pracy, ale dla mnie, jako dziecka, było to bardzo fajne. Tata zawsze mógł mnie odprowadzić do szkoły, zawozić na zajęcia, angażować się w moje sprawy. Tym bardziej że mama umarła, jak miałem cztery lata i cały ciężar wychowania spadł na niego.

To był bardzo trudny okres i też za to bardzo sobie cenię go jako człowieka. I ten jego sposób pracy, który pozwalał mi zawsze być blisko. Jak dorastałem, nie miałem żadnych kompleksów, jak kiedyś tata, że jego ojciec pracował w domu, ale też nigdy na poważnie nie myślałem, że kiedyś będę z nim rozwijał tę firmę. W młodości najpierw na wiele lat zaangażowałem się w muzykę. Grałem na saksofonie w sposób klasyczny, bardzo dobrze mi szło, nawet rozważałem akademię. A potem wybrałem psychologię. Trochę za namową siostry, a trochę dlatego, że widziałem siebie w tym zawodzie. Tata sugerował,

że może chemia na Politechnice, ale nie naciskał. On nas zawsze popierał w tym, co chcemy robić. Wyrażał swoje zdanie, ale jak szliśmy inną drogą, to pomagał iść dalej.

Rok przed końcem studiów, czyli w sierpniu 2009 r., wziąłem ślub i zacząłem pracę w naszej firmie, bo potrzebowałem pieniędzy. Jednocześnie odbywałem praktyki z psychologii, które są obowiązkowe na ostatnim roku. I wyszło, że to, co studiowałem, coraz mniej mi się podobało, a to, gdzie pracowałem, coraz bardziej zaczęło mnie wciągać. Tym bardziej że w biznesie podejście od strony psychologicznej staje się coraz bardziej istotne.

Mój plan na tę chwilę to rozwijać sieć przedstawicieli handlowych, bo na razie sprzedajemy przede wszystkim do hurtowni. Chcę szkolić się w tym, jak to robić, i tu też wykorzystać program „Firmy rodzinne”.

Jesteśmy rodziną katolicką. To nasza siła, ale trochę też problem, bo jesteśmy bardzo uczciwi. „Problem” to chyba złe słowo, ale przyszło mi na myśl, że trudno jest nam machnąć na coś ręką, bo wiadomo, chrześcijaństwo mówi, że najważniejsze nie są pieniądze, nawet nie firma, ale strona duchowa. Ojciec uczył nas, że trzeba być dobrym człowiekiem. Dlatego ciągle staramy się sprawdzić, czy wszystko jest ok, czy dobrze załatwione, czy w księgowości nie ma błędów. Trudno nam jest nie przejmować się i iść dalej, i czasami przesadnie się przykładamy. Ale to też jest siłą, bo idziemy ostrożnie, małymi kroczkami, ale stabilnie i uparcie. Tata, w myśl filozofii chrześcijańskiej, uczył nas też dystansu do pieniędzy i tego, żeby pod koniec życia móc spojrzeć na siebie i zobaczyć, dla ilu osób było się dobrym.

Bez konfliktów nie ma rozwoju, między nami też się zdarzają, ale w moim odczuciu współpracuje nam się bardzo dobrze. Jesteśmy z siostrą zupełnie inni z charakteru – Paulina jest energiczna, agresywna w swoim zachowaniu, pełna pomysłów, trochę roztrzepana, ale bardzo twórcza. Ja lubię porządek, muszę najpierw ułożyć sobie kartki, zanim zacznę je czytać, posprzątać na biurku, zanim zacznę z niego korzystać. To może śmieszne, ale najpoważniejszy z moich problemów to ten, żeby był porządek w biurze. Nie potrafię się skoncentrować, gdy wszystko jest porozrzucane. Ale jeżeli chodzi o konflikty na tle firmowym, to naprawdę się rozumiemy. Może dlatego, że nigdy nie było między nami takiej typowej rywalizacji? Różnica wieku spowodowała, że ona zawsze była dla mnie bardziej matką niż siostrą. A potem, niedawno, przeszliśmy w dorosłą relację partnerską. Bardzo sobie cenię tę współpracę.

Jestem solidnym człowiekiem, nie pobłażam sobie, nie odpuszczam. Nauczyła mnie tego szkoła muzyczna. 13 lat regularnych ćwiczeń, codzienna mobilizacja samego siebie – to była szkoła charakteru, która mi pokazała, że jak się coś robi, to trzeba solidnie i do końca. Mój wiek z niczego mnie nie zwalnia, ale fakt, że jestem najmłodszy, rzeczywiście sprawia, że nie mam takiego poczucia odpowiedzialności jak tata czy siostra. Ojciec niby

nabiera dystansu, nie widać po nim napięcia, ale jak przychodzi do jakiejś kulminacji, to widać, jak bardzo się spinał. Moja siostra z kolei na co dzień bardzo się przejmuję każdą sprawą, czy wszystko jest dograne, czy jest tak, jak być powinno. Ja z tej trójki najmniej stresuję się w firmie, ale jak coś robię, to robię. Tworzę listy zadań i najlepiej się czuję, gdy wykreślam te załatwione.

Z muzyki wycofałem się między innymi dlatego, że kosztowała mnie zbyt dużo stresu. Chyba wynikało to z braku akceptacji siebie w jakimś tam momencie. A to z kolei z ciągłego lęku, by się nie pomylić, że coś źle zagram, że to jeszcze nie to. Był koncert, szło mi świetnie, a ja jeszcze bardziej się przejmowałem. W pewnym momencie poczułem, że to nie jest moja droga i przestałem myśleć o zawodowej karierze muzyka. Potem psychologia wydała mi się magią. Wyobrażałem sobie, że będę zmieniał ludzi, że przyjdą do mnie zdołowani, wyjdą szczęśliwi. A podczas praktyk jako pomocnik psychoterapeuty rozumiałem, że wcale tak nie jest. Trochę czasami można pomóc, coś się w kimś przesunie, ale nie są to rzeczy spektakularne.

I miałem porównanie z pracą w firmie, gdzie tyle rzeczy zależało ode mnie, gdzie mogłem kształtować rzeczywistość całego mikroorganizmu.

Kiedy podczas warsztatów dla firm rodzinnych kazano nam zaznaczyć obszary wpływów w firmie, to zaznaczyłem wszystkie – taka jest rzeczywistość. Czy to nie jest super kręcące? Jestem młodą osobą, dopiero zdobywam doświadczenie i od razu mam decyzyjność na poziomie, na jaki w innej pracy musiałbym czekać lata. Jednocześnie mam komfort, że to firma rodzinna, nikt mnie nie wyrzuci, nie muszę się bać czy to, co robię, się spodoba. Dzięki temu czuję się pewny w tym, co robię.

Moja żona też skończyła psychologię, ma swoją pracę. Nie planujemy na razie, że przyjdzie do firmy. To dobre, że rano się rozstajemy, a wieczorem już tęsknimy. U nas w rodzinie jest tak, że nie wisimy na sobie. Każdy ma swoje życie, ojciec się do nas nie wtrąca. Czasami sobie nawet myślę, że te kontakty ze sobą mamy za luźne. Dla taty było naturalne, że się kończy studia, staje się dorosłym człowiekiem i prowadzi samodzielne życie. Jesteśmy w firmie, to rozmawiamy o firmie, przychodzę do domu i z żoną rozmawiamy o rodzinie. Z siostrą też – najpierw byłem dla niej dzieckiem, teraz jesteśmy partnerami i startujemy z równej stopy. Mało jest kwasów, ukrytych emocji. Wydaje mi się, że nasze relacje są proste i czyste. Może też dlatego, że pracowaliśmy nad sobą. Jesteśmy wyedukowani psychologicznie i jakieś tam rzeczy potrafimy rozwiązywać.

Widzę, jak nasz tata się cieszy, że z nim pracujemy. Dobrze to rozegrał. Nigdy niczego nam nie narzucał, nie mieliśmy ciężaru, że przejmujemy firmę i mamy obowiązek robienia czegoś, co zaplanował dla nas ojciec. Komfort wyboru, który od niego dostaliśmy, jest bardzo cenny. Tę filozofię chciałbym przekazać swoim dzieciom. Chciałbym oferować im jak największą pulę możliwości, co chyba zrobił mój ojciec wobec mnie.

Teraz jest tak, że budzę się rano i wiem, że to, co robię, jest dla mnie najważniejsze, że to taki mikroorganizm pod moją opieką. Więc leżę i myślę, jak doszlifować standardy, ulepszyć procedury, żeby jeszcze bardziej pomóc ojcu czy Paulinie. A najfajniejsze jest to, że wszystko to, co robię, wiem, że robię dla siebie. Wypełniam fakturę i nie złoścuję się, że to są jakieś nudne rzeczy, tylko się cieszę, że jest zamówienie i zastanawiam się, czy znam tych kontrahentów, czy warto się z nimi spotkać.

Każda czynność identyfikuje mnie jako członka tej firmy i mojej rodziny.

Małgorzata Zawadka, listopad 2011

Oficjalnie o firmie:

Mackar Wytwórnia Chemiczno-Kosmetyczna Dariusz Makarczyk: trzypokoleniowa firma rodzinna z siedzibą w Warszawie, założona w 1947 r.

Zakres działalności: produkcja kosmetyków dla niemowląt, dzieci, kobiet w ciąży oraz kosmetyków pielęgnacyjnych dla kobiet po urodzeniu dziecka. Sprzedawane głównie w aptekach kosmetyki dla najmłodszych – Skarb Matki oraz dla kobiet – Femina, oceniane są jako bardzo bezpieczne, polecane dla dzieci ze skłonnością do alergii.

www.skarbmatki.pl

KRYSTIAN

Zaczął się od małego warsztatu czapniczego

NAZYWAM SIĘ KRZYSZTOF MAŁECKI, jestem właścicielem zakładów odzieżowych Krystian.

Firmę założył w 1942 roku mój ojciec, Jan Małecki. Do Przysuchy trafił w roku 1940, wraz ze swoimi rodzicami, przesiedlony z Chełmży w powiecie toruńskim. Niemcy wyrzucili stamtąd wszystkich, którzy nie podpisali volkslisty albo tzw. listy poddańczej. Ponieważ dziadek czuł się Polakiem i nie chciał podpisać, został stamtąd wysiedlony z całą rodziną. Nie wolno im było niczego zabrać ze sobą. Jak stali, tak musieli wsiąść do podstawionych wagonów. Zostali wywiezieni do Sieprawic w województwie lubelskim.

Historia mojej rodziny i ich tułaczka zostały spisane przez mojego brata i wydane w książce, która znajduje się m.in. w muzeum im. Oskara Kolberga w Przysusze.

Dziadkowie spędzili w Lublinie dwa lata. Niemcy utworzyli tam getto, do którego trafili żydzi z całej okolicy. Wiele mieszkań stało pustych. Dziadek znał te okolice, bo stamtąd pochodził i z całą rodziną przeprowadził się do Przysuchy. Zajął budynek po byłym czapniku. Wciąż stały tam maszyny do produkcji czapek. Właściciel był w getcie, gdzie nadal jeszcze trochę prowadził produkcję. Uszyte przez niego czapki sprzedawał mój ojciec i zobaczył, że z tego interesu można utrzymać rodzinę. Nauczył się więc fachu i sam zaczął prowadzić zakład czapniczy. Potem ojciec wraz z braćmi przyłączył się do partyzantów, którzy działali w lasach koło Przysuchy i pomagali żołnierzom AK. Gdy



Krzysztof Małecki, Helena Małecka (nestorka rodu), Teresa Małecka

zostali aresztowani, bracia ojca trafili do obozu w Gross-Rosen, a on sam do więzienia w Tomaszowie Mazowieckim. Po wyzwoleniu przez Sowietów wrócił do Przysuchy, ożenił się i w 1942 r. zarejestrował działalność gospodarczą, którą prowadził nieprzerwanie do 1 lipca 1985 r., kiedy ja oficjalnie przejąłem zakład.

Gdy ojciec odchodził z firmy, pracowałem jako kierownik bazy transportowo-spedycyjnej w Rejonie Dróg Publicznych. Ale pieniądze z tego były niewielkie, więc zdecydowałem się przejąć zakład po ojcu i zająłem się produkcją kapeluszy. To były męskie kapelusze w kratkę, specjalnie tłoczone. W Polsce były tylko trzy takie zakłady: w Łodzi, w Warszawie i mój. Cała produkcja schodziła „na pniu”. Zatrudniałem 20 osób i szyliśmy te kapelusze przez okrągły rok. Ponieważ czasy były takie a nie inne, wszystko to było półlegalne. Nasze kapelusze sprzedawaliśmy innym czapnikom, a oni sprzedawali je dalej, już jako swój wyrób. Mieliśmy rynki zbytu w Warszawie, Wrocławiu, Radomiu, Lublinie i Włocławku. Kiedy w 1989 r. upadł komunizm, mogłem już dostarczać swój towar oficjalnie do domów towarowych. Poniosłem w związku z tym dotkliwie straty finansowe, bo te domy w krótkim czasie poupadały i za dużą część towaru nigdy nie otrzymałem pieniędzy.

Produkcją kapeluszy zajmowałem się do 1992 r. Ale już w 1991 r. zaczęliśmy szyć odzież ochronną i roboczą. Początek lat 90. w Polsce charakteryzował gwałtowny rozwój prywatnej inicjatywy. Zaczęło powstawać coraz więcej prywatnych zakładów pracy, które potrzebowały odzieży roboczej dla swoich pracowników, więc postanowiliśmy odpowiedzieć na te zapotrzebowania. Mój brat był wtedy wykładowcą na uczelni we Wrocławiu, miał kontakty z ludźmi, którzy kończyli studia i otwierali swoje firmy. To byli nasi pierwsi klienci.

W Przysusze działały duże zakłady państwowe, które szyły ubrania wyjściowe i robocze na rynek polski i niemiecki. Nie odnalazły się jednak w nowej gospodarczej rzeczywistości i zostały zamknięte na początku lat 90.

Przejęliśmy do swojego zakładu tamtejszą wyspecjalizowaną załogę. Z jednej strony my byliśmy w stanie dać tym ludziom pracę, a z drugiej – dzięki nim mogliśmy rozwinąć produkcję.

Zakład mieścił się najpierw w budynku gospodarczym naszego domu, potem zająłem garaże i podpiwniczenia. W latach 1994–2000 pracowało u mnie 60 osób. Zrobiliśmy w tym czasie certyfikat ISO, a ponieważ w roku 1998 mieliśmy pełny portfel zamówień, zdecydowałem się na powiększenie zakładu i kupiłem budynki po byłej Gminnej Spółdzielni, piekarnię oraz rozlewnię wód gazowanych. Obecnie zakład znajduje się na działce o powierzchni 1,5 ha i posiada halę o powierzchni 2700 m².

Na początku firmę prowadziłem razem z moją żoną. W 1995 r. dołączył nasz syn Jacek. Skończył szkołę średnią, podjął studia wieczorowe na Politechnice Radomskiej, a w dzień

pracował w firmie. W niedługim czasie mój brat zwolnił się z uczelni we Wrocławiu i również zaczął pracować razem z nami. We Wrocławiu na Psim Polu wybudowaliśmy magazyn dla towarów produkowanych w Przysusze. Stamtąd odbywa się dystrybucja na cały Dolny Śląsk. Teraz weszliśmy też w rynek odzieży specjalistycznej. Produkujeśmy odzież roboczą, ale głównie ochronną, która chroni ludzi przed łukiem elektrycznym, kwasami czy wysoką temperaturą. Zatrudniamy ponad 150 osób. 1 stycznia 2011 przestało działać Przedsiębiorstwo Wielobranżowe Krystian – Krzysztof Małecki, a swój żywot rozpoczęła spółka z o.o. Krystian. Jesteśmy prawdziwą, trzypokoleniową firmą rodzinną. Prócz mnie pracuje w niej nadal moja żona i syn oraz synowa, córka i mój brat. A wszystko to zaczął mój ojciec.

Żona jest szefową produkcji. Chociaż nie ma wykształcenia w tym kierunku, to całą produkcję zna od „a” do „z” i jest główną konstruktorką. Teraz oczywiście mamy już wszelkie udogodnienia, jak np. komputerowy system projektowania, zatrudniamy osobę, która przedstawia wzory rysunkowe, mamy specjalne systemy do wysyłania klientom wzorów do akceptacji. System przekazuje dane na maszynę, zwaną katerem, która tnie zalagowaną tkaninę tak, że zadaniem człowieka jest tylko pozbierać to wszystko i dać na produkcję. Ja mam pomysły, dużo jeżdżę i podpatruję, co się dzieje na rynku i w branży, ale te pomysły realizuje moja żona. Ona jest tą opoką, na której się wszystko opiera, która wszystko trzyma i doprowadza całość do końca. W ofercie mamy kilka tysięcy produktów, żona pamięta, jak wygląda ponad 70% z nich. Jest wyjątkowo zdolna. Taka urodzona businesswoman.

Oboje zrobiliśmy papiery czeladnicze z czapnictwa, bo dawniej było to niezbędne, by móc prowadzić zakład. Ja zrobiłem również papiery mistrzowskie, byłem nawet przez wiele lat starszym cechu. Teraz zatrudniamy ludzi z potrzebnym wykształceniem, np. po włókiennictwie, ale to też nie jest tak, że każdy po studiach się nadaje. Spośród wielu kandydatów musimy wybierać tych, którzy mają zdolności w tym właśnie kierunku. Nowe pomysły wdraża teraz nasz syn Jacek. On zajmuje się handlem, marketingiem i zarządzaniem. Ma wykształcenie w tym kierunku, uzyskał tytuł magistra zarządzania przedsiębiorstwem.

Właściwie to u nas w rodzinie wszyscy interesują się rodzinnym biznesem. Moi dwaj bracia mają doktoraty z ekonomii. Córka, Elżbieta, skończyła zarządzanie na UW i w firmie zajmuje się sprzedażą oraz kontaktami z firmami zagranicznymi. Jej bratowa, czyli moja synowa, ma pod swoją pieczęcią certyfikaty ISO i system jakości. Ja pilnuję kasy, porządku i ogólnie zarządzam firmą. Zięć na razie pracuje w Niemczech w dużej korporacji, ale podoba mu się nasze przedsięwzięcie, to, że można mieć firmę rodzinną. Na razie, ze względu na warunki płacowe, których ja mu nie mogę zaoferować, zostaje na swoim stanowisku, ale myślę, że kiedyś będzie z nami.

Pracujemy non stop, również w soboty i niedziele. Własna firma to nie jest zwykła praca, ale ciężka orka. Człowiek najemny nie jest w stanie tyle z siebie dać. Dla członków rodziny ta praca jest nieograniczona, dajemy z siebie wszystko. Przy niedzielnych obiadach omawiamy plany na następny dzień: co będziemy robić jutro, jacy kierowcy dokąd pojedą i tak dalej. Człowiek jest już niewolnikiem tego wszystkiego. Najtrudniejsze i najbardziej wyczerpujące jest obciążenie psychiczne. Boję się, żeby nie było jakiejś „wtopy”, żeby dostawy przychodziły do nas na czas i żebyśmy my również dostarczali towar na czas. Dajemy gwarancję należytego wykonania i w przypadku nieterminowych dostaw płacimy bardzo dotkliwe kary, których niestety czasami nie da się uniknąć.

Dlatego postanowiliśmy założyć spółkę i być może kiedyś, gdy będziemy mieli już tego dość, sprzedamy ją komuś. Mam znajomego, który sprzedał swoją firmę hiszpańskiemu koncernowi, a sam jest tam teraz dyrektorem i zarządza tym przedsiębiorstwem. Ja zostawię dzieciom wolną rękę: jak będą chcieli, tak zrobią. Mnie już wiele nie potrzeba, bo do emerytury zostały mi tylko cztery lata.

Współpracujemy z największymi gigantami paliwowo-energetycznymi na rynku. Ja sam nie jestem w stanie już tego wszystkiego objąć, moje możliwości, jak każdego człowieka, są przecież ograniczone, moich dzieci też. W koncernach trzeba mieć olbrzymie pieniądze, żeby wdrażać nowe projekty. Żeby móc konkurować, ciągle inwestujemy w nasz biznes. Z polskimi firmami już się nauczyliśmy rywalizować, ale przychodzą zagraniczni konkurenci, którzy mają produkcję w Maghrebie (Algieria, Tunezja, Maroko). To są koncerny włoskie i hiszpańskie, do Maghrebu mają blisko, a tam pozyskują tanią siłę roboczą. Chińczycy na szczęście jeszcze nie są dla nas konkurencją, bo produkujemy odzież specjalistyczną, której oni nie robią.

Nasza firma jest wzorcowa. Jest na pewno jedną z najlepszych, jeśli nie najlepszą w Polsce w tej branży. Taki rozwój był możliwy dopiero po 1989 r., kiedy „całą parę można było przestać puszczać w gwizdek, lecz na tłoki” i one zaczęły pracować. Wcześniej pamiętam, że nie można było nawet wejść do innych zakładów pracy, nie można było nic kupić. Mając „prywatną inicjatywę”, nie dostawało się punktów na studia.

W latach 70. nie było dobrze przyznawać się do posiadania własnej firmy. Słowo „prywaciarz” brzmiało zawsze pejoratywnie. W tamtych czasach „na fali” było mieć pochodzenie robotnicze. Ja studiowałem w Wyższej Oficerskiej Szkole Pożarniczej, która podlegała pod resort Spraw Wewnętrznych, i tam to już była całkowita klęska, że mój ojciec był „zgniłym kapitalistą”. A przecież pracując tak ciężko, jak pracował, wykorzystywał przecież tylko samego siebie. Z dzieciństwa doskonale pamiętam ciągłe kontrole i rewizje. To nie nastrajało optymistycznie. Ojciec zmarł w 1986 r., więc nie miał okazji zobaczyć intensywnego rozwoju firmy, choć za jego życia też już ładnie ją rozwinęliśmy. Skrzyknęliśmy się w kilka osób, utworzyliśmy konsorcjum i byliśmy na rynku

monopolistami w produkcji kapeluszy. Ale nic nie trwa wiecznie, wszystko się zmienia i trzeba się dostosować do nowych realiów.

Gdybym mógł zacząć jeszcze raz, to chyba zrobiłbym to samo, bo to, czego doświadczyłem, uważam za wspaniałe. Rodzina się przy tym zjednoczyła. Moim zdaniem firma rodzinna cementuje rodzinę, daje też możliwość utrzymania pewnego standardu życiowego. Ale równocześnie ciąży na nas duża odpowiedzialność, mamy liczną załogę i za tych ludzi też czujemy się odpowiedzialni. Trzeba dbać o to, żeby oni również mieli z czego żyć.

Bardzo dbamy o rozwój firmy. Obecnie mamy zamówienia już na dwa lata z góry. Głównym odbiorcą jest przemysł gazowniczy, energetyczny, elektryczny oraz paliwowy, czyli naftobazy i stacje paliwowe. Wszyscy ci ludzie muszą pracować w ubraniach zrobionych ze specjalnych materiałów, które w Europie – poza nami – produkują tylko dwie firmy: włoska i holenderska.

W naszej firmie produkcja stanowi 50% działalności, drugie 50% to handel różnymi artykułami ochrony osobistej, jak rękawice, maski, pochłaniacze. Współpracujemy ściśle z firmą 3M Polska. Jest to amerykański koncern, światowy gigant w produkcji m.in. ubrań ostrzegawczych oraz elementów ostrzegawczych, jak np. taśmy odblaskowe.

Czapki nadal jeszcze szyjemy, m.in. czapki rogatywki dla wojska czy Straży Pożarnej. Ubieramy od stóp do głów pracowników sieci handlowej Carrefour – 33 tys. ludzi. Wszystko, co pracownicy mają na sobie – począwszy od butów poprzez spodnie, spódnice, bluzki, koszule, czapki, fartuszki itd. – pochodzi od nas. Również pracownicy firmy Mastercook ubierani są przez nas od „a” do „z”. W naszej firmie mamy dobrych pracowników, wielu oddanych ludzi, których wyszkoliliśmy i z których jesteśmy teraz bardzo zadowoleni. Zawsze uważałem, że „nie święci garnki lepią” i jeśli ktoś chce się czegoś nauczyć, to zawsze może.

Dziadek mi mówił: – Żaden Małcki nie będzie chodził na gwizdek do fabryki – i ja dobrze zapamiętałem to zdanie. Zawsze widziałem siebie wyłącznie we własnej firmie. Chciałem być sam dla siebie sterem, żeglarzem i okrętem – i tę wizję zrealizowałem.

Myślę, że ojciec i dziadek byliby z nas dumni. Odkąd dołączyły do nas dzieci, firma wygląda inaczej. Park maszynowy, który mamy, to właśnie ich zasługa. Ja się czasami jeszcze wzbraniam przed „nowym”, ale widzę, że niezbędna jest konieczność ciągłego inwestowania w coraz lepsze maszyny, automaty. One może nie zawsze przynoszą zysk ekonomiczny, ale nasz wyrób jest tak skomplikowany, że dzięki maszynom jest tak dobrze uszyty, że inne firmy na dzień dzisiejszy nie są w stanie nas w tym doścignąć. Są to przeważnie maszyny japońskiej firmy Juka. Byliśmy oczkiem w głowie dyrektora tej firmy, który nas w nie wyposażył po preferencyjnych cenach. Często powtarzał, że chciałby mieć taką firmę jak nasza. Niestety zmarł w ubiegłym roku, ale przez wiele

lat nam podpowiadał, jakie maszyny są najlepsze i jak powinniśmy wyposażyc naszą firmę.

Dziś na działce 1,5 ha stoi hala o powierzchni 2800 m², wszystko nowoczesne, ładne. A zaczęło się od małego warsztatu czapniczego pewnego żyda...

NAZYWAM SIĘ ELŻBIETA ROGOWSKA-MAŁECKA, jestem córką właściciela firmy Krystian.

Moja rodzina zawsze żyła historiami rodzinnymi. Były nam przekazywane przez rodziców, opowiadane przy różnych okazjach. Nie raz słuchałam o dziadku, który po przesiedleniu w czasie wojny zajął się szyciem czapek, bo oprócz partyzantki i szycia czapek nie miał nic innego do roboty. I jakoś im się wiodło.

Tata z mamą po ślubie poszli w całkiem inną stronę, bo tata studiował w Wyższej Szkole Pożarniczej w Warszawie i chyba nawet nie bardzo chciał przejmować ten interes. Tym bardziej że było ich trzech braci, a to nie była duża firma, tylko mały zakład rzemieślniczy. W pewnym momencie stwierdzili jednak oboje z mamą, że dziadek podupada na zdrowiu, zaczęli mu pomagać i wreszcie przejęli interes. Okazało się, że mama pomimo braku doświadczenia w szyciu ma do tego smykałkę, że jest „naturalnie uzdolniona” w tym temacie i bardzo dobrze jej to wychodziło.

Z lat dziecięcych najbardziej pamiętam maszyny do szycia i dwie panie, które u nas w domu razem z mamą szyły kapelusze. A ja siedziałam na stole i wywijalam rondka. Tak to się w moich wspomnieniach zaczyna. Tata wyjeżdżał w niedzielę wieczorem lub w poniedziałek wcześniej rano do Wrocławia, bo tam sprzedawał nasze kapelusze. Nie było go najczęściej cały tydzień, wracał dopiero w piątek. Pamiętam pewien dzień, byliśmy wtedy z bratem małymi dziećmi, kiedy tata przyszedł i powiedział, że musi założyć firmę. To był rok 1990. Mama wypisała całą stronę różnych propozycji na nazwę tej firmy, lepszych i gorszych, a tata wybrał spośród nich nazwę Krystian, nikt już nie pamięta dlaczego. Nazwa okazała się dość niefortunna, bo ludzie dzwonią i chcą rozmawiać z Krystianem Małeckim. A poza tym dla tej dość przeciwnej twardej branży to mało pasująca nazwa, ale teraz nie możemy jej już zmienić.

Na początku nie myśleliśmy, że firma rozwinie się tak bardzo. Rodzice mieli po prostu swój interes – mama produkowała, a tata sprzedawał – i tyle. Sprzedawał zresztą nie tylko nasze kapelusze i w pewnym momencie oboje myśleli nawet o zamknięciu produkcji, a zajęciu się tylko sprzedażą, bo jak to się mówi: lepsze deko handlu niż kilo roboty.

Produkcja oznacza maszyny, ludzi, problemy. I rzeczywiście firma była w pewnym momencie w ok. 80% firmą handlową. Teraz jest to mniej więcej pół na pół, chociaż na produkcję przeznaczamy 90% nakładów.

Pamiętam dzień, kiedy tata przywiózł z Wrocławia jakieś ubranie robocze, to był chyba fartuch, i spytał mamę, czy będzie mogła szyc podobne. Mama się bardzo wzburiała, mówiła, że się na tym nie zna, nie umie, nie ma formy i w ogóle nie, nie, nie. Ale już następnego dnia podjęła pierwsze próby przy pomocy zaprzyjaźnionego zakładu szwalniczego. Kiedy okazało się, że na te fartuchy jest rynek zbytu, tata zaczął kupować maszyny, dozbierać zakład i zatrudniać kolejne osoby. W pewnym momencie w domu pracowało już 60 osób, które zajmowały kolejne pomieszczenia. Tata dobudował jeszcze taras i budynek gospodarczy na podwórku, a my mieszkaliśmy na piętrze. W 2000 r. kupił budynki po Gminnej Spółdzielni – to kompletna ruina, która moim zdaniem nadawała się tylko do wyburzenia. Ale tata miał swoją wizję i powoli wyremontowaliśmy to wszystko. Kiedy przenieśliśmy tam maszyny, zajęły one raptem część hal. Pomyślałam wtedy, że cała ta powierzchnia jest chyba dla nas za duża i możemy się po niej gonić. Za niecały rok hala była już pełna i trzeba było kupić następny budynek, do którego przenieśliśmy krojownię.

Kiedy ktoś mnie pyta, od ilu lat pracuję w firmie, to odpowiadam, że od tyłu, ile lat mam. W czasie studiów może trochę mniej się udzielałam, bo studiowałam w Warszawie, a firma znajduje się w Przysusze, ale spędzałam w niej zawsze całe wakacje. Pomagałam bratu robić oferty, pod nieobecność mamy kierowałam produkcją, pilnowałam kolejnych zleceń, zastępowałam kasjerkę. Dziś zajmuję się naszymi kluczowymi klientami i oferowaniem odzieży ochronnej. Klientów szukam według branży. W czasie jednych z targów do naszego dostawcy tkanin podszedł pewien człowiek, skarżąc się, że nie ma odpowiedniego dostawcy odzieży, bo wszyscy go oszukują. Wtedy wskazano mu naszą firmę jako uczciwą i godną polecenia. Ta agentka poleciła nas, chociaż my z nią nie współpracowaliśmy i nie braliśmy od niej tkanin, ale wiedziała, że nie oszukujemy. Od wielu lat znała mojego tatę i brata i wiedziała, że jesteśmy uczciwi. To było dla mnie niesamowicie miłe, że ktoś obdarzył nas takim zaufaniem. Trudno jest dowiedzieć się z rynku czegoś o sobie i dopiero teraz dowiadujemy się, że mamy pozycję firmy uczciwej. Staramy się to konsekwentnie rozwijać.

Poważnym problemem naszej branży jest to, że firmy notorycznie oszukują: kupują pozagatunki, ściągają stoki. Jeśli kogoś obsługuje taka nieuczciwa firma, to z góry jest skazany na to, że dostanie towar poza gatunkiem. W związku z tym ja tak naprawdę nie sprzedaję produktu, tylko edukuję klientów, jak się bronić przed firmami, które próbują oszukiwać. Staram się też uczyć, jakie są normy, bo dzięki temu produkty obronią się same. Zawsze zostawiam klientom namiary do agentów, u których kupujemy tkaniny.

Najważniejsze to zdobyć pierwszego klienta w branży, bo on może cię polecić dalej, a to jest najlepsza reklama.

Ja i mój brat zajmujemy się w firmie sprzedażą i wszystkim, co jest z tym związane. Mama czuwa nad produkcją i powiem szczerze, że zastanawiam się, kto ją kiedyś zastąpi, bo ja się na produkcji nie widzę. Pomimo że trzyma wszystko twardą ręką, to ludzie ją bardzo lubią i podziwiają, bo pracuje równo z nimi. To nie jest taka pani, która siedzi za biurkiem i coś im każe robić. Moim zdaniem to właśnie jest klucz do sukcesu. Od lat ma wszystko pod swoją pieczę, w tym 150 osób na produkcji. Ona wie wszystko, co się w firmie dzieje.

Bratowa zajmuje się kadrami i systemem zarządzania jakością. Teść brata jest handlowcem i ma kontakt z klientami. Tata zajmuje się wszystkim tym, czym powinien zajmować się szef: zarządzaniem i sprawami księgowo-handlowymi. Pracuje z nami jeszcze wujek, a we Wrocławiu stryjek, który prowadzi hurtownię.

Mój mąż pracuje teraz w korporacji i pewnie pozostanie tam jeszcze przez kilka lat. Myślę, że kiedyś przyjdzie do nas, ale on na razie nie chce, by ktoś mu zarzucił, że dostał stanowisko tylko dlatego, że jest zięciem właściciela. Na to nie pozwala mu jego męska duma, więc chce pokazać, co potrafi, w innej firmie. Musi się jeszcze sprawdzić, a ja daję mu wolną rękę i nie będę go zmuszała do przejścia. Ale myślę, mam nadzieję, że najdalej za pięć lat nasza firma rodzinna powiększy się o mojego męża.

Uznaliśmy, że skoro pracujemy razem, to jest sens rozwijać Krystiana. Myślę, że gdyby tata wiedział, że ani ja, ani brat nie chcemy w przyszłości przejąć firmy, to nie tak by ją prowadził, nie tak inwestował i nie tak rozwijał. Myślałby może o sprzedaży, a tak to ciągle myśli o doinwestowaniu, żeby było to jak najbardziej prężnie działające przedsiębiorstwo.

Na początku mąż namawiał mnie na pracę poza rodzinnym przedsiębiorstwem, mówił, że nigdy nie będę czuła, ile jestem warta, jeśli nie spróbuję własnych sił gdzie indziej. Dlatego na studiach pracowałam jako product manager w jednej z firm w Warszawie. Ten rok pozwolił mi na poznanie własnej wartości. Wiem, że nie potrzebuję pracować w korporacji dla kogoś za uścisk dłoni szefa. Potrafię zrobić bardzo dobre projekty, bardzo szybko się rozwinęłam. Nie pozwalali mi stamtąd odejść i przez następne dwa lata wciąż jeszcze do mnie dzwoniли. Wiem, że równie dobrze bym sobie poradziła w każdej innej firmie, więc spokojnie mogłam wrócić do rodzinnej. Gdybym mogła, to bardzo chętnie popracowałabym jeszcze gdzieś, najchętniej w consultingu i bardzo żałuję, że mnie to ominęło, ale była potrzeba, żebym wróciła do swoich, więc musiałam z czegoś zrezygnować. Bardzo lubię robić to, co robię i nie mogłabym zajmować się niczym innym.

Największym problemem pracy na własny rachunek jest to, że sama muszę wyznaczać sobie cele i nakładać obowiązki. Nikt nade mną nie stoi, sama się mobilizuję, sama się



*Od lewej: Amelia i Magda Małeckie (córka i żona Jacka Małeckiego); Teresa Małecka; Helena Małecka; Michał Rogowski (mąż Elżbiety); Elżbieta Rogowska-Małecka.
Z tyłu: Krzysztof Małecki*

organizuję. Nie wiem, czy robię to optymalnie, może dałoby się inaczej, lepiej? Mam za mało pracowników, będę potrzebowała wkrótce asystentki, która będzie mi pomagała i przynajmniej organizowała pracę w biurze.

Z mamą rozumiemy się świetnie. Jedyne nieporozumienia są czasami przez to, że ona patrzy pro-produkcyjnie, a ja pro-kliencko, a to czasami nie bardzo idzie w parze. Ale dzięki temu, że jest moją mamą, mam większą śmiałość upierać się przy czymś, co jest dobre dla klientów i uzyskać to na produkcji. Przy obcej szefowej byłoby mi o to znacznie trudniej zawalczyć.

Myślę, że dzięki uczestnictwu w projekcie „Firmy rodzinne” będziemy mieć w firmie lepszą komunikację z pracownikami. Czasami podejmowaliśmy z rodziną jakieś decyzje, coś ustalaliśmy i zapominaliśmy przekazać to dalej albo robiliśmy to w krótki, suchy sposób: - Trzeba zrobić to i to, tak i tak. A teraz widzę, że warto wytłumaczyć pracownikom całą drogę decyzyjną: dlaczego coś postanawiamy, w jakim celu i do czego zmierzamy. Czasami tłumaczmy się brakiem czasu, ale już wiem, że to jest złe i trzeba to zmienić. Będę nad tym pracowała.

Mam świadomość, że dla pracowników to był stres, kiedy razem z bratem przejmowaliśmy firmę, bali się tego. Widziałam, że kiedy Jacek wchodził na szwalnię, to wszystkie kobiety się prostowały, myślały: „o, młody szef idzie”. On jest bardzo dokładny, widział wszystkie błędy i zwracał im na nie uwagę. Więc się nauczyły, że muszą być dokładne.

Pracownicy zobaczyli, ile wkładamy w firmę serca i czasu, i się do nas przekonali. Dziś bardzo dobrze się nam z nimi współpracuje.

Półtora roku temu na rynku był kryzys, zwolniliśmy ok. 30 osób. Wszyscy się bali, my również, bo zamówienia zmniejszyły się dość poważnie. Zintensyfikowaliśmy wtedy nasze działania, robiliśmy mnóstwo nowych wzorów dla klientów. Siedziałam cały czas na szwalni, by wszystko było zrobione tak, jak chciałam, i wygrywaliśmy przetargi. Pracownicy widzieli, że wkład ich pracy procentuje, że to od nich zależy, jak bardzo dopracują wzór, z którym ja potem idę do klienta. Mam taki nawyk, że po wygranej przetargu zawsze przychodzę i mówię im, że to dzięki ich pracy wygraliśmy, albo że zostaliśmy pochwaleni, że coś się spodobało.

Niedawno braliśmy udział w akcji ofertowej na całą Europę. Do przetargu stanęły 24 firmy z całej Europy. Zajęliśmy pierwsze miejsce pod względem jakości i serwisu. Wszystko mieliśmy na najwyższym poziomie, ale przegraliśmy ceną.

Mam jednak poczucie spełnienia. Spotkanie i negocjacje były w Niemczech. Siedziałam tam i przez pierwsze pół godziny aż się czerwieniłam, bo słuchałam samych superlatyw na nasz temat, jakie to wszystko świetne. Spisałam sobie to wszystko, wypełniłam taki arkusz ocen, posłałam na produkcję i pokazałam to dziewczynom: – Patrzcie, takie oceny dostałyśmy.

Mam nadzieję, że pracownicy widzą, że nie jestem tylko córką szefa, która nic nie robi. Oddajemy firmie całych siebie również po to, aby i ludzie mieli pracę, bo jedni od drugich zależyśmy.

Przysucha to małe miasteczko. Kiedy wszyscy wracają stąd na weekend do domu, to zostaje tu może 8–10 tys. mieszkańców. Po Horteksie jesteśmy drugim największym pracodawcą na lokalnym rynku. Wiele osób dojeżdża do pracy u nas z okolicznych wiosek. Pracują w Krystianie niemal całymi rodzinami. Znam tych ludzi, znam ich rodziny, wiem, komu urodziła się wnuczka.

Kiedy byłam dużo młodsza, to trochę żałowałam, że nie jesteśmy na przykład branżą kosmetyczną, bo fajniej byłoby sprzedawać perfumy niż ubrania robocze. Teraz już tak nie uważam, bo tak naprawdę to branża nie ma znaczenia. Jedynym minusem tego, co produkujemy, jest może to, że stale jestem przeciążona, bo chodzę z wielkimi torbami i czasem nie mieszczą się w drzwiach.

Lubię kontakty z ludźmi, lubię się z nimi spotykać i to jest najprzyjemniejsza część mojej pracy.

Dziś na wykładzie usłyszałam, że dzieci należy wychowywać nie tak, aby znalazły dobrą pracę, ale tak, aby dawały pracę innym, i to jest dla mnie klucz do sukcesu. Moim marzeniem jest, żeby firma miała określoną pozycję na rynku, dając mi niezależność. Pragnę, by to był gotowy produkt, który będziemy mogli przekazać dzieciom, jeśli

będą chciały, albo go sprzedać na rynku. I tak, jak budował i buduje ją tata, dla którego firma była zawsze jego ukochanym, najmłodszym dzieckiem, tak i ja wkładam w nią całe serce.

Urszula Hoffmann, wrzesień 2010

Oficjalnie o firmie:

Przedsiębiorstwo wielobranżowe „Krystian”: firma trzypokoleniowa działająca w branży odzieżowej od roku 1942. Zakład mieści się w miejscowości Przysucha. Obecnie zatrudnia ponad 200 osób.

Zakres działalności: produkcja odzieży zawodowej, ochronnej i korporacyjnej, dystrybucja środków ochrony osobistej i systemów higienicznych. Krystian posiada certyfikat ISO 9001, który gwarantuje wysoką jakość produktów i usług. Ich szwalnia wyposażona jest w nowoczesne maszyny sterowane cyfrowo, przygotowanie produkcji CAD oraz automatyczny rozkrój.

www.krystian.com.pl

ANRO

Twój partner na drodze do poprawy bezpieczeństwa

NAZYWAM SIĘ STEFAN ROTARSKI, jestem prezesem firmy poligraficzno-handlowej ANRO – Anna Rotarska z Zawiercia.

Firma rozpoczęła swoją działalność 26 lat temu, 19 kwietnia 1985 roku. Pomysł przyszedł w wyniku przemyśleń, co robić, by zapewnić dobrą przyszłość naszej rodzinie. Wiedziałem już, że na wysokich stanowiskach tylko się „bywa”, a nie „jest” i chciałem stworzyć coś, co będzie trwało niezależnie od decyzji ludzi ustawionych wyżej ode mnie. Poprosiłem więc swoją małżonkę Annę, by się zwolniła z pracy – dawnej fabryki opakowań blaszanych – i założyła firmę. Ja piastowałem wtedy kierownicze stanowisko w handlu, postanowiłem na razie nadal tam pozostać. Pół roku czekaliśmy na pozwolenie z Ministerstwa Kultury i Sztuki, by uruchomić jednoosobową działalność gospodarczą pod nazwą Pracownia Sitodruku, w końcu przyszło i mogliśmy zaczynać.

Chcieliśmy produkować znaki bezpieczeństwa: instrukcje BHP, przeciwpożarowe, oznakowania wyjść ewakuacyjnych i tym podobne. Robiło się je wtedy na blasze albo płytkach pcv, których oczywiście na rynku brakowało. Płytki można było importować, ale do tego potrzebny był „wsad dolarowy”. Do „wsadu” brakowało nam wujka za granicą. W końcu jednak udało się nam kupić płytki z zakładów Erg w Wojciechowie. Pracowaliśmy ciężko, zarywając noce, a to, co wyprodukowaliśmy, woziliśmy w paczkach na pocztę rowerem. Kilka miesięcy później żona urodziła syna, Łukasza, który rósł razem z firmą. Córka Małgosia miała wtedy cztery latka, a Joanna pięć i pół roku.



Stefan Rotarski podczas targów bezpieczeństwa, lata 80.

Działalność rozpoczęliśmy na 24 m² i z czasem trzeba było się rozbudować. Ochotniczy Hufiec Pracy rozbierał akurat swoją siedzibę w Zawierciu – dwa baraki segmentowe – i od nich zdobyliśmy dwie budki. Wszystkie urządzenia zrobiliśmy sami – ramki, stoły. Na rynku nic nie było i musieliśmy radzić sobie we własnym zakresie.

Gdy ANRO zdobyła sobie pozycję na ryku – przyszedł rok załamania gospodarczego. Reformy w latach 1989/1990 były bardzo mocnym uderzeniem, ściągały nas w dół. Nastąpiła wymiana pieniędzy i trudno było przewidzieć, jak wszystko dalej się potoczy. Panowała wolna amerykanka – nikt nie egzekwował przepisów, nie było konieczności zamieszczania znaków, instrukcji. Liczyła się wtedy euforia, możliwość brania spraw w swoje ręce i zakładania własnych biznesów. Pamiętamy leżaki rozstawione przed sklepami, na schodach, wszędzie – rodacy wykładali i sprzedawali rzeczy z zagranicy. Nikt się niczym nie przejmował, więc w tym okresie instytucje odpowiedzialne za bezpieczeństwo zwyczajnie ucichły.

Na szczęście byliśmy już na tyle mocni, że tę próbę wysadzenia z siodła udało nam się przeczekać. Po dwóch latach, w roku 1991, weszły nowe zasady porządkujące system ewakuacji w Polsce. Zarządzono używanie nowych znaków bezpieczeństwa, już fotoluminescencyjnych, czyli świecących w ciemności. Gospodarka otrząsnęła się, wchodząc w boom rozwojowy. I nagle w całej Polsce potrzebowano znaków, a było tylko kilka firm, które je produkowały: jedna z Warszawy, jedna z Gdańska oraz my, czyli Zawiercie – Kromolów.

I tak udało mi się rozwinąć i ustabilizować firmę w zasadzie bez żadnego kapitału. Inwestowaliśmy to, co zarobiliśmy. Rozbudowaliśmy halę i zaczęliśmy się zastanawiać, co dalej? Wtedy dzięki targom rozpoczął się także ruch marketingowo-informacyjny. To na nich zdobywaliśmy wiedzę, wymieniając doświadczenie z innymi producentami, i poznawaliśmy oczekiwania klientów. Wystawialiśmy nasze produkty w całej Polsce, a także za granicą, gdzie oglądaliśmy nowe maszyny i gdzie otwierały nam się oczy na problematykę naszej specjalizacji. Przecież wtedy nie było szkół, które by tego wszystkiego uczyły.

W podróżach do Mediolanu, Paryża czy Düsseldorfu zawsze towarzyszyła mi córka, Małgosia, która miała już wtedy 16–17 lat, znała angielski i dzięki temu mogła mnie wspierać. To były bardzo fajne czasy.

W roku 1996 nastąpił niezwykle ważny moment w rozwoju firmy. Podjąłem wtedy decyzję, że drugą gałęzią naszej produkcji będzie fleksografia. Kupiłem angielską maszynę fleksograficzną.

Kolejna ważna chwila to przenosiny firmy. W zakładzie mieszczącym się za domem pracowało na stałe już 20 osób. I ten tłumek wchodzący i wychodzący przez nasze podwórko kilka razy dziennie robił się dość uciążliwy. W tym czasie odbywały się

wyprzedaże różnych obiektów. Podczas jednej z nich kupiłem dużą halę – 1,2 tys. m² – po czym przystąpiłem do jej adaptacji. Był to proces bardzo kosztowny, przeprowadzony etapowo, dzięki czemu nadal udawało mi się inwestować z własnych środków. Najpierw jedna trzecia, potem druga – a w końcu całość. I tak 1 września 1999 roku przeprowadziłem się w nowe miejsce. Znowu zaczął się rozwój firmy: nowe technologie, nowe farby, zwiększyliśmy zatrudnienie.

W roku 2000 otrzymaliśmy status zakładu pracy chronionej, bo zaczęliśmy zatrudniać osoby niepełnosprawne. Wszystkie stanowiska, które stworzyliśmy przy pomocy funduszy urzędu pracy czy innych instytucji wspierających – istnieją do tej pory. Mam wielką satysfakcję z tego, że wykorzystałem wszystkie dotacje, które były dostępne na tworzenie tych stanowisk i że ten zakład pracy chronionej trwa do dzisiaj.

Rok 2002 to pierwsza decyzja o skorzystaniu z kredytu bankowego. Wykorzystałem go na zakup maszyny fleksograficznej firmy Gallus o najwyższym standardzie w tym segmencie. W ten sposób rozwinąłem fleksografię. Po targach w Monachium w 2007 roku firma zakupiła nowoczesny park maszynowy, dbając o rozwój sitodruku.

Mogę powiedzieć, że z funduszy europejskich skorzystałem na tyle, na ile było mi to potrzebne. Pomijam problemy związane z pisaniem wniosków, które jak tylko gdzieś brakowało przecinka, to były odrzucane. Wtedy wysyłało się je na nowo. Na początku próbowaliśmy je pisać samemu, jednak trzeba było podeprzeć się fachowcem, bo decydowały drobiazgi, które nie powinny mieć znaczenia.

ANRO jest naprawdę dobrym miejscem pracy. Motywujemy pracowników nie tylko najlepszymi warunkami, ale też przyjemnościami – organizujemy pikniki firmowe i wycieczki rowerowe, mamy za sobą Wielką Galę 25-lecia firmy, kiedy wręczyliśmy nagrody wszystkim pracownikom, a tych, którzy są z nami od początku, wyróżniliśmy specjalnymi statuetkami z brązu, które zaprojektował prof. Jerzy Nowakowski z ASP w Krakowie. Otrzymali je także stali klienci. Sami przez te 25 lat działalności też zdobyliśmy wiele nagród. Na przykład w czasie targów SAWO w Poznaniu otrzymaliśmy dwa złote medale za nasze produkty. Bardzo cenimy sobie pierwsze miejsce w konkursie Pracodawca – Organizator Pracy Bezpiecznej. Były też „Lodołamacze”, jako że łamiemy bariery zatrudnienia osób niepełnosprawnych, i wiele innych, które sprawiają wielką satysfakcję.

Nasze produkty sprzedajemy przez sieć dystrybutorów w Polsce. Rozwijamy też rynek zagraniczny. Pomocny był w tym udział w targach BHP A+A w Düsseldorfie, a także w targach PPOŻ Interschutz w Hanowerze. Współpracujemy między innymi z firmami z Niemiec, Holandii, Szwajcarii, Szwecji i Litwy. Nie opuszczamy żadnych targów, budujemy na nich swoją pozycję, markę i poznajemy konkurencję, z którą się szanujemy i wzajemnie odwiedzamy. To jest rynek, który wymaga ciągłego doskonalenia,

glówkowania, jak lepiej informować społeczeństwo, więc wymiana wiedzy jest bezcenna. Wszystko, co robimy, ma na celu zwiększenie bezpieczeństwa ludzi, żeby wiedzieli, co robić w przypadku zagrożenia.

Przez pierwsze 10 lat od powstania ANRO ja cały czas kierowałem także handlową spółką spożywczą SPOŁEM w Zawierciu. Jak moja firma rozwinęła się na tyle, że przestała być tylko czymś dodatkowym, podziękowałem pięknie za stanowisko w SPOŁEM i zostałem na swoim – ale tamta praca to również istotny kawałek mojej historii. Odszedłem, bo inspirowała mnie własna działalność. Na stanowiskach, nawet tych bardzo wysokich, zawsze jest się uzależnionym od kogoś. A tu samemu podejmuje się decyzje i samemu kontroluje, co dalej robić. Nie ma rady nadzorczej ani innych czynników politycznych czy instytucjonalnych wpływających bezpośrednio na twój los. Są ograniczające ustawy, ale istotą działania przedsiębiorcy jest to, że może tworzyć to, co sobie zamarzył.

Gdy zakładałem własną firmę, kierowałem się po prostu tym, co jest potrzebne na rynku. Miałem 35 lat i nie byłem przygotowany zawodowo w dziedzinie poligrafii, ale do zarządzania – tak. Pierwszym etapem mojej zawodowej edukacji było technikum mechanizacji rolnictwa w Cieszynie. Bardzo to sobie cenię, bo to była szkoła życia, jakich dziś już nie ma. Co tydzień jeździliśmy do warsztatów na praktyki: ślusarstwo, stolarstwo, tokarstwo, maszyny, urządzenia techniczne, nauka jazdy i tym podobne. Brałiśmy udział w praktykach zawodowych – oraliśmy pole, jeździliśmy na żniwa. Tak przygotowano nas do pracy w rolnictwie. W szkole myślałem, że będę rolnikiem, ale stamtąd poszedłem na kolej. Zostałem maszynistą trakcji spalinowej, a wieczorowo kończyłem studia nauczycielskie na Uniwersytecie Śląskim, gdzie byłem bardzo aktywny społecznie, bo pracowałem w ruchu młodzieżowym. Tak uczyłem się relacji międzyludzkich, a kiedy zostałem przewodniczącym, rozpoczęła się moja nauka kierowania ludźmi. To było bardzo ważne doświadczenie. Potem w innych miejscach przechodziłem różne szczeble zarządzania. W końcu zostałem kierownikiem wydziału handlu, a potem prezesem spółdzielni.

To się brało z życia. Ktoś, kto decydował o tym, że mogę pełnić taką rolę, dostrzegł we mnie cechy dobrego organizatora, kogoś, kto szybko się uczy, potrafi być wymagający, ale potrafi też zrozumieć drugiego człowieka, jego motywacje, problemy.

Nie wiem, skąd się to u mnie wzięło. Rodzice nie mieli własnego biznesu, byli skromnymi osobami. Mama zajmowała się małym gospodarstwem rolnym, ojciec jako mistrz elektryk przez całe życie aż do emerytury przepracował na kolei. Opuściłem dom rodzinny praktycznie już w 14. roku życia, bo ucząc się w Cieszynie, mieszkalem w internacie. Od tego czasu kontakt z rodzicami miałem raz w miesiącu, gdy na niedziele przyjeżdżało się do domu. Niemniej ojcu udało się zaszczerpić we mnie dokładność

w pracy: – Choćbyś miał wyrzucić to, co dziś robisz, zawsze rób to dobrze – pamiętam, jak to powtarzał. Zawsze kierował się zasadą dobrej jakości.

Kiedy wchodziłem w życie zawodowe, to myślałem, że pójdę w kierunku rolniczym, ale jak wielu osobom, tak i mnie los wykreował nową drogę.

Sporą część życia poświęciłem, działając obywatelsko. Byłem wybierany trzykrotnie radnym Rady Miasta. Po 12 latach odszedłem, bo uznałem, że firma jest na tyle rozwinęta, że wymaga mojej pełnej uwagi, a dla mnie bycie radnym to nie tylko chodzenie na sesje i pobieranie diety. Mam swój wkład w rozwój miasta, poświęcałem czas na sprawy jego mieszkańców.

Radnym zostałem, jeszcze pracując w SPOŁEM. Zaczęło się od tego, że utworzyło się stowarzyszenie, które było niezależną alternatywą wyborczą w naszym mieście. To była opcja niepartyjna, ale stanowiła opozycję do AWS, bo gdy ludzie Solidarności przejęli władzę, to okazało się, że niewiele potrafią. To był czas, kiedy wielu prezesów i innych dyrektorów musiało się pożegnać ze stanowiskami. Wybór nie tylko zależał od kandydata, ale też od tego, jakie były naciski na ludzi. W moim przypadku okazało się, że ważna jest także fachowość, bo ludzie nie ulegli presji, stanęli za mną. Uznali, że prezes osiąga dobre efekty, to czemu mają im narzucić kogoś innego? Ich poparcie było dla mnie bardzo budujące, więc z ludźmi, z którymi działałem w Radzie Nadzorczej, jeszcze intensywniej zaczęliśmy współpracować, udowadniać, że można jeszcze lepiej rozwinąć spółdzielnię. Dzięki temu trwa ona do dziś, a wiele innych się rozleciało. Oczywiście teraz to już zasługa mojej następczyni, która pracowała jeszcze ze mną, a teraz jest jednym z najdłużej działających prezesów, bo już 15 lat.

Zakładając ANRO, planowałem, że ma utrzymać rodzinę. Dałem jej perspektywę rozwoju na dalsze lata. Teraz wiem, że firma ma kontynuować swoją działalność. Moim celem stało się przygotowanie dzieci do sukcesji, skoro mają podstawy i możliwości dalszego jej rozwoju. Nigdy nie wywierałem na nie presji przejścia firmy, ale mówiłem, że chciałbym, by tak się stało. Próbowałem je namówić na szkoły poligraficzne, ale wybrali zarządzanie. Twierdzą, że daje im to pogląd na całość. Ja sam już nie pamiętam, jak to było ze mną – co chciałem robić, jak byłem mały. Konstruowaliśmy z kolegami wózki, zakładaliśmy kierownice – intrygowała mnie mechanika, ale poszedłem w stronę organizacji i zarządzania. Jestem trzecim dzieckiem moich rodziców. Poszedłem we własną działalność gospodarczą, a siostra i brat dalej pracowali na kolei. Ojciec mówił, że państwowa kolej jest najlepsza i najpewniejsza. Szedłem dwoma torami – zachowałem posadę, a jednocześnie tworzyłem coś swojego. Wiedziałem, że potrafię to połączyć, choć to nie było proste.

Trzeba odwagi, żeby iść własną drogą. W jej przejściu niezwykle ważną rolę pełniła i pełni dalej moja małżonka – Anna. Pragnę podkreślić, że gdyby nie ona, firmy by nie

było. Konsultuję z nią wiele rzeczy, pytam ją o zdanie – ale nie ma nerwówek. Żona nigdy nie wtrącała się do zarządzania.

W firmie musi być jeden kierownik i jednego trzeba słuchać. A często w małżeństwach są spięcia – jedno chce iść w jedną stronę, drugie w przeciwną – i biznesy się rozsypują. Anna jest właścicielką, ale wspólnie tworzymy organizm zarządzania. Podejmowanie decyzji o wydatkach, kupnie urządzeń, kierunkach rozwoju i strategii – to rodzi się w mojej głowie, a żona pomaga, bo ma stanowisko w firmie w dziale handlowym, kontroluje sprzedaż i wysyłki.

Dla mnie podstawą skutecznego zarządzania jest zdolność przekonania ludzi, że pracujemy nie tylko dla siebie, ale że tworzymy zespół i idziemy razem. Kto nie chce, musi odejść albo czasami objąć inne stanowisko. Bo jeżeli człowiek czuje satysfakcję z wykonanej pracy, to identyfikuje się z firmą, a jeżeli do tego dojdą przyzwoite zarobki, to tym bardziej. To musi być powiązane, ale zarobki nie są najważniejsze, tylko to, co człowiek robi. Nie ma idealnego sposobu na dobre funkcjonowanie zespołu. Trzeba dopasowywać różne rzeczy w trakcie rozwoju firmy. Szkoły, które mówią, co robić, tylko pomagają w podejmowaniu decyzji, ale trzeba umieć tę wiedzę wykorzystać w odpowiednim momencie.

Człowiek nigdy nie ma pewności, że to, co czyni, przyniesie dobre efekty. Gdy decydowałem o rozwoju fleksografii, nie wiedziałem, czy to przyniesie zyski. Ryzyko istnieje zawsze. A może po drodze będzie załamanie koniunktury i zostaniesz z ogromnym kredytem do spłacenia? Ileż to różnych firm padło? Można ułożyć biznesplan, wyliczyć, ile się wydrukuje etykiet, kontrakty mogą być podpisane – a tu coś się zmienia i koniec.

Moja rada dla wszystkich przedsiębiorców jest taka, że nie można przeznaczyć całego kapitału na inwestycje, bazując tylko na kredycie. Bo może nadejść trudny czas i jak się nie będzie miało własnej rezerwy, żeby zasilić budżet firmy, to ona padnie. Właśnie w taki sposób padały giganty. Im większa firma, to tego kapitału potrzeba więcej. Dlatego staram się inwestować ostrożnie. Tu trzeba mieć troszeczkę nosa – umieć podejmować ryzyko, ale nie za duże. I jeszcze raz podkreślę, że warto działać dwutorowo.

NAZYWAM SIĘ ŁUKASZ ROTARSKI, mam 25 lat, pracuję w firmie ANRO.

Moja kariera zawodowa rozpoczęła się rok temu. Wcześniej kończyłem Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie oraz Zarządzanie Projektami Międzynarodowymi w Wyższej Szkole Europejskiej im. ks. Józefa Tischnera.

Praca w korporacji nigdy mnie nie interesowała, bo tego rodzaju organizacje są nastawione tylko na zysk, a pracownik jest trybikiem w wielkiej strukturze. Ciężko jest się wyróżnić, awansować, być za cokolwiek odpowiedzialnym. Z kolei praca w administracji rządowej przestała mnie interesować, gdy przed ukończeniem magisterium odbyłem staż w Ministerstwie Skarbu Państwa i zobaczyłem, jak to wygląda. Nie nauczyłem się tam niczego, a jedynie zaobserwowałem, jacy ludzie pracują na jakich stanowiskach i jak podchodzą do obowiązków. Zniechęciła mnie bierność. Na stażu byłem z kolegą z roku – obaj byliśmy otwarci na zadania, chodziliśmy do dyrektora departamentu z prośbą, by nam coś wyznaczył, a ten spławiał nas ciągle tym samym tekstem: „Spokojnie, jeszcze trochę, na pewno coś dostaniecie i będziecie zostawać po godzinach”. Nic nie dostaliśmy za wyjątkiem kilku mało znaczących spraw w piątek po południu, kiedy wiadomo było, że nikt się z tym już nie wyrobi. Nie mieściło mi się to w głowie – przychodzi człowiek pełen zapału do pracy, a to jest odgórnie wygaszane, bo ludzie albo są przyzwyczajeni do nieróbstwa, albo im się wydaje, że i tak dużo robią.

Po powrocie na Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie okazało się, że zapomniano o nas, stażystach, likwidując nasz kierunek. Usłyszeliśmy, że jak chcemy dyplom, to trzeba iść na inną specjalizację i zaliczać od nowa. Trzeba było dużo kombinować, żeby to sfinalizować, ale się udało. Ostatecznie ukończyłem kierunek Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze, który wcześniej nazywał się Stosunki Międzynarodowe. Najwyraźniej komitet odpowiadający za innowacje na uczelni nudzi się i postanowili co roku zmieniać nazwy. Pracę dyplomową na pierwszej uczelni obroniłem we wrześniu 2009 roku, obrona drugiej magisterki przyszła rok później, zaraz po tym rozpocząłem pracę w ANRO. Akurat tak się złożyło, że początek mojej pracy to także początek mojego udziału w projekcie „Firmy rodzinne”. A więc nie dość, że rośłem razem z firmą, jak zaznaczył mój tata, to teraz się jeszcze rozwijam z projektem.

Firmę rodziców kojarzę od zawsze. Najpierw była mikrofiremką, w której pracowali tylko rodzice, potem kilku pracowników, których z czasem przybywało. Dla mnie naturalną rzeczą było, że na naszym podwórku ciągle są pracownicy. Część dzieciństwa spędziłem w firmie, obserwowałem, rozmawiałem z ludźmi. Pamiętam zapach farby i rozpuszczalnika, pamiętam drukarzy, jak pracowali na takich specjalnych sitodrukowych stołach, albo grafików. Ludzi pamiętam najlepiej, bo to oni przede wszystkim kojarzą mi się z firmą. Zawsze postrzegałem ANRO jako wspólne działanie rodziców, ale kierunki wytyczał ojciec. O tym, że będę z nimi pracował, zacząłem myśleć pod koniec liceum, kiedy uczestniczyłem w targach. Wcześniej nie pamiętam, bym w ogóle zastanawiał się nad pracą. Muszę przyznać, że miałem komfortową sytuację: mogłem skupić się na nauce i własnych sprawach. Rodzice nigdy nie sugerowali, czym mam się zająć w dorosłym życiu. Zawsze czułem, że mam pod tym względem zupełnie wolną rękę.



Przed siedzibą ANRO w Zawierciu. Od lewej: Stefan, Anna, Małgorzata i Łukasz Rotarscy

W domu nauczyłem się konsekwencji – jak coś rozpocznę, to chcę to dokończyć. I systematyczności.

W firmie zajmuję stanowisko specjalisty do spraw usług i reklamy, ale moja funkcja nie jest jeszcze do końca sprecyzowana. Zgłębiam każdy etap pracy poszczególnych działów, dokładnie obserwuję i zastanawiam się, co można zmienić pod kątem jeszcze lepszej organizacji. Przez cały czas, jaki mam na obserwację (a będzie to jeszcze trochę trwało), prowadzę sobie taką „księgę zmian” i w pewnym momencie ją otworzę. Część z tego, co tam jest zapisane, będę chciał wprowadzić w życie. Już zanotowałem m.in. doskonalenie strategii, poprawę organizacyjną i komunikacyjną pomiędzy działami i pracownikami.

Każda zmiana jest trudna. Już przekonałem się, że rodzi opór, więc trzeba dobrze się przygotować. Ludzie są przyzwyczajeni do schematów działania. Ja, choć prawie wychowałem się w firmie, tak naprawdę przychodzę z zewnątrz – mam większy dystans i patrzę na pewne rzeczy inaczej. Chciałbym, by propozycje, które padną z mojej strony, były rozważone, szlifowane, usprawnione, nawet krytykowane – byle konstruktywnie, a nie tak, że ktoś nie chce czegoś zrobić, bo po prostu nie i już. Przymierzamy się do wprowadzenia nowego, komputerowego systemu usprawniającego zarządzanie i proces produkcyjny. Ludzie reagują bez entuzjazmu na taką informację. A to nie jest tak, że wszystko wprowadzi się z dnia na dzień, tylko krok po kroku.

W firmie pracuje wiele osób z naszej rodziny. Zawsze postrzegałem tę rodzinność ANRO jako coś bardzo fajnego. Nie wiem, czy czułem dumę? Chyba nie, bo to określenie sugeruje wyniosłość. Raczej zadowolenie, że jest to coś własnego, opartego na pracy

bliskich, ich wyrzeczeniach, z czego mogą czerpać inni członkowie rodziny i wszyscy pracownicy.

Muszę przyznać, że jak porównuję ANRO z innymi miejscami pracy, to klimat u nas jest bardzo pozytywny. Ta otwartość, jakaś taka dobra chemia to efekt wielu rzeczy, ale duży wpływ ma tu charakter naszej mamy.

Można z nią porozmawiać na każdy temat i ludzie się do niej zwracają ze wszystkim. Ojciec jest bardziej wymagający i surowy – to się fajnie równoważy, ale nie można powiedzieć, że on jest groźny czy autorytarny. U nas nie jest tak, że ktoś podejmuje decyzje na górze i wszystko ma być realizowane według instrukcji. Zawsze to pracownicy mają pierwsi szansę, by wyjść ze swoją inicjatywą. Jeśli nie zostanie wykorzystana, to konkretna decyzja wychodzi od szefostwa, ale nic nie jest narzucane bez wcześniejszej konsultacji. A potem też zawsze można przyjść i porozmawiać.

Wiem, że chcę zostać w firmie rodziców. W dużej mierze jest to zasługa projektu „Firmy rodzinne”, który pozwolił mi odkryć, że ANRO to duży skarb.

Mam nadzieję, że budowa marki firm rodzinnych w Polsce będzie trwała. Planuję, by w naszej okolicy, w centrum Jury Krakowsko-Częstochowskiej spróbować stworzyć coś na kształt koła, które zwiąże lokalne firmy rodzinne. A jest tu nas naprawdę sporo. Będzie to mój krok w kierunku zacieśniania naszego środowiska. Chciałbym, żeby tego rodzaju lokalne inicjatywy zbudowały długotrwałą, mocną platformę wzajemnego wsparcia i współpracy przedsiębiorców rodzinnych w całym kraju.

NAZYWAM SIĘ MAŁGORZATA BORYSIEWICZ, jestem córką Stefana i Anny Rotarskich i siostrą Łukasza.

Od chwili powstania ANRO zawsze była takim naszym drugim domem. Mieściła się na tyłach podwórka i codziennie spędzaliśmy tam sporo czasu.

Moje pierwsze wspomnienie to dwie budki, w nich dwa okna, a ja jako dziecko tam wchodzę. W jednej budce stoją ręcznie zrobione regały, gdzie wujek drukuje na sicie, a ja odbieram te formatki i wkładam między drewniane szczebelki regałów, żeby się suszyły. Taki mam obraz przed oczami: mokra formatka oraz instrukcja BHP z czerwonym paskiem na krzyż. Dziś wszystko wygląda zupełnie inaczej, firma w porównaniu do tamtych budek jest bardzo duża. Do działu handlowego wchodzi się przez portiernię, a w firmie pracuje dużo więcej osób – około 70, ale ja nadal wszystkich znam.

Gdybym mieszkała w Zawierciu, to od razu bym się zdecydowała na pracę u rodziców. Bardzo mi się podoba firma, to że założyli ją rodzice, że trwa, rozwija się. Lubię

jej atmosferę. Ale mieszkamy z mężem w Krakowie i nie chcę się stąd wyprowadzać ze względu na dzieci – życie tutaj daje im większe możliwości. Jednak nie chcę też rezygnować z pracy u rodziców. Zamierzam jakoś pogodzić odległość. Nie jest ona tak straszna, 70 kilometrów, ale codzienne dojeżdżanie przy małych dzieciach byłoby męczące. Myślę, jak to rozwiązać, ale nie mam wątpliwości, że po kilku latach w domu nadszedł dla mnie czas, by zająć się bardziej sobą. Żeby nie wiem jak człowiek kochał swoje dzieciaczki, męża, życie rodzinne, przychodzi taki moment, że chce się już mieć kontakt ze światem zewnętrznym. Mój syn skończył dwa lata, córka sześć, tak więc ona idzie w tym roku do szkoły, mały do przedszkola, a ja wracam do pracy.

Chciałabym, by to, co będę robiła w firmie, było w harmonii z moimi przemyśleniami. Marzę o stanowisku, które będzie mi sprawiało satysfakcję. Bym budziła się rano i mogła myśleć: „Super, idę do pracy, mam wiele rzeczy do zrobienia, ale wiem, że robię to z sensem”.

Skończyłam zarządzanie i marketing, ale zarządzanie jako takie mnie nie pociąga. Mam inny charakter niż tata. Jestem spokojniejsza i wołałabym mieć konkretną pozycję w firmie, a nie być jej szefem. Chciałabym wiedzieć, że to jest moje biurko, mam taki a taki zakres obowiązków i robię wszystko, by wywiązać się z nich jak najlepiej.

Praca dla mnie to praca stacjonarna, więc na pewno nie jako handlowiec. Chciałabym też mieć pewną kontrolę nad tym, co się dzieje w firmie. Pewnie najbardziej odpowiadałby mi sektor finansowy. Zresztą zawsze pomagałam w tym obszarze – banki, przelewy, rozliczanie utargu, kasy. Może dlatego, że zawsze byłam skarbnikiem w klasie, jest mi to bliskie.

Pragnę mieć w ANRO swoją działkę, najlepiej finansową, którą będę opiekowała się jak najlepiej. Myślę, że tato i mama też chcieliby, byśmy z nimi pracowali. To mi się wydaje takie naturalne, taką właściwą kolejną rzeczą.

Zawsze chciałam być nauczycielką, ale potem mi się pozmieniało i do czasu podjęcia studiów wiedziałam tylko tyle, że nie będzie ze mnie prawnik ani lekarz, więc poszłam na zarządzanie. Zawsze w tyle głowy była myśl, że jest ANRO, rozwija się i to jest naprawdę fajna sprawa. Życie tak mi się potoczyło, że pracę rozpoczęłam w innej firmie w Krakowie, ale z firmą rodziców zawsze czułam się bardzo związana i coś tam robiłam. Zresztą jak byłam mała, często wyjeżdżałam z tatą w podróże służbowe, które bardzo lubiłam. Najlepiej pamiętam targi we Francji. To chyba był pierwszy nasz wspólny wyjazd. Tata chciał się przyjrzeć, jak technika idzie do przodu. Pamiętam ogromne plakaty, wydruki wielkoformatowe, maszyny fleksograficzne, drukowanie etykiet. Mam przed oczami plakaty pełne kolorów – na każdym stoisku była reklama danej firmy pokazująca, co ona może wydrukować, i wszędzie tęcze barw. I pamiętam moje zdziwienie, bo u nas jeszcze tego nie było.

U rodziców chyba przede wszystkim podziwiam wytrwałość. Tata spaja tych ludzi, całą firmę, bez niego by jej nie było. A mama otacza wszystkich skrzydłami swojej troskliwości i opieki, co jest odwzajemniane dużą sympatią. To dzięki mamie jest tak fajna atmosfera w firmie. Każdy się do niej zwraca się: „Pani Aniu” albo „Szefowo”, ale tak miło, bez sztuczności. Tatę zawsze podziwiałam, że ma pomysły, taką zdolność do tworzenia. To już chyba nie jest żyłka, tylko aorta albo cały układ krwionośny przedsiębiorczości. Czasami wydaje mi się, że on nigdy nie odpoczywa. Spotykamy się, ale on jest myślami gdzie indziej, już zastanawia się, co tam trzeba zrobić, rozwiązać, pozmienić. Mam wrażenie, że on cały czas nad czymś pracuje. Zawsze mi to imponowało, że on nie ma stresu przed rozmowami, przemówieniami, że zawsze wie, co powiedzieć. Tata kocha pracę. Myślę, że jakby jej nie miał, nie byłby szczęśliwy. Firma to jego czwarte dziecko. Pamiętam, ile rodzice poświęcili jej nieprzespanych nocy. Ileż razy mama do świtu skrobała tabliczki, poprawiając ręcznie, skalpelem defekty druku, instrukcję za instrukcją, potem je pakowała i na rowerze zawoziła na pocztę.

Gdy rosłam, nie czułam braku ojca czy mamy, bo siedziba firmy została przeniesiona z naszego podwórka dopiero jak studiowałam. Przez całe dzieciństwo oni zawsze byli obok. Jak coś chciałam od taty, to biegłam do niego, do biura, tak samo z mamą. Zawsze było to poczucie bliskości, ktoś obok, obiad w domu. A jak trzeba było pomóc, to pomagaliśmy. Nie czułam, że coś tracę. Dużo rzeczy robiliśmy wspólnie. To, czy moje dzieci dołączą do rodzinnego biznesu, oczywiście zależy od nich. Zosia ostatnio stwierdziła, że chciałaby być położną albo tancerką. Tłumaczyłam jej, że te dwa zawody można połączyć. Ona też ma więzi z ANRO, bo bardzo często tam bywa. Wie, jak się pisze tę nazwę, wie, co ta firma robi. Często jak jesteśmy gdzieś razem, to się mnie pyta, czy ten znak, co wisi na ścianie, to jest z naszej firmy? Kiedyś nawet powiedziała, że będzie chciała tu pracować. Ale na razie to ja o tym myślę i zastanawiam się, co najlepiej mogłabym tu robić.

Małgorzata Zawadka, luty 2011

Oficjalnie o firmie:

ANRO Firma Poligraficzno-Handlowa Eksport-Import Anna Rotarska: dwupokoleniowa firma rodzinna z branży poligraficznej, zatrudnia obecnie ponad 60 pracowników, założona w 1985 r., z siedzibą w Zawierciu. Zakład pracy chronionej.

Zakres działalności: znaki bhp, znaki przeciwpożarowe, druk etykiet, znaki ewakuacyjne, piktogramy, blokady. Otwarta na wyzwania firma ANRO, poszerzając własną ofertę, stale inwestuje w technologie i poprawę organizacji pracy. Od 2008 r. rozwija nowy segment produktowy w sektorze BHP – blokady przemysłowe LOCKOUT.

www.anro.net.pl

AUTOKLINIKA

Można na nich liczyć w każdej sytuacji

NAZYWAM SIĘ JERZY PAJA, jestem właścicielem zakładu blacharsko-lakierniczego Autoklinika w Rudzie Śląskiej.

Początek mojego biznesu to moment, gdy po roku pracy na Zachodzie wróciłem do Polski i kupiłem działkę. Znajdował się na niej mały garaż, który wykorzystałem na warsztat samochodowy.

Na emigracji zarobkowej byłem w Kolonii. Właściciel firmy, w której pracowałem, początkowo traktował mnie tak, jak traktowano tam wszystkich Polaków, szczególnie tych, którzy nie znają języka. Ja uparłem się z nim dogadać. Siła potrzeby wymusiła porozumienie, ręce bolały od mówienia gestami, ale z czasem zacząłem sobie lepiej radzić. Zresztą, niezbędny zasób słów między dwojgiem ludzi tego samego fachu nie jest wielki, może około tysiąca.

Niemiec udawał, że płacił, może myślał, że ja też będę udawał, że coś robię, ale po miesiącu powiedziałem mu: „Jestem tu, by zarobić, nie udawać”. Więc się umówiliśmy po dżentelmeńsku na porządną pracę i godziwą płacę. To był zakład Citroena. Pracowałem po 12–18 godzin dziennie.

Przez cały okres pobytu w Kolonii opiekowałem się także dwojgiem starszych ludzi. Spotkaliśmy się przypadkowo (tu trzeba podziękować przychylności sił wyższych, co zawsze robię i bardzo w tę pomoc wierzę, bo nie raz miałem dowód Bożej opieki; z wyjazdem do Niemiec też – przecież tylko nieliczni dostawali wizy). Co tydzień, po



*Jerzy Paja ze statuetką Lidera
Liderów Przedsiębiorczości*

mszy, tamtejsza Polonia spotykała się w swoim gronie, a ja przypadłem do gustu pewnej parze. Najpierw ja im pomagałem – mieli problemy z chodzeniem, to w niedzielę wychodziłem z nimi na spacer, w karty z nimi grałem, dotrzymywałem towarzystwa, a jak wróciłem do Polski, to nasz kontakt utrzymał się jeszcze przez 12 lat. Zapraszali, paczki przysyłali dla dzieci, najpierw dla Eli, potem dla Wioli, wspierali. Chcieli, bym z nimi został w Kolonii. Nawet chcieli mi zapisać spory majątek – działkę budowlaną, wartą ok. 200 tysięcy euro. Ale mnie nic by nie przekonało do pozostania tam na stałe. Chciałem wracać do kraju.

Po roku pracy miałem odpowiednią ilość gotówki na zakup własnej działki. Wróciłem, kupiłem i zacząłem pracę na swoim. Był lipiec, rok 1981.

Mieszkaliśmy w starym mieszkaniu, dostałem plany budowy budynku. Budowa domu i rozwój warsztatu szły równocześnie. Przelicznik marki był wtedy bardzo wysoki, dzięki czemu jak zacząłem budowę, to w ciągu dwóch lat pracy już stanął dom. A przecież wtedy niczego nie było. Brakowało gwoździ, rur, desek, wszystko na przydział, o wszystko trzeba było prosić.

W warsztacie też jednocześnie pracowałem i kupowałem coraz to nowe narzędzia. Na początku to wszystko szło bardzo skromnie. Po pierwsze – bo i tak niczego nie było, po drugie – bo nie było takich technologii jak dziś.

Funkcjonowało się w ciasnych, trudnych warunkach, ale praca miała wtedy trochę inny cel. Kiedyś robiło się rzeźby – ludzie dziesięć lat oszczędzali na samochód, kupowali maszynę do remontu i potem trzy lata się pracowało, by ten remont zrobić.

Żona zatrudniona była na początku jako główna księgowa w PKO. Po trzech latach przeszła na stanowisko księgowej do spółdzielni mieszkaniowej, więc tam zdobywała doświadczenie. A ja sukcesywnie zaliczałem, co tylko się dało: kursy, szkolenia, książki: BHP-owskie, pedagogiczne, o zarządzaniu i rozwoju osobistym.

Dobrze pamiętam jeden z naszych wspólnych wyjazdów: był rok 1989, zatrudniałem wtedy trzech ludzi, nadal mieliśmy prymitywne warunki, a praca była mozolna, bo na polskim rynku wciąż nie było takich narzędzi, jakie już były dostępne za granicą. Byliśmy na wymarzonych wczasach w Gdańsku. Żona, jak pragnęła, odpoczywała na plaży, a ja zwiedzałem Trójmiasto: Gdańsk, Gdynia, Chylonia – każdy sklep z narzędziami, jaki tylko mogłem znaleźć. Z kilku wykupiłem wszystkie śrubki i plastiki, bo na Śląsku nie było niczego. Stamtąd też sprowadziłem pierwszą maszynę – zgrzewarkę. Byłem pierwszym, który ją miał w Rudzie Śląskiej. Do tej pory spawało się na palnik, metodą staroświecką, niszcząc często naprawiane elementy przez przegrzanie. A jak już miałem tę zgrzewareczkę, to i praca była przyjemniejsza, i efekt niewspółmierny. Zamiast pięciu aut – mogłem przyjąć do naprawy dziesięć. A więc pojawiła się szansa zatrudnienia kolejnych ludzi i dalszych inwestycji.

Drugim kupionym narzędziem był migomat, który sprowadziłem z Niemiec, a potem spawarka w osłonie CO₂. Znow mogłem zwiększyć przerób i wtedy przyjąłem do pracy pierwszych uczniów.

Mój szwagier zawsze powtarzał: „Jak wyszkolisz swoich uczniów, to w końcu będziesz miał pracowników”. I to się potwierdza. Jak się zatrudnia ludzi, to najlepiej wyszkolić własnych. Ale też trzeba ich dobrze opłacać. Dać im to, czego potrzebują i jasno pokazać, czego od nich oczekujesz: jakiego podejścia do pracy, do klienta. Bo zawsze trzeba myśleć kategoriami typu „klient nasz pan” – on decyduje, czy da nam pracę, czy nie. Ta postawa rozwiązuje sytuację w niejednym konflikcie.

Pierwszy rocznik moich uczniów zakończył staż, kilku połknęło bakcyla, że pracą można komuś pomóc, a ja zatrudniałem następnych, jednocześnie kończąc budynek. Stale przybywało roboty, więc samemu było mi coraz trudniej, szczególnie w księgowości i dokumentacji. Wieczorem wracałem z warsztatu, gdzie ciężko pracowałem, bo maszyn wciąż było za mało, a potem w domu do drugiej, trzeciej w nocy siedziałem nad fakturami.

W końcu zrobiliśmy z żoną naradę, podczas której ja jej powiedziałem, że sam dalej nie podołam: „Albo zwalniam część ludzi, albo będziemy ten wózek ciągnąć oboje, bo jak mam iść do przodu, to potrzebuję zaufanej osoby do prowadzenia księgowości”. I tak żona przyszła do pracy w Autoklinice.

Nie było jej łatwo połknąć bakcyla „bycia na swoim”. Bo to i więcej obowiązków, praca od rana do wieczora, żadnych ustalonych godzin, a oprócz tego zajęcia w domu: dzieci przygotować do przedszkola, do szkoły, pranie, gotowanie, sprzątanie i znow firma. Godziła funkcję pracownika umysłowego z gospodynią domową, czyli najważniejszą pracę, jaką jest opieka nad dziećmi, z pracą księgową oraz przyswajaniem mnóstwa nowych rzeczy.

Rachunkowości uczyliśmy się sami. Każda sytuacja tworzyła nowy problem. Nie jest łatwo prowadzić firmę, opanować wszystkie kwestie: zarządzanie, rachunkowość, bezpieczeństwo, a pomocy znikąd, bo konkurencja, bo zazdrość, bo jak chcesz sobie dawać radę sam, to masz do tego sam dochodzić. Tu nikt nie pomoże. Przynajmniej ja nie miałem pomocy. Ale wszystko i tak się kręciło. Po kilku latach już byliśmy znani, co przyciągało kolejnych klientów, a pieniądze rozdzielaliśmy na życie, na dom, na firmę, na inwestycje w sprzęt i na siebie.

Z tych „na siebie” to najlepiej wspominam dwutygodniowy kurs prowadzony przez pewnego Szwajcara. Opowiadał o marketingu, jak podejść do klienta, jak sobie radzić w sytuacjach konfliktu. Moja specjalność i wiedza to były blacha i lakier. Musiałem zdobyć umiejętności menedżerskie i psychologiczne. A tam ćwiczyliśmy też, jak podchodzić do życia, jak rozładować emocje, kryzysy, jak zawsze być decydem. W firmie pojawia

się mnóstwo trudnych sytuacji, na które trzeba od razu reagować. Każdy konflikt to nowe wyzwanie. Kursy były kolejną przepustką do rozwoju, a był na to już najwyższy czas, bo w warsztacie zaczęła robić się kolejka na trzy-cztery miesiące.

Zatrudniłiśmy więcej ludzi. I choć żona najpierw się ociągała, to w końcu mnie poparła: zdecydowaliśmy się powiększyć halę. Trwało to ładnych parę lat, bo stosowaliśmy metodę gospodarczą: cośmy zarobili, to pewna część szła na dom, część na budowę, część na narzędzia i tak sukcesywnie, po 10 latach stanęła hala o powierzchni 700 m². To moje laboratorium. Najwyższa półka usług i technologii.

Żona bardzo mi pomogła. W ogóle sobie nie wyobrażam, że bez niej mielibyśmy to, co teraz, ale nieraz trudno nam było się zgodzić. Ja wiem, że wszystkie moje decyzje były dość ryzykowne, ale bez zaangażowania i ryzyka nie ma niczego. Zawsze jest jakaś niewiadoma. Ja patrzę na wszystko z optymizmem, a ona jest takim moim wyciszaczem i uspokajaczem. Ale nigdy nie jestem pochopny. Jak się na coś decyduję, to rozpatruję to pod każdym względem. Jak chcę mieć zysk, to przeznaczam coś na straty. Bo jak nie kupię narzędzia, to skąd będę wiedział, czy jest przydatne?

Zawsze jestem dobrej myśli, ale szczęściu trzeba wyjść naprzeciw. Trzeba czytać, uczyć się, radzić innych, pytać i na koniec ufać sobie. Maszyna, którą sprowadziłem ze Stanów, była bardzo kosztowną inwestycją, ale w końcu wydatek zaczął się zwracać, bo dzięki niej skróciłem czas pracy i to kilkakrotnie. Ale nieraz nawet jak pieniądze wydane na maszynę się nie zwrócą, to dzięki temu, że ją mam, to jestem lepszy, bo każdy klient pyta, czym pracujemy, oczekując najwyższych standardów.

Dziś podstawą jest modernizacja. Jeżdżę na wszelkie targi – do Kolonii, Frankfurtu, Lipska, by kupować nowe rozwiązania. Jest to trudne, kosztowne, ale zwraca się, bo bez nowego podejścia do klienta nie ma szans utrzymania się na rynku. Jak się stoi, to tak naprawdę się cofa, a jak się cofa, to się już na rynek nie wróci. Wielu moich kolegów wybrało stagnację i żyją dziś z dzierżawienia warsztatu innym. Ze wszystkich, którzy w Rudzie Śląskiej zaczęli od zera na początku lat 80., zostałem tylko ja i jeszcze warsztat kolegi, który teraz przejął po nim jego syn.

Moją profesją jest blacharstwo i lakiernictwo pojazdowe. Od chwili, gdy przyjmuję samochód, klient jest pod moją opieką. Jak mógłby nie być? Przecież ten człowiek przynosi mi pieniądze do domu. W sprawach mechaniki współpracuję z sąsiadem, sprawami elektronicznymi zajmuje się mój brat. Jak jest więcej pracy, to mam do pomocy drugi warsztat, który poddał się moim restrykcjom i pracują tam jako Autoklinika. Stworzyłem siatkę współpracowników, dzięki temu jestem w stanie zaoferować klientowi kompleksową obsługę – pojazdu i osoby. Mieszkam blisko autostrady. Mam kontakty z kilkoma hotelami, więc jak ktoś przyjedzie nawet z zagranicy, to oferuję mu godne warunki. Jak ktoś potrzebuje pomocy – staram się udzielić mu jej w każdym calu. Jak

ma auto na autostradzie, to je ściągam do siebie, jego odwożę do hotelu, a my staramy się jak najszybciej naprawić mu samochód. Współpracuję z trzema agentami ubezpieczeniowymi, którym wytłumaczyłem, jak życzę sobie, by traktowali naszego klienta. Człowiek, który do nas przyjdzie, nie może wyjść bez udzielenia mu pomocy. Jak ja nie mogę czegoś zrobić, to skieruję go do kogoś, kogo jestem pewny. Z chwilą wypadku nasz klient ma być obsłużony tak, by wiedział, że firma Paja to taka firma, na którą można liczyć w każdej sytuacji, o każdej porze dnia i nocy. To moja dewiza.

Ten zakład to marzenie mojego życia. Zawsze pragnąłem klepać, malować, naprawiać, żeby odbudować, przywrócić do stanu, który wydawał się już nieosiągalny. Mam to po ojcu. Jego pasją było, by z niczego zrobić coś. Nie odziedziczyłem po nim nawet 10% jego umiejętności. Tej wartości, intelektu, tego podejścia do każdej sprawy. Ojciec zawsze tłumaczył: „Jurek, rób swoje. Dobrze, pomału, podchodź z uwagą do wszystkiego. Poświęć pięć godzin na myślenie, a robisz godzinę i będziesz miał pewność, że to jest dobre, bo się nad tym zastanowiłeś. Im więcej zainwestujesz w pomysłowość, tym więcej będziesz miał”.

Nie było rzeczy, której mój ojciec by nie zrobił. Pracował jako ślusarz na maszynie parowej, ale miał też swój mały warsztacik, gdzie wszystko był w stanie naprawić: zegarki, meble, sprzęt. Pierwszy w rodzinie ze swoją własną firmą był mój brat. Też osiągnął sukces – od ponad 30 lat prowadzi warsztat elektroniczny.

Autoklinikę stworzyłem od zera, a jest miejscem pracy dla wielu osób. Chciałbym, żeby moje córki też złapały tego bakcyła przyjemności, że z niczego można zrobić coś. Na razie staram się zainteresować młodszą, Wiolettę. Dlatego zapisaliśmy się do projektu „Firmy rodzinne”. Jej pasją jest szkolnictwo i nauka języka. Jako mała dziewczynka bawiła się w nauczycielkę. Jest konkretna, zdecydowana. Nie wiem, czy uda się pogodzić jej pasję z moją, ale moim marzeniem jest, by obie w jakiś sposób pracowały ze mną na stałe. Chciałbym kiedyś z boku patrzeć i cieszyć się, że moja pasja nie zginęła.

Niestety, jak się ma firmę i nawet jak się myśli, że to wszystko dla dzieci, i jak się ciągle tego interesu pilnuje, to czasu dla tych dzieci jest mało. Nie poświęciłem rodzinie tyle czasu, ile powinienem. Nie byłem z każdą z córek tyle, ile teraz bym chciał z nimi być. One nie mówią, że mają pretensje, ale wiem, że rosły obok. Na pewno wszystko można było wolniej. Strategia, którą obrałem, pozwoliła mi osiągnąć w ciągu 30 lat tyle, ile innym zajęłoby 60. A ja pół życia przesiedziałem w warsztacie. Jak się wychodziło o 5 rano, to się wracało o 1 w nocy. Od wielu lat już dbam o to, by dla pracowników było to 8 godzin. Przy dobrym sprzęcie – wystarczy. Nie uważam za mądre, by trzymać ludzi po godzinach. Człowiek po pracy ma mieć czas dla siebie. Na sport, spacer i najważniejsze – dla dzieci, którym dał życie. Bo jak je zaniedba, to jak te ptaki, wyfruwiają z gniazda i nie zawsze chcą wracać.

Firma musi być budowana na ciepło rodzinnym. My ciągle jesteśmy razem, więc chyba udało się to powiązać. Pomimo tylu obowiązków dom ciągle jest wspólny.

Minęło tyle lat, a ja ciągle czuję się, jakbym miał 25. Bo strasznie lubię to, co robię. Obecnie zatrudniam 26 osób. Teraz znów szykuje nam się duża inwestycja, na około 500 tys. zł. Kolejne wyzwanie. To potrwa pewnie jakieś dwa lata, ale będzie tak, jak sobie wyobrażam. Ćwiczę się w pozytywnym myśleniu. To potwornie ważne dla wszystkich menedżerów. Nie ma, że „nie uda się”. Przemyślałem, wchodzę w temat i wiem, że to załatwię. Może dlatego, że kilka razy przyszło mi żegnać się z życiem, to teraz we mnie tyle optymizmu?

Po raz pierwszy mówiłem światu „do widzenia”, gdy byłem w wojsku. Podczas wodowania pontonu pociągnął mnie wir wody, a skurcz chwycił obie nogi. Wyciągnęli mnie jako topielca i tylko jacyś młodzi ludzie jeszcze raz spróbowali ocucić czekającego na czarny worek. Jestem im winien życie. Drugi raz, kilka lat temu spieszyłem się na zarząd do cechu, gdzie jestem podstarszym. Żona woła na obiad, a ja na to: „Nie, wezmę cukierka na drogę, bo czasu szkoda”. Wziąłem w pośpiechu i zawiązując buta, tak się zakrztusiłem, że czułem nadchodzący koniec. Jedna sekunda i człowiek jest zupełnie bezradny. Leży na podłodze jak skóra. Żona z córką cudem usłyszały, jak już nieprzytomny charczę i przywróciły mi oddech. W takich momentach zawsze przychodzi ta sama refleksja: „Jak stanę przed obliczem Pana Boga i usłyszę: z czym przyszedłeś? To co powiem? Z czego będę dumny przed Świętym Piotrem?”.

W codziennej gonitwie popełnia się dużo błędów, bo nie sposób wszystko zauważyć. Wiem, że za dużo czasu poświęcam na pracę. Jakby tak po cichu się do wszystkiego przyznawać, to pewnie jest to pracoholizm. Ale w prywatnej inicjatywie nie da się inaczej. Firma traktowana przez właściciela ośmiogodzinowo szybko się rozłoży. Potrzebuje dopieszczania, sprawdzania, nawet samego siebie. Kocham każdy aspekt tej pracy. Niczego nie mam dosyć. Niedawno spotkałem klienta, który był u mnie 20 lat temu. Przyjechał i pyta: „Gdzie warsztat Paji?”. Nie poznał. Kilka razy mijał. Pamiętał mały garaż i komin.

Było trudno, ale nigdy nawet nie pomyślałem, by to zostawić. Zawsze są problemy, a raczej wyzwania, nie problemy. Miałem w życiu dużo krytyki, ale się jej nie boję. Każda krytyka to szansa naprawy. Wiadomo, że ludzie nas krytykują, wyzywają od prywaciarzy. A ja mówię: – Spróbuj. Pięć lat się utrzymaj, to podam ci rękę.

Dziś wielkim wyzwaniem, ale i zagrożeniem jest Internet. Mogą napisać dobrze, ale i źle. Ok 40% klientów przyjeżdża do mnie, bo przeczytało w Internecie. I słyszę ostatnio: – Jestem u pana, bo wpisałem w google hasło: „najlepszy warsztat”. To bardzo cieszy.

Nigdy nie myślałem, bym mógł robić coś innego. Może wojskowość? W wojsku za dyscyplinę, dobry cel i wykonywanie zadań dostałem chyba wszystkie odznaki, jakie

można dostać. I jeszcze zarobiłem. Siedzieliśmy, koledzy pisali do domów: „kochane pieniądze przyślijcie rodzice”, a ja bawiłem się w Cepelię. Z domu zaszczerpione miałem, by nie siedzieć z założonymi rękami. Na przykład na domek z zapalek wychodzi 80 pudełek. Umieję też robić kinkiety, żyrandole, flakony z ciasta. Potem sprzedawaliśmy to na targu, pieniądze zarobione wysyłałem rodzicom na imieniny czy urodziny. I był płacz, że syn z wojska posyła. Jak wyszedłem, to jeszcze miałem na książeczce uzbierane. W Niemczech dla tych starszych państwa też zrobiłem dom z zapalek. Do tego ogrodzenie, żuraw, buda dla psa, dziadek i babka. Dali mi za to 100 marek, to było wtedy bardzo dużo. Potem zrobiłem im żyrandol na sufit z blachy.

Zawsze staram się wykorzystać czas dla siebie albo na pomoc innym. Życie jest krótkie. Nie lubię siedzieć. Telewizji nie oglądam, bo za dużo kłamstwa i obłudy. Jakim przykładem mogą być dla nas politycy? Lubię konkrety – jak coś mówię, to to realizuję. Słowo musi mieć pokrycie. A nie takie sobie mówienie. Za nasze pieniądze kłócą się w telewizji.

Ale jak media coś napiszą o nas, to miło. W lokalnych gazetach przez te lata pojawiło się dużo artykułów. Wiele z nich mam na pamiętkę. Sam też się staram, by o nas słyszano. Jednym ze sposobów na to jest na przykład dobroczynność, sponsorowanie różnych imprez – to połączenie pomagania innym z dbaniem o własny interes. Sponsorowałem sztafetę biegową do Ojca Świętego na rocznicę pontyfikatu. Dałem dużą sumę, inni się z tego śmiali, a mnie na placu Ojca Świętego zauważyła telewizja, zrobili reportaż, zaprosili mnie do Warszawy do telewizji na program „Trzecia strona medalu”. To było dla mnie wielką satysfakcją. Spełnienie marzenia. Pamiętam, jak pisałem sobie kiedyś plan 15-letni – i był tam udział w jakimś programie. Byłem w zacnym gronie, wielka przyjemność, a po wyjściu ze studia dostałem przynajmniej 40 telefonów: „Paja, co ty tam robiłeś?”. Zazdrość. I zaraz więcej klientów.

Pomagasz komuś, sponsorujesz, to się wszystko zwraca z wielokrotną nawiązką. Inwestuję w klientów, bo z nich żyję. A jak mogę, to czemu nie mam pomóc tym, którzy potrzebują wsparcia? Na przykład daję na zielone szkoły dla dzieciaków, których rodziców nie stać na opłaty. Jak zrobiłem to pierwszy raz, to jeszcze tego samego dnia przyjechał do mnie klient i mówi, że odprowadzał dziecko do autokaru i słyszał rozmowę dzieciaków: – A co, ty jedziesz? – No, jadę. Paja dał, ten co ma warsztat”.

Ze 30 klientów do mnie trafiło, bo sponsorowałem zielone szkoły.

Są ludzie, którzy nie mają. Nie każdy może być menedżerem, profesorem, ale jak się komuś pomoże, poda rękę, to wielu potrafi potem wejść na swoją drogę. Jak różne dzieciaki proszą mnie o pieniądze, to najpierw nakarmię, a potem proponuję, by coś zrobiły. Ulicę zamiatają, teczki składają. Wtedy im płacę. Dobrze. Żeby czuły, że można zarobić. Że warto pracować.

NAZYWAM SIĘ WIOLETTA PAJA, mam 25 lat, z wykształcenia jestem filologiem hiszpańskim. Jestem także córką właścicieli zakładu Autoklinika w Rudzie Śląskiej.

W ciągu dnia pracuję z rodzicami w warsztacie, a wieczorami w szkole językowej jako lektor hiszpańskiego. Jeszcze nie wiem, co konkretnie będę robiła w przyszłości, ale na pewno chcę to jakoś połączyć z firmą, żeby kontynuować dzieło rodziców. Widziałam, ile włożyli tu serca, miłości, swojego czasu. Przecież oni na budowę Autokliniki poświęcili całą swoją młodość.

Ponieważ nasz dom jest połączony z warsztatem, to razem z siostrą praktycznie wychowywałyśmy się w firmie. Moje pierwsze wspomnienie, to jak miałam cztery lata, chciałam się bawić, wszędzie wlażłam i przeszkadzałam. Wtedy nie był to jeszcze zakład, tylko garaż z jednym pracownikiem. Bardzo miło wspominałam też, jak tata zabierał mnie na targi i różne wystawy. Od dawna próbował zaszcześcić we mnie swoją pasję. Ostatecznie mu się to udało, ale jak zaczęłam edukację wyższą, to nie chciałam studiować niczego, co byłoby związane z firmą. Był to czas mojego buntu – chciałam wyjechać z Polski, zamieszkać w Hiszpanii i robić coś zupełnie innego. Ale właśnie w tej Hiszpanii zrozumiałam, jak bardzo jestem związana z rodzicami, pracownikami, z całą Autokliniką. Tęskniłam za kontaktem z ludźmi, za serdecznością, za niesieniem pomocy. Bo pomimo że jest to branża samochodowa, to codzienny kontakt z klientem jest dla nas niesieniem pomocy. Tego od zawsze uczyli mnie rodzice. Więc po roku wróciłam z Hiszpanii, by tu pracować. Czasami trzeba daleko szukać, by zrozumieć, że to, czego się szuka, jest bardzo blisko. Za 10 lat też chciałabym być tutaj, mieć rodzinę. Marzę o tym, by mój przyszły mąż pracował ze mną. To byłaby idealna przyszłość.

W moich rodzicach cenię ich niezwykłą pasję. Najważniejszą cechą mamy jest chyba cierpliwość. Bo życia rodzinnego nie da się oddzielić od pracy. Bardzo często na różnych spotkaniach rodzinnych zaczynamy rozmawiać o firmie i już tego tematu nie kończymy. Mama jest też bardzo wyrozumiała i sumienna.

Tata z kolei jest symbolem tego, że wszystko jest możliwe. Zawsze mi powtarzał, że podstawą w życiu są marzenia, że nie należy bać się wyjść im naprzeciw. I że najważniejsza jest wiara w to, że się uda. Tata jest dla mnie człowiekiem sukcesu.

Konflikty są oczywiście nieodłączną częścią dnia w pracy, ale zawsze potrafimy się pogodzić i pójść na kompromis. Myślę, że najważniejsze wśród członków mojej rodziny jest wzajemne zaufanie. Każdy na każdego może liczyć, jest taka ogólna akceptacja. To też jest klucz do sukcesu. Nie mamy przed sobą tajemnic, nikt nikogo nie oszukuje. Wszyscy jesteśmy bardzo uczuleni na kłamstwo. Rodzice zawsze powtarzali, że prawdomówność jest najważniejsza i że buduje zaufanie.



W biurze Autokliniki, od prawej: Jerzy, Maria (żona), Małgorzata Paja, sekretarka Magdalena Sitko.

Dziś Autoklinika jest już dużą firmą, jednym z liderów na rynku śląskim. Bardzo zmieniła się obsługa klienta, wszystko jest nowoczesne, wszystko idzie dużo szybciej. Moja starsza o siedem lat siostra też pracuje z nami, choć tak jak ja ma jeszcze inną pracę. Ona po godzinach zajmuje się marketingiem, promocją i kontaktem z mediami. Moim głównym zadaniem w firmie jest prowadzenie stanu magazynu i fakturowanie, oprócz tego zgłaszanie szkód komunikacyjnych i obsługa klienta, czyli kontakt z ludźmi.

Zatrudniamy ponad 20 osób. Fachowo wykonujemy swoją pracę i jest u nas bardzo miła obsługa. Tata zawsze stara się pomóc we wszystkich formalnościach. Tak wszystkim pokierować, żeby dla klienta, który miał wypadek, nie stało się to obezwładniającą tragedią, żeby poczuł, że nie jest sam, żeby nawet zobaczył w tym jakieś pozytywne aspekty. Ludzie często są bardzo roztrzęsieni, zagubieni. Wtedy najważniejsza jest pierwsza rozmowa, żeby uspokoić, pocieszyć, że wszystko się naprawi, że będzie dobrze.

Jak byłam młodsza, to wiele było takich momentów, kiedy się buntowałam, że rodzice wечно pracują, że na nic innego nie mają czasu, bo klienci przychodzili i w soboty, i w niedziele. Wieczorami przyjeżdżała pomoc drogowa pod dom, a oni do pracy. Widziałam też ich zmęczenie. A to byłam zła, a to było mi przykro albo się martwiłam, że za dużo tego jak dla nich. Potem zrozumiałam, że takie są minusy posiadania prywatnej firmy, że taka jest cena utrzymywania się ze swojej pasji. Dziś uważam, że plusów jest dużo więcej: szacunek ludzi, radość z sukcesów, poczucie, że robi się to, co się kocha robić i że nie jest to niczyja inna wizja, tylko twoja własna.

Jak myślę sobie o tych najmiłszych chwilach związanych z firmą, to przypomina mi się radość, kiedy tata dostawał nagrody. Uczestniczyliśmy w galach, na których je odbierał. Kiedy widziałam uznanie szerszego forum i cieszyłam się, że ktoś docenił jego wysiłki. To bardzo piękne momenty, w których jako rodzina możemy razem z tatą uczestniczyć.

Małgorzata Zawadka, listopad 2010

Oficjalnie o firmie:

Autoklinika s.c. Jerzy Paja, Maria Paja, Elżbieta Paja: dwupokoleniowa firma rodzinna, działaj w Rudzie Śląskiej od 1981 roku w branży motoryzacyjnej.

Zakres działalności: w firmie można liczyć na wszechstronną naprawę samochodu, a także fachową pomoc potrzebną w załatwianiu formalności ubezpieczeniowych, samochód zastępczy, doradztwo techniczne w sprawach motoryzacji, holowanie oraz parking strzeżony. Wykwalifikowani pracownicy wykonują usługi, korzystając z odpowiednio przygotowanego zaplecza technicznego.

Jakość wykonywanych usług, terminowość oraz szacunek do klienta to – zdaniem właściciela – najprostsza i niezawodna recepta na sukces.

www.paja.pl

Biuro Turystyki Kwalifikowanej „Ondraszek”

Podróżowanie to życie

NAZYWAM SIĘ ANDRZEJ SŁOTA,
jestem właścicielem firmy rodzinnej
BTK Ondraszek w Cieszynie.

Historia mojej firmy jest związana tak
ściśle z Turystycznym Klubem Kolar-
skim „Ondraszek”, że miejscami nie wia-
domo, czy chodzi o jedno, czy o drugie, ale
od 1968 roku jest to treścią mojego życia.

W domu było nas czworo dzieci. Ojciec wrócił po wojnie z przymusowych robót bardzo schorowany i poszedł na rentę. Mama pracowała, ale ciężko jej było nas wszystkich utrzymać. Chciałem osiągnąć więcej, niż mogli nam dać rodzice, pójść dalej. Wykształcenie zdobywałem w kierunku technicznym, ale zawsze ciągnęła mnie turystyka, poznawanie świata.

Zacząłem od tego, że jako szesnastolatek wraz z kolegą pojechałem nad morze na rowerze, który kupiłem za własne, zarobione w czasie wakacji pieniądze. Oznaczało to podróż 600 km w jedną stronę, a rowery nie były takie, jak obecnie.

Mój pierwszy rower, „Bałtyk 52”, na którym wtedy wybrałem się na tę wycieczkę, a raczej wyprawę, był już na wielu wystawach związanych z historią turystyki rowerowej. Wciąż go mam i darzę dużym sentymentem. Aktywność sportowa też była moją pasją i gdyby nie brak finansów, to pewnie moje życie potoczyłoby się raczej sportowym torem.



Andrzej Słota; Dorota Kudłacik, pracownica sklepu ze sprzętem turystycznym i serwisu rowerowo-narciarskiego, prywatnie narzeczona Jarosława Słoty, syna Andrzeja

No więc najpierw były wycieczki rowerowe z kolegą, potem zacząłem działać w Turystycznym Klubie Kolarskim „Ondraszek”. W 1974 r. zostałem przodownikiem TK, a w latach 1979–2006 byłem prezesem Klubu.

Klub zakładały w 1966 r. cztery osoby. Kiedy dołączyłem dwa lata później, zacząłem poszukiwać młodych i chętnych, aby razem jeździć na rowerze i poznawać Polskę. Ściągaliśmy ich do klubu, organizując rekreacyjne i sportowe imprezy dla miasta, dla dzieci. To było działanie społeczne, bezinteresowne. Utrzymywałem się w tym czasie, pracując zawodowo w firmie jako kierownik transportu, a później główny mechanik, gdyż z wykształcenia jestem mechanikiem precyzyjnym i samochodowym.

Szeryfowie-założyciele klubu chętnie oddali mi w roku 1979 r. organizację imprez i prezesowanie w klubie, bo byłem bardzo aktywny.

W socjalistycznych latach 70. i 80. nasz klub stał się ceniony w całej Polsce. Namawiano nas później, i to skutecznie, na organizowanie wielkich imprez krajowych i międzynarodowych. Od 1984 r., kiedy było już trochę więcej swobody, organizowaliśmy co roku wyprawy rowerowe po Europie: Czechosłowacja, Węgry Bułgaria, Krym – co roku dwa, trzy rajdy rowerowe, a później górskie w Tatry i Alpy. Organizowanie takich wypraw wiązało się z ogromnymi trudnościami. Trzeba było jechać do Warszawy, zgłosić grupę, wyrobić specjalne dokumenty, w Biurze Turystyki Zagranicznej uzyskać dewizy i zezwolenia, zdobyć pieczątki w dowodach osobistych, wyrobić książeczki walutowe. Tyle starań, żeby 10–20 osób z Cieszyna mogło pojechać na Węgry czy do Czechosłowacji, z którą graniczyliśmy. Problemy organizacyjne były porównywalne z organizowaniem teraz wyprawy wysokogórskiej w Himalaje. Trwało to zawsze ok. 3–4 miesięcy. Zaczynaliśmy w marcu, a jechaliśmy w sierpniu, wrześniu. Nasza działalność przypominała działanie dobrego biura turystycznego. Byliśmy alternatywą dla BORT PTTK (Biuro Obsługi Ruchu Turystycznego), które borykało się z trudnościami organizacyjnymi takich wypraw.

W 1990 r., jak tylko otwarto zachodnią granicę, ruszyły wyprawy w Alpy. W sumie byliśmy organizatorem lub współorganizatorem 19 alpejskich wypraw wysokogórskich. Zdobyłem 15 czterotysięczników alpejskich, w tym trzy razy Mont Blanc (4810 m n.p.m.). Z pierwszą wyprawą zaczęła się moja zawodowa przygoda. Postanowiliśmy kupić dla klubu autobus, ale nie było na to funduszy. Potrzebne pieniądze, składkowe, wyłożyliśmy jako zarząd klubu ze swoich kieszeni, w sumie 16 tys. zł. Za pośrednictwem firmy BOMIS kupiliśmy używany autobus. BOMIS to była państwowa instytucja zajmująca się sprzedażą majątku firm. Za jej pośrednictwem można było zbyć i nabyć różne urządzenia, samochody firmowe, koparki, a nawet całe szyby kopalniane. W początkach lat 90. sprzedali chyba pół Polski. Kupiony autobus został wyremontowany i dostosowany do turystyki, ale okazało się, że nie można go zarejestrować na osobę prywatną, a jedynie

na firmę. Nasz klub nie miał osobowości prawnej. Mogliśmy go zarejestrować na PTTK, ale wtedy byłby ich własnością i oni mogliby nim dysponować, czego nie chcieliśmy. Wcześniej tak właśnie było np. z kamerą, którą kupiliśmy za pieniądze z rozliczenia zorganizowanej przez nas dużej międzynarodowej imprezy turystycznej AIT. Prezes PTTK zarządził, aby inne kluby też mogły z niej korzystać i po dwóch latach kamera nie nadawała się do użytku.

Żeby móc jeździć autobusem za granicę, w 1989 roku zarejestrowałem firmę Przewozy Turystyczne Andrzej Słota. Działania te poczyniłem z myślą o klubie, nie były to zamysły biznesowe. Wyjazdy, które organizowaliśmy, realizowano po kosztach własnych i szybko okazało się, że autobus nie utrzyma firmy i związanych z tym opłat. Trzeba było szukać sposobu, aby zarabiać. Od tego momentu zaczęło się inne myślenie. Oprócz wyjazdów dla naszej liczącej już prawie 100 osób grupy zaczęliśmy jeździć w ciągu roku ze szkołami i innymi klubami z regionu. Do tego doszły jeszcze wyjazdy na narty i wycieczki objazdowe do wszystkich stolic Europy.

I tak to kręci się do dnia dzisiejszego. Od najtańszych wyjazdów na początku – z namiotami, spaniem w schroniskach albo w wieloosobowych pokojach, po „wypasione warunki” na wyjazdach dzisiaj. W ciągu niespełna roku od rejestracji działalności gospodarczej okazało się, że aby zorganizować wyjazd, nie mogę mieć firmy tylko przewozowej, bo ten, kto ma jedynie przewozy, może najwyżej turystów zawieźć i przywieźć. Do tego musi być jeszcze tytuł organizatora i koncesja. Dlatego 1 marca 1991 r. firma Przewozy Turystyczne Andrzej Słota została przekształcona w Biuro Turystyki Kwalifikowanej „Ondraszek”. Nazwa Ondraszek została, bo podstawową działalnością w tym okresie było działanie na rzecz klubu „Ondraszek”. Klub nie protestował, że zatrzymam tę nazwę, bo dla nich to była cudna sprawa, by móc prawie po kosztach wyjeżdżać do różnych krajów Europy. To były stosunkowo tanie wyjazdy i ludzie garnęli się do klubu, a ja byłem tu niezbędnym: organizator, przewodnik, no i kierowca własnego autobusu. Jechało się więc tam, gdzie oczy poniosły, liczyły się tylko koszty własne. To mi imponowało. Wciąż jeszcze, aż do 1998 r., pracowałem zawodowo jako kierownik działu technicznego Przedsiębiorstwa Usług Inwestycyjnych.

Dlaczego Biuro Turystyki Kwalifikowanej? Bo rower, wspinaczka górską i wysokogórską oraz narciarstwo biegowe i zjazdowe (jak w naszym przypadku) to są dyscypliny turystyki kwalifikowanej. Żeby prowadzić te imprezy, uzyskałem potrzebne uprawnienia. Od 1974 r. miałem już uprawnienia przewodnika turystyki kolarskiej, pozwalające mi prowadzić obozy rowerowe w kraju. Kolejne kroki to od 1978 r. uprawnienia przewodnika turystycznego, górskiego, miejskiego oraz pilota wycieczek turystycznych krajowych i zagranicznych. Potem zrobiłem jeszcze kursy uzupełniające pedagogiczne oraz językowe. Znam komunikatywnie język czeski, słowacki, trochę rosyjski, niemiecki

słabiej, ale na tyle, by poradzić sobie w niezbędnych sprawach organizacyjnych w trakcie prowadzenia imprezy.

Każde kolejne działanie wymagało administracyjnych zezwoleń. Sprzedaliśmy stary autokar, kupiliśmy nowszy, wygodniejszy, potem następne. W sumie na przestrzeni 20 lat kupiliśmy siedem autobusów. To pociągało za sobą kupno potrzebnych koncesji, a więc koszty, koszty, koszty. Żeby na to zarobić, trzeba było szukać kolejnych klientów, już poza działalnością klubu.

Dla mojego Biura Turystycznego przejęcie nazwy Ondraszek okazało się błędem. Klienci postrzegają mnie do dnia dzisiejszego jako turystę-rowerzystę, górala: – Ondraszek? A, to oni tam jeżdżą na rowerze 1000 km w dwa tygodnie, 20 km na dzień po górach...

Postronny klient postrzega nas na sportowo. A przecież my na dzień dzisiejszy sprzedajemy i organizujemy wszystko, co jest możliwe w turystyce aktywnej i wycieczkowej. Specjalizujemy się w wycieczkach objazdowych, zwiedzaniu stolic i zakątków Europy.

Prezesowanie w klubie przekazałem zastępcy. Klub działa dalej, ale już poza strukturą Biura. Nie dało się pogodzić obu działalności jednocześnie, mimo że są pokrewne. Wciąż jeszcze raz-dwa razy do roku organizuję dla członków klubu tanie wyjazdy. Kosztują mniej niż w innych Biurach Turystycznych, bo jadę jako kierowca, przewodnik, organizator i prowadzący, nie zarabiając na tym.

Klientów poszukujemy przez Internet, głównie z naszego terenu, ale nie tylko. Dla nas najlepszą reklamą są bardzo dobre recenzje po powrocie z imprezy. Uczestnicy bardzo je chwala. Od samego początku w klubie stworzyłem wspaniałą, rodzinną atmosferę, której nam serdecznie zazdroszczono. Nawet jestem ojcem chrzestnym trzech par małżeńskich.

A rodzina? Muszę przyznać, że praktycznie od 1979 r., odkąd zostałem prezesem klubu, moja rodzina była cały czas mocno zaangażowana, a właściwie podporządkowana temu działaniu. Dzieci już od pieluszek były wpisane w działalność organizacyjną klubu. Nigdy na żadne urlopy albo wczasy nie wyjeżdżaliśmy jako rodzina, tzn. wyłącznie sami, my i dzieci. Wiadomo było, że jedziemy na turystyczną wyprawę, na rajd rowerowy lub w góry. Zabieraliśmy dzieci na siodełko, do koszyczka albo na plecy, jak się dało, i jechały razem z nami. Nieraz protestowały, że nie chcą, szczególnie córka, ale nie miały wyboru. Żona jednak nie do końca potrafiła wejść w ten system organizacyjny. Ja byłem bardzo zajęty: praca na etacie, w klubie, w kole przewodników PTTK, miałem wypełniony czas w 100%. Żona chciała, żebym był więcej w domu, ale to już nie za bardzo wychodziło. Budowaliśmy dom, trzeba go było wyposażać, żeby było gdzie trzymać sprzęt i rowery.

W latach 80. nie było w Polsce sprzętu, nie można było kupić roweru turystycznego w sklepie. Załatwiałem dla klubowiczów rowery w Zakładach Rowerowych Romet

w Bydgoszczy. Potem załatwialiśmy rowery dla klubu, bo to ściągało nam kolejnych członków, którzy nie mogli inaczej ich nabyć. W sklepie brak, a u mnie w domu można było rower wypożyczyć lub naprawić. Tych rowerów miałem w domu w pewnym momencie ok. 15. To też było jedną z inspiracji do założenia firmy. Bo oprócz tego, że kupiliśmy ten autobus, to wynajęliśmy pomieszczenie i tam urządziliśmy serwis rowerowy. W mieście taka usługa była bardzo potrzebna, szczególnie gdy nastaly rowery górskie, bardziej skomplikowane technicznie.

Powoli zacząłem angażować syna, który, podobnie jak ja, zajmuje się technicznymi sprawami. Wszędzie szukamy oszczędności, więc syn uczył się i zdobywał doświadczenie zawodowe w firmie bez angażu i wypłaty. Potem zrobił prawo jazdy na autokar i mógł jeździć ze mną. Teraz już samodzielnie prowadzi dział serwisowo-sklepowy, a dodatkowo zatrudnił się w sąsiedniej firmie.

Stałem się serwisantem dla całej grupy, bo miałem odpowiednie umiejętności i wykształcenie techniczne. Rowery często były składane z kilku innych. Tak więc mój cały dom też był podporządkowany i poświęcony działalności klubu. Później miało to już charakter firmowy. Jeszcze non profit, ale już firmowy. Wszystko zaczęło się definitywnie zmieniać w 1991 r., gdy uzyskaliśmy dokumenty firmowe, koncesje. Wtedy zaczęliśmy prowadzić księgowość, początkowo sami, potem oddaliśmy do biura księgowego.

Żona wtedy jeszcze jeździła na rowerze, ale w działalność firmy nie chciała się angażować, była raczej w opozycji. Mimo tego poszedłem w kierunku, w którym mnie prowadziła pasja i poznawanie. Kupiliśmy kolejny autokar, potem drugi samochód, bo konkurencja wymuszała na nas takie działanie. Do pracy w biurze zaangażowałem panią Basię z klubu, która stała się filarem działania, a dla mnie pomocą, jak członek rodziny. Pracujemy razem już 20 lat i doskonale się uzupełniamy. Żona jest chyba o nią zazdrośna, bo bardzo dobrze rozumiemy się przy organizacji, prowadząc wspólnie dziesiątki, a właściwie setki imprez. Początkowo Basia prowadziła księgowość, teraz zajmuje się organizacją i marketingiem imprez, jest oficjalnie kierownikiem biura.

Córka ani żona nie interesują się działalnością firmy, chociaż z niej pośrednio korzystają. Na początku wszystko to, co udało się zarobić, inwestowane było w firmę. Ona była najważniejsza. Rozwijaliśmy ją krok po kroczku. Nie był ważniejszy jakiś mebel do domu, wymiana telewizora czy pralki albo nowy dywan. To, co musiało być w domu, to owszem, było, ale ciągle w pierwszej kolejności była firma – od stycznia do grudnia. I teraz myślę, że może to właśnie żonie się nie podobało. Bo w pierwszej kolejności wszystko szło do Ondraszka. Żona mówiła: tam dajesz, a na dom nie masz. Rzeczywiście, wszystkie pieniądze szły na czynsz, wypłaty, opłaty, koncesje, nowe autokary. Skoro prowadziłem serwis, to musiałem mieć na stanie części zapasowe do rowerów, pieniądze ciągle były w coś inwestowane.

Obowiązki rosły, ambicje też, nie umiałem sobie już dać ze wszystkim rady, bo i sklep, serwis, przewozy autokarowe, organizacja i realizacja imprez, przewodnictwo – trzeba było kogoś zatrudnić. Zatrudniłem stażystkę z Urzędu Pracy. Dorotka okazała się tak trafnym „nabytkiem”, że jest z nami już od 15 lat, a od kilku lat z moim synem jako partnerka, może w przyszłości żona (mówią, że jak się dorobią), a więc jak w rodzinie. Zajmuje się sklepem, złapała tego bakcyła turystycznego, zna się na rowerach, nartach, sprzęcie i odzieży turystycznej.

W sklepie sprzedajemy nie tylko rzeczy nowe, ale również bierzemy w komis używane oraz naprawiamy sprzęt turystyczny. Naszymi klientami są przeważnie ludzie, którzy nie mają dużej kasy i raczej naprawiają, korzystają z używanego i nie wymieniają sprzętu na nowy.

Syn formalnie jest zatrudniony w firmie na pół etatu, ale pracuje po 12 godz. na dobę. Ukończył pomaturalną Szkołę Handlową, kierunek Turystyka i Rekreacja, choć nie widzę w nim takiej pasji turystycznej. Skupia się raczej na stronie techniczno-organizacyjnej naszej działalności. Ma zmysł techniczny: serwis roweru, nart, przygotowanie sprzętu do sezonu – to go pociąga i w tym jest dobry. Nauczyłem go wszystkiego, co sam umiem i teraz zna prawie wszystkie tajniki sprzętu. Jestem tym bardzo usatysfakcjonowany, bo muszę przyznać, że teraz, kiedy technika tak skoczyła do przodu, to on jest na bieżąco z nowinkami, a ja musiałbym się mocno natrudzić, żeby mu dorównać. Na przykład wprowadzane przez nas nowe rowery mają hamulce hydrauliczne i ich odpowiednie wyregulowanie wymaga dużych umiejętności technicznych – nie poradziłby sobie z tym niejeden mechanik samochodowy.

Są rzeczy przy rowerach, które niewiele osób w Cieszynie potrafi zrobić, np. zaplecenie koła, a Dorota u nas, w sklepie, potrafi zapleść koło i to chyba najszybciej. Nauczyła się tego ode mnie. W latach 90. nikt w okolicy nie potrafił naprawić koła, kiedy się połamano, a całego nowego też nie dało się kupić. Można było kupić obręcz albo szprychy ze starego, ale to trzeba było potem złożyć, wycentrować, napiąć. Byłem ceniony na turystycznych wyprawach rowerowych, bo wiadomo było, że jak się coś zepsuje, to Andrzej zreperuje.

I tak syn z Dorotą prowadzą sklep i serwis w ramach firmy. Dogadują się nie tylko w pracy, ale i w życiu. Mamy teraz na etacie sześć osób: trzy osoby w sklepie i serwisie i trzy osoby w Biurze Turystycznym. Mamy też trzy wygodne turystyczne autokary. Mam nadzieję, że syn przejmie kiedyś firmę, nasza strategia zmierza w tym kierunku. Żeby zmniejszyć koszty, chcemy kupić kamienicę, w której teraz prowadzimy działalność Biura, remontujemy w niej pomieszczenia na sklep i serwis. Wydaje mi się, że syn na tyle już w to wrósł, że pewnie będzie się tym zajmował nadal. Może nie będzie organizował imprez turystycznych jak ja, a jedynie je sprzedawał, tak jak to robią inne biura.



Andrzej Słota; Barbara Toman, pracownica Biura Turystycznego „Ondraszek”

Kiedy tak patrzę wstecz na swoje życie, to widzę, że dominuje w nim siodełko rowe-
rowe i górską ścieżka, takie ciągłe wspinanie się, zdobywanie turystycznej korony. Nie
miałem osób, które by mną pokierowały, tylko zawsze sam. W Cieszynie śmieją się ze
mnie, że Jędrus (to moja ksywka turystyczna) to cztery w jednym. Na każdej imprezie
jestem w wielu funkcjach równocześnie. Trzy dni temu wróciłem z imprezy objazdowej:
Bratysława–Wiedeń–Praga. Grupa chciała zobaczyć przedświąteczne jarmarki w sto-
licach naszych sąsiadów. Na imprezę pojechałem autokarem i sam ją poprowadziłem.
Uczestnicy wpadali w osłupienie, skąd ja tyle wiem, jak ja to potrafię: jechać, opowiadać,
śpiewać i jeszcze GPS w głowie, ale to jest już doświadczenie ostatnich 20 lat. A i wcześniej
fascynowałem się historią Polski i Europy. O Habsburgach w Europie, dziejach Słowacji,
Czech czy geografii tej części Europy mógłbym opowiadać godzinami.

Obecnie coraz trudniej jest mi pogodzić prowadzenie firmy z moją pasją. Mówiąc
o prowadzeniu firmy, myślę tu o różnych zarządzeniach prawnych, finansowych, o roze-
znaniu się w ciągle zmieniających się przepisach i ustawach, tak by nie popaść w tarapaty
prawno-finansowe. Tu powinno się zatrudnić osobę, która tylko tym by się zajmowała,
niestety nie stać nas na to, więc trzeba samemu. Nie stać mnie też na zatrudnienie w moje
miejsce kierowcy autokaru, zresztą nie jest łatwo znaleźć takiego, który spełniałby
wszystkie oczekiwania klienta. Powinien, a wręcz musi umieć nawiązać dobry kontakt
z grupą, znać dobrze drogę, wiedzieć, co można ludziom po drodze pokazać, gdzie i jak
dojechać. Kierowca nie może tylko umieć prowadzić autobus. Oczekuje się od niego
dużo więcej, to ma być „kierowca turystyczny”. Zdarza się, że inne biura turystyczne

korzystają z mojej usługi przewozowej, bo wiedzą, że ja sobie z tym radzę, a Europę mam „w jednym palcu”, potrafię grupę dowieźć i dobrze obsłużyć. Wielokrotnie klienci przychodzą i mówią: – Panie Andrzeju, zamawiamy wycieczkę u Pana, ale pod warunkiem, że Pan pojedzie i poprowadzi, inaczej nie jedziemy!!! Dla mnie jest to wyzwanie, ale też daje mi to olbrzymią satysfakcję.

Oczywiście najlepiej, żeby taka wycieczka była czymś całkiem nowym, a grupa wróciła wypoczęta, pełna wrażeń i zadowolona. Ludzie czerpią teraz informacje z Internetu, a rzeczywistość na miejscu wygląda czasami zupełnie inaczej. Trzeba sobie umieć z tym poradzić. Wydaje mi się, że na razie nam to wychodzi co najmniej dobrze.

Nigdy nie pracowałem głównie dla pieniędzy. Moim celem działania było poznawanie, do tego dążyłem. Chcę to też przekazać innym, prawdziwym turystom. Często daję bardzo niską cenę, żeby ludzi było na ten wyjazd stać, żeby mieli przyjemność pojechania i poznawania. Po takim wyjeździe żartuję, że znowu „oderwałem kawałek blachy z autokaru”, narzekam, że nie zarobiłem nawet na amortyzację. Potem się „szpiterlaczy”, jak tu u nas, w Cieszynie, mówimy, czyli kombinuje, jak zarobić na bieżące potrzeby i kolejny autobus (bo wymagania rosną). I znowu zdobywa się te pieniądze kosztem domu, kosztem rodziny, brakiem wyjazdu na własne wakacje.

Wszyscy twierdzą, że ja jestem na ciągłym urlopie, a ja uważam, że nie byłem na urlopie już od co najmniej 20 lat. Ale kiedy wyjadę z grupą, zrealizuję program, a oni są zadowoleni, to wystarczy uśmiech i zwykłe dziękuję – to jest dla mnie i zapłata, i najlepszy wypoczynek. I tak to, że zwykłej pasji i chęci robienia dla innych tego, co sam najlepiej potrafię i kocham, powstała i funkcjonuje rodzinna minifirma turystyczna.

Zaspokaja podstawowe potrzeby, daje mały, ale realny dochód oraz wiele radości drugim. Jeszcze na koniec podkreślę, że ciągle się uczymy, a ta nauka nie idzie w las. Z turystycznym pozdrowieniem – Andrzej Słota.

Urszula Hoffmann, październik 2010

Oficjalnie o firmie:

B.T.K „Ondraszek”: dwupokoleniowa firma rodzinna działająca od 1974 roku w branży turystycznej, z siedzibą w Cieszynie.

Zakres działalności: organizacja wycieczek objazdowych krajowych i zagranicznych, wyprawy turystyczno-trekkingowe, obozy rowerowe, górskie, narciarskie, turystyka szkolna, przewodnictwo i pilotaż, przewozy autokarowe, ubezpieczenia turystyczne NNW i KL. Obsługą imprez zajmuje się wykwalifikowana kadra. Firma dysponuje sklepem ze sprzętem turystycznym i częściami rowerowymi, serwisem rowerowym i narciarskim, wypożyczalnią rowerów i nart, a także własnymi autokarami (Renault) i busem (Mercedes Sprinter).
www.ondraszek.com.pl

CAFÉ MARZENIE

Jest tylko jedna taka kawiarnia

NAZYWAM SIĘ SYLWIA KARCZEWSKA. Kim jestem? To dla mnie trudne pytanie. Nigdy nie lubiłam zamykać się w ramach jakiegoś zawodu.

Z wykształcenia jestem magistrem sztuki i pianistką. Od siedmiu lat pracuję jako nauczycielka w szkole muzycznej i bardzo się w tym odnajduję, ale powiedzenie, że jestem tylko pedagogiem, byłoby niesprawiedliwe. Jestem też przedsiębiorcą, kobietą, właścicielem cudownej kawiarni, dwóch psów, gołębia... i życiową partnerką Macieja. No, to tak w skrócie.

Kawiarnia jest spełnieniem naszych marzeń. I tak się nazywa. Chwilami jest też utrapieniem. Tam jest mnóstwo nas i inni to wyczuwają. Często słyszę, jak ludzie wchodzą i mówią: – To miejsce ma duszę. Wiadać, że robione z sercem.

To dla mnie tym ważniejsze, iż sama zajmowałam się wystrojem. Przez kilka miesięcy po otwarciu „Marzenia” chowałam się za drzwiami w strachu przed opiniami klientów. Nie wiedziałam, czy udało mi się stworzyć coś wyjątkowego. Nie jestem dekoratorem wnętrz, a nie mogliśmy sobie pozwolić na opłacenie profesjonalisty. To, że nasi goście odbierają to miejsce jako ciepłe, domowe, a zarazem eleganckie, jest dla mnie wielką radością. I zaskoczeniem, że podołałam.

Sporo jest u nas sztuki. Nie tej przez duże „Sz” tylko na przykład rękodzieła. Już jak się wchodzi do kawiarni, przy barze wisi oprawiona frywolitka. Koronkarstwo frywolitkowe



Sylwia, Maciej

to sztuka niby zanikająca, ale jak się okazało – wcale nie. Zaczęło się od tego, że nasza pracownica, która uwielbia robić frywolitki, dała nam w prezencie pięknego motyla z koronek. Potem na każde menu też zrobiła po jednej malutkiej serweteczce z supełków nitek – bo na tym polega ten rodzaj koronkarstwa. Byłam przekonana, że nikt tego nie zauważy, że to będzie taka czasochłonna perełka dla wtajemniczonych, a tu wchodzi panie i co druga klientka: – O, frywolitka... No to urządziliśmy u siebie warsztaty frywolitek. Cieszyły się takim powodzeniem, że musieliśmy stworzyć dodatkową grupę.

W naszej kawiarni na ścianach wiszą obrazy namalowane przez dziewczynę, która nigdy nie uczyła się malowania, ale jest to dla niej sposób wyrażania siebie. Stoi także pianino. Kawiarenka nie jest wielka, nieco ponad 80 metrów, ale mamy cztery salki. Ostatnią, tę z pianinem, nazwaliśmy „salonikiem muzycznym”. Mówimy też na nią „sala angielska”. To największe z naszych pomieszczeń. Jest w kolorach ciepło-pomarańczowo-żółtych. Są tam bardzo wygodne fotele, wystrojone w ręcznie uszyte pokrowce-sukieneczki i żółte poduszki. Następna jest „salka włoska” – bo jest w niej fototapeta z włoską tawerną. Panuje tam klimat śródziemnomorski, podkreślony kolorami ciepłych brązów i ogromną ilością kwiatów. Potem jest maciupka salka, na jeden stoliczek, którą nazwaliśmy „awangardową” – króluje w niej błada fuksja z kremem i brązem, a pierwsza sala, zaopatrzona w bar, to „sala pałacowa” – nazwana tak od ozdobnego żyrandola, który wita wszystkich zaraz przy wejściu. Udało nam się kupić w naprawdę dobrej cenie prawdziwy, kryształowy żyrandol, który wygląda przepięknie. W tej sali ściany pokryte są tapetą w piękne, kwiatowe wzory. Teraz, jak na wszystko patrzę z perspektywy prawie roku – sama się dziwię, że tak ładnie wszystko się zgrało.

Zgadzam się z Maciejem, że w Szamotułach powinien obowiązywać podatek kawiarniany. Bo coraz częściej nas postrzegają tak, jak tego pragnęliśmy, czyli jako miejsce z pomysłami i kulturą. Mieliśmy u nas spotkanie z poetami młodego pokolenia, z reportażyście Pawłem Smoleńskim, są wieczory śpiewania pieśni patriotycznych, można posłuchać gry na fortepianie. W każdą niedzielę jest osoba grająca na żywo, czyli ja.

Nasze kawiarniane marzenie narodziło się w chwili, gdy odkryliśmy w sobie wspólną pasję. Gdy kupiliśmy własne mieszkanie, okazało się, że uwielbiam gościć ludzi. Maciej zobaczył u siebie coś podobnego. Sprzedajemy więc w kawiarni urok chwili i pozytywne emocje. Na tę magię składają się: wystrój, muzyka (nie tylko grana na żywo, ale też ta z kolekcji płyt, które zbierałam przez ponad dwa lata), no i przemili ludzie, którzy obsługują gości. Ich pracą nie jest tylko podawanie jedzenia i kawy. Oni też chętnie rozmawiają z klientami, powiedzą komplement, dzięki czemu można u nas zapomnieć o tym, co dzieje się dookoła.

Nasza kawiarnia to pierwsze miejsce w Szamotułach, które było otwarte do 22. Tylko 30 kilometrów od Poznania – największą restaurację zamykano już o 18, zaś jedyna

cukiernia ze stoliczkami do siedzenia była czynna w sobotę do 16. Dzięki nam można tutaj wreszcie wyjść wieczorem z domu i spotkać się ze znajomymi w miłym miejscu. Ale nie wszystko jest takie proste, jak mogłoby się wydawać, bo mieszkańcy miasteczka nie mają zwyczaju wychodzenia z domu. Są przyzwyczajeni do „siedzenia na grillu” przed blokiem albo przed telewizorem z rodziną. Staramy się więc organizować jak najwięcej pretekstów do wyjścia – oferujemy to, czego nie będą mieli w domu. Nie będą mieli choćby muzyki na żywo. Postanowiliśmy też organizować spotkania dla małych dzieci. Pierwszych 40 biletów rozeszło się natychmiast i znów okazało się, że jesteśmy jedynym lokalem w miasteczku, w którym dzieci są mile widziane. Organizujemy dla nich zabawy edukacyjne – a ich mamusie w tym czasie mogą sobie po prostu posiedzieć, wypić kawę, integrować się z innymi mamami, które też do tej pory siedziały w domu. Tradycją stało się także wywieszanie prac dzieci w kawiarni, co oczywiście wszystkie maluchy uwielbiają.

Mieliśmy wielkie ambicje zaistnieć także w świadomości starszych ludzi, ale oni na razie się zamykają. Wychodzimy do nich, zapraszamy na darmową kawę, herbatkę, Maciek dwa miesiące stał pod kościołem – który jest chyba jedynym miejscem ich spotkań – rozdając kupony wszystkim paniom, ale większość mówiła: – Oj nie, dziękuję, albo: – po co mi to? Dam wnuczce, to dla młodych. A przecież to nie jest dla młodych, tylko dla wszystkich, żeby się nie czuli samotni.

Każda potrawa, którą podajemy, jest wcześniej przez nas wypróbowana. Urządzałam specjalne degustacje dla naszych pracowników i ich rodzin. Przygotowałam przepisy na 40 koktajli bezalkoholowych i przez dwa dni próbowaliśmy, żeby wybrać najlepsze. Każdy dostał arkusz ocen, recepturę, miał napisać swoje uwagi i ocenić w skali 1–10. Te, które miały dziesiątki, przeszły do menu.

Naszą specjalnością są też domowe ciasta: obłędny sernik, szarlotka i ciasto czekoladowe. Znalezienie osoby, która będzie robiła prawdziwy domowy sernik, wcale nie było takie proste. To był dziesiąty sernik, którego próbowaliśmy. Mimo że mieszkamy w małej miejscowości, gdzie wydawałoby się, że wszystko robione jest jeszcze „po dawnemu”, mieliśmy wielki problem ze znalezieniem pani, która upiecze domowe ciasto bez żadnych chemicznych ulepszczy. Wszyscy sobie wszystko już ułatwiają: dużo sztucznych aromatów, kolorowa posypeczka i tona lukru. No to w naszej kawiarni mogą sobie przypomnieć, jak można inaczej, bo mamy naturalny, domowy sernik – najlepszy, jaki w życiu jadłam. Lody też najlepsze, czyli Grycan, koktajle alkoholowe i bezalkoholowe, a jako przekąski wytrawne – sałatki. Nie weszły od razu do menu, przygotowywałam je przez kilka miesięcy, bo jesteśmy ograniczeni różnymi dziwnymi przepisami: nie możemy podawać mięsa ani jajek, bo na to trzeba mieć oddzielne pomieszczenia, wyparzarki i spełniać jeszcze inne wymogi sanepidu.

Stworzenie kawiarni uważam za spory wyczyn. Pomysł, fantazja i chęci nie wystarczą, bo okazuje się, że w życiu można wdrożyć 5%, góra 10% tego, co by się chciało. Pomysły trzeba potem wciskać w ramy różnych, często kompletnie niezrozumiałych, wymogów typu BHP, inspekcja pracy, bezpieczeństwo przeciwpożarowe. Ograniczeń jest w naszym kraju tak niewiarygodna liczba, że często największa twórczość wyraża się w tym, jak sobie z nimi poradzić. Café Marzenie jest dokładnie efektem podporządkowania się do reguł państwowych. Plus tym, co udało nam się zachować z naszej kreatywności.

Naszym wielkim sukcesem jest zespół – zatrudniamy trzy osoby, do tego ja i Maciej, który także pracuje jako kelner, oraz dziewczyna, która sprząta.

To fantastyczni ludzie. Naszym największym problemem jest niestety brak odpowiednich środków finansowych. Inaczej funkcjonuje się, gdy można wynająć profesjonalistów od zarządzania, architektury, jak stać człowieka na kupno 40 takich samych foteli. My większość rzeczy tworzyliśmy sami. Sama projektowałam, wyszukiwałam w Internecie. Jeździliśmy do komisów, do Czacz (Czacz to taka miejscowość, w której wszyscy mieszkańcy trudnią się sprowadzaniem używanych mebli z Zachodu; u każdego w stodółach, garażach, czasem w piwnicach mieszczą się składy staroci na sprzedaż; wchodzisz i oglądasz: starą lodówkę, kanapy, krzesła, co tylko się chce). Kupowaliśmy właśnie tam, by wyszło jak najtaniej.

Myślę, że stworzenie Café Marzenie z tak ograniczonym budżetem jest naszym sukcesem. Brak nam również znajomości typowych narzędzi z zakresu marketingu i reklamy. Ja jestem magistrem sztuki, Maciej jest magistrem historii wojskowości, więc w szkole nas tego nie uczyli. Oczywiście mamy już jakieś doświadczenie, bo nie jest to nasza pierwsza firma, ale ciągle żyję w poczuciu, że brakuje mi solidnych podstaw, wiedzy z tych dziedzin. Już wiem na tyle, że widzę błędy, które popełniam, ale strach pomyśleć, ilu błędów nie widzę. Książki niezbyt pomagają, bo ciężko trafić na wartościową. Wiem, gdzie zajrzeć, by dowiedzieć się czegoś istotnego z dziedziny muzyki. Gdybym była po zarządzaniu, wiedziałabym, gdzie i jakich pozycji szukać z zakresu marketingu, a tak to poruszam się po omacku.

We wszystkim pomógłby nam stały dopływ gotówki, czyli potrzebujemy większej liczby gości. Z całą resztą sobie poradzimy. Bez gości nie będziemy istnieć. Tak więc robimy wszystko, by ich do nas przyciągnąć, zachęcić do zmiany przyzwyczajzeń oraz wyjść naprzeciw ich przyzwyczajeniom. Najczęściej chcą wszystko tanio. Tyle że albo stawiamy na „tanio” albo na „jakość”. Droga „tanio” jest trudniejsza i nie polecana, więc nie boję się powiedzieć, że jakość musi kosztować. Jeśli ktoś chce się rozerwać i tej rozrywki mają mu dostarczyć ludzie, którzy wiedzą, co zrobić, żeby było sympatycznie, to trzeba im za to zapłacić. Tym bardziej że w naszej kawiarni nie pracują studenci, tylko dojrzały pracownicy.

O otwarciu kawiarni zdecydował mój wiek. To, że sobie uświadomiłam: „Boże, skończyliśmy już po 30 lat, coraz trudniej będzie nam odważyć się podjąć nowe decyzje. Albo to zrobimy teraz, albo już nigdy się na to nie zdecydujemy”. To naprawdę zawsze było naszym marzeniem, więc uznaliśmy, że robimy to teraz. Szalenie się bałam. Sama nigdy na coś takiego bym się nie porwała, bo brakowało mi pewności siebie. Naszą siłą jest to, że jesteśmy razem. Jedno się boi, to drugie go podnosi na duchu i idziemy do przodu.

Najbardziej obawiam się, że to moje marzenie, w które wkładam tyle emocji, serca i pracy, okaże się moją porażką i że będę musiała kawiarnię zamknąć. Co oczywiście wiązałoby się dla nas z długotrwałymi konsekwencjami finansowymi. W tym momencie chyba najbardziej boję się konsekwencji finansowych. Choć prowadzenie firmy ma taki dodatkowy plus, że nabiera się pewności siebie. Codziennie walczysz z wiatrakami, ale też co chwila okazuje się, że udało ci się pokonać jakieś trudności, o których ludzie pracujący na etatach nie mają bladego pojęcia. I to sprawia, że teraz wiem, że jeśli ten interes nie wyjdzie, to jakiś inny w końcu się uda. Utwierdziłam się też w tym, że jestem stworzona do posiadania własnej firmy. Nawet jak brakuje mi pieniędzy, narzędzi i jeszcze trochę tej pewności, bo jestem dziewczęco naiwna, to z pewnością się w tym odnajdę. Nie nadaję do pracy „od-do”, codziennie takiej samej.

Od dziecka wiedziałam o tym, przyglądając się swoim rodzicom. W mojej rodzinie nie mam nikogo, kto by prowadził własne przedsiębiorstwo. Z taką zazdrością patrzę na te wszystkie firmy rodzinne. My z Maciejem jesteśmy jedną z nich, bo razem tworzymy rodzinę, ale jesteśmy dopiero pierwszym pokoleniem, niczego nie dostaliśmy w spadku. Nie chodzi o zaplecze finansowe, lecz o wiedzę, predyspozycje, coś, co się dziedziczy. Bo jak się w czymś urodziłeś i w tym dorastasz, to tym przesiąkasz. A potem masz także wsparcie bliskich, którzy nie tylko służą radą i zrozumieniem, ale też popierają twoje działania.

Rodzice Maćka uważają, że kawiarnia to nasza fanaberia. Nie po to syna kształcili, by teraz pracował jako kelner i obsługiwał ludzi. – A poza tym całe życie gastronomią nie można się zajmować, bo pieniądze z tego żadne, a w ogóle to powinniście sprzedawać ubezpieczenia – uważa jego mama.

Z kolei moja mama jest typem świetnego pracownika, pozytywnego. Cokolwiek jej zleczysz, będzie zrobione idealnie. Ale mama nie ma w sobie potrzeby robienia czegoś na własną rękę. Ma też dużo obaw, które jestem w stanie zrozumieć, ale się z nimi nie zgadzam. Ona jak się na czymś nie zna, to się tego boi, tak jak np. sprawy podatkowe czy inne aspekty związane z prowadzeniem firmy. Jak przyjechała i zobaczyła lokal w strasznym stanie, to stanęła i jedyne, co powiedziała to: – No trudno, już poszło...

„Już poszło” – to było wszystko. A potem nawet nas nie pytała o sprawy kawiarniane, bo ją przerastały. Niedawno rozmawialiśmy na ten temat. Chciałam zredukować mój

żał do niej i powiedzieć jej o tym, co mnie zabolalo. I muszę przyznać, że to było ważne, bo teraz mama stara się, jak może. Troszczy się o nas, kiedy w natłoku obowiązków zapominamy o sobie, odpoczynku, zdrowiu czy relaksie. Wspiera nas też często finansowo, jak już brakuje na prąd. Oczywiście nie oczekuję zbyt wiele. Ważne, że jest przy mnie, że w końcu mówi: – Jak uważasz, że jest sens w to brnąć, to ci pomogę, tylko powiedz, co mogę zrobić.

Chyba mam dwa motta, którymi kieruję się w życiu. Po pierwsze, „żałuje się rzeczy, których się nie spróbowało”, a po drugie „wszystko jest tak, jak być powinno”. To jest trudne, ale często sobie tłumaczę: – Ok, spodziewaliśmy się, że szybciej zaistniejemy w świadomości społecznej, ale widać tak miało być, jak jest, i czegoś się dzięki temu możemy nauczyć.

Jak mieszkańcy Szamotuł usłyszeli, że powstanie kawiarnia, to wszędzie słyszeliśmy głosy, że świetnie, że wreszcie, więc myśleliśmy sobie: – Jezu, to taki towar deficytowy, że jak ruszy, otworzymy, zaproponujemy jakość, jakiej wcześniej w tym miejscu nie było, poziom, wystrój – to oni się na to rzucą, będą kolejki, czy damy radę? Tymczasem okazuje się, że to nie tak, bo musimy sobie na popularność zapracować. W takich momentach myślę: „może mamy się jeszcze czegoś nauczyć?”. Zaciskam zęby, zdobywam wiedzę. To nas motywuje. Choćby do tego, żeby pojechać na kolejne szkolenia, co wcale nie jest łatwe, zważywszy jak dużo mamy co dzień do zrobienia.

Bardzo sobie cenię kontakt z innymi przedsiębiorcami firm rodzinnych. Szalenie tego potrzebowałam. Nikt z mojego otoczenia nie ma podobnych trosk i poza Maciejem nie mam z kim o takich problemach porozmawiać. Potrzeba mi kontaktu z ludźmi, którzy przechodzili przez to samo co ja, od których można usłyszeć perełki dające wsparcie.

A Maciej? On popycha mnie do przodu. Czasami mam wrażenie, że ma więcej wiary we mnie, niż ja w siebie. Byłam wychowywana na grzeczną dziewczynkę, co przeprasza, uśmiecha się, milutka jest, jak większość kobiet w naszym społeczeństwie – żeby tylko nie wydała się czupurna.

Choć tę czupurność w sobie oczywiście mam – przytłoczoną przez ugrzecznione, upupione wychowanie. Z tym się także wiąże brak wiary w to, że sama mogę wiele spraw kreować. Że nie muszę być częścią czyjegoś systemu, wnikać w niego, ba, ciężko pracować nad szczegółami realizacji, ale sama mogę ten system i wymyślić, i wdrożyć. Maciej, jako mężczyzna, ma dużo więcej pewności siebie i wiary, podejścia w rodzaju: „co tam mi ktoś będzie mówił, ja sam przecież mogę!”. Od niego słyszę, że jestem świetna – a to w tym, a to w tamtym, że to, co robię, już jest profesjonalne, że wystarczy, że nie muszę się już uczyć. Tymczasem jako absolwentka szkoły muzycznej wiem, że każde wykonanie zawsze może być lepsze. To się niestety przekłada na całe życie – jak czegoś nie ćwiczyłam, nie ślęczałam nad tym 10 godzin dziennie, to myślę, że tego nie umiem.

Tak jest np. z robieniem zdjęć. Mam do tego talent, Maciek mnie dopinguje, a ja wciąż nie wierzę, że mogę tak na serio, po prostu, fotografować.

Ja dla Maćka, mam nadzieję, też jestem wsparciem. Chcę, by wiedział, że bardzo w niego wierzę. I jestem też jego zapleczem od brudnej roboty. On tryska pomysłami, ale brakuje mu cierpliwości, by jakieś tematy pociągnąć, dokończyć i wtedy ja wkraczam ze swoją obsesyjką detalu i perfekcji.

NAZYWAM SIĘ MACIEJ WILCZYŃSKI, jestem właścicielem i menedżerem kawiarni Café Marzenie oraz partnerem życiowym Sylwii.

Nazwa „Café Marzenie” zawiera w sobie wszystko, ponieważ już wcześniej wyobrażałem sobie, że tych gości przyjmuję u siebie, że wychodzą zadowoleni, wracają, dobrze się tu czują i ja z tym też świetnie się czuję... Jak jest duży ruch, mogę pracować non stop i w ogóle się nie męczę. I taką energię czerpię od ludzi, z tych głosów, że im się podoba, smakuje, jest fajnie – to daje człowiekowi siłę do dalszego działania.

Nie mogę pracować dla kogoś. W żadnej pracy nie przepracowałem dłużej niż rok. A pracowałem od pierwszego roku studiów. Nigdzie nie mogłem się utrzymać pewnie dlatego, że zawsze uważałem, że mój szef jest głupszy ode mnie i ja bym to zrobił lepiej. Czy może, mówiąc delikatniej, nie czułem płaszczyzny porozumienia, więc się rozstaliśmy.

Skończyłem historię. Równocześnie zdałem na prawo, które było wyborem moich rodziców, ale jak się dostałem na oba kierunki, to zostawili mi wolną rękę. Dość długo studiowałem, bo w międzyczasie zacząłem pracować. Gdy opuściłem dom, dostawałem od rodziców pieniądze na utrzymanie, ale to nie wystarczało. Znalazłem pracę w lokalu jako barman. Myślałem, że to jest na chwilę, ale potem trafiłem do kolejnego i do kolejnego.

Najpierw pracowałem w pubach: prosta praca, nalewanie piwa. Następnie w bardzo dobrej restauracji. Chyba pomógł mi mój tupet: zatrudnili mnie, mimo że niewiele umiałem. Tam zacząłem dobrze zarabiać jak na swoje 22 lata. Poznawałem ludzi z pierwszych stron gazet, którzy bywali gośćmi restauracji. Doszedłem do wniosku, że tytuł magistra historii na niewiele mi się przyda. Jakiś czas po tym, jak mnie wykreślono z listy studentów, wróciłem na uczelnię, żeby mnie nie wzięli do wojska. Potem znów przestało mi zależeć na studiach i tak trzy razy mnie wykreślali i przyjmowali, aż w końcu podjąłem decyzję, że skończę studia dla samego siebie.



Maciej, Sylwia

Temat mojej pracy magisterskiej brzmiał: „Powstanie, rozwój i wykorzystanie niemieckich wojsk pancernych w operacji Barbarossa”. Wojskowość to mój konik i największa pasja. I tylko moja prywatna sprawa. Jak już mam dosyć myślenia o fakturach, spotkaniach, problemach, to uciekam sobie w te swoje wojny. Książki, komputer – to jest integralna część mojej osoby. Bardzo mocno interesuję się wojskowością, ale nie chcę się z tego utrzymywać, bo na co dzień wolę spotykać ludzi, nie dokumenty. Lubię obserwować, podglądać, analizować. Jak wchodzę do jakiegoś lokalu, od razu włącza mi się proces szacowania systemu: patrzę, jak funkcjonują, jakie mają stanowiska pracy, organizację, jak wszystko jest ustawione.

Nigdy nie spodziewałem się, że zawodowo będę robił właśnie to, co robię, ale pokochałem tę pracę. Odkąd pamiętam, chciałem mieć własny biznes, tylko brakowało mi odwagi. Moi rodzice zawsze mieli własne firmy i to dla mnie był taki naturalny stan, że ktoś ma firmę, są księgowi, faktury. Teraz ojciec prowadzi z bratem warsztat samochodowy, mama też pracuje na własny rachunek. Różne rzeczy robili w życiu. Czasami rozkręcali firmę razem, potem ojciec szedł do innej pracy, więc mama wskakiwała w rolę szefa, potem ona szła do pracy i tak na zmianę. Czasami oboje byli zatrudnieni gdzie indziej,

a swoimi interesami zajmowali się po godzinach. Od nich nauczyłem się tego, by nie bać się zmiany. Że jedną decyzją można wyrzucić wszystko do góry nogami. Kiedyś, jeszcze jak byłem w liceum, pamiętam, jak rodzice w swojej sypialni pół nocy dyskutowali, co zrobić z pewnym przedsięwzięciem, które mocno kulało. Doszli do wniosku, że zostawią wszystko, co było, i pójdą inną drogą. Ta noc wryła mi się w pamięć jako przykład, że tak można. Że to, co mamy dziś, to nie jest żadna ostateczność, że świat się nie kończy na tym jednym przedsięwzięciu. Daje mi to odwagę, by podejmować skrajne decyzje. A długi zawsze można spłacić.

Zamknęliśmy już jedną firmę, która dobrze działała. Znienawidziliśmy ją. Ona w pewnym sensie na nas spadła. Sylwia jeszcze w trakcie studiów zaczęła dla jednej z firm organizować promocje w marketach. Potem otrzymała propozycję współpracy z firmą zajmującą się takimi promocjami, tyle że na potężną skalę. Weszła w to, ale potem okazało się, że sama nie podoła. Ja akurat byłem na etapie kolejnej zmiany pracy i zacząłem jej pomagać. Aż w końcu ¾ obowiązków operacyjnych – rekrutowanie, kontakty z marketami, kierownikami działów, jeżdżenie po terenie – wzięłem na siebie. Tak pracowaliśmy przez rok. Pojechaliśmy na wakacje, zostawiliśmy sprawy naszej asystentce. Po trzech tygodniach ta sama dziewczyna odbiera nas z lotniska. Pytamy, co słyhać, a ona, że ktoś tam czegoś nie zrobił, gdzieś nie poszedł, czegoś nie dopilnował... ale że jest nowy projekt. I gdy ona to mówiła, poczuliśmy, jak zaczyna z nas uchodzić cała energia, uskrzydlenie, z którymi wracaliśmy z wyjazdu. Dojazd do domu był momentem, w którym zrozumieliśmy, że dłużej nie damy rady robić tego, co dotąd, że chociaż mamy z tego pieniądze, to tamta praca nas też zabija.

Coś się we mnie przełamało – nie byłem w stanie wykonywać ani odbierać telefonów, siadać do komputera. Znowu poszedłem do „normalnej pracy”. Koledzy powiedzieli, że otwiera się fantastyczny lokal w Poznaniu i szukają ludzi. Jeden z nich miał być szefem kelnerów, drugi szefem kuchni. Lokal upadł z powodu personalnych układów między partnerami, ale był wspaniały i pracując w nim, nauczyłem się mnóstwa rzeczy. Poznałem nowe wina, nowe sposoby serwowania, dowiedziałem się wiele o homarach, małżach, ostrygach, to już taka „spécialité de la maison” – o wszystkim dla gości z najwyższej półki. Bo jeśli kogoś stać, by za przekąskę zapłacić 120 złotych, to również ceni to, w jaki sposób jest obsłużony. Wie, że zostanie mu podany aperitif komponujący się z daniami, jakie zamówił, i że kelner poleci mu deser odpowiedni do całości. Jedzenie to jest coś wspaniałego. Jak egzotyczne podróże. I podawanie, i rozmowa z takim gościem, który się zna, wie, czego chce. Interakcja między tym, kto obsługuje, a osobą, która siedzi przy stoliku, to fantastyczna gra i obydwie strony czerpią z tego radość.

Po upadku restauracji w Poznaniu wszedłem w spółkę z kolegami, którzy mnie w niej zatrudnili i z którymi znałem się od wielu lat. Uważaliśmy się za przyjaciół. Dołączył do

nas jeszcze ktoś i wzięliśmy w dzierżawę zajazd z 30-letnią historią, ale kulejący z tego powodu, że poprzedni właściciel mocno obniżył jego standard. Po co mi to było? Jakby nie można było wziąć lokalu dobrze prosperującego. Zawsze muszę się wpakować w coś, co ledwo zipie i trzeba to reanimować. Ale jak się uda, to jest frajda.

Niestety nasza spółka się rozleciała. Mieliśmy odmienne systemy wartości dotyczące spraw zawodowych, rodziny, czasu wolnego. Ja potrafiłem rozgraniczać pracę od życia osobistego, inni siedzieli wyłącznie w robocie i się wypalali. A trzeba dać sobie szansę na odprężenie, odskocznię, zobaczyć szerszy horyzont, bo inaczej to się można w tych zrazach i dewolajach po prostu utopić. Straciłem przyjaciół. Bardzo dużo mnie to kosztowało, wiele spotkań, terapii, do dziś nie potrafię tego w sobie przerobić. Minął ponad rok, a nadal trudno mi o tym mówić. Najbardziej boli to, że przyjaciele mnie sprzedali. Doszli do wniosku, że im nie pasuję i mnie po prostu wykopali. Spłócili mi moje udziały, nie zwracając żadnego wkładu za pracę, jaką wykonałem. To opowieść na długie godziny. Staram się dostrzec własne błędy: co takiego zrobiłem, że tak właśnie się stało? Klapki miałbym na oczach, gdybym powiedział, że mojej winy w tym nie było żadnej, bo jestem rycerzem w lśniącej zbroi, tylko mnie szpiedzy z krainy deszczowców wykopali ze spółki. Chyba największy błąd polegał na niedoborze charakterów. Niepowodzenie od początku było nam pisane. Operowaliśmy na różnych poziomach. To byli faceci, którzy znali się na robocie, ale nie rozumieli, że ja duszę się w tej firmie i pragnę iść dalej. Oni chcieli prosto: impreza, stypa, wesele, praca od rana do nocy bez żadnej refleksji. Pozwoliłem sobie na trochę dystansu, szukałem informacji, jak prowadzić lokal, spotykaliśmy się z Sylwią, robiliśmy burzę mózgową, jak to czy owo można zastosować, przychodziłem do pracy, prosiłem, byśmy siedli, przegadali, co oni myślą na ten temat i zawsze ta sama odpowiedź: – Nie będziemy siedzieć, mamy robotę.

A z Sylwią mogłem się dogadać. Ścieramy się, ale nadajemy na tych samych falach. Coś się z tego rodzi, dochodzimy do pomysłów. Więc cały czas traktowałem Sylwią jak partnera, czego moi wspólnicy nie mogli zrozumieć, bo uważali, że kobieta to się owszem, nadaje do pracy, ale przy zmywaku.

W dodatku dla mnie było naturalne, że nie tylko nasza czwórka, ale i nasze rodziny ciągną ten wózek, więc mają prawo głosu. Mówię im: – Rozmawiałem o tym z Sylwią. – Tak? A czemu rozmawiałeś o tym z Sylwią? Kim ona jest? Jakbym w pysk dostawał. W końcu ona się wycofała, a ja bez niej nie dałem rady, wysiadłem.

Dostaliśmy trochę pieniędzy z udziałów i myśleliśmy: co teraz? Wrócić do pracy do Poznania, skoro wszyscy wiedzą, że poszedłem na swoje? Wszyscy dostawcy, kumple usłyszą, że wracam na salę jako kelner? Nie do pomyslenia. Zaczęliśmy we dwoje kombinować, żeby otworzyć własny biznes. Od początku wiedzieliśmy, że chcemy swoją kawiarnię i że chcemy ją stworzyć w miejscowości, gdzie takiego lokalu jeszcze

nie ma, co w pewnym sensie da nam przewagę (ale jednocześnie jest też przekleństwem). Nie mieliśmy kasy na kawiarnię, więc myśleliśmy, żeby otworzyć sklep odzieżowy. Coś prostego, byle się kręciło, bo wiadomo, że jak ktoś nie wie, co ma robić, to albo sprzedaje ubezpieczenia, albo ubrania. Ale też miało być nowoczesnie. Zawsze chcieliśmy wstawić gdzieś ten ekspres do kawy, jakoś podejmować ludzi. Miałem też pomysł, żeby otworzyć w Poznaniu księgarnię specjalistyczną dla historyków zajmujących się wojskowością. Chciałem ściągać książki wyprzedazowe z Wielkiej Brytanii. Często jeździmy do Londynu i mam takie dwie, trzy swoje księgarnie, gdzie za grosze kupuje się fantastyczne rzeczy, które można sprzedawać z wielokrotnym przebicciem. Mieliśmy zamiar, by ludzie mogli u nas usiąść, poczytać, wypić kawę. Tylko lokalu nie było.

Jak znaleźliśmy miejsce, w którym teraz mieści się Café Marzenie, to już mieliśmy podpisywać umowę i na ten cholerny sklep, i na księgarnię. Wpadliśmy na ten lokal i wszystko odwróciliśmy. – Idziemy w to. – Skąd weźmiemy kasę? – Nie wiem, ale jak jest pomysł, znajdują się i pieniądze.

To spłacamy. Wzięliśmy z WARPU (Wielkopolskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości) pożyczkę unijną na niski procent i otworzyliśmy kawiarnię. Jest wyjątkowa, bo włożyliśmy w nią wszystko, co umiemy, całych siebie. I wcale niekoniecznie ludzie w małym miasteczku chcą tylko prostej rozrywki.

Jesteśmy trochę ludźmi bez korzeni. Urodzeni w jednym mieście, gdzie indziej studiowaliśmy, potem ciągle się przeprowadzaliśmy. W końcu, jak rozpoczął się boom mieszkaniowy, kupiliśmy coś pod Poznaniem, w miejscu, w którym nikogo nie znaleźliśmy. Mieszkamy w miejscowości Oborniki (20 km od Poznania), a firmę prowadzimy w Szamotułach, które są oddalone kolejne 20 kilometrów od Obornik. A w Szamotułach też nikogo nie znaleźliśmy. Lokal jest czynny od 20 stycznia 2010 r., czyli niedługo świętujemy rocznicę. To, co zainwestowaliśmy w „Marzenie” (nie chodzi tylko o pieniądze, ale też o szczególny klimat), jeszcze nam się nie do końca zwraca. Czasami jesteśmy nad kreską, czasami pod, generalnie łatwo nie jest. Ale przychodzą do nas najbardziej wartościowe osoby w tej miejscowości. Często ci, którzy nas odwiedzają, sami nam coś proponują, że chcą dla nas coś zrobić, organizować spotkania z literatami, wieczór poetycki, śpiewanie pieśni patriotycznych. Śpiewanie mieliśmy 11 listopada. To było wydarzenie, w jakim zawsze chciałem uczestniczyć. Odkąd pamiętam, bardzo podobała mi się krakowska idea takiego śpiewania na Rynku. A tu zgłosił się do nas dyrektor miejscowego Ośrodka Kultury z propozycją, by coś podobnego zorganizować w „Marzeniu”. Pełny sukces, tłumy gości. Byłem bardzo szczęśliwy.

Mamy coraz więcej propozycji dla naszych gości. W ten weekend organizujemy festiwal gorącej czekolady, jutrzejszy dzień w całości poświęcimy dzieciom, w planach mamy też konkursy poetyckie. Okazuje się, że jak się otworzy przed ludźmi drzwi, to

oni z tego korzystają i nie wszyscy chcą chodzić do McDonalda. Potrzebują miejsca, gdzie mogą usiąść z książką i nie zastanawiać się nawet, ile czasu tu przesiedzieli. Gdzie mogą posłuchać dobrej muzyki. A ja nigdzie nie słyszałem takiej muzyki, jaką mamy w kawiarni – i to jest zasługa Sylwii.

Weszliśmy w tutejszą rzeczywistość jako kompletne świeżaki. Nie wiedzieliśmy, kto się liczy, jak wygląda, jakie tu są koterie. Przychodził do nas starosta, przed którym całe miasto drży, albo burmistrz, a myśmy nie wiedzieli, kogo witamy. Odwiedził nas kiedyś dyrektor Ośrodka Kultury, myśleliśmy, że to jakiś przechodzień, a on do nas z pytaniem: – A może zrobić u was śpiewanie pieśni patriotycznych?

Jeśli przetrzymamy ten pierwszy rok, potem kolejny, to utrzymamy się na powierzchni. Walczymy o każdego gościa. Specyfika małego miasteczka powoduje, że owszem, jesteśmy jedynym tego rodzaju lokalem w okolicy, ale ludzie nie są przyzwyczajeni ani do wychodzenia z domu, ani do odwiedzania lokali. Gdybyśmy przenieśli naszą kawiarnię do Poznania – w kilka miesięcy odnieśliśmy sukces. Tutaj musimy konfrontować się z zupełnie innym sposobem życia. Tu nie ma biznesu, ludzie nie chodzą w garniturach, nie wpadają na ciacho i szybką kawę, nie siedzą przy komputerach ani na „mityngach”. Są panie, które spotykają się ze sobą w ciągu dnia, ale są przyzwyczajone, by robić to u siebie w domu.

Małe miasteczko oznacza mały rynek, ale zaletą jest to, że człowiek szybko staje się rozpoznawalny i jeśli jest pozytywnie kojarzony, to bardzo to pomaga.

Nasza firma nazywa się Maestra, czyli inaczej niż kawiarnia. Kiedy staraliśmy się o dofinansowanie na stworzenie stanowiska pracy dla osoby bezrobotnej, to w dokumentach wszystko było zapisane pod tą właśnie inną nazwą. Przyszła nasza kolej, pan przyjmujący dokumenty pyta z obojętną miną:

– Co to za biznes?

– Kawiarnia. „Marzenie”.

– Ach! Ta na Wronieckiej? Ale super miejsce, byliśmy tam z żoną, jak fajnie, że w końcu jest tu coś takiego.

Jak pada nazwa naszego lokalu, ludzie od razu się uśmiechają. Słyszymy, że fantastyczne miejsce, że szkoda, że tak nam ciężko, że życzą jak najlepiej. Taki jeden głos czasami potrafi pomóc w trudnej chwili. A bywa ich dużo, ale walczymy. Nie dajemy za wygraną.

Sylwia? My sobie wzajemnie oferujemy to, że jak jedno pada, to drugie łapie go za uszy i ciągnie do góry: zobacz, zrobimy jeszcze tak albo jeszcze inaczej, w końcu się uda. Oczywiście, że dopuszczamy możliwość, że może się nie udać, ale łatwo się nie poddamy. Sylwia daje mi niesamowite wsparcie. Wiem, że jak się odwrócę, to ona jest za mną, że mnie popchnie, nie zostanę sam. Jak chcę już siadać i ryczeć, to, jeśli trzeba, da mi kopa

w tyłek, a kiedy indziej przytuli. Ona też wie, że nie jest sama, że jakkolwiek decyzję w końcu podejmiemy, to i tak zawsze będziemy razem.

Sylwia zajmuje się rachunkami. Nie cierpię tego robić i kompletnie się na tym nie znam. Ona też tego nie lubi, ale mniej niż ja, więc wzięła to na siebie. Również ona zajmuje się wymyślaniem ulotek, plakatów dotyczących kolejnych imprez, i to jest fantastyczne. Tak samo jak jej praca przy wystroju wnętrza czy jej muzyka.

Ja generalnie ciągle pracuję nad koncepcjami. Na mnie też spoczywa obsługa i działalność operacyjna w firmie, kontakty z zaopatrzeniowcami, a jak coś się zepsuje, to też naprawię. Więc i szef, i elektryk, i hydraulik, facet od składania ogródka jak trzeba i na koniec ten od pracy na sali, bo cały czas uwielbiam bezpośredni kontakt z klientem – wszystko w jednej osobie. Dbam także o to, by nasi pracownicy robili wszystko naprawdę na wysokim poziomie. Jak komuś coś nie wyjdzie, nie ma prawa wyjść na salę. Gość musi dostać wszystko tak dobrze przygotowane, jak poprzednim razem, albo lepsze. Obecnie największy problem mamy z latté art, czyli z wzorkami z mleka na kawie. Panuje moda, by wyrysować, a to serduszka, a to Myszki Miki, nie wiem, co będzie kolejne. Chodzi o to, by wiedzieć, jak zachowują się płyny w różnych temperaturach, który z nich jest gęstszy. Ważna jest też kwestia wykonania – żeby strumień był taki, a nie inny, bo się rozwarstwi albo źle zmiesza, albo syrop się zważy.

Jak w Café Marzenie wszystko będzie się już samo kręciło, to chciałbym otworzyć następny lokal, a potem jeszcze jeden. Trzy lokale to optymalna liczba, by wszystko w nich dało się ogarnąć. Mamy też pomysł na jeszcze jeden poboczny biznes, też bliski naszym zainteresowaniom. Co będzie za kilka, kilkanaście lat? Otóż mamy swoje zaczarowane miejsce, gdzie kupiliśmy działkę i gdzie chcielibyśmy mieszkać. Na Pojezierzu Waleckim jest taka mała miejscowość, która nazywa się Tuczno. Mieszka w niej 2 tys. ludzi i jest tam czarodziejsko. Jak się spotka w świecie fantastycznego człowieka, to musi być z Tuczna. Tamtejsi ludzie mają w sobie niezwykłą energię, taki wspaniały uśmiech. Chciałbym tam kiedyś uciec. Wyzwolić się z tego wyjścigu szczurów. Mieszkać w tuczyńskim lesie, nad jeziorami i stamtąd dowodzić Wszechświatem.

Małgorzata Zawadka, grudzień 2010

Oficjalnie o firmie:

PPHU MAESTRA Sylwia Karczevska: firma jednopokoleniowa, działająca od roku 2009 w Szamotułach. Zakres działalności: Café Marzenie to kawiarnia oferująca napoje, przekąski, sałatki, desery (w tym ciasta domowej roboty), muzykę na żywo oraz odpoczynek od codzienności. Café Marzenie to także miejsce promujące kulturę. Tu narodził się pomysł Nocy Muzeów w Szamotułach, tu odbywają się wieczory autorskie i poetyckie, zabawy edukacyjne dla najmłodszych, warsztaty dla starszych, koncerty, szkolenia. Tel. 512-503-825/875

COACHOWNIA

Specjaliści od zmiany

NAZYWAM SIĘ RAFAŁ GÓRSKI, jestem współwłaścicielem firmy Coachownia. Ponadto pełnię społecznie funkcję prezesa zarządu Instytutu Spraw Obywatelskich.

Instytut jest kontynuacją mojej trwającej od 16 lat ścieżki przedsiębiorcy społecznego. Coachownia to nasz wspólny z żoną pomysł na biznes. Mamy w domu na lodówce magnes, na którym jest zdjęcie myszy otoczonej mnóstwem pułapek z serem, a nad nimi duży napis: „Życie polega na umiejętnym korzystaniu z planu B”. Firma rodzinna jest takim naszym planem B.

Zarejestrowaliśmy ją dzień przed ślubem, 1 czerwca 2007 roku. Impulsem do jej założenia były konkursy unijne na wsparcie dla przedsiębiorców. Trzy razy startowałem do konkursu, dwa razy mnie odrzucono, ale za trzecim – udało się. Odbyłem szkolenia, wpisałem firmę do ewidencji działalności gospodarczej. Niestety, wsparcia finansowego nie otrzymaliśmy.

Na początku planowałem, że będziemy oferować szkolenia i doradztwo dla młodych osób w obszarach związanych z samozarządzaniem i sztuką twórczego myślenia. Ale kilka miesięcy później moja żona, Magda, wróciła do domu z seminarium, które było poświęcone coachingowi i z uroczym uśmiechem na twarzy oświadczyła, że chciałaby się w przyszłości zawodowo zająć coachingiem. Ponieważ mnie też się to bardzo spodobało, postanowiliśmy, że nasza firma będzie się specjalizować w coachingu i zaczęliśmy intensywnie myśleć, kto ma być jej kluczowym klientem.



Rafał Górski

Praca dla międzynarodowych korporacji jest sprzeczna z naszym systemem wartości, więc podjęliśmy decyzję, by wspierać małe i średnie polskie firmy. Do tego wpadliśmy na pomysł, że skoro Coachownia jest firmą rodzinną, to może jest to sposób na wyróżnienie się wśród konkurencji. Jakiś czas potem Pan Los się do nas uśmiechnął i zostaliśmy przyjęci do projektu „Firmy rodzinne”, gdzie przeszliśmy kompleksowe szkolenia, co tym bardziej predysponuje nas do świadczenia usług firmom rodzinnym.

Muszę przyznać, że moja początkowa edukacja mocno mijają się z tym, co teraz robię. Po skończeniu szkoły podstawowej myślałem, że najważniejsze to zdobyć dobry zawód. Informatyk dawał największą szansę na znalezienie pracy w przyszłości, więc zostałem najpierw technikiem elektronikiem, a później magistrem inżynierem informatyki, choć tak naprawdę jestem humanistą. Żartuję czasami, że najbardziej zadowolony jestem z tego, że na Politechnice Łódzkiej nauczyłem się pływać. Dopiero po studiach zdałem sobie sprawę z tego, że moje mocne strony nie są związane z naukami ścisłymi. Obecnie zgłębiłem tajniki zarządzania na studiach doktoranckich na Uniwersytecie Łódzkim, bo w tym jestem dobry, a nie w rozwiązywaniu całek potrójnych. Wcześniej skończyłem szkołę trenerów, studia podyplomowe poświęcone kierowaniu ludźmi, mini MBA w Polsko-Amerykańskim Centrum Zarządzania, Akademię Coachingu w Coaching Center i sporo szkoleń na temat zarządzania i wprowadzania zmian.

Jak się zastanawiam, kim jestem, to chyba najbardziej pasuje do mnie określenie – przedsiębiorca społeczny. Zaczęło się to już na drugim roku studiów na Politechnice Łódzkiej. Był rok 1996, Magda kończyła w tym czasie szkołę podstawową i mocno działała w organizacjach przykościelnych, a ja zaangażowałem się w prowadzenie audycji publicystyczno-społecznej „Czy masz świadomość?” w Studenckim Radiu „Żak” PŁ. Celem programu było zachęcanie ludzi do aktywności obywatelskiej. Jednocześnie włączyłem się w kampanię społeczną „Tiry na tory”, która miała mobilizować opinię publiczną do zmiany polityki transportowej na taką, która zakłada tranzyt towarów przez Polskę przy użyciu kolei.

Następnym kamieniem milowym na mojej drodze aktywisty było współtworzenie pisma „Obywatel”, magazynu dla nonkonformistów i niespokojnych duchów, którego pierwszy numer ukazał się w 2000 roku. Wspierałem jego wydawanie przez kolejnych 10 lat.

W roku 2004 ze znajomymi powołaliśmy do życia Instytut Spraw Obywatelskich (INSPRO). Mieliśmy szczęście, bo od razu udało nam się wygrać przetarg w Ministerstwie Środowiska na realizację ogólnopolskiej kampanii społecznej „Europejski Dzień bez Samochodu”. Mobilizowaliśmy mieszkańców do działań na rzecz „uspokajania” ruchu w miastach, usprawniania transportu publicznego, tworzenia warunków do rozwoju komunikacji pieszej i rowerowej. Wówczas dzięki naszej pracy Polska zajęła

III miejsce w Europie (po Austrii i Hiszpanii) pod względem liczby miast, które wzięły udział w „Europejskim Dniu bez Samochodu”. Obecnie te same działania realizujemy w ramach programu „Miasto w ruchu”.

Później, już z Magdą, zaangażowaliśmy się w działania na rzecz docenienia pracy domowej kobiet, prowadzonych obecnie przez INSPRO pod hasłem „Pracujemy w domu”. Naszym marzeniem jest wywalczenie w Polsce systemu podobnego do szwajcarskiego, w którym kiedy kobieta postanawia, jak to się mówi u nas, „siedzieć w domu z dzieckiem” – to, po pierwsze, wszyscy mają świadomość, że to nie jest „siedzenie”, a ciężka praca, a po drugie, składki emerytalne męża/partnera zatrudnionego poza domem dzielone są na pół. W ten sposób tworzy się emerytura żony/partnerki zabezpieczająca ją na wypadek rozpadu związku lub śmierci współmałżonka.

Innymi programami, które realizujemy w ramach INSPRO, są m.in. Centrum Wspierania Rad Pracowników, Centrum Wspierania Przedsiębiorczości Społecznej czy kampania „Naturalne geny”, mająca na celu wprowadzenie zakazu upraw GMO w Polsce.

Tak się złożyło, że od 16 lat angażuję się w różne inicjatywy społeczne, które zmieniły moje życie w służbę, wyzwanie i przygodę. Nie wiem, skąd się wzięły u mnie te geny aktywisty, ponieważ moi rodzice nie byli jakimiś wyjątkowymi społecznikami. Teraz są na emeryturze. Tata był z zawodu maszynistą, działał w Solidarności, mama była chemikiem, a mój brat studiuje w seminarium duchownym. Ja z kolei zawsze tak miałem, że stawałem po stronie mniej uprzywilejowanych. Najpierw w szkole podstawowej, później w technikum. Natura mi pomogła, jestem wysoki, więc mogłem sobie pozwolić, by w bójkach trzymać stronę słabszych. Zawsze bardzo mnie wkurzało, gdy byli wykorzystywani przez osiłków i tak mi chyba zostało do dziś – stawać po stronie małych w konfrontacji z dużymi.

Uważam się za wojownika. Kim jest wojownik? Castaneda pięknie odpowiedział na to pytanie w swej książce „Nauki Don Juana”: „Podstawowa różnica między człowiekiem przeciętnym a wojownikiem polega na tym, że wojownik traktuje wszystko jak wyzwanie, podczas gdy ten pierwszy bierze wszystko albo za błogosławieństwo, albo za przekleństwo”.

Lubię iść pod prąd, prowokować do myślenia i wprowadzać zmiany. Przykładowo, mało która organizacja społeczna w Polsce podejmuje temat docenienia pracy domowej kobiet. Jednym z powodów jest to, że Unia Europejska chętniej przeznacza środki finansowe na projekty typu: „Kobieto, wyjdź z domu, zacznij pracować” niż: „Możesz zostać w domu, bo to, co tutaj robisz, jest także bardzo wartościową pracą”. Inny przykład – mówienie dzisiaj, że centra miast powinny być zamykane dla samochodów, a ludzi powinno się zachęcać do korzystania z transportu publicznego. To też jest pod prąd obecnym trendom, bo naród się dorabia i chce jeździć samochodami wszędzie i bez ograniczeń.

Działalność społeczna jest dla mnie bardzo ważna, ale niestety los w tego typu organizacjach jest niepewny. Funkcjonowanie INSPRO finansowane jest głównie ze źródeł publicznych. Projekty są zwykle roczne i nie wiadomo, czy za rok człowiek będzie miał za co kupić chleb i zapłacić czynsz. Jednym z motywów założenia Coachowni była więc dla mnie chęć zdywersyfikowania domowego budżetu i zapewnienia bezpieczeństwa finansowego rodzinie. Dodatkowym motywem była ciekawość świata biznesu oraz chęć podjęcia wyzwania.

Cel mojej pracy społecznikowskiej to zmiana świata na lepsze. Cel coacha pracującego dla biznesu jest podobny – wsparcie klientów we wprowadzaniu przez nich konstruktywnych zmian zwiększających efektywność i konkurencyjność. Wkurza mnie to, że coaching jest obecny głównie w międzynarodowych korporacjach, a brak go w sektorze małych i średnich polskich przedsiębiorstw. Oczywiście należy mieć tutaj specjalną ofertę, bo nikt z małej firmy nie zapłaci tak astronomicznej ceny jak w korporacjach, gdzie godzina coachingu może kosztować nawet 1–2 tys. zł. Potrzeba więc coachów z poczuciem misji. Coachów, którzy pracują nie tylko dla zysku, ale którzy traktują swoją pracę również jako działalność na rzecz dobra wspólnego, na przykład na rzecz rozwoju sektora polskich firm rodzinnych.

Wchodząc w świat biznesu, od razu zaangażowaliśmy się z Magdą w działalność społeczną. Coachownia jest jednym z założycieli Izby Coachingu, której celem jest stworzenie polskich standardów zawodu coacha. Jestem w niej członkiem Sądu Koleżeńckiego oraz członkiem Zespołu Do Spraw Akredytacji. Z kolei Magda jest członkiem International Coach Federation (międzynarodowej organizacji zrzeszającej coachów na całym świecie i wyznaczającej standardy wykonywania tego zawodu) oraz członkiem stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych.

W coachingu, szkoleniach i doradztwie wykorzystuję idee i narzędzia pochodzące z różnych światów, m.in. biznesu, organizacji społecznych, sportu, zakonów i wojska. Uważam, że skuteczny coach to ten, który ma postawę interdyscyplinarną, czyli czerpie z różnych dziedzin, branż i źródeł. Sam też staram się żyć zgodnie z tą zasadą i w czasie wolnym trenuję ciało, umysł i ducha, biorąc udział w różnego rodzaju imprezach ekstremalnych. Przykładem może być Selekcja – gra terenowa oparta na scenariuszach selekcji do oddziałów specjalnych, m.in. brytyjskiego SAS, polskiego GROM-u, amerykańskiej Delta Force. Prowadzona jest przez majora Arkadiusza Kupsa na drawskim poligonie. Jesteśmy tam poddawani testom sprawdzającym sprawność fizyczną, odporność psychiczną, umiejętność logicznego myślenia, podejmowania decyzji w stresie, pracy indywidualnej i w zespole. Czasami śmiejemy się z żoną, że pomyliłem branżę i gdybym jeszcze raz dokonywał życiowych wyborów, to wylądowałbym w Akademii Obrony Narodowej, a później w jednostce GROM. Inne wydarzenia, w których biorę

udział, to Kaszubski Kaper, Harpagan czy Kierat. Ten ostatni jest ekstremalnym maratonem pieszym, w którym trzeba przejść 100 km w górach Beskidu Wyspowego w ciągu 30 godzin.

Do pracy z klientami staram się wносить też inną niż europejska perspektywę na życie, której nabrałem podróżując po Azji (odwiedziłem m.in. Nepal, Laos, Kambodżę, Tajlandię, Mongolię i Syberię). Oboje z żoną preferujemy tzw. turystykę niesterylną, bez udziału biur podróży i z dala od zgiełku centrów turystycznych. Podróże przede wszystkim inspirują, uczą pokory, dystansu do siebie i świata.

Wiem, że dziś jesteśmy z Magdą na początku długiego marszu pod nazwą Coachownia. Marsz będzie wymagał od nas hartu ducha, wytrwałości i dużych zapasów poczucia humoru. Polskie firmy rodzinne dopiero doświadczają zalet coachingu. Musimy włożyć dużo energii w przekonanie ich liderów, że warto korzystać z naszych usług.

Na koniec dodam, że na lodówce mamy jeszcze jeden magnes z napisem: „Zestarzej się ze mną, najlepsze jeszcze przed nami”. Tak sobie myślę, że wszystko, co najlepsze, jest jeszcze przede mną, przed Magdą, przed naszą firmą i oczywiście przed jej klientami.

NAZYWAM SIĘ MAGDA DOLIWA-GÓRSKA, jestem partnerem zarządzającym firmy rodzinnej Coachownia, ale przede wszystkim jestem coachem.

Jestem także trenerem. Ukończyłam Śląską Szkołę Trenerów i prowadzę szkolenia z kompetencji miękkich, m.in. z komunikacji interpersonalnej, budowania zespołu, zarządzania konfliktem etc. Koordynuję również ogólnopolskie i międzynarodowe kampanie społeczne realizowane przez organizacje non-profit. Dwa lata temu zostałam instruktorem fitness i nordic walking i po tzw. godzinach chętnie pracuję także w tym zawodzie. Z wykształcenia jestem pedagogiem specjalnym – skończyłam resocjalizację na Uniwersytecie Łódzkim. Mogę zatem pełnić kilka funkcji i mam to szczęście, że mogę je łączyć i czerpać z nich na co dzień.



Magdalena Doliwa-Górska

Chcąc zdobyć praktykę zawodową zgodną z moim wykształceniem kierunkowym, pracowałam krótki czas w sądzie rodzinnym, areszcie śledczym na oddziale recydywistów

oraz w MONARze. Dla bardzo młodej osoby, jaką wówczas byłam, to była prawdziwa lekcja od życia. Okazało się, że świat nie zawsze jest czarno-biały, prawdy uniwersalne nie zawsze się sprawdzają, a ludzkie historie są czasem niezwykle skomplikowane.

Niedługo potem wyjechałam na pół roku do Finlandii, gdzie pracowałam oraz podróżowałam po Skandynawii. To był wyjątkowy czas poznawania siebie w różnych, nowych okolicznościach – czas obcowania z różnymi kulturami i światopoglądami. Pracowałam z Finami, Francuzami, Palestyńczykami, Turkami, Włochami, Niemcami... Z tego okresu, poza zdjęciami, pozostały wspaniałe znajomości, doświadczenie prawdziwej wolności, wspomnienie pięknej i wszechobecnej natury, reniferów spacerujących autostradą, białych nocy, fenomenalnej infrastruktury rowerowej i zaufania społecznego, z jakim się nigdy wcześniej i nigdy potem już nie spotkałam.

Po powrocie, już „na serio”, a nie tylko społecznie, związałam się z Instytutem Spraw Obywatelskich, który oboje z mężem współtworzyliśmy. Tak jest do dziś.

Analizując moje dotychczasowe życie, mam wrażenie, że jestem po prostu „skazana” na pracę z ludźmi. Lubię, kiedy to, co robię, ma pozytywny wpływ na innych. Zaczynam „wariować”, kiedy nie czuję tego rezonansu.

I właśnie dlatego coaching to jest to. Praca z klientem to dla mnie przywilej i niezwykła podróż do miejsc, w które klient chce mnie ze sobą zabrać. To wielki zastrzyk energii i satysfakcja z obserwowania, jak klient zmienia siebie i swoje otoczenie, osiągając cele, które sobie wcześniej założył. Po prostu magia, która za każdym razem czaruje mnie na nowo.

Chyba jestem niespokojnym duchem, bo nie potrafię usiedzieć w jednym miejscu. Uwielbiam podróże, podczas których poznaję inne kultury, religie, systemy społeczno-gospodarcze oraz różne podejścia do życia. Odwiedziłam dotąd Azję, Europę Środkową i Zachodnią. Najświeższe doświadczenie to trekking wokół masywu Annapurny, w nepalskich Himalajach. Z jednej strony ciekawią mnie ludzie, przyroda, ogólnie – świat. Stąd chyba ta moja wielofunkcyjność. Z drugiej strony sądzę, że warto w życiu postawić na coś, co będzie stanowić oś twoich działań, w czym jesteś naprawdę dobry – i dlatego wybrałam coaching.

Od razu, kiedy tylko poznałam coaching, wiedziałam, że to jest praca stworzona dla mnie. Początki nie były łatwe. W roku 2007 szkolenia dla przyszłych coachów realizowane przez akredytowane szkoły kosztowały kilkadziesiąt tysięcy złotych i przeznaczone były głównie dla pracowników korporacji i ludzi bardzo zamożnych. Nie miałam takich pieniędzy, ale jak powiedział ktoś mądry – „skoro nie możesz wejść drzwiami, to spróbuj oknem”, dlatego zwróciłam się do najlepszej na rynku szkoły (Coaching Center z Warszawy) o stypendium. Wprawdzie nie od razu, ale w końcu mi się udało. Ukończyłam Co-Active Coaching Fundamentals oraz Akademię CoachWise. Oba modele

przygotowują do pracy w ramach tzw. life i executive coachingu, kierowanych do biznesu oraz osób indywidualnych.

Moja determinacja, by ukończyć szkołę coachingu, była ogromna. Nie wiem, czy kiedykolwiek pragnęłam czegoś tak mocno, jak wówczas zostać coachem. Podczas kursu w drodze na jedno ze szkoleń miałam wypadek kolejowy. Skończyło się na sporym szcziu głębokiej rany i ogólnych potłuczeniach. Pomimo bólu i trudności w chodzeniu codziennie wracałam do Warszawy na zajęcia. Wiedziałam, że to moja jedyna szansa na spełnienie marzenia i nie zamierzałam się poddać. Wypadek ostatecznie unieruchomił mnie na ponad miesiąc, co, biorąc pod uwagę mój aktywny tryb życia, było nie lada wyzwaniem. Przymuszona zwolniłam, przyjrzałam się swojemu życiu. Przyszła refleksja, która przy zgiełku, w jakim na co dzień żyłam, nie miała szansy się przebić. To właśnie wtedy razem z mężem postanowiliśmy, że logotypem naszej firmy będzie ślimak, który jest symbolem zwolnienia w życiu, symbolem wyhamowania, podczas którego masz szansę przyjrzeć się sobie i wprowadzić zmiany, które wiesz, że są ci potrzebne, lub te, o których zawsze marzyłeś, ale nigdy nie było dość czasu lub motywacji, by je urzeczywistnić.

Ślimak towarzyszył nam przez trzy lata, ale zmieniamy się my i nasza firma. Zarówno nasz rozwój zawodowy i osobisty, jak i udział w projekcie „Firmy rodzinne”, uświadomiły nam, że ślimak już nam nie wystarcza. Nie wyraża w pełni wszystkiego, czym chcemy, żeby była Coachownia.

Nasz obecny logotyp to słoń z jeźdźcem. Symbolizuje to, w czym się z mężem specjalizujemy: w przeprowadzaniu osób indywidualnych oraz firm przez proces zmian, których chcą dokonać. Każdy z nas ma stronę emocjonalną (słoń) i racjonalną (jeździec), żeby dokonać zmiany, musimy dotrzeć do obydwu. Jak to zrobić? To specjalna historia, którą opowiadamy naszym klientom.

A wracając do „tu i teraz”, to w tej chwili moja działalność społeczna zajął się z pracą zawodową i nie ma wyraźnej granicy, która wskazywałaby, do którego momentu moja praca ma charakter zarobkowy, a kiedy zaczyna się już wolontariat. Sytuacja idealna to taka, kiedy moja działalność w organizacjach pozarządowych ma charakter non-profit, a dochód czerpię z pracy w Coachowni. To chyba normalne, że chcesz pracować w dziedzinie, w której się specjalizujesz i która daje ci największą satysfakcję. Mam nadzieję, że nasi potencjalni klienci przekonają się w końcu do coachingu, a w konsekwencji do naszej firmy i jej oferty.

Wierzę, że w życiu nic nie dzieje się przypadkowo, ale po coś, w jakimś celu. Może dlatego coaching jest mi tak bliski.

Kiedy trafiłam osiem lat temu do INSPRO, nie podejrzewałam nawet, jak wiele „kłapek” mi się pootwiera. Instytut mierzy się z tematami, które z trudem przebijają się do

tw. mainstreamu i za które inni w ogóle nie chcą się brać. Dlatego praca tutaj stanowi prawdziwe wyzwanie, ale nagroda, która przychodzi później (czasami trzeba naprawdę bardzo długo na nią poczekać), o wiele bardziej smakuje. Dobrze jest być w miejscu, w którym człowiek nadal jest wartością samą w sobie i gdzie ma się szansę (może większą niż gdziekolwiek indziej) być świadkiem społecznej przemiany. A kiedy dodatkowo ma się na to wpływ, to jest to po prostu moc – power, którego nie da żadna premia, żadne pieniądze. Jest nią świadomość, że zmieniasz świat na lepsze. Sadzę, że właśnie dlatego tak dobrze się czujemy wśród firm rodzinnych i chcemy współtworzyć to środowisko. Mamy wspólny kod, wartości – wszyscy działamy z poczucia misji, która nadaje życiu sens i sprawia, że kiedy każdego ranka spoglądasz w lustro, to nie uciekasz wzrokiem, tylko się uśmiechasz.

W Instytucie od kilku lat koordynuję kampanie, realizuję projekty, prowadzę szkolenia oraz coaching dla naszych beneficjentów, współpracuję z organizacjami międzynarodowymi, organizuję duże eventy, zarządzam ludźmi, prowadzę publicystyczno-społeczną audycję radiową „Czy masz świadomość?” w Studenckim Radiu „Żak” Politechniki Łódzkiej, którą kiedyś prowadził Rafał.

Przez blisko dwa lata byłam członkiem zespołu zarządzającego INSPRO. Byłam tam jedyną kobietą, co z jednej strony chyba wychodziło zespołowi na dobre, ale choć można naprawdę wiele się od nich nauczyć, to trudno współpracuje się z samymi mężczyznami. Szczególnie gdy jeden z nich jest twoim mężem, a pozostali to koledzy.

Wiem, że sporo jest tego wszystkiego, ale we wszystko wkładam sto procent serca. Da się to zrobić, szczególnie w tak sprzyjających warunkach, kiedy praca jest także twoją pasją, a najbliższa osoba cię rozumie, bo pracuje razem z tobą, na podobnych zasadach.

Kampanie, które zaczynałam w INSPRO, z którymi jestem najbardziej związana, to promocja transportu publicznego w miastach – „Miasto w ruchu” oraz docenienie pracy domowej kobiet – „Pracujemy w domu”. Drogie panie i panowie, kobiety nie „siedzą” w domu, tylko ciężko w nim pracują!

Wspieram także szkoleniami i coachingiem te kobiety, które po długiej przerwie związanej z urodzeniem i wychowaniem dzieci chcą powrócić na rynek pracy. Praca z kobietami jest dla mnie niezwykle inspirująca i wiele się od nich nauczyłam. Chcę to kontynuować i w naszej firmie kierować swoje działania przede wszystkim do kobiet. Jestem przekonana, że to właśnie my możemy być tymi, które „dadzą głos” firmom rodzinnym w Polsce i dzięki którym zyskają one pozytywny odbiór społeczny. Marzy mi się inicjatywa, wokół której wspólnie się zgromadzimy i będziemy razem działać.

Wierzę, że zebrane dotąd doświadczenia społeczne, zawodowe i podróżnicze procentują w mojej pracy, szczególnie w coachingu. Kształtują mnie nie tylko jako człowieka i kobietę, ale również jako przedsiębiorcę – to jest moje najnowsze odkrycie.

Ale nie byłoby mnie tu, gdzie jestem, gdyby nie moja rodzina i mój Góral. Bo to nie-
zwykli ludzie i wiele im zawdzięczam.

W Coachowni chcemy wspierać naszych klientów w odkrywaniu śmiałych i sku-
tecznych rozwiązań, inspirując ich do stawiania sobie ważnych pytań i towarzysząc im
w poszukiwaniu odpowiedzi. Jak pokazują biografie ludzi, którym się udało, oraz historie
firm, które osiągnęły trwałe sukcesy – wygrywają ci, którzy regularnie dają sobie czas
na zatrzymanie się i na refleksję oraz mają odwagę podjąć wyzwanie, jakim jest zmiana.

I tak, po głębszej refleksji, myślę sobie, że gdyby mąż zapytał mnie dzisiaj, czego chcę,
i obiecał, że tak się stanie, to najpierw chciałabym, żeby mnie zabrał do Paryża. Tam
byłby początek naszej rocznej podróży dookoła świata, bo jak mówią mądrzy ludzie:
„Kto nie dąży do rzeczy niemożliwych, ten nigdy ich nie osiągnie”.

A jeśli miałabym odpowiedzieć na pytanie: „Czy chcę mieć firmę rodzinną, w której
pracuję z mężem, czy chcę mieć męża?”, to wybieram Górala.

Małgorzata Zawadka, Magdalena Doliwa-Górska, sierpień 2011

Oficjalnie o firmie:

Coachownia Rafał Górski: jednopokoleniowa firma rodzinna założona w Łodzi w 2007 roku,
działająca w branży szkoleniowo-doradczej.

Zakres działalności: coaching, doradztwo, szkolenia. Pracują z liderami i pracownikami firm
rodzinnych, towarzysząc im w procesie przeprowadzania zmian koniecznych do rozwoju
przedsiębiorstwa. Wspierają klientów w nowoczesnym zarządzaniu, w tworzeniu wspólnej
wizji rozwoju firmy przez osoby należące do różnych pokoleń, odnajdywaniu równowagi
pomiędzy pracą zawodową, życiem rodzinnym i czasem wolnym, zarządzaniu sobą i ludźmi,
zarządzaniu konfliktami, odnajdywaniu różnorodności perspektyw w doświadczeniach
starszego i młodszego pokolenia.

www.coachownia.pl

EDULA

Wszystko o edukacji naszych dzieci

NAZYWAM SIĘ WOJCIECH KORABIEWSKI.
Jestem twórcą portalu Edula.pl.

Jak większość genialnych pomysłów, idea stworzenia Eduli wzięła się z życia: dwójka dzieci, chęć zaoferowania im tego, co najlepsze, i chaos informacyjny, jeśli chodzi o ofertę zajęć edukacyjnych w naszym mieście.

3-4 godziny dziennie pobytu siedmiolatka w szkole to mało (nie chodzi tu o nasze ambicje, ale wykorzystanie potencjału, który drzemie w dziecku), więc gdy tylko starsza córka poszła do zerówki, zaczęły się rozważania, co będzie robiła po lekcjach. Balet? Basen? Angielski? I skąd wziąć informacje na temat dostępnej oferty? W Żyrardowie większość rodziców w końcu się poddaje i skazuje pociechy na angielski lub konie. Ja uparłem się zrobić porządny „risercz” i przez kilka tygodni biegałem po placówkach oraz spisywałem ogłoszenia ze słupów ulicznych. Jak już zebrałem te wszystkie informacje, to wpadłem na pomysł, by umieścić je w jednym miejscu, by inni mieli łatwiej.

Na początku myślałem, że to się po prostu „zrobi”. Jak zacząłem poważniej wszystko rozważać, okazało się, że to nie takie proste. W tym czasie już prowadziłem dość dobrze funkcjonującą własną firmę (Usługi Informatyczno-Komputerowe) i miałem pracowników, dzięki czemu był czas na myślenie. Miałem też kapitał, który pozwolił mi podjąć się realizacji tego pomysłu. I tak zaczęło się nasze życie w Internecie. Wcześniej było dostosowywanie się do życia w Polsce, a jeszcze wcześniej – emigracja.



Wojciech Korabiewski

Parcie na to, by wyjechać z Polski, miałem już od czasów podstawówki. Strasznie chciałem zobaczyć, jak żyją inni, co myślą? Miałem pretensje do rodziców, że nie wyjechali, gdy mogli to zrobić. Mój ojciec był patriotą i aktywnym działaczem podziemia. Po powrocie z internowania mógł spakować rodzinę i emigrować do Stanów czy Kanady, ale uznał, że musi zostać w kraju, bo tu jest potrzebny. No to ja, gdy już byłem na tyle dorosły, że potrafiłem sam o siebie zadbać – spakowałem walizki i pojechałem do Anglii. Był rok 1993, miałem 24 lata, wyjeżdżałem nie po to, by zobaczyć, jak się zbiera truskawki w Norwegii, ale by na zawsze zostać na Zachodzie.

Najpierw pojechałem do Cavendish pracować jako wolontariusz w Fundacji Sue Ryder, gdzie wcześniej trzy miesiące wakacji spędziła jako wolontariuszka moja przyszła żona, Gosia. Fundacja Sue Ryder zajmuje się m.in. opieką nad ludźmi z chorobami nowotworowymi. Ja pomagałem w kuchni, kosiłem trawnik i tym podobne. Od pierwszego dnia byłem zachwycony. Nawet angielskie żarcie mi smakowało. Cavendish to mała mieścinka: dwa puby, budka telefoniczna i ta fundacja, a ja uważałem, że jest kapitalnie. Wszystko mi się podobało: trawniki, ruch lewostronny, kieszonkowe (10 funtów tygodniowo). Pracę kończyłem o 16, więc zacząłem dodatkowo wyprowadzać ludziom psy i też uważałem, że są fantastyczne. Po dwóch miesiącach w Cavendish zostałem przeniesiony do innej siedziby Fundacji na północy Anglii – bajecznego miejsca nad morzem. Więc oglądałem przypyły i piałem z zachwytu. Po kolejnych dwóch miesiącach stwierdziłem, że jednak muszę się usamodzielnic i podjąłem decyzję o wyjeździe do Londynu.

Przed podróżą do Anglii sprzedałem swój samochód. Był to pierwszy samochód w naszej rodzinie, więc dodatkowe emocje, ale potrzebne mi były pieniądze na wyjazd. Zamieniłem je na funty, które każdego dnia liczyłem, na ile mi jeszcze wystarczy. Wynająłem sobie w Londynie pokoik, za który płaciłem 30 funtów tygodniowo, a zakupy robiłem w Safe Wayu: chleb za 15 pensów i fasolkę w sosie pomidorowym za 30. Zapisalem się też do szkoły na angielski. Wieczorem liczyłem funty, a rano w szkole zazdrościłem ludziom, że stać ich było na kawę w studenckim barze.

Nie chciałem pracować na budowie, by nie trafić w to specyficzne, polskie środowisko. Szukając pracy, chodziłem po centrum Londynu i kiedyś natknąłem się na knajpę turecką o nazwie Munch Dinner, niedaleko Scotland Yardu. Na szybie była kartka, że kogoś potrzebują. Wyrecytowałem właścicielowi (Mr. Munch) przygotowaną wcześniej formułkę. Kazał mi usiąść i zaczął mówić coś, czego ja już kompletnie nie rozumiałem. Jak wyglądał na zadowolonego, to kiwałem głową, jak się krzywił, wołałem „no, no!”. Zrozumiałem tyle, że mam przyjść następnego dnia do pracy. Facet mnie zrobił kucharzem grillowym – stałem na środku sali, podrzucałem hamburgery, szybko kroilem cebulę i znów było fajnie. Do czasu aż miałem dość tego, że choćbym nie wiem jak się

szorował, zawsze śmierzdziałem tym grillem i cebulą. Potem były epizody typu roznośzenie ulotek, jakieś puby i praca kelnera, kucharz i rozwoziciel pizzy (który nie umiał jeździć na skuterze) w Dominos Pizza. Pierwsze, co musiałem zrobić, by mnie tam zatrudnili, to oczywiście pokazać, że umiem jeździć. Podczas próby nie rozwaliłem im motoru, ale stało się to dzień później od razu za rogiem, gdy ruszyłem w trasę z towarem. Mimo tego zostałem w Dominos, nawet tam potem managerowałem. Niestety po jakimś czasie miałem poważny wypadek na tym skuterku i dalsza praca rozwoziciela pizzy nie wchodziła w grę.

Cały czas chodziłem do szkoły i uczyłem się angielskiego. Po dwóch latach zdałem egzamin „Proficiency in English” i poszedłem na studia CIM (marketing). Równolegle zacząłem wysyłać oferty do normalnych firm, bo sobie wymyśliłem, że skoro niczym się nie różnię od Anglików, to i prace powinienem wykonywać normalne. Ku memu wielkiemu zaskoczeniu szybko dostałem odpowiedź.

Trafiłem do firmy Romtec PLC – zajmującej się badaniami rynku IT na świecie, gdzie przeprowadzałem ankiety z właścicielami firm albo kadrą zarządzającą dużych koncernów (typu Microsoft czy IBM). Tak zaczęła się moja kariera w marketingu. Najpierw funkcjonowałem jako pracownik badawczy na rynek europejski i północnoamerykański, potem zostałem podkupiony przez IDC International, gdzie pracowałem jako analityk rynku, jednocześnie kończąc studia marketingowe.

Od początku nastawiałem się na to, by żyć w Londynie jak pełnoprawny człowiek – interesowała mnie pełna asymilacja i byłem kompletnie bezkrytyczny. Nawet Francuzów znienawidziłem, bo tak czuje każdy Anglik. Problem polegał na tym, że nie miałem obywatelstwa i cały czas pracowałem na wizie studenckiej, co oznaczało, że mogłem być zatrudniony tylko na pół etatu. Tę wizę trzeba było co jakiś czas przedłużać – wyjeżdżało się wtedy do Belgii, żeby wjechać z nowym stempelkiem, oczywiście w stresie, bo mogli nie wpuścić. I tak co pół roku. To było jeszcze przed wejściem Polski do Unii i niestety obowiązywał wtedy szereg ograniczeń (Polaka można było zatrudnić na pełen etat pod warunkiem, że nie znalazł się na to miejsce żaden Anglik lub obywatel Unii).

Z Małgosią byliśmy parą jeszcze zanim wyjechałem do Londynu. Jak wspomniałem, to ona wcześniej wyjechała do Anglii i spędziła wakacje w Fundacji, ale wróciła do Polski kończyć studia. Po napisaniu pracy magisterskiej (blisko 1,5 roku od mojego wyjazdu) przyjechała do mnie do Londynu na dłużej. Ale ona zawsze chciała mieszkać w kraju. Po ponad trzech latach wspólnego pobytu w Londynie postanowiliśmy się pobrać i wrócić do Polski. Była połowa 1998 roku.

Przedtem przyjechałem do Polski na dwa tygodnie, by przywieźć rodziców na ślub i zarejestrować samochód. Załadowaliśmy z Gosią do tego samochodu większość naszego dobytku zgromadzonego w Londynie (książki, ciuchy, drobne AGD, nawet ulubiony

kwiatek w donicze) i ruszyłem. Nie chciałem wracać. Ale i tak jechałem, jak na spotkanie z kimś wytęsknionym.

Jak się tak przyjeżdża po latach, to człowiek zupełnie nie pamięta, jak tu jest i co go wkurzało. Wszystko idealizuje i pamięta tylko to, co najfajniejsze.

I jedzie przez tę granicę z wielką radością na twarzy, z przekonaniem, że skoro już się zdecydował, to powinni go witac chlebem i solą. A tu szaro, celnicy wściekli, pierwsze co od nich usłyszałem, to: – Panie, zamknij samochód, bo tu kradną!

A pani w barze na granicy podała mi czarną kawę bez mleka w szklance na spodeczku – czyli generalnie nic się nie zmieniło.

Z Londynu do granicy z Polską jest chyba około 2 tys. km i jadąc nie zmęczyłem się jakoś specjalnie. Dotarłem do Berlina, przespałem się w hotelu, rano do granicy, a potem szok, bo po pierwsze – kradną, po drugie – zapomniałem, że po polskich drogach jedzie się jak po torach tramwajowych. Trąbili na mnie, wyzywali, a ja bałem się, że samochód się rozleci albo będę miał wypadek. Jechałem wolniutko, spocony, trzęsąc się za kierownicą razem z tym moim angielskim kwiatkiem. Jak dojechałem na miejsce, to wysiadając z samochodu, praktycznie padłem.

Potem dwa tygodnie przepychanki przy załatwianiu formalności, poszło mnóstwo pieniędzy, bo samochodu nie chcieli zarejestrować – każdemu trzeba zapłacić: temu, by przyświecił latarką i sprawdził, jakie są numery silnika, temu – żeby zważył skaner. Głupoty co nie miara, więc jak minęły te dwa tygodnie, wsiałem do samochodu z rodzicami i jak już byłem za szlabanem granicy, to otworzyłem okno i normalnie czułem, że w końcu oddycham. Byłem szczęśliwy, że wracam do Londynu. Całą drogę rodzicom opowiadałem, jak to w Anglii jest fantastycznie, ludzie przyjacielscy, bezpiecznie, cudownie. Na granicy celnicy angielscy spytali mnie, po co przyjechałem, odpowiedziałem, że na swój ślub, więc życzyli mi szczęścia, potwierdzając moje opowieści o gościnności Anglików. Ale przyjeżdżamy do naszego mieszkania w Londynie, otwiera kolega i pierwsze co mówi to: – Stary, rower mi ukradli wczoraj z balkonu. Zrobiłem się zielony, mój tata w końcu zatriumfował.

W czerwcu 1998 roku wzięliśmy z Gosią ślub w polskim kościele w Londynie, potem zrobiliśmy sobie wycieczkę po Walii i Irlandii, a w sierpniu, po moim pięcioletnim pobycie w Anglii, wróciliśmy do kraju. Na granicy nie chcieli nas wpuścić, bo mieliśmy wizy do 27 sierpnia, a wracaliśmy 15, więc zdaniem polskich celników wracaliśmy za wcześnie.

Od razu po powrocie miałem kilka propozycji pracy i przegapiłem kilka szans. Uruchamiała się tu wtedy masa nowych biznesów, rekiny z zachodu zdobywały tutejszy rynek, head hunterzy proponowali mi prowadzenie filii różnych firm, ale odmawiałem, bo nie mając doświadczenia w zarządzaniu, nie chciałem brać na siebie odpowiedzialności.

Jednocześnie rozsyłałem CV do (nie wiedzieć czemu) brytyjskich koncernów. Na pierwsze spotkanie pojechałem do dużej firmy logistycznej. Po przejrzeniu dokumentów byli zachwyceni, ale ja nie wiedziałem, jak się w Polsce funkcjonuje. Byłem jak dziecko we mgle, wydawało mi się, że tymi realiami, którymi ja myślę, to myślą wszędzie, do tego nigdy nie byłem cwaniakiem, więc moja pierwsza rozmowa rekrutacyjna nie była sukcesem. Najpierw super, ale jak przyszło do tego, ile bym chciał zarabiać i mówię, że tam zarabiałem 20 tys. funtów rocznie, to może tu połowę bym dostawał (wtedy trochę ponad 60 tys. zł). Powiedzieli, że u nich prezes tyle zarabia i po rozmowie. Nastąpił ciąg innych spotkań, w końcu przeszedłem pomyślnie rekrutację w firmie Cargil (handel surowcami spożywczymi i paszami). Miałem dostać swoje biuro w Holandii i zajmować się rynkiem wschodnioeuropejskim. Tam już były konkretne pieniądze, żona pojechałaby ze mną. Ale w tym samym czasie dostałem propozycję pracy w jednym z największych polskich banków, bo równoległe ze mną pracy szukał dla nas mój ojciec.

Tata kombinował po swojemu – dwie ulice dalej mieszkał ówczesny dyrektor tegoż banku, który właśnie tworzył departament sprzedaży i marketingu, więc zaprosił nas na spotkanie. Ponieważ nie chcieliśmy pracować z Gosią w jednym dziale, po 10 minutach mówi: – Pan się dostał do mojego departamentu, nad Panią się zastanawiamy.

I co robić? Tam już wszystko miałem załatwione, a tu jest bank – jeden z największych w Polsce. Pojechałem do siedziby banku, zobaczyłem te windy, schody, ten majestat, marmury i przypomniał mi się mój znajomy (Jesus z Hiszpanii), z którym studiowałem w Londynie i który powrocie do ojczyzny dostał pracę w Bank of Spain w Madrycie. – Dobra, Jesus jest szczęśliwy, to ja też będę – pomyślałem sobie i po raz drugi wybrałem Polskę.

Na dzień dobry mnie oszukano. To, co było uzgadniane na etapie rozmów kwalifikacyjnych, miało się nijak do rzeczywistości. Pieniądzy, które mi obiecano, dostałem połowę, plus dopadła mnie masa absurdów, na które nie byłem przygotowany. Ale Małgosia też się dostała do tego banku, miała pracę zgodnie z wykształceniem, zawsze chciała się tym zajmować, więc zacząłem się dostosowywać. Jak trzeba było prowadzić dyskusje po angielsku, to nie miało znaczenia, czy to był poziom zarządu, musiałem iść ja, bo nikt inny po angielsku praktycznie nie mówił. Marketing też nie funkcjonował, bo dyrektorzy, kierownicy, naczelnicy nie mieli pojęcia o podstawach – zostali zatrudnieni nie ze względu na wykształcenie, tylko dlatego, że znali Heńka, Wacka albo jeszcze kogoś takiego. Zresztą ja też tę pracę dostałem dzięki ojcu. Generalnie obowiązywały układy, układziki, a nie rozliczanie się z konkretnych zadań.

Zostałem tam jakiś czas, nawet nieźle zacząłem sobie radzić, ale w pewnym momencie miałem dość robienia rzeczy wbrew sobie i bycia uzależnionym od widzimisię kolejnego dyrektora czy prezesa. Do tego przyjaciel wyjechał do USA, zostawiając tu swoją firmę

komputerową, którą od niego przejąłem, poznając w ten sposób smak pracy na swoim. Wtedy zresztą już wiedziałem, że niezależna przedsiębiorczość to dla mnie jedyna możliwość funkcjonowania w kraju, a pewnie też i za granicą. Pracowałem też jakiś czas jako niezależny doradca finansowy, a potem starsza córka poszła do szkoły i wpadłem na pomysł portalu o edukacji, czyli Eduli.

Jako młody chłopak nie miałem ambicji oświatowca. Odkąd pamiętam, chciałem iść do technikum samochodowego, żeby zostać kierowcą tira, bo oni jeździli po świecie. Nie dostałem się i wylądowałem w ogólniaku, co postrzegałem jako klęskę. Potem studiowałem geologię, z której po roku zrezygnowałem ze względu na krytykę środowiska: – Żebyś choć na geodezję poszedł, a tak, to co? Rury będziesz w ziemię wbijał?

Wobec takiej presji z paczką ludzi z roku stwierdziliśmy, że będziemy studiować zarządzanie, bo otworzyła się amerykańska uczelnia w Warszawie. Było tam bardzo kulturalnie: nowoczesny sposób nauczania, pracowaliśmy na komputerach, robiliśmy „kejsy”. W tym czasie moja przyszła żona studiowała obok, na SGH. Pamiętam, że ja miałem u siebie informatykę, a Gosia przedmiot, który się nazywał OPD – organizacja przetwarzania danych. Ja uczyłem się, jak liczyć wzory w Lotusie, Gosia wkuwała, z czego się składa bęben magnetyczny (pamiętam, bo pisałem jej ściągę na egzamin). Może ten bęben tak nas uczulił na problemy edukacji?

Zanim ruszyłem z Edulą, w roku 2007 powstał Pierwszak. Był takim prototypem, samplowaniem, czy jest zapotrzebowanie na tego rodzaju portal. Okazało się, że jest, tylko trudno nauczyć ludzi, jak z niego korzystać. W którymś momencie stwierdziliśmy, że aby to zaczęło normalnie funkcjonować, potrzebne są większe pieniądze i wystąpiliśmy o dotację unijną. Projekt jest innowacyjny, dotyczy usług e-biznesu, więc załapaliśmy się na ciesząc się ogromną popularnością program 8.1 – tzw. osiem jedynek. Startowaliśmy w pierwszej rundzie 2009 r. Podpisaliśmy z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) umowę o dofinansowanie, która jest tak naprawdę promesą, że jak zrealizujemy projekt, to może nam wypłacić kasę. Jeśli komuś się wydaje, że fajnie jest dostać dotację i że to są łatwe pieniądze, to się grubo myli. Bo my do dziś – projekt jest praktycznie skończony – walczyliśmy o te pieniądze. Na zwrot funduszy, które wydaliśmy np. w marcu 2010 r., czekaliśmy ponad rok. Cały projekt oszacowany jest wg umowy na 996 tysięcy, z czego dotowanych jest 846 tysięcy, ale najpierw musimy całą kwotę wyłożyć ze swoich pieniędzy. Nawet więcej, bo jest część kosztów, których nie dało się przewidzieć, muszą być poniesione, a jak nie były wyszczególnione w harmonogramie, to nie są dotowane. Poza tym ze względu na opieszałość urzędników (szczególnie jeśli chodzi o wypłatę środków i rozpatrywanie wszelkich zmian w umowie) realizacja projektu wydłużyła się w stosunku do pierwotnych założeń, co generuje dodatkowe wydatki. Ogólnie musieliśmy zorganizować pieniądze na poziomie miliona złotych, z czego 846 tysięcy może

dostaniemy z powrotem. Mam nadzieję, że dostaniemy. Zawsze istnieje ryzyko, że coś się komuś nie spodoba albo przyjdzie kontrola i stwierdzi, że źle wydaliśmy i trzeba te pieniądze zwracać.

Do dziś rozliczyliśmy trzy z pięciu etapów projektu. Najgorsza jest dla mnie niekompetencja urzędników i brak ponoszenia przez nich odpowiedzialności za opóźnienia w decyzjach czy za wydawanie błędnych decyzji. Tak jak jest w przypadku urzędników skarbowych, tak samo jest przy dotacjach – zero odpowiedzialności, przerzucanie się pismami, biurokracja, niech się martwi przedsiębiorca. Brak jasnych wytycznych dotyczących rozliczania – to kolejny czynnik wykańczający człowieka. Coś, co było określone na początku projektu, w kolejnych etapach realizacji może już wyglądać inaczej, bo w międzyczasie zmieniły się zasady albo urzędnik weryfikujący rozliczenia.

Projektując Edulę, wiedziałem od samego początku, jak ona ma wyglądać w całości, dzięki temu mocno ograniczyłem koszty. Ale niezależnie od tego, jest to olbrzymi portal, jeden z największych, jakie znam i ciągle się rozrasta.

Czym jest Edula.pl? Zanim to powiem, najlepiej, jak każdy sam wejdzie na portal, zarejestruje się i zobaczy, bo to jest dla nas najważniejsze – feedback użytkowników. Jesteśmy otwarci na wszelkie sugestie, oceny krytyczne, propozycje zmian. W największym skrócie Edula.pl to portal społecznościowy dla zainteresowanych tematyką edukacji oraz przestrzeń dla ośrodków edukacyjnych (przedszkoli, szkół, świetlic, kółek, firm organizujących wszelkiego rodzaju zajęcia), na którym mogłyby się zaprezentować szerszemu gronu niż tylko w lokalnie. Pokazując się na Edula.pl jako fajna, dynamiczna jednostka, mogą zabłysnąć na arenie ogólnopolskiej, a jednocześnie budować swój prestiż w środowisku lokalnym. Edula.pl jest swego rodzaju kawiarnią, w której spotykają się firmy, placówki i rodzice, żeby sobie pogadać na temat edukacji i wychowania naszych dzieci. A temat ten nigdy się nie skończy, bo każdy rodzic chce, żeby jego dziecko żyło w fajnym świecie.

W Eduli jestem odpowiedzialny przede wszystkim za koncepcję. Ta z kolei jest cały czas otwarta, bo musimy reagować na to, czego oczekuje od nas rynek. Ale może tu akurat popełniam błąd, może mi się tylko wydaje, że muszę reagować, a tak naprawdę powinienem konsekwentnie wprowadzać w życie to, co już wymyśliłem? Pewnie jedno i drugie. Trzeba też ciągle wymyślać nowe rzeczy, które przyciągają kolejnych użytkowników. Muszę myśleć również o tym, jak zarządzać finansami, w jaki sposób motywować pracowników itd.

Małgosia zarządza w tej chwili głównie sprawami dotacyjnymi. Nie przewidzieliśmy, że będzie to tak czasochłonne (praktycznie cały etat). Naciskam ją też, by angażowała się bardziej w inne sprawy. Przecież ja zacząłem realizować Edulę również po to, żeby stworzyć trwałe, ciekawe miejsce pracy dla siebie i dla żony. Gdzie nie jesteśmy uzależnieni

od niekompetentnych dyrektorów, prezesów czy innych karierowiczów i możemy robić rzeczy pozytywne dla innych.

Poprzez Edulę chcemy pokazać dzieciakom, nauczycielom i rodzicom, jak ważna jest w życiu komunikacja. Jak istotna jest wymiana informacji, to, żeby mówić, co nam się podoba, pokazywać się, autopromować. Jeżeli tak olbrzymią popularnością cieszą się programy typu „Mam Talent” czy „Idol”, to pokażmy, że takich Idoli i Mam Talentów w każdej szkole jest co najmniej po pięć. Nikt tego nie wie, bo szkoła tego nie pokazuje. Widać to na akademiach, na które rodzic czy dziadek nie zawsze może zdążyć. W przedszkolach jest to samo – cała masa fantastycznych dzieciaków, ale dziadkowie ich nie zobaczą, bo nie mogli dojechać albo nie zmieścili się do przepełnionej sali. Dzięki Eduli każdy ośrodek może całą swoją aktywność przedstawić na zewnątrz i poddać ją ocenie. Jeśli pokaże to jedna, druga, trzecia placówka, to inne pójdą jej przykładem. A jeśli wyjdą na zewnątrz, to będą mogły komunikować swoje potrzeby, na które inni mogą zareagować. Nie będzie problemu, że dzieciaki muszą targać do szkoły 5-kilogramowe plecaki, bo znajdzie się jeden czy drugi przedsiębiorca, który chętnie sfinansuje im szafki.

Edula jest więc internetowym skarbcem zbierającym informacje o szkołach, przedszkolach i zajęciach dodatkowych w całej Polsce. Mógłbym o niej opowiadać całymi dniami. Tworzyłem ten portal tak, by zaspokoić potrzeby każdego – jeśli komuś się podoba wrzucanie filmów wideo czy ich oglądanie, to jest taka możliwość, jak ktoś chce oglądać zdjęcia albo pisać – może to robić. Jak lubi kalendarze lub chce się pobawić narzędziami, to może sobie poprzeciagać plany zajęć, nałożyć jeden na drugi, zobaczyć, czy mu pasują na przykład godziny zajęć dodatkowych do jego planu lekcji. A jak ma ochotę ponarzekać na nauczycieli w danej szkole czy jakoś obiadów w przedszkolu, to ma do tego forum placówki, na którym może dyskutować z dyrekcją, właścicielami ośrodka czy innymi rodzicami. Może też po prostu dokonać oceny tej placówki, co z kolei jest bardzo pomocne dla innych rodziców, którzy np. zastanawiają się nad posłaniem do niej swojego dziecka. Założenia społecznościowe na Eduli są takie same jak na Facebooku, tylko że na Eduli mówimy o konkretnych rzeczach: o bezpieczeństwie i o narkotykach w szkole, o jakości edukacji, absurdach w polskich szkołach, o tym co zrobić, by lepiej funkcjonowały. Nauczyciele mogą odpowiadać na zarzuty, jakie stawiają im rodzice (że np. mają za dużo czasu, bo za mało pracują w porównaniu z innymi grupami zawodowymi, a narzekają na niskie zarobki, albo że im się czegoś nie chce robić). Niech wszystkie strony rozmawiają, argumentują, walczą, bronią się. Ale do tego potrzebne jest również zaangażowanie ze strony rodziców, którzy niestety z jednej strony narzekają, że nie ma rzetelnych informacji o placówkach oświatowych w okolicy, a z drugiej jak już dokonają wyboru takiej placówki to albo nie widzą potrzeby wyrażania o niej swojej opinii, albo się boją ją wyrażać (bo może zaszkodzią swojemu dziecku). W ten sposób

koło się zamyka. Również tu potrzebna jest zmiana podejścia i większe zaangażowanie w sprawę edukacji, bo inaczej przez kolejne pokolenia nic się na tym polu nie zmieni.

My w Eduli też codziennie się uczymy. W tej chwili widzę, że dziewczyny, które u nas zajmują się sprzedażą i pozyskiwaniem placówek, dobrze już sobie radzą. W zeszłym miesiącu wreszcie odnotowaliśmy przychody, w tym miesiącu będą kolejne, za miesiąc następne. To, że to wszystko będzie jeszcze długo trwało i czeka nas dużo pracy, to wiem i będę dalej walczył. To jest naprawdę fajny projekt, zaplanowany na wiele lat. Ale też taki, którego nikt normalny by nie zrealizował, bo rynek, na którym funkcjonujemy, jest tak oporny, że najwięksi gracze medialni, z olbrzymim kapitałem, nie chcą na niego wejść. Trzeba być trochę szalonym, by się porywać na coś takiego, ale w związku z tym, że jestem uparty, to doprowadzę do tego, że Edula będzie bardzo fajnym graczem na rynku. Będzie popularna wśród młodzieży, zacznie wywierać presję na skostniałych nauczycieli i przestarzały system polskiej edukacji.

MAM NA IMIĘ GOSIA, jestem żoną Wojtka i wspieram projekt Edula.pl.

W naszej rodzinie i firmie to ja jestem ta ostrożna – nie mylić z pesymistką. Często studzę zapalę Wojtka, wiecznego optymisty, który nigdy nie widzi problemów i dziwi się, że ja nie pieję z zachwytu nad jego kolejnym pomysłem. Ale ta moja ostrożność nie jest chyba do końca taka zła, bo w ten sposób uzupełniamy się i potrafimy zauważyć rzeczy, których on nie widzi.

Jednak wiem, że to może być denerwujące, bo czasem denerwuje mnie samą. Ta ostrożność częściowo wynika z wychowania – od małego słyszałam: „Nie biegać, bo się przewrócisz”, „Bądź ostrożna, bo...”. Tak mówiła moja babcia, mama, ciocia itd. Poza tym od wielu lat pracuję w banku w dziale ryzyka kredytowego, gdzie opiniuję kredyty dla największych firm na polskim rynku. Mam za zadanie wychwycić wszystkie ryzyka, jakie mogą dotyczyć danej firmy i transakcji, przeanalizować je i zaproponować, jak je ograniczyć do minimum.

Szukanie dziury w całym chyba weszło mi już w krew. Ale dzięki tej pracy nauczyłam się również skrupulatności, dokładności i systematyczności, co przydaje się zwłaszcza przy rozliczaniu dotacji unijnej.

Wojtek ma zawsze pełno pomysłów w głowie, strzela nimi jak z karabinu i oczekuje, że wszyscy się do nich od razu zapalą, a efekty wcielenia ich w życie będą natychmiastowe. Ja muszę wszystko przeanalizować i potrzebuję czasu. Mam też więcej cierpliwości, nie



Rodzinka Korabiewskich. Od lewej: Inga, Małgorzata, Maja, Wojciech

oczekuję, że coś zadziała od razu i nie zniechęcam się zbyt szybko. Tu znów się uzupełniamy.

Na razie tak się dzielimy pracą, że mąż nadzoruje większość rzeczy, a ja rozliczam dotację. Wojtek wykończyłby się, jakby miał to robić sam, a zlecenie tego komuś innemu to dodatkowe koszty i czas (znalezienie odpowiedniej osoby, po której i tak wszystko trzeba by było sprawdzać, bo to my odpowiadamy za rozliczenie się z dotacji).

Od początku powstania portalu angażuję się w sprawy firmy na tyle, na ile wystarcza mi czasu pomiędzy pracą na etacie, wychowaniem dzieci i zajęciami domowymi. Nadal pracuję w banku na pełnym etacie, dzieci wciąż są małe, więc mam co robić. Usiąść do komputera tak naprawdę mogę dopiero, gdy córeczki idą spać, więc często sama kładę się dobrze po północy. A o 6 rano zrywam się, by zdążyć na pociąg do Warszawy, do pracy. Generalnie doba jest dla mnie tak ze dwa razy za krótka.

Chciałabym w naszej firmie robić dużo więcej, ale nie pozwala na to brak czasu. Jak rozliczymy dotację, będzie łatwiej, bo rozliczenia są bardzo czasochłonne. Co gorsza, większość tych zestawień nic nie wnosi do sprawy. Po prostu biurokracja, którą trzeba przejść, by urzędnicy byli zadowoleni.

W wychowaniu dzieci i pracach domowych dużo pomagają nam babcie. Ale obydwie są po poważnych chorobach i nie mamy sumienia obarczać ich zbyt wieloma obowiązkami. Na początku tego roku tak się złożyło, że musieliśmy sobie radzić sami. Jedna babcia wyjechała na trzy tygodnie do sanatorium, druga się rozchorowała i poszła na dwa

tygodnie do szpitala. A ponieważ jak się wali, to zazwyczaj wszystko naraz, więc w tym samym czasie rozchorowała się młodsza córka. Musiałam wziąć zwolnienie lekarskie. Najpierw na córkę, a potem na siebie, bo mała zaraziła mnie jakimś grypopodobnym wirusem. Nie dość tego, okazało się, że stresem i przepracowaniem doprowadziłam się do takiego stanu, że organizm zaczął domagać się odpoczynku. Zaczęło się od problemów żołądkowych, bólów i zawrotów głowy. Myślałam, że to osłabienie po tym wirusie, ale lekarz stwierdził, że to wyczerpanie i muszę trochę przystopować. Łatwo powiedzieć, gorzej zrobić. Jak odpoczywać, gdy tyle jest do zrobienia? Ale trochę dało mi to do myślenia. Teraz staram się robić to, co najistotniejsze i pamiętać o odpoczynku, czasie tylko dla dzieci itd.

Eduła to duży projekt i spraw do załatwienia jest mnóstwo. Prócz rozliczeń dotacji zajmuję się sprawami księgowymi, sporządzam umowy z firmami, z którymi współpracujemy, przygotowuję zapytania, oferty, które wychodzą z firmy, szukam tematów, o których warto wspomnieć na portalu. Ostatnio sama piszę biznesplan dla Eduli.

Z dotacjami jest taki problem, że aby otrzymać kasę, to najpierw trzeba wydać swoje pieniądze zgodnie z określonym harmonogramem, który jest rzeczą świętą. Nasz był przygotowywany w momencie składania wniosku o dotację, tj. ponad dwa lata temu, od tego czasu wiele się zmieniło. Niestety programy dotacyjne są bardzo sztywne i rzeczy, które należałoby zrobić, żeby zareagować na zmiany na rynku, nie można wprowadzić natychmiast (tzn. można, ale nie zostaną one wówczas zrefundowane z dotacji, jeśli PARP ich nie zatwierdzi, a ten rozpatruje sprawę średnio przez sześć miesięcy); nie mogą to też być istotne zmiany harmonogramu, np. dodanie nowego wydatku czy ważne przesunięcie w kategoriach kosztów, bo jest to znacząca modyfikacja projektu. I koło się zamyka. Czasami mam wrażenie, że ta dotacja to niepotrzebny balast, który tylko utrudnia działania. Ale też ona nas mobilizuje, by pewne rzeczy zrobić w terminie, no i są to duże pieniądze. Ale może nie należało polegać na dotacji, tylko znaleźć inwestora, który nie narzucałby biurokratycznych ograniczeń?

Rzadko która firma uczestnicząca programie 8.1 (skierowanym do firm dopiero rozpoczynających działalność) może sobie pozwolić na zgromadzenie dużego kapitału we własnym zakresie. Dla wielu firm problemem jest zorganizowanie pieniędzy na realizację projektu, zanim dostaną zwrot z dotacji, i zapewnienie płynności finansowej projektowi, zanim zacznie on zarabiać na sobie. No bo niby skąd firma, która dopiero rozpoczęła działalność, ma wziąć 1 mln zł? Wiele firm od lat działających na rynku i posiadających odpowiednie fundusze zakłada kolejne spółki pod realizację dotowanych projektów. My nie mieliśmy komfortu posiadania spółki matki. Wzięliśmy pożyczkę od jednej z niewielu instytucji, które finansują tego typu projekty. W najczarniejszych scenariuszach nie przewidzieliśmy takich opóźnień w wypłacie środków z PARP. Zwykle

od zakończenia danego etapu pieniądze za jego realizację spływają po 8–9 miesiącach – to jak donoszona ciąża. Jak rozliczamy etap np. półroczny, to na zwrot środków wydanych w pierwszych miesiącach tego etapu będziemy czekać ponad rok.

Wiem, że portal, który tworzymy, jest rewelacyjnym narzędziem nie tylko dla placówek oświatowych, ale też dla każdego rodzica. Bardzo wierzę w ten projekt i widzę jego ogromny potencjał, ale miewam chwile zwątpienia. Szczególnie jak nie mam wpływu na sprawy wypłaty z dotacji – bo urzędnicy są przygnieceni robotą i nikt jeszcze nie zajął się naszym wnioskiem. Ile można pisać wniosków o przyspieszenie sprawy? To jest czasami jak walenie głową w ścianę. Ale musimy walczyć i zmagać się z urzędnikami, bo są różnego rodzaju zobowiązania, które musimy spłacać, i warunki, które musimy spełnić, żeby nie trzeba było zwracać dotacji. Poza tym przyjmując pieniądze, zobowiązaliśmy się, że po zakończeniu projektu będzie on funkcjonował jeszcze przez trzy lata. Wskaźniki spokojnie osiągniemy, ale jeśli w określonym czasie firma nie zacznie generować odpowiednich przychodów, to czy będziemy w stanie dalej funkcjonować?

Pracy przy Eduli jest mnóstwo. Dwie dziewczyny cały czas siedzą przy telefonie i obdzwanianą placówki i firmy, kolejna pilnuje portalu, dorzuca informacje. Sporo tekstów sama napisałam, zanim jeszcze projekt ruszył. Część informacji przysyłają nam różni ludzie albo wymieniamy się nimi z innymi portalami. Najlepiej byłoby zatrudnić więcej osób (do redakcji, do działu sprzedaży, do marketingu), ale ze względów oszczędnościowych, zanim się odpowiednio nie rozwinie – wiele rzeczy musimy robić sami. Choć przez ten czas – ponad półtora roku naszej działalności – i tak przewinęło się sporo pracowników. Każdy miał inne pomysły, jedni chcieli brać kasę, nie robiąc zbyt wiele, inni jakoś nie mogli się tutaj odnaleźć. W tej chwili na etacie zatrudniamy cztery osoby – dwie z nich są z nami od początku tworzenia portalu i żyją nim tak samo jak my.

Do projektu „Firmy rodzinne” zapisałam nas z nadzieją, że to pomoże mi w podjęciu decyzji odnośnie tego, co chciałabym dalej robić – zostać na etacie, czy pracować przy Eduli. Z nadzieją, że otrzymam wsparcie i przekonam się do bycia przedsiębiorcą. I przekonałam się. Wojtek od dawna chciał, żebyśmy więcej pracowała dla Eduli. Wiem, że dla niego taki sposób funkcjonowania jest najlepszy. Gdyby dalej pracował np. w banku, nie byłby szczęśliwy. Ja z kolei zawsze czułam się pewniej na etacie, ale teraz zobaczyłam, że praca dla siebie daje ogromną satysfakcję. Owszem, jest większy stres, ale też cudowne poczucie niezależności i wartości, gdy coś uda się osiągnąć. Etat może być bezpieczniejszy, mniej stresujący, ale jednocześnie daje mniejszą satysfakcję. Na razie, dopóki firma się rozwija i trzeba ograniczać wydatki, zostaję na etacie. Ale docelowo będę w Eduli.

Chciałabym, żeby Edula funkcjonowała już w taki sposób, abym po pierwsze mogła się skoncentrować tylko na niej, a po drugie – żebyśmy mogli zatrudnić więcej pracowników. Żebyśmy mogli sobie wieczorem usiąść z dziećmi i się wyluzować, a nie cały czas mieli

z tyłu głowy, że to czy tamto nie zostało zrobione. No i żeby zlikwidować stres związany z dotacją i finansami.

Jak wspominam emigrację? Nie mam momentów żalu, że wróciliśmy. W sumie mieszkalam w Anglii ponad cztery lata z przerwami na dokończenie studiów. Londyn – to było fajne, bezstresowe życie, wystarczało na wszystko, co było w danej chwili potrzebne, mieliśmy mnóstwo fajnych znajomych różnych narodowości. Chodziło się do szkoły, wykonywało prace dorywcze typu sprzątanie, roznoszenie ulotek, opieka nad dziećmi, były imprezy w weekendy, zero stresów. Mieszkania zawsze wynajmowaliśmy w kilka osób, żeby było taniej. Staraliśmy się przebywać wśród osób różnych narodowości (mieszkaliśmy np. ze Szwajcarką, Szwedką, Kanadyjczykiem). Jedni wyjeżdżali, na ich miejsce przyjeżdżali inni itd. Ale to było takie przedłużone życie studenckie. Gdyby trzeba było zacząć żyć normalnie, kupić mieszkanie, wychowywać dzieci, też zacząłby się człowiek borykać z problemami. Polska nie była wtedy jeszcze w UE i żeby móc legalnie przebywać w Anglii, musieliśmy ciągle przedłużać wizy, mieć pozwolenie na pracę, co też uniemożliwiało zatrudnienie na jakimś godnym stanowisku.

W pewnym momencie zaczęło mnie to męczyć. Doszłam do takiego etapu, że pomimo iż angielski znałam perfekcyjnie, nikt nie chciał mnie zatrudnić na pełny etat, bo miałam tylko wizę studencką. W grę wchodziły tylko umowy zlecenia lub o dzieło (a więc np. wprowadzanie danych do komputera, lekkie prace biurowe itp.). Byłam już po studiach i czułam, że czas mi ucieka. Nie po to zdobyłam wyższe wykształcenie, żeby sprzątać Londyn lub wklepywać bezmyślnie dane do komputera. Miałam też dość mieszkania z innymi, brakowało mi stabilności. Wojtek od początku wiedział, że ja traktuję Londyn jako coś przejściowego i że będę chciała wracać do Polski. O odbyliśmy poważną rozmowę na temat naszej przyszłości i zapadła decyzja, że wracamy razem, ale wcześniej weźmiemy ślub w Londynie. Chcieliśmy uniknąć zamieszania i presji na wesele po powrocie. Ślub był taki, jak chcieliśmy – cichy i skromny, w polskim kościele w Londynie. Przyjechali do nas rodzice, zrobiliśmy małe przyjęcie dla najbliższych przyjaciół. Wiem, że Wojtek wrócił tylko dlatego, że ja tego chciałam. Czasem mi to wypomina, choć chyba coraz rzadziej. Nie mam poczucia winy, że go do tego zmusiłam. On jest taki, że wszędzie mu dobrze, szybko się dostosowuje. Dużo łatwiej było jemu zorganizować sobie życie tutaj niż mnie tam. Ja tam byłabym wiecznie nieszczęśliwa. Brakowało mi rodziny, najbliższych, a tu, choć łatwo nie jest, to jest dobrze.

Tam było źle głównie dlatego, że nie mieliśmy jeszcze dzieci, obowiązków, kredytów do spłacenia. Byliśmy młodzi, wszystko było przed nami. Ale miałam poczucie, że tam zawsze będę obywatelem drugiej kategorii.

Po powrocie było ciężko przestawić się na polskie realia. Wtedy jeszcze łatwo było znaleźć pracę. Miałam kilka ofert, dość poważnych – m.in. dla Gillette Polska, ale w końcu

wybrałam jeden z banków, bo to było najbardziej zbliżone do mojego wykształcenia i zainteresowań. Pracuję w nim do dziś, z przerwami na urodzenie dzieci. Jak każda praca tak i ta ma dobre i złe strony. W związku z tym, co robię teraz dla Eduli, praca w banku ma swoje zalety – ściśle określony czas pracy (kończę zwykle o 16). Mam też bardzo fajną szefową, dyrekcję i ludzi z zespołu. A realizować się dodatkowo mogę w naszej firmie.

Gdybym miała pracować tylko przy Eduli, chciałabym mieć swoją działkę, za którą tylko ja bym odpowiadała i do której Wojtek nie wtrącałby się. Razem tylko jakieś strategiczne rzeczy powinniśmy konsultować. Niech każdy robi to, na czym się zna – ja sprawy finansowo-księgowo i podatkowe, on sprawy marketingowe, ogólne koncepcje rozwoju. Poza finansami mogłabym też odpowiadać za dział redakcyjny. Z wykształcenia jestem finansistką, ale zawsze lubiłam pisać, od małego dużo czytałam. Nadal to lubię, tylko tego czasu mi brakuje.

Najbardziej mnie złości, gdy Wojtek stwierdza, że za mało angażuję się w sprawy firmy. Jak byłam jeszcze na urlopie wychowawczym, do szafu doprowadzały mnie takie teksty, że przecież siedzę w domu i nic nie robię. Ja zmęczona? A czym? Bo co to za praca ugotować, posprzątać, zająć się dziećmi, zrobić zakupy, poprasować, wstać w nocy kilka razy, żeby dziecko nakarmić lub przewinąć. Generalnie wczasy, luz blues. Ale to chyba typowo męska przypadłość niedoceniań tych wszystkich kobiecych prac.

Jesteśmy razem już 21 lat. Dużo małżeństw nie przechodzi tylu prób, ile nam było danych. Myślę, że dużym plusem jest to, że mamy dość odmienne charaktery. Gdybyśmy byli obydwój takimi „pistoletami” i gadułami jak mój mąż (kto miał z nim styczność na szkoleniach, wie, o czym mówię), to chyba byśmy się pozabijali. No i trzeba rozwiązywać konflikty na bieżąco, a nie dusić je w sobie.

Pół roku temu mieliśmy taki czas, że bardzo dużo rozmawialiśmy i wiele rzeczy sobie wyjaśniliśmy. Usłyszałam po raz pierwszy, że moja pomoc w firmie jest nieoceniona i beze mnie nie dałby sobie rady. Nie mówił tego wcześniej, bo dla niego było oczywiste, że ja to wiem. A nie było, tym bardziej że z jego zachowania i słów wynikało coś zupełnie innego. Po tych naszych rozmowach inaczej zaczęłam patrzeć na całą koncepcję Eduli, bardziej z jego punktu widzenia, a on chyba zrozumiał, czego ja się tak obawiałam, gdy sugerował, żebym zrezygnowała z etatu. Zresztą te moje obawy potwierdzały wszystkie osoby pracujące na etacie. One nie rozumieją, że można pracować inaczej, bo nigdy tego nie próbowały. Własna działalność to dla nich totalny kosmos. A już praca razem z mężem to kosmos do n-tej potęgi. A teraz wiem, że własna firma to też jest sposób na życie. Może nawet pewniejszy. A już zdecydowanie ciekawszy i bardziej satysfakcjonujący. No a że z mężem? No cóż, to też ma swoje plusy. I wcale nie trzeba cały dzień razem przebywać (często jedno z nas pracuje z domu, a drugie jedzie do biura). Pewnie, że pojawiają się konflikty, ale można je przecież rozwiązać. Jak jest zrozumienie, miłość i wiara w to,

co się robi, to z kimś bliskim łatwiej zrealizować cele. Myślę, że to dzięki temu jesteśmy ze sobą tyle lat, przy dużych przecież, jakby nie było, wyrzeczeniach. Wojtek dla mnie wrócił z ukochanej Anglii, ja dla niego pokochałam Edulę.

Małgorzata Zawadka, maj 2011

Oficjalnie o firmie

Tekmex sp. z o.o.: firma rodzinna, jednopokoleniowa, powstała w roku 2009 w celu realizacji projektów internetowych.

Realizowane projekty: Portal Edula.pl – skupiający wiedzę oraz nowoczesne narzędzia wspierające rozwój i wychowanie dzieci na wszystkich szczeblach edukacji. Głównym założeniem portalu jest zebranie w jednym miejscu informacji o działalności krajowych placówek edukacyjno-oświatowych, placówek oferujących wszelkiego rodzaju zajęcia dodatkowe, korepetycje i opiekunki do dzieci oraz umożliwienie komunikacji pomiędzy tymi podmiotami i rodzicami. Obecnie w bazie portalu jest ok. 50 tys. placówek; Guuli.pl – Multipartnerski Program Lojalnościowy, którego użytkownicy zbierają punkty za wybrane działania/akcje w obrębie serwisów czy sklepów internetowych.

www.Edula.pl; www.Guuli.pl.

GARAGE CREATIVE

Zero ograniczeń, po prostu twórczość

NAZYWAM SIĘ ARTUR SZWEDE, pochodzę z Radomia i jestem projektantem. Albo artystą.

Z wykształcenia jestem stomatologiem. Ale nie czuję się do tego zawodu ani stworzony, ani powołany. Uważam się za artystę od wszystkiego. W snach przychodzą do mnie pomysły, a potem następuje ich powolna realizacja. Od małych projektów, gdzieś tam w dzieciństwie, do tego co jest dziś, czyli Garage Creative.

Meble zacząłem robić dzięki żonie. W moim pokoju zawsze stał stary motocykl – niemiecki Tryumf z 1923 roku, unikalny model. Ale gdy wróciliśmy do Polski, po latach mieszkania na Ukrainie, żona stwierdziła, że mam zabrać motor z sypialni, bo „się nie wpisuje”. Mamy duży dom, mama mieszka na górze, my na dole, jest mnóstwo miejsca, jednak żona uparła się, że „motor znika”. Wstawiłem go do garażu, zacząłem powolutku remontować dla siebie, a w międzyczasie kupiłem silnik z amerykańskiego Chevroleta. To był V8, 5,8 litra – ważył ze 100 kilo. Wpadłem na pomysł, że zrobię z niego stolik. Jak go skończyłem, to z czterema kumplami po schodach wtargaliśmy to ciężkie diabelstwo i postawiliśmy na środku pokoju. Żona wraca z pracy i oczywiście: – Coś mi tu wstawił?! To się nie wpisuje. – Są kółka, wypychaj.

Oczywiście nie dałaby rady, więc został niby na chwilę, tylko wszyscy znajomi, którzy do nas przychodzili, dosłownie modlili się przed tym stolikiem. To był początek kolekcji



*Artur Szweide na kanapie
Garage Creative – Warszawa 223*

i z tego się wzięła cała manufaktura – jeżdżenie po złomowiskach, kupowanie starych silników, malowanie i tak dalej.

Studia stomatologiczne kończyłem w Kijowie, gdzie mieszkałem dziewięć lat. To tam rozkręcałem pierwsze firmy – najpierw tuning, wyścigi samochodowe, a potem agencję reklamową, której pomysł wziął się z Australii. To były skutery ciągnące przyczepy z billboardami, takie nieduże light boksy, do tego muzyka, światło, przebrani kierowcy, ulotki – wszędzie to mogło wjechać. Reklamowałem polityków, telewizję, jakieś większe korporacje. Dochód był spory, ale przyszedł kryzys i partia, dla której prowadziliśmy kampanię, nie chciała nam zapłacić. Zaczęliśmy się dopraszać, nastali policję, prokuraturę – wszyscy weszli nam na głowę, choć mieliśmy za sobą polityków, którzy nas mieli chronić. Bo tam nie ma czegoś takiego, że otwierasz firmę i świetnie prosperujesz – tylko musisz mieć plecy. Nasz polityk okazał się niestety za miękki na partię, którą reklamowaliśmy i nie dopłacili nam ze 100 tysięcy złotych. Wykładasz gotówkę na paliwo, kierowców, tracisz płynność finansową i słyszysz: – Nie zapłacimy. Co robisz? Zwalniasz wszystkich pracowników, motory idą na handel za „co łaska” i wracasz do Radomia pracować w gabinecie protetyki dentystrycznej u ojca.

Tata z mamą od lat prowadzili firmę rodzinną Szwedental. Wytrzymałem półtora roku. Idąc codziennie do pracy, marzyłem, by jak najszybciej stamtąd wyjść, uwolnić się od tych form, protez, gabinetu, od bycia kimś, w kogo nie chciałem się przemienić. Żeby zostać stomatologiem, trzeba pokończyć wszystkie medyczne kursy i jest to bite pięć lat nauki, a potem całe życie nieprzyjemna, depresyjna praca. A ja chcę się cieszyć każdym dniem. Nawet jak coś jest złe, to zamykam oczy i wyobrażam sobie słońce.

Po śmierci taty oświadczyłem, że chcę mieć restaurację. Mój pomysł nie został dobrze przyjęty przez rodzinę, ale się uparłem i zacząłem rozkręcać własną firmę. Pieniądze na rozruch uzyskałem, sprzedając swój zabytkowy samochód wyścigowy. Zawsze chciałem mieć biznes związany z rozrywką. Śmierć i rozrywka sprzedają się najlepiej. Największe fortuny zbijane są w show biznesie albo podczas wojny. Smutne, ale prawdziwe.

Jeszcze w Kijowie chodziłem po różnych restauracjach, kombinowałem, co by tu w przyszłości robić, i kiedyś wszedłem do miejsca, które się nazywało „Déja vu” – stały tam motocykle, było to wymieszane ze stylem podwodnym. Wykonawstwo niedobre, ale wtedy sobie postanowiłem, że mając kolekcję motocykli i samochodów, zrobię coś podobnego. A do tego wstawię niezwykle meble, co nas wyróżni z tłumu restauracji wyposażonych w IKEA.

Moi rodzice większość zarobku zainwestowali w ziemię. Tuż koło rynku, który przemienia się w centrum kulturalne Radomia, mamy kamienicę do remontu. Dzielnica zaczyna się rozwijać i tam zamierzam otworzyć knajpę. Będzie rockowa muzyka, scena, fajne meble i świetna kuchnia. Ja jestem takim zbieraczem: czapki, pamiątki, złom,

wszystko sobie gromadzę, porządnie posegregowane na półkach. Jak przyjdzie odpowiednia chwila – mam pełne wyposażenie restauracji i ruszam. Będzie się nazywała „Garaż, czyli motoryzacja, posiłki i zabawa”. Do Garażu wiedzie droga przez Garage Creative – firmę, która projektuje meble, kierując się hasłem: „zero ograniczeń – po prostu twórczość”.

Mam komfort puszczania wodzy fantazji i nie mam wątpliwości, że kiedyś przyniesie to duży zarobek. Wszystko, co robimy, jest związane z motoryzacją: samochody wyścigowe, motocykle, a jak będzie trzeba, to i samolot jesteśmy w stanie wytworzyć. Ludzie przeważnie zamawiają komplety – stolik, sofę i łóżka. Sofę mamy Mercedesa i starą Warszawę 223, a kanapy z funkcją spania Cadillaca i Chryslera Imperial z 1967 roku. Powstają w ten sposób, że mając do dyspozycji prawdziwy samochód, zdejmujemy z niego formę tak, by oddać jego kształt, ale by go jednocześnie nie uszkodzić – bo zabytkowe samochody są drogie. Następnie produkujemy laminaty – dosłowną kopię tych fragmentów karoserii. Stolarz wykonuje stelaże, tapicer – tapicerkę, lakiernik lakieruje boki. Wszystkiego nie mogę robić w warsztacie, bo nie jest do tego przygotowany, więc zlecam pracę podwykonawcom. Cena stolika V6 – 4000 zł, V8 – 5000 zł, a V12 – 6000 zł i w górę, zależy od ilości zużytych materiałów i wkładu pracy. Sofy zaczynają się od 9000 zł, są produkowane w skórze. Stawiamy na jakość i bardzo dobre wykonanie.

Jest nas trójka. To nie jest zwykła praca. Mam taką zasadę, że moi pracownicy, przychodząc tu, muszą coś wnieść od siebie. Mają mi pomagać w wymyślaniu wszystkiego, więc muszą czuć się częścią firmy, a nie wyrabiać dniówkę i do widzenia. O sobie wiem też tyle, że nie jestem stworzony do siedzenia przed komputerem, więc tego nie robię. Wolę sobie coś tam wymyślać, spalać, ciąć, załatwiać, byle nie komputer, bo z kim pogadam?

Muszę przyznać, że moja poprzednia firma bazowała tylko na kiju, a nawet na bacie, i to takim mocnym. Nie było innego wyjścia – zatrudniałem 15 ludzi, którzy dostawali drogi sprzęt i jechali nim w trasę. Musieli wrócić, oddać, umyć. Wieczne coś niszczyli, każdy dzień to straty. Albo ktoś mi zbił światło, albo przetarł opony, stłuczki i tak dalej. Była więc ciągła rotacja pracowników. Jak jeden w drugiego wjechał, to wypłata z całego dnia była zabierana i chłopak odchodził. Na wstępie oczywiście ich uprzedzałem: uszkadzacie – płacie dziesięciokrotną wartość szkody i do widzenia. A jak wam się nie podoba, to od razu możecie zrezygnować. W żaden inny sposób nie mogłem wymusić na nich większej ostrożności. To byli studenci, nie podpisywali odpowiedzialności za sprzęt, który biorą, więc jak miałem się zabezpieczyć?

Gdy zacząłem prowadzić Garage Creative, to może na początku jeszcze mi coś z tego panicza z batem pozostało, ale szybko zrozumiałem, że tu trzeba dokładnie odwrotnie. Firma zaczęła się od jednej współpracującej ze mną osoby – zdejmujemy formę, coś

wymyślamy, tworzymy cztery pokazowe modele z założeniem, że będą na zniszczenie. Wystawy, targi – meble się niszczą podczas transportu. No i przyszedł jeden pracownik, potem drugi, trzeci, część odeszła ze względu na presję, bo i telewizje przyjeżdżały, i wywiady, terminy. Część odeszła po prostu ze względu na małe zarobki. Materiały kosztują, nie było dochodów, nie miałem z czego płacić. Ale jeden wytrzymał, zaufał, że będzie lepiej, bo widział, jak się staram. Że on przychodzi na osiem godzin, a ja tu całe dni spędzam, że on wstaje, jak się wyśpi, a ja siedzę w warsztacie już od 7 rano. To dawało mu pewność, że jego poświęcenie nie pójdzie na marne.

Nie mam sztywnych zasad pracy. Każdy musi przepracować osiem godzin dziennie, a w jakich porach dnia to robi, to już jego sprawa. Jeśli nie mogą danego dnia wyrobić całej dniówki, na karteczkach zapisują, ile im zostało, sami się z tym pilnują, ja niczego nie muszę sprawdzać. Pracownica w biurze czasami na 7 rano przychodzi, żeby potem wcześniej wyjść i ja nie protestuję, bo wiem, że wypełnia swoje obowiązki, ufam jej, zachęcam, by wprowadzała własne zasady i pomysły. Jak zaczęła pracować, od razu powiedziałem: – Ja ci nie powiem, jak to robić, bo się na tym nie znam. Jesteś po to, by mi powiedzieć. Stwórz plan działania, skonsultujmy i działaj.

Plan działania zwykle rozpisywany jest na dwa dni. Niestety wprowadzam często do niego chaos, bo zawsze mam natychmiastowe potrzeby – wpadam, coś robię, załatwiam, jeżdżę. ADHD, ale takie pozytywne, bo też daję innym dużo energii. Oni się dziwią, skąd ja tyle jej czerpię, bo i mało jem, właściwie w ciągu dnia to nic, dopiero kolację, i ciągle coś robię. A ja mam tę energię z pasji, z radości, że jestem na właściwym miejscu, że buduję coś, co kocham, że widzę, jak się rozwija, rośnie, podąża we właściwą stronę.

W tej chwili najtrudniejszą rzeczą jest dotarcie do klientów. Bo to, co robię, jest w stanie przekonać do kupna tylko jeden rodzaj ludzi – pasjonatów motoryzacji, którzy mają fantazję i pieniądze. I takich szukamy. Mamy swoje przedstawicielstwo we Lwowie, w Kijowie, trwają rozmowy z ewentualnym naszym przedstawicielem w Moskwie – jest też korporacja, która chciałaby nas reprezentować w całej Rosji, jesteśmy w trakcie tłumaczenia dokumentów. W Warszawie naszym przedstawicielem jest salon Harleya, a we Włoszech mieszka mój brat, który sprzedaje tam zwykle meble i przy okazji reklamuje Garage Creative.

Żeby dotrzeć do klientów, którzy wyłożyliby sporą kwotę na wyposażenie kąpika u siebie w domu, to właściwie każdego z nich trzeba by znaleźć z osobna, zapukać, pokazać, co mamy, co możemy zrobić. Wiem, że na świecie jest ich mnóstwo. Ale wielu nie wie o naszym istnieniu, więc nawet nie wiedziałoby, czego szukać. Ale jak już się odnajdziemy, to zwykle jest to miłość od pierwszego wejrzenia. Przynajmniej raz w tygodniu mam telefon typu: – Człowieku, zrobiłeś rewelacyjną rzecz, gratulacje, myślałem, że takie cuda to tylko w Ameryce! Ale to są fani, nie klienci. Klient, to jest taki, który mówi:



Jula Szwede, żona Artura, na kanapie Garage Creative – Chrysler Imperial 1960

– Panie, biorę. Już jadę, proszę podać kwotę, jaką mam wysłać, żeby się nie sprzedało. I wtedy ja odpowiadam: – Spokojnie, zrobimy coś wyjątkowego. To co jest na stronie, to są moje rzeczy. Teraz pomyślimy, co będzie idealne dla pana.

Bo ludzie u mnie kupują nie tylko swoje meble, ale także swój styl. Dostają rzecz robioną tylko dla nich – sami wybierają kolor, rodzaj szycia, światła, wysokość. Ja mogę im coś zasugerować, ale zawsze będzie to coś do wkomponowania w ich prywatną przestrzeń.

Moim marzeniem jest sieć pięciu restauracji – rozrzuconych po całej Polsce, może być i na świecie, ale najważniejsze, by zacząć od tej pierwszej w Radomiu, we własnej kamienicy. Ludzie tacy jak ja, z pasją do motoryzacji, gromadzą felgi, koła, jakieś tam gadzety, często się zdarza, że ktoś mi mówi: – Mam takie a takie zabawki, podjedź do mnie, leż w stodole. Ja im na to: – Chcę stworzyć restaurację, co mi możesz dać z tej twojej graciarni? I słyszę: – Mam zniszczony motocykl i krzywego gokarta. Ja na to: – Wezmę gokarta. Nigdy nie będzie jeździł, bo nie da się go naprawić, ale ci go wymaluję i wiem na sufit z kierowcą manekinem, na kostiumie jest napisane twoje imię i nazwisko i że to ty przyczyniłeś się do otwarcia takiej restauracji.

Dzięki temu pozyskuję mnóstwo rzeczy i maniaków motoryzacyjnych, którzy w przyszłości będą naszymi klientami. Przychodzą do warsztatu, pytają, kiedy otwieram restaurację, podziwiają meble, złotego gokarta, pytają, co jeszcze będzie na suficie, opowiadają mi, co mają u siebie, przynoszą też najróżniejsze zdjęcia, a ja chodzę po pchlich targach i po złotówce kupuję ramki do tych zdjęć. Nawet kluby motoryzacyjne się do

mnie zgłaszają z pytaniem: „co potrzebujesz?”. Każda rzecz, która jest ofiarowana przez kogoś, będzie podpisana. Mam pomysł, mam możliwość wykonania, ale restaurację będą tworzyli ludzie.

Garage to mój sposób na biznes, na promocję Radomia, polskiej motoryzacji i kierowców. Będzie to miejsce spotkań plus bardzo dobre jedzenie. Mam kucharzy z Ukrainy, którzy stawiają tylko na jakość i odejdą z pięciogwiazdkowej restauracji, by u mnie pracować. Mają certyfikaty z Japonii, w Polsce jest tylko jeden kucharz, który może się pochwalić takim dokumentem. A oni są rewelacyjni, pracowici, już jestem z nimi poumawiany, jak przyjadą, będą mieli także procent z restauracji. Bo ja wiem, jacy oni są dobrzy. Zła kuchnia może położyć każdy lokal. Warto w nich inwestować.

Żona popiera to, co robię, bo rozumie, co to znaczy móc realizować swoją pasję. Zawsze pragnęła być stomatologiem, realizuje się, pracując w gabinecie rodzinnym z moją mamą i bratem.

Już dziś moja firma zarabia na siebie. Nie muszę do niej dokładać, a to spore osiągnięcie. Nie chcę brać pieniędzy od mamy ani być na utrzymaniu żony, raczej chcę być wsparciem dla nich.

Co by tu jeszcze powiedzieć na zakończenie? Może to, że wszystkim życzę takiej sytuacji w życiu, jak moja – by wstawali codziennie rano i z szerokim uśmiechem wybiegali z łóżka na myśl o tym, że idą do pracy.

Małgorzata Zawadka, grudzień 2010

Oficjalnie o firmie:

Garage Creative: firma jednopokoleniowa, działająca w branży meblarskiej, gastronomicznej i rozrywkowej. Powstała w roku 2009 w Radomiu.

Zakres działalności: Garage Creative to doradztwo interior design, projektowanie, produkcja, montaż mebli wzorujących się na stylistyce motoryzacyjnej. Stowarzyszenie Muzyczne GARAGE to klub oraz restauracja.

www.garagecreative.eu; www.facebook.com/pages/Stowarzyszenie-Muzyczne-GARAGE/157153387717379

GELG

Pracujemy w metalu

NAZYWAM SIĘ GRZEGORZ GRUPIŃSKI,
jestem właścicielem firmy GELG oraz fundatorem
Fundacji Firm Rodzinnych

To, jakim jestem człowiekiem teraz, jest efektem najróżniejszych perypetii podczas całego mojego życia. Świat się zmienia, a my z nim, różne osoby miały znaczący wpływ na moją drogę. Ojca straciłem, gdy miałem 13 lat. Mama została sama z trójką małych dzieci. Bardzo chciałem jak najszybciej zdobyć zawód, aby móc zarabiać i pomagać jej finansowo. Ponieważ we Wronkach, gdzie mieszkałem, było tylko Technikum Mechaniczne, to tam złożyłem dokumenty. O studiach nie myślałem. W czasach PRL-u robotnik zarabiał znacznie więcej niż inżynier, a mnie zależało na pieniądzu. Jednak pod naciskiem mamy, która miała wobec mnie większe aspiracje, przystąpiłem po maturze do egzaminów na Politechnikę. Podszedłem do nich z pełnym luzem, bo na tym, żeby się dostać, wcale mi nie zależało i to chyba pomogło mi w zdobyciu indeksu, bo odpadło wielu moich kolegów, którzy bardzo się starali.

Po studiach wróciłem do Wronek, wiążąc się zawodowo z Zakładami Wyrobów Metalowych (późniejsza Amica), gdzie obiecywano mi mieszkanie i kierownicze stanowisko. To był błąd, bo kiedy już podjąłem pracę, to obiecane mieszkanie nigdy nie zobaczyłem. Zamieszkaliśmy u teściów na strychu. Sam wydzieliłem i wyszykowałem miejsce na



*Na górze od lewej:
Anna Męzał-Grupińska,
Katarzyna Gierczak-Grupińska.
Na dole: Lidia i Grzegorz Grupiński*

pokój, łazienkę i kuchnię. Pokój przedzielony był gipsową płytą, żeby dzieci miały swój kącik. Wszystko mieściło się na niespełna 32 m². Urodziły nam się dwie córki. Oboje z żoną pracowaliśmy, ale pensje były bardzo niskie. Wiedzieliśmy, że musimy wziąć życie w swoje ręce, aby podnieść jego standard i uparcie szukaliśmy dodatkowego źródła dochodu.

Mama przepisała mi działkę, 1700 m² na górcze, za miastem. Postanowiliśmy postawić na niej tunele przykryte folią, bo za jeden namiot z warzywami można było wtedy kupić malucha.

Powoli zaczęliśmy sadzić, pielęgnować i zbierać zbiory warzywne. Najpierw mieliśmy dwa tunele zimne, potem dobudowałem kotłownię i można je było już ogrzewać. Postawiliśmy budynek gospodarczy, bo tylko na taki można było dostać pozwolenie, z możliwością mieszkalnej nadbudowy. Oczywiście nie mogliśmy sobie pozwolić na to od razu. Do własnego pokoju nasza starsza córka, Kasia, weszła (po drabinie, bo schody nie były gotowe), mając 18 lat, i przy świeczkach uczyła się do matury.

Przyszły czas, że Amica zaczęła szukać kooperantów. Do spółdzielni i innych małych zakładów z okolicy dawali do wytworzenia detale. Ja byłem szefem narzędziowni, przez kilka lat zdążyłem się już wdrożyć w tę pracę, poznałem ją dokładnie. Przyglądałem się metalowemu elementowi, z którym dwie inne firmy nie mogły sobie poradzić. Znałem go dobrze, wielokrotnie remontowałem ten element i zdecydowałem, że go zrobię. Już wcześniej kupiłem prasę, która przez dwa lata leżała bezużytecznie na polu, bo nie miałem na nią pomieszczenia. Teraz została uruchomiona i na tej jednej prasie zacząłem pracować wraz z żoną.

Jako że nie mogłem otworzyć firmy na siebie, bo byłem zatrudniony w państwowym zakładzie, założyliśmy ją na żonę. 1 kwietnia 1989 r. zarejestrowana została firma „Lidia Grupińska – Zakład Rzemieślniczy, świadczący usługi ślusarskie”. Na początku miałem jednego pracownika, potem dwóch i tak się potoczyło. Zatrudniałem ludzi, którzy odchodzili z Amiki na emeryturę, czyli pracowników z doświadczeniem, i tak powstał załóżek naszej firmy.

Po pewnym czasie w garażowym pomieszczeniu o powierzchni 74 m² miałem sześć pras, tokarkę, frezarkę, wiertarkę promieniową i szlifierkę. Było tak ciasno, że aby wyjechać wózkiem z detalami, wszyscy musieli stamtąd wyjść. Niewątpliwie były to ciekawe czasy. Tak to się zaczęło.

Ponieważ ciasnota dawała nam się już bardzo we znaki, w 1991 r. wydzierzałem od GS-u pomieszczenia po skupie żywca. Musieliśmy przeprowadzić gruntowny remont, skuć posadzkę, usunąć ścianki działowe. Kiedy wchodziliśmy do tych wyremontowanych pomieszczeń (400 m²) wydawało nam się, że mamy już miejsce na potężny zakład. Nie było ogrzewania, trzeba było grzać piecykami. Firma dobrze się rozwijała. W 1992 r.

Zakład Rzemieślniczy przekształcony został w GELG – Lidia Grupińska, PPUH. Nazwa firmy GELG powstała z naszych inicjałów: Grzegorz Edmund Lidia Grupińscy.

Znajomi z innego zakładu sprowadzili urządzenia do malowania. Chcieliśmy kupić od nich jeden element, ale oni nie chcieli się zgodzić. Propozycja była krótka: – Albo bierzecie wszystko, po cenie złomu, albo nic.

To były duże urządzenia, nie miałem gdzie ich przechować. Zacząłem szukać miejsca, żeby je wydzierżawić i w ten sposób trafiliśmy do Ćmachowa, gdzie kupiliśmy stare, od dawna puste suszarnie i magazyny zboża Spółdzielni Usług Rolniczych. Kupiłem to razem ze znajomym, na raty. Potem go spłaciłem (wartością całego zakupu, co nas kosztowało dużo nerwów i wysiłku) i zostałem jedynym właścicielem. Byliśmy z żoną przerażeni. Wydawało nam się, że to jest dla nas za duże i nie wiadomo, co z tym zrobić. A teraz mamy już siedem hal, magazyn i ciągle się rozbudowujemy. Malarnia nie wypaliła, ale lokal został. Kupiłem trzy duże prasy (teraz wydają się już małe). Miałem znajomego, który przywoził mi olej do tłoczenia. Pewnego dnia zapytał, czy nie chcę robić kanistrów, bo Cegielski likwiduje produkcję. Był rok 2001. Pojechaliśmy tam i zobaczyłem, że wszystko było już przyszykowane do wyrzucenia na złom, cała linia produkcyjna. Od razu się zdecydowałem, chociaż znajomi pukali się w czoło, bo nie mieliśmy żadnego doświadczenia. Uruchamialiśmy nawet sprzęt, którego Cegielski nie zdążył uruchomić.

Z perspektywy czasu okazało się, że była to bardzo dobra decyzja. Kanistry robimy do dziś – sporo ponad 100 tys. rocznie. Obecnie wysyłamy je przede wszystkim na eksport do krajów UE, krajów arabskich oraz najdalej dotychczas do Australii.

Obsługujemy klienta kompleksowo, od zrobienia projektu w naszym biurze projektowym do dostarczenia mu produktu własnym transportem. Mamy narzędziownię, gdzie możemy zrobić potrzebne narzędzia, tłocznnię, spawalnię, malarnię proszkową, lasery i duże prasy.

Kiedys dla mnie prasa 500 ton to było wyzwanie nie do ogarnięcia, teraz to już standard w tłocznictwie. Klienci wymuszają na nas stałe zmiany i mam nadzieję, że firma będzie się w dalszym ciągu prężnie rozwijać, pomimo różnych zawirowań na rynku. Teraz kupiłem dwie potężne prasy, jakich nikt w okolicy nie ma. Liczę na to, że będziemy przez to solidnie konkurencyjni.

Projekt „Firmy rodzinne” przyspieszył w naszej firmie zmiany, które, mam nadzieję, pozytywnie wpłyną na rodzinne relacje. Spotkania tematyczne są dla mnie zastrzykami wiedzy, na zdobywanie której wcześniej nie było czasu. Bardzo cenne są spotkania z firmami rodzinnymi i wymiana informacji między nami. Jestem dumny z pracy, jaką wykonaliśmy z żoną. Najważniejsze, to mieć wpływ na swoje życie i czerpać przyjemność z pracy.

NAZYWAM SIĘ LIDIA GRUPIŃSKA, jestem żoną Grzegorza, matką Kasi (i Dominika), Ani (i Przemka), babcią: Oliwki, Janka, Agaty, Marysi i Weroniki.

Urodziłam się w Gorzowie Wielkopolskim w 1952 roku. Tam w gronie moich ciotek i kuzynostwa spędziłam super dzieciństwo. Gdy miałam 9 lat, spełniło się marzenie mojej mamusi i tak znalazłam się we Wronkach na Ratuszowej. Razem ze starszym bratem Bogusławem zaczęliśmy edukację i dorastanie w nowym otoczeniu, zajmując się naszą nowo narodzoną siostrzyczką Ewunią. Rodzice ciężko pracowali, a na nas spadły obowiązki prowadzenia domu. Brata zabrali do wojska na dwa lata, gdzie zginął w niewyjaśnionych okolicznościach w 1973 roku, mając 23 lata. Życie toczyło się dalej. Było smutniej. Przybywało pracy, nauki, nowych obowiązków. Dorastałam.

Pewnego lata na wakacje przyjechała do mnie kuzynka Viola z Warszawy. Razem spędzałyśmy wieczory w Olszynkach, gdzie zawierałyśmy nowe znajomości. Na zabawie ludowej poprosiłam chłopaka o imieniu Grzegorz do tańca i ta znajomość trwa do dzisiaj.

Zaczęliśmy wspólne życie, ucząc się i pracując, bez grosza przy duszy. Grzegorz po studiach podjął pracę w zakładzie Predom Wromet we Wronkach, ja kończyłam szkołę i pracowałam po drugiej stronie ulicy, w Urzędzie Komunalnym, w dziale ekonomicznym. Mieszkaliśmy razem z moimi rodzicami. Było bardzo biednie, ale byliśmy szczęśliwi. W 1974 roku urodziłam śliczną dziewczynkę – Katarzynę, córeczkę tatusia. Cała rodzina rozpieszczała nasze maleństwo, a w szczególności moja siostra Ewa. W 1977 roku, mimo ostrzeżeń lekarzy, że ciąży nie donoszę, na świat przyszła kolejna, zdrowa córka – Anna. Ania od małego miała zdecydowany charakter. Kiedy przyszła na świat, zrezygnowałam z pracy w urzędzie. Nie lubiłam tego zajęcia, bo nie była to żadna twórcza praca tylko biurowa, papierkowa robota, a ja chciałam więcej być z dziećmi i mieć wpływ na ich wychowanie. Poza tym młode małżeństwo na dorobku potrzebowało większych dochodów niż nasze pensje na państwowych posadach. Marzyliśmy o własnym domu i samodzielności.

Teściowa podarowała nam działkę i tak staliśmy się ogrodnikami. Postawiliśmy tunele, w których uprawialiśmy warzywa i kwiaty. Większość pracy wykonywałam sama, często pomagała teściowa, w wakacje pomagały też dzieci. Praca na swoim przynosiła satysfakcję, ale było jej coraz więcej (dobudowaliśmy kolejne tunele) i w efekcie coraz mniej czasu spędzałam z córkami.

Najpierw hodowaliśmy warzywa (ogórki i pomidory), potem kwiaty: frezje, goździki, róże. To była bardzo ciężka praca – ścinanie kwiatów, pęczkowanie, rozwożenie do odbiorców. Znałam wszystkie kwaciarnie w okolicach Poznania, Bydgoszczy, Torunia



Od lewej: Przemysław Męzał, córeczka Ani i Przemysława – Marysia Męzał, Lidia Grupińska, Anna Męzał-Grupińska z córeczką Weroniką Męzał, córeczka Kasi i Dominika – Oliwka Gierczak, córeczka Ani i Przemysława – Agata Męzał, Grzegorz Grupiński, Jan Gierczak, Katarzyna Gierczak-Grupińska. Na dole: Dominik Gierczak

i na Wybrzeżu. Kwiaty woziłam maluchem, z którego było usunięte boczne siedzenie. Pamiętam, że tego malucha kupiliśmy w zimie i kiedy wszyscy do niego weszliśmy, w modnych wtedy zakopiańskich kozuchach, to nie mogliśmy się potem z niego wydostać. Wysiłek włożony w uprawę czasami przynosił upragnione zyski.

Ale nie zawsze wszystko udawało się sprzedać i wracałam do domu z bagażnikiem pełnym kwiatów, zatrzymując się na targowiskach z nadzieją sprzedania choćby jeszcze kilku pęczków, za symboliczny grosz. To była rozpacz, kiedy trzeba było wyrzucać niesprzedane kwiaty. Do tego byłam bardzo zmęczona, szczególnie zima dawała się we znaki. Kiedyś wiatr zerwał folie i w ciągu jednej nocy przemarzły wszystkie sadzonki, które z dużym trudem posadziłam. Byliśmy zrozpaczeni, że tyle pracy i pieniędzy poszło na marne. Marzyłam wtedy, by robić coś, co nie będzie się marnować, czego nie będę musiała wyrzucać. Marzenia czasem się spełniają i zaczęłam pracować z mężem w metalu.

Praca w tunelach była bardzo ciężka fizycznie. Będąc w trzeciej ciąży, poroniłam i było to dla mnie tak traumatyczne przeżycie, że nie chciałam już wrócić do uprawiania ziemi. W międzyczasie mąż zaczął coraz bardziej rozwijać produkcję detali i ja się przyłączyłam. Firmę otworzył na mnie. Zależało mi na podkreśleniu tego wydarzenia. Chociaż na otwarciu byliśmy tylko my oboje, to ubraliśmy się starannie, ja zawiązałam wstążkę, która została uroczyście przecięta. Był szampan, dużo radości, dużo marzeń i nadziei.

Lubiłam świętować różne, nawet drobne wydarzenia. Kiedy kupiliśmy nasz pierwszy samochód, to też był szampan, ojciec i matka chrzestni, ksiądz, który poświęcił nasz pojazd. Każdy nowy nabytek ogromnie nas cieszył. W dzisiejszych czasach wszystko kręci się zupełnie inaczej i nie świętujemy już takich wydarzeń.

Pamiętam, kiedy kupiliśmy na giełdzie nasz pierwszy półciężarowy samochód. Ponieważ był na niemieckich numerach rejestracyjnych, musieliśmy pojechać na granicę, aby go zarejestrować. Kiedy formalności zostały załatwione, poprzedni właściciel wysiadł, a my sami musieliśmy wrócić nim do domu. Problem polegał na tym, że mąż nie miał prawa jazdy na takie samochody, ani nie bardzo potrafił go prowadzić. Przez dużą część drogi na zakrętach zaliczał chodniki, a ja umierałam z przerażenia, że zaraz będziemy mieli wypadek. Na szczęście dojechaliśmy bez szwanku i wtedy mogliśmy już czuć ogromną radość: nasz pierwszy, dostawczy samochód!!!

Gdy uprawialiśmy warzywa, nie mieliśmy jeszcze żadnego samochodu. Mąż, w takim wózku z długą rączką woził mi przed pracą warzywa na targ, a ja je tam sprzedawałam. Myślę, że trwało to jakieś 2-3 lata. Chociaż były to bardzo trudne czasy, to we wspomnieniach wracam do nich z przyjemnością. Do dziś lubię ten targ, zawsze robię na nim zakupy, bo uważam, że takich pracowitych ludzi należy wspierać.

Kiedy się pobieraliśmy, oboje byliśmy bardzo biedni, bo jeszcze się uczyliśmy. Pierwszym naszym samodzielnym zakupem był nocnik dla córki. Ale wspominam to wszystko zawsze z wielkim sentymentem. Mimo dużego zmęczenia byliśmy bardzo szczęśliwi. Człowiek miał w sobie tyle siły, tyle werwy! Pamiętam, że bardzo mało sypialiśmy, mieliśmy dużo przyjaciół i na okrągło odbywały się przyjęcia. Każda sobota to była zabawa. To było zupełnie inne życie.

Nasze dziewczynki szczęśliwie dorastały pod okiem dziadków, a nas coraz bardziej wciągała praca. W 1989 roku z kotłowni do ogrzewania tuneli zrobiliśmy warsztat, a nad warształem rozpoczęliśmy budowę wymarzonego domu. Tak rozpoczęliśmy działalność gospodarczą w metalu.

Mąż pracował jako kierownik narzędziowni, a po pracy wspólnie rozkręcaliśmy produkcję elementów metalowych do kuchni gazowych. Dzięki operatywności mojego męża firma szybko się rozwijała i musieliśmy zatrudnić pracowników. Uczyliśmy się przedsiębiorczości na własnych błędach. Ja prowadziłam sprawy administracyjno-księgowe. Techniczne sprawy to działka męża.

W 1998 roku oficjalnie razem zaczęliśmy pracę w Firmie GELG jako udziałowcy i pracownicy. Stworzyliśmy nowe działy, zaprosiliśmy do współpracy córki, zięciów i nowych pracowników.

Firma z małej urosła do rozmiarów średniego przedsiębiorstwa. Oboje całkowicie oddaliśmy się temu przedsięwzięciu. Miałam coraz większy problem z zarządzaniem,

a zaangażowanie całej rodziny stwarzało kolejne problemy. Rola szefowej nie sprawiała mi już satysfakcji. Chciałam być nadal mamą, ale w pracy nie mogłam. Nie umiałam sobie poradzić z natłokiem spraw, nie nadążałam za zmianami. Po latach emocjonalnie się wypaliłam. Podupałam na zdrowiu i musiałam się zdystansować. Kasia namawiała nas na program dedykowany dla firm rodzinnych, w końcu opornie i z dystansem spróbowaliśmy. Teraz poznajemy siebie od nowa, dostrzegamy rzeczy oczywiste, spotykamy bardzo życzliwych, mądrych ludzi i dzieją się cuda.

Teraz mam czas dla rodziny i dla siebie, czytam książki, które lubię, uczę się grać na skrzypcach, które kocham, ćwiczę jogę, obserwuję siebie i szukam mocnych stron, które mogę rozwijać. Rozpieszczam męża, wnuki, wspieram całą rodzinę, okazując im uczucia. Moje szczęście to miłość w rodzinie.

A firma to też nasze dziecko, więc nie liczy się poświęconego jej czasu i trudu. I tak jak dziecko – czasami daje powody do dumy, a czasami przyprawia o ból głowy i bezsenne noce.

NAZYWAM SIĘ KATARZYNA GIERCZAK-GRUPIŃSKA, jestem córką właścicieli. W firmie rodzinnej pracuję na stanowisku menedżera ds. komunikacji. Jestem także jednym z założycieli stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych i fundatorem Fundacji Firm Rodzinnych.

Obszary, w których funkcjonuję w naszej firmie, to: reklama, sprzedaż, marketing i obsługa klientów. Na samym początku, 17 lat temu, nie było w firmie osoby, która mogłaby utrzymywać kontakty z zagranicznymi klientami. Ja mogłam, bo znam francuski i angielski i łatwo nawiązuję kontakty z ludźmi. Pracę zaczęłam po powrocie z praktyk hotelarskich i dwuletniej pracy we Francji i Grecji. Początki były, delikatnie mówiąc, zabawne: tworzenie firmowej strony internetowej (jednej z pierwszych we Wronkach) z bieżącym łosiem, własnoręcznie robione zdjęcia maszyn, pionierskie kontakty z egzotycznymi wtedy klientami. Pierwszym był starszy, siwy pan, o imieniu Paddy Hopkirk, który w latach 60. był mistrzem wyścigów w Monte Carlo. Do dziś jesteśmy przyjaciółmi.

Nie jestem prawdziwym marketingowcem, chciałam zająć się promocją w niestandardowy, trochę partyzancki sposób. Droga okazała się skuteczna i dziś pokazuje swoje efekty. GELG jest znaną marką i pożądanym partnerem nie tylko w Polsce, ale i za granicą. Produkujemy elementy dla Szwedów, Niemców, Anglików, Koreańczyków,

Japończyków, Włochów... oraz wielu innych odbiorców. Mamy tę przewagę, że klienci nas sami wyszukują i nawiązują współpracę. To daje nam pozycję nie poddostawcy, a partnera, co nas wszystkich niezmiernie cieszy.

Najważniejsze są dla mnie relacje międzyludzkie przekładające się na fajne relacje z klientami, którzy potem podsyłają nam nowych partnerów biznesowych. Takiego podejścia nauczyłam się w warszawskim programie MBA Leona Koźmińskiego, gdzie wszyscy adepci z różnych branż i różnych firm wymieniali się doświadczeniami. Były to dwuletnie studia podyplomowe, zjazdy odbywały się w weekendy. Mimo dwójki małych dzieci dało się jakoś pogodzić moją naukę i dojazdy, z poświęceniem męża Dominika.

To, o czym się uczyłam na MBA, bardzo często było potwierdzeniem moich działań zgodnych z intuicją, co już praktykowałam w firmie rodziców. Z umocnioną wiarą w siebie i głową pełną nowych pomysłów wróciłam do GELG-u.

Inwestując w relacje z ludźmi, mam nadzieję budzić w nich radość działania. Uważam, że warto inwestować swój czas w budowanie zgranego zespołu, w wartości, zaufanie, byśmy nie byli anonimowi, jak wszystkie inne firmy bez historii i identyfikacji. Dla mnie nie tylko cele pracy są ważne, ale zaangażowanie i radość z tego, że ma się wpływ na własną drogę życiową.

Staram się tak żyć, żeby każdy dzień spożytkować jak najlepiej – z dobrymi ludźmi, w przyjemnych miejscach, robiąc rzeczy, z których można czerpać satysfakcję i energię do nowych działań. Jestem osobą, która wszędzie szuka możliwości tworzenia nowych inicjatyw, pomysłów, chwytania wiatru w żagle. Wiem, że z ludźmi, którzy to rozumieją, możemy zajść bardzo daleko.

GELG to firma, która lubi metal i pracę z nim w każdej, najróżniejszej formie. Myśląc o niej, jestem dumna z rodziców, że w tak trudnych warunkach rynkowych, w których rozpoczynali, udało im się zbudować firmę, która jest liderem na rynku tłoczniactwa w Wielkopolsce. Jestem dumna z tego, że GELG liczy się dla klientów polskich i zagranicznych, że buduje trwałe relacje z klientami, współpracując z nimi przez wiele lat, i że się tak uparcie, nieprzerwanie rozwija, inwestując w to zdecydowaną większość zysków.

Wraz ze mną od 11 lat pracuje w firmie mój mąż, Dominik, jest dyrektorem sprzedaży. Uważam, że świetnie się sprawdza w negocjowaniu z klientami wszelkich warunków i doskonale radzi sobie z podtrzymywaniem dobrych relacji. Widzę, że to lubi i że dba o swój zespół. Często oboje stajemy na głowach, pracując nie tylko w firmie, ale również w domu, nieustannie przy komputerach i telefonach. Bez niego bym sobie nie poradziła ze wszystkimi obowiązkami. Czasami myślę, że jest lepszym tatą niż ja mamą. Ostatnio po obejrzeniu wiadomości w telewizji dzieci powiedziały, że się cieszą, że mamy pracę.

Rozumieją więcej od swoich rówieśników, ponieważ bezustannie rozmawiamy z nimi o wszystkim, co się dzieje z nami, na świecie i w firmie.

W projekcie „Firmy rodzinne” pełnię rolę koordynatora sieci i jestem odpowiedzialna za spotkania tematyczne i mentoringowe. Reprezentuję również stowarzyszenie Inicjatywa Firm Rodzinnych na różnych spotkaniach. Na przykład we wszystkich miastach wojewódzkich w Polsce, w imieniu Inicjatywy Firm Rodzinnych razem z Newsweekiem nominuję ambasadora Firm Rodzinnych, czyli firmę, która nas wspiera na terenie lokalnym. Bardzo mnie cieszy możliwość wymiany doświadczeń z innymi rodzinami. Porządkuje to moją wiedzę i daje możliwość budowania sieci relacji i zaufania na przyszłość. Mam poczucie, że nabraliśmy jeszcze większego tempa i inicjujemy dobre zmiany u siebie. I mam nadzieję, że nie jest to chwilowy optymizm, ale poważna zmiana w kierunku udoskonalenia zarządzania.

Ponieważ podczas spotkań programu „Firmy rodzinne” panowała niezwykła energia, postanowiłam kontynuować moją rolę. W obecnej chwili budujemy wraz z moim Tatą, Sebastianem Margalskim, Magdaleną Pazgan i jeszcze kilkorgiem życzliwych osób zaangażowanych w nasz zespół – Fundację Firm Rodzinnych, która inicjuje działania pod mottem „Firmy Rodzinne – Firmom Rodzinnym”.

W moim odczuciu IFR jest koroną naszego drzewa, a Fundacja będzie konarami, pniami i korzeniami. Będziemy zajmowali się organizacją spotkań tematycznych i mentoringowych z doświadczonymi ekspertami i przedsiębiorcami rodzinnymi, stworzymy międzynarodowy portal sieciujący marki rodzime (www.sieciowanie.pl, www.firmy-rodzinne.com), będziemy przyznawali znaki „Sprawdzona Firma Rodzinna” według opracowanej przez nas metody procesu certyfikacji i promocji. W planach mamy też współpracę z wieloma międzynarodowymi organizacjami.

Nawiązaliśmy już kontakt z międzynarodową organizacją Family Business Network, z którą będziemy realizowali program „Swatanie”. Jest to program wymiany drugiego pokolenia w firmach rodzinnych, polegający na przyjmowaniu do siebie na praktyki dzieci ludzi pracujących w innych przedsiębiorstwach rodzinnych w celu nabrania przez nie doświadczenia. Jest to połączenie działań biznesowych pomiędzy firmami i oczywiście fajny, ciekawy sposób stworzenia swoim dzieciom okazji do zdobycia interesujących doświadczeń zawodowych i życiowych. Mam nadzieję, że przez realizację tych działań, w oparciu na doświadczeniu GELG-u i innych dużych, polskich i zagranicznych firm rodzinnych, będziemy mogli współtworzyć środowisko sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości. Wiem, że dzięki temu także wzmocnim GELG.

Jestem przekonana, że z tych działań skorzystamy wspólnie i że nowe relacje zaowocują w przyszłości konkretnymi powiązaniem biznesowymi. Taka wizja rozwoju sprawia, że każdego dnia wieczorem mam apetyt na jutro, a potem z przyjemnością wsiamam

w pociąg o 4 rano i oglądając przez okno budyniowe chmurki, cieszę się na kolejne spotkanie z Rodzinnymi.

NAZYWAM SIĘ ANNA GRUPIŃSKA, jestem córką właścicieli GELG-u i siostrą Katarzyny.

Skończyłam Zarządzanie i Marketing na Uniwersytecie w Poznaniu, gdzie mieszkaliśmy z moim przyszłym mężem. Mieliśmy tam swoje mieszkanie, tam chcieliśmy znaleźć pracę i się usamodzielnić. Ale była presja ze strony mamy, by jak najszybciej zasilić szeregi GELG-u, i uległam.

W tamtym czasie Kasia chwilowo była wyłączona z firmy, bo musiała zająć się małą córeczką, trzeba było przejąć jej klientów, a nikt inny nie mógł się dogadać z Anglikami. I tak zostało. Z roku na rok coraz trudniej było mi się zdecydować na zmianę pracy. Staliśmy się niezastąpieni. Pamiętam telefon od mamy, kiedy byłam w szpitalu na porodówce, z pytaniem: kiedy będę w firmie?

Teraz trochę żałuję, że od razu tu zaczynałam. Przydałoby się parę lat pracy gdzie indziej, aby spróbować własnych sił i nabrać doświadczenia. Czuję potrzebę ciągłego pogłębiania wiedzy. Przyszłam do firmy z założeniem, że trzeba ją unowocześnić, zacząć profesjonalnie zarządzać. Zaczęłam od wdrożenia zintegrowanego systemu. Najpierw trzeba było zebrać informacje, uporządkować procesy, żeby można było podejmować racjonalne decyzje. To nie jest prosta sprawa, trzeba włożyć weń dużo pracy, „nakarmić” system, by potem móc z tego czerpać. Nie wszyscy widzieli wartość tego, co usiłowałam wprowadzić. Było dużo oponentów, również ze strony rodziny.

Dopiero po kilku latach widać i można docenić rezultaty tej mozolnej pracy. Wciąż doskonalimy nasz system, rozszerzamy jego funkcjonalność. Jestem przekonana o jego wartości. Mamy drobną produkcję i żeby ją dobrze wycenić, koszty produkcji powinny być dobrze obliczone na każdym etapie, a nie tylko tak z grubsza, szacunkowo. Jak się jest operatorem systemu, to widać wszelkie procesy i mechanizmy zachodzące w firmie.

Wprowadzamy system motywacyjny, który powinien bazować na sprecyzowanych i weryfikowalnych wskaźnikach. Ocenianie pracy ludzi nie powinno być subiektywne, bo to zamiast motywować pracowników – demotywuje ich. Uważam, że w firmie prawie wszystko można sprowadzić do cyfr, wskaźników i analiz.

Marzyłam, by pełnić w GELG-u funkcję doradczą, bym mogła wprowadzić system i z niego korzystać. Już po drobnych symptomach zorientować się, że coś źle idzie,

reagować i usuwać błędy. Ktoś musi to kontrolować. Uważam, że im więcej informacji jest w systemie, tym lepiej dla firmy. To jest wartość spółki, a nie poszczególnych osób. Przez rzetelnie i w odpowiednim czasie wprowadzone dane skracamy obieg dokumentów, nie dublujemy tych samych czynności, w porę eliminujemy błędy. Zaczynałam porządkować procesy razem z mamą. Teraz mamy zespół ludzi, z którymi świetnie się rozumiemy i możemy wspólnie rozwijać firmę. Cieszę się, bo mimo trudności praca daje mi satysfakcję i widzę efekty.

Jesteśmy w trakcie wprowadzania kodów kreskowych na produkcji, co da możliwość ewidencji produkcji w toku, na bieżąco, pomoże też lepiej organizować aktualną pracę i planować kolejne zlecenia. Dotychczas było to problematyczne ze względu na dużą różnorodność produkcji. Mam nadzieję, że teraz się uda. Nowe technologie wkraczają również w obszar magazynów. Przed nami wdrożenie systemu CRM (zarządzania relacjami z klientem). Firma się rozwija, jej organizacja musi za tym nadążyć. Wiele rzeczy można i trzeba jeszcze usprawnić.

Zajmuję się również pozyskiwaniem środków unijnych. Tego też trzeba się było nauczyć. Pierwsze fundusze zdobyłam w 2005 roku. Od tego czasu udało mi się to kilkakrotnie i jest się z czego cieszyć. Dzięki dofinansowaniu GELG mocno się rozwinął, zakupiliśmy nowoczesne maszyny, takie jak linie technologiczne, lasery, roboty.

Największym plusem pracy w firmie rodzinnej jest możliwość dużej samodzielności. Bardzo cenię sobie to, że mam tu tak szerokie uprawnienia i dostęp do wszystkiego. W obcej firmie miałabym wąski zakres kompetencji. Tutaj mam wolną rękę i jak się uprę, to mogę przeforsować prawie wszystko. Mogę realizować swoje ambicje, dużo z siebie dać i się rozwijać.

Ale paradoksalnie jest to też minusem. Firma jest jak dziecko, ciągle bierze i ciągle mu mało. Bardzo łatwo się w tym zatracić. Jest mnóstwo różnych spraw, problemów, jak człowiekowi zależy, to łatwo się nakręcić, angażować we wszystko po kolei, i wtedy zaczyna brakować czasu na swoje życie. Minusem firmy rodzinnej jest to, że nie zawsze potrafimy się od tych problemów zdystansować.

Mój mąż także pracuje w GELG-u. Zaczynał od obsługi logistycznej, teraz jest dyrektorem zakupów. Żyjemy tym, co dzieje się w firmie i często w domu również poruszamy tematy „firmowe”. Brakuje czasu na rodzinę, brakuje nam babci i dziadka w tradycyjnym wydaniu. Nasi rodzice są bardzo lubiani i szanowani przez pracowników, którzy mówią o nich Tata, Mama. Tata, czyli Prezes, jest dobrym człowiekiem, a przede wszystkim fachowcem. Za jego jedno dobre słowo ludzie są gotowi wiele zrobić. Przyjeżdża przed 6 rano, przechodzi przez cały zakład, z każdym się wita, każdemu podaje rękę. Do mamy też każdy może przyjść, wyżalić się czy wypłakać swoje kłopoty, a ona to taka prawdziwa mama, która wysłucha, pocieszy i znajdzie rozwiązanie.

Teraz rodzice nareszcie mogą trochę zwolnić. Mają w nas wsparcie i 5 minut dla siebie. Cieszą się, że z tego korzystają. Należy im się po tych wszystkich latach, kiedy ich życie podporządkowane było tylko pracy.

Urszula Hoffmann, Katarzyna Gierczak-Grupińska, wrzesień 2011

Oficjalnie o firmie:

GELG sp. z o.o.: dwupokoleniowa firma rodzinna z siedzibą w Ćmachowie koło Wronek, woj. wielkopolskie, założona w 1989 r. Wraz z GELG Narzędziownią zatrudnia blisko 300 osób. Zakres działalności: produkcja podzespołów i elementów metalowych dla przemysłów: elektrotechnicznego, elektrycznego, meblowego, samochodowego, konstrukcji stalowych, AGD i innych. Produkcja wyrobów własnych, w tym metalowych kanistrów do paliwa, skrzyń elektrycznych, lokatorskich, elementów użytkowych ozdobnych na zamówienia. GELG świadczy usługi tłoczenia do 500 t, automatycznego malowania proszkowego i pokrycia nanoceramiką, spawania Tig, Mig, Mag, cięcia laserami oraz gięcia. GELG jest jednym z aktywnych założycieli stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych i fundatorem Fundacji Firm Rodzinnych.

www.gelg.pl, www.firmyrodzinne.pl

GOODWAY

Zdrowy biznes Królów

NAZYWAM SIĘ GRZEGORZ KRÓL, jestem założycielem firmy Goodway.

11 lat temu byłem zupełnie innym człowiekiem. Ważyłem 127 kilogramów, w wieku 44 lat musiałem przejść na rentę. Do tego czasu zarabiałem jako „manager do wynajęcia”, co polegało na wyciąganiu na prostą firm, które popadły w kłopoty, i oznaczało ciągły stres, nienormowany czas pracy, mnóstwo spotkań, posiedzeń, konferencji, często przy suto zastawionym stole. To ostatnie najmniej mnie martwiło, bo rosnący brzuch dodawał prestiżu. Przecież takiego wyglądu oczekuje się u nas od prezesa. Niestety mój organizm zaczął się sypać. Miałem kłopoty z chodzeniem, krążeniem, oddychaniem. Doprowadził do tego mój styl życia, a głównie niezdrowe odżywianie. Lekarze nie mieli mi wiele do zaoferowania, kazali ograniczyć aktywność zawodową do minimum i najlepiej w fotelu przed telewizorem odliczać kolejne dni. Siedziałem w domu, rodzina rozchodziła się do swoich zajęć, a ja usiłowałem zabić czymś wolny czas. Najczęściej było to wyglądanie przez okno.

Punktem zwrotnym w moim życiu okazało się spóźnienie cysterny dowożącej benzynę na pobliską stację benzynową. Obserwowałem ją codziennie od kilku miesięcy i wiedziałem, że przyjeżdżają punktualnie o godz. 12. Z okien mojego mieszkania na 15. piętrze widziałem z daleka jak podjeżdżają, rozwijają węże, przepompowują paliwo. W ten



Grzegorz Król

sposób miałem codziennie zajęte przynajmniej kilkanaście minut. Kiedy pewnego dnia cysterna nie pojawiła się punktualnie, po krótkim czasie wpadłem w histerię przekonany, że „moim chłopcom” przydarzyło się coś strasznego. Włączyłem radio, telewizor, chciałem dzwonić na policję, z napięciem czekałem na wiadomość o wypadku. Dopiero po pewnym czasie złapałem się za głowę: „Co wyprawiam? Wariuję z beczynności, odcięty od ludzi na 15. piętrze nowoczesnego wieżowca”. To była chwila, w której doszedłem do ściany. Zrozumiałem, że jeśli nie zmienię swego życia, oszaleję. Wiedziałem, że tę zmianę muszę zacząć od siebie.

Doszedłem do wniosku, że przyczyną moich wszystkich kłopotów jest otyłość. Zrozumiałem, że jeśli schudnę, to będę sprawniejszy i będę się lepiej czuł. Niestety próbowałem już chyba wszystkich dostępnych na rynku diet i żadna z nich nie przyniosła rezultatu. Nawet jeśli na początku następował spadek wagi, to po pewnym czasie skakała ona jeszcze wyżej, co mnie ogromnie frustrowało. Pomyślałem więc, że jeśli jeszcze raz miałbym podjąć walkę o siebie, to muszę znaleźć taki program żywienia, który wyeliminowałby wszystkie błędy poprzednich diet. Nie mogło być mowy o żadnej suplementacji, która zmuszałaby mnie do robienia specjalnych koktajli, nie chciałem diety opartej tylko na tłuszczach albo specjalnych zupkach. Dość miałem monotonnych diet, w których większość składników jest zabroniona, a wybierać mogę tylko spośród kilku dostępnych. Ponieważ lubię dużo zjeść, potrzebowałem takiego programu żywienia, który nie ograniczałby mnie w zakresie ilości i pozwalał zjeść tyle, ile chcę, a najlepiej im więcej, tym lepiej.

Powiedziałem to mojemu synowi, który wtedy uczył się w Technikum Gastronomicznym. Radkowi wydawało się to abstrakcją, żeby można było wymyślić dietę, w której im więcej się je, tym więcej się chudnie. Ale przekonałem go, że warto się przynajmniej zastanowić, czy nie jest to możliwe. Bo skoro są produkty, od których się chudnie, gdyż ilość energii potrzebnej do ich strawienia jest większa, niż nam jej dostarczają (np. ogólnie znana czarna rzepa), to spróbujmy znaleźć ich więcej. Oprócz rzepy są przecież jeszcze sałata, kapusta, rzodkiewka, kalafior, brokuły – to warzywa powodujące chudnięcie, tylko mało kto zdaje sobie z tego sprawę.

Podzieliłiśmy z Radkiem produkty żywieniowe na trzy grupy. Do pierwszej zaliczyliśmy te, od których się chudnie, do drugiej te, od których nie przytyjemy, a do trzeciej produkty, na które trzeba uważać. Zostałem poddany eksperymentowi, czy będę w stanie wytrzymać, jedząc przez tydzień produkty tylko z pierwszej grupy. Na początku było trochę ciężko, ale rezultat wart był wyrzeczeń. W ciągu tygodnia schudłem 7 kg! Następne tygodnie nie były już takie spektakularne, ale przykładałem się solidnie i chudłem ok. 1,5 kg tygodniowo. Mijały dni i tygodnie, waga spadała i w pewnym momencie zauważyłem, że się zmieniam, że moje ciało wygląda dużo lepiej. To nie była tylko redukcja wagi,

mój organizm został zmuszony do całkowitej przebudowy. Realizowałem ten program konsekwentnie i po 7 miesiącach ważyłem już tylko 90 kg, co oznaczało, że schudłem 37 kg! Pozbyłem się wielu schorzeń i zacząłem dobrze funkcjonować.

Wobec tak spektakularnych rezultatów znajomi i rodzina zaczęli wywierać na mnie presję, żeby otworzyć gabinet i zacząć pomagać innym. W 2000 r. otworzyliśmy więc z Radkiem gabinet i nazwaliśmy go „Studio Zdrowia”. Z perspektywy czasu widzę, że miejsce na gabinet wybraliśmy fatalne. Było to pomieszczenie po zlikwidowanej dawno temu Fabryce Maszyn Żniwnych, do której nikt nie mógł trafić. Odchudzanie połączyliśmy z masażem wspomagającym układ limfatyczny, czyli odpornościowy. Zawsze interesowało mnie ziołolecznictwo i medycyna naturalna, wcześniej zrobiłem nawet kurs masażu, co teraz okazało się przydatne. Dodaliśmy też do naszego programu oczyszczanie organizmu za pomocą ziół peruwiańskich.

Zwykle diety oparte są na ograniczaniu jedzenia. Nasi klienci musieli zrozumieć, że odniosą sukces, jeśli będą jeść dużo. Typowaliśmy produkty powodujące spadek wagi, a poszczególne osoby wybierały je według własnego upodobania, pamiętając, że im więcej tych produktów dostarczą organizmowi, tym szybciej odniosą sukces.

Większość programów dietetycznych jest idiotyczna. Ograniczanie kalorii przez pewien czas to tylko przygotowanie organizmu do tego, aby umiał przetrwać w kryzysowych sytuacjach. Organizm uczy się, jak oszczędzać energię i staje się mistrzem w magazynowaniu jej zapasów w komórkach tłuszczowych.

Szybko odnieśliśmy sukces, gabinet się rozwijał, klienci polecali nas sobie nawzajem, czyli mieliśmy marketing szeptany i trwało to przez kilka lat. My sami traktowaliśmy to jako doświadczenie, bo wciąż się uczyliśmy.

Syn w międzyczasie ukończył studia gastronomiczne, potem pojechał do Szwajcarii, gdzie zdobywał kolejne doświadczenia w dziedzinie prawidłowego żywienia, a ja przyjmowałem ludzi w gabinecie. W pewnym momencie postanowiliśmy otworzyć nowe gabinety, rozwinąć działalność, przyuczyć osoby do masażu, tak aby wszystkie nowe gabinety mogły oferować ten sam produkt. Realizacja pomysłu nie przyniosła jednak oczekiwanych efektów, bo przyuczeni przeze mnie masażyści nie osiągali takich sukcesów jak ja.

Ponieważ masaż pobudza komórki organizmu i pozwala osiągać lepsze efekty w odchudzaniu, pomyśleliśmy, aby masażyście zastąpić sprzętem. Po różnych próbach znaleźliśmy w Czechach producenta urządzenia pod nazwą Rolletic. Przetestowaliśmy to urządzenie przez dwa tygodnie w pewnym ośrodku czasowym i okazało się, że wszystkie osoby, które z nami tam pojechały, odniosły sukces. Kiedy mieliśmy już to urządzenie, nastąpiło rozdzielenie firmy. Ja prowadziłem dalej swój gabinet, a Radek otworzył pierwszy gabinet Rolletic, do którego wstawił urządzenia do masażu. Wkrótce

zaczął odnosić takie same sukcesy jak ja. Oferowaliśmy cały pakiet: program żywienia, program oczyszczania organizmu oraz dodatkowy element – wspomaganie organizmu za pomocą naturalnych preparatów. Dobieraliśmy klientom preparaty wspomagające organizm, dzięki którym ja jestem dzisiaj całkowicie zdrowym człowiekiem i nie mam już żadnych schorzeń.

Mając odpowiednie urządzenie, można było skopiować pierwszy gabinet, więc otworzyliśmy trzy kolejne. Zatrudniliśmy tam ludzi nie związanych ani z dietetyką, ani z fizjoterapią. Chcieliśmy sprawdzić, czy takie osoby – tylko po naszym przeszkoleniu – są w stanie prowadzić tego rodzaju gabinet i realizować nasz program. Okazało się, że tak. Skrupulatne realizowanie programu pozwalało odnosić sukces. W 2006 r. powstała firma Rolletic Polska i Radek zaczął otwierać nowe gabinety. Co 3–4 dni otwierany był kolejny, w którym miał być realizowany cały nasz program. W sumie powstało ich ok. 350. Teraz wiem, że ich liczba przerosła nasze siły. Naszą rolą było wspieranie powstających gabinetów, szkolenie ludzi i pomaganie im, ale było ich tak wiele, że otrzymywali od nas zbyt małe wsparcie. Gabinety zaczęły żyć własnym życiem, często idąc na łatwiznę i sprzedając ludziom masaż i dalej się nimi nie interesując. Nie przekonywali klientów, że aby odnieść faktyczny sukces, czyli poprawę zdrowia i sylwetki, muszą realizować cały program. Trudno się więc dziwić, że liczba sprzedawanych karnetów była coraz mniejsza, bo mało kto odnosił oczekiwany rezultat.

Zrozumieliśmy, że musimy w większym stopniu spopularyzować nasz program, bo ludzie nie do końca pojmowali, na czym on polega. Większość osób myślała, że można odnieść sukces w odchudzaniu, korzystając tylko z masażu, co jest nieprawdą, bo aby go odnieść, trzeba realizować wszystkie cztery elementy programu, który nazwaliśmy „Programem Królów”.

Teraz właśnie zajmujemy się zwiększaniem tej świadomości i popularyzacją naszego programu. Wracamy do nazwy gabinetów „Studio Zdrowia”, w których ludzie będą mogli odzyskać pełną sprawność, a nie tylko skorzystać z masażu. Przyjęliśmy też nową nazwę firmy „Goodway”, bo jesteśmy na dobrej drodze. Powstaje nowa strona internetowa, na której będziemy wyróżniać gabinety w pełni realizujące nasz program po to, aby klienci wiedzieli, że tam znajdują gwarancję sukcesu i nasze wsparcie. Musimy znaleźć nowy sposób na rozpropagowanie nowego programu, w przeciwnym razie możemy się zapisać w historii jako meteoryt, który zajaśniał i zgasł, czyli ci, którzy mieli doskonały pomysł, ale nie umieli go sprzedać.

Minione 10 lat potraktowaliśmy jako okres zbierania doświadczeń, a teraz bogatsi o nową wiedzę chcemy wyruszyć w drogę na nowo. Skupiamy się na przekazaniu naszej idei. Syn zajmuje się stroną internetową, „Programem Królów”, a ja porządkuję kontakty z gabinetami, inspiruję ich właścicieli oraz doradzam klientom indywidualnym.

Na naszej stronie internetowej jest ankieta, którą należy wypełnić, aby przystąpić do programu i wtedy mogę dobrać dietę dla konkretnej osoby albo ją skierować do odpowiedniego gabinetu „Studio Zdrowia”, gdzie dostanie pełne wsparcie. Są to dla nas wciąż nowe doświadczenia. Od klientów zbieramy ankiety i relacje i na ich podstawie obserwujemy, jak program działa.

Bardzo spełniam się w tej pracy. Sukcesem jest dla mnie, gdy ktoś staje na wadze i widzi różnicę. Gdy sam prowadziłem gabinet, to od godziny 7 rano do 24, codziennie, co godzinę wykonywałem masaże. Choć może brzmi to nieprawdopodobnie, to nie brakowało mi energii, bo co godzinę spotykałem się z człowiekiem sukcesu i to mnie nakręcało. Gdyby zdarzyła się sytuacja, że kolejne trzy osoby nie traciłyby na wadze, to zamknąłbym gabinet, bo czwartej porażki już bym nie zniósł. Ale kiedy co godzinę widzę zadowolonego człowieka, to mnie też to nastawia pozytywnie i nie czuję zmęczenia.

Mam dużą satysfakcję z tego, co już zrobiliśmy. Chciałbym przekazać jak największej liczbie osób, jak zdrowo się odżywiać, że można doskonale żyć.

Nasze największe wyzwanie widzę teraz w obszarze edukacyjnym, w pokazywaniu, że proponowany przez nas sposób odżywiania może doprowadzić ludzi do długowieczności. Przecież ja 10 lat temu wyglądałem jak własny ojciec! Mój organizm był zdewastowany, a dzisiaj czuję się, wyglądam i działam jak młody człowiek, chociaż mam 55 lat. Dzięki prawidłowej diecie możemy naprawić wiele rzeczy. Nie musi być różnicy w funkcjonowaniu organizmu osoby trzydziesto- i siedemdziesięcioletniej. Możemy bez problemu funkcjonować ok. 120 lat w zdrowiu, bo skoro nasz organizm co siedem lat całkowicie się regeneruje i odtwarza, to organizm siedemdziesięcioletka może być taki, jak organizm trzydziestolatka. W ciągu siedmiu lat następuje całkowita wymiana komórek i w zależności od tego, jaki budulec im dostarczymy, z tego nasze ciało się zrekonstruuje. Oczywiście, jeśli organizm jest zanieczyszczony i zdewastowany, to odtworzenie zdrowych komórek jest trudniejsze, ale wciąż możliwe.

Jednak za pomocą normalnego odżywiania nie jesteśmy w stanie dostarczyć organizmowi wszystkiego, co potrzebne jest do prawidłowego funkcjonowania. Teoretycznie byłoby to możliwe, ale w praktyce nasza dieta jest zbyt uboga i zbyt mało zróżnicowana, dlatego potrzebna jest suplementacja. W dodatku mamy małą świadomość tego, czego nasz organizm faktycznie potrzebuje. Nie zbudujemy budynku z pięknej cegły klinkierowej, jeśli na placu budowy zrzucimy pustaki. Jeśli chcemy, aby organizm dobrze funkcjonował, to musimy dać mu najlepszy budulec. Na co dzień odżywiamy się fatalnie i mamy tysiąc usprawiedliwień na to, że nie da się inaczej, bo jesteśmy np. bardzo zapracowani. To są tylko wymówki. Trzeba zmienić nawyki żywieniowe, a lodówkę zaopatrywać w to, co zdrowe. Ilu ludzi tak naprawdę wierzy w powiedzenie, że „jesteś tym, co jesz”, ilu zwraca na to uwagę? A przecież kiedy jesz martwą, pozbawioną

wartości żywność, twoje ciało też nie ma w sobie życia. Natomiast jeśli stosujesz dietę pełną życia, obfitującą w świeże warzywa i owoce, sam też będziesz pełen sił życiowych i energii. Na tym to polega.

Testowaliśmy mnóstwo produktów, żeby do naszej oferty wybrać najlepsze. Za nami stoją lata doświadczeń. Codziennie zwracają się do nas różne firmy z własną ofertą zainteresowane współpracą. Testowaliśmy m.in. kolagen, który dostarczano nam w pięciolitrowych baniakach. Początkowo wydawało się, że może mieć rewelacyjne działanie, ale potem okazało się, że to tylko działanie powierzchowne, a podobny efekt można uzyskać, nakładając regularnie na twarz kurze białko. Cząsteczki kolagenu są bowiem zbyt duże, żeby wnikać głęboko w strukturę organizmu. I dobrze, bo kolagen to białko rybnie, obce dla naszego gatunku. Jeśli chcemy, by w naszym organizmie było więcej własnego kolagenu, to powinien on sam go wytworzyć. Dlatego ważniejsze jest dostarczanie organizmowi odpowiednich surowców, aby mógł to zrobić.

Dochodziliśmy do tej wiedzy na zasadzie prób i błędów i jeśli odnosiliśmy widoczne sukcesy, to potem szukaliśmy ich potwierdzenia w literaturze naukowej. Często była to intuicja. Kiedy powstawał „Program Królów”, w którym mówiliśmy, że im więcej będziesz jadł, tym lepiej, to wydawało się to kompletną abstrakcją. Teraz już wiemy, na czym to polega i moglibyśmy to nawet matematycznie rozrysować.

Aby nasz organizm mógł się odtwarzać, jest mu potrzebna woda. Nie chodzi o zwykłą wodę. Potrzebuje wody z komórek roślinnych. Im więcej będziemy jeść surowych warzyw, tym rekonstrukcja organizmu będzie szybciej przebiegała. A my pijemy zwykłą wodę i myślimy, że z niej możemy coś zbudować. Ta woda jest nam niezbędna do celów transportowych i oczyszczania organizmu, ale nie ma nic wspólnego z jego odmładzaniem. Chcąc być młodymi, musimy dostarczać organizmowi wodę roślinną, a uczynimy to, jedząc surowe warzywa.

To wszystko, do czego namawiamy, ma potwierdzenie w nauce. Alexis Carrel, naukowiec z Francji, laureat pokojowej nagrody Nobla powiedział: „Komórka jest nieśmiertelna! To tylko płyn, w którego otoczeniu żyje, ją degeneruje! Odnawiając ten płyn systematycznie oraz dając komórce pożywienie, którego wymaga, może ona praktycznie żyć wiecznie”.

Propagowaniem tej wiedzy chce się zajmować firma Goodway w swoich gabinetach „Studio Zdrowia”.

NAZYWAM SIĘ RADOŚLAW KRÓL, jestem synem Grzegorza.

Istniejące na rynku diety polegają albo na ograniczeniu jedzenia i liczeniu kalorii, albo są monodietami, które opierają się na jedzeniu przez dłuższy czas jednego tylko rodzaju pokarmu: białka, tłuszczów, kapusty itp. Ojciec próbował wszystkich tych diet. W niektórych przypadkach na początku rzeczywiście był efekt. Trudno żeby nie było, kiedy przestaje się jeść. Więźniowie zwykle są chudzi, pytanie tylko, czy są zdrowi? Po każdym takim schudnięciu następował u taty zawsze efekt jo-jo. Dlaczego? Bo organizm, który czas diety traktował jak okres kryzysu, chce jak najszybciej porobić zapasy na ewentualny kolejny czas głodu. Do tego w trakcie diet niskokalorycznych spada również sprawność fizyczna. Są to złe programy żywieniowe, rozstrajające organizm.

Kiedy ojciec walczył ze swoją otyłością i chorobami, ja właśnie byłem uczniem Technikum Gastronomicznego. Wspólnie zaczęliśmy się zastanawiać, czy można mu pomóc w inny sposób. Skoro niejedzenie nie przynosi rezultatów, to może, paradoksalnie, efekty przyniesie jedzenie? Bo jeśli będzie jeść więcej, ale tego, co nie buduje tkanki tłuszczowej, tylko regeneruje komórki, czyli więcej białek, dobrych tłuszczów i warzyw, to jego organizm będzie się regenerował i na odbudowę będzie zużywał bardzo dużą ilość energii. A jeśli nie znajdzie jej w jedzeniu, to będzie musiał pobrać ją z własnych zapasów.

Fakt, że uczyłem się w szkole gastronomicznej, niewiele nam pomógł. W szkole dostarczano nam przedpotopowych informacji. Na przykład na technologii produkcji uczono nas o kotłach warzelnych węglowych, których nie stosuje się już nigdzie i których w życiu nie widziałem na oczy. Poświęcono na to kilkanaście godzin, zapoznając nas teoretycznie z ich budową, obsługą, środkami bezpieczeństwa itp. Szkoła zupełnie nie nadąża za rozwijającą się nauką. To samo jest z piramidą żywieniową, której wciąż uczą w szkole, ale którą coraz trudniej jest obronić. Tylu ludzi ma problemy ze zdrowiem, nadwagą, a w piramidzie podstawą żywienia wciąż są węglowodany, bo dają energię. To, czego się uczyłem w technikum, było sprzeczne z moimi obserwacjami, więc odrzuciliśmy teorię książkową.

Skończyłem studia gastronomiczne na kierunku hotelarstwo i gastronomia. Nie nauczyli mnie tam zbyt wiele, bo miałem już za sobą trzyletni staż pracy na stanowisku szefa kuchni.

Potem wyjechałem na dwa lata do Szwajcarii i tam zobaczyłem trochę inny sposób odżywiania. W Szwajcarii ludzie żyją dłużej niż u nas, większość z nich osiąga 80–90 lat. Jedzą posiłki o stałych porach, bardzo dużo warzyw – prawie surowych, krótko tylko gotowanych lub duszonych. Kiedy przestawiłem się na ich sposób odżywiania, bardzo dobrze się czułem, miałem więcej energii i przestałem chorować. Te spostrzeżenia



Grzegorz i Radosław Król

przywożłem do Poznania i zaczęliśmy modyfikować dietę rozpisaną dla ojca. On lubi jeść, więc jadł dużo, a waga pomimo to spadała.

Proponowana przez nas dieta wygląda następująco: pierwszy tydzień to oczyszczanie organizmu – jemy głównie surowe warzywa, im więcej, tym lepiej. Do tego trochę niskoprocenowego nabiału, jogurt naturalny, otręby. Energię czerpiemy z zapasów, a nie z tego, co zjemy. Daje to ogromny wzrost energetyczny, jakby lampkę podłączyć nie do gniazdka, a do całej elektrowni. To powoduje, że ludzie bardzo dobrze się czują.

Potem w każdym kolejnym tygodniu coś dochodzi: kurczak, tuńczyk, zupa jarzynowa, ale wspólnym mianownikiem są warzywa. Dla chcących się szybko odchudzić surowe warzywa powinny stanowić 70% posiłku, a pozostałe 30% ryby lub mięso. Dzięki temu, że w każdym kolejnym tygodniu jest coś dodawane, program nie staje się monotony. Stosując tę dietę, ludzie chudną około kilograma tygodniowo. Program rozpisany jest na 14 tygodni, ale wszystko zależy od tego, ile dana osoba chce schudnąć. Osoby otyłe na początku chudną więcej, ale to nie jest redukcja tkanki tłuszczowej, tylko efekt oczyszczania organizmu. Potem jest okres stabilizacyjny, w którym musimy tę wagę

utrzymać. Stosując naszą dietę, nie da się nie schudnąć, bo gdyby komuś się to udało, byłby pierwszą osobą, która tyje od sałaty, kapusty czy ogórków, a to nie jest możliwe. Ta dieta działa jednak tylko wtedy, gdy jesteśmy w stanie dużo zjeść. Wtedy mamy szansę na odchudzenie i przebudowę organizmu.

Ojciec od zawsze zajmował się naturoterapią, ma cudowne ręce, które leczą, więc otworzył gabinet, w którym głównie oferował masaże. Kiedy przeszedł na nową dietę, jego klientki zauważyły, że z każdym tygodniem wygląda coraz lepiej. Zaczął im więc drukować ulotki z dietą, którą sam stosował i one też zaczęły odnosić sukces w odchudzaniu. Ja w tym czasie byłem szefem kuchni w restauracji w Warszawie.

Pewnego dnia pękła mi siatkówka w oku i lekarz zalecił wypoczynek, a najlepiej zmianę pracy. Wróciłem do Poznania i zacząłem pomagać ojcu w gabinecie. Widziałem, że pracował codziennie po 16 godzin, tyłu było chętnych na jego masaże. Ponieważ ma uprawnienia, by szkolić masażyстів, zaproponowałem mu, aby wyszkolił kilku i otworzymy następne gabinety. Kiedy pomysł nie przyniósł spodziewanych sukcesów, pomyślałem, by masażyстів zastąpić urządzeniem masującym Rolletic. Zabraliśmy więc dziesięć kobiet, które chciały się odchudzić, na turnus pod Poznaniem, gdzie postanowiliśmy wypróbować to urządzenie. Zastosowaliśmy u klientek peruwiańskie zioła oczyszczające, do tego nasz program żywieniowy, masaż, saunę i basen. Wszystkie kobiety schudły, a od Rolletica wręcz się uzależniły. Kupiliśmy trzy takie urządzenia, wstawiliśmy je do gabinetu i odnieśliśmy pełen sukces. Otworzyłem więc kolejny gabinet i podpisałem umowę z Klubem Puszystych. Czterdzieści pań przystąpiło równocześnie do programu i wszystkie odnotowały znaczący spadek wagi.

Potem poszło lawinowo. Sukces tych kobiet opisano w Super Linii, co dało nam darmową reklamę na całą Polskę. Zaczęli zgłaszać się ludzie z pytaniem, czy mogą otworzyć takie gabinety w innych miastach. W Poznaniu zaczęły je otwierać nasze byłe klientki, które stały się chodzącą reklamą naszego programu. W ciągu kilkunastu miesięcy powstało ok. 350 gabinetów, co, jak już tata wspominał, nas przerosło, bo nie byliśmy przygotowani na taką ekspansję.

W pewnym momencie zatrudniałem dwanaście osób, które zajmowały się jedynie sprzedażą, serwisem, transportem i zakupem materiałów. Nie mieliśmy kadry szkoleniowej, bo poza mną i ojcem nikt nie był w stanie przeprowadzić prawidłowo szkolenia dla pracowników gabinetów. W części gabinetów źle to wszystko rozumiano, skupiając się tylko na masażu.

Żeby wyróżnić miejsca realizujące w całości nasz program, stworzyliśmy sieć gabinetów pod nazwą Studio Zdrowia. Współpracujemy z firmami, które uzupełniają nasz program, produkują naturalne kosmetyki i suplementy, a przede wszystkim z izraelską firmą stworzoną przez dr Nonę Kuchinę. Furorę robi obecnie olej kokosowy, cukier

brzozowy, a także chleb na bazie mąki migdałowej, który nie powoduje tycia, a raczej spadek wagi. Wszystkie te produkty ułatwiają stosowanie naszego programu.

Od 2011 r. zrobiliśmy nową odsłonę gabinetów Studio Zdrowia. Odeszliśmy od pracy wyłącznie z osobami otyłymi, bo zauważyliśmy, że do gabinetu przychodzą ludzie nie tylko z nadwagą, ale kobiety po ciąży, które chcą szybko wrócić do formy, oraz osoby starsze, dla których Rolletic jest fajną alternatywą dla fitnessu czy marszu z kijkami. Na naszej nowej stronie internetowej zamieszczamy informacje o tych gabinetach, które przejdą u nas szkolenie i dostaną certyfikat, a my będziemy pewni, że zrealizują nasz program. Obecnie jest ich ok. 95, a chcemy, aby było ich jak najwięcej.

Teraz promujemy „Program Królów” i pokazujemy, gdzie w Polsce można go realizować. Staramy się, aby stał się rozpoznawalną marką w Polsce. Działamy na portalach społecznościowych, ja prowadzę blog na stronie Studio Zdrowia. W kilku gazetach ukazały się wywiady z nami. Prowadzimy szkolenia w gabinetach, do których zapraszamy kobiety i opowiadamy im o naszym programie. Jeśli są jakieś sceptyczne klientki, które nie wierzą właścicielce gabinetu, to ja na pewno mogę to zrobić, bo jestem do tego programu w 100% przekonany. Na tym polega teraz nasza praca.

Interesuję się dietoterapią, czyli leczeniem za pomocą jedzenia, i uzyskuję w tej dziedzinie doskonałe rezultaty, szczególnie u dzieci. Myślę o jakiejś stałej rubryce w gazecie albo o programie w telewizji, gdzie mógłbym gotować i pokazać, jak to działa. Na ogół nie zdajemy sobie sprawy, jak jedzenie wpływa na nasze funkcjonowanie. Wiele osób jest najedzonych, ale nie odżywionych. Mam nadzieję, że coraz większa sieć gabinetów Studio Zdrowia przyczyni się w naszym społeczeństwie do wzrostu świadomości, na czym polega zdrowe odżywianie.

Urszula Hoffmann, sierpień 2011

Oficjalnie o firmie:

Goodway sp. z o.o.: dwupokoleniowa firma rodziny państwa Królów, działająca od ponad 10 lat w branży usług prozdrowotnych i wellness.

Zakres działalności: „Program Królów” to program zdrowego życia, oferujący oczyszczenie organizmu, program żywienia, ruch i masaż oraz naturalne wsparcie. Gabinety Studio Zdrowia wspierają klientów w odchudzaniu oraz edukacji, jak należy się prawidłowo odżywiać.

Używany tam Rolletic to urządzenie medyczne I klasy służące do masażu wspierającego proces odchudzania i modelującego ciało. Polecane przez Goodway kosmetyki i preparaty lecznicze Dr Nona wykorzystują lecznicze właściwości minerałów Morza Martwego.

www.programkrolow.pl; www.studiozdrowia.pl; tel. 661-484-913

HAES

Wirtuozi koloru

NAZYWAM SIĘ DOMINIK KIEDROWSKI, prowadzę firmę HaeS w Tczewie, nasza branża to lakiernictwo samochodowe.

HaeS działa od października 2005 roku, jednak jego historia zaczyna się dużo wcześniej, gdy w roku 1990 moja mama otworzyła hurtownię motoryzacyjną o nazwie Danex. Byłem wtedy malutkim chłopcem i nie planowałem jeszcze swojej przyszłości, ale gdzieś tak koło roku 1997, równoległe ze studiami, zacząłem się angażować w pracę u niej. Nie było to oficjalne zatrudnienie, raczej na zasadzie pomocy mamie. W dni wolne od nauki jeździłem po towar do dostawców z Poznania i Zielonej Góry, rozwoziłem go do klientów i tak, powoli, zaczęło mnie to wciągać.

Danex powstał w początkach wolnego rynku w Polsce. Nieraz słyszeliśmy, że to dziwne, że kobieta wybrała branżę motoryzacyjną, ale mama kierowała się po prostu tym, że w Tczewie takiej hurtowni wtedy jeszcze nie było i że znalazły się także osoby oferujące pomoc i współpracę. Danex zaangażował się w dystrybucję chemii samochodowej jednego producenta na północy Polski. Z czasem gama dostawców i produktów rozszerzała się, a w 1994 roku podpisaliśmy umowę o długofalowej współpracy z firmą Novol spod Poznania, jako ich bezpośredni dystrybutor głównie w województwie pomorskim.



Karolina i Dominik Kiedrowscy z córeczkami (od lewej) Idą i Emilią

Moja oficjalna działalność w biznesie rodzinnym rozpoczęła się w roku 2001, gdy zostałem formalnie zatrudniony w Daneksie. Przeszedłem tam wszystkie etapy – na początku siedziałem za kierownicą dostawczaka, potem przejmowałem coraz większą odpowiedzialność.

Z wykształcenia jestem muzykiem i moje życie w tej dziedzinie było dość burzliwe. Naukę gry na fortepianie rozpocząłem w muzycznej szkole podstawowej w Tczewie, potem kontynuowałem ją w szkole średniej w Gdańsku, a w 9 klasie (bo tam jest 12-letni system nauczania) zapragnąłem spróbować czegoś odmiennego i rozpocząłem naukę gry na instrumencie dętym, na waltorni. Zagrałem dwa dyplomy – z fortepianu i waltorni i nawet nieźle mi wyszły, więc na studiach też próbowałem ciągnąć dwa kierunki i dwa instrumenty, ale dużo bardziej byłem zaangażowany w waltornię. Musiałem być całkiem dobry, bo zaczęliśmy z profesorem rozpatrywać udziały w konkursach. Niestety pod koniec pierwszego roku miałem dość poważny wypadek, który skreślił moją karierę związaną z waltornią. Stało się to trochę przez moją głupotę, trochę przez zbyt duże zaangażowanie. Grałem bardzo dużo, a potem z gorączką niemal 40 stopni, z ciężką grypą, poszedłem na próbę przed koncertem orkiestrowym, który graliśmy w Filharmonii. Organizm nie wytrzymał, nieodwracalnie uszkodziłem sobie krtań i nie mogłem już wrócić do gry na instrumencie dętym. Został mi fortepian, a równolegle zacząłem jeszcze naukę na wydziale teoretycznym – kompozycję i teorię muzyki.

Jestem więc magistrem sztuki, absolwentem Akademii Muzycznej w Gdańsku. Obroniłem się w roku 2002 i to był koniec mojej zawodowej kariery w tej dziedzinie. Około czwartego roku studiów zaczął mi się kształtować światopogląd, zobowiązania i doszedłem do wniosku, że trzeba pomyśleć o tym, z czego utrzymam siebie i przyszłą rodzinę. Żeby zarabiać dzięki muzyce, trzeba być albo wyjątkowo dobrym, albo mieć układy. Nie miałem ani jednego, ani drugiego, więc musiałem odpuścić. Tym bardziej że angażowałem się w firmę mamy i miałem w niej coraz więcej pracy.

Jestem najstarszy z trójki rodzeństwa, mój brat jest młodszy o rok, a siostra o siedem lat. Brat pracuje w wojsku, siostra skończyła leśnictwo. Oni nie zaangażowali się w pracę w firmie rodzinnej. Mają swoje kariery, teraz nawet mieszkają w innym mieście. Ale nigdy nie było tak, że byłem preferowanym synkiem mamy. W firmie traktowano mnie wręcz gorzej niż innych pracowników, co było świadomym zabiegiem, za który dzisiaj jestem wdzięczny. Nie miałem taryfy ulgowej, która pozwalałaby mi czuć się lepszym czy bardziej uprzywilejowanym.

Praca z mamą nie jest łatwa, ale nie zamieniłbym jej na pracę z nikim innym. Jak w każdej firmie rodzinnej konflikt pokoleń i różnica wizji na rozwój firmy w pewnych momentach dają o sobie znać i potrafimy kłócić się dość mocno. Potem nawet nie wiemy, kiedy dochodzimy do porozumienia. Myślę, że jeszcze długo będziemy ze

sobą współpracowali, mimo że proces sukcesji zaczęliśmy w roku 2005. Mama co roku powtarza, że pozostanie w firmie jeszcze 5–6 lat, a potem będę musiał już o wszystko zadbać sam.

Powstanie mojej własnej firmy jest ściśle związane z momentem, kiedy to w roku 2005 Novol wprowadził na rynek Spectral – system kolorystyczny lakierów samochodowych, czyli zestaw pigmentów, z których można stworzyć praktycznie każdy kolor. Po długich rozmowach zostaliśmy wybrani jako ich główny dystrybutor i jedyny na obszar pomorski. Sposób sprzedaży nowych produktów był też czymś zupełnie nowym – oznaczał wdrażanie całego systemu u klientów, obsługę techniczną i kolorystyczną, wzięcie odpowiedzialności za pracę mieszalników w terenie. Mama stwierdziła, że jest to zbyt szeroki zakres działania dla Danexu i przerzuci to na mnie. I tak powstał HaeS, który zajmuje się wdrażaniem i sprzedażą systemu lakierniczego Spectral firmy Novol. Zacząłem się intensywnie szkolić jako technik i kolorysta, jeździłem na warsztaty, uczyłem się nawet posługiwania pistoletem lakierniczym.

Dziś wiem, że stworzenie HaeSu, który stopniowo przejmuje działania Danexu, był naprawdę świetnie przemyślanym sposobem sukcesji. Na początku myślałem, że mama robi to tylko po to, by się uwolnić od spółki, zmienić strukturę działania firmy albo zmienić branżę. Niedawno zrozumiałem, że to był jej zamierzony proces sukcesji, mimo że nie przeszła żadnego szkolenia w tym temacie. Gdy to pojąłem, zacząłem zupełnie inaczej, bardziej pozytywnie postrzegać moją mamę, jej plany i działania. Bo wcześniej nie wszystko do mnie docierało. Zrozumiałem też, że jeśli mama czegoś nie chce, to ma do tego prawo, to jest jej perspektywa i doświadczenie. A ja nie muszę walczyć ani się obrażać, swoje własne wizje i pomysły będę mógł rozwijać w odpowiednim czasie.

Cały czas uważam, że moja firma jest dopiero na początku swego rozwoju. To jest jeden z poważnych konfliktów z mamą, która nie chce swojej firmy już rozwijać. HaeS jest wciąż mocno powiązany z Daneksem. Mamy wspólnych klientów, siedzibę, magazyn, biuro, nawet księgową i pracowników dostarczających towar. Pracownicy Daneksu obsługują po drodze również klientów mojej firmy i odwrotnie.

HaeS ma duży potencjał, ale dopóki obie firmy są tak ściśle ze sobą związane, HaeS nie rozwija się tak, jak ja bym tego chciał. To właśnie jest różnica w postrzeganiu wizji i przyszłości firmy. Ja twierdzę, że powinienem to pociągnąć dalej, mam na to swój pomysł i marzenia, natomiast mama osiągnęła to, co chciała, więc teraz jej zdaniem firmy powinny zostać na takim poziomie, na jakim są. Stąd nieprzekraczalna liczba dziewięciu pracowników. A ja uważam, że jeśli mamy stać w miejscu, to wiadomo, że będziemy się cofali i przepisy prawa nie powinny być barierą rozwoju.

Moja żona, Karolina, jest osobą wspomagającą w firmie i moim wsparciem. Gdy otworzyłem HaeS, z czasem zaczęła się angażować coraz bardziej, bo stwierdziła, że

firma i tak jest częścią naszego życia. Wie, co się w niej dzieje, podrzuca pomysły na rozwój, próbuje je wdrażać. Gdy trzeba, to zagląda do księgowości, naprawia, inwestuje. Jest całkiem niezłe zorientowana w finansach, więc ma także wpływ na rozwój firmy.

Znamy się z żoną bardzo długo. Przez długi czas byliśmy znajomymi, potem przyjaciółmi, żeby w końcu zejść się ze sobą. Najwyraźniej było nam to pisane. Mamy dwie córki – mają siedem i trzy lata. Wszystko robię po to, aby nasze dzieci miały dobrze. Z takiego wychodzę założenia. Jeszcze jest przed nami dużo czasu na to, by ocenić, czym w życiu one będą się zajmowały. Jeżeli którakolwiek z nich wyrazi chęć zaangażowania się w branżę, w której jestem, to oczywiście pomogę, choć to nie jest dziewczynski temat.

Nazwa HaeS składa się z czterech liter. Na początku miały być tylko dwie – skrót od określenia systemu produktów lakierniczych opartych na wysokiej zawartości cząstek stałych w materiałach, czyli High Solid. Ponieważ około roku 2007 ten skrót przestał funkcjonować, to wymyśliłem HaeS jako jeden wyraz. Chwilę potem spotkałem się z moją dobrą koleżanką, która też ma wykształcenie muzyczne i od razu zauważyła, że „h” i „es” to przecież nazwy dwóch dźwięków, które tworzą pewien interwał. Tak oto branża lakiernicza została oficjalnie, choć zupełnie podświadomie, związana z branżą muzyczną.

Nie wiem, czy tęsknię za muzyką. Nie utrzymałbym się z tego, więc nie dałoby mi to zadowolenia, jakie wynika z poczucia bezpieczeństwa całej rodziny. Zresztą my z żoną nadal udzielamy się muzycznie. Karolina jest skrzypaczką, ja gram na instrumentach klawiszowych – fortepianie, organach. Znaleźliśmy też nasz sposób na muzykowanie – gramy na ślubach. Karolina jest mózgiem tej operacji. Zapewniamy młodym parom muzyczną oprawę mszy ślubnej – organy, skrzypce i śpiew, czyli wszystko, czego potrzeba do pięknej uroczystości. Robimy też taką awangardę, że zapraszamy klientów do siebie do domu i prezentujemy na żywo, co możemy zagrać. Ludzie bardzo pozytywnie to odbierają i wychodzą od nas z przekonaniem, że ich ślub będzie piękny. Sezon ślubny zaczyna się w połowie kwietnia, trwa do końca października i gdybyśmy chcieli, to wszystkie weekendy w tym czasie mielibyśmy zajęte. Te śluby zawsze pozostaną jednak w działce hobby, które przynosi wiele radości.

Wracając do działki „praca zawodowa”, to oprócz wdrażania technologii systemu lakierniczego w warsztatach HaeS zajmuje się też zaopatrywaniem sklepów branżowych i sprzedają gotowych farb, które robione są z pigmentów (przeze mnie albo przez mojego kolorystę). Mam więc sprzedaż hurtową do sklepów, zaopatrzenie warsztatów oraz sprzedaż detaliczną u mnie w firmie. Do punktu detalicznego przychodzą głównie lakiernicy z różnymi częściami samochodów, które służą mi jako wzory kolorów. Moimi lakierami klienci malują nie tylko samochody, ale też czasami bramy, elementy okuć mebli, inne części metalowe, np. uchwyty, ozdoby. Najbardziej zadziwiającym odbiorcą

farb i moim stałym klientem jest producent ekskluzywnych trumien. Te z najwyższej półki są malowane na srebrno i jest to farba starannie przygotowywana według zapotrzebowania i zamówienia klienta z pigmentów o dużej grubości metalicznych cząstek, bardzo lśniąca. Szkoda tylko, że trumny te malowane są tym pięknym srebrem po... wewnętrznej stronie, bo na zewnątrz nadal pozostają drewniane. Lakiery są, jak widać, używane w różnych branżach przemysłowych, nie tylko w motoryzacyjnej.

Niedawno Unia Europejska wprowadziła dyrektywy, które mają na celu zmniejszenie zużycia rozcieńczalników i ochronę środowiska. Według tych przepisów tradycyjne lakiery rozcieńczalnikowe nie mogą być używane do pokrywania samochodów. Można je sprzedawać tylko odbiorcom z innych branż przemysłowych, natomiast lakiernictwo samochodowe musi używać lakierów na bazie wody, czyli wodorozcieńczalnych. Oczywiście mam w ofercie system wodny i tylko taki wdrażam w większych warsztatach lakierniczych czy serwisach. Ale mimo zakazów tradycyjny system rozcieńczalnikowy dalej żyje własnym życiem i drobni lakiernicy z niego korzystają na własną odpowiedzialność. Na razie Polska chyba nie ma sił sprawczych, żeby przepisy te rzeczywiście wyegzekwować.

Osobiście dziwię się, że w systemie rozcieńczalnikowym można lakierować różne rzeczy, np. tysiące trumien w dużym zakładzie, natomiast polakierowanie nawet jednego samochodu jest niezgodne z prawem. Mam wrażenie, że te przepisy są efektem raczej ścierających się sił lobbingu niż rzeczywistej troski o środowisko. Ja w każdym razie jestem gotowy na wprowadzanie na rynek wszystkich produktów zgodnych z normami. Przepisy te, gdyby były bezwzględnie przestrzegane, wyeliminowałyby zupełnie małe warsztaty lakiernicze. Zostałyby na rynku jedynie duże warsztaty zaopatrzone w wysokiej jakości kabiny i inny sprzęt przystosowany do produktów wodorozcieńczalnych.

Nowe przepisy unijne stały się jednym z elementów wskazujących mi dalszy rozwój HaeS-u. Pomyślałem, że nie mogę poprzestać na sprzedaży detalicznej i hurtowej farb, lakierów i pigmentów, ponieważ niedługo ich odbiorcy zostaną wyeliminowani z rynku lub złączą działać nielegalnie. Zacząłem - wraz z przedstawicielem i technikami firmy Novol, z którymi ściśle współpracuję - szukać rynku zbytu wśród większych warsztatów i serwisów. Ten przełom nastąpił w mojej firmie w roku 2010. Zaczęły się pokazy, wdrożenia technologii, umowy offsetowe, co oznaczało dla mnie wypłynięcie na głęboką wodę. Moja sprzedaż tak szybko wzrosła, że aktualnie już od dwóch lat utrzymuję miejsca w pierwszej trójce najlepszych sprzedawców technologii Spectral w Polsce (w rankingach robionych przez firmę Novol). A jestem najmniejszym dystrybutorem w Polsce wśród naprawdę dużych hurtowni. Dlaczego tak się dzieje? Bo jestem maksymalnie skoncentrowany wyłącznie na tej jednej linii produktów, jednym producencie i jednej technologii.

Bardzo lubię to, co robię. Filozofia pracy? Praca jest brudna, mój lokal śmierdzi rozcieńczalnikami. Często chodzę w ubraniach ochlapanych farbami i w butach w kropki. Lubię wchodzić do warsztatów, przyjeżdżać z technikami, robić pokazy i szkolić ludzi. Mam satysfakcję, gdy stwierdzają: – Wow, nie wiedziałem, że w Polsce istnieje firma, która robi to na takim poziomie.

Chciałbym otworzyć porządny punkt sprzedaży półproduktów systemu lakierniczego, bo teraz prowadzę mieszalnię i dystrybucję, ale sklepu jako takiego nie ma. Chciałbym też uruchomić w Tczewie lakiernię i nowoczesne centrum szkoleniowe. Mógłbym współpracować ze szkołami zawodowymi i centrami kształcenia zawodowego, w których ludzie kształcą się, by zdobyć zawód lakiernika samochodowego. Myślę, że z pomocą Unii Europejskiej poradziłbym sobie z tym. Zmierzam w kierunku, by założyć coś, co będzie służyło nie tylko klientom, ale młodym lakiernikom, którzy w przyszłości będą chcieli rozwijać warsztaty z prawdziwego zdarzenia. Może w kolejnym pokoleniu wprowadzenie norm i przepisów chroniących środowisko będzie możliwe bez tak dużego oporu osób pracujących w tej branży.

Gdy myślę, czego najbardziej potrzeba w biznesie, to dochodzę do wniosku, że zawsze niezbędna jest pewna strategia oraz ludzie gotowi ją realizować. Przydaje się też żona jako wsparcie duchowe oraz świadomość, że to, co robię, jest kontynuacją tego, co zaczęła mama. I solidni pracownicy, którzy się godzą na moje warunki i robią to, co do nich należy uczciwie i dobrze. Musi mnie otoczyć wielu ludzi ze swą chęcią współpracy, aby mi wyszło wszystko, co sobie zamarzyłem. Na tym gronie życzliwych mi osób zależy mi najbardziej. A jeżeli firma się dobrze rozwija, to pieniądze też za tym idą. Są pochodną sukcesu.

NAZYWAM SIĘ KAROLINA KIEDROWSKA, jestem żoną Dominika.

Nie jestem zatrudniona w firmie mojego męża, ale współpracuję z nią. Przyjdzie taki czas, że będziemy mieć większą nieruchomości i będę tam przebywała, ale na razie nie ma takiej potrzeby. Czasami pomagam przy różnych pracach, wspieram firmę, wtrącam się we wszystko, mam swoje pomysły. Z mojej inicjatywy powstał punkt detaliczny i zaszły niektóre ważne zmiany. Kiedyś robiłam w firmie więcej, lecz w pewnym momencie znalazłam pracę w moim zawodzie i zdecydowałam się spróbować. Założyłam, że na zaangażowanie w firmę rodzinną mogę zdecydować się w każdym momencie, ale powinnam przynajmniej spróbować czegoś, co jest naprawdę moje. Z roku na rok mój



Karolina Kiedrowska

zawód podoba mi się coraz bardziej, więc na razie rozwijam się w tym kierunku i nie spieszę do stałej pracy w HaeS-ie.

Z wykształcenia jestem psychologiem. Ukończyłam też studia muzyczne i gram na skrzypcach. Obecnie pracuję jako psycholog w gimnazjum. Wcześniej podejmowałam różne próby – pierwsza praca to był Miejski Ośrodek Pomocy Społecznej, potem domy środowiskowe samopomocy dla osób niepełnosprawnych. Urodziła nam się druga córka i wtedy znalazłam pracę w szkole na pół etatu. Była bardziej atrakcyjna, bo wymagano ode mnie mniej godzin, dzięki czemu najpierw mogłam więcej czasu spędzić z dzieckiem, a potem robić inne dodatkowe rzeczy. Te „dodatkowe rzeczy” to kilka godzin w Centrum Interwencji Kryzysowej – jeden dyżur popołudniowo-wieczorny, czasami prowadzenie warsztatów dla grup, kilka posiedzeń w miesiącu zespołów orzekających o niepełnosprawności. Sporo jest tej pracy, ale nigdzie nie jestem „w pełnym wymiarze godzin”.

Pracuję w dużym, publicznym gimnazjum. Dzieci są różne. Niektóre tzw. trudne, z problemami w rodzinach. Nie chcą się uczyć, mają kłopoty z przestrzeganiem zasad. I są dzieci fantastyczne – zdolne, grzeczne, z inicjatywą, energiczne, patrzę na nie i się

dziwię, jak one to wszystko godzą – i szkoła, i szkoła muzyczna, zajęcia dodatkowe. Pieniądze, które zarabiam, starczą mi właściwie tylko na opłacenie niani i samochodu.

Mam więc takie trzy działki zawodowe: z jednej strony firma, w której ostatecznie na pewno będę pracować, moja droga zawodowa, w której chcę jeszcze troszeczkę poszperać, nacieszyć się tym, co robię, no i muzyka, czyli pasja. Gram na skrzypcach, trochę śpiewam, uwielbiam to robić. Razem z mężem gramy głównie na ślubach. Oprócz tego sami w domu, dla przyjemności, ale liczą się przede wszystkim śluby, ponieważ dla muzyka ważne jest, żeby był słuchany i swoją muzyką sprawiał innym radość.

Ja zajmuję się ślubami od strony organizacyjnej. Dominikowi tylko zlecam, co ma grać. Odbieram telefony od klientów, podsyłam im nagranie, oferty, negocjuję z nimi oraz zwołuję próby. Jestem też odpowiedzialna za wszystkie osoby z zespołu, żeby wiedziały, co i kiedy mają grać czy śpiewać, żeby wyszło dobrze. To jest świetna zabawa – spotykamy się z narzeczonymi, prezentujemy im to na żywo, widzę ich entuzjazm, gdy gramy, i to, że często są zachwyceni. Repertuar nie jest zbyt bogaty, bo na ślubach nie da się wiele zagrać, w większości to jest po prostu cała liturgia. Gdy dziś jechaliśmy na warsztaty, to w samochodzie uczyłam się sentencji na mszę wielkanocną: „Niech w święto radosne paschalnej ofiary składają ci wierni uwielbienia dary”. Musiałam nauczyć się melodii chorałowej, zaśpiewać ją Dominikowi. On ją harmonizuje, najczęściej w głowie, bo nie ma czasu, żeby wszystko spisać i przećwiczyć. I w Niedzielę Wielkanocną gramy pierwszy w tym sezonie ślub.

Nasz zespół to trzy osoby: Dominik gra na organach, ja na skrzypcach i mamy wokalistkę. Czasami ja też śpiewam, gdy ma być ekonomicznie. Gramy głównie w Tczewie i w Trójmieście. Od kilku lat mam plan, by zrobić stronę internetową, ale skoro jeszcze się za to nie zabrałam, to znaczy, że chyba nie jest nam potrzebna. Ludzie sami dzwonią, czasami odwiedzam ślubne forum internetowe i piszę do osób, które szukają oprawy muzycznej swojego ślubu.

HaeS jest naszą przyszłością. To jest coś, w co na pewno warto inwestować i wiem, że będziemy to razem robić. Dwa miesiące temu na szkoleniu dowiedziałam się, że mam osobowość naturalnego lidera i pomysłodawcy, więc zamierzam wykorzystać to w firmie. Na razie szefową jest mama Dominika i jeszcze przynajmniej przez kilka lat tak pozostanie. Ja absolutnie nie czuję się w żadnym obowiązku, że muszę pracować w rodzinnym biznesie, nie było żadnej presji, wręcz byłam nakłaniana przez życzliwe osoby do tego, żeby najpierw spróbować w życiu pracy w tym kierunku, w jakim się wykształciłam. Firma i tak jest częścią mojego życia, więc się w nią zaangażuję.

HaeS jest dystrybutorem jednego, konkretnego systemu lakierniczego na region Polska Północna. Moim zdaniem teraz potrzebna nam jest przede wszystkim jakaś nieruchomości po to, żeby się rozwinąć. Gdy będziemy ją mieli, zorganizujemy dobry punkt

detaliczny, oprócz tego będzie tam punkt usługowy, czyli lakiernia bazująca tylko na materiałach z systemami gwarancyjnymi firmy Novol. Oprócz tego, może w przyszłości, przeniesiemy tam cały magazyn i całą sprzedaż hurtową – tak ja to widzę. Wiem, że marzeniem Dominika jest centrum szkoleniowe, ale tych planów jeszcze nie ogarniam, bo są dość odległe. Oczywiście ważne jest, by móc przyjmować praktykantów ze szkół zawodowych z regionu. Wiem, że w niektórych szkołach był kierunek lakiernictwo, ale że to poupadało – można by w tych szkołach znów potwiercać klasy lakiernictwa, można by od razu lakierników przyuczać do pracy na jednym systemie. Jest to też sposób na wychowywanie sobie klientów.

Robimy z Dominikiem bardzo dużo rzeczy. Myślę, że mamy za mało czasu dla dzieci, ale nie widzę możliwości, by to zmienić. Ze wszystkim radzimy sobie sami. Zatrudniamy nianię. Towarzyszy nam, od kiedy poszłam do pracy na pół etatu.

Dominik ma chyba jakiś naturalny dar do tego, żeby z każdym się dogadać, żeby zawsze w jakiś taki naturalny sposób się wpasować, porozumieć z lakiernikami, partnerami, klientem. Ma dużo uporu, żadnego zwątpienia. Ja to bym pewnie już nieraz się wycofała, dała za wygraną, a on nie. I co ciekawsze, nie przejmuję się tym wszystkim. W nocy śpi spokojnie, mimo że następnego dnia czekają go jakieś karkołomne przejazdy i różne, często trudne do pogodzenia sprawy. Jest bardzo odporny. W przeciwieństwie do mnie, bo ja mocno się stresuję i wszystko przeżywam. Gdy się za dużo dzieje, potrafię nie spać w nocy, układać jakieś plany z dokładnością co do minuty, zastanawiam się, co zrobić, by mieć pewność, że wszystko się uda. A Dominik tylko spokojnie tłumaczy, że „się da”, i zasypia. A na drugi dzień faktycznie okazuje się, że jakoś „się daje”.

W projekcie „Firmy rodzinne” pracowałam głównie nad tym, by stać się bardziej otwartą, spokojną, potrafić z każdym się dogadać. Ten program nie do końca zmienił moje postrzeganie firmy rodzinnej, bo ja miałam taką wizję funkcjonowania firmy, jak to wygląda w naszej. Może nie zdawałam sobie z sprawy z tego, jak dużo jest takich biznesów w Polsce i jak one są ważne. Zawsze mi się wydawało, że firma rodzinna to jest taka mała firma, matka i syn, córka i matka, czy też dwie siostry i jeszcze jakiś tam jeden pracownik. Tak jak nasza. Tu zobaczyłam, że one mogą być wielkie, co oznacza, że Dominik miał rację, gdy mówił o rozwoju.

Wydaje mi się, że mamy fajne życie. Często mam wrażenie, że za dużo rzeczy się dzieje, że pędzimy z coraz większą szybkością i nie ma kiedy odpocząć. Ale z drugiej strony wiem, że mam taką osobowość, iż muszę robić kilka różnych rzeczy naraz, bo jakbym się skoncentrowała na jednej, to zaraz odczuwam jakiś lęk, że coś ze mną jest nie tak. To są chyba sprawy osobowościowe. Gdy mi zabraknie którejś z tych trzech dziedzin życia zawodowego, to zaraz się boję, że coś się kończy, więc w zamian trzeba znaleźć jak najszybciej coś innego. Gdybym musiała nagle rzucić szkołę i granie, to chyba nie

mogłabym znaleźć sobie miejsca. Nie chcę więc decydować jeszcze o przejściu tylko do HaeSu. Za wcześniej i nie ma takiej konieczności.

Gdy myślę, czego mi teraz najbardziej brakuje, to od razu ciśnie się odpowiedź, że odpoczynku. Uwielbiam chodzić po górach i strasznie za nimi tęsknię. Tylko czy ja jeszcze umiem odpoczywać?

Jesteśmy z Dominikiem razem osiem lat, ale znaliśmy się dużo wcześniej. Robimy razem dużo rzeczy, mamy dwie córeczki, Dominik jest moim najlepszym kolegą. Zawsze mu to mówię, a on się wtedy złości. Kiedyś słyszałam takie fajne powiedzenie, że mężczyznę trzeba bardzo dobrze rozumieć i trochę kochać, a kobietę trzeba bardzo kochać i nie starać się jej zrozumieć. I myślę, że u nas tak to trochę funkcjonuje.

Na zakończenie tej opowieści chcę powiedzieć, że mam bardzo fajnego, wspaniałego męża, który ma mnóstwo cech naturalnego przedsiębiorcy i na wszystkich, którzy mają z nim styczność, robi dobre wrażenie. Jeżeli zaś chodzi o rodzinę, to jest wobec nas bardzo lojalny, zaangażowany. Nasze dziewczyny go uwielbiają. Ja z kolei jestem żoną bardzo kochaną. Przez niego i dla niego. Nikt mi nie zadaje pytań, nikt nie wciska mnie w rolę, nie ma przesadnych oczekiwań. I wiem, że muszę mieć trochę firmy, trochę mojej pracy i jeszcze jakieś hobby. Wtedy będę narzekała, że nie mam czasu, jestem zmęczona, że w góry bym chciała uciec i odpocząć, ale tak naprawdę, to jestem szczęśliwa w tym, jak jest i nie wyobrażam sobie, by było inaczej.

Małgorzata Zawadka, grudzień 2010

Oficjalnie o firmie:

Haes Dominik Kiedrowski: dwupokoleniowa firma rodzinna z branży lakiernictwa samochodowego mieszcząca się w Tczewie. HaeS powstał w roku 2005 w wyniku sukcesji firmy Danex (założonej w roku 1990 hurtowni motoryzacyjnej).

Zakres działalności: sprzedaż i wdrażanie systemu lakierniczego Spectral firmy Novol. Jako jedyny dystrybutor tej technologii na Pomorzu HaeS prowadzi sprzedaż hurtową do sklepów, zaopatrzenie warsztatów oraz sprzedaż detaliczną. Oferuje pokazy i wdrożenia technologii, obsługę techniczną i kolorystyczną. HaeS zajmuje się także zaopatrywaniem sklepów branżowych i sprzedają gotowych farb, które robione są z pigmentów przez firmę.

Tel. 604-523-005

HYDROMONT

By niczego nie poprawiać

NAZYWAM SIĘ ANDRZEJ KUBIAK, jestem właścicielem Przedsiębiorstwa Inżynieryjno-Instalacyjnego „Hydromont”. Świadczymy usługi wodno-kanalizacyjne.

Moja rodzina pochodzi z Kujaw. Do Poznania przyjechałem do szkoły, uczyłem się w Zasadniczej Szkole Zawodowej o profilu instalacyjnym. Zaraz po jej ukończeniu musiałem iść do pracy, bo rodziców nie stać było na dalsze kształcenie mnie. W domu była jeszcze trójka rodzeństwa, mama nie pracowała, ojciec sam utrzymywał całą rodzinę.

Jako że chciałem uczyć się dalej, poszedłem do technikum wieczorowego, które mogłem pogodzić z pracą zawodową. W firmie, w której pracowałem, przechodziłem kolejno przez wszystkie stanowiska, począwszy od prac przy wykopach i montażu rur w dole, poprzez stanowisko brygadzysty aż do kierownika budowy. Pasjonowała mnie praca na koparce. W ogóle ciężki sprzęt zawsze mnie pociągał. Przepracowałem w tej firmie prawie 12 lat i drabina finansowa już się dla mnie tutaj skończyła. Dostawałem najwyższą stawkę i wszystkie możliwe premie, tak więc na ówczesne warunki miałem całkiem niezłe zarobki, ale ja szukałem czegoś więcej. W międzyczasie założyłem rodzinę, której chciałem stworzyć możliwe jak najlepsze warunki: kupić mieszkanie, ładnie je urządzić, zapewnić nam wszystkim dobry byt. Wtedy trafiła się możliwość dodatkowego zarobku.



Andrzej Kubiak

Kiedyś przyjechał do mnie mój kolega, ówczesny szef wodociągów, z pytaniem, czy nie chciałbym sobie popołudniami dorobić. Chętnie skorzystałem z tej propozycji i w ten sposób zaczęła się moja praca w komitetach społecznych. W tychże komitetach część inwestycji w zakresie uzbrojenia ulic w sieci kanalizacyjno-wodociągowe dotowało miasto, a 30% opłacali mieszkańcy. Najpierw myślałem, że to praca na krótko, że tylko trochę dorobię do pensji, ale efekt był taki, że od wczesnej wiosny do późnej jesieni nie było mnie w domu.

Wyjeżdżałem rano, a wracałem o 23. Tak minęły mi trzy lata i zacząłem się zastanawiać, jak długo jeszcze pociągnę w ten sposób. A ponieważ fakty były takie, że moje popołudniowe roboty dawały mi kilkakrotnie większe zarobki niż praca na państwowej posadzie, zacząłem się zastanawiać nad zrezygnowaniem z etatu. Miałem nadzieję, że w ten sposób rodzina będzie mnie więcej widziała w domu, a pieniędzy też nam wystarczy. Odszedłem więc z pracy i razem z kolegą w kwietniu 1984 r. założyliśmy spółkę cywilną.

Zaczynaliśmy od zera. Nie mieliśmy żadnego sprzętu, więc albo wynajmowaliśmy go z firmy, albo łapaliśmy kogoś po godzinach, żeby nam coś wykopał. Swoje mieliśmy tylko łopaty, a nasza praca polegała na układaniu rur. Po dwóch latach ciągłego mocowania się z kopaniem rowów postanowiliśmy zainwestować we własną koparkę. Od kolegi kupiliśmy starą, zdezelowaną „Białoruškę” – innych wtedy na polskim rynku nie było. Pracowaliśmy na niej przez dwa lata i kupiliśmy kolejną, ale już nową, polską, „Waryńskiego”. Firma troszkę się już rozwinęła, do naszej spółki doszedł jako wspólnik jeszcze jeden kolega i tak razem ciągnęliśmy przez 11 lat.

W 1995 r. rynek się załamał, bo przeprowadzono reformę administracyjną i od tamtej pory na roboty, które my akurat wykonywaliśmy, należało mieć pozwolenie na budowę. Na takie pozwolenie trzeba było czekać minimum trzy miesiące, wcześniej nie można było zacząć żadnej pracy. Przez jakiś czas nie było więc zleceń ani pieniędzy i wtedy nasza spółka się rozpadła. Moi wspólnicy zatrudnili się jako kierownicy przy rozwojeniu paczek, a ja zostałem sam ze zdezelowanym sprzętem.

Wiadomo, jak to czasem bywa w spółkach: każdy chciał brać pieniądze, zarabiać jak najwięcej i na nowe inwestycje już nie starczało. A sprzęt ma przecież swoją wytrzymałość – nasze koparki, powiązane drutami, ledwie już chodziły i w takim właśnie momencie moi koledzy odeszli. Zostałem z dwiema starymi koparkami, nie mając zielonego pojęcia, jak samodzielnie prowadzić firmę. Nie znałem się też na „papierach”, bo w spółce mieliśmy podział zadań i dotychczas sprawami formalnymi zajmował się kto inny. Była to więc chwila życiowego wyboru: albo pójść w ślady kolegów i się przekwalifikować, albo kontynuować dotychczasową działalność, robiąc dalej to, co potrafię najlepiej. Ostatecznie zdecydowałem się wybrać tę drugą drogę. Ale od czego tu w ogóle zacząć?

Po prawie 11 latach własnej działalności znalazłem się praktycznie w punkcie wyjścia i nie bardzo wiedziałem, jak ruszyć z miejsca. Ale postanowiłem, że łatwo nie odpuszczę. Zatrudniłem jednego pracownika, stopniowo rozwijałem firmę. W międzyczasie ludziom zaczęto wydawać oczekiwane pozwolenia na budowę, znów pojawiły się nowe zlecenia, a wraz z nimi – przychody. Tym razem jednak nie przeznaczałem już wszystkich zarobionych pieniędzy na konsumpcję. Najpierw wypłacałem pensję pracownikowi, do domu przynosiłem tylko tyle, by wystarczyło na przeżycie, a pozostałą część zysków reinwestowałem w biznes. W ciągu dwóch lat tak wyremontowałem koparki, że wyglądały prawie jak nowe. W międzyczasie na rynku pojawiły się zachodnie koparki typu Caterpillar – zupełnie nowa generacja maszyn.

Wiadomo, że kto nie idzie naprzód, ten się cofa. Stało się dla mnie oczywiste, że prędzej czy później muszę mieć taką koparkę i jej kupno stało się moim marzeniem. Niestety maszyny te były wtedy bardzo drogie, poza zasięgiem moich możliwości. Pewnego dnia dowiedziałem się, że znajomy mojego kolegi ma Caterpillara do sprzedania. Znajac stan swojego konta, nie bardzo nawet chciałem ją oglądać, ale kolega namawiał. Maszyna nie była nowa, ale i tak dawała dużo większe możliwości od moich dotychczasowych koparek. Miała kosztować 40 tys. zł, przy czym kolejne 20 tys. musiałbym włożyć w jej remont. W tamtych latach były to dla mnie ogromne pieniądze.

Kolega zaproponował, że sfinansuje mi ten zakup, a ja u niego te pieniądze odpracuję. Prowadził wtedy hurtownię instalacyjną, kupił działkę i chciał postawić na niej halę. Ja z kolei potrafiłem zrobić wiele rzeczy, zbudowanie hali było w zasięgu moich możliwości i chętnie się na taki układ zgodziłem. Pamiętam, że ta hala była skądś przenoszona, pozarastane elementy leżały na działce, w trawie – kolega uznał, że nie nadają się już do niczego i chciał je wywieźć na złom, a na nową halę kupić nowy materiał. Ja to widziałem trochę inaczej. Podjąłem się w końcu tej budowy. Co więcej, udało mi się w dużej mierze zbudować halę z tych starych elementów, choć niektóre musiałem wyprostować za pomocą łyżki do koparki. Kolega był zdumiony, że z takiego złomu postawiłem solidną konstrukcję. Zrobiłem mu to w ciągu dwóch zim, w czasie, kiedy i tak nie mogłem wykonywać robót wodno-kanalizacyjnych, bo ziemia była zamrznięta. On w międzyczasie zorientował się, że nowa hala kosztowałaby go ok. 400 tys. zł. Uznał zatem nasz dług za wyrównany i w ten sposób dorobiłem się pierwszego Caterpillara.

Po trzech latach pracy sprzedałem tę maszynę i wziąłem w leasing nowocześniejszą, 4-letnią koparkę JCB. Wtedy zatrudniałem już więcej ludzi, a sam zszedłem z koparki, bo musiałem całkowicie zaangażować się w sprawy administracyjne w firmie: załatwianie formalności w Aquanecie oraz w Zarządzie Dróg Miejskich, rozmowy z klientami, wycenę robót... Oj, miałem co robić. Czasem zazdrościłem swoim pracownikom, bo zamiast biegania z papierami wolałbym znów wsiąść na koparkę i mieć święty spokój.

Myślałem sobie wtedy: Boże, po co mi to było? Wcześniejsza praca na koparce naprawdę mnie nie męczyła, lubiłem to robić. Ale ktoś musiał przecież tym wszystkim kierować, załatwiać nowe roboty.

Co do samego wykonawstwa, to zawsze stawiałem na jakość – przede wszystkim chciałem, żeby klient był zadowolony. Dzięki temu, mimo że nie ogłaszałem się w Internecie ani w gazetach, stale miałem klientów. Działam praktycznie bez reklamy, tylko z polecenia. Zacząłem też współpracę z większymi firmami z Poznania jako podwykonawca. Ta praca okazała się korzystniejsza finansowo – duży inwestor mógł płacić lepiej niż przysłowiowy Kowalski. Dalej też wykonywałem mniejsze usługi, aby nie wypaść z rynku.

Wziąłem w leasing kolejną koparkę, znowu z duszą na ramieniu, czy będę miał ją czym spłacić, ale roboty przybywało i czas pokazał, że to była dobra decyzja. Robiłem dużo strategicznych, trudnych prac przy głównych ulicach w Poznaniu. Dałem się poznać w Aquanecie z dobrej strony, robota była zawsze najwyższej jakości, toteż stale dostawałem nowe zlecenia. Nie zawsze były to łatwe prace, ale ja lubię wyzwania. Jeśli nad czymś trzeba się napocić, nagłowić, jak to zrobić, to mam później satysfakcję, że jednak się udało.

Firma stopniowo się rozrastała, w ciągu dwóch lat kupiłem trzy koparki JCB, zatrudniłem więcej ludzi. Sprzedałem „Białoruś”, tylko „Waryński” z powodu sentymentu stoi wciąż na placu. Nie mam serca oddać go na złom, choć pracować na nim już się nie da. Kupiłem też minikoparkę do pracy w ogródkach, koparkę do głębszych wykopów, wymieniłem stare „Żuki” na nowe samochody dostawcze. Mam już dobry i nowoczesny park maszynowy, różnego rodzaju pompy. Pieniądże włożone w firmę zawsze się zwracały. Na początku rodzina musiała trochę zacisnąć pasa, ale szybko stanąłem na nogi, kupiłem działkę i w Stęszewie, 20 km od Poznania, wybudowaliśmy na niej dom.

Żona miała nieraz pretensje, że nie było mnie po całych dniach, a dom i wychowanie synów było na jej głowie. Ale jej marzeniem było posiadanie własnego domu, a to mogła nam dać tylko moja ciężka praca. Zimą role trochę się odwracały. Kiedy ja miałem przestój w robocie, to żona szła do pracy, a ja zajmowałem się domem i synami. W soboty i niedziele dodatkowo jeszcze dorabiałem, grając na weselach na organach i na gitarze. Potem nie musiałem już tego robić, bo zarobki się poprawiły, ale bardzo to lubiłem, a żona to uszanowała. Wiedziała, że jest to dla mnie mimo wszystko relaks po ciężkiej pracy, odskocznia od całotygodniowego kieratu.

Teraz obaj synowie są już ze mną w firmie – jeden od dwóch lat, drugi od kilku miesięcy. Dawid skończył studia teologiczne, więc na początku obawiał się trochę, czy się sprawdzi w tej branży, ale ja uważam, że najważniejsze są chęci, a wtedy człowiek ze wszystkim może sobie poradzić. Dawid zajmuje się w firmie przede wszystkim robieniem

kosztorysów oraz wyceną robót. Jestem nawet zaskoczony, jak dobrze sobie z tym radzi, szybko załapał. Ma otwartą głowę, a dla chcącego nie ma nic trudnego. Nie skończył studiów w tym kierunku, ale ja i tak uważam, że studia dają tylko 20% wiedzy – i to jedynie teoretycznej – a reszty i tak trzeba się uczyć w praktyce.

Drugi syn wybrał studia z inżynierii środowiska. Już w liceum zaczął się trochę interesować firmą, dopytywać o różne rzeczy i przymierzać w tym kierunku. Pociągało go to, więc i z nauką nie było żadnego problemu. Po studiach wyjechał do Krakowa, bo wydawało mu się, że tam będzie mu lepiej. Nie chciałem go trzymać przy sobie siłą. Nie znalazł tam jednak ciekawej i dobrej pracy, za to fajną i miłą dziewczynę, która obecnie jest jego żoną. Namówiłem go na powrót do Poznania, bo w każdej chwili mógł mieć tu pracę albo w mojej firmie, albo w firmie, dla której często byłem podwykonawcą. Syn chciał zrobić uprawnienia projektowe, więc pomogłem mu znaleźć miejsce w biurze projektowym u mojego kolegi. Był tam przez dwa lata na praktyce i dopiero po tym czasie mógł otrzymać uprawnienia. Teraz chciałby zdobyć praktyczną wiedzę na budowie. Mógł iść do firmy kolegi albo do mnie, robota praktycznie taka sama. Doszliśmy jednak do wniosku, że lepiej będzie, kiedy przyjdzie do mnie i połączymy siły: biuro projektowe i wykonawstwo, czyli od projektu przez wykonanie do odbioru. Teraz właśnie zaczyna: jesteśmy na etapie urządzania dla niego biura i kupowania sprzętu.

Mam dużą satysfakcję, że tak udało mi się rozwinąć firmę. Zaczynałem od łopaty, a dzisiaj mam nowoczesne maszyny i dwóch synów, którzy na pewno rozwiną to dalej. Koledzy, którzy mnie wtedy zostawili samego, żałują teraz swojej decyzji. Jeden z nich chciał wrócić, kiedy zobaczył, jak rozwinąłem biznes, ale ja już nie chciałem. Najgorsze przetrwałem o własnych siłach, nie chcę już żadnych spółek. W naszej poprzedniej spółce każdy ciągnął w swoją stronę, a teraz sam dbam o swoją firmę i na bieżąco coś dokupuję.

Zacząłem w 1984 roku, w kwietniu minie 27 lat. Czasami nie chce mi się wierzyć, że tyle udało mi się osiągnąć praktycznie z niczego. Teraz to się łatwo opowiada, ale zanim odszedłem z państwowej posady, miałem za sobą kilka nieprzespanych nocy. Nie byłem pewny, czy dobrze robię. Tam była stała pensja z pewną już pozycją, a własna firma to ciągnęła niepewność czy będzie praca, czy będą pieniądze. Na szczęście nigdy tej decyzji nie żałowałem. Z perspektywy czasu wszystko się wydaje proste, ale początki były naprawdę trudne.

Uważam, że aby rozwinąć firmę i przetrwać ciężkie chwile, trzeba mieć jasno wyznaczony cel. Moim celem było żyć lepiej niż przeciętnie. A na to trzeba było zarobić. Jakoś mi się udało. Robiłem to, co lubiłem i co umiałem, starałem się to robić jak najlepiej – i tyle. Na początku moje biuro mieściło się praktycznie w teczce i to mi w zupełności wystarczało. W pewnym momencie większe biuro stało się niezbędne, więc kupiłem

od wojska stary wóz sztabowy, taką blaszaną budę, i postawiłem go u kolegi na działce. Przez dwa lata był to mój „office”. Jednak przyszedł moment, że trzeba było pomyśleć o komputerze – ustawienie go w tej budzie z różnych względów odpadało. Zmieniłem więc moje „biuro” na lepsze, potem na kolejne, jeszcze większe. Teraz to większe znów jest przerabiane – na górze będzie biuro projektowe, tam będą urzędować moi synowie, a ja pozostanę na dole.

Chcę jeszcze pracować z synami. Oni mają wiedzę książkową, ja im pokażę praktykę. Muszą się też nauczyć pracować z ludźmi – zarządzanie pracownikami to sztuka. Ja zdążyłem już ją trochę posiąść, pracując jeszcze w tej pierwszej, państwowej firmie. Prowadząc później własny biznes, zdobyłem w tym względzie jeszcze większe doświadczenie. Trzeba na przykład wiedzieć, którzy pracownicy dobrze się ze sobą dogadują, których można wysłać na wspólną robotę, a którzy drą ze sobą przysłowiowe koty i muszą być w różnych brygadach. Jak pracownicy się kłócą, robota nie posunie się naprzód, bo każdy będzie udowadniał swoje racje. Dużym plusem jest też to, że przeszedłem praktycznie wszystkie szczeble pracy w tej branży, począwszy od najniższych, dzięki czemu znam ten fach od podszewki. Dlatego moim pracownikom wszystko się generalnie podoba oprócz tego, że szefa nie da się oszukać.

Czasami zdarzały się w tej pracy różne niespodzianki. Podczas robienia wykopów nieraz znajdowaliśmy niewypały, pociski od CKM-ów, raz też wydobyłem z ziemi całą zastawę stołową, którą ludzie zakopali, uciekając prawdopodobnie przed Niemcami. Na poznańskiej Cytadeli wykopaliśmy w zasadzie cały arsenał. Łyżka koparki już drapała po minie, cud, że to wszystko nie wybuchło. Wezwaliśmy saperów i potem wydobywali to wszystko łopatami.

Dwadzieścia lat temu firma mogła funkcjonować bez wiedzy marketingowej. Teraz czasy się diametralnie zmieniły – potrzebne są świeże umysły i nowe pomysły. Zostawiam więc synom uchyloną furtkę, aby mogło wejść nowe, choć sam muszę jeszcze czuwać nad całością. 27 lat przeleciało jak chwila. Dziś mogę już nieco zwolnić tempo i mając w firmie dwóch synów, z nadzieją patrzeć w przyszłość.

NAZYWAM SIĘ DAWID KUBIAK, jestem synem Andrzeja.

W firmie u ojca jestem od około dwóch lat. Z dzieciństwa pamiętam, że ojciec miał spółkę z kolegami i że wówczas sami wykonywali wszystkie prace ziemne oraz montażowe. Nie zatrudniali wtedy chyba żadnych pracowników. Kiedy ojciec nie miał mnie z kim



Andrzej i Dawid Kubiak

zostawić w domu, to zabierał mnie czasem ze sobą do pracy. On pracował na koparce, a ja bawiłem się gdzieś przy wykopie. Potem przyszedł pewien kryzys, spółka się rozpadła i tata został sam. Pamiętam z tamtego czasu tylko bardzo zniszczone koparki, które trzeba było wyremontować. Dzięki samodzielnej pracy ojciec doprowadził je jednak do użytku, znów zaczął przyjmować zlecenia i stopniowo zatrudniał kolejnych pracowników. Sam z czasem przestał już pracować na koparce, bo było coraz więcej biurokracji, która obciążała właśnie jego – jako właściciela firmy.

Sam moment przejścia był dosyć trudny, mieliśmy wtedy problemy finansowe i pamiętam, że ogólnie atmosfera w domu była dosyć napięta. Ale ojciec postawił wszystko na jedną kartę, chciał koniecznie utrzymać i rozkręcić firmę. Miałem wtedy chyba około 14 lat.

Po tym trudnym okresie zaczęło się wszystko jakoś stopniowo układać. Ojciec miał więcej pracy, zdobywał coraz silniejszą pozycję na rynku, był polecany kolejnym osobom i z każdym rokiem było lepiej. Ale sam ten moment transformacji i remontów był naprawdę ciężki.

Ja sam, kończąc szkołę średnią, absolutnie nie brałem pod uwagę pracy w tej branży. Myślałem raczej o studiach informatycznych albo lingwistycznych. Ostatecznie poszedłem jeszcze w całkiem innym kierunku i spędziłem cztery lata w seminarium duchownym. Po tym czasie jednak inaczej rozeznałem swoje powołanie i opuściłem seminaryjne

mury. Ostatecznie skończyłem studia teologiczne na UAM w Poznaniu, ale już jako student świecki.

Po studiach przyszedłem na trochę do firmy i pracowałem razem z pracownikami fizycznymi, bo dwóch akurat zostało zwolnionych, a tata miał wówczas duże zlecenie, które trzeba było ukończyć w terminie. Nie miałem wtedy jeszcze żadnej pracy, więc zgodziłem się im pomóc. Przepracowałem kilka tygodni, aż roboty zostały ukończone i tata znalazł nowych pracowników. Założyłem własną działalność gospodarczą i przez cztery kolejne lata pracowałem jako agent ubezpieczeniowy. W tej chwili nadal prowadzę tę działalność, ale tak niejako na uboczu, obsługując tych klientów, których zdobyłem w pierwszych latach. Nowych już nie szukam, chyba że sami się zgłaszają z polecenia. Natomiast od dwóch lat coraz bardziej angażuję się w pomoc w firmie ojca. Z jednej strony daje mi to większą stabilizację finansowo-życiową niż praca agenta ubezpieczeniowego, oparta jednak mimo wszystko na prowizji. Z drugiej strony, tata nie był już w stanie wyrobić się z pracą i stwierdził, że przydałaby mu się pomoc. Chodziło głównie o sprawy biurowe i komputerowe, więc moje wcześniejsze zainteresowania informatyczne również się przydały. Wprowadziłem pewne innowacje komputerowe, usprawniłem niektóre procesy, a przede wszystkim – zająłem się przygotowaniem ofert cenowych dla klientów, kosztorysów do przetargów i tego typu rzeczami.

Tata nie przepada za pracą przy komputerze, a mnie to zawsze pociągało. Za to on ma bardzo duże doświadczenie w branży – podczas gdy ja go nie posiadam prawie wcale. W ten sposób dobrze się uzupełniamy: on zajmuje się rzeczami ściśle fachowymi, a ja – biurowymi. W firmie taty dobrze mi się pracuje, przede wszystkim ze względu na wzajemną elastyczność. Kiedy potrzebuję mieć wolny dzień albo muszę pozałatwiać jakieś własne sprawy w ciągu dnia, to nigdy nie ma z tym problemu. Ale jeśli trzeba pilnie przygotować jakiś duży kosztorys, na przykład do przetargu, to potrafię przez szereg dni pracować do późnego wieczora, nie oglądając się na „normalne godziny pracy”. Obaj staramy się iść sobie w tym względzie na rękę.

Nie wiem jeszcze, czy swoją przyszłość zwiążę z firmą taty. Zadaję sobie takie pytanie i nie wiem jeszcze, w którym kierunku pójdziemy. W tym miesiącu do firmy przyszedł mój brat, który jest świeżo upieczonym projektantem i teraz oprócz wykonawstwa otwieramy także biuro projektowe.

Mamy dużo przemian w firmie, stoimy przed pytaniami, w którą iść stronę, w jakim stopniu nadal rozwijać wykonawstwo, a w jakim – nowo powstały blok projektowy. A może otworzyć jeszcze coś innego i w to zainwestować zdobyty tu kapitał? To są decyzje, które będziemy podejmować w najbliższych miesiącach, a może latach. Chcemy określić na nowo strategię firmy. To, co wcześniej było zaplanowane, udało się już w dużym stopniu osiągnąć, osiągnęliśmy jakiś *status quo*. Natomiast jak to się dalej rozwinie – czas

pokaże. Są teraz w firmie trzy głowy i z pewnością będziemy robić burzę mózgów na ten temat.

Myślę, że firma rodzinna ma pewną przewagę nad innymi. Chodzi przede wszystkim o kwestię zaufania i zaangażowania. Bardziej czujemy, że jest to nasza wspólna sprawa, wspólne źródło utrzymania, coś, co było budowane wspólnym wysiłkiem, na bazie wspólnych wyrzeczeń. To powoduje większe zaangażowanie emocjonalne. To jednak całkiem co innego, niż gdybym zatrudnił się u kogoś obcego, a co innego, kiedy widziałem, jak ta firma powstawała, w jakich bólach się rodziła.

Tata nigdy na mnie nie naciskał, żebym u niego pracował, ale kiedy szukałem pracy, a on akurat potrzebował pracownika i złożył mi taką propozycję, to chętnie z niej skorzystałem. Myślę, że korzyść jest obopólna. Brat również pracował już w innych firmach, ale ostatecznie również postanowił się włączyć w rozwój rodzinnego biznesu. Tutaj bowiem nie jesteśmy tylko pracownikami, ale osobami współodpowiedzialnymi za tworzenie czegoś nowego. Mam nadzieję, że dzięki temu firma rozwinie się teraz jeszcze bardziej.

Urszula Hoffmann, styczeń 2011

Oficjalnie o firmie:

Przedsiębiorstwo Inżynieryjno-Instalacyjne Hydromont Andrzej Kubiak: dwupokoleniowa firma z branży wodno-kanalizacyjnej mieszcząca się w Poznaniu. Istnieje na rynku od 1984 roku.

Zakres działalności: projekty budowlane, projekty organizacji ruchu, projektowanie i wykonawstwo sieci oraz przyłączy wodno-kanalizacyjnych, wewnętrznych instalacji wod-kan i CO, wykopy pod fundamenty i inne roboty koparko-ładowarką, przydomowe oczyszczalnie ścieków, wiercenie w żelbecie.

Hydromont zapewnia fachowe i kompleksowe usługi i bierze odpowiedzialność za pełen proces – od przygotowania projektu, poprzez wykonawstwo, aż po formalności związane z odbiorem robót przez wodociągi.

biuro@hydromont.net

LOGOS CE

Drzwi do dorosłości

NAZYWAM SIĘ JAN ROMAŃCZUK, jestem właścicielem firmy Logos – Centrum Edukacyjne w Łomży. Razem ze mną pracuje moja ciocia.

Nasza historia jest bardzo prosta, ale myślę, że ciekawa. Z wykształcenia jestem nauczycielem historii, skończyłem studia, ale nie mogłem znaleźć pracy. Był rok 2005, przez dłuższy czas szukałem czegoś dla siebie, i nic. Dziś już zdaję sobie sprawę, dlaczego nie udawało mi się nigdzie zatrudnić, ale wtedy jeszcze nie widziałem swoich błędów. Byłem młody, bez obycia, doświadczenia, a tego nie da się ominąć. W końcu pomyślałem, że jedynym rozwiązaniem byłoby założenie czegoś swojego.

Chciałem robić coś związanego z edukacją i nauczaniem, bo w tym kierunku przez pięć lat się szkoliłem i szkoda było z tego rezygnować. Przy którejś rozmowie z kuzynką oraz z cicią pojawił się temat, że może korepetycje albo coś z nimi związanego? W końcu padła propozycja, że może przygotowania do matury, skoro to zawsze jest potrzebne? Pomyślałem, że to świetny pomysł, tym bardziej że nie było czegoś takiego w okolicy. Zapisałem się na kilka szkoleń, jak tę firmę założyć i prowadzić, by wszystko miało ręce i nogi. Na początku 2006 r. otrzymałem dotację na zakup wyposażenia i otworzyłem swoje Centrum Edukacyjne.

Działamy, prosperujemy – przyznam, że bardzo lubię się chwalić tym, że większość klientów przychodzi do nas z polecenia. Z roku na rok praktycznie 50% nowych osób trafia do nas dlatego, że ktoś znajomy powiedział: – Idź do Logos, tam na pewno dobrze cię przygotowują do matury.



Jan Romańczuk

Ludziom podoba się atmosfera, poziom nauczania, uzyskują dobre wyniki, zdają maturę, dostają się potem na dobre studia.

Ja i moja ciocia pochodzimy spod Grodna, z małej miejscowości Sopockinie. To jest enklawa Polaków na Białorusi. Nawet nazwy ulic są w dwóch językach. Nasz dziadek, babcia, prababcia i my też – wszyscy jesteśmy, jak to się mówi: Polakami z Kresów. Do końca ogólniaka mieszkałem w Grodnie, gdzie uczęszczałem do szkoły, w której specjalnie dla nas utworzono klasę z wykładowym polskim i dodatkowe zajęcia z polskiej literatury i historii. W roku 2000 udało mi się wygrać olimpiadę historyczną, dzięki której dostałem się na studia do Siedlec na Akademię Podlaską. Odkąd pamiętam, moim marzeniem było wyjechać na studia do Polski, a gdy tak się stało, przyjechałem, postudiowałem i praktycznie od początku wiedziałem, że chcę tu zostać.

Wracając do opowieści o firmie, to wiem, że to brzmi trochę paradoksalnie, iż byłem młody, po studiach, pracy nie mogłem znaleźć, więc zostałem szefem. Ale na początku szefowałem głównie sobie. To była firma jednoosobowa – sam prowadziłem biuro, sam organizowałem zajęcia, no tak, sam też zatrudniałem nauczycieli, więc komuś jednak od razu przewodziłem. Świadomie podjąłem decyzję, by samemu nie uczyć, tylko zająć się sprawami organizacyjnymi, żeby wszystkiego dopilnować i robić to dobrze. Prócz spraw organizacyjnych i rekrutacji do moich obowiązków dochodził jeszcze marketing, reklama, rozmowy z klientami i inne tego typu rzeczy.

Wcześniej, po studiach, jak już się zorientowałem, że jest problem z pracą i pewnie będę musiał osiąść na swoim, zapisałem się na „Letni obóz szkoleniowy dla początkujących przedsiębiorców”. To tak dumnie brzmi „obóz szkoleniowy”, ale w rzeczywistości chodzi o seminarium poprzez Internet. Obóz prowadzony był przez panią Wandę Loskot – trenerkę specjalizującą się w doradztwie dla małych i średnich firm. Jest Polką, mieszka w USA, ma dość duże sukcesy we współpracy z małymi firmami, więc zgłosiłem się do niej.

Zajęcia prowadzone były w języku polskim, na zasadzie konferencji telefonicznych. Uczestniczyło w nich około 50 osób. Raz na tydzień odbywała się sesja, dawano nam na niej konkretne zadania. W ciągu tygodnia robiło się jeszcze różne dodatkowe prace i tak trwało to całe lato. Oczywiście potrzebna była do tego wielka samodyscyplina, ale ja bardzo chciałem, bo nie widziałem dla siebie innego wyjścia – wiedziałem, że brakuje mi konkretnej wiedzy i większej pewności siebie. Miałem siłę i energię, tylko nie byłem pewien, jak je najlepiej wykorzystać. Założyłem, że jak się nauczę tej przedsiębiorczości, to będę wiedział. I to się sprawdziło. Ale powiem szczerze, że trudno było zrobić kurs przez Internet i jest to chyba mój ostatni tego rodzaju kurs. Ledwo wytrzymywałem taką samotną naukę. Jednak zyskałem ogromną wiedzę, czułem motywację i dostałem tyle wsparcia, że na pewno ta praca opłaciła się.

Podczas seminariów wszystko było bardzo przystępnie, krok po kroku, jasno wytłumaczone. Jak wybrać grupę docelową, skąd pozyskać klienta, jak zrobić dobrze reklamę i jak dbać o klientów, by byli zadowoleni, wracali, polecali innym. Po zakończeniu kursu czułem, że mam podstawy, by zakładać własny biznes. Zajęcia dały mi taką siłę, że wiedziałem, iż sobie poradzę. Ponadto zapisałem się do klubu przedsiębiorców internetowych, skąd cały czas dostaję różnego rodzaju rady i propozycje. Ta wymiana doświadczeń trwa, dając wsparcie bieżącej działalności. Choć przyznam, że mam coraz mniej czasu, by tam zaglądać.

To w trakcie obozu internetowego zauważyłem, że brakuje na rynku centrów edukacyjnych i że właśnie tym chcę się zająć. Kiedy już miałem pewność i wiedzę oraz znalazłem niszę, w której wiedziałem, że mogę być potrzebny, nadszedł czas na konkretne kroki w celu założenia firmy.

Najpierw napisałem program, by dostać dotację. Jest w Łomży Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, która zajmuje się przyznawaniem dotacji unijnych i akurat mieli środki dla stu osób chcących założyć własną działalność. Oczywiście, jak wszędzie, trzeba było najpierw przejść u nich specjalne szkolenia, potem napisać biznesplan, który musiał być dobrze oceniony. A im bardziej konkretny, wypełniający lukę, odpowiadający potrzebom okolicy, tym większa szansa na powodzenie. Zrobiłem to wszystko i pod koniec 2006 roku dostałem dotację. Już jak pisałem ten biznesplan, to wiedziałem, że raczej się uda, ale jak już faktycznie się udało, to oczywiście radość z tego była ogromna.

Gdy otrzymałem pozytywną decyzję, to dosłownie zobaczyłem, jak w moim życiu otwiera się nowa, bielutka kartka księgi, którą teraz ja sam, na swoich warunkach, wykorzystując to, co wiem, oraz siłę własnej motywacji, będę zapisywał. Jasne, że się stresowałem. Ciągłe chodziły mi po głowie pytania typu: Jak to będzie? Czy sobie poradzę? Jak wytrzymam? Czy teoria wystarczy, by w praktyce poszło zgodnie z marzeniami? Ale z drugiej strony miałem pewność, że wszystko będzie dobrze. Gdy zacząłem, to oczywiście huśtawka – raz ogromna motywacja, siła, przekonanie, że nic mi nie stanie na przeszkodzie, cała Łomża i okolice są moje, robię fantastyczną rzecz i bardzo potrzebną, a za chwilę – wątpliwości. Bo coś się nie udało, bo piszemy reklamę, wydajemy pieniądze, a tu cisza, brak odzewu, nic się nie dzieje. Więc załamka, dołki i strach oczywiście. Mijał dzień, rano się wstawało, szło się dalej. Myślałem sobie, że nie ma odwrotu – już tyle czasu na to poświęciłem, tyle samozaparcia, a prócz tego, że otrzymałem dotację, to też sporo własnych pieniędzy w to zainwestowałem. Po prostu nie mogło się nie udać. Trzeba było tylko przetrwać kryzysy i krok po kroku iść w wyznaczonym przez samego siebie kierunku.

Zacząłem od rekrutacji nauczycieli. Tak, by z każdego przedmiotu mieć po jednym, czyli – wtedy – 7 specjalistów. Od razu sobie ustaliłem, kogo chcę – szukałem pasjonatów,

osób, które lubią pracę z młodzieżą, bardzo dobrze znają swój przedmiot i ich wymagania finansowe są w określonych ramach, żeby to też się kalkulowało dla nowo powstającego biznesu. Udało mi się znaleźć dokładnie takich ludzi, jakich sobie wyobraziłem. Wszyscy starsi ode mnie. Część w wieku 30–40 lat, część po czterdziestce.

Na początku oczywiście trochę mi było głupio, bo przychodzą doświadczeni fachowcy, a tu wita ich młody gość, co sam niedawno w szkolnej ławce siedział, a potem nie mógł znaleźć pracy i przepytuje osoby z wypracowaną pozycją zawodową. Ale szybko mi minęło. Ludzie, którzy chcą coś robić i dzielą wartości, dogadują się niezależnie od wieku czy doświadczenia.

Każdemu nauczycielowi, z którym się spotykałem, nakreślałem wizję swojej firmy oraz wartości, którymi się kierujemy. Mówiłem, że naszą misją jest pomoc młodzieży w realizowaniu swoich pasji i ambicji, ale przede wszystkim w zdaniu matury. Że wartości, którymi się kierujemy, to ciągła chęć rozwoju, dążenie do doskonałości oraz odpowiedzialność wobec swoich uczniów, pracowników i nauczycieli. To były te najważniejsze wytyczne. Jeżeli chodzi o sam program nauczania, to zostawiałem to w gestii samego nauczyciela, bo uważałem, że skoro on jest fachowcem, to ja nie będę mu narzucał tego, co i jak ma robić. Podkreślałem tylko, jak ogólnie ma wyglądać atmosfera, że ma być fajnie, bo to nie jest szkoła, tylko zajęcia pozaszkolne, że uczniowie mają dostawać tu nie tylko wiedzę, ale wsparcie i podbudowanie wiary w siebie. Każdy nauczyciel miał sam napisać program nauczania pod konkretną grupę, uwzględniając potrzeby każdego uczestnika i żeby był jak najbardziej skuteczny. Bardzo ważne było dla mnie to, by młody człowiek, który przez rok do nas przychodzi, obdarza zaufaniem, poświęca czas i pieniądze, nie tylko zdał maturę, ale też by mógł dostać się na dobre studia i dalej realizować się według swoich najlepszych możliwości.

Pierwszy rok był bardzo ciężki. Ledwo, ledwo wyszliśmy na zero. Dopiero drugi rok, czyli 2007, przyniósł ulgę. Już we wrześniu wiedziałem, że przetrwamy, że się sprawdziliśmy, że nasi podopieczni uwierzyli w nas i nam zaufali, bo polecali szkołę innym. Poszła w świat opinia, że Logos jest dobrym miejscem do nauki. Na początku pierwszego roku mieliśmy 30 uczniów, w drugim było ich 50, w trzecim 70. Dziś w samej Łomży mamy 150 uczniów rocznie, plus Ostrołęka, gdzie otworzyliśmy filię, która przygotowała do matury niecałą setkę.

Ciocia przyszła pracować ze mną w roku 2008. Wcześniej była zatrudniona w sklepie, ale przejęła go inna firma, więc skorzystała ze zwolnienia z odprawami. Chwilowo była bez pracy, pomyślałem, że zobaczymy, może fajnie nam wyjdzie popracować razem? Pierwszy rok trzeba było się nauczyć, ale teraz powiem, że bez niej nie dałbym rady. Oprócz niej, stacjonarnie, na pełnych umowach o pracę, jest u nas zatrudniona jedna osoba w Łomży i jedna w Ostrołęce. Do tego w obu lokalizacjach pracuje około 20

nauczycieli na umowy zlecenia. Biura, które mamy w Łomży i Ostrołęce, wynajmujemy, w planach mam zakup lokalu w Łomży, ale jeszcze trochę potrwa, zanim zrealizuję ten cel. Na razie wynajmujemy tu cztery sale plus biuro, w których jesteśmy praktycznie od rana do wieczora. Ja pracuję oczywiście bardzo dużo, właściwie to cały czas. Jeżdżę do Ostrołęki, jestem w Łomży, wciąż zajmuję się sprawami organizacyjno-rozwojowymi.

Dziś mogę z radością i ulgą powiedzieć, że jest dobrze, ale nie jesteśmy jeszcze na takim etapie pełnej stabilizacji, jaki chciałbym osiągnąć. Przede wszystkim cały czas borykamy się z problemem sezonowości. Bo jest tak, że od września do maja są zajęcia, ale w czerwcu, lipcu i sierpniu mamy przestój. Dlatego próbujemy organizować coś dodatkowego. Naszą kolejną usługą będą tłumaczenia. W ofercie przygotowań do matury są kursy językowe, a w rodzinie mamy wielu tłumaczy i pomyślałem, żeby i to robić rodzinnie. Chcemy z tym projektem wyjść, żeby w końcu osiągnąć pełen spokój. By latem nie przejadać tego, co się zarobiło na wiosnę, tylko by można to było inwestować w coś kolejnego, jak na przykład własne pomieszczenia.

Właśnie pracujemy nad dwoma nowymi produktami, w których chcemy wykorzystać ideę sieciowania, bo przygotowujemy ofertę dla firm rodzinnych. Będziemy też prosić o referencje wśród firm poznanych na szkoleniach i będziemy chcieli nawiązać z nimi współpracę, która ma polegać na tłumaczeniu ich stron internetowych na języki europejskie. Zbliża się rok 2012, przyjedzie do Polski mnóstwo gości, a przecież wśród firm rodzinnych jest wiele restauracji, hoteli, w których ludzie będą chcieli odpocząć, wyspać się, dobrze zjeść. I te firmy na pewno będą potrzebowały mieć swoje oferty w innych językach, dobrze przygotowane, na wysokim poziomie. Jesteśmy gotowi im to zapewnić.

Już nie myślę o tym, by pracować dla kogoś. Tak wyszło, że nigdy w ten sposób nie pracowałem. Moje jedyne doświadczenie zawodowe, zanim zająłem się Logosem, było takie, że podczas studiów wyjeżdżałem za granicę do prac sezonowych. Ale po studiach nigdzie indziej, poza własną firmą, nie byłem zatrudniony. Nie wiem, czy to dobrze, czy źle, ale teraz to już ciężko mi sobie wyobrazić, że byłbym pracownikiem etatowym. Może mógłbym pracować dla kogoś jako osoba, która doradza, szkoli, współtworzy coś nowego, ale na etacie chyba już nie. Oczywiście może kiedyś życie mnie do tego zmusi, więc zakaszę rękawy i będę robił to, co będzie niezbędne do przetrwania, ale na razie na pewno do tego nie tęsknię ani nie czuję braku takiego doświadczenia.

Mając swoją firmę, trzeba o nią cały czas dbać, zastanawiać się, jakie obierać kierunki rozwoju, ryzykować, wszystkiego doglądać. Oczywiście, iż są momenty, że to powoduje zmęczenie i myślę sobie: „Jak dobrze tym wszystkim, co siedzą spokojnie na pewnych etatach”, ale zaraz szybko przychodzi refleksja, że jednak, jak to się mówi, „coś takiego już mnie nie kręci”. Nie kręci mnie tracenie życia na realizację cudzych pomysłów.

Sam mam ich tyle, że nie wiem, kiedy znajdę czas, by choć część z nich zrealizować. Owszem, tu jest większa odpowiedzialność, mniej pewny zarobek, nie ma konkretnych godzin, myśli się o tym bez przerwy, ale radość pracy jest nieporównywalna. I duma, że tworzę coś swojego. Ba, sam mogę ludziom pracę zapewniać.

Czego mi potrzeba? W przyszłości chciałbym oczywiście założyć rodzinę. To dla mnie bardzo ważne. Chciałbym także wiele rzeczy poprawić i w swojej osobowości, i w firmie. Ale z takich najpilniejszych, to jak najszybsze zlikwidowanie problemu sezonowości. By raz się przygotować, wymyślić dobrą strategię i się z tym uporać. A wtedy będę miał już dobrą, stabilną sytuację, która mi pozwoli myśleć o takich sprawach jak rodzina.

Do Polski przyjechała też moja młodsza siostra. Wcześniej, tak jak i ja, skończyła polską szkołę w Grodnie, a teraz studiuje na Uniwersytecie Warszawskim polonistykę. Właśnie obroniła licencjat i zaczyna magisterkę.

Jako Polacy z Białorusi skorzystaliśmy ze stypendiów. To było naprawdę dobrze prze-myślane ze strony państwa, że zabezpieczono nam część finansów. Dostawałem stypendium jako Polak z zagranicy, który – jak inni – przyjechał do kraju, by tu studiować. To było niecałe 1000 zł miesięcznie, ale wystarczało na opłacenie akademika i skromny byt, czyli pomogło.

Historia nadal pozostaje moją pasją. To jest przedmiot, który od zawsze z wielką łatwością, dosłownie bez nauki, wchodził mi do głowy. Tematem mojej pracy magisterskiej był „Ruch oporu w Grodnie w czasie drugiej wojny światowej”. Kontynuuję go w swojej pracy doktorskiej. Na razie mój doktorat został co prawda trochę zawieszony ze względu na obowiązki w firmie, ale wiem, że do niego wrócę i go dokończę.

MAM NA IMIĘ LUCYNA, pracuję z Janem.

Logos to był pomysł mojego siostrzeńca. Jest magistrem historii i tak się złożyło, że rozglądał się za pracę w swojej profesji, ale roznosząc CV cały czas myślał: „Co by tu można zrobić swojego?”. Bardzo mi się to podobało: aktywny, młody człowiek, świeżo po obronie, nieustający w poszukiwaniu czegoś, co go zafascynuje i bez reszty pochłonie. Zastanawiał się, rozmawiał z nami, w końcu wpadł na pomysł, że skoro są szkolenia na prowadzenie własnej działalności, to z nich skorzysta. A potem stworzył taki projekt, że po prostu nie mógł na niego nie dostać dofinansowania. Ze stu osób, które wtedy dostały się na te szkolenia, do dziś przetrwały tylko trzy firmy, a w tym jego Logos. Tak



Lucyna Gurzęda

więc ta nasza misja, pasja, którymi nas pozarażał, te burze mózgów, które tu ciągle robimy – działają.

Przyszedł do firmy ponad rok po tym, jak Janek ją otworzył. Powoli uczyliśmy się, jak ją razem prowadzić, jak dzielić role. Na pewno pomogły nam szkolenia. Ja na przykład wcześniej nie rozumiałam, jak ważna jest dobra organizacja i podział pracy. Wydawało mi się, że wszystko musimy robić razem, a teraz wiem, że są rzeczy, którymi on zajmie się lepiej, więc nie muszę go sprawdzać ani starać się robić ich razem z nim. Tak samo jak on nie powinien wtrącać się w to, za co ja jestem odpowiedzialna. On robi swoje, ja mam na głowie swoje, nie wnikam w jego kompetencje, dzięki czemu nie brakuje mi czasu na własne obowiązki. Regularnie spotykamy się, by omówić, co kto zdziałał, wymienić opinie, nie wtrącamy się do swoich działek, natomiast zastanawiamy się, co jeszcze wspólnie mogłoby się udać.

Od początku bardzo wspierałam Janka. Strasznie mi się podobało, że nie zależy mu na konsumowaniu życia, tylko na kreowaniu wartościowej rzeczywistości, pożytecznej dla innych, kosztem przecież i ogromnej pracy, i dużego ryzyka, i stresu, odpowiedzialności, bo sam niesie to na swoich barkach, nikt za nim nie stoi z poradą czy zapleczem finansowym. Do wszystkiego dochodzi sam, sam się uczy. Pamiętam, jak nam opowiadał, co chciałby robić i myślałam, że jestem z niego dumna, bo jest człowiekiem, który chce od życia więcej.

W tym czasie pracowałam w innej branży, w obsłudze klienta, więc z własnego doświadczenia coś mu tam podpowiadałam: że coś tam może się nie udać, bo mieszkamy w niewielkiej miejscowości, albo że właśnie to jest fajne, że warto zaryzykować. Były różne opcje, w końcu pomysł centrum edukacyjnego przygotowującego do matury najbardziej mu się spodobał, przespał się z tym, zastanowił i rano mówi: – Biorę się za to. Będą do nas przychodzili młodzi ludzie, zapewnimy im dobry start w dorosłość.

Wielu osobom tego brakuje. A przecież przygotowanie do matury to bardzo ważny etap w życiu. Wiąże się on także z tym, że ten człowiek wybiera się potem na studia i że ma je sobie odpowiednio dobrać.

Prowadzimy kursy ze wszystkich przedmiotów, w siedmioosobowych grupach. Są to grupy nieduże, ale ze wszystkich badań, jakie przeprowadziliśmy, wynika, że taka liczba uczestników jest najlepsza. A że to zdaje egzamin, to widzimy po naszych maturzystach i ich wynikach.

Zajęcia są prowadzone od pierwszego września do końca kwietnia, jeszcze w maju mamy dla nich dodatkowe warsztaty, żeby się oswojali z ideą egzaminów. Cały czas jesteśmy z naszymi uczniami, wspieramy ich, zanim poznają wyniki, albo gdy szukają pracy. Angażujemy się w takim stopniu, że w każdej chwili mogą do nas przyjść i poradzić się. Oferujemy im kontakty, które posiadamy, uruchamiamy nowe, nawet szukamy firm, które chciałyby zatrudnić studentów na wakacje. Tak samo podtrzymujemy kontakty ze wszystkimi, którzy ukończyli nasze centrum. Dowiadujemy się, jak sobie radzą w dorosłym życiu.

Dzisiaj, a mamy czerwiec 2011 roku, lekcja kosztuje u nas niecałe 20 złotych za godzinę. Każdy uczeń ma do wykorzystania 10–12 godzin w miesiącu, za które płaci 200 złotych. Tak więc nie są to duże sumy, a mogą zdziałać cuda.

Przygotowujemy do matury ze wszystkich przedmiotów, także z języków obcych. Staramy się nie zatrzymywać w miejscu, tylko wymyślać nowe produkty. Tym wymyślaniem zajmuje się głównie Janek. Jak ma pomysł, by coś dodać, to piszemy projekty, by się podbudować finansowo.

Szkolenia nie są łatwym tematem. Chcemy, żeby było jak najfajniej, mądrze, by przyjeżdżali do nas jak najlepsi trenerzy.

Ostatnio zajęcia z maturzystami poprowadził u nas Leszek Mellibruda. Połączyliśmy się z Fundacją Białostocką, by otrzymać fundusze na pozyskanie tak dobrego trenera i muszę powiedzieć, że to była po prostu rewelacja. Pan Leszek miał z nimi ponad 50 godzin, cała grupa bardzo sobie chwaliła ten czas, ja sama widziałam, że to było coś magicznego. Wtedy zrozumiałam, że ważna jest nie tylko sucha nauka do matury, ale że uczniowie potrzebują dodatkowych lekcji z przygotowania do dorosłości, czego nie uczą w typowej szkole.

Szukamy teraz lokalnie osób, które mają tego typu doświadczenie i super kontakt z młodzieżą. Bo chcemy przygotowywać ich nie tylko do egzaminu typowo teoretycznego, ale też do całego życia, by umieli walczyć o swoje, nie poddać się wyścigowi szczurów, nie przepaść, nie dać się zdemoralizować. By potrafili zachować się etycznie, szanować wartości, ale też by wygrać. Żeby stworzyć maturzystom te możliwości, chcemy ich uczyć autoprezentacji, dobrej samooceny, budować ich wiarę w siebie. Po tych pierwszych zajęciach z Leszkiem Mellibrudą wiemy, że to działa. Oni byli sami zaskoczeni swoim zachowaniem, że tak się otworzyli. Wcześniej nikt z nimi czegoś podobnego nie robił, zobaczyli nowe horyzonty.

Młodzi ludzie w dzisiejszych czasach najczęściej mają problem z tym, że nie wiedzą, co chcą robić. Idą na studia bez przekonania, że to dobry kierunek. Potrzebują porady. Z naszych ankiet wynika, że po takich typowo kompleksowych przygotowaniach radzą sobie lepiej. To dodatkowe przygotowanie potrzebne jest zwłaszcza osobom z mniejszych miast i wsi, które szczególnie słabo oceniają swoje możliwości. Ludzie są zakompleksieni, nie wiedzą, jakie mają mocne strony, nad czym muszą popracować, a taka wiedza ułatwia naukę, buduje wiarę w siebie, pomaga odpowiadać na potrzeby potencjalnego pracodawcy.

To bardzo fajna rzecz pracować przy czymś, co otwiera młodym ludziom drzwi do dorosłości.

Małgorzata Zawadka, kwiecień 2011

Oficjalnie o firmie:

Logos Centrum Edukacyjne Jan Romańczuk Tomasz Wysocki s.c.: dwupokoleniowa firma rodzinna działająca w branży szkoleniowo-edukacyjnej. Powstała w roku 2007, mieści się w Łomży i Ostrołęce.

Zakres działalności: kursy maturalne, gimnazjalne i edukacyjne. Logos CE stawia na rozwój naturalnych umiejętności uczniów oraz lepsze samopoznanie. Logos oferuje też kursy językowe dla młodzieży, firm, osób wyjeżdżających za granicę oraz tłumaczenia specjalistyczne dokumentów, stron internetowych i materiałów reklamowych.

www.zdamature.pl

PHU EWA POMES

Szczypta szaleństwa i odrobina ryzyka

NAZYWAM SIĘ MIROŚŁAW POMES, wraz z moją żoną Ewą prowadzimy firmę gastronomiczną.

Mógłbym chyba powiedzieć, że smykałkę do interesów wyssałem z mlekiem matki. Pochodzę bowiem z rodziny, w której zawsze ktoś prowadził jakieś swoje biznesy, przed wojną nawet dość znaczące.

Wywodzimy się z Pomorza Zachodniego, gdzie mój pradziadek dzierżawił w Dębnie zajazd w majątku hrabiego Czapskiego. Dziadek również miał biznes, który stracił po dojściu komunistów do władzy. W jego własnym sklepie zrobili go kierownikiem. Wcześniej w Bydgoszczy wybudował dużą cegielnię, która została znacjonalizowana. Własne firmy miała większość bliższych i dalszych członków mojej rodziny i w takim klimacie się wychowywałem. Na wakacje jeździłem do dziadka, gdzie słuchałem jego opowieści o rodzinnych historiach i przedsięwzięciach. Działalność na własny rachunek była dla mnie zawsze czymś naturalnym i oczywistym.

Po szkole średniej wszyscy „porządni” ludzie szli na studia, ale ja nie zamierzałem tracić czasu, tylko od razu wziąłem się za robienie interesów. Mama prowadziła wtedy sklep ajencyjny. W 1982 r. rodzice pojechali na wczasy, a sklep zostawili pod moją opieką. Miałem 19 lat. Wziąłem do pomocy dwóch kolegów z klasy i otworzyliśmy dwa nowe punkty. Interes kręcił się nieźle, w miesiąc zarobiliśmy dobre pieniądze. Dbałem, by sklep był dobrze zaopatrzony, towar wydobywałem choćby spod ziemi. Wszedłem też



Ewa i Mirosław Pomes

w układy z człowiekiem, który miał wejścia w rzeźni i codziennie dostarczał mi mięso. W „chudych” kartkowych czasach zaopatrywałem w szynki i schaby całą rodzinę, co dobrze wspominają do dnia dzisiejszego. Rodzice po powrocie z urlopu złapali się za głowę, bo wszystko, co robiłem, było całkowicie niezgodne z prawem. Dla mnie ważne było, że dawałem ludziom to, czego potrzebowali i czerpałem z tego korzyści finansowe. Dzięki sklepowi poznałem moją przyszłą żonę, bo u jej siostry zaopatrywałem się w pomidory. Miałem je zresztą jako jedyny w całym mieście – nie wyobrażałem sobie, by klientowi powiedzieć, że czegoś nie ma.

Po maturze w 1983 r. postanowiłem rozkręcić swoją pierwszą prywatną inicjatywę, którą miała być lodziarnia. Moja mama kupiła kiedyś maszynę do lodów, której sama nigdy nie wykorzystwała i ta maszyna na długie lata wyznaczyła moją drogę życiową. Do interesu wzięłem kolegę. Jego ojciec był naczelnikiem w naszym miasteczku, czyli we Wronkach, i dzięki jego znajomościom udało nam się dostać lokal, co w tamtych czasach graniczyło z cudem. Wyremontowaliśmy go i interes ruszył. Kręcił się dobrze, lody były smaczne, ludzie chętnie je kupowali. Gdy jednak po pewnym czasie w naszej współpracy z kolegą zaczęły się zgrzyty, postanowiłem otworzyć własny lokal.

Znalazłem go w Luboniu, elegancko wyremontowałem i w sierpniu 1986 r. znowu otworzyłem lodziarnię, tym razem z lodami na gałki. Przy starcie pomogli nam rodzice – moi finansowo, a tato Ewy swoją pracą przy remoncie. Szło elegancko: miałem pięć rodzajów lodów i praktycznie żadnej konkurencji. To były takie czasy, że sprzedawało się wszystko, a największy problem polegał na zaopatrzeniu się w surowiec. Podstawowym składnikiem w produkcji lodów jest mleko w proszku, które po wybuchu elektrowni w Czarnobylu (rok 1986) było towarem deficytowym, na kartki. Jego zdobycie było najtrudniejsze. Za to po lody ustawiały się kolejki, ludzie przyjeżdżali po nie aż z odległego o 50 kilometrów Poznania. Na zapleczu lodziarni był mały pokoik z wnęką i łazienką, gdzie zamieszkaliśmy razem z żoną. Ożeniłem się młodo, ale to dlatego, że dobrych rzeczy nigdy nie odkładałem na później. Lodziarnię prowadziłem do roku 1990. Stopniowo dokupowałem maszyny, udoskonalałem technologię. W pewnym momencie w lody Cassate zaopatrywałem cały Poznań, wszystkie sklepy PSS Społem. W nawiązaniu kontaktów i stworzeniu sieci dystrybucji pomógł mi właściciel wynajmowanego przeze mnie miejsca, który równocześnie obserwował, jak prowadzi się ten biznes. Kiedy wydawało mu się, że poznał już wszystkie tajniki, wypowiedział mi swój lokal i otworzył w nim własną lodziarnię, a ja z moimi lodami zostałem... na lodzie. Fakt, że ten człowiek nie umiał tego potem utrzymać i wkrótce splajtował, nie był dla mnie pociechą, bo ja i tak musiałem zaczynać wszystko od początku.

Maszyny do robienia lodów postawiłem pod wiatą u kolegi i rozglądałem się za czymś nowym. Już na przełomie lat 1989/90 zacząłem jeździć do Singapuru w celach

turystyczno-handlowych. To były opłacalne wycieczki. Wygłodniały polski rynek mógł wchłonąć każdą ilość przywiezionego stamtąd towaru, więc otworzyłem następną firmę, którą nazwałem Euroazja. W tym czasie wybrałem się też do Taszkientu, gdzie zaprosili mnie koledzy, którzy tam studiowali. Gdy pojechałem ich odwiedzić i zobaczyłem, jakie tam są możliwości robienia interesów, to pomyślałem, że grzechem byłoby nie skorzystać. Kupiłem siedem tirów arbuzów, które przejechały do Polski 5400 km. Był to rok 1990 i pierwszy prywatny eksport z Taszkientu. Zezwolenie na to musiałem zdobyć u samego ministra.

Żeby prowadzić interesy na Wschodzie musiałem szybko opanować język rosyjski. Gdyby moja nauczycielka z technikum mogła zobaczyć, jak po rosyjsku negocjuję kontrakty handlowe! W III klasie ta wstrętna baba zostawiła mnie na drugi rok z uzasadnieniem: – Bo ty, Pomes, nic nie umiesz z rosyjskiego. Nie umiałem, bo nie był mi potrzebny. Kiedy potrzeba zaistniała, nauczyłem się błyskawicznie.

Te czasy to było prawdziwe Eldorado i zasługują na osobną opowieść. W pewnym momencie obracaliśmy takimi pieniędzmi, że zaczęła chodzić za nami mafia. To był Dzikie Wschód, który nie rządził się żadnymi cywilizowanymi prawami. Taka gorsza odmiana Dzikiego Zachodu. Niestety zaczęło się robić prawdziwie niebezpiecznie i postanowiłem odpuścić. Życie miało dla mnie większą wartość niż największe bogactwo. Odpryskiem z tego interesu jest działka, na której stoi dom, w którym obecnie mieszkamy.

Popęlniałem stale ten sam błąd – zamiast kupić własny lokal, to zawsze jakiś wynajmowałem, wkładałem pieniądze w remont i w każdej chwili musiałem się liczyć z wypowiedzeniem. Zawsze też w nowy interes pakowałem wszystkie zaoszczędzone pieniądze, nie dbając o to, aby zabezpieczyć się na przyszłość. I tak oto, kolejnym razem, w następnym wydzierżawionym lokalu zacząłem urządzać nową lodziarnię, rozglądając się równocześnie za czymś jeszcze. Na targach w Poznaniu zobaczyłem maszynę do robienia wafli – nowość na polskim rynku. Pojechałem do Niemiec do firmy Walter, która te maszyny sprzedawała. Był to jeden z czterech producentów takich urządzeń na świecie. Nie były to właściwie maszyny, a całe linie technologiczne. Ale o gotówce, jaka była na nie potrzebna, mogłem tylko pomarzyć. Żeby móc to marzenie zrealizować, wciągnąłem do interesu członków dalszej rodziny. Każdy włożył w to ogromne pieniądze, założyliśmy spółkę i tak powstała firma Miran Wafel – moja największa porażka w interesach.

Zastawiłem działkę, wszystko co miałem i wzięłem kredyt. Widząc nasze zaangażowanie i determinację, Walter, z którym w międzyczasie zdążyłem się już zaprzyjaźnić, sprzedał nam dwie linie technologiczne, chociaż wciąż nie mieliśmy potrzebnego kapitału. Maszyna robiła ok. 4 tys. wafli na godzinę. Dużą sumę pieniędzy pochłonął remont lokalu – znów nie swojego. No i wszystkiego trzeba się było uczyć. Przysłowie mówi, że nie z każdej mąki będzie chleb. Ja dowiedziałem się, że też nie z każdej będą dobre wafle.

Okazało się, że chociaż każda mąka na oko wygląda tak samo, czyli jest biała, to jednak jej odmiany bardzo się między sobą różnią różnymi parametrami. Samego glutenu jest kilka rodzajów i trzeba było nauczyć się, jak je rozpoznawać.

Objechałem całą Polskę, żeby nawiązać kontakty z producentami lodów. Gdy interes zaczynał się coraz lepiej kręcić, nabyłem następną, trzy razy wydajniejszą maszynę, chociaż poprzednia była jeszcze niespłacona. Wszystko było robione na wariackich papierach, ale adrenalina rosła. Potrzebowałem bogatego wspólnika. Walter polecił mi duńską firmę, Prima Wafel, która robiła już interesy w Polsce. Pojechałem do Danii do właściciela i dogadaliśmy się. Powstała spółka akcyjna z udziałem 50:50. Nie wiedziałem, że w tym momencie wchodzę na równię pochyłą. Duńczycy wnieśli aportem drugą maszynę, ja dałem wszystko, co miałem, plus 1600 m² hali, którą w międzyczasie kupiłem. Wciąż brakowało płynności finansowej. Polecono mi jeszcze jedną duńską firmę – Państwowy Królewski fundusz IO, wspierający Europę Środkową i Wschodnią. Oni zasilili naszą firmę dużą ilością gotówki, otrzymując w zamian 20% akcji.

Od tej pory byłem na straconej pozycji, bo Duńczycy zawsze trzymali sztamię i w ważnych sprawach byłem przegłosowywany. Nalegali na przykład na coroczny audyt u najdroższej firmy audytorskiej, chociaż zwyczajowo robi się to co trzy lata. Firma nie miała czasu okrzepnąć. Wniesione przez nich aportem maszyny psuły się, ale naprawiać trzeba je było już za wspólne pieniądze. I choć popyt na wafle był ogromny i wciąż zdobywaaliśmy nowe rynki, firma stale wykazywała straty i wciąż trzeba było do niej dokładać. Ponieważ ja nie miałem już z czego, musiałem oddawać im kolejne akcje. Po dwóch latach miałem już tylko 27% akcji i z każdym kolejnym rokiem było ich coraz mniej. W ciągu kilku lat zostałem bez akcji, za to z dużymi długami, które musiałem spłacać jeszcze przez wiele kolejnych lat. Oni mieli za to gotowy rynek zbytu, na którym mogli swobodnie działać.

Z perspektywy czasu widzę swoje błędy – zadławiłem się, bo zamiast rozwijać firmę samodzielnie, w tempie, na jakie pozwalały mi własne fundusze, chciałem to robić szybko, czyli jeść dużą chochlą zamiast małą łyżką. Mogłem im też sprzedać swoje akcje i żyć na dobrym poziomie z pieniędzy za czynsz za wynajem hali, ale na to nie pozwalała mi w tamtym momencie ambicja.

Dobrze, że nadal miałem w Luboniu punkt, w którym robiliśmy lody i z tego żyliśmy. Niestety znaczna część pieniędzy, które na tym zarabiałem, szła na spłacenie długów, które zostały po Miran Wafel. Ta firma przez wiele lat odbijała mi się czkawką. Gdybym całą swoją energię poświęcił tylko temu jednemu interesowi, mogłyby być z tego doskonałe pieniądze. W latach 1991/92 odbiorcy stali po lody w kolejkach i sprzedawali je na wszystkich okolicznych bazarach. Niestety konkurencja nie zasypiała gruszek w popiele. Większość energii poświęcałem wafłom, więc brakowało mi czasu na lody.

Wkrótce oprócz Lubonia został mi tylko jeden punkt na Hali Góreckiej, przekształconej później na Panoramę. Był to tak naprawdę pierwszy w Poznaniu bazar pod dachem. Na zakupy przyjeżdżał tu cały Poznań. Zrobiliśmy tam piękną kawiarenkę, w której oprócz lodów oferowaliśmy rozmaite desery i ciasta. Kupiłem naleśniczkę i zaczęliśmy oferować naleśniki z różnymi nadzieniami. Kiedy już interes zaczął się kręcić, ludzie nas już znali i mieliśmy swoją klientelę, oczywiście wypowiedziano nam lokal, bo zaczęto rozbudowywać Panoramę. W nowym miejscu musieliśmy zaczynać od nowa, czyli znów remont lokalu, zdobywanie klientów. Z perspektywy czasu aż trudno mi uwierzyć w to, że przeprowadzaliśmy się jeszcze SZEŚĆ razy!

Przełom lat 1999/2000 wspominam jako najtrudniejszy okres w naszym życiu. Padł Miran Wafel, musieliśmy znowu wyprowadzić się z dającej najlepszy dochód Panoramy, został nam jedynie mały barek w Luboniu, ale lody nie sprzedawały się już tak dobrze. Wkrótce potem sprzedałem całą lodziarnię i była to moim zdaniem ostatnia chwila, w której mogłem to jeszcze w miarę korzystnie zrobić. Wszystko zaczęło się sypać. Wyprowadziliśmy się z mieszkania z nadzieją, że wkrótce zamieszkamy w nowym domu, którego budowę w międzyczasie zaczęliśmy. Pierwsze mrozy zastały nas z trójką dzieci w przyczepie. Wiadomo już było, że przed nadejściem zimy nie damy rady domknąć budowy na tyle, aby móc tutaj zamieszkać. Musieliśmy na rok wprowadzić się do rodziców – wszyscy na kupie, mój brat, ja z Ewą i dziećmi. Ze szczytu spadliśmy na ziemię.

Na szczęście w Panoramie znowu zaproponowali nam lokal, tym razem już wyremontowany, wystarczyło tylko wstawiać stoliki. Udawałem, że nie mam ochoty wracać, dzięki czemu wytargowałem świetne warunki na trzy lata. Byliśmy całkiem bez kasy – ja miałem 2000 zł, mama dała 2400, dostałem małą pożyczkę i z tym kapitałem znowu zaczęliśmy – ja, Ewa i mój brat. Pomogli znajomi – jeden dał drewno ze starej stodoły, drugi cegły z rozebranej cegielni i urządziliśmy ładny lokal. Klienci zaraz do nas wrócili. Postawiliśmy na naleśniki. Z początkowych 10 rodzajów nadzienia po krótkim czasie mieliśmy ich w ofercie 40. Pierwsze dwa lata były super, potem nie było już dochodów, chociaż dalej mieliśmy klientów. Powód, dla którego tak się działo, zrozumiałem dopiero później.

Mając na głowie utrzymanie rodziny i dokończenie budowy, w 2003 r. wyjechałem razem z bratem do USA, żeby podreperować budżet. Spędziliśmy tam pół roku, potem wyjeżdżałem jeszcze dwukrotnie. Ameryka dużo mnie nauczyła. Z właściciela stałem się osobą zatrudnioną, co było dla mnie zupełnie nowym doświadczeniem. Z jednej strony nauczyłem się bardziej doceniać pracowników, z drugiej zaś zobaczyłem, jak potrafią kombinować i oszukiwać pracodawcę. Potem te doświadczenia przenieśliśmy do swojej firmy. Pobyt w Ameryce był przełomem w moim podejściu do interesów. Poczuliśmy swoją wartość, zobaczyłem, że jestem lepszy od wielu, którym tam się całkiem nieźle

wiodło. Znowu złapałem wiatr w żagle – skoro im się udaje, to mnie z moją inwencją uda się na pewno. Ta wiara pozostała we mnie do dziś.

Facet, u którego pracowałem w Ameryce, kiedy powiedziałem mu o swoich kłopotach z brakiem gotówki pomimo pozornie dobrze kręcącego się interesu, poradził mi, abym po przyjeździe przez dwa tygodnie nie ruszał się od kasy i patrzył, co się będzie działo. Rada była bardzo celna. Pani Stenia, która dotychczas siedziała na kasie i którą darzyliśmy całkowitym zaufaniem, zwolniła się już po tygodniu. Dłużej nie opłacało się jej u nas pracować, zwłaszcza że w tym czasie zdążyła postawić dom, którego my wciąż jeszcze nie mieliśmy. Kiedy zacząłem pilnować biznesu, pojawiły się wreszcie pieniądze. W 2005 r. dostaliśmy w Panoramię większe pomieszczenie, lokal ma obecnie 130 m². Zrobiła się z tego fajna knajpeczka. W ofercie mamy bardzo dużo dań obiadowych, naleśniki stanowią już tylko 30% naszego menu. Brat nadzoruje kuchnię, jest bardzo dobrym kucharzem, pilnuje też kasy. Pracujemy na dwie zmiany i zatrudniamy czternastu pracowników. Na Panoramię jesteśmy z małą przerwą już 17 lat. Żartujemy czasami, że to miejsce to nasz matecznik.

Moja energia i zaangażowanie są już w kolejnych przedsięwzięciach. Pierwsze z nich to Hot Lunch – dania obiadowe, które chcemy sprzedawać w całym kraju. Nauczyłem się tego w Ameryce i przywiozłem pomysł do Polski. Nie miałem jednak ani pieniędzy, ani odpowiednich maszyn, by ruszyć z tą inicjatywą. Teraz pojawiła się już taka możliwość. Hot Lunch to usługa polegająca na przygotowaniu i dostarczaniu świeżych i zdrowych posiłków obiadowych dla firm. Unikalna technologia pozwala na przerwanie obróbki termicznej, gdy danie jest gotowe w 99%. Tak przygotowane posiłki są schładzane i pakowane w eleganckie pojemniki. Później wystarczy je tylko w dowolnej chwili włożyć na trzy minuty do mikrofal, żeby mieć ciepły, pełnowartościowy posiłek. Przygotowujemy je w stołówce, którą Ewa prowadzi w szkole w Puszczykowie. Dopiero ruszyłem z tym pomysłem, mam nadzieję, że będzie się dobrze rozwijał.

Naszym marzeniem było zawsze posiadanie czegoś własnego i teraz to marzenie narzeczcie ma szansę się ziścić. Ewa odziedziczyła po rodzicach dom we Wronkach i chcemy w nim stworzyć restaurację z prawdziwego zdarzenia, jakiej Wronki dotychczas nie miały. Robimy tam generalny remont, w środku wszystko zostało wymienione, powstanie fajna knajpka z miłym klimatem. Oboje lubimy wykwintną kuchnię i taką chcemy naszym gościom tutaj serwować. Na Panoramię to nie jest możliwe, tam klient chce zjeść szybko i tanio. W „Willi Wrzos”, bo tak prawdopodobnie będzie się nazywała nasza restauracja, chcemy pokazać, na co nas stać. Chcemy organizować tam spotkania z ciekawymi ludźmi, zapraszać pasjonatów, znawców różnych kuchni itp. We Wronkach zostawiliśmy rodzinę, przyjaciół, liczą na nas, że ożywimy to miasteczko. Na tyłach domu powstaje duży, przeszklony taras o powierzchni ponad 200 m², gdzie będzie można organizować

bankiety, wesela, komunie. Następnym etapem będzie postawienie obok Wrzosu hotelu i sali bankietowej na 300 osób. Budowę chcielibyśmy rozpocząć na wiosnę 2012 r.

Mamy troje dzieci i pracujemy również z myślą o nich. Piotr studiuje na AWF, mówi, że może kiedyś otworzyłby w hotelu fitness club, co uważam za fajny pomysł. Maciek wybrał Wyższą Szkołę Gastronomii i Hotelarstwa, takie wykształcenie na pewno przyda mu się, gdyby chciał pracować razem z nami. Wika jest dopiero w gimnazjum, czas pokaże, czym będzie się chciała zajmować w przyszłości. Ja próbowałem bardzo wielu rzeczy, dzieci też będą musiały znaleźć to, co dla nich najlepsze. Cieszylibyśmy się, gdyby to była firma rodzinna.

Znów przechodzimy przez przełomowy moment, ale jestem pełen zapału i wiary, że nam się uda. Jesteśmy jeszcze młodzi, mamy siłę, zaangażowanie i wierzymy w sukces. Będziemy wreszcie na swoim i damy sobie radę.

NAZYWAM SIĘ EWA POMES, jestem żoną Mirka.

Moja dotychczasowa historia składa się z dwóch zupełnie różnych części. Przez pierwsze 25 lat w moim życiu królował sport, w kolejnych 25 latach królują Mirek, dzieci i biznes.

W ósmej klasie szkoły podstawowej, którą kończyłam we Wronkach, zwerbowano mnie do Szkoły Mistrzostwa Sportowego, która znajdowała się w Wąlczu, w Centralnym Ośrodku Przygotowań Olimpijskich. Szukano dziewczyn do sekcji wioślarskiej. Wcześniej nigdy nie uprawiałam żadnego sportu, ale miałam predyspozycje: byłam silna, wysoka i ambitna, dzięki czemu z zupełnie surowej nastolatki zrobili późniejszą mistrzynię Polski. Pierwszy rok był gehenną, wszystkiego musiałam uczyć się od podstaw, a w porównaniu z moimi koleżankami, z których każda wcześniej uprawiała już jakąś dyscyplinę sportową, byłam kompletnie zielonym szczypiorkiem. Dałam radę dzięki ambicji. W planie był ośmioletni cykl przygotowań, tak byśmy w roku 1984 wystartowały na Olimpiadzie w Los Angeles. Ale życie, jak zwykle, napisało własny scenariusz.

Robiliśmy wspaniałe postępy w tempie, jakiego nikt się nie spodziewał. Trenowałyśmy bardzo intensywnie – od poniedziałku do soboty, po dwa treningi dziennie, tylko w niedziele miałyśmy jeden trening. Obliczyłyśmy kiedyś z dziewczynami, że zrobiłyśmy na treningach tyle kilometrów, że mogłybyśmy spokojnie opłynąć kulę ziemską. Byłyśmy odcięte od świata, ośrodek znajdował się w lesie, codziennie dojeżdżałyśmy do



Ewa i Mirosław Pomes przy barze w restauracji „Ratuszowa”

szkoły sportowej, gdzie miałyśmy odrębny cykl nauczania i przygotowań sportowych. Nauczyciele jeździli z nami na obozy, przygotowywali do egzaminów, a szczególnie do matury. Szłyśmy jak burza, zdobywając kolejno czterokrotnie tytuł Mistrza Polski. Kiedy przyjeżdżałyśmy na zawody, wiadomo było, że inne drużyny nie mają z nami szans. Wobec takich osiągnięć, pomimo że miałyśmy dopiero po 19 lat i nasz udział w olimpiadzie planowany był dopiero na rok 1984, trenerzy postanowili, że weźmiemy udział w Olimpiadzie w Moskwie. Chcieli, abyśmy „łyknęły trochę wielkiego świata”, zwłaszcza, że w NRD „nakręciłyśmy” czas, który kwalifikował nas do przygotowań olimpijskich.

Rok 1980 był szczególny politycznie – mnóstwo napięć w stosunkach międzynarodowych, bojkot olimpiady przez wiele państw. Czasy były nerwowe, sprzyjające naciskom i matactwu, które nie ominęły sportu i naszego zespołu. Byłyśmy ze sobą zgrane jak palce u jednej reki. Trenowałyśmy z zawiązanymi oczami. Kiedy wsiadałyśmy do łódki, to pierwsza czuła ósmą, a ósma pierwszą. Niestety, przed olimpiadą zmieniono skład drużyny. Dostałyśmy dwie nowe dziewczyny, z którymi nie było już czasu się tak zgrać. Wystarczy powiedzieć, że my wszystkie miałyśmy ponad 1,85 wzrostu, podczas gdy one 1,67. Ale nie miałyśmy nic do powiedzenia, decydowała „góra”. Mimo wszystko spróbowaliśmy, niestety, nasz występ okazał się totalną porażką. Zespół nie był zespołem, kulała współpraca, panował chaos, do tego doszły ogromne nerwy. Presja Olimpiady przerosła nasze siły i oczekiwania. Na treningach, na dużo gorszym sprzęcie, nakręcałyśmy czas, za który zdobyłybyśmy tu srebrny medal. W nowym składzie nie dało się

tego osiągnąć. Nasz trener, Ryszard Świerczyński, powiedział kiedyś, że taka ósemka nigdy więcej już mu się nie powtórzyła. My też po pewnym czasie zobaczyłyśmy, kim byłyśmy, bo początkowo nie zdawałyśmy sobie z tego sprawy.

Porażka totalnie nas zniechęciła do sportu. Nie wiedziałyśmy, co ze sobą zrobić i rozjechałyśmy się po Polsce. Gdyby wtedy znalazł się ktoś, kto znowu zebrałby nas razem, pozwolił trochę odpocząć, a potem wznowił treningi, to na pewno mogłybyśmy jeszcze odnieść sukces. Olimpiada w 1984 r. w Los Angeles była wprawdzie bojkotowana przez państwa socjalistyczne i Polska nie brała w niej udziału, ale byłyśmy jeszcze młode i mogłyśmy startować w 1988 r. Niestety tak się nie stało. Cały nasz wysiłek, praca trenerów oraz państwowe pieniądze poszły na marne. Nasz trener powiedział potem przy jakimś spotkaniu, że była to jego największa życiowa porażka. Ja jednak wspominam te czasy z dużym sentymentem. Co kilka lat spotykamy się w Wałczu z dziewczynami, rozmawiamy o tym, co było, z nostalgią i łzą w oku, bo nasze apetyty i możliwości były naprawdę ogromne. Wsiadamy do łódki, żeby znowu poczuć wiosła w rękach i wiatr we włosach.

Po fiasku na Olimpiadzie wróciłam do Poznania, skończyłam studia na AWF i podjęłam pracę w szkole jako nauczycielka wychowania fizycznego. Uzyskałam tytuł nauczyciela mianowanego. O swojej karierze sportowej rzadko wcześniej opowiadałam, bo w sercu była zbyt duża zadra, duży żal. Nawet moje dzieci o tym nie wiedziały. Karton z medalami, które zdobyłam, do tej pory stoi w piwnicy. Ale kiedy pracowałam w szkole, to uczniowie gdzieś wyszukali tę historię i stałam się medialna. W środowisku jestem teraz znana jako „olimpijka”. Utworzyliśmy w szkole klub olimpijczyka, do którego zapraszaliśmy różnych sławnych sportowców. Dalej kocham wioślarstwo i myślę sobie, że może kiedyś na emeryturze, kiedy będę miała czas, to wrócę do tego sportu i oddam młodzieży to, co kiedyś sama dostałam. Mam uprawnienia i jestem do tego przygotowana, ale trenerem nie można być na pół gwizdka. Trzeba się temu poświęcić całym sercem, co oznacza wyjazdy, obozy, dlatego kobiecie mającej rodzinę trudno jest zaistnieć jako trener. Ale nie wykluczam, że ten temat kiedyś do mnie wróci.

Mirka poznałam w 1983 roku i zaraz zrobił w moim życiu rewolucję. Wrzucił mnie w zupełnie inne środowisko, nieznanne mi wcześniej życie, w wir wydarzeń, którym się poddałam. Gdyby był sportowcem, to zrobilibyśmy pewnie razem karierę sportową, ale ponieważ był biznesmenem, więc musiałam stać się bizneswoman. „Ubi tu Kajus, ibi ego Kaja” – gdzie ty Kajus, tam ja Kaja. Choć nigdy nie miałam tylu pomysłów, co Mirek. On zawsze był inicjatorem, ale cieszę się bardzo, że często mówi, że ze mną jest mu lepiej. Mirek zawsze wylatywał w niebo, a ja go ściągałam w dół, żeby mi za daleko nie odfrunął. Tak się uzupełniamy, jest nam razem dobrze i wspieramy się w różnych działaniach.

Gdy urodziły się dzieci, na dziesięć lat przerwałam pracę i zajęłam się ich wychowaniem, bo rodzina zawsze była dla mnie priorytetem. Kiedy podrosły, na trzy lata wróciłam do szkoły, żeby uczyć, a teraz prowadzę tam stołówkę. Mamy też usługi cateringowe: dowozimy jedzenie na różne uroczystości, np. firmowe wigilie, imieniny, komunie. Na zapleczu tej stołówki Mirek rozwija dziś Hot Lunch.

Wronki i Willa Wrzos to nasze wspólne marzenie i przedsięwzięcie. Dla mnie jest to równocześnie powrót do miejsca mojego dzieciństwa. Kiedy po śmierci taty dostałam ten dom, postanowiliśmy spróbować realizować tutaj to marzenie i to już się dzieje. Chcemy stworzyć klimatyczne miejsce, do którego będziemy mogli zapraszać różne ciekawe postaci. Ludzie oczekują dziś od gastronomii czegoś więcej niż tylko dobrego jedzenia. Chcą się spotykać nie tylko w celu wspólnego zjedzenia posiłku. We Wrzosie będziemy im to mogli dać i mamy duże plany związane z tym miejscem. Znamy wiele fascynujących osób, które będziemy mogli tam przyjmować – ludzi piszących książki o kuchniach z różnych stron świata, pasjonatów nalewek, pasjonatów kuchni kresowej. Znajomy Mirka wie wszystko o kawie. Zwiedza plantacje kawy na całym świecie, ma na ten temat taką wiedzę, jak chyba nikt inny w Polsce. Mam nadzieję, że również zechce być naszym gościem. Moglibyśmy zapraszać też znanych sportowców.

Sport wyrobił we mnie wolę walki i nauczył, że trzeba walczyć do końca. Cały czas postępujemy według tej samej zasady. Raz jest lepiej, raz gorzej, ale nigdy nie odpuszczamy. Cieszy nas samo działanie, nowe wyzwania, możliwość realizacji własnych marzeń i pomysłów. Oboje lubimy dobrze doprawione potrawy. Nie znosimy mdłego smaku i dlatego nasze życie przyprawiamy dużą ilością miłości, odrobiną szaleństwa i szczyptą ryzyka. Wychodzi smacznie i wciąż mamy na nie apetyt.

Urszula Hoffmann, grudzień 2011

Oficjalnie o firmie:

PHU Ewa Pomes: jednopokoleniowa firma rodzinna z branży gastronomicznej założona w roku 1987, mieszcząca się w Poznaniu oraz Wronkach.

Zakres działalności: prowadzenie restauracji szybkiej obsługi „Pomes Bar” oraz restauracji „Ratuszowa”. Mieszczący się w poznańskim kompleksie handlowym Panorama „Pomes Bar” od lat przyciąga klientów specjalnością zakładu, jakimi są naleśniki, w szczególności naleśniki francuskie, oraz dania kuchni polskiej. We Wronkach firma zaprasza do swej restauracji „Ratuszowa” serwującej kuchnię staropolską, w tym gęsinę, kaczkę, policzki wołowe. Jadłospis „Ratuszowej” kształtują także pory roku.

Tel: 509-099-512

PŁUCIENNIK, Firma Stolarska

Technolodzy drewna

NAZYWAM SIĘ JAN PŁUCIENNIK, jestem założycielem firmy stolarskiej.

Jeśli można mówić w życiu o przypadku, to powiedziałbym, że stolarzem zostałem właśnie przez przypadek. Moim pierwszym wyuczonym zawodem było krawiectwo. Zamiłowaniem do szycia zarażała mnie mama, potem u prywatnego krawca nauczyłem się szyc i już miałem fach w ręku. Nie tylko fach, ale i pieniądze. W latach mojej młodości mało było w sklepach konfekcji gotowej, ludzie szyli ubrania „na miarę” i dobry krawiec nigdy nie narzekał na brak pracy. Garnitur do ślubu też uszyłem sobie sam.

Krawcem byłbym prawdopodobnie do dnia dzisiejszego, gdyby nie przygoda z Zespołem Pieśni i Tańca „Cepelia”, do którego wstąpiłem. Zespołem opiekowała się Spółdzielnia Rzeźby i Stolarstwa Artystycznego, której szefowie namówili mnie, żebym przyszedł do nich do pracy. A ponieważ to, czym miałem się u nich zajmować, również mnie pociągało, postanowiłem spróbować. Nie było to typowe stolarstwo, lecz rzeźba i stolarstwo artystyczne – renowacja starych mebli, rekonstrukcje brakujących elementów. Spodobało mi się. Naukę przerwała mi dwuletnia służba wojskowa. Po jej ukończeniu w 1970 r. prezes umieścił mnie w Zakładzie Szkolenia Uczniów. Struktura Zakładu była następująca: na czele stał mistrz, potem jego zastępca i ja – młody chłopak po wojsku, który musiał pilnować 30 uczących się zawodu młodzieńców, często moich rówieśników. Zawodu musiałem nauczyć się bardzo szybko, w ciągu dwóch lat zrobiłem papiery czeladnicze



Jan Płuciennik na dole, pierwszy od lewej, obok brat Antoni, nad nimi pracownicy i uczeń. Zdjęcie z połowy lat 70.

i mistrzowskie. Poziom był wysoki, zajęcia nie takie zwyczajne – rzeźba, plastyka. Miałem do tego smykałkę, więc nauka i praca szły mi świetnie, ale odpowiedzialność była ogromna i bardzo mi ciążyła. Obiecywałem sobie, że nigdy już nie będę szkolił uczniów, ale nie dotrzymałem słowa i w późniejszych latach w swoim zakładzie wykształciłem ponad 30 dobrych fachowców.

Moją złość zaczął budzić fakt, że uczniowie, którzy po szkole szli pracować do zakładu, zarabiali więcej ode mnie. Ponieważ nie otrzymałem ani obiecanego mieszkania, ani podwyżki, w 1974 r. odszedłem ze spółdzielni i zacząłem pracować na własny rachunek. Nie chcieli mnie zwolnić, więc rzuciłem tamtą pracę, bo z otrzymywanej pensji nie mogłem utrzymać rodziny. Za porzucenie dostałem dyscyplinarne zwolnienie, ale zacząłem robić to, co naprawdę kochałem: renowacje starych mebli, nowe stylizowane meble, kopie mebli stylowych. Najbardziej pociągały mnie rzeczy trudne do zrobienia, nietypowe, wszelkiego rodzaju wyzwania. W międzyczasie założyłem rodzinę, na świat przyszły dzieci. Aby zarobić na utrzymanie, robiliśmy wraz z żoną również różne inne rzeczy dla Cepelii, jak na przykład świeczniki czy drewniane ramy do luster, które żona lekko rzeźbiła. Bardzo długo nie dostawałem zezwolenia na otwarcie własnego zakładu. Chodziłem od Annasza do Kajfasza. Wreszcie za wstawiennictwem Izby Rzemieślniczej dostałem zezwolenie na otwarcie zakładu zajmującego się renowacją mebli. Pierwsza nazwa na pieczętce brzmiała: „Firma stolarska – naprawa i wyrób mebli stylowych”. Działalność miała być jednoosobowa, nie wolno mi było nikogo zatrudniać. Pracy nie brakowało. Na rynku było wiele wartościowych, ale zniszczonych mebli, a ja również miałem własną inwencję i różne pomysły. Ale początki były bardzo trudne. Otwierając zakład, nie miałem nawet porządnego młotka ani gwoździ. Wszystkiego musiałem dorabiać się od zera. Mieliśmy już z żoną dwoje dzieci i oszczędzać musieliśmy wręcz do bólu. Przez 10 lat żona notowała każdy najmniejszy wydatek, na przykład: Janek – 50 gr gazeta, Janek – 1,50 zł paczka „Sportów”. Oglądaliśmy te wydatki pod koniec tygodnia, zastanawiając się ciągle, na czym jeszcze moglibyśmy zaoszczędzić. Prawie wszystkie zarobione pieniądze przeznaczałem na wyposażenie zakładu.

Warsztat był przy domu, a my przez 16 lat mieszkaliśmy z żoną i trójką dzieci w pokoju z kuchnią, bez łazienki. To był bardzo trudny czas. Dużo musiałem uczyć się sam – byłem stałym klientem w antykwariacie, gdzie zostawiali mi wszystkie książki na temat mebli i stolarstwa. Nie było łatwo o takie książki, podobnie jak o potrzebne maszyny: wyrówniarki, frezarki. Wiele z nich robiłem sam z pomocą kolegów. Problemem był również zakup drewna. Kiedy już miałem taką okazję, ładowałem w to całą posiadaną gotówkę, narażając się na awanturę od żony, że znowu zabrałem jej wszystkie pieniądze. Byłem przeciwnikiem kredytów i chociaż było bardzo ciężko, to nigdy nie pożyczałem pieniędzy.

Największym wrogiem mojego zakładu była moja mama. Wynikało to z jej trudnych doświadczeń życiowych. Nie ufała państwu, które kiedyś zabrało jej cały dorobek życia, i bała się, że ze mną będzie tak samo. Praca na państwowej posiadzie, za stałą pensję wydawała jej się najbezpieczniejsza i do końca życia mnie do tego namawiała, szukając mi kolejnych posad. Rodzice po wojnie trafili pod Wrocław, na tzw. ziemie odzyskane. Objęli tam poniemieckie gospodarstwo, na którym bardzo dobrze gospodarzyli i które doprowadzili do kwitującego stanu. Kolektywizacja w 1951 r. zmusiła ich jako pierwszych do „dobrowolnego” oddania gospodarstwa do Spółdzielni Produkcyjnej. Jako „kułacy” traktowani byliśmy najgorzej ze wszystkich. Pamiętam rewizje w poszukiwaniu zboża, pamiętam Gwiazdki, na których jedynie my z bratem, jako „dzieci kułaków”, nie dostawaliśmy żadnego prezentu. Rodzice do obrobienia dostali najgorszy kawałek spółdzielczej ziemi. Brakowało wszystkiego, bo spółdzielnia nie przynosiła żadnego dochodu ani nie wypłacała pensji. Ludzie zmuszani do pracy nie chcieli pracować efektywnie, nie zależało im na plonach. Przewidując upadek spółdzielni, rodzice oszczędzali każdy grosz, budując pod Poznaniem, gdzie mieszkali bracia ojca, mały domek. Kiedy spółdzielnia upadła i można już było opuszczać wieś, rodzice przenieśli się tutaj, pod Poznań. Ta historia odbiła się jednak bardzo na mojej matce, która do końca życia szukała mi owej bezpiecznej, państwowej posady. Jej głęboka rana nigdy się nie zabiźniła, a dla mnie chciała lepszego życia. Prowadziła ze mną o to do końca prawdziwej wojny.

Moje życie zaczęło się zmieniać, kiedy wstąpiłem do oazy rodzin katolickich. Nastąpiło jego pełne przewartościowanie. Kiedyś pracowałem w piątek i w świętek, a efektów finansowych nie było specjalnie widać. Potem dotarło do nas, że „na nic wstawać o północy, gdy nie ma Bożej pomocy”. Nastąpił przełom i odrodzenie zakładu. Kiedy przestałem pracować w niedzielę, rozpocząłem budowę domu. Zaczęliśmy z żoną czynnie działać w Towarzystwie Przywracania do Rodziny. Celem tego Towarzystwa jest znajdowanie domów dla dzieci, które z różnych powodów nie mogą żyć w swoich własnych. Przez kilka lat byłem nawet prezesem tego Towarzystwa. Ta praca wciągnęła nas z żoną bardzo i do dnia dzisiejszego poświęcamy jej bardzo dużo czasu. Działamy we Wspólnocie Katolickiej i tam się obecnie realizujemy. Uważam, że trzeba bardzo mocno stąpać nogami po ziemi, ale głowę mieć wzniesioną do góry, do nieba.

Prowadzenie firmy przekazałem synowi już całkowicie. Krzysztof od małego wykazywał zainteresowanie moją pracą, uwielbiał przebywać razem ze mną w warsztacie, przyglądać się i majsterkować. Można powiedzieć, że zawód stolarza poznał od podszewki. Uczęszczał do szkoły zawodowej, potem do technikum i na studia – wszystko z technologii drewna. Młodszy syn też skończył ten sam wydział i pracuje razem z nami. Czułem, że do rozwoju firmy potrzebny jest ktoś po studiach, ktoś o szerokich horyzontach. Wiedziałem, że mi tego brakuje, że nie umiem z klientami rozmawiać tak jak

Krzysztof. Kiedy syn skończył studia i wrócił do domu, to zaraz mu powiedziałem, że chcę, aby był szefem. Pracownicy i młodszy syn mieli z tym trochę problemu, ale dla mnie to było najlepsze rozwiązanie. Trzeba mieć zaufanie do swoich dzieci. A ponieważ w firmie nie może być demokracji, to od kiedy uznałem go za szefa, to jego zdanie jest tu teraz najważniejsze. Dlatego mnie się już teraz tak spokojnie żyje.

Zawsze interesowało mnie drewno. Nie lubię płyty drewnopodobnej, a wiedziałem, że w niej właśnie jest przyszłość. Do wielu rzeczy musiałem się w życiu przystosować, ale do tego nie potrafię. Może jestem za stary? Może za leniwy? Nie nadaję się też do seryjnej pracy – zaraz mnie to nudzi i nuży. Lubię robić coś trudnego, np. drewniane schody dla wymagającego klienta. Wtedy mam frajdę. Kiedy w pewnym okresie w warsztacie robiło się dużo stylizowanych okrągłych stolików, które bardzo dobrze się sprzedawały i pozwoliło to ruszyć z budową domu, to zleciłem tę robotę pracownikowi, a sam dłu- bałem coś innego w drewnie. Nie lubię monotonii.

Kiedyś stolarstwo opierało się na tym, że do rozmowy z klientem wystarczyła mi kartka i ołówek. Teraz wszystko się zmieniło. Klient ogląda projekt i wizualizację na dużym ekranie, a ja mam wstręt nie tylko do płyt drewnopodobnych, ale też do komputera i komórki. Wprawdzie Krzysztof zmusił mnie, żebym kupił sobie telefon komórkowy, ale teraz się na mnie złości, bo często zapominam go włączyć. To nie moje klimaty.

W warsztacie czuję się wciąż potrzebny i na pewno się nie nudzę. Razem ze mną w drewnie dłubie już mój wnuczek, syn Krzysztofa, a ja cieszę się, że rośnie kolejne pokolenie Płucienników kochających tę robotę.

NAZYWAM SIĘ KRZYSZTOF PŁUCIENNIK, jestem synem Jana.

Nigdy nie miałem problemu z wyborem szkoły, bo od zawsze wiedziałem, że musi to być coś związanego z drewnem. Z opowieści rodziców i z moich własnych wspomnień wiem, że jako dziecko uwielbiałem obgryzać drewno. W domu obgryzione były wszystkie drewniane meble: moje łóżeczko, krzesła, stół. Najlepsze chwile mojego dzieciństwa to były te spędzone z ojcem w warsztacie. Zawsze prosiłem, żeby zabierał mnie ze sobą do klientów i on to robił, jeśli tylko to było możliwe. Początkowo przyglądałem się jedynie jego pracy, potem zacząłem mu pomagać. Najchętniej wspominam okres, kiedy tata zajmował się renowacją mebli, również muzealnych. Zawsze mnie to fascynowało i sam przy tym wiele robiłem.

Do zawodu mam bardzo solidne przygotowanie: zawodowa szkoła stolarska, technikum technologii drewna oraz studia na wydziale Technologii Drewna.



Krzysztof Płuciennik z żoną Hanną i dziećmi. Od prawej: Jadwiga, Stanisław, Urszula, na kolanach u taty – Wojciech, a u mamy – Maksymilian

Czuję, że moi pracownicy doceniają to, że mam wiedzę nie tylko teoretyczną, ale również praktyczną i zawsze mogą liczyć na moją pomoc. Zastanawiałem się nad zrobieniem doktoratu, uczelnia chciała mnie zostawić w katedrze, ale ostatecznie zdecydowałem się wrócić do pracy w naszej firmie. Kiedy w 1998 r. kończyłem studia, technolodzy drewna byli bardzo poszukiwani. Firma Klose proponowała mi pracę wraz z mieszkaniem, do którego mogłem się przenieść wraz z rodziną, ale nie zdecydowałem się na to. W Poznaniu miałem już swoich klientów, dla których coś zacząłem już robić i chciałem to dokończyć. Potem pojawili się następni i chyba tak już siłą rozpędu zostałem. Z perspektywy czasu uważam, że nie była to dobra decyzja. Młody człowiek po studiach powinien zbierać doświadczenia w różnych zakładach, aby móc potem dobrze kierować swoim własnym losem. Studia to jedynie teoria, zdobytą tam wiedzę wykorzystuje się później w 5-10%. W innych zakładach miałbym możliwość uczyć się bez konieczności jednoczesnego podejmowania decyzji: co dalej? Bo kiedy zaczyna się już prowadzić własną firmę, to nie ma takiej możliwości. Uważam, że taki czas poznawania pracy bez brania odpowiedzialności za bycie na swoim jest bardzo potrzebny i własne dzieci będą na pewno do tego namawiały.

Kiedy wróciłem po studiach, ojciec od razu przekazał mi zarządzanie firmą. Obaj mamy uprawnienia do uczenia zawodu i zatrudniamy pracowników, których sami wyuczyliliśmy. Tata robił wszystko, co było związane z drewnem: meble, schody, drzwi,

okna, nawet konstrukcje dachowe. Kiedy przejąłem firmę, to przez wiele lat robiliśmy zarówno w drewnie, jak i płytach, czyli materiałach drewnopodobnych. Było z tym zawsze dużo problemu, bo to jest zupełnie inna filozofia podejścia do materiału. Inne maszyny, urządzenia, inny proces technologiczny. Któregoś dnia podjąłem decyzję, że zostajemy przy jednym materiale. Z bólem serca zdecydowałem, że nie będzie to drewno, które kocham, lecz płyty drewnopodobne. Postawiłem na specjalizację, bo takie są dzisiaj wymogi rynku. Robimy obecnie przede wszystkim meble kuchenne, szafy i garderoby. Swoją pracę zaczynamy od doradztwa, gdyż ludzie tego od nas oczekują. Mają jakąś ogólną wizję, co chcieliby w domu mieć lub zmienić, a naszym zadaniem jest tę wizję ukonkretnić. Robimy więc projekt i wizualizację. Programy komputerowe są już dzisiaj takie, że klient może do każdego pomieszczenia „wejść”, „pochodzić” po swojej kuchni, pooglądać ją z każdej strony. Projekt wykonujemy za darmo, a jeśli klient jest zadowolony, to składa zamówienie na jego wykonanie i tak dzieje się w większości przypadków. Najwięcej zamówień mamy z polecenia, gdyż pracujemy solidnie i zawsze terminowo wywiązujemy się z podjętych zobowiązań. Lubimy wyzwania – podejmujemy się zadań, których odmówiły inne firmy, np. bardzo nietypowe kuchnie, zabudowy poddaszy. Mam duże doświadczenie w tego typu pracach. Mam satysfakcję, kiedy klienci do nas wracają i zamawiają kolejne rzeczy. Pomimo dużej konkurencji w tej branży radzimy sobie na rynku całkiem dobrze. Firma jest nazwana naszym nazwiskiem. Cieszy mnie to i zobowiązuje do jak najlepszej pracy, bo przecież nie mogę przynieść wstydu rodzinie.

Rodzina firma oznacza dla mnie wsparcie i zaufanie. Pracuję z ojcem, strykiem, bratem i szwagrem. W firmę zaangażowana jest również mama, która pomaga nam w pracach biurowych. Także wśród naszych pracowników są już całe rodziny, pracują u nas bracia, szwagrowie. Czuję się za nich wszystkich odpowiedzialny. Mam zgraną załogę. To dla mnie wielka satysfakcja, kiedy widzę, że się lubią, że sobie wzajemnie pomagają. Kiedy ktoś się np. przeprowadza, to jest rzeczą oczywistą, że wszyscy mu w tym pomagają, każdy w jakiś sposób bierze w tym udział. Kiedy przyjmuję kogoś nowego, pytam również o zdanie moich pracowników, bo to oni będą musieli z nim współpracować i ten człowiek musi im również pasować.

Dewizą taty było, że firma ma tak pracować, żebyśmy nie byli bogaci, ale żeby było dość na przeżycie. To mi się spodobało i jest również moim mottem. Naszym celem nie jest zabicie majątku, ale satysfakcja z pracy i godne życie dla naszych rodzin. Pilnuję, aby soboty i niedziele spędzać razem z rodziną. W tygodniu bardzo dużo pracuję, również społecznie, więc weekendy należą do moich najbliższych. W niedzielę nie dotykam nawet klawiatury komputera, bo to na co dzień moje narzędzie pracy. To również wyniosłem z domu. Są ludzie, którzy pracują siedem dni w tygodniu i nawet nie mają czasu wydać zarobionych pieniędzy. Mnie taki styl życia nie interesuje. Mam dużą rodzinę – dwie

córki i trzech synów. Zapewnienie im dobrego życia to dla mnie ogromne wyzwanie, ale jestem pewny, że dam radę. Duża rodzina to duża frajda. Z żoną zawsze o takiej marzyliśmy i taką stworzyliśmy. 8-letni syn wpatrzony jest we mnie jak w obrazek i już dziś deklaruje, że chce robić to, co tata i dziadek. Ma swoją skrzyneczkę z narzędziami i uwielbia spędzać czas w zakładzie, tak jak ja przed laty. Być może to on będzie kiedyś rozwijał dalej firmę Płuciennik.

Szefem firmy jestem od 12 lat i stale obserwuję zmiany na rynku. Staramy się za nimi naturalnie podążać, szukamy nowych rozwiązań, obserwujemy, jakie są nowe trendy. Czasem trzeba się zatrzymać, spojrzeć z boku na swoją pracę, na życie i zastanowić się, czy kierunek, w którym zmierzamy, jest zgodny z tym, na czym mi rzeczywiście zależy. Pomyśleć o strategii firmy, o przyszłości. W odpowiedzi na te pytania pomógł mi także projekt „Firmy rodzinne”. Ogólnie mogę powiedzieć, że idę tam, gdzie faktycznie chcę. Zmieniłem tylko podział kompetencji w firmie. Dotychczas zbyt dużo zadań brałem na siebie, wydawało mi się, że wszystkiego muszę dopatrzeć sam. Potrzebowałem trochę czasu, aby jadąc z pracownikami na montaż, nie zabrać się razem z nimi do roboty, tylko przyglądać się z boku, jak pracują. Teraz nie mam już z tym problemów, wiem, że mam inne zadania.

Obecnie brat, który dotychczas pracował razem ze mną, zakłada swoją firmę. Kończy remont hali i całą produkcję w drewnie przejmie na siebie. Będzie moim podwykonawcą i będzie dla moich klientów robił wszystko to, czego ja im obecnie nie mogę zaoferować. Ja sam teraz niestety częściej dotykam klawiatury niż drewna, bo taki jest wymóg czasów. Wciąż jednak mam nadzieję, że będąc kiedyś na emeryturze, będę miał swoją małą pracownię i będę odnawiał stare meble, tak dla własnej przyjemności. Nie ma dla mnie większej satysfakcji niż np. rozebranie starego pianina, odnowienie każdej jego części i powtórne złożenie. Wierzę, że będę miał kiedyś na to czas.

Urszula Hoffmann, listopad 2010

Oficjalnie o firmie:

Płuciennik s.c. Jan Płuciennik Krzysztof Płuciennik: firma dwupokoleniowa, zajmuje się meblarstwem od 1974 roku, mieści się w Poznaniu.

Zakres działalności: projektowanie, produkcja, montaż, restauracja mebli. Oferują meble kuchenne, szafy wnękowe, garderoby i inne rodzaje mebli. Usługę rozpoczynają od doradztwa i wykonania projektu, a kończą na profesjonalnym montażu i przekazaniu mebli do użytkowania. Oferują swoim klientom wyroby najwyższej jakości, wykonane w oparciu o swoje doświadczenie, wiedzę i zaangażowanie kadry. Oferują najnowsze technologie, stosują materiały, akcesoria i okucia renomowanych producentów.

www.pluciennik.pl

PRACOWNIA REGISTER

Jak ma wyglądać książka

NAZYWAM SIĘ AGATA GRUSZCZYŃSKA,
jestem właścicielem Pracowni Register.

Jesteśmy studium graficzno-wydawniczym zajmującym się oprawą graficzną i przygotowaniem do druku książek oraz czasopism. Od naszych klientów dostajemy treść publikacji (najczęściej w pliku Worda), a naszym zadaniem jest zaprojektować jej ciekawy layout, złożyć i przygotować do druku. Wykonujemy również korektę książek, a jeśli klient zamawia gazetę, możemy ją zaprojektować, wydrukować, napisać do niej artykuły i wykonać fotografie lub odręczne ilustracje.

Początek firmy to dla mnie tak naprawdę już wybór studiów. Zdecydowałam się na edytorstwo na Uniwersytecie Jagiellońskim, które jest częścią polonistyki. Pod koniec drugiego roku mieliśmy zaliczyć praktyki, więc zaczęłam szukać odpowiedniej firmy, w której mogłabym nauczyć się praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy. Ogłosiłam się w Internecie na branżowej grupie dyskusyjnej i odpowiedział mi właściciel wydawnictwa, który napisał, że co prawda nie może zaoferować mi praktyk, ale chętnie mnie zatrudni. To było duże zaskoczenie i niedowierzanie – ja, osoba bez doświadczenia, już otrzymałam propozycję pracy w wydawnictwie! Brzmiało to tak niewiarygodnie, że na pierwsze spotkanie poszłam z moim chłopakiem, Jackiem, w charakterze „obstawy”. Propozycja była jednak jak najbardziej poważna i zaczęłam pracę przy składzie książek. Były to głównie książki techniczne, z dużą liczbą wzorów, tabel i ilustracji, a więc wyższa półka



Agata Gruszczyńska z synkiem

w składzie. Do tej pory składem tekstu zajmowałam się przez rok – od początku studiów miałam zajęcia związane z komputerowym przygotowaniem tekstu.

Oprócz etatu w wydawnictwie znalazłam też inne praktyki, redakcyjne, po których także zaoferowano mi współpracę. Bywało więc tak, że pół dnia byłam w pracy, potem studia, a wieczorem robiłam zlecenia dla drugiej redakcji. Wtedy też kupiłam sobie legalne oprogramowanie. Pamiętam, że kosztowało 6 tys. zł, co wtedy (a i teraz) było dla mnie dużą sumą, ale chciałam pracować na legalnym i stabilnym narzędziu. Wszyscy się śmiali, że jestem chyba jedynym studentem, który kupuje program, i to nie wersję edukacyjną, a komercyjną. Przeczuwałam, że to będzie mój warsztat pracy także po studiach.

Gdy byłam na czwartym roku, pojawiła się okazja otrzymania unijnego dofinansowania dla nowo zakładanej firmy. Wspólnie z Jackiem napisaliśmy biznesplan. Mieszkałam wtedy w akademiku, pamiętam, jak konsultowaliśmy wszystko na Skype. Pomysł był mój, bo wiedziałam, że chcę składać książki, ale biznesplan miał zawierać elementy innowacyjne, więc Jacek je wymyślał i odpowiednio opisywał. Nasz wniosek został najwyższej oceniony ze wszystkich złożonych w tym projekcie, otrzymaliśmy dofinansowanie i 3 kwietnia 2006 roku założyłam firmę.

W projekcie mogliśmy pozyskać nawet 20 tys. zł, ale nie skorzystaliśmy z całej kwoty. Wnioskowaliśmy o ok. 12–13 tys. Kupiłam za nie szybki komputer, dodatkowe oprogramowanie, drukarkę laserową i fonty (czcionki). Wszystkie te urządzenia i programy mamy w firmie do tej pory, choć oczywiście nie są już podstawowymi narzędziami pracy – przez pięć lat zarówno sprzęt, jak i programy się zestarzały i teraz pracujemy na nowszych wersjach.

Skąd nazwa „Register”? To nawiązanie do „zasady rejestru”, czyli zasady świadczącej o dokładności pracy redaktora technicznego oraz drukarza. Nakazuje ona, by wiersze tekstu na sąsiadujących łamach, stronach i kartkach publikacji znajdowały się na tej samej wysokości względem siebie. Jak na stronie mamy trzy łamy teksty, to wszystkie linie tekstu powinny być na tej samej wysokości. To świadczy o dokładności łamacza. Jak weźmiemy kartkę książki pod światło, to wersy na pierwszej i drugiej stronie tej samej kartki powinny nakładać się na siebie.

W 2007 roku wzięliśmy ślub. Jacek pracował wtedy jeszcze na etacie, ale i tak wieczorami (i nocami) pomagał mi w pracy. W kwietniu 2008 roku, na dwulecie działalności firmy, mąż zrezygnował z etatu i dołączył do Pracowni, obecnie pełni funkcję dyrektora zarządzającego. Skończył dziennikarstwo i ma praktykę fotograficzną, więc to od niego wyszedł pomysł, by zająć się kompleksowym przygotowaniem czasopism firmowych, zarówno od strony graficznej, jak i od strony treści. Generalnie ja jestem od książek, a Jacek od gazet i tego, co z nimi związane.

Lubimy to, co robimy i myślę, że to widać. Chcemy, żeby klient był zadowolony, chcemy mu doradzić, a jesteśmy na tyle doświadczeni, że potrafimy znaleźć błędy innych. Jeżeli korekta coś pominęła, mogę to wyłapać, a w przypadku produkcji gazet – służymy radą, co powinny zawierać i jak wyglądać. Mamy na tyle szerokie umiejętności, że możemy tę gazetę napisać, zrobić zdjęcia, zaprojektować i klient otrzymuje ją gotową, zlecając nam wszystko, co jest do zrobienia. Zaczynaliśmy od pracy we dwoje, teraz mamy już znacznie szerszy zespół – zarówno w dziale graficznym, jak i w redakcji.

Myślę, że mamy sporo szczęścia w prowadzeniu naszej firmy. Choć jak się zaczynam bardziej zastanawiać, to nie jest tak, że zawsze wszystko do końca jest sielankowe. To, że mamy klientów, że oni nas sobie polecają, nie bierze znikąd, tylko z naszego zaangażowania i sumiennej pracy. Często, niestety, jest to praca po nocach.

Wiedza przyszła mi łatwo, bo łatwo się uczyć. Jak to, co robisz, jest jednocześnie twoją pasją, to samo „wchodzi do głowy”. Wiele rzeczy wydawało mi się naturalnych, że to „się wie”, jednak doceniać samą siebie zaczęłam dopiero wtedy, gdy mogłam skonfrontować swoje umiejętności chociażby ze studentami, którzy przychodzili do nas na praktyki. Dziwiłam się, jak niektórzy mało wiedzą, jak chcą mało wiedzieć, jak ich to nie ciekawi, jak nie zgłębiają tematu. Zrobią, nie rozlatuje się, to znaczy, że jest „ok”, „w porządku”, więc „zostawiamy”. A ja zawsze mam ochotę robić jak najlepiej.

Jedną z ładniejszych książek, nad którymi pracowaliśmy, jest książka „Jak czytać opowieści biblijne i mitologiczne w sztuce” wydana przez Universitas. Publikacja zawiera reprodukcje obrazów przedstawiających sceny biblijne, obok których znajduje się ich opis i interpretacja. Ale są też inne cudowne książki. Z jednego wydawnictwa dostaję same naukowe podręczniki, w tym takie z greką, cyrylicą i innymi „robakami”. Na studiach miałam podstawy greki, więc znam grecki alfabet i mogę na nim pracować. Nigdy nie przypuszczałam, że mi się to przyda w pracy.

W każdej branży tak jest, że jak w to wchodzisz, to z czasem sobie uświadamiasz, że jednak to nie jest takie proste, jakie się wydawało na pierwszy rzut oka. Obecnie jesteśmy już na etapie, na którym możemy z ręką na sercu powiedzieć, że w naszej pracy nie ma miejsca na przypadek – wszystko wykonujemy zgodnie z normami i zasadami sztuki. W przeszłości różnie to bywało, teraz czasem sobie myślimy: „O rany, ale byliśmy naiwni, że wtedy wzięliśmy te prace, ileż mieliśmy szczęścia, że się udało...”

Dobrze nam się razem pracuje, a przecież jesteśmy ze sobą 24 godziny na dobę. Nie wiem, jak Jackowi, ale mi to nie przeszkadza. Bardzo ważne jest to, by ze sobą rozmawiać. Inaczej nie dowiem się, że on ma inny pomysł, a on się nie dowie, że ja mam uwagi do tego, co on robi. Trzeba umieć zaakceptować to, że druga osoba jest inna, ma inne pomysły. Inne – to nie znaczy gorsze, a że nie wyszło na moje, to nie znaczy, że jest złe. Raz wyjdzie na moje, raz na jego – jak w życiu.

Ja jestem od wykonywania i nadzoru spraw technicznych, tych bardzo dokładnych, a Jacek zajmuje się planowaniem i zagadnieniami bardziej kreatywnymi. Ja robię też korektę tego, co napiszą nasi autorzy. Nasze umiejętności tak się przenikają i uzupełniają, że możemy wspólnie wymyślać i realizować pomysły, w których się spełniamy. Dlatego mąż zdecydował się dołączyć do mnie, rezygnując z całkiem fajnych pieniędzy na etacie, których brak przecież odczuliśmy. Wcześniej praktycznie na wszystko sobie mogliśmy pozwalać, a teraz priorytetem jest utrzymanie płynności finansowej firmy na poziomie pozwalającym na komfortową pracę i realizację zaplanowanych inwestycji.

Od lutego 2010 roku byłam praktycznie przez rok wyłączona z firmy, bo w maju urodził się Adaś i dopiero od niedawna powoli wdrażam się na nowo.

Na początku firmę mieliśmy w mieszkaniu, zajmowała pokój o powierzchni 10 m². Do wynajmowanego biura przeprowadziliśmy się w lipcu 2009 roku, kiedy praca w mieszkaniu zaczynała być ograniczająca. Był na przykład problem z przyjmowaniem klientów, a także z rozwojem druku cyfrowego (rok przed przeprowadzką do biura kupiliśmy maszynę do druku cyfrowego, którą zainstalowaliśmy... oczywiście w naszym mieszkaniu). Decyzję o przeprowadzce do biura przyspieszyła też informacja o ciąży – postanowiliśmy, by zdecydowanie oddzielić pracę od życia prywatnego.

Pamiętam też, jak przyjechał do nas jeden z większych klientów razem ze swoim marketingowcem. To był nasz pierwszy klient na gazetkę firmową! Podjęliśmy ich w salonie i zapytaliśmy, skąd tak nadzwyczaj dobry humor (od wejścia bardzo się śmiali). – Ostatni raz taką windą jechałem, gdy byłem na studiach – odpowiedział wyraźnie rozbawiony klient, a marketingowiec tylko mu wtórował. Faktem jest, że klatka schodowa naszego bloku nie była malowana co najmniej 20 lat, a windy lata swojej świetności miały dawno za sobą... Ta rozmowa była też jednym z powodów, dla których zaczęliśmy szukać biura.

Nasze pierwsze biuro miało 24m² i składało się z dwóch pomieszczeń, w jednym stała drukarka cyfrowa i krajarka do papieru, a w drugim komputery i pomarańczowa kanapa dla klientów (wciąż ją mamy). Rok później wynajęliśmy też sąsiednie, bliźniacze pomieszczenie – plan był taki, by w jednym siedział Jacek z pracownikami, a w drugim ja z Adasiem.

Niestety eksperyment się nie udał – Adaś, co było do przewidzenia, chciał bawić się z mamą, co uniemożliwiało mi pracę. A ja chciałam pracować, mając jednocześnie bliski kontakt z dzieckiem... Dlatego obecnie znowu pracujemy i mieszkamy pod jednym dachem – znaleźliśmy dom, w którym po niewielkich przeróbkach parter mogła zająć firma, a my mieszkamy na wyższych kondygnacjach. Dzięki temu mogłam wrócić do pracy praktycznie na pełny etat, bo Adasiem zajmuje się niania lub okazjonalnie babcie.

Myślę, że moja nieobecność w firmie była zaskakująco dobra dla Jacka. Do czasu narodzin dziecka wszystko było na mojej głowie, bo Jacek bał się odezwać. – Ty jesteś szefową, ja to tylko głos doradczy – ciągle słyszałam od niego. Ale gdy musiałam zostać w domu, to w biurze już pracowała nasza graficzka, Kasia, przychodzili współpracownicy, pojawił się też księgowy, bo już nie dawałam rady zajmować się fakturami. Jacek, chcąc nie chcąc, musiał stanąć na czele zespołu. Co ciekawe, widzę, że to fajnie na niego podziało – ma mnóstwo pomysłów, czasem dobrych, czasem wymagających weryfikacji. Teraz, jak znów jesteśmy oboje w pracy, mamy większe pole do popisu. Więcej pomysłów, więcej rąk do pracy, zaczyna się nowy etap.

Moim największym sukcesem jest to, że przez te pięć lat firma tak ładnie się rozrosła, że dojrzeliliśmy do tego, że nie bierzemy wszystkiego „jak leci”, potrafimy wyselekcjonować klientów tak, byśmy się rozwijali w kierunkach, które nas interesują. Nie zajmujemy się na przykład małymi ulotkami czy plakatami, tylko chcemy robić publikacje wielostronicowe – czyli książki i gazety.

Jak bym widziała Pracownię pięć lat? Na pewno z większym portfolio klientów i z większym zespołem. Chciałabym, byśmy byli dobrze rozpoznawalni na rynku książek i gazet.

Nie mam preferencji co do wydawnictw, z którymi współpracujemy, bo to bardziej liczą się konkretni redaktorzy, którzy prowadzą poszczególne tytuły. Są tacy, z którymi bardzo lubię pracować. Na przykład jak redaktor pisze: „Pani Agato, kolejna książka będzie (powiedzmy) o kulturze zachodniej. Proszę wymyślić, jak ta książka powinna wyglądać i przesłać propozycję”. I ja wymyślam. To lubię najbardziej. Raz – zaufanie redaktora, dwa – że ta książka jest pod moją opieką.

Niesamowite jest wrażenie, jak idziemy na Targi Książki w Krakowie i widzę tam te, nad którymi pracowałam. Łapię wtedy Jacka za rękę: – O, zobacz, moja książka! I ta moja. Moja!

Cudownie widzieć książki, które się zrobiło. Niesamowita musi być radość redaktora, który idzie i widzi swoje prace. Ja się tak utożsamiam z tymi książkami, redaktor jeszcze bardziej pewnie, a co dopiero autor, który je pisze? Te książki ktoś czyta, przegląda, mówi: – O, jaka fajna, czytelna książka. Czytelna, to znaczy, że dobrze się ją czyta. Nie tylko, że jest dobrze napisana. Bo jak krój pisma jest źle dobrany albo jest zła interlinia, czyli odległości między wersami, albo marginesy za małe, to książkę źle się czyta. I fajnie, jak ktoś zwróci na to uwagę. Bo książka, to nie tylko treść, ale też okładka, druk, grafika.

Do udziału w programie „Firmy rodzinne” zgłosił nas Jacek. Spotkanie informacyjne w Krakowie odbywało się 19 maja. Nasz synek, Adaś urodził się 18 maja – nazajutrz po porodzie Jacek zostawił nas w szpitalu i pojechał na spotkanie. Wrócił i mówi: – Słuchaj, będą ciekawe szkolenia, trzeba pomyśleć, czy nie wziąć w nich udział. To była pierwsza

edycja szkoleń. Adaś był za mały, żeby go brać ze sobą, a zostawiać go samego też nie chcieliśmy, więc zapisaliśmy się na drugą edycję – zimową. Też nie byliśmy pewni, jak to będzie z Adasiem, ale mama Jacka zaproponowała, że nam pomoże i przyjeżdżała z nami do Warszawy.

Jakby nie było warto, to byśmy nie wstawali o godz. 3 nad ranem, by zdążyć na pociąg. Nie pakowalibyśmy z nami naszego malucha. Nie wiem, czy to za sprawą specyfiki grupy, czy byłoby tak niezależnie od niej, ale szkolenie otworzyło mi oczy na wiele spraw. Etapy zmian, procesy, jakie zachodzą – że najpierw jest niedowierzanie, bunt, potem akceptacja, że każda zmiana coś takiego wywołuje. Albo ten koncept z odkrywaniem kapeluszy – żeby pamiętać, by każdą zmianę postrzegać przez pryzmat wszystkich kapeluszy, nie tylko samych dobrych stron. To bardzo ważne.

NAZYWAM SIĘ JACEK GRUSZCZYŃSKI, jestem współwłaścicielem
Pracowni Register.

Dołączyłem do biznesu żony, ponieważ chciałem zająć się przygotowaniem gazetek i czasopism firmowych. W firmie, w której pracowałem, też miałem zajmować się publikacjami, ale zaczęto w niej kłaść większy nacisk na różnego rodzaju eventy niezwiązane z mediami, co przestało mnie cieszyć i dlatego zdecydowałem się odejść. Troszkę się obawialiśmy, czy podołamy, ale to były czasy niskiego ZUS-u dla Agaty, niskich kosztów stałych i na tyle dużej liczby zleceń, że strach był niewielki.

Od początku staraliśmy się podejmować decyzje razem, oczywiście Agata miała więcej do powiedzenia, bo miała więcej doświadczenia w tym, co wtedy robiliśmy. Na pewno trochę się obawiałem, jak nam się będzie razem pracowało, ale żona jest tak fajną osobą, że wizja jej w roli szefa mi nie przeszkadzała. Z czasem poziom naszej wiedzy się wyrównał.

Nie mam między nami tarć o władzę. Czasami zdarzają się o konkretne decyzje, ale mamy prawie rozłączne kompetencje i różnych klientów, więc nie wchodzimy sobie w drogę – choć czasem musimy rozdzielić czas pracowników między prowadzone przez nas projekty, co bywa trudne. Nasza współpraca zwykle wychodziła naturalnie, tak więc nie bałem się „powrotu“ Agaty do firmy po urodzeniu Adasia, momentami go wyczekiwałem.

Pracownia Register to duże wyzwanie, bo prowadzenie firmy nie jest łatwe. Było prościej, jak byliśmy mniejsi. Teraz koszty, zobowiązania oraz odpowiedzialność za



Agata, Jacek i Adaś Gruszczyńscy

współpracowników sprawiają, że tych obowiązków jest więcej i nie zawsze są one miłe. Bywają dni, kiedy zajmuję się wyłącznie organizacją pracy, nie mając czasu na tę pracę, którą sprzedajemy klientom – czyli projektowanie i składanie magazynów firmowych czy redagowanie tekstów. Zachęcające jest jednak to, że coraz więcej obowiązków staram się delegować, a mimo to świat się nie wali! Delegowanie pracy jest dość powszechnym problemem wśród osób prowadzących firmy takiej wielkości, jak nasza – uczyć się tego, a szkolenia w ramach projektu „Firmy rodzinne” zdecydowanie mi pomogły.

Chciałbym, żeby nasza Pracownia była stabilną, rozpoznawalną firmą, która nie będzie ani korporacją, ani agencją reklamową. Chciałbym, by nasi pracownicy byli zaangażowani w życie i rozwój firmy i starali się ją ulepszać na każdym kroku. Zależy mi też na tym, byśmy pomimo pracy w dość zwariowanej branży, jaką jest pogranicze marketingu, PR-u i reklamy, zachowali równowagę pomiędzy obowiązkami zawodowymi a życiem prywatnym. Wierzę, że to jest możliwe.

Tyle razy słyszałem: „Chcesz założyć własną firmę – idź do korporacji, zobacz, jak tam działa twoja branża”. To dobra rada. Brakuje mi takiego doświadczenia – szczególnie bycia „po drugiej stronie”, jako nabywca usług, które obecnie sprzedaję. Czasem zastanawiam się, czy gdybym je miał, to czy łatwiej by mi się ofertowało dużych klientów? Mając też „korporacyjne” korzenie, łatwiej jest odgadnąć, jakich usług mogą poszczególne firmy potrzebować w przyszłości, a które my moglibyśmy dostarczyć, by być dla nich atrakcyjnym i konkurencyjnym partnerem.

Nie mieliśmy świadomości bycia firmą rodzinną. Nabieramy jej teraz, tak naprawdę dzięki temu programowi. Do tej pory to się raczej z tym kryliśmy, bo wiadomo, mąż,

żona, jakiś *gescheft* w garażu prowadzą. A teraz powoli w nas rośnie duma z tego, że robimy to razem, i że firm takich jak nasza jest w Polsce znacznie więcej. Staramy się budować swoją markę – zarówno od strony wizualnej, jak i od strony obsługi klienta. Wielu naszych kontrahentów nigdy nie widzieliśmy, oni nie byli w naszym biurze, a my u nich – dlatego tak ważne jest, by na zewnątrz wyglądać jak profesjonalna, dobrze zorganizowana firma. Cały czas nad tym pracujemy i doskonalimy procedury obsługi klienta. Boję się jednak, że cały nasz wysiłek może pójść na marne, jeśli klient (lub potencjalny klient) zacznie przykładać do nas swoje stereotypowe myślenie o firmie rodzinnej jako wspomnianym wcześniej garażowym interesiku – czymś, co jest gorsze tylko dlatego, że u sterów ma męża i żonę. Sądzę, że na tym polu jest dużo do zrobienia dla Stowarzyszenia jako organizacji, a także dla każdej firmy rodzinnej, która ma takie obawy lub doświadczenia.

Poprzez projekt „Firmy rodzinne” mogliśmy dogłębnie przeanalizować nasz biznes. Chciałbym, by było jeszcze więcej możliwości wymiany naszych doświadczeń. Ja jestem pragmatyczny, lubię konkrety, potrzebuję takiego networkingowego spotkania, gdzie po prostu siadamy, rozmawiamy o swoich problemach i o tym, jak je rozwiązać. Mam nadzieję, że lukę tę wypełnią comiesięczne spotkania małopolskiego koła Stowarzyszenia, które powstało na zakończenie projektu szkoleniowego. W jego skład wchodzi firmy z Małopolski – nazwaliśmy się „Krakowiacy i Górale” i co miesiąc spotykamy się po to, by właśnie wymieniać doświadczenia. Każdy z nas ma bowiem ogrom wiedzy, która może przydać się innym.

Lubię być w firmie i lubię pracować. Moje codzienne obowiązki to organizacja pracy firmy, sprzedaż, administracja oraz czasem projektowanie i skład. Zdecydowanie najbardziej lubię jednak planować, wymyślać nowe gałęzie, które można zacząć eksploatować, czyli, jak ja to mówię, nowe biznesy. Tak naprawdę to już w liceum miałem raz na tydzień inny pomysł na biznes (część z nich nadal zamierzam zrealizować). Żona zrobiła pierwszy krok, zakładając firmę, więc działamy w Pracowni, ale mam przecucie, że na niej się nie skończy. Nadal mam nowe koncepcje (choć już rzadziej niż co tydzień) i taki specjalny czerwony zeszyt, w którym wszystkie je notuję. Kiedyś pewnie wydam książkę „500 pomysłów na biznes”, która stanie się bestsellerem. Zaplecze wydawnicze już mamy!

Aż do udziału w programie szkoleniowym wydawało mi się, że jesteśmy z żoną specyficzni, bo do wszystkiego podchodzimy bardzo optymistycznie i z dużym dystansem, podczas gdy wszyscy wokół narzekają. Podczas zjazdów okazało się jednak, że te cechy pasują do praktycznie każdego z uczestników!

W Agacie cenię jej optymizm i odwagę, bo trzeba było ją mieć, żeby rzucić się na głęboką wodę z założeniem firmy jeszcze na studiach. Denerwuje mnie przywiązywanie

zbyt dużej wagi do błahych spraw. Na pewno ona w naszej firmie reprezentuje racjonalne, zdroworozsądkowe, analityczne myślenie, które mnie sprowadza na ziemię, bo ja za bardzo fruwać w obłokach (choć w życiu prywatnym jest dokładnie odwrotnie). Ona jest takim twardo stąpającym po ziemi członkiem zespołu, a ja takim, co to najchętniej, by z 15 sroczek za ogon pottrzymał. Ale dzięki temu, że się złapało te 15 sroczek, to teraz jest z czego wybierać, myśląc o rozwoju. Uzupełniamy się.

Małgorzata Zawadka, Jacek Gruszczyński, wrzesień 2011

Oficjalnie o firmie:

Pracownia Register Agata Gruszczyńska: jednopokoleniowa firma rodzinna działająca od 2006 roku w branży wydawniczej, z siedzibą w Krakowie.

Zakres działalności: projektowanie i skład gazetki firmowych o dowolnej tematyce), custom publishing (kompleksowe przygotowanie gazetki firmowej, pomoc w redagowaniu artykułów, pisanie tekstów na zamówienie, wykonanie i edycja zdjęć, kreacja, druk), skład książek, projekty okładek. Pracownia projektuje i składa w oparciu o uznane tradycje typograficzne i zgodnie z zasadami sztuki edytorskiej. Przy okładkach łączy autorską ilustrację odręczną z grafiką komputerową.

www.pracowniaregister.pl

ROŻEK BROKERS GROUP

Z rodziną najbezpieczniej

NAZYWAM SIĘ BERNARD ROŻEK, jestem właścicielem kancelarii brokerskiej.

Zacząłem się wiosną 1993 roku, kiedy podjąłem decyzję o prowadzeniu własnej działalności. Firmę zarejestrowałem 24 kwietnia, więc akurat obchodzimy jej osiemnastolecie. Pierwszą fakturę wystawiłem na niecałe dwa złote, a w minionym roku nasz obrót wynikający z przypisu składek wyniósł prawie sześć milionów.

Kancelaria mieści się w Sandomierzu, z dodatkowym oddziałem w Tychach. Niemal wszystkie większe inwestycje w Polsce na jakimś etapie – czy projektowania, czy wykonawstwa – są obsługiwane przez Rożek Brokers Group. Co roku odnotowujemy rozwój na poziomie ok. 20%. Razem ze mną od 10 lat pracuje moja synowa Barbara, dzięki czemu wiem, że firma nie zamknie się wraz z moim odejściem na emeryturę. Wiem, że moi pracownicy mają perspektywę pracy, a klienci pewność, że będą nadal obsługiwani.

Wcześniej pracowałem jako inżynier budownictwa lądowego. Byłem pierwszym, który wykonywał w Polsce podkłady pod nawierzchnie tartanowe, jako jedyny byłem w stanie wykonać zbiornik elektrowni Porąbka Żar – na szczycie góry Żar, zarządzałem budową układu komunikacyjnego Huty Katowice. Odpowiedzialność i hart zdobyte na pierwszych liniach jednych z najtrudniejszych inwestycji w kraju przeniósłem na swoją brokerkę.



*Bernard Rożek z małżonką,
Barbarą Staśkiewicz-Rożek*

Odszedłem z budownictwa, bo wtedy w Polsce to były lata, kiedy nastąpiło zamrożenie działalności inwestycyjnej dużych obiektów i do roku 1995 nic się nie budowało. Nie mogłem czekać, aż kiedyś będzie dobrze, więc postanowiłem rozpocząć działalność, która pozwoliłaby mi na bieżąco podejmować samodzielne decyzje, wykształcić się i wejść na rynek.

Jak zaczynałem, zawód brokera w Polsce nie istniał. Jesteśmy pokoleniem, które wprowadziło takie kancelarie. To, że zająłem się ubezpieczeniami, było przypadkowe. Ale wszystko w życiu zaczyna się od przypadku.

Na początku roku 1993 na uroczystości rodzinnej spotkałem jednego z kuzynów, który był wykładowcą na Uniwersytecie Śląskim.

- Jasiu, co słychać, jak żyjesz?

- Świetnie.

- Jak możesz świetnie żyć jako pracownik uczelni?

- Wiesz, kiedyś poszedłem do teścia, żeby mi pożyczył na potrzeby domowe, a on powiedział, że sam mam zarobić. Dodał, że pensje na uniwersytecie są małe, więc może ubezpieczyłbym jakiś zakład?

- Jasiu i można z tego wyżyć?

- Można, Bernard, całkiem dobrze.

To mi wystarczyło. Podjąłem decyzję o rozpoczęciu takiej działalności, bo wiedziałem, że będę pomocny ludziom i że będę się w tym mógł realizować. A jak się coś robi z wiarą w sens swojej pracy, to efekt finansowy przyjdzie.

Zacynałem sam. Ponieważ firma była prowadzona pod moim nazwiskiem, postanowiłem, że najpierw muszę zdobyć uprawnienia wielu towarzystw ubezpieczeniowych w Polsce, żeby znać ich warunki i jako agent móc polecać towarzystwo, którego oferta będzie najlepiej odpowiadała potrzebom danego klienta. Zdobyłem pełnomocnictwa ośmiu towarzystw i mogłem powiedzieć każdemu właścicielowi firmy: - Nie ma jeszcze w Polsce brokerki, ale ja ciebie będę reprezentował i z pełną odpowiedzialnością wybiorę na rynku to, co będzie najbardziej przydatne twojej firmie.

Rozpocząłem we własnym domu, próbując, jak na tak zwanych szcurach laboratoryjnych, na ile ta moja usługa będzie komuś przydatna. W budownictwie ryzyko jest ogromne. Czy to związane z zatrudnieniem, czy z wykonaniem konstrukcji, i ochrona jest niezbędna. Mówiłem więc klientom, że ja rozeznam ryzyko, znajdę na nie lekarstwo i jak będzie chciał, to wybierzemy ubezpieczenie, dzięki czemu nie będzie musiał korzystać z usług agenta danego towarzystwa powtarzającego jak mantrę, że ich usługa jest najlepsza pod każdym względem. W tamtym czasie ubezpieczenia były traktowane jak dodatkowy podatek. Każdy płacił i miał jakąś polisę, tylko nie daj Boże, by coś się stało, bo pieniędzy i tak nie dawało się wyciągnąć.

Polisa to jest kontrakt pomiędzy klientem a towarzystwem, które przyrzeka, że spełni wszystkie oczekiwania klienta, ale te obietnice zawsze są mgliste i tak opisane, by mało kto co rozumiał. W rozmowach z klientami po pierwsze zawsze zamieniałem język ubezpieczeniowy na język komunikacji międzyludzkiej, po drugie znałem problemy, o których rozmawiałem, bo sam ich doświadczyłem, nadzorując budowy. To umacniało moją wiarygodność.

Przychodząc do towarzystw, mówiłem, żeby pokazały mi swoje warunki, ale jak kupię ubezpieczenie dla swojego klienta, to też będę pilnował, by były odpowiednie wypłaty odszkodowań.

Miałem podpisywane umowy i na ubezpieczenie i na likwidację szkód. To się różniło od tego, co było na rynku, bo po pierwsze agent sprzedawał oferty tylko jednego towarzystwa, a po drugie – w chwili nastąpienia szkody nie miał już nic do powiedzenia, a moja kancelaria – tak. Usługa była innowacyjna.

Potrzebowałem dziewięciu miesięcy od czasu rozpoczęcia działalności, by wykupić pierwszą reklamę w gazecie. Napisane było: „Inżynier Bernard Rożek...”, potem wymienione były pełnomocnictwa, godziny urzędowania, telefon, adres.

Po roku okazało się, że sam już nie daję rady, ponieważ ludzie chcieli ze mną rozmawiać. Wynająłem pomieszczenie w Sandomierzu, zatrudniłem dwie osoby i rozczęliśmy. To były czasami drobne sprawy, do niektórych dopłacałem, ale w taki sposób budowałem markę. Na miejscu, w firmie, robiłem ocenę ryzyka, zwracałem uwagę na BHP, warunki pożarowe, zabezpieczenia przed kradzieżą – tego też nikt wcześniej nie robił.

W roku 1997 pojawiła się możliwość zdania egzaminów brokerskich i od tego czasu reprezentujemy już tylko interes klienta.

10 lat temu moja synowa, Basia, przyszła do mnie i pyta: – Tato, powiedz mi, co ty robisz? Nie ma większej frajdy, jak możliwość przekazania wiedzy najbliższym. A kto jest bliższy niż rodzina? I Basia mówi: – Wiesz co, a może ja ci zrobię jakąś ofertę?

I od tego momentu pracuje w firmie. Jest znacznie lepsza ode mnie i mam do niej pełne zaufanie. Muszę powiedzieć, że po jej przyjeździe do firmy dostałem ogromnego „powera”, bo dało mi to pewność, że jest następne pokolenie, które poprowadzi firmę zgodnie z filozofią, którą zaszczyliłem. Basia to rozwija, wiem, że dobrze. Myślę, że przez to jesteśmy szczęśliwsi.

W zeszłym roku Sandomierz został zalany powodzią. Tragedia niesamowita, trauma ludzka straszna, zastanawiałem się, jak pomóc poszkodowanym? Najprościej było iść do sklepu, kupić łóżka, materace, rozdać, ale doszedłem do wniosku, że zrobimy coś innego. – Powiedzcie burmistrzowi, każdemu człowiekowi, który jest zalany, że jeżeli ma jakąkolwiek polisę ubezpieczeniową, niech przychodzi do mnie – zarządziłem w kancelarii.

I ludzie zaczęli przychodzić. Powiedzieliśmy im, że, po pierwsze – to, co zrobimy, będzie nieodpłatne. A po drugie – że wyrwiemy z towarzystw ubezpieczeniowych wszystko, co gwarantują ich polisy. Osuszenie jednego budynku kosztuje 20 tys. złotych, a po naszej interwencji doszło do osuszenia 50 budynków! Bez nas ci ludzie nigdy by tego nie otrzymali. Trzeba było oszacować koszty, przeanalizować każdą polisę, złożyć papiery. I nam nie dało się wciskać ciemnot, bo zwykłym ludziom od razu by odpisali, że się „nie należy”. I ci ludzie, wdzięczni, przychodzili z podziękowaniami: – Panie, pan mi pozwolił na normalne życie, mam sucho, mogę wyremontować dom, mam jakieś pieniądze.

Nam ta akcja też przyniosła korzyści. Po pierwsze, tak bardzo pozytywną energię, którą we wdzięczności ludzkiej dostaliśmy, a po drugie – wielokrotne wartości profesjonalne. Moi pracownicy zweryfikowali formy i warunki ubezpieczeń, jak wygląda prowadzenie odszkodowań, nabyli nowe umiejętności, zdobyli pewność w tym, co robią. Pomoc ludziom zawsze się zwraca. Jak nie od razu, to w najmniej spodziewanej chwili.

Mam dwóch synów: Antoniego i Michała. Antoś i jego żona mieszkają z nami w jednym domu. Są to dwa oddzielne mieszkania, ale od chwili, gdy się tam sprowadziliśmy, życie obu rodzin toczy się we wspólnej kuchni. Przez ostatnie osiem lat Antoś u siebie chyba nawet wody nie zagotował.

Oboje są lekarzami, mają dwoje dzieci. Moja małżonka też jest lekarką. Przy naszym domu w Sandomierzu są dobudowane biura i gabinety. Parter części usługowej to siedziby medyczne, a piętro to moja kancelaria.

Drugi syn, Michał, mieszka w Tychach, a Basia, czyli mój wspólnik z kancelarii, jest jego żoną. Mają trójkę dzieci. Michał jest po prawie i ekonomii, maturę zdał w Stanach Zjednoczonych. Pracuje w towarzystwie ubezpieczeniowym AXA – jako szef na południową Polskę, zajmuje się ryzykiem związanym z odpowiedzialnością cywilną dużych podmiotów gospodarczych. Jesteśmy umówieni, że dopóki ja będę mógł prowadzić firmę, to będę ją prowadził z Basią, ale jak Michał będzie potrzebny, to też do nas przychodzi. Na razie kształci się w tych najlepszych gremiach ubezpieczeniowych w Europie.

Moja żona jest ordynatorem oddziału kardiologicznego w Sandomierzu. Dobrze, że mamy różne zawody. Jak małżonkowie mają ten sam fach, to pewne sprawy zawodowe, konfliktowe, przenosi się do domu. Poza tym, jak ktoś jest lekarzem, to jest nim 24 godziny na dobę. Musi być osoba, która tego lekarza obsługuje. Żona nie wie, co to jest PESEL albo PIT. Jeżeli ktoś potrzebuje jej numeru konta czy REGON – przekazuje telefon do mnie. Cała księgowość i wszystkie sprawy z nią związane są prowadzone u mnie w firmie.

Ona jest lekarzem z powołania. Sama utworzyła oddział kardiologii, któremu teraz szefuje, sama wykształciła siedmiu kardiologów. Jest to największy taki oddział w szpitalu powiatowym wykonujący zabiegi, których brak w innych szpitalach. To jest efekt

jej pracy i odpowiedzialności. Ale jest to także efekt naszego życia rodzinnego. W naszym związku zaufanie jest bezcenne. To dzięki niemu każde z nas może się realizować.

Jeden syn poszedł w mamę, drugi w tatę – tak wyszło. Ponieważ małżonka, robiąc specjalizacje medyczne, była praktycznie poza domem, nauczyliśmy się doceniać każdą minutę spędzoną razem. Jej wyjazdy z Sandomierza do Warszawy zawsze odbywały się z płaczem. Jechała długo, autobusami – to były inne czasy, nie jak dziś, szybko, samochodem – i myśmy starali się tak zrobić, by w momencie, kiedy matka wracała do domu, wszystko było super. Te małe dzieciaczki razem ze mną gotowały, piekły, smażyły. Żona przyjeżdżała zmartwiona, że czegoś tam nie przygotowała, bo szkolenia były organizowane szczególnie w okresach przedświątecznych, w centrum medycznym, a tu wszystko kupione, napieczone, żeby się cieszyła, żeby nie czuła, że czegoś nam brakuje.

W rodzinach moich chłopaków też teraz jest taka atmosfera, że z tych robionych dla siebie drobiazgów układa się zasadnicze życie. Oni zostali przygotowani do bycia uczynnymi, życzliwymi ludźmi, którzy potrafią chcieć coś zrobić. To dlatego jak Michał w pewnym momencie powiedział, że chce pojechać do USA, by tam skończyć szkołę, a miał 16 lat, to mu pozwoliłem. Miałem do niego zaufanie. Pojechał w ramach wymiany międzynarodowej do trzeciej klasy. Był tam 10 miesięcy, zdał maturę i wrócił. Jego koledzy zdali dopiero do klasy maturalnej, a on już poszedł na prawo i ekonomię w Katowicach. Mógł zostać w Teksasie, bo kilka uczelni proponowało mu stypendium, ale powiedział, że chce wracać do Polski.

Ja pochodzę ze Śląska, z rodziny wielodzietnej. Było nas pięcioro rodzeństwa. Ojciec zmarł, jak szedłem do drugiej klasy szkoły podstawowej. Mama ciężko pracowała i wszystkich nas wykształciła w ogromnej biedzie. Każdy musiał wszystko robić sam, od małego nie było problemu ani z pracą fizyczną, ani z dopilnowaniem siebie. Chodziliśmy do szkoły podstawowej równolegle ze szkołą muzyczną, bo to było wtedy „godne śląskie wykształcenie”.

Przez dwa lata po maturze nie mogłem pójść na studia ze względów politycznych i te dwa lata pracowałem fizycznie jako ślusarz przy konstrukcji dźwigów w Mostostalu. Potem, już na studiach, w okresie wakacji zawsze pracowałem tam miesiąc czy dwa, by zarobić na czas nauki.

Kiedy studiowałem na Politechnice w Gliwicach, żona równolegle kończyła Akademię Medyczną. Spotkaliśmy się w duszpasterstwie akademickim u wielkiego autorytetu, żyjącego do dzisiaj, księdza Herberta Hlubka. Na pierwszym naszym randkowym spotkaniu powiedziałem mojej przyszłej małżonce: – Słuchaj, ja się chcę z tobą ożenić. Już to był dla niej szok, ale ja dalej: – Co ci będę zawracał głowę chodzeniem, umawianiem, jesteś fajna, lubię cię, widzę, że masz wartości, będziesz moją żoną. Do dziś mi to wypomina.

Narzeczonymi byliśmy na ostatnim roku studiów. W czerwcu 1974 roku uzyskaliśmy dyplomy, a w sierpniu wzięliśmy ślub. Nie popierałem poprzedniego systemu politycznego. Pierwszy raz na wybory poszedłem dopiero w czerwcu 1989 roku. A mimo to w zakładach, w których pracowałem, zawsze pełniłem funkcje kierownicze. Byłem jednym z szefów Poznańskiego Przedsiębiorstwa Robót Drogowych, pełnomocnikiem ministra komunikacji od wszystkich firm drogowych na Śląsku. Ale chłopcy nam na Śląsku chorowali ze względu na zanieczyszczenie powietrza, więc postanowiliśmy przeprowadzić się do Sandomierza, gdzie mieszkamy do dziś.

Wczoraj, o godzinie 5 rano wyjechałem z Sandomierza do Tychów, widziałem się z Michałkiem, z wnuczetami, nawet ta kilkugodzinna obecność przy nich jest dla mnie wielką wartością. Dziś znów o piątej wyjechałem z Basią do Warszawy, spędzamy tu ze sobą czas zawodowo, na konferencji projektu „Firmy rodzinne”, ale też jesteśmy dla siebie. Rano odbyliśmy spotkanie w sprawach czterech bardzo ważnych kontraktów, w międzyczasie przyszły dwa inne, które jeszcze dziś muszę zaopiniować. Żona dzwoniła do mnie niedawno i mówi: – Co ty z tym twoim siwym łbem tak robisz? Dałbyś sobie spokój. Wiem, że ona w żartach to mówi, wie, że sobie nie dam spokoju i wie, że jestem potrzebny.

Moja żona jest osobą, która w każdej sytuacji staje za mną murem. Czy to w sprawie mojego zdrowia, czy atmosfery, czy decyzji podejmowanej również w sprawie otwarcia mojej działalności. Jak pierwsza faktura była na 1,80 zł, to ja nie miałem z czego żyć i przez pierwszy rok ona zabezpieczała nas finansowo. – Najwyżej ci nie wyjdzie, czym się przejmujesz? Po to jestem, by ci pomóc – powtarzała.

Na tym spotkaniu u księdza Herberta Hlubka, kiedy zobaczyliśmy się po raz pierwszy, rozmawialiśmy na temat książki Thomasa Mertona – myśliciela, mistyka. Rozważaliśmy to, o czym pisał: że nikt nie jest samotną wyspą, o potrzebie bliskości z drugim człowiekiem. To był czas, gdzie takich spotkań nie wolno było odbywać, nie można też było organizować obozów. A my wyjeżdżaliśmy razem, najpierw w Tatry, potem w Bieszczady. Współorganizowałem obozy bieszczadzkie od 1964 do 1972 roku. Byłem odpowiedzialny m.in. za reprezentowanie obozu na zewnątrz, bo oficjalnie nie mogło tam być księdza. To były wędrówki, modlitwy, dyskusje teologiczno-filozoficzne, tam tworzyła się grupa ludzi, którzy patrzą na świat innymi wartościami niż to, co wtedy było w Polsce. Na takich obozach świetnie poznawało się też drugiego człowieka. Tam połączyło się bardzo dużo ludzi, którzy do dziś są małżeństwami.

Na obozy jeździła także moja bardzo dobra koleżanka, Hanka. I ta Hanka wyszła za Adama, który też z nami jeździł. Jak wyjeżdżaliśmy z Zabrza do Sandomierza, to wiedzieliśmy, że Hanka i Adam mają dwie córki. I ciągle mieliśmy się spotkać, na każdą okazję przesyłaliśmy sobie życzenia, a czas płynął. Po powrocie Michała z USA moja

mama zafundowała całej dziewiątce swoich wnuków wyjazd z parafii w Zabrze do Taizé we Francji. W tym samym czasie z parafii w Katowicach pojechały do Taizé także córki Hanki i Adama.

Ja z żoną robiłem wtedy objazd po Europie samochodem. Byliśmy w Szwajcarii, stamtąd do Taizé niedaleko, a ponieważ jeden z siostrzeńców miał imieniny, to kupiliśmy tort i pojechaliliśmy ich odwiedzić. Trafiliśmy na jednego z synów mojej siostry, akurat miał dyżur w kuchni. Stał w takim wielkim fartuchu, ucieszył się na nasz widok i mówi, że jak się skończą modlitwy, to reszta przyjdzie na obiad. I faktycznie, zaczęła ta młodzież wylegać: Brazylijczycy, Hiszpanie, Grecy i nasze dzieciaki przychodzą, każde z miszką jedzenia, frajda wielka ze spotkania, a ja pytam Antosia: – Gdzie Michał? – Michał przyjdzie z Basią.

I faktycznie idzie Michał z talerzem, obok dziewczyna, witamy się i moja żona mówi: – Basiu, jaka ty jesteś podobna do Adama Gryłki. A Basia: – Bo ja się tak nazywam.

Tam było wtedy około 10 tysięcy młodzieży z całego świata. I wśród tej grupy mój Michał spotkał córkę Hani. O, proszę, aż mi łza poszła, jak sobie to przypominam.

Przyjeliśmy Basię jak swoją. Hanka też się cieszyła, że dostała takiego Michałka. Po roku wybrali się do USA, Michał pojechał odwiedzić swoją szkołę, równocześnie załatwił sobie pracę w Bostonie jako instruktor żeglarstwa, Basia została zatrudniona jako opiekunka do dzieci na wczasy w rodzinie. Była w Kalifornii, zarobili sobie trochę pieniędzy, potem się spotkali i objechali całe Stany Zjednoczone, przewożąc samochody, bo wtedy tylko benzyna ich kosztowała. Po powrocie do Polski było spotkanie rodzin i Michał mówi do Hani: – Ciociu, pozwolisz, że poproszę Basię o rękę?

W następnym roku, 8 sierpnia 1998 roku wzięli ślub. I teraz Basia prowadzi ze mną naszą kancelarię.

Nie, nie bałem się, że praca nas poróżni. Jeżeli człowiek jest życzliwy, to nie wchodzi w rachubę, by się poróżnić czy coś narzucić. Ja powiedziałem od początku, że mogę z nią razem pracować pod warunkiem, że ona odnajdzie w tym siebie i poprowadzi dalej. Na szczęście tak się stało i teraz planujemy sukcesję.

Rodzina jest chyba dla mnie najcenniejszą wartością w życiu. Czymś, co ma największy sens. Wszystko przemija – jest czas pracy, czas zabawy, czas koleżeństwa, ale zostaje się z rodziną. Jestem zwolennikiem domów wielopokoleniowych, rodzin wielodzietnych. Nie miałem możliwości mieć więcej dzieci, bo i przeprowadzka, i warunki zawodowe, i nauka, ale jak budowałem dom, to chciałem, by to był dom spotkań. Raz do roku staram się robić spotkanie rodzinne, żeby tych 40 czy 50 osób, które przyjadą ze Śląska, mogło się tu zobaczyć. Ale już ten mój sandomierski dom jest za mały. Jakiś czas temu kupiłem okazjnie obory w Bieszczadach. Są to trzy duże pomieszczenia na dwóch hektarach. Jedną z obór adaptuję w tej chwili na apartamenty, żeby każda rodzina

miała swój, żebyśmy mogli się spotkać przy ognisku, pobawić, odpocząć, jechać na narty czy w lecie pochodzić po górach.

Mój ojciec był naczelnikiem stacji w Katowicach. Mieszkaliśmy z rodzicami na granicy polsko-niemieckiej w Kończycach, to była ostatnia miejscowość przed granicą. Jako naczelnik, jeszcze przed wojną, mój tata był szycią. Jak Niemcy wchodzili, to najpierw po niego, i musiał uciekać. Jak Rosjanie weszli – też, bo inteligencja była wrogiem. A zmarł po pobycie w więzieniu za czasów stalinowskich. Nigdy nam nie opowiadał o swoich problemach, ale jako małe dziecko usłyszałem, jak mówił, że zna metody Niemców, zna metody Ruskich, ale takich metod, jak mają Polacy, to nie ma nikt na świecie. To mi utkwilo w pamięci. I straciłem przez to ojca. Mama była właścicielką sklepu i miała firmę handlową.

Po wojnie ojciec albo był w więzieniu, albo nie miał pracy, mama pracowała w spółdzielni usług komunikacyjnych. Zatrudnił ją człowiek, którego ojciec uratował w czasie wojny i mimo tego, że ojciec miał zakaz pracy, to on jego też przyjął za uratowanie. Tata został zamknięty, ponieważ pomagał żołnierzom AK. Sąsiedzi przyszli z nową władzą i go zabrali. Siedział w zakładzie w Bytomiu, wrócił wykończony psychicznie i fizycznie. Przyszedł siwiutki, a miał wcześniej kruczoczarne włosy. W krótkim czasie zmarł na zawał serca.

Nie, nie ma u mnie nienawiści za niego, bo to nic nie daje. Jeżeli ktoś był przestępcą, to powinien go rozliczyć sąd. Jeżeli go sąd nie dopadł, to zostaje z własnym sumieniem. Nic również nie daje, jeżeli się będziemy babrać w bagnie i będziemy kogoś obmawiać. Można tylko zrobić kolejną krzywdę. Bo nie znamy okoliczności, nie znamy warunków, w jakich ten człowiek w coś popadł, albo nie znamy uczciwej opinii zewnętrznej. I również nie wiemy, jakbyśmy my się zachowali w danej sytuacji. Daleki jestem od oceniania, mając równocześnie własne wartości, według których staram się żyć. Dzieciom wpajałem pewnego rodzaju prostolinijność. Po co mamy chodzić zaułkami? Czemu mam zostać z nieczystym sumieniem, wiedząc, że kogoś pomówiłem. Należy tak żyć, żeby robić dużo dobrego. Żeby po prostu nie było czasu rozpamiętywać, kto był kim. Dawne dzieje, dawne tragedie to już przeszłość. Ten, kto spowodował śmierć mojego ojca, już nie żyje i może za to odpowiada w takiej czy innej formie – nie wiem. Ale rozdrapywanie ran niczego nie daje.

Jestem najmłodszy z rodzeństwa. Mam jeszcze dwie siostry i brata. Drugi brat zginął na Miękusowieckim, podczas wspinaczki w Tatrach. Po śmierci ojca w 1957 roku, jak mama została sama, to w 1963 roku zginął jej syn. Niedawno mama skończyła 90 lat. Z tej okazji odbyło się spotkanie całej naszej rodziny. Zebrało się ponad 50 osób, w tym dwie córki, brat, ja, dziewięcioro wnuków, zięć, synowe, żony wnuków oraz prawnuczęta, których na dzień dzisiejszy jest 16, kapitalne spotkanie rodzinne.

Patrzyłem na nich wszystkich i myślałem, że życzyłbym sobie, by inni ludzie przeżyli tyle dobrego, co ja. Wiadomo, że nie zawsze jest gładziutko, stresy są ogromne, ale warto je ignorować.

NAZYWAM SIĘ BARABARA ROŻEK, jestem dyrektorem oddziału kancelarii Rożek Brokers Group w Tychach.

Podeszłam do egzaminów brokerskich i zdobyłam licencję, bo chciałam spróbować, choć nie miałam pewności, że zostanę w tym zawodzie. Akurat byłam po macierzyńskim, a w firmie, w której pracowałam, działa się coraz gorzej, więc stwierdziłam, że trzeba pójść gdzieś dalej. Zaczynanie od zera na swoim miało niewiele sensu, bo po co, jeżeli można zrobić coś razem? Spróbowałam pracy u teścia, zadziałało i wiem, że tu jest moje miejsce.

Mam troje dzieci, więc mogłoby być bardzo trudno godzić opiekę nad nimi z pracą, ale mam także męża, który po ojcu odziedziczył wiele dobrych cech, więc jest osobą chętną do pomocy w domu i bardzo jest za firmą. Pracuje w tej samej branży, bardzo dba o nasz wizerunek w środowisku, chce, żeby się nam wiodło, choć sam też ma odpowiedzialną, wymagającą mnóstwa czasu pozycję zawodową.

Mieszkamy razem z moimi rodzicami w jednym budynku, ale w osobnych pomieszczeniach. Bardzo nam pomagają, ale zatrudniamy nianię, więc nie jesteśmy sami i staramy się te nasze kochane dzieciaczki dobrze wychowywać. To jest dla nas najważniejsze, a wiadomo, że wychowanie dzieci nigdy nie jest proste.

Nasi rodzice – moi i męża, cała czwórka, znała się w młodości. Moja mama była dużo starsza od Bernarda, ale razem jeździli na wspólne obozy, a krzewione tam wartości spletały środowisko, z którego wyrosli, i oni potem te wartości przenieśli na grunt swoich rodzin. Dzięki temu ja i mój mąż, choć wychowani w innych miastach, wywodzimy się z bardzo podobnych środowisk. Jedyna różnica jest taka, że u nas nie było tych wartości związanych z przedsiębiorczością, bo mój tata jest programistą, zawsze pracował gdzieś na etacie. Moja mama, tak jak mama Michała, jest lekarką. Moja siostra, tak jak brat Michała, też jest lekarzem.

Może jako małe dzieci już się z Michałem widzieliśmy, bo te rodziny się z różnych okazji spotykały, oni byli Rożki, my – Gryłki. Potem oni pojechali do Sandomierza, my zostaliśmy w Katowicach. Nie wszystkie Rożki wyjechały do Sandomierza, mama i siostry Bernarda zostały w Zabrze i nadal spotykały się z Gryłkami. Gdy zabrzańskie



Barbara Rożek

Rożki zorganizowały wyjazd do Taizé i ta informacja dotarła do nas, to też pojechaliśmy. Potem się okazało, że Rożki sandomierskie również tam były i tak się poznaliśmy z moim mężem, Michałem.

Z wykształcenia jestem psychologiem. Po studiach pracowałam w psychologii biznesu, w doradztwie personalnym. Potem pojawiła się możliwość pracy w firmie handlowej, gdzie pozyskiwaliśmy dotacje, i skończyła się moja przygoda z psychologią.

Pracę u teścia pokochałam w chwili, kiedy zdałam sobie sprawę z tego, że nie potrafię być pracownikiem najemnym, tylko muszę być na swoim. Lubię też to, że codziennie dzieje się coś innego, do każdej sprawy – to nauka taty – podchodzimy indywidualnie, bo każda wymaga pochycenia się nad wszystkim od nowa, przeanalizowania i doprowadzenia do końca. Nie wyobrażam sobie, żebym mogła robić coś innego. Nasza firma jest ceniona na rynku, nasze nazwisko jest znane, mamy dobrą markę w środowisku ubezpieczeniowym.

To ja teścia namówiłam na udział w projekcie „Firmy rodzinne”. Byłam zaskoczona, że się zgodził, co ciekawsze, ma z tego radość. On jest taki, że cokolwiek robi, to się w to angażuje w 100 procentach. Jest bardzo rzeczowym, twardo stojącym na ziemi facetem i bałam się trochę, że jak zaczniesz wchodzić w miękkie szkolenia, dywagacje, dyskusje, to szybko się zniechęci i usłyszysz: – W co ty mnie wpuściłaś? Ja tego nie chcę, nie mam czasu, jest praca, zajęcia. A on się zaangażował, ma doskonały kontakt z ludźmi. Może nie chce mi robić przykrości? Ale chyba nie, naprawdę mu się tu podoba.

Myślę, że nasza firma potrzebuje dobrego zarządzania. Nie jest źle, tak jak jest teraz, ale musimy się rozwijać w dobrym kierunku. Jakie będą nasze kolejne kroki? Kiedyś przyjęliśmy taką strategię, że to my musimy tę firmę prowadzić. Że wszystko zostaje w rodzinie, bo dla niej została stworzona. Ja też nie wyobrażam sobie, przynajmniej na razie, by w terenie był ktoś inny oprócz rodziny. Ale tak nie musi być zawsze.

Cieszę się, że w Tychach udało mi się rozwinąć Oddział Kancelarii, gdzie stworzyłam całkiem niezły zespół, choć czasami zastanawiam się, czy nie powinnam zarządzać bardziej twardą ręką, ale myślę, że to jest sprawa ewoluująca. Jestem osobą o miękkim sercu i jedną z rzeczy, nad którą pracuję, to „utwardzenie” podejmowanych decyzji, bardziej menedżerskie niż przyjacielskie zarządzanie zespołem. Zatrudniam trzy dziewczyny, które poza tym, że osiągnęły całkiem niezły poziom merytoryczny, świetnie się między sobą dogadują. Mamy z ojcem zasadę w firmie, której na razie się trzymamy, że zatrudniamy wyłącznie „świeżynki”, to znaczy osoby, które nigdy nie pracowały w branży ubezpieczeniowej i uczymy je od początku zawodu i fachu. To działa całkiem niezle i sprawia nam frajdę, że możemy przekazać wiedzę i nauczyć kogoś zawodu.

Oba zespoły, tyski i sandomierski, bardzo dobrze się ze sobą rozumieją, nie ma pomiędzy nimi żadnych spięć, co nas bardzo cieszy. Przez ostatnie dwa lata mieliśmy w naszym zespole jedną pracownicę, która niestety nie sprawdziła się w naszej firmie i musieliśmy się z nią rozstać. Ale ostatnio dowiedziałam się, że znalazła pracę, w której też zajmuje się ubezpieczeniami i niezle sobie merytorycznie radzi z tą tematyką. To jest dla mnie jakaś satysfakcja, że przekazaliśmy komuś wiedzę i dzięki pracy u nas pomogliśmy otworzyć komuś drzwi do dalszej kariery.

Jak zaczynałam pracę w Kancelarii, to, znając tatę, nie bałam się, że to nam popsuje relacje, ale bałam się, że mi się nie spodoba i wtedy byłoby mu przykro. Albo że nie dam rady i jakoś go zawiodę. Byliśmy wtedy z Michałem dwa lata po ślubie. Byłam młodsza, nie miałam dzieci, trochę inaczej patrzyło się na świat, na teścia. Nasze relacje zmieniły się od tego czasu. Są między nami większe więzi, nabraliśmy zaufania do siebie, bardzo się szanujemy.

Z teściem pracuje mi się bardzo dobrze. Myślę, że przede wszystkim dlatego, że on jest cudownym człowiekiem, który nigdy nie szuka konfliktów i zawsze patrzy na każdego pozytywnie. On ma niesamowitą łatwość nierobienia problemu z niczego. Jak ja mam jakiś problem, to on zawsze ma gotową receptę, jak z tego wybrnąć. A jak się zastanawiam, co się stanie, jak to zastosujemy, to słyszę: – Co się przejmujesz? To jest to najlepsze rozwiązanie, jakie może być. A jak pojawi się nowy problem – to znów go wspólnie rozwiążemy.

Nie wiem, jak on to robi. Czasami, jak są sytuacje konfliktowe z klientami, bo choćby nie wiem jak się człowiek starał, to nie da się ich uniknąć, ojciec zawsze tak potrafi

porozmawiać, że rozstajemy się w największej przyjaźni. No, może nie zawsze największej, ale sprawa jest rozwiązywana w pozytywnej atmosferze, klient jest zadowolony, zostaje z nami.

Bardzo dużo korzystam z doświadczenia ojca, z jego mądrości, ale wiem, że on nie może być moim jedynym doradcą w tych sprawach, bo dla niego większość rzeczy jest oczywista. Pocieszam się, że z czasem też nabiorę takiej pewności siebie i zaufania do własnych ocen.

Małgorzata Zawadka, kwiecień 2011

Oficjalnie o firmie:

Kancelaria Brokerska Rożek Brokers Group: istniejąca od 1993 r. dwupokoleniowa kancelaria brokerska, z główną siedzibą w Sandomierzu oraz biurem w Tychach.

Zakres działalności: analiza, ocena i zarządzanie ryzykiem w danym przedsiębiorstwie, sprecyzowanie właściwego zakresu ochrony ubezpieczeniowej, negocjacje odpowiednich warunków ubezpieczenia. To także wyjaśnienie i doradztwo w kwestiach warunków i zakresu ubezpieczenia oraz prowadzenie likwidacji szkody. Rożek Brokers Group deklaruje gotowość sporządzenia dla każdej firmy rodzinnej, która się zwróci do ich kancelarii, bezpłatnego audytu ich polis ubezpieczeniowych.

kancelaria@rozek.pl, tychy@rozek.pl

SĄDECKI BARTNIK

Miód, natury cud

NAZYWAM SIĘ JANUSZ KASZTELEWICZ, jestem właścicielem firmy Sądecki Bartnik.

Moja przygoda z pszczołą zaczęła się w V klasie podstawówki. Wtedy to moja, świętej pamięci, mama kupiła jedną rodzinę pszczelą od naszego sąsiada, byśmy mieli miód na cele lecznicze. W domu się nie przelewało, była nas trójka rodzeństwa, mama zajmowała się gospodarstwem, ojciec był kolejarzem, ciężko pracował, a miód był dla nas bardzo cennym produktem. Sąsiad, pan Stanisław Jurkiewicz, pomógł przy pierwszej rodzinie, potem stworzył drugą, trzecią, a mnie zaczęło to coraz bardziej interesować. Sprawilem sobie sitko do przesiewania mąki, którym osłaniałem twarz, do tego koc na głowę i podglądałem pszczoły. Pożyczałem też od pana Stanisława specjalistyczne książki oraz numery miesięcznika „Pszczelarstwo”.

Po skończeniu VII klasy poszedłem do liceum do Grybowa, bo wszyscy tak szli, ale rok później, w tajemnicy przed rodzicami napisałem list do dyrektora technikum pszczelarskiego w Pszczelej Woli koło Lublina, że chciałbym się tam uczyć. Do dziś pamiętam artykuł, w którym przeczytałem o tej szkole, że: „Młodzież ze śpiewem na ustach wraca po zajęciach praktycznych, zmęczona, ale zadowolona”. Dyrektor mi odpisał, iż chętnie widzą u siebie uczniów o zainteresowaniach pszczelarskich, ale do drugiej klasy przyjąć mnie nie mogą, bo jest tam już 48 osób. Pokazałem list w domu, mama stwierdziła: „Rób, jak uważasz”, a siostra, która była wtedy studentką w Krakowie, wzięła list i pojechała



Janusz Kasztelewicz

do tego dyrektora. Po spotkaniu z nią kazał mi przyjechać za tydzień. Plątałem się po tej Pszczelej Woli, aż w końcu trafiłem – okazało się, że na egzaminy do pierwszej klasy. Pamiętam ułamek piętrowy na tablicy, choć nie wiem, czemu do Technikum Pszczelarstwa trzeba było to rozwiązać. Coś napisałem, potem wszyscy szli płacić za egzamin po 20 złotych. Ustawiłem się w kolejce, a pani w sekretariacie pyta:

- Coś ty za jeden?
- Kasztelewicz.
- Nie ma cię na liście, idź do dyrektora.

Wchodzę, dyrektor podniósł okulary:

- Z kim przyjechałeś?
- Sam.

Popatrzył na mnie chwilę, po czym pokazał mi wykres ula kontrolnego na wadze. Bo podczas sezonu pszczelarskiego codziennie wieczorem waży się taki ul. Jak w ciągu dnia pada deszcz, to pszczoły zjadają zapasy i jest minus na wadze, a jeżeli przybytek kilograma, dwóch, to jest dobrze. Na szkolnym wykresie było kilo osiemdziesiąt na plusie, powiedziałem, że to dobrze, dyrektor zakręcił telefonem na korbkę do żony i mówi: - Zosiu, za chwilę przyjadę z takim chłopcem, pokażesz mu, z czego ma się uczyć, żeby nadrobić przez wakacje botanikę i zoologię.

Po wakacjach zdałem zoologię, ale nagozałążkowe i okrytozałążkowe mi się pomieszały i botaniki nie zaliczyłem. Na szczęście pani Zosia Wawrynowa, która uczyła tego przedmiotu, umówiła się ze mną, że co tydzień będę u niej zdawał kolejną partię materiału. W ten sposób nadrobiłem zaległości i od razu poszedłem do drugiej klasy. Cztery lata minęły błyskawicznie. W pokoju mieszkaliśmy w pięciu i obiecywaliśmy sobie, że jak skończymy szkołę, to założymy wspólną pasiekę na tysiąc rodzin, ale potem każdy poszedł w swoją stronę. Ja udałem się do Poznania studiować w Akademii Rolniczej na, jak to się mówi: „najbardziej zdolnym wydziale rolnym”, bo tylko tam oferowano specjalizację z pszczelarstwa.

Na pierwszym roku studiów uparłem się kupić pasiekę pod Poznaniem. Mama musiała na to wziąć kredyt (3 tysiące złotych w Banku Spółdzielczym) i zakupiłem 40 rodzin. Próbowałem ciągnąć na dwa fronty, ale się nie dało, więc koledzy pomogli mi zapakować nowe pszczoły do wynajętego samochodu ciężarowego i wraz z całą pracownią przywiozłem je do Stróż.

Od tego czasu każde wakacje spędzałem przy pszczołach, a w maju i czerwcu, jak jeszcze były zajęcia na studiach, to moje listy do domu składały się głównie ze wskazówek typu: „Mamo, w tym i w tym ulu zrób to, a w tamtym to tak i tak podoglądaj”. Tekstów typu „Kochane pieniążki przyslijcie rodzice” nie było, bo dość szybko sam zacząłem zarabiać.

Jeszcze gdy byłem w technikum w Pszczelej Woli, za pierwsze pieniądze zarobione przy budowie wybiegu dla świń, czyli bardzo ambitnie, kupiłem aparat fotograficzny Smiena 8. A że byłem pupilkiem profesora Wojtockiego, który uczył chemii i przetwórstwa produktów pszczelich, to II, III i IV klasę spędziłem z nim w szkolnej ciemni fotograficznej, którą się opiekował. Dzięki temu szybko zacząłem chałturzyć jako fotograf. W Akademii Rolniczej też od razu trafiłem do ciemni, więc można powiedzieć, że przez cały czas swojej edukacji byłem bardziej fotografem niż pszczelarzem, a studentem dopiero na trzecim miejscu.

Na studiach to już był prawdziwy przemysł. Fotografia dawała pieniądze na utrzymanie, satysfakcję samodzielnego zarobku i była fajnym stylem życia. Robiliśmy tak zwane „tabla”, czyli książeczki oprawiane w płótno, w których były fotografie wykładowców, budynki uczelni, poszczególne wydziały oraz studenci. Nasze tabla wręczał dziekan podczas ceremonii rozdania dyplomów. Co rok dostawało je jakieś 200–300 osób – każdy podchodził, odbierał, więc chciał też mieć zdjęcie z tej ważnej chwili. Potem były bale absolutoryjne i po takim weekendzie mieliśmy 3–4 tysiące zdjęć do obróbki w ciemni. Jak na zdjęciu było pięć osób, to szło pięć zdjęć, jak było ich dziesięć – to sprzedawaliśmy dziesięć fotografii. Świetny biznes, wielka frajda, jednak pszczoły pozostały moją główną miłością. Kiedy kończyłem technikum, miałem u siebie osiem rodzin pszczelich. Kończąc studia, już zarządzałem pasieką liczącą 70 rodzin i te rodziny czekały na mnie w Stróżach. Zapisując się na podyplomowe studium pedagogiczne, przedłużyłem sobie życie studenckie jeszcze przez rok, by posiedzieć w ciemni. Na roku było 20 osób, w tym 18 dziewcząt, więc fajne towarzystwo. Dwa egzaminy zdałem, dwóch nie zdążyłem i dyplomu nie mam, ale nauka tam dała mi umiejętność kontaktu z grupą, przemawiania na szerszym forum i bardziej otworzyła na ludzi. Liczyłem na to, że jak pójdę w teren do pracy to będę wiedział, jak rozmawiać z pszczelarzami.

W roku 1975 ostatecznie powróciłem na Ziemię Sądecką. Na początku podjąłem pracę w Spółdzielni Ogrodniczo-Pszczelarskiej w Nowym Sączu. Przyszedłem tam, można powiedzieć, jako specjalista: 70 rodzin pszczelich, magister z poznańskiego i ma kontakty (na spotkania zapraszałem znajomych z całej Polski), więc od razu byłem, mimo gówniarzowatego wyglądu, dość doceniany. Dwa i pół roku pracowałem na etacie, po roku zostałem wybrany na prezesa Wojewódzkiego Związku Pszczelarzy w Nowym Sączu. Większość działaczy związku była dużo starsza – rolnicy, nauczyciele, jeden działacz partyjny – razem tworzyliśmy zarząd działający od Zakopanego po Gorlice.

W towarzystwie był też ksiądz Henryk Ostach, który był inicjatorem budowy Domu Pszczelarza w Kamiannej. Uzyskaliśmy aprobatę na budowę w komitecie wojewódzkim Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej, zakasaliśmy rękawy i w ciągu trzech lat w czynie społecznym dom został wybudowany. Ksiądz jako pierwszy rzucił ideę budowy

Domu Pszczelarza, a ja jako pierwszy ją podjąłem. Jeździłem po okolicach, namawiałem pszczelarzy z całego województwa: – Przyjeżdżajcie, budujemy, to dla nas... Pracowaliśmy w błocie, wtedy nie było takich urządzeń jak dziś, więc sami mieszałyśmy beton, wylewaliśmy i tak dalej. Kiedy budynek był gotowy, ksiądz Ostach został wybrany prezesem Polskiego Związku Pszczelarskiego w Warszawie i wtedy orzekł, że to, co zostało wybudowane w Kamiannej, ma być własnością Polskiego Związku Pszczelarskiego. Poczuliśmy, że to niesprawiedliwe i postawiliśmy twardo, że owszem, Dom Pszczelarza ma służyć całej pszczelarskiej Polsce, ale jest lokalną własnością i powstał konflikt. Potem przez lata były procesy, sądy, podziały. Nasze poróżnienie się z księdzem odbiło się na całej pszczelarskiej Polsce.

Dziś mogę powiedzieć, że ta potyczka sprawiła, że Bartnik wygląda, jak wygląda. Bo wcześniej przez cztery lata to niczego innego nie widziałem, tylko myślałem o działalności społecznej w Kamiannej. Kopniak w nos nieźle mnie otrzeźwił do skupienia się na pracy dla siebie. Na szczęście związek przetrwał, przemianował się na Karpacki Związek Pszczelarzy. Po 23 latach prezesury w związku kilka lat temu już nie dałem się wybrać po raz kolejny. Stworzenie Bartnika Sądeckiego w takiej postaci jak dzisiaj to nie przelewki i już nie ma czasu, by zbyt mocno udzielać się społecznie. Jestem prezesem honorowym, a związkowi przewodzi Stanisław Kowalczyk z Nowego Targu.

Jeszcze przed tym nieporozumieniem, w roku 1977 polski rząd w akcie poparcia rolnictwa ogłosił program wspólnego użytkowania maszyn. Dwóch–trzech rolników mogło na kredyt kupić kombajn i wspólnie go użytkować. Utworzyliśmy z dwoma kolegami Zespół Pszczelarzy Nowosądeckich Bartnik. To byłem ja, Jasiu Rząca oraz Stasiu Dudziak z Piwnicznej. Każdy z nas był odpowiedzialny za produkcję ogrodniczą i każdy miał swoje pszczoły. A ponieważ temat pasiek pochłaniał nam najwięcej czasu w rozmowach, to wpadliśmy na pomysł, by zwolnić się z pracy etatowej i założyć biznes. Stasiu się wycofał, a z Janem Rzącą utworzyliśmy pasiekę na 400 rodzin. Dzieliliśmy samochody, przyczepę, wspólne środki do produkcji, żartowaliśmy sobie, że tylko żony są osobiste. Akurat były to czasy bardzo intensywnych przemian w polskim pszczelarstwie. Pojawiły się nowe trendy – pakowanie produktów, sprzedaż bezpośrednia, wykorzystywanie innych produktów pszczelich, czyli pyłku, mleczka, wosku, propolisu i przetwarzanie ich na kosmetyki, odżywki, granulaty.

To wszystko rodziło się w Krakowie, a my, produkując prywatnie, od początku w tym ruchu uczestniczyliśmy.

Komuna Kasztelewiczów z Rżącami przetrwała 12 lat, a jej koniec akurat zbiegł się z momentem upadku komuny w Polsce. Nasze pomysły na rozwój zaczęły coraz bardziej odbiegać od siebie, w końcu po szczerej rozmowie nastąpił męski podział pasieki na dwie części i każdy poszedł w swoją stronę. Jan Rząca z małżonką poszli w kierunku

przetwarzania wosku na politory do drewna i kamienia, ja z małżonką Anną przejęliśmy nazwę Sądecki Bartnik i zaczęliśmy słoikować miód.

Akurat był to czas, w którym powstawały pierwsze targi zdrowej żywności. Prekursor tej idei, lekarz medycyny, pan Jacek Roik z Tarnowa, zaczął je organizować u siebie w mieście. Pamiętam dzieciaki na targach z wielkimi torbami chrupek, miody, chleby razowe, wody mineralne, otręby – to wszystko było wtedy wielkim przebojem. Zaczęły powstawać sklepy ze zdrową żywnością i myśmy się na ten szal załapali. Sam wozilem żukiem do Sopotu, do Łodzi miody już z naszymi etykietami – proste, jednokolorowe – i to było tworzenie obecnego rynku. W pierwszym roku działalności zasłoikowaliśmy 12 ton miodu, potem 50, 100, 150, 500, 1000...

Od ładnych kilku lat nasz udział w rynku to ponad 1500 ton miodu rocznie.

Najpierw słoikowaliśmy w domu, potem były kolejne rozwiązania, a od trzech lat działa zakład konfekcjonowania i rozlewu miodu w specjalnie przystosowanym do tego budynku. Na tak wielką inwestycję porwaliśmy się po wizycie audytorki, która po obejrzeniu tego, co wtedy mieliśmy, rzekła: – Panie gospodarzu, bardzo mi się tu podoba, ale ja pana firmy nie mogę zatwierdzić jako dostawcy do Carrefoura, bo w tym miejscu krzyżują się drogi, co jest niezgodne z przepisami.

To był moment decyzji o inwestycji na 6 milionów złotych. Z tego otrzymaliśmy 2,5 miliona refundacji z Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, czyli tak zwane fundusze unijne.

Rozlewnia to ósmy budynek, który pojawił się w ciągu 10 minionych lat w kompleksie Bartnika. Murowany, pomalowany na żółto, ma około dwóch tysięcy metrów powierzchni użytkowej. Tu znajduje się laboratorium, w którym badamy zawartość wody w miodzie, przewodność elektroniczną, kwasowość i hydroksymedyzofural, by mieć pewność, że miód nie jest stary, że ktoś nie dodał sztucznego i że pszczelarz go za mocno nie podgrzał. Badamy wskaźniki pokazujące, że miód jest postacią żywą i zawiera najlepsze dla ludzkiego organizmu enzymy, wykonujemy analizę pyłkową oraz sprawdzamy, czy pszczelarz nie stosuje leków dla pszczół. Miód przychodzi w beczkach, potem kierowany jest do komory dekrystalizacyjnej. Żeby go zasłoikować, musi być podgrzany do temperatury 35–40 stopni. Gdy staje się płynny, badamy go, filtrujemy, a gdy laboratorium stwierdza, że wszystko jest ok – słoikujemy. Potem zakręcarka, etykietarka, zgrzewarka i miodek jedzie do sklepów ze zdrową żywnością, polskich hurtowni, sieci handlowych, trochę do Anglii, Irlandii, Chicago, czyli po świecie, za Polakami. Miło jest słyszeć, jak ludzie wracają z Kanady czy USA i mówią: – Janusz, widziałem tam miody Bartnika.

W zakładzie mamy też hurtownię oferującą wszystko, co potrzebne do prowadzenia pasieki, czyli ule, ich wyposażenie i narzędzia do pracy, jak podkurzacze, szczoteczki,

dłuta, sita do miodu, podkarmiaczki, ubrania dla pszczelarza, kraty ogrodowe. Mamy tu też leki i pożywki dla pszczoł oraz literaturę, którą wydaje działające od 15 lat wydawnictwo Sądecki Bartnik. Są to poradniki, jak prowadzić pasiekę, albumy fotograficzne i historyczne popularyzujące naszą szlachetną profesję. W tym roku wydaliśmy album „Nie bójmy się pszczoł”, a w ubiegłym roku trzytomowe dzieło „Bajki, fraszki i aforyzmy o pszczołach” (w jednym tomie zebraliśmy 1500 przysłów). Pan Krzysztof Klich w Nowym Sączu odpowiada za skład i przygotowanie do druku, ja mu daję zdjęcia, dyskutujemy i w ten sposób już wydaliśmy ponad 30 książek. Jest to mój sposób kontynuacji pasji fotograficznej. To, co się kocha, zawsze jakoś da się połączyć.

O naszym życiu osobistym, rodzinnym to małżonka wszystko powie.

Muszę przyznać, że nie jestem tak spokojny, jakby się może wydawało. W ogóle z pszczelarzem wytrzymać nie jest łatwo. Bo on widzi pszczoły, a nie widzi swojej drugiej połowy. Przychodzi maj, czerwiec, miesiące godowe, to pszczelarz idzie do pszczoł, a nie do dziewczyny. Wytrzyma tylko taka, która to rozumie.

Zaraz po studiach ożeniłem się z Gabrielą. Mieszkaliśmy w Starym Sączu, mamy wspaniałego syna, Przemysława. Dziś to 34-letni chłopak, obecnie mieszka w Cambridge w Anglii. Ale Gabriela, lekarz medycyny, nie wytrzymała ze mną długo i wyprowadziła się do Torunia. Ja tu pozostałem i przez kilka lat znów byłem wolny. Przystałem już wtedy pracować w Spółdzielni Ogrodniczej, ale raz w tygodniu pełniłem dyżury jako prezes Związku Pszczelarzy. Przyjeżdżali do mnie wtedy pszczelarze z województwa po różne porady. I pewnego razu pojawiła się także miła, młoda studentka, która szukała danych do pracy magisterskiej pod tytułem „Pszczelarstwo na terenie podkarpackiej bazy sadowniczej”. Udzieliłem jej informacji, a nawet obwiozłem po województwie, by na własne oczy wszystko zobaczyła. Potem panna Anna odbywała u nas w Bartniku miesięczną praktykę studencką. Jej wujek był liczącym się pszczelarzem w Jędrzejowie i zaraził ją tym bakcylem. Maturę i pracę magisterską pisała z pszczoł, potem odbyła praktyki u nas, a po kilku latach zawarliśmy związek małżeński. Mamy dwóch wspaniałych synów, Tomasza i Krzysztofa.

Anna była krakowianką, ale nietypową. Już sparzony jedną wielkomiejską dziewczyną, torunianką, początkowo miałem wiele wątpliwości. Byłem chłopakiem z odzysku, a kiedy się dowiedziałem, że u Anny w rodzinie jest ksiądz profesor wykładający historię na tamtejszej uczelni katolickiej, to już w ogóle zwątpiłem. Ale ona miała pasję do tego, co ja, była dociekliwa, odważna, miała własne pszczoły, co było bardzo inspirujące, więc nie chciałem odpuścić. A teraz to jest mój chodzący urząd skarbowy, którego drobiazgowość jest dla mnie czasem trudna, ale wszystko scala.

Uzupełniamy się z Anią. Połączyły nas los i pasja. Od tych 20 lat ostro wspólnie działamy. Najpierw były to prace w pasiece przy produkcji mleczka, pozysku pyłku, wspólne

wyjazdy, coraz więcej pomysłów, z roku na rok tych czynności przybywało... A teraz jesteśmy niewolnikami tego, cośmy stworzyli. Bo gdy była sama pasieka, to jak się we wrześniu pszczoły zakarmiło i otuliło do zimy, to do lutego miał człowiek czas wolny. Wyjeżdżałem sobie wtedy a to na Kubę, a to do Wietnamu, z księdzem Ostachem do Rzymu, do Francji. A jak zaczęliśmy słoikować miód, to wszystko się skończyło. Miody spożywa się od września do Wielkiej Nocy. Latem ludzie piją piwo, wody mineralne i grillują. Dopiero jak na jesieni zaczynają się kłopoty ze zdrowiem, to sobie przypominają o miodzie. Więc jak pszczoły idą spać, to my wchodzimy w sezon sprzedaży – słoikowanie, banki, umowy, negocjowanie warunków z sieciami. Zimą przychodzi okres grypowy, sprzedaż jeszcze rośnie, a na wiosnę znów się zaczynają pszczoły.

Jakby tego było mało, to w 2000 roku zachciało mi się nabyć od pana Bogdana Szymusika z Krakowa jego zabytkowe ule. Miał już 87 lat i kiedyś mówi: – Panie Januszu, stworzyłem Muzeum Historii Pszczelarstwa Polskiego, ale ani syn, ani wnuk się tym nie interesują, jak pan tego nie weźmie, to pójdzie na zmarnowanie.

Kupiłem całą kolekcję i wszystko zostało przywiezione do Bartnika. Trzeba było przeprowadzić konserwację, naprawić ubytki i zaplanować ekspozycję na terenie Bartnika. W kolekcji było też sporo drobnego sprzętu pszczelarskiego: dłuta, siatki, podkurzacze, uliki weselne, skrzynki. Z inicjatywy małżonki pobudowaliśmy dwa obiekty wystawiennicze i tam to zostało ułożone. Tak powstały skansen i muzeum. Zaczęli przyjeżdżać turyści, oglądać: – Panie gospodarzu, to gdzie możemy wypić kawę?

To był impuls do tego, by pobudować restaurację Bartna Chata. Miała być mała, wyszła duża. To po roku dobudowaliśmy do niej salę konferencyjną, by można było robić różne imprezy. I znów: – Panie Kasztelewicz, zrobilibyśmy tu wesele, ale jest 30 osób do przenocowania. Więc powstały dwa hoteliki na 50 osób. Tu znów muszę podziękować Ani, że ochrzciła je „u Babci Marysi”, na cześć mojej mamy.

Maria, czyli moja mama, zakończyła swoją edukację na trzeciej klasie szkoły podstawowej. Ale miała wielką intuicję, kobiecą zaradność. I chyba przekazała te swoje geny na trójkę dzieci – wszyscy pokończyliśmy studia, mamy dobrze poukładane życia. Siostra była nauczycielką biologii, wyszła za mąż za górniką, dziś oboje są na emeryturze, często nas odwiedzają. Brat jest profesorem na AGH w Krakowie, a ja, z niczego, stworzyłem Bartnika.

Bartnik to mój życiowy sukces. Nie ma w Polsce drugiej takiej firmy. Mamy duże pasieki, hodowlę matek, prowadzimy sprzedaż i słoikowanie miodu, mamy działalność wydawniczą, filmową, edukacyjną, turystyczno-hotelarską oraz skansen, który ukazuje nasze korzenie i historię. Do tego bierzemy udział w imprezach międzynarodowych i krajowych, sami co roku od 20 lat w pierwszy weekend lipca organizujemy tu Biesiadę u Bartnika. Niektórzy piszą nawet, że jest to największa impreza pszczelarska

w kraju. Przewija się przez nią kilkanaście tysięcy gości. Jesteśmy firmą, która ma już swoją pozycję. A teraz trzeba zakasać rękawy i chyba jeszcze ciężiej pracować. Żeby to utrzymać i żeby kwitło.

Często spotykam się z pytaniem: – Janusz, po co ci te pszczoły? Bo sam handel miodem byłby pewnie bardziej opłacalny. Ale od pszczoł wszystko się zaczęło. A jak na wiosnę zaczynają się budzić, rodzina się powiększa, w ulikach weselnych huczy, matka się czerwi, powstają pierwsze plastry, wszystko się organizuje, rozwija... to bardzo wciąga. Nawet przez chwilę nie myślałem, by z tego zrezygnować. Pragnę kontynuacji. Chciałbym, żeby rynek był normalny, żeby można było uczciwie, rzetelnie działać. Żeby dobrze przejść sukcesję i żeby nasi synowie przejmowali od nas coraz więcej odpowiedzialności. Naszym szczęściem jest to, że Krzysztof i Tomasz, którzy zawsze nam bardzo pomagali, pracują z nami i chcą tu zostać. Mam wielką nadzieję, że obaj przejmą po nas wszystko. A póki mnie będą tolerowali, to zawsze będę gdzieś im tam te swoje trzy grosze wciskał.

NAZYWAM SIĘ ANNA KASZTELEWICZ. Z wykształcenia jestem geografem.
A z pasji i też trochę z wykształcenia pszczelarką.

Jako młoda dziewczyna nigdy nie myślałam, że moje życie tak się potoczy. Wychowałam się w Krakowie. Byłam umysłem ścisłym, chodziłam do klasy matematyczno-fizycznej. Mama jest lekarzem, pochodzi z Krakowa, tata jest elektrykiem, urodził się w Jędrzejowie. Tam też mieszkał mój stryj, który miał pszczoły. Tata jeździł mu pomagać, sam zaczął prenumerować prasę pszczelarską, a potem podrzucał mi ją koło łóżka. Zawsze dużo czytałam, temat zaczął mnie wciągać.

Miałam też świetną nauczycielkę od geografii, panią Gawlik. Potrafiła przygotować trójkę swoich uczniów do startu w olimpiadzie już w drugiej klasie liceum i ja byłam w tej trójce. Wśród tematów konkursowych znalazła się charakterystyka gospodarstwa rolnego pod względem środowiskowym, więc opisałam gospodarstwo pasieczne stryja. Przeanalizowałam je historycznie, geograficznie, z jakich roślin pożytkowych korzysta, jakie ma rasy pszczoł, jakie pozyskuje miody. Znalazłam się wśród laureatów olimpiady. Dzięki temu już w trzeciej klasie szkoły średniej, w czasach, gdy tak trudno było dostać się na studia, miałam wstęp na każdy kierunek geograficzny bez egzaminów.

Pracę maturalną z biologii też pisałam o pszczołach. Nie wiem, czemu tak mnie zainteresowały. Do innych zwierząt mnie nie ciągnie. A do pszczoł tak. I do roślin. Całymi dniami mogę grzebać w ziemi, sadzić, przycinać, pielęgnować. Kiedy miałam 17 lat,

dostałam od stryja moje pierwsze cztery rodziny pszczele. Sama sobie je przewiozłam na działkę do rodziców, Fiatem 125 p. Dwa ule jechały w bagażniku, dwa na tylnym siedzeniu.

Studia kończyłam interdyscyplinarnie – geografię na Uniwersytecie Jagiellońskim oraz eksternistycznie zdawałam egzaminy z pszczelarstwa na Akademii Rolniczej. Pracę magisterską też chciałam pisać o pszczołach, więc pan profesor Guzik, który zajmował się geografią rolnictwa, powiedział mi, że skoro jego doktorat był na temat sadownictwa w rejonie karpackim, a sadownictwo bez pszczół nie istnieje, to warto, bym napisała o pszczelarstwie tego rejonu. W trakcie badań terenowych do swojej pracy trafiłam do Karpackiego Związku Pszczelarzy i tak poznałam Janusza. Pamiętam, jak weszłam do biura związku, zapytałam o prezesa, jakaś pani na to, że bywa raz w tygodniu o takiej a takiej porze. To wracam za dwa dni, wchodzę i słyszę: – A którego pszczelarza to córka? Na to ja: – Żadnego, przyszłam w innej sprawie.

Dowiedziałam się, czego chciałam, wychodzę, idę na przystanek PKS do Krakowa, nagle patrzę, za mną jedzie samochód. Zatrzymuje się, szyba zjeżdża w dół i słyszę: – Czy mogę panią podwieźć? Myślę sobie: „Oczywiście, że nie, bo nie wsiadam do obcych samochodów”, ale jeszcze tak spojrzałam bliżej, a to pan prezes. Namyslił się, wyjechał, więc wsiadłam. Do Krakowa wróciłam dopiero na następny dzień, bo miał ambicję, by pokazać mi sądeckie pszczelarstwo i pojechaliśmy w teren do jego znajomych. Wtedy jeszcze nie patrzyłam na niego jak na mężczyznę, bo miałam chłopaka, z którym bardzo poważnie planowałam przyszłość. Ale przy pierwszym spotkaniu na pewno mi zaimponował. Był młodym człowiekiem jak na pszczelarza, do tego skończył Technikum Pszczelarskie w Pszczeliej Woli, o którym sama kiedyś myślałam, i Akademię Rolniczą w Poznaniu. To budziło szacunek. Romantycznie jeszcze nie drgnęło.

Jakiś czas później profesor Gałuszka, u której zdawałam pszczelarski egzamin, powiedziała, że dobrze by było, gdybym odbyła jakąś praktykę w pasiece i zaproponowała mi wyjazd do Bartnika. Kiedy pierwszy raz zobaczyłam Bartnika, to przede wszystkim pamiętam pasiekę, której wielkość przerastała moje najśmielsze oczekiwania. Była z pięć razy większa od tej, którą miał wujek, a już tamta była duża. I te pasieczyska w lasach – to tak głęboko wchodziło w duszę – przestrzeń, piękne miejsca, przyroda, potencjał kwitnących roślin.

To był rok 1984 – wszystko na kartki, miejsce na końcu świata, a jedyny telefon w okolicy – u Kasztelewiczów w domu. Drugi był na poczcie, trzy kilometry stąd, więc ludzie przychodzili stać w kolejce do Bartnika, jak chcieli dzwonić. Wokół same pola orne, a w domu – wszędzie, z wyjątkiem dwóch pomieszczeń, pszczoły. Cała piwnica to pszczoły, w miejscu, gdzie teraz mamy kilka pokoi, stała miodarka, ramki, wirowany był miód, pakowany w słoiki.

Zamieszkałam nad tym wszystkim w malutkim pokoiku na pięterku, który musiałam sobie wysprzątać, bo nie chciałam mieszkać z chłopakami. Dwaj praktykanci z Pszczelej Woli, którzy też tam w tym czasie przyjechali, zamieszkali w pokoju gościnnym. Po miesiącu praktyki wróciłam do Krakowa. Żadnych decyzji jeszcze nie podejmowałam, ale z tyłu głowy zaczęło kwitnąć, że to fajne miejsce i człowiek taki, który porywał.

Do tej pory w związkach to ja byłam siłą napędową, ja ciągnęłam swojego chłopaka, by zdawał kolejne egzaminy na uczelni, miałam pomysły, namawiałam. A z Januszem było tak, że coś sobie wyobraziłam, a to buch! Zrobione. Rozmawialiśmy, że fajnie byłoby coś tam zrobić, a na drugi dzień – już tak było. Okazaliśmy się pokrewnymi duszami. Zaczęło się rodzić uczucie.

Janusz miał skomplikowaną sytuację rodzinną. Był wcześniej żonaty. Miał syna, jego żona była tu lekarką, wszyscy ją znali. Poznaliśmy się dwa lata po ich rozstaniu, ale mimo wszystko było we mnie pytanie, czy ja czegoś nie rozbijam, czy dobrze robię? Kochałam go, bardzo mi imponował, ale cały czas był ten hamulec, czy nikogo nie krzywdzę i czy będę zaakceptowana w tym środowisku? Dlatego minęło aż sześć lat do decyzji o małżeństwie.

Zamieszkałam w Stróżach ze świadomością, ile tu trzeba będzie włożyć ciężkiej pracy i na ile pójść kompromisów. Mieszkaliśmy wspólnie z teściami. Janusz swej pasji poświęcał bardzo dużo czasu. I to też trzeba zrozumieć. Jak przychodzi lato i jest niedziela, to ja nie powiem: „Mężu, jedziemy na wycieczkę”, bo wiem, że trzeba iść do pszczół. A w grudniu po południu możemy jechać, gdzie chcemy.

Od samego początku wiedzieliśmy, że nasz los zależy od nas. Ludzie prócz tego, że się kochają, powinni się przyjaźnić i lubić, coś wspólnie robić. Majątek mnie nie ciągnął. To rzecz nabyta. Zresztą nie czuję się właścicielką, tylko gospodynią tego miejsca. Gdy rozpoczynaliśmy naszą wspólną drogę, przez ponad 20 lat w budynku mieszkalnym były dom, pracownia pasieczna, firma, biuro i... wszystko. W sobotę, jak kończyło się wirowanie albo słoikowanie miodu, to ja przez korytarz, łazienki, kuchnię szłam na kolanach i wosk zeszkrobywałam nożem z linoleum i desek. Potem od poniedziałku od 8 rano (a w sezonie pszczelarskim również w niedzielę) dom czekał na przyjscie pracowników.

Do roku 2004 jedynym miejscem w domu, gdzie nie wchodzili pracownicy, były dwa pokoje, w których mieszkaliśmy z dziećmi, i łazienka na górze. Wszystkie inne pomieszczenia, łącznie z kuchnią, były dla pszczół i firmy. Przez pierwszy rok wspólnej działalności prowadziłam księgę przychodów i rozchodów, mając małe dzieci, chorą teściową i wiele innych rzeczy na głowie. Były osoby do pomocy przy pracach fizycznych, w pasiece, przy słoikowaniu miodu, ale za tym wszystkim szły faktury, sprzedaż, umowy, telefony. Nie było kierowcy, więc Janusz rozwoził. Wracał o godzinie 22–23, padał na



O lewej: Tomasz, Anna, Krzysztof, Janusz Kasztelewiczowie

łóżko, dzieci spały obok, a ja z jednym pracownikiem, który mieszkał u nas w domu, ładowaliśmy samochód, by o godz. 5 rano mąż znów mógł wyjechać. Nie było telefonów komórkowych, więc jak jechał, to jechał, a ja tu musiałam sama funkcjonować...

W roku 1988 zaczęliśmy budować pracownię pszczelarską. Tam zamiast pszczół przemieśliśmy wszystko, co związane z konfekcjonowaniem miodu – dzięki czemu wreszcie nie baliśmy się kontroli sanitarnych. Po śmierci rodziców Janusza zlikwidowaliśmy gospodarstwo rolne, a pszczoły wynieśliśmy do dawnej obory. W domu zostało biuro. W sobotę, niedzielę klienci pukali z pytaniem, czy mogą kupić słoik miodu? Więc wybudowaliśmy sklepik „Miodowa spiżarnia”. Potem postanowiliśmy wyprowadzić biuro z domu. Nie dano nam zezwolenia na budowę, więc obok sklepiku wybudowaliśmy łącznik, że to niby jego rozbudowa, choć sklepik jest kilka razy mniejszy niż dobudówka. To był rok 2005 i od tego czasu mieliśmy dom dla siebie. Tylko zaraz się okazało, że trzeba inwestować w jeszcze większy budynek, bo tu, gdzie słoikowaliśmy miód, z momentem wejścia do Unii Europejskiej warunki sanitarne stały się niewystarczające. Wtedy Janusz powiedział, że powalczymy o fundusze unijne. Dostaliśmy część, ale to z kolei oznaczało wielkie kredyty. W ostatnim czasie powstały też muzeum pszczelarstwa, restauracja Bartna Chata, domy gościnne u Babci Marysi.

Janusz nie cierpi papierów, więc od początku na mnie spadła biurokracja. To też wynikało z podziału ról – jak mąż jechał w teren, to ktoś musiał zająć się papierami. Jak się do czegoś przymierzamy, to zawsze ja jestem tą z pytaniami: Czy nas stać? Jak damy radę? Oczywiście on nie wymyśla rzeczy, które są zupełnie z kosmosu. Czasami

tylko w moim przekonaniu niektóre są za wcześnie. Wiem, że postęp i innowacyjność to dziś jedyna szansa przetrwania, czasem tylko boję się, że galopujemy za szybko. Bo na kobiecie, oprócz spraw firmowych, zawsze jeszcze ciężą rodzinne, domowe, dla niej często ważniejsze.

Jak przychodziły momenty zwątpienia, to sobie mówiłam, że oboje mamy pracę, jesteśmy razem, dzieci są zdrowe i to jest najważniejsze, więc jakoś to będzie dalej. Bo niezależnie od firmy, pasji, pracy, zawsze przede wszystkim byłam dla dzieci. Ich potrzeby były dla mnie zawsze na pierwszym miejscu. Oboje z Januszem wiemy, że dobra rodzina jest największym kapitałem na przyszłość, więc staraliśmy się być z nimi jak najwięcej. Pisałam faktury z chłopcami na kolanach, braliśmy ich na różne spotkania, jechaliśmy samochodem, oni z tyłu spali.

Synowie uczestniczyli z nami jako małe szkraby w światowych kongresach pszczelarskich. Byli w Kanadzie w dużej pasiece, gdzie pierwszy raz zobaczyli, jak z pszczoł może żyć cała rodzina. Mamy takie zdjęcie: Janusz trzyma na ramieniu jednego z synów, śpiącego, a drugą ręką wita się z ministrem podczas ważnej rozmowy.

Bardzo ważne jest to, że dziś nasze dzieci chcą z nami współpracować, że widzą sens w tym, co robimy i widzą w tym siebie. Nasza pasja w jakiś sposób została im przekazana. I takie podejście do życia, że przeciwności są do pokonania, a nie są klęskami, z których nie można się podnieść.

Z rzeczy, którymi dziś zajmuję się w Bartniku, największą przyjemność sprawia mi kreacja tego wszystkiego od strony wizualnej, czyli dekoracja wnętrz, hoteli, Bartnej Chaty, muzeum, architektura przestrzeni, rośliny, drzewa. To, jak to dziś wygląda, pewnie jest zasługą moją oraz Franciszka Palki, naszego artysty.

Z jednej strony jest to moja chęć zatrzymania czasu, a z drugiej patriotyzm miejsca. Staralam się, by styl pasował do tego miejsca, więc jest to taki eklektyzm podbarwiony secesją. Trochę poczytałam, trochę jest to wynik zainteresowań etnograficznych wynikających z chęci, by wiedzieć, co nas otacza. Bo im dłużej jeżdżę po świecie, tym większe mam przekonanie, że powinniśmy hołubić i pokazywać to, co jest nasze. Tak samo z przyrodą. Żadnej egzotyki, tylko nasze jarzębiny, derenie, bzy, jaśminy, lipy. Ludzie do nas przyjadą po to, by zobaczyć tutejszą lokalność. Tym bardziej że przecież ona zachwyca.

Jako młoda osoba w najśmielszych snach nie przeczuwałam, że to wszystko tak się rozwine. Koleje losu spowodowały, że miałam ponadprzeciętne możliwości realizacji swoich pomysłów i uczestnictwa w różnych wydarzeniach w naszej dziedzinie. Do tego nasza chęć do pracy, umiejętność kreowania, podglądania, widzenia szans, które dają życie, doprowadziły do tego, co jest teraz. Życie nas inspirowało, a myśmy umieli to wykorzystać. Nigdy się aż tyle nie spodziewałam po sobie. Ani chyba nawet po Januszu.

NAZYWAM SIĘ TOMASZ KASZTELEWICZ, jestem młodym chłopakiem, więc nie wiem jeszcze, kim tak do końca jestem, ale wiem, że w przyszłości chcę być razem z bratem współwłaścicielem firmy naszych rodziców.

Jakoś tak samo się wyklarowało, że Krzysztof zaangażował się w pasiekę, a mnie bardziej interesują sprawy związane z częścią turystyczną, czyli restauracja, domy gościnne, część edukacyjno-muzealna oraz propagowanie pszczelarstwa wśród laików. Nasza działka turystyczna bardzo się rozwija. Klienci są zadowoleni, mamy w głowie kilka pomysłów, by coś tam jeszcze podokładać, uczymy się, jak robić to coraz lepiej. Lubię tę pracę. A do tego podoba mi się to, że da się tu tak wygospodarować czas, że można sobie wziąć urlop, kiedy samemu się go zaplanuje. Nie musi się być w biurze osiem godzin od poniedziałku do piątku i czekać na upragnione dwa tygodnie wolnego. Praca na swoim daje więcej wolności. Są miesiące, w których trzeba pracować za trzech, cały czas się o tym myśli, ale jest się panem swojego życia.

Myślę, że chciałbym, by moja przyszła żona pracowała tu ze mną, byśmy w przyszłości mogli działać razem. Widzę po rodzicach jak to jest, gdy dwoje ludzi dzieli swoje pasje, jak się wspiera, podpowiada, podtrzymuje na duchu.

Między mną a bratem jest półtora roku różnicy, ja jestem starszy. Z wyglądu i postury ja jestem jak mama, Krzysiek jest jak tata, a z charakteru – odwrotnie: ja jestem tatą, a Krzysiek mamą. Ja też lubię robić po swojemu, bez uzgadniania czy pytania o zdanie. Może dlatego mam czasem problem dogadać się z tatą, a z mamą się dogaduję. Krzysiek z tatą bardziej się różni charakterami, więc im łatwiej się ugodzić. No i dzielą swoją pasję, czyli pszczoły. Czasami się pokłóca, ale zawsze wypracowują wspólne zdanie i jakoś to idzie, pomiędzy mną i tatą czasem jest ostrzej. Może byłoby inaczej, gdybym poszedł bardziej w stronę pasieki?

Jakbym miał opisać swoich rodziców, to pierwsze, co mi przychodzi do głowy, to że są pracowici, oddani, sprawiedliwi. Tata lubi robić rzeczy po swojemu, mama rozmawia, ustala z pracownikami swoje decyzje. Tata nikogo nie pyta, tylko robi i jest albo dobrze, albo źle, ale tak ma być i koniec. On jest twarzą firmy, wizytówką na zewnątrz. Denerwuje się przed wystąpieniami, ale lubi przemawiać na szerszym forum. Mama tworzy zaplecze. Pomaga mu wymyślać plan wypowiedzi, ale sama nie lubi wypowiadać się publicznie.

Rodzice są dla nas wzorem. Każde ma jakieś małe wady, ale one nie mają znaczenia. Myślę, że dobrze nam się razem pracuje. Czasami wiadomo, jak są odmienne zdania, to się pokłócimy, każdy ma ciche godziny, ale nazajutrz rano już jest ok, działamy dalej.

Oni przeszczepili nam tę swoją pracowitość. Bo z tego, co ludzie mówią, to pracujemy od rana do nocy i nawet nie zawsze to zauważamy.

Pierwsze wspomnienia firmowe, które mam, to to, że w pokoju, w którym teraz mama ma swoje biuro, leżały stopy zgrzewek z miodami, dookoła domu stały beczki z miodem i wszędzie było pełno pszczoł. Nigdy z bratem się ich nie baliśmy. Latały w domu, wkoło domu, czasem też żądliły. Mamy takie fajne zdjęcia, a to z zapuchniętym okiem, a to z popuchniętymi wargami, uszami, ale dawaliśmy sobie radę. Miodu też nigdy nie miałem dosyć. Jem go regularnie, niezbyt dużo, ale wciąż miewam na niego ochotę.

To, że jesteśmy inni niż statystyczna polska rodzina, wiedzieliśmy od zawsze, bo od zawsze firma była w domu, pracownicy jedli z nami i pili kawę w naszej kuchni. Nigdy nie miałem pretensji do rodziców, że tak funkcjonujemy. Raczej uważałem, że było to fajne. Nie wiem, czy gorsze, czy lepsze od innych, ale nie wyobrażałem sobie, by było inaczej.

Wiadomo, że zawsze byliśmy troszkę innymi dziećmi. Firma dawała status wyższy niż przeciętna w okolicy, więc to było ok. Ale z bratem nigdy się nie wyróżnialiśmy, nie pokazywaliśmy ani nie czuliśmy, że mamy więcej. Wręcz nie mieliśmy różnych rzeczy, jakie mieli inni – na przykład motorynki. Mama za nic nie chciała się zgodzić i zawsze trzeba było jeździć na rowerze.

Odkąd pamiętam, pomagaliśmy rodzicom. Do szkoły szliśmy na ósmą, wracaliśmy i od razu była firma. Na początku to głównie bawiliśmy się tutaj, bo różne rzeczy się wymyślało z narzędziami pracy pszczelarza. Może w podstawówce jeszcze chodziliśmy sobie na rowerki, co nie było związane z Bartnikiem, ale gimnazjum, liceum, studia – to już cały czas tu coś robimy. Pierwszym moim dziełem dla firmy, jakie pamiętam, były ozdobne pieczęcie. Tata przywiózł silikonową formę do odlewu kółek firmy, ja podłapałem pomysł, mówię: – Tata, zamów mi takich dwadzieścia, wezmę воск, będę odlewał te kółeczka, będziesz to potem rozdawał, może w sklepiku da się sprzedać? Tata zamówił, odlewałem, chłodziłem, ale jakoś nie okazało się to wielkim przebojem i dość szybko padło.

Studiuję zarządzanie biznesem. Jestem w trakcie pisania pracy licencjackiej, chcę kontynuować magisterium i właśnie zastanawiam się, jaki to będzie profil. Oprócz mnie na studiach niewiele jest takich, którzy mają firmę rodzinną i prowadzą ją razem z rodzicami. Na roku to chyba nie ma nikogo takiego. Często widzę na zajęciach, że wiedza, którą wykładowca przekazuje nam teoretycznie, w praktyce wcale się nie sprawdza. On mówi, że by zrobił tak, taką metodą albo taką, a to całkowicie do tego nie pasuje. Można zrobić szybciej, prościej, metodami, które nie tylko znam, ale sam je testowałem w firmie. To, że żyję w firmie rodzinnej, ułatwia mi studiowanie, bo to, co czytam w książce, od razu mogę porównać do znanych mi przykładów, dzięki czemu wiedzę teoretyczną widzę

jakby głębiej. Jak mam egzaminy czy prace do napisania, zawsze staram się to robić na podstawie Bartnika. Bo wtedy mogę wszystko przeanalizować z każdej strony – właściciela, pracownika, szefa, menedżera, od góry do dołu – to dużo lepsze niż wymyślanie teoretycznych przykładów.

Moją pozycję w firmie chyba najprościej określić, jako syn właścicieli. Jak rodziców nie ma, to my ostatecznie decydujemy. Odpowiedzialności mamy podzielone – ja się nie wtrącam do pasieki, Krzysiek nie wtrąca się do turystyki. Może nie do końca zarządzam, ale jestem człowiekiem, który trzyma pieczę nad częścią turystyczną pod względem pomysłów, zarządzania, pilnowania spraw, które trzeba załatwić. Na co dzień współpracuję z mamą, są rzeczy, które robimy razem, ale są też takie, które sam koordynuję.

Najważniejsze dla mnie jest to, by mieć pasję i lubić to, co się robi. Jak widzę ludzi, którzy robią coś z przymusu, to się serce ściska. Wyczuwam, jaki dany człowiek ma stosunek do swojej pracy. I jeżeli on to robi, bo musi, to ja się tylko denerwuję. Myślę sobie: „Chłopie, po co ty się tu męczysz i mnie stresujesz?”

Za pięć lat chciałbym być po studiach, chciałbym, byśmy w firmie ustawili to, co nie jest jeszcze wyprostowane do końca, by wszystko gładko działało. Są to sprawy techniczne, organizacyjne, też kadrowe. Tak to fajnie wychodziło, że każde następne działania w Sądeckim Bartniku były konsekwencją poprzednich: najpierw była pasieka, potem konfekcjonowanie miodu i sklepik. Firma szła do przodu, tata kupił zabytkowe ule i powstał skansen. Przyjeżdżali goście, więc powstało muzeum, jako że chcieli coś zjeść, powstała Bartna Chata, jak zjedli, to chcieli też przenocować, więc powstały hoteliki i wszystko ładnie się rozrosło. Uważam, że nas to nie przeciąża, raczej dodaje sił. Mamy jeszcze dużo pomysłów w głowie, tylko nie ma czasu ich realizować. Więc chciałbym, żeby za pięć lat już były zrobione, by wszystko pięknie działało.

NAZYWAM SIĘ KRZYSIEK KASZTELEWICZ i jestem synem właścicieli gospodarstwa pasiecznego Sądecki Bartnik. Jestem studentem drugiego roku zarządzania w Krakowie i absolwentem Technikum Pszczelarskiego w Pszczelej Woli.

Można też powiedzieć, że jestem osobą, która dzięki temu, co zaobserwowała jako członek firmy rodzinnej, inaczej patrzy na świat. To znaczy, że po pierwsze – nie jestem nastawiony na korporacje, a po drugie, że nigdy nie było takiego momentu, bym nie miał pomysłu na siebie czy na swoje życie. Nawet jak byłem dużo młodszy, to tych pomysłów chodziło po głowie tyle, że nie starczało czasu, by je realizować. Wiem, czego

chcę, wiem, do czego dążyć. Uważam, że każdy powinien mieć wolność wyboru drogi życiowej, zdecydować się na to, co naprawdę chce robić. Ja od małego, jak się tu bawiłem, to zadawałem sobie pytanie, czy się w tym widzę?

Przez większość naszego dzieciństwa firma znajdowała się w domu. W pokoju, który teraz jest salonem do przyjmowania gości, była rozlewnia miodu, a więc słoiki, podgrzewanie, rozlewanie, palety, a tu, gdzie teraz mamy pięknie przykoszoną trawkę, podjeżdżała ciężarówka do załadunku towaru. W domu na piętrze był nasz pokój, łazienka, pokój do spania, a w trzecim pokoju już biuro. Kuchnia też niby nasza, ale i firmowa, i to było naturalne. Teraz może jakby pracownik wszedł do kuchni i zaczął sobie robić kawę, to bym się trochę zdziwił, ale kiedyś było tak, że jedliśmy obiad, obok dyskutowało pięciu pszczelarzy i wszystko było jak trzeba.

Działaliśmy z bratem w firmie cały czas – jak nie praca, to zabawa, wszędzie było nas pełno. Pomagaliśmy załadowywać beczki, nosiliśmy palety, kręciliśmy się, jak to chłopcy. Bardzo lubiliśmy jeździć z pracownikami starym żukiem do naszego magazynu miodu w Grybowie. A w lecie, w czasie wakacji, jak tata pracował w pasiece, też z nim jeździliśmy. Pamiętam, jak tata postawił nam w ogródku cztery ule, którymi mieliśmy się opiekować. Najpierw ambitnie, głównie Tomek, codziennie do nich zaglądaliśmy, ale po miesiącu zapał nam przeszedł i ule wróciły do pasieki. Pamiętam, że bardzo lubiłem, jak rodzice wieczorami rozmawiali ze sobą albo z gośćmi czy pracownikami o biznesie, a ja mogłem tego słuchać. Mama wysyłała do spania, człowiek poszedł na pięć minut do pokoju, a za chwilę wracałem i czaiłem się za drzwiami, by słuchać, jak rozmawiali o firmie, co zmienić, jakie są problemy. Bardzo mi się to podobało.

Nigdy nie miałem momentu, że dość mi było firmy. Miodu też nie. Zresztą tego miodu my aż tak dużo nie używamy. Co chwila trzeba go trochę smakować przy pracy, więc jak się go popróbuje w ciągu dnia, to człowiek nie przychodzi do domu i nie krzyczy: – Gdzie mój słoik z miodem? Ale przyznam, że dwa słoiki zawsze stoją u nas na stole i to chyba ja pilnuję, żeby tam były. Ostatnio regularnie używam pierzgi – to pyłek kwiatowy z miodem i jak codziennie to jem, to odporność organizmu jest większa.

Dla mnie przełomowym momentem był nasz wyjazd w 2004 roku do znajomych w Kanadzie, którzy prowadzą pasiekę liczącą 10 000 rodzin pszczelich. Gdy zobaczyłem takie ogromne gospodarstwo i jego funkcjonowanie, to zainteresowałem się pszczołami na poważnie.

Od sezonu letniego 2005 roku 95% wakacji już spędzałem, pracując w pasiece, a od 2–3 lat od ósmej rano jestem osobą, która ma tam wyznaczać działania. Konsultujemy to z tatą, ale bezpośrednie decyzje i nadzór nad wykonaniem to już zadanie należące do mnie. W pszczelarstwie jest taka reguła, że z punktu A do punktu B można przejść wieloma drogami, więc się z tatą spieramy, jak coś zrobić, ale zwykle tylko w kwestiach

technicznych. Można powiedzieć, że zacząłem zarządzać w pasiece, gdy miałem 19 lat. Wiedziałem, że jestem młody, więc starałem się podchodzić do tego jak najrozsądniej. Ułatwieniem jest to, że nasz zespół pasieczników też jest dosyć młody, więc nie jest tak, że zarządzam ludźmi, którzy mnie pamiętają od pieluch. Ale na początku był z nami pszczelarz, który zaczął u nas pracę, jak miałem 10 lat, i też bardzo dobrze nam się współdziałało.

Za pięć lat widzę się tu, gdzie teraz, tylko z większym doświadczeniem i wiedzą. Chcę zakończyć edukację studencką z mocnym kierunkiem zarządzanie, do tego rozwój własny, w ramach którego chciałbym jeszcze wyjechać, popracować gdzieś poza Bartnikiem, by nabyć doświadczenia.

W 2007 roku byliśmy z rodzicami na Światowym Kongresie Pszczelarskim Apimondia w Australii, gdzie poznaliśmy Polaka Andrzeja Wyszyńskiego, absolwenta Pszczelej Woli. Powstał pomysł, by pojechać, popracować i poznać australijskie pszczelarstwo. Trafiłem do Australijczyka – pszczelarza, który w regionie New South Wales ma największą pasieczną firmę rodzinną. Byłem tam przez 5,5 miesiąca i okazało się to dla mnie niezwykle pozytywne i inspirujące. Polecam wszystkim ludziom w moim wieku wyjazd w inne środowisko, do innego kraju, na inny kontynent, przynajmniej na jakieś pół roku, bo to niesamowicie poszerza perspektywę.

Nauczony przykładem rodziców nie boję się takich rzeczy, jak na przykład to, że gdy byłem w Australii i trzeba było pracować 36 godzin praktycznie bez przerwy, to było: „Dobra, jedziemy, bez problemu”. U mnie nie ma tak, że czegoś nie będę robił, bo za długo czy za ciężko. Jest problem do pokonania i trzeba to zrobić, to robię, żeby go nie było. Porównując się do moich rówieśników, to u niektórych słyszę: a to, że za ciężko, a to że za długo, a są rzeczy, na które po prostu trzeba się zawnąć i wykonać.

Opisać rodziców? Tata jest osobą, która ma wizję, patrzy daleko przed siebie, a mama, to mama – wszystkiego dogląda, do niej należą sprawy rodzinne, biurowe, także jest bardziej skrupulatna w biznesie. Bo tata to do przodu, na piątym biegu, a porządki trzeba zrobić na trzecim. Można powiedzieć, że z tatą w 80% rozmawiamy o pszczołach. Mamy odmienne zdania, ale się dogadujemy. Z mamą też bez problemu.

Życzę im sił i zdrowia, by mogli umacniać wszystko, co tu zbudowali. Chciałbym też tak się starać, byśmy przejmowali coraz więcej ich obowiązków, by oni mieli więcej czasu dla siebie, na odetchnięcie, na korzystanie z tego, co osiągnęli, bo mają go stanowczo za mało.

Pracuje mi się z nimi bardzo dobrze, z bratem tak samo. Nie ma między nami zawiści czy konkurencji. Może też dlatego, że działamy inaczej. Tomek nie interesuje się tym, co ja robię na co dzień, ja nie wtykam nosa w jego sprawy. Ustalają to z mamą. Oczywiście, jak to między rodzeństwem są jakieś drobniutki potyczki, jak byliśmy mali, to

się zdarzało, żeśmy się bili, ale jest między nami tak mała różnica wieku, że nie było tak, że jeden drugiemu musiał się opiekować czy jednemu więcej było wolno. Rodzice zawsze byli dla nas bardzo sprawiedliwi. Myślę, że jako rodzina nie wychodzimy ponad normę miłości i konfliktów. Możemy na sobie polegać, rozumiemy się, wspieramy, mam nadzieję, że zawsze tak będzie.

A dlaczego tak polubiłem pszczoły? Tego się nie da powiedzieć. Wyszło samo z siebie.

Małgorzata Zawadka, sierpień 2011

Oficjalnie o firmie:

Gospodarstwo Pasieczne Sądecki Bartnik A&J Kasztelewicz: dwupokoleniowa firma rodzinna działająca w branży pszczelarskiej, założona w roku 1973 w Stróżach koło Grybowa, na pograniczu Beskidu Sądeckiego i Beskidu Niskiego.

Zakres działalności: główną działalnością Bartnika jest rozlew i słoikowanie miodu, którego rozprawdza średnio 1,5 tys. ton rocznie. Bartnik to także pasieka na ponad 2,5 tys. pszczoł, hodowla matek pszczelich, skansen, muzeum, restauracja, hoteliki, dwa sklepy, farma zwierząt i wydawnictwo. Prowadzona jest tu także działalność edukacyjna dla szkół – warsztaty lepienia z wosku, lekcje historii pszczelarstwa i biologii. Co roku od ponad 20 lat w pierwszy weekend lipca w Bartniku odbywają się Dni Pszczelarstwa.

www.bartnik.pl

SIL-MACH

Nie ma rzeczy, której nie zrobią sami

NAZYWAM SIĘ MARIAN CHMURSKI, mieszkam w Zawierciu, jestem właścicielem zakładu produkującego systemy silosowe oraz piekarni.

Na wstępie chciałbym z pewną dumą powiedzieć, że wszystkie pączki wychodzące z cukierni Bliklego przechodzą przez nasze silosy. Silosy to są zbiorniki, w których przechowywane są materiały sypkie, najczęściej spożywcze, typu mąka, cukier, panierka czy też mleko w proszku.

Tak więc najbardziej są potrzebne w piekarniach, cukierniach bądź makaroniarniach. Mogą być silosy wewnętrzne i zewnętrzne. Produkowane są ze stali nierdzewnej, kwasoodpornej, zgodnie z wymogami Unii Europejskiej. W nowym panującym porządku nie ma już mowy o czarnej stali czy aluminium.

Firma Mach została zgłoszona do rejestracji gospodarczej we wrześniu 1980 roku. Na początku była to produkcja narzędzi rzemieślniczych. Wyrabiałem klucze francuskie, skrętne, dwugłówkowe, szwedzkie, płaskie regulowane oraz klucze nasadowe. Wszystko szło na eksport do krajów demokracji ludowej. Sprzedaż była fajna, prosta, do czasu kiedy zaszła słynna transformacja, czyli wejście premiera Balcerowicza i załamanie się rynku. Produkcja została zawieszona, bo nic nie mogło być dofinansowywane przez banki. Cała koniunktura zamarła, ale przecież trzeba było robić coś dalej.

Pojawił się pomysł, że jeśli nie ma czego sprzedawać, to warto zbudować piekarnię, bo chleb każdy zawsze będzie potrzebował i zjeść, i kupić. I tak się stało – po pozyskaniu



*Nina i Marian Chmurscy,
targi Polagra Food, Poznań 2003*

budynku z dawnego GS-u, bo w tym czasie GS-y wyprzedawały się ze swoich własności, w roku 1991 otworzyliśmy piekarnię, która funkcjonuje do tej pory. Interes od razu szedł dobrze, choć ani ja, ani żona nie znaliśmy się na wypieku chleba i wszystkiego trzeba było uczyć się od początku. Przy uruchamianiu piekarni przydały się moje możliwości mechaniczne. Park maszynowy, który miałem w warsztacie, wykorzystałem może nie w stu procentach, ale dzięki niemu przygotowałem wszystko szybciej niż tacy, którzy dostępu do takiego sprzętu nie mieli.

Gdy zaczynaliśmy, nie wiedziałem, że w piekarni bardzo ważną rolę spełnia magazyn mąki. Stanęliśmy przed koniecznością jego ulepszenia. Tym magazynem mogły być zbiorniki silosowe, bo jeśli powierzchnia w pomieszczeniu nie jest duża, ale za to wysokość odpowiednia, to można bardzo dużo produktu, np. mąki, zmagazynować w wysokich kontenerach.

Żona marzyła o takich zbiornikach. Pojechaliśmy na targi z myślą, by je kupić, ale ja zawsze miałem smykałkę do tworzenia i konstruowania, więc jak się im przyjrzałem bliżej, to doszedłem do wniosku, że sam mogę wykonać takie urządzenia. Ruszyłem, jak to się mówi, z kopyta i w krótkim czasie powstały zbiorniki, które do tej pory funkcjonują w naszej piekarni. Magazyny, które były za małe, zrobiły się teraz wystarczające, a mąka nie zalegała w workach, co zawsze niesie ze sobą ryzyko zagnieżdżenia się roductwa i szkód.

Oczywiście zaliczyliśmy parę wpadek, bo budowa silosów odbywała się bez żadnej dokumentacji, nikt nam nie doradzał, a jedynym sposobem była metoda prób i błędów. Nauka na własnych błędach sporo kosztuje, ale inaczej by człowiek niczego nie osiągnął.

Jak już nasze silosy zostały uruchomione i zobaczyliśmy, że wszystko działa, rodzina i znajomi zaczęli mnie namawiać, by wyjść z tym na rynek zewnętrzny. Żeby sprzedawać, trzeba było prezentować się na targach oraz w tygodniku „Piekarstwo”, który trafia do każdej piekarni. W 2001 roku zaliczyliśmy pierwsze targi Polagry w Poznaniu. Można powiedzieć, że odnieśliśmy sukces, bo posypały się zamówienia i to od takich naprawdę poważnych firm, więc nasza działalność mogła już ruszyć na poważną skalę. Pierwsze zamówienie zrobiliśmy dla liczącej się firmy pod Częstochową i do tej pory nasze silosy u nich działają.

Systematycznie mieliśmy zamówienia, a ze zmontowania każdego systemu wyciągaliśmy wnioski, dzięki którym mogliśmy się czegoś nauczyć, poprawić, robić jeszcze lepiej. Jeżeli były jakieś błędy, to minimalne, ale i takie trzeba było od razu eliminować. Szło nam coraz lepiej, w 2003 roku nawet zgłosiliśmy się do konkursu na najlepszy wyrób na targach w Poznaniu. Nie spodziewałem się tego, ale dostaliśmy złoty medal. Przyznaje go naprawdę szerokie gremium. Bardzo nam to pomogło, bo dało odpowiednią reklamę

i budowało markę. Tak więc dostawaliśmy coraz więcej zleceń. Wszystko fajnie się układało, bo w tym czasie już także wchodziła elektronika, którą niemal natychmiast mogliśmy stosować. Całym systemem silosowym mógł od razu sterować komputer, dzięki czemu nie bawiliśmy się już w żadne zastępcze sprawy, jak tradycyjne metody sterowania. I tak jest do dziś – systemy, które wykonujemy, są nieustannie doskonalone. Mamy sterowniki z ciekłokrystalicznymi ekranami i elektroniczne wagi o bardzo dużej dokładności. Mąkę czy inne materiały przesypane z mąkowitzu do ciastowni, gdzie jest wyrabiane ciasto, dostarczamy z dokładnością do 15 dekagramów na 150 kilogramów, z jednakową powtarzalnością.

Jeżeli mamy czasami jakieś zgłoszenia awarii, to zwykle jest to wina tego, w jaki sposób systemy te są używane. Wszystko powinno być stosowane i konserwowane zgodnie z dokumentacją, którą dostarczamy, ale niestety człowiek jest tylko człowiekiem i nie zawsze wszystkiego dopilnuje. Zwykle jest tak, że jak się w workach mąkę nosi, to ja-koś to idzie, nikt nie narzeka. Ale jak się założy silosy i od tych worków się odstąpi, to powrotu do nich już nie ma. Więc pojemniki nie mogą się psuć, bo jak trwa produkcja, to wszystko musi działać – zgodnie z powiedzeniem, że wszędzie może być wolno, ale w piekarni – zawsze się pali. Tak postrzegamy cały system i tak go przygotowujemy, by nie zawodził.

To, co robimy, będzie rozwijane. Teraz już wszystko podawane jest automatycznie, steruje tym komputer, który wszystko zapisuje. Pracownik, który jest w biurze, czy kierownik nie musi biegać na produkcję, bo wszystko widzi na ekranie. Cały czas staramy się też pozyskiwać środki unijne, a żeby je dostać, trzeba mieć dokumentację na innowacyjność. Ta innowacyjność, jak się ją wprowadzi, naprawdę usprawnia pracę.

Kiedyś silosy do zakładów spożywczych zamawiane były na końcu, według zasady, że najpierw kupuje się maszyny, które wykonują produkcję, a magazynuje się na początku w workach. W tej chwili jest to już inaczej postrzegane i dużo jest zleceń na nowe piekarnie, cukiernie, makaroniarnie, w których przed uruchomieniem produkcji montujemy potężne systemy składające się z 9, 10 zbiorników. Są tak wykonane, że z każdego zbiornika do każdego miejsca jest przesyłana mąka, która schodzi z nich do zera.

Każdy element, który potrzebny jest do wyprodukowania i zamontowania naszych silosów, wykonujemy we własnym zakresie i jesteśmy jedynym producentem tych urządzeń w Polsce. Wszystkie inne firmy, które też produkują systemy zbiorników silosowych, sprowadzają części z zagranicy, a w kraju je tylko montują. My jesteśmy producentem od początku do końca. Będzie jeszcze lepiej, bo mamy już kupioną wypalarkę plazmową, która całkowicie rozwiązała nasze problemy techniczne. Wcześniej trzeba było dojeżdżać, płacić i tak dalej, teraz mamy to w naszej firmie, co umożliwi dalsze ulepszanie produktów.

Z czystym sumieniem i dumą mogę powiedzieć, że już kilka lat temu wykonaliśmy silosy dla firmy Blikle w Warszawie, które nienagannie funkcjonują do tej pory. Nie było żadnych sygnałów serwisowych, więc jest satysfakcja, że pączki Bliklego mają coś wspólnego z nami – cała ich mąka przechodzi przez nasze zbiorniki. Może nie dla każdego jest to zrozumiałe, ale ja jestem dumny z tej naszej malutkiej kruszynki wkładu w słynne polskie wypieki.

Jesteśmy firmą bardzo rodzinną. Zatrudniamy 33 osoby, z tego 6–7 pracuje w piekarni, a reszta w zakładzie mechanicznym. Obie firmy znajdują się niedaleko siebie. Piekarnia nazywa się Mach, a wyroby Sil-Mach, bo są to silosy firmy Mach. Kadra, którą zatrudniamy, co też z dumą mogę powiedzieć, jest wysoce wyspecjalizowana, bo od początku wszystkiego musieliśmy się uczyć na własnej skórze. Oprócz nas w firmie pracują obecnie nasze dwie córki i zięć. Żona jest finansistką. Od chwili, gdy postanowiliśmy otworzyć piekarnię, robimy wszystko razem. Jak miałem warsztat narzędzi, to było to zajęcie typowo męskie i typowo dla mnie, a księgowość nie była skomplikowana. Żona wtedy prowadziła dom – mamy 4 córki, więc było mnóstwo pracy. A potem zajęła się także naszymi firmami rodzinnymi. Nasza młodsza córka, Dominika, dołączyła do nas w tym roku. Skończyła studia na Uniwersytecie Jagiellońskim, przez jakiś czas mieszkała w Krakowie, pracowała w TVN-ie, ale teraz twierdzi, że chce z nami, więc przyjęliśmy ją do pracy. Po pierwsze, chcemy, by było nas tu jak najwięcej, a po drugie – jak można nie wspierać własnych dzieci? Wprowadzamy teraz systemy silosowe dla Litwinów, Łotyszy, kilka razy byliśmy tam w celach marketingowych. Dominika ma ochotę w tym uczestniczyć, a dla mnie to radość, by tu była.

Niezależną działalność rzemieślniczą prowadziłem praktycznie od roku 1976. Wtedy były przy spółdzielniach takie zakłady, które wykonywały różne usługi. Zaczęliśmy od tego, że założyliśmy firmę, która wykonywała instalacje gazowe. Rok 1976 to były czasy bardzo dobrej koniunktury. W połowie dekady Gierka wszystko szło, wszystko jeszcze jakoś się kręciło.

Jeśli chodzi o moją edukację, to skończyłem technikum mechaniczne. Potem było wojsko, a później pracowałem pięć lat na kolei, razem ze swoim kuzynem Stefanem, który teraz prowadzi firmę drukarską ANRO. Nasze mamy to rodzone siostry.

W tej chwili mamy ludzi, którzy większość rzeczy, w tym dokumentację czy projekty, wykonują elektronicznie. Ale kiedyś sam musiałem wszystko zaprojektować, wykonać, kierować zasobem ludzkim i rozmawiać z klientami. Nikt nie uczył nas, jak się do tego zabrać. Trzeba było zrobić, to się robiło, wraz z projektowaniem i wykonywaniem specjalistycznych maszyn, które do tej pory u nas funkcjonują.

Przedsiębiorczość to chyba nasza rodzinna tradycja. Mój ojciec miał pięciu braci i przed wojną wszyscy byli, jak to się mówi – prywaciarzami. Po wojnie to samo. Póki można

było ten handel prowadzić, bo tym się trudnili – to prowadzili. Były to głównie buty i wyroby skórzane. Więc mnie też, gdy sobie planowałem dorosłe życie, interesowała wyłącznie praca na swoim. Żona może potwierdzić, że gdy się pobieraliśmy w 1972 roku, to już jej mówiłem, że będę miał własny warsztat. Już 36 lat działam w ten sposób, idzie mi chyba coraz lepiej, więc tak już zostanie.

Mam 64 lata, żona jest cztery lata młodsza, mamy dorosłe dzieci i nosimy się z zamiarem sukcesji. Dużo w życiu pracowaliśmy, ale też niemało zrobiliśmy. Bardzo nas teraz interesuje odpowiedni podział naszego dorobku. Jeszcze nie wiemy dokładnie, jak to zrobić, jak podzielić, jak przekazać? Cztery córki będą to po nas przejmowały. Ta, która najdłużej już z nami pracowała, jest teraz w ciąży. Mają jedną córeczkę, teraz szykuje się drugie dzieciątko. One wszystkie są teraz w takim wieku, że się poszukuje swojego miejsca w świecie, a potem się rodzi, wychowuje, więc na razie jeszcze z żoną we własnym zakresie prowadzimy firmy i nie ma jakiegoś wielkiego pośpiechu. Nie mamy załamań, problemów, na emeryturę się nam nie spieszy, ale chcemy, by nastąpiła ta oficjalna sukcesja, żeby mieć pewność, że dzieci to po nas przejmą, że nastąpi kontynuacja naszych zamierzeń.

Dlatego tak chętnie uczestniczyliśmy w szkoleniach dla firm rodzinnych. Dyskutujemy między sobą, przeglądamy materiały, zwłaszcza młode pokolenie wszystko chłonie. Oni są najbardziej do tego przekonani i oni nas tu przyciągnęli. Bo prawda jest też taka, że my nie musimy się już tak bardzo uczyć, skoro te rzeczy sami powymyślaliśmy. Oczywiście staramy się firmę tak prowadzić, by zyskowność była największa, by były nowoczesne metody pozyskiwania klientów, marketing.

Na szczęście nie ma takiej sytuacji, byśmy mieli wolny czas, stale coś się kręci, stale mamy nowe kontrakty. Do końca roku kalendarz wypełniony po brzegi i oby tak było dalej.

Nie chcę, by wszystkie cztery córki były w firmie. To chyba już byłaby przesada. Choć jakby chciały, to bym im nie zabronił oczywiście. Jedna mieszka w Krakowie, wiec to niemożliwe. Wszystkie są po studiach, znają po dwa języki. To już jest inne pokolenie. Nie takie jak my, kiedy się nie mogliśmy uczyć. Jestem dumny z tego, że te moje dziewczyny tak się odbiły. Zresztą z żoną od samego początku kładliśmy wielki nacisk na edukację, języki, by poznały świat. Teraz najbardziej pragniemy, by każda wiodła szczęśliwe życie i takie, jakie chce.

Mój przepis na budowę szczęścia w życiu? Na podstawie własnych doświadczeń powiem, że trzeba robić wszystko po kolei. Nie wyobrażam sobie, by moje córki nie założyły własnej rodziny. Od tego wszystko się zaczyna i to jest najważniejsze w życiu. A potem to taka działalność z głową, z rozsądkiem, by nie było pochopnych decyzji, by nie rzucać się na marzenia, które są nierealne, tylko iść powoli, konsekwentnie do celu.

NAZYWAM SIĘ JANINA KRÓL-CHMURSKA, jestem pełnomocnikiem firmy Mach, a także żoną Mariana oraz mamą czterech wspaniałych córek.

Historia naszej firmy oficjalnie rozpoczyna się w 1980 roku, przybierając znamiona uruchomienia działalności gospodarczej, jeszcze w czasach gospodarki centralnie planowanej. Pierwszym krokiem w rozwoju biznesu było wybudowanie budynku produkcyjnego o powierzchni 400 m², zlokalizowanego w sąsiedztwie naszego domu, co spowodowało, że życie całej rodziny wtopiło się w rytm życia firmy. Mąż zaprojektował produkcję metalowych narzędzi ręcznych, na początku były to tzw. klucze francuskie. Sprzedawaliśmy je firmom państwowym, a te rozprowadzały je dalej. Ale system w Polsce zaczął się rozpadać, zamówienia się rozpieczyły i musieliśmy rozważyć, co dalej?

Była to końcówka lat 80. – ogromny kryzys, sklepy świeciły pustkami. Jedna GS-owska piekarnia dostarczała pieczywo do wszystkich okolicznych wiosek, w tym także do naszego Kromołowa. Dwa razy w ciągu dnia ustawiały się tam olbrzymie kolejki. Gołym okiem widać było, że jest zapotrzebowanie na chleb, więc postanowiliśmy szybko wejść w tę branżę. Mieliśmy wtedy jeden samochód dostawczy, ale właściciele sklepów przyjeżdżali sami, od trzeciej nad ranem już się ustawiały samochody po nasze wypieki. Dziś jest to nie do pomyślenia, by jakiś sklep sam odbierał pieczywo, każdemu trzeba dowieźć na miejsce.

Potem oczywiście powstały inne piekarnie, a w supermarketach, które zaczęły wyraść jak grzyby po deszczu, pieczywo jest produkowane nawet bezpośrednio na oczach klienta, więc z biegiem lat nasza działalność się skurczyła. Nie jesteśmy piekarzami, ale zatrudniliśmy ludzi, którzy się na tym znają. Dzięki dobrym, odpowiedzialnym pracownikom nasza piekarnia trwa do dzisiaj. A dzięki temu, że potrzebne nam były zbiorniki na mąkę, dziś produkujemy silosy.

Nasz podział obowiązków jest taki, że małżonek zajmuje się sprawami technicznymi, a ja stroną kadrową i finansami – to moje wykształcenie i zamiłowanie. Z zawodu jestem nauczycielką, przez 10 lat uczyłam matematyki w szkole podstawowej i technikum. Ale po urodzeniu drugiej córki już nie wróciłam do pracy. Poświęciłam się rodzinie, zresztą bardzo się realizowałam w macierzyństwie i to tak trwało do roku 1990. Jak nasza córka, Natałka, miała dwa latka, mąż mnie już na dobre wciągnął do firmy.

Wcześniej razem z naszą kuzynką prowadziłyśmy restaurację. Najpierw ona była tam kierowniczką, a potem zaproponowano jej, by wzięła ten lokal na własny rachunek. Trochę się bała, więc Marian obiecał, że pomożemy. Ja na to: – Jak jej pomożemy, skoro nie mamy pojęcia o prowadzeniu restauracji? Mąż na to, że zabezpieczymy transport, a dalej to żadna filozofia. Potem tak się złożyło, że kuzynka poszła na macierzyński, Marian nie

miał czasu, więc mnie samą z tym zostawili. Musiałam opracowywać receptury, byłam odpowiedzialna za wszystkie sprawy rachunkowe, zaopatrzenie, kalkulacje cen potraw i zarządzanie ludźmi. Potem kuzynka wróciła i na tyle już okrzepla w tym biznesie, że my mogliśmy się wycofać. Ale doświadczenie i wiedza na temat prowadzenia tego rodzaju interesu zostały. Potem jeszcze mieliśmy sklep spożywczy, który przekazaliśmy jednej z córek, która do dziś go prowadzi, później była piekarnia, a teraz są silosy.

Wszystkiego uczyłam się tak naprawdę z tego, co życie przynosiło. Trzeba było myśleć i robić – to się robiło. Dopiero jak dzieci były już duże, zrodziła się we mnie chęć uzupełnienia wiedzy, a może przekonania się, co ja tak naprawdę potrafię, i w roku 1998 wybrałam się na menedżerskie studia podyplomowe na Uniwersytecie Śląskim. Trwały rok i były czystą przyjemnością – niczego nie musiałam się uczyć, wszystko wiedziałam z praktyki, przedmioty finansowe, jakie tam były, miałam w jednym palcu. Jak to skończyłam, to czegoś mi brakowało, więc postanowiłam iść na kolejne studia. Wybrałam finanse na Górnośląskiej Wyższej Szkole Handlowej w Katowicach. Studiowałam dwa lata, bo moje studia na Uniwersytecie z matematyki zaliczono mi jako licencjat. W ciągu pierwszego roku uzupełniłam różnice programowe, ale było ciężko. Były takie zajęcia, jak ekonometria – całe tablice wzorów – przez które myślałam, że nie przebrnę. Najtrudniej było mi z masą przedmiotów, o których wiedziałam, że nie wykorzystam tego w życiu. Pamiętam taką chwilę, jak wyszłam ze szkoły, stanęłam na schodach, patrzyłam się na ten budynek i myślałam: „Kobieto, co ty tu robisz? Przecież masz 48 lat”. Zostałam tam, by sobie udowodnić, że dam radę. Tym bardziej że analiza finansowa i jej pokrewne to jednak był mój żywioł.

Pracę magisterską pisałam z analizy finansowej, opierając się na przykładzie naszej firmy. Z okresu ostatnich pięciu lat zrobiłam prognozę na następne pięć i mam wielką satysfakcję, że po latach, jak spojrzałam na tę prognozę, to się bardzo pokrywała z rzeczywistością. Były odchylenia rzędu 1000 złotych. Wierzyć nie mogłam, że wynik finansowy, który zaplanowałam na pięć lat w przyszłość, tak się sprawdził. Ale ja tę firmę znałam od zawsze i od podszewki. Wiedziałam, na co nas stać, w jakim tempie jesteśmy w stanie się rozwijać, co jesteśmy w stanie wygenerować, i to się sprawdziło w praktyce.

Co radzić osobie, która kończy studia i chce coś zacząć? Moim zdaniem warto zająć się czymś konkretnym w jakiejś firmie i w tym kierunku się dokształcać. Ale robić to samemu, bo na uczelniach jest mnóstwo przedmiotów zupełnie nieprzydatnych, a to bezpowrotna strata czasu. Był taki okres, że kupowałam mnóstwo książek. Doszłam do wniosku, że jest w nich cała wiedza, którą zdobyłam na studiach i wszystko można samemu zgłębić, tylko trzeba się zmobilizować. Kiedy obroniłam pracę magisterską, to poczułam, że jestem wolna jak ptak. Choć potem jeszcze przez długi czas sama się

uczyłam. Interesowało mnie mnóstwo rzeczy, ciągnęło do książek, jakbym wciąż była na studiach. To był taki okres w moim życiu, że dziewczynki były duże, firma prosperowała tak, że wystarczyło mieć lekki nadzór, wiedzieć co się dzieje, by wszystko dobrze się kręciło, więc miałam sprzyjającą atmosferę, by położyć nacisk na swój rozwój. I dzieci zaczęły mi pomagać. Przedtem ja gotowałam, a tu nagle słyszałam: – Mamusiu, zrobić ci kanapkę?

Mamy wspaniałe córki. Nigdy nie mieliśmy z nimi problemów. Dobrze się uczyły, dobrze zachowywały, a my zawsze mieliśmy dla nich czas. Może nie był tak zaplanowany, jak w innych rodzinach, były momenty, że go brakowało, ale myślę, że jakbym pracowała na etacie, to byłoby mi trudniej. Mając własną firmę, w każdym momencie mogłam być dyspozycyjna dla dzieci i jak czegoś potrzebowały, to na tę chwilę zostawiałam obowiązki zawodowe. Uważałam, że rodzina jest najważniejsza i jeśli coś się dzieje takiego, że trzeba reagować, to wszystkie siły kierowałam właśnie tam.

NAZYWAM SIĘ DOMINIKA CHMURSKA, jestem jedną z czterech córek Niny i Mariana.

Obrazy, które widzę od razu, gdy przypominam sobie firmę z dzieciństwa, to ludzie zbierający się rano do pracy. Przechodząc przez nasze podwórko, zawsze byli integralnym elementem naszego dnia, byliśmy do nich przyzwyczajone.

Jako dzieci nie angażowałyśmy się w firmę. Pamiętam tylko, że wszystko było częścią naszego domostwa, ale my miałyśmy swój prywatny światek – piaskownice, rowerki, koleżanki – i poza nim niewiele nas interesowało. Nasze dziecięce życie toczyło się wesoło wokół warsztatu ojca, ale bez większego zwracania nań uwagi.

Piekarnia została założona, jak już byliśmy starsze i było to swojego rodzaju wydarzenie. Coś nowego, w innym miejscu niż dom, rodzice wtedy dużo wyjeżdżali na targi, szukali maszyn. Dzień, w którym wszystko zostało zainstalowane w tej piekarni, był świętem. Jak na tamte czasy to był bardzo nowoczesny park maszynowy i wszyscy się nim zachwycali. Zanim piekarnia została uruchomiona, to pół wsi ją zwiedziło. Byłyśmy dumne, wchodziłyśmy do pieca, tata nam wszystko pokazywał, tłumaczył, zaglądałyśmy do tych maszyn, nagrywałyśmy na kamerę.

Firma zawsze była rodzinna, ale nikt nas nie angażował na siłę do pracy, bo rodzice nie chcieli nam odbierać dzieciństwa. Sami za bardzo go nie mieli, zwłaszcza mama, gdyż babcia wcześniej zmarła i ona, jako 14-latka, przejęła jej obowiązki. Chcąc nas uchronić



Siostry Chmurskie, od lewej: Natalia, Monika, Dagmara, Dominika

przed zbyt wczesną dorosłością, rodzice stworzyli barierę, żeby nas nie angażować. Potem, gdy już zaczęła się produkcja silosów, tata zachęcał nas do udziału w przygotowaniu targów i do uczestniczenia w nich, co było fajną przygodą.

Jestem w trakcie kończenia kulturoznawstwa. Jeszcze została mi praca magisterska do napisania. Temat jest trudny, dotyczy tak zwanego „nowego porządku świata”. Skupiam się na grupach ludzi, którzy kwestionują to, co się nam podaje w mediach. To jest bardzo szeroka wiedza, w której łatwo się pogubić i popaść w manipulację, ale zamierzam pracę dokończyć.

Moimi studiami licencjackimi było dziennikarstwo. Nie chciałam ich kontynuować, robić z tego magisterium, bo przestało mnie pociągać. Paradoksalnie nastąpiło to podczas stypendium w Międzynarodowym Centrum Dziennikarstwa w Holandii, które otrzymałam po skończeniu studiów. Spędziłam tam cztery miesiące, było to super doświadczenie, ale znalazłam się w środowisku project managerów, co zwróciło moją uwagę w stronę biznesu. Podobało mi się organizowanie projektów. Koordynowałam tam sprawy związane z konferencją i fajnie się sprawdziłam. Jak wróciłam, kontynuowałam edukację w nurcie humanistycznym (kulturoznawstwo), ale jak zaczęłam szukać pracy, to CV rozsyłałam już bardziej po firmach niż redakcjach.

I znów paradoks, bo ostatecznie znalazłam pracę w dziale produkcji TVN w Krakowie, gdzie byłam dokumentalistką przy programie Ewy Drzyzgi. Doświadczenie niesamowite, ale niekończąca się harówka, pełna stresu, ogromnej presji czasu i ciągłej odpowiedzialności. Mój kuzyn, Łukasz, bardzo mnie namawiał, by przystąpić do projektu

szkoleniowego firm rodzinnych, co akurat zbiegło się z kryzysem, który dopadł mnie po ośmiu miesiącach pracy przy tym programie. Zaangażowanie Łukasza w projekt „Firmy rodzinne” ułatwiło mi bardzo decyzję o odejściu z TVN. Potraktowałam doświadczenie pracy w telewizji jako ciekawy, życiowy epizod i postanowiłam iść dalej.

To, że chcę być w firmie, przyszło mi do głowy całkiem niedawno. Właściwie to równoległe z przystąpieniem do programu wsparcia firm rodzinnych.

Po jakichś dwóch miesiącach od rozpoczęcia pracy w Mach moje stanowisko przestało być takie „niewyraźne”, jak do tej pory. Poszerzamy linię produkcyjną, zakupiliśmy dużą plazmę laserową i moim zadaniem było zbadanie rynku, zbudowanie bazy potencjalnych klientów i usług, które będziemy chcieli świadczyć dzięki tej maszynie. Tak nieformalnie pełnię też w firmie rolę swego rodzaju mediatora. Jest wiele barier komunikacyjnych, które w licznych przypadkach utrudniają pracę. Chciałabym nauczyć się rozwiązywać konflikty między osobami, które grają do tej samej bramki, chodzi im o podobne rezultaty, a mimo tego nie potrafią się porozumieć. Nauczyłam się, by nie krytykować ich, nie skupiać się na destrukcji, która jest dokonywana, a na pokazywaniu możliwości, które mogłyby wynikać z porozumienia między nimi.

W firmie fundamentem jest tata – na nim opierają się wszelkie techniczne rzeczy, więc jest on także ekspertem do spraw produkcji. Mama ogarnia wszelkie miękkie obszary, czyli kadry oraz finanse. Bardzo mi się podobało, jak mama jakiś czas temu wróciła na studia. Stała się wtedy dosłownie wulkanem energii, od którego można było czerpać inspirację. Wstąpiła w nią nieznana nam wcześniej siła. Przyjemnie było obserwować mamę, która jest tak aktywna, zaczyna mieć innych, młodszych znajomych. My też akurat wchodziliśmy w czas studiów, więc tym bardziej znalazłyśmy wspólną płaszczyznę porozumienia. Bardzo miłe wspominałam te chwile.

Mieszkamy w Kromoławie. To jest śliczna, historyczna wieś, mająca ponad 800 lat, która kiedyś była miastem. Jest to taka osada, gdzie właściwie prawie wszystkie rodziny mieszkają w swoich prywatnych domach i większość z nich prowadzi prywatne firmy. Dlatego na miejscu czujemy się jak w takim wielkim, wielkim domu. Tym bardziej że spora liczba mieszkających tutaj osób to naprawdę nasza rodzina. Administracyjnie Kromołów należy do Zawiercia.

Jak tak opowiadałam ze swojej strony historię naszej firmy, to zebrało mi się na wspomnienia. Teraz siedzę sobie w moim pokoju i mam widok na cały nasz rozbudowany dziś warsztat. Kiedy na niego patrzyłam oczami małej dziewczynki, to myślałam, że ta firma jest od zawsze. Nie pamiętam w ogóle czasu, kiedy jej nie było. Nie znam też czegoś takiego, że rodzice chodzą do pracy, zostawiając nas pod opieką innych ludzi, bo zawsze byli z nami.

To wielki komfort, zero stresu, tęsknoty. Tata zawsze strasznie wcześnie wstawał, bo o szóstej rano już się zaczyna praca, więc zanim my się obudziłyśmy, on dawno był na nogach, na dworze, a mama zabiegana z nami. Dawało nam to bardzo duże poczucie bezpieczeństwa. Dziś jest inaczej, bo wiadomo, są inne czasy, kryzysy, stesy i tak dalej, poza tym jesteśmy starsze, więc rodzice w domu jako gwarant bezpieczeństwa już nam nie wystarczają. To my te domy musimy potworzyć, wcześniej kariery, więc już nie jest tak sielankowo. Ale dzieciństwo kojarzy mi się z wielkim spokojem, taką idyllą, można powiedzieć. Jak się bawiłam z koleżankami, zawsze sprowadzałam je tutaj, ogólnie bardzo dużo ludzi zawsze do nas przychodziło. Wszystko działo się wokół tego domu: rodzice pracują, my się bawimy, dorastamy. Fajnie było. Bardzo fajnie.

Małgorzata Zawadka, kwiecień 2011

Oficjalnie o firmie:

Zakład Produkcyjno-Usługowo-Handlowy „Mach” Marian Cmurski: istniejąca od 25 lat dwupokoleniowa firma rodzinna działająca w branży piekarniczej oraz metalowej. Jest jedynym producentem systemów silosowych w Polsce.

Zakres działalności: piekarnia oraz producent systemów silosowych Sil-MACH przeznaczonych do przechowywania i transportowania materiałów sypkich, wykorzystywanych w branży piekarniczej, cukierniczej i makaroniarskiej. Wykonany w całości ze stali nierdzewnej system kilku zintegrowanych zbiorników Sil-MACH zapewnia przechowywanie surowców w odpowiednich warunkach oraz ich pneumatyczny transport i dozowanie bezpośrednio ze zbiorników na halę produkcyjną. MACH produkuje również stacje rozładowcze Big-Bag, przesiewacze, workowniki oraz śluzę do poboru materiałów sypkich.

www.silmach.com.pl

STUDIO TECHNIK CYFROWYCH

Siła tkwi w jakości

NAZYWAM SIĘ KRZYSZTOF TOMASZEWSKI, jestem fotografem, mężem Bogumiły, właścicielem Drukarni Wielkoformatowej Studio Technik Cyfrowych w Łodzi.

Czasami los pisze dla nas scenariusz, który wcześniej nigdy nie przyszedłby nam do głowy, albo wręcz odżegnawalibyśmy się od niego. Tak właśnie było w moim przypadku. Myślę o tym, że od lat jestem szefem własnej firmy, a przecież moje plany na życie były zupełnie inne.

Zawsze chciałem zajmować się fotografią kreatywną lub filmem animowanym. To mnie ciągnęło i takie były moje marzenia. Skończyłem Technikum Fotograficzne jako prymus. Mogłem bez egzaminu być przyjęty na każdą uczelnię oprócz artystycznych. Zrzekłem się tego przywileju na rzecz innego ucznia, gdyż jedynym miejscem, które choć trochę mogło spełnić moje marzenia, był Wydział Operatorski Łódzkiej Szkoły Filmowej. Kilkakrotnie próbowałem się tam dostać, niestety bez powodzenia. Odsiew był ogromny. Każdego roku na jedno miejsce startowało dwustu kilkudziesięciu kandydatów. W jednym roku udało mi się uzyskać w drugiej turze, do której z kilkuset startujących dopuszczono jedynie 39 osób (z czego 22 już po magisterium) jedenaste miejsce. Niestety przyjmowano jedynie osiem osób. Początkowo chciałem próbować do skutku, jednak z czasem zmieniłem swoje plany. Wiedziałem,



*Bogumiła i Krzysztof
Tomaszewscy*

że nawet po skończeniu Filmówki prawdopodobieństwo znalezienia pracy w zawodzie będzie bardzo małe, bo już wówczas wielu operatorów miało z tym problemy.

Postanowiłem, że uruchomię firmę usługową i sam zarobię pieniądze, by móc tworzyć. Potrzebowałem funduszy na materiały, sprzęt, finansowanie własnych wystaw i realizację filmów animowanych. Miałem 22 lata. Nie wiedziałem wówczas tego, co wiem teraz: że jeśli zajmę się firmą, to pochłonie ona całą moją energię. Aby interes się powiodł, musimy mu poświęcić ponad 100% naszych możliwości, inaczej nie mamy szans. Na własną twórczość, wystawy i robienie filmów animowanych nigdy już nie znalazłem czasu. Ponadto ciężko pracując, człowiek wypala się też od strony twórczej i ma coraz mniej pomysłów, które chciałby realizować.

Zacząłem w 1978 r. Największym problemem było wtedy znalezienie lokalu w dobrym miejscu handlowym. Szukałem przez rok. Okrążył rok codziennie naprzykrzałem się urzędnikom, którzy wreszcie, by się mnie pozbyć, zaproponowali mi miejsce, na którym mógłbym postawić własny lokal. Było to ogromne wyzwanie dla młodego chłopaka, który nie mógł liczyć na żadne wsparcie rodziny. Ojciec już nie żył, matka nie była w stanie pomóc mi materialnie. Ale postanowiłem spróbować. Miał to być pierwszy murowany prywatny pawilon usługowy wybudowany po wojnie w dzielnicy Łódź-Śródmieście. Kiedy później w urzędzie skarbowym płaciłem podatek od nieruchomości, na liście płatników tego podatku oprócz mojego były jeszcze tylko dwa nazwiska – sąsiadów dalszych części tego samego pawilonu.

Do współpracy namówiłem brata, który teraz jest wprawdzie zadowolony, że przyjął moją propozycję, ale wówczas wielokrotnie narzekał, że jest to praca ponad nasze siły. Brat, również absolwent technikum fotograficznego, miał 22 lata, ja 24. Budowę pawilonu zaczęliśmy praktycznie gołymi rękami. Nie stać nas było nawet na założenie prowizorycznego przyłącza prądu. Kosztowało to 10 tys. zł, a ja zwolniłem się z pracy na Politechnice Łódzkiej, gdzie jako fotograf zarabiałem 2,5 tys. miesięcznie. Nie mieliśmy pieniędzy na kupno używanej czy choćby złomowej betoniarki. Całą potrzebną do budowy zaprawę mieszałyśmy z bratem ręcznie w wannie. Zaprawa potrzebna była nie tylko na mury, ale również na tynki, posadzki i stropy.

Momentami był to prawdziwy horror. Nie stać nas było, rzecz jasna, na wynajęcie firmy rzemieślniczej, która wybudowałaby dla nas ten pawilon. Dogadaliśmy się więc z murarzami, którzy robili to po godzinach pracy i w czasie własnego urlopu, a my z bratem pracowaliśmy jako pomocnicy. Były duże problemy z kupnem wapna, cementu, stali czy cegły, dlatego zdecydowaliśmy się na cegłę rozbiórkową, która nie była najlepszej jakości, za to można ją było zdobyć na rynku i to bardzo tanio. Na 6 rano jechaliśmy na budowę, żeby przygotować wszystko dla murarzy. Trzeba było jechać po cegłę, samemu załadować, a później rozładować ciężarówkę. Kończyło się z nosem przy ziemi. Później

w domowym laboratorium do późna w nocy obrabialiśmy zdjęcia dla zakładów fotograficznych zlecane nam na tzw. fuchę.

Podobne kłopoty były z wykończeniem lokalu. Nie mieliśmy nawet wiertarki elektrycznej, gdyż jej kupno również graniczyło wtedy z cudem, a poza tym i tak nie mieliśmy na to pieniędzy. Wobec tego dziury pod 600 kołków rozporowych musieliśmy wywiercić wiertarką ręczną. Uff. Mimo wszystko uważam, że mieliśmy dużo szczęścia, bo udało nam się uzyskać w Banku Rzemieślniczym kredyt na budowę, choć praktycznie nie było podstaw, aby nam go udzielić. Panie z banku, które przyszły na kontrolę, załamały ręce, kiedy zobaczyły nasz plac budowy. Uznały, że mamy zdecydowanie za mało własnych środków, aby dostać kredyt. Dopiero moje żarliwe prośby i głębokie przekonanie, że damy radę, zmiękczyło ich serca. Od tego czasu wzięliśmy z bratem już kilkadziesiąt kredytów i nigdy nie spóźnił się z żadną ratą nawet o jeden dzień.

Aby zarobić pieniądze, wykonywaliśmy usługi dla łódzkich fotografów. Mieliśmy świetnie opanowaną technologię, byliśmy po szkole doskonale przygotowani do pracy, a poza tym zawsze staraliśmy się szkolną teorię rozszerzać o praktykę. Robiliśmy obróbkę barwną negatywów i wywoływanie slajdów na takim poziomie, do którego innym nawet trudno się było zbliżyć. Zaproponowałem kilku zakładom, że zdejmemy im ten problem z głowy. Rzecz była trudna, materiały bardzo słabej jakości, wymagało to ogromnej precyzji, aby w ogóle cokolwiek wyszło. Ponadto część zakładów nie miała do tego warunków, bo potrzebne były laboratoria o większej przestrzeni. My robiliśmy to w mieszkaniu, które niemal w całości było zaadaptowane do celów fotograficznych. Przez rok pracowałem i spałem w ciemni pełnej oparów z wydobywających się odczynników chemicznych. Nawet przyzwyczałem się do tego, że kiedy rano dzwonił budzik, to po otwarciu oczu otaczała mnie absolutna ciemność. Chyba nikt w Polsce nie miał takich skojarzeń jak ja, kiedy po czterech latach Jerzy Stuhr w filmie „Seksmisja” wypowiedział słowa „ciemność widzę”.

3 grudnia 1979 roku w nieistniejącej już restauracji Rzemieślnicza, za ostatnie grosze, które nam zostały, urządziliśmy przyjęcie związane z otwarciem naszego pawilonu. Zaprośmy na nie m.in. Aleksandra Zakrzewskiego, naszego profesora z Technikum i nestora fotografii. Z powodu jego wieku – miał ponad 70 lat – nazywaliśmy go żartobliwie „Dziadkiem”. Był to człowiek ogromnej wiedzy, niesamowicie charyzmatyczny. Potrafił nas, swoich uczniów, zapalić do zawodu. Urodzony na Wileńszczyźnie, tam zaczynał swoją karierę. Przed wojną był korespondentem PAP, a później dał się poznać jako fotograf Powstania Warszawskiego. Wiele mu zawdzięczamy, bo dobrze przygotował nas do zawodu.

Zakład musieliśmy urządzić również własnymi rękami. Wszystkie elementy w laboratorium, hydraulika, stoły mokre, stoły do powiększalnika – to były nasze autorskie

rozwiązania. Lampy błyskowe, których używaliśmy w naszym atelier, były wykonane własnoręcznie. Z radzieckich fleszy zbudowaliśmy zestaw wyposażony w softboksy oraz automatyczne sterowanie z centralnej konsoli. Niemal wszystkie zarobione pieniądze pakowaliśmy w firmę. Wyposażona była jak na tamte czasy absolutnie wzorcowo. Po pewnym czasie z technikum fotograficznego przychodziły wycieczki, by oglądać, jak należy urządzić studio i laboratorium. Mieliśmy nawet zakupiony w firmie Durst powiększalnik i analizator do korygowania barw. U nas uczniowie mogli po raz pierwszy zobaczyć z bliska, jak to wygląda i pracuje. Zawsze staraliśmy się pilnować najwyższej jakości i kiedy już zdobyliśmy klientów, to liczba zleceń rosła lawinowo, bo polecali nas kolejnym osobom.

Był to naturalnie proces, który wymagał czasu. Pamiętam, jak bardzo zaraz po otwarciu firmy czekaliśmy na naszego pierwszego klienta, którego chcieliśmy wręcz uhonorować kwiatami, jakie zostały nam jeszcze z otwarcia zakładu. Trochę to jednak trwało. Pierwszy, który wszedł, zapytał, czy mamy może telefon (marzenie świętej głowy, okres oczekiwania wynosił wówczas ok. 10 lat). Następny chciał rozmiąć 1000 zł (takiego banknotu już od dawna nie trzymaliśmy w ręku), a kolejny koniecznie kupić kwiaty, które mieliśmy w zakładzie. Pierwszym zdjęciem, jakie z bratem wreszcie wykonaliśmy, była pamiątkowa fotografia dla dwóch szkolnych kolegów, którzy spotkali się po latach i najpierw zakropili to obficie w restauracji, a następnie postanowili uwiecznić swoje spotkanie na fotografii. Mieliśmy z tym spory kłopot, bo panowie posadzeni do zdjęcia na krzesłach ustawicznie z nich zjeżdżali, nie mogąc zachować równowagi. W końcu się udało, koledzy byli zachwyceni rezultatem, a my z czasem uznaliśmy, że podpici faceci przynoszą szczęście.

Klientów zdobywaliśmy różnymi sposobami, m.in. rozdając ulotki, które mogliśmy drukować jedynie w ilości 49 szt., gdyż większy „nakład” wymagał już zgody cenzury z Urzędu Kontroli Prasy. Nawiązaliśmy także kontakt z członkami Związku Artystów Plastyków i Fotografików, którzy dostawali zlecenia od firm państwowych. Realizowaliśmy dla nich obróbkę negatywów i przeźroczy oraz kopiowaliśmy powiększenia. Na targi i wystawy przygotowaliśmy duże powiększenia, które wtedy sklejało się na tzw. zastawkach, to znaczy wiele kawałków łączyło się w całość. Dało to początek naszemu późniejszemu działowi reklamy. Był to zresztą powrót do tego, co robiłem w ramach praktyk uczniowskich. Pierwsze praktyki miałem bowiem w firmie Przedsiębiorstwo Państwowe „Reklama” i do dnia dzisiejszego utrzymuję serdeczny kontakt z ludźmi, którzy tam wtedy pracowali – starszymi kolegami z naszego Technikum. Była to firma, która przygotowywała zdjęcia do katalogów sprzedaży wysyłkowej. Katalog dostępny był na pocztę i można było z niego zamówić towar, który później dostarczany był pocztą. W latach 70. działało to świetnie. Umarło śmiercią naturalną na początku lat 80., kiedy

na rynku nie było już prawie żadnych towarów i reklamowanie się najczęściej nie miało sensu. W tej firmie odbywałem swoje praktyki i tam zapoznałem się z fotografią reklamową. Robiliśmy zdjęcia katalogowe oferowanych towarów, wyrobów przemysłowych, fotografowaliśmy modelki i modeli. Kiedy „Reklama” przestała istnieć, zdarzało się niekiedy, że prywatne firmy zrzeszone w spółdzielniach rzemieślniczych potrzebowały do celów dokumentacyjnych lub reklamowych zdjęć swoich wyrobów. Z czasem, zwłaszcza pod koniec lat 80., zrobił się z tego bardzo dobry interes. Rzemieślnicy byli zadowoleni z jakości i terminowości naszych usług.

Robiliśmy wszystko, żeby zdobyć materiały w najwyższym gatunku, ale było to szalenie uciążliwe. Papier i chemia do obróbki były fatalnej jakości. Wszystkie potrzebne nam kąpiele fotograficzne przygotowywaliśmy sami z poszczególnych odczynników chemicznych. Było to zajęcie żmudne i monotonne, a zdobycie niektórych odczynników graniczyło z cudem. Wielu rzeczy brakowało, czasami udawało się ściągnąć coś przez Cech na specjalne pisma. Dobre jakościowo materiały były dostępne na zachodzie Europy za dewizy, ale ich kupno uniemożliwiał obowiązujący przepis, zgodnie z którym należało wykazać źródło posiadania tychże dewiz. Była też ustawa, która pozwalała mieć dolary, ale nie pozwalała ich zbyć inaczej niż zdeponować w banku. Pewnym wyjściem było otrzymywanie dolarów od kogoś z zagranicy, ale my nie mieliśmy tam żadnej rodziny. Z braku udokumentowanego źródła pochodzenia dolarów nie mogliśmy więc nic sprowadzić. Później warszawski Pewex uruchomił sprzedaż materiałów Agfa za bony i tam się zaopatrywaliśmy. Kupno, sprzedaż i posiadanie bonów było na szczęście legalne.

Aby nieustannie podnosić jakość świadczonych przez nas usług, skonstruowałem w tym czasie wiele potrzebnych urządzeń. Zbudowałem m.in. automat do kopiowania filmów na papier fotograficzny oraz specjalne maskownice, które umożliwiały naświetlanie na rolce kupowanego w Peweksie papieru i cięcie go na arkusze. Skonstruowałem również wywoływaczkę do wywoływania filmów. Siedziałem po nocach, wyliczałem, konstruowałem, ulepszałem. To było prawdziwe rękodzieło. Do oglądania tych urządzeń ustawiały się kolejki znajomych kolegów z branży. Niektórzy dziwili się, że pozwalałem to odrysowywać, dzielę się tym, co udało mi się samemu zrobić, ale mnie to nie przeszkadzało, lecz dawało pewną satysfakcję. Wiedziałem, że takie urządzenia można kupić na Zachodzie, ale były one poza zasięgiem naszych możliwości finansowych. W firmie Durst najtańszy automatyczny printer kosztował 10 800\$. Później można było kupić tego typu urządzenia, najczęściej mocno używane, u Lecha Grobelnego, znanego jako założyciela Bezpiecznej Kasy Oszczędności, ale my baliśmy się robić z nim interesy. To był człowiek spoza środowiska, a to, co później zrobił, przeszło nasze wyobrażenie. Wśród fotografów nie było ludzi, którzy zajmowaliby się jakimiś ciemnymi interesami. Takich rzeczy po prostu się nie robiło.

Po 1989 r. wszystko zaczęło się gwałtownie zmieniać. Nie było problemu z posiadaniem dewiz, relacja wartości złotego do dolara również zaczęła się korzystnie zmieniać. Miałem świadomość, że trzeba jak najszybciej wejść w dostępne technologie. Kupiliśmy Printer Dursta, który ściągnął dla nas kolega mieszkający w Berlinie. Na tej maszynie zaczęliśmy naświetlać zdjęcia automatycznie, wyłącznie na zachodnich materiałach, natomiast obróbka papieru odbywała się w odrębnej wywoływaczce. Ponieważ filmy były już ogólnie dostępne w sklepach, otrzymywaliśmy mnóstwo zleceń na robienie zdjęć. Nie sprawdziły się obawy brata, który zastanawiał się, czy to bardzo drogie urządzenie nam się spłaci. Abyśmy otrzymali sensowny zwrot z inwestycji, powinniśmy robić ok. 20 filmów dziennie i brat nie wierzył, że będziemy mieć tylu klientów. Tymczasem wywoływaliśmy po krótkim czasie średnio 100 filmów dziennie, czasami było ich nawet 150. Pracowaliśmy po nocach, po trzydzieści kilka godzin non stop. Nie miał nas kto zastąpić, a ze zleconej roboty trzeba się było wywiązać w terminie.

Wiedziałem, że ten printer i wywoływaczka do papieru to jest sprawa przejściowa, bo na Zachodzie już od kilku lat mocno wchodziły Minilaby. Są to urządzenia pracujące w pełni przy świetle dziennym, na oczach klienta. Taki sprzęt był szalenie drogi, ale wiedziałem, że nie możemy zostać w tyle. Był styczeń 1990 r. Na sfinansowanie opłaty wstępnej zaciągnęliśmy kredyt w Banku Rzemieślniczym. Odsetki wynosiły 67% w skali miesiąca. Kolejny kredyt 80 000 DM [ówczesnych marek niemieckich - przyp. red.] wziąłem w banku niemieckim na hipotekę swojego domu. Była to bardzo duża kwota - dla porównania najtańszy mercedes 200 D kosztował 40 000 DM. Brat był przerażony, nie wierzył w powodzenie tego interesu i nie chciał razem ze mną ponosić ryzyka finansowego. Ja usiadłem i wszystko dokładnie policzyłem. Wyszło mi, że jeśli rynek znowu nie przewróci się do góry nogami, jeśli nie zajdą jakieś gwałtowne zmiany, to możemy spać w miarę spokojnie. Moje wyliczenia okazały się prawidłowe - udało się i po 1,5 roku mieliśmy następne, znacznie już droższe maszyny.

Przystąpiliśmy do otwartego przetargu na lokal przy ul. Piotrkowskiej. Był to najbardziej znany sklep fotooptyczny w Łodzi i zainteresowanie przetargiem było ogromne. Żeby przelicytować innych, musiałem wciąż podnosić cenę, aż przerażony brat błagał, abym przestał. Nie dałem jednak za wygraną i zostaliśmy nowymi najemcami sklepu. Na początku nie było lekko, bo sklep stracił już swój charakter, odkąd ARPIS, dotychczasowy właściciel, zaczął handlować w nim wszystkim, co zalegało w innych sklepach: parasolkami, paskami, słomkowymi kapeluszami. Potrzeba było czasu, aby wróciła dawna klientela.

Zawsze prowadziliśmy czyste interesy, co przekładało się na dobrą opinię, którą mieliśmy w środowisku. Przydało się to, kiedy zaczęliśmy sprowadzać towar do naszego sklepu. Największa firma zajmująca się zaopatrywaniem sklepów fotograficznych znajdowała

się w Poznaniu. Z braku wolnej gotówki zamierzaliśmy kupować towar w bardzo małych ilościach, zgodnie z naszymi możliwościami. Ponieważ byliśmy jednak wiarygodni, szef firmy przyjechał do nas, obejrzał sklep, w którym po remoncie kończyliśmy ustawiać regały i dał nam różnych rzeczy na sprzedaż za 50 000 DM. Była to ogromna kwota. Za każdą nową dostawę płaciłem już gotówką, a towar wzięty na początku spłaciłem w ciągu dwóch lat.

Z czasem staliśmy się właścicielami kilku sklepów fotograficznych. Otworzyliśmy kolejne przy ul. Piłsudskiego, Zgierskiej, Legionów. Początek lat 90. to był okres, kiedy można było sprzedać praktycznie wszystko i każdą ilość. W pamięci utkwiała mi Wigilia 1993 r. Mimo że sklep był duży, ludzie nie mogli się w nim pomieścić. Chociaż klientów obsługiwało pięciu sprzedawców i my obaj z bratem, to do kasy trudno było się dopchać. Aparaty fotograficzne szły jak woda.

Kiedy sklepy były już „rozkręcone”, w miejscu, gdzie mieliśmy zakład fotograficzny, postanowiliśmy otworzyć hurtownię. Ponieważ, jak już wspomniałem, popyt na wszelkie towary był w kraju ogromny, hurtownia szybko zaczęła przynosić spore dochody. Sprowadzaliśmy bardzo dużo różnych rzeczy, zaopatrując sklepy w całym województwie łódzkim. Byliśmy pierwszymi w kraju dystrybutorami Kodaka. Później status dystrybutora przyznał nam Polaroid i Agfa.

Zarówno sklepy, jak i hurtownia rozwijały się dobrze i przynosiły dobre dochody, ale postęp technologiczny robił swoje. Wiedzieliśmy, że lada chwila wejdzie fotografia cyfrowa i zacznie spadać liczba sprzedawanych filmów i aparatów. Cały czas śledziliśmy, co się dzieje w branży i trzymaliśmy rękę na pulsie. Regularnie jeździliśmy na targi do Kolonii. Było to wtedy największe wydarzenie, jeśli chodzi o handel związany z fotografią. Bardzo modne były również targi w Międzyzdrojach. Panowała na nich wspaniała atmosfera, którą doceniał każdy z fotografów, który choć raz brał w nich udział. Były świetne zarówno od strony merytorycznej, jak i z powodu towarzyszących im imprez. Można było nawiązać znakomite kontakty towarzyskie i handlowe, zapraszani byli artyści z całej Polski, organizowane były pokazy fajerwerków i wycieczki po Parku Wolińskim. Pierwszy raz pojechałem tam sam, potem towarzyszyła mi zawsze żona oraz brat i bratowa.

Wiedzieliśmy, że ta hossa wkrótce się skończy, bo rynek szybko się nasyci oferowanym towarem, a nowe technologie zmienią jego charakter. Duże zmiany zaszły również w reklamie. Mieliśmy z nią kontakt na bieżąco, bo przez jakiś czas prowadziliśmy także szkołę modelek. Była to głównie działka mojej żony. Dziewczęta miały zajęcia z najlepszymi charakteryzatorami z Wytwórni Filmów Fabularnych, z fryzjerami, z aktorami i kreatorami mody. Część z nich brała później udział w konkursach piękności zajmując wysokie miejsca, np. V-ce Miss Polonia, Miss Ziemi Łódzkiej. Robiliśmy zdjęcia mody,

zdjęcia reklamowe. Cały czas czułem jednak, że trzeba coś zmienić w naszej firmie, bo zmienia się rynek.

Był to rok 1998. Pojechaliśmy z bratem na targi do Kolonii i kupiliśmy od Kodaka drukarkę wielkoformatową do drukowania dużych powiększeń. Wydawało mi się wtedy, że wszystko będzie prostsze, że nie będzie tyle skomplikowanych zjawisk, nie będzie ciemni i chemii. Okazało się, że bardzo się wtedy myliłem. Teraz nie jest prościej, jest równie trudno, ale inaczej.

Poszliśmy jednak dalej w tamtym kierunku. Kupiliśmy profesjonalnej klasy skanery, wysokiej jakości laminator do laminowania. Ta działalność była jednak na pograniczu rentowności i brat nalegał na jej zamknięcie. W związku z tym w listopadzie 2002 r. zaproponowałem mu podział firmy. On pozostał przy handlu i usługach na minilabach, a ja zająłem się drukiem wielkoformatowym. Czas pokazał, że była to dobra decyzja. Z dotychczasowej działalności trudno by już nam było utrzymać dwie rodziny, a ja czułem, że mam jeszcze energię na rozkręcenie czegoś nowego.

Czekałem na urządzenia, które pozwolą mi uzyskać innej jakości wydruki niż dotychczas. Barwy miały wprawdzie świetne, ale nadawały się tylko do wnętrza. Istniały już co prawda maszyny przemysłowe, które robiły banery do powieszenia na zewnątrz, ale kosztowały setki tysięcy dolarów i dlatego były poza moim zasięgiem. Kiedy jednak pojawiła się taka możliwość, kupiłem pierwszą maszynę Rolanda, a potem następną. Tę działalność prowadziłem w budynku stawianym z myślą o tym, że będzie to szwalnia, którą poprowadzi moja żona (przylegał on do naszego domu). Budynek miał powierzchnię 90 m² i kiedy kupiłem trzecią drukarkę o szerokości 2,5 m, zaczęło się robić za ciasno. Trzy i pół roku temu przeniósłem się do budynku, w którym pracuję obecnie i co jakiś czas zajmujemy kolejne hale i powiększamy powierzchnię firmy. Nieustannie inwestuję w następne urządzenia. Przeszliśmy od maszyn middlesolwentowych, trochę mniej śmierdzących przy druku, ale dających wydruki nieco mniej trwałe, przez produkcyjne maszyny hardsolwentowe, a obecnie do drukarek drukujących atramentami utrwalanymi światłem UV bezpośrednio na podłożach płaskich, takich jak laminowane płyty paździerzowe, płyty z PCV, aluminium, pleksi, szkło itp.

Bardzo odczuliśmy kryzys, który pojawił się w ubiegłym roku. Miałem wrażenie, że ktoś siekierą odciął zamówienia. Nasi klienci czekali, obserwowali, co się będzie działo na rynku i ciągli koszty. Najłatwiej im szło obniżenie wydatków na reklamę. Byłem przerażony. Na szczęście duże firmy szybko doszły do wniosku, że bez reklamy ani rusz i zamówienia popłynęły lawinowo. Przez następne miesiące nie byliśmy wręcz w stanie wyrobić się z zamówieniami i odrobiliśmy tamten martwy okres.

Moi synowie nie garną się do tej pracy, a ja nie chcę ich do tego zmuszać. Wybrali inne zawody i uważam, że mają prawo realizować swoje pasje.

Nie wiem, co będzie dalej z firmą. Zagrożeniem dla mnie staje się reklama elektroniczna. Wielodiodowe wyświetlacze, reklamy ledowe, reklamy plazmowe w sieciach hipermarketów mogą w pewnym momencie zastąpić plakaty. Wiem, że muszę się liczyć z tym, że części prac będzie ubywać i dlatego wciąż szukam czegoś nowego. Obecnie myślę o tym, aby iść w kierunku zdobienia mebli. Podjąłem już współpracę z trzema firmami produkującymi meble. Możemy robić nadruki na płytach meblowych i na szkłe, nanosić na nie dodatkowe zdobienia. Na razie robimy próby i sądzę, że powoli zaczniemy zdobywać rynek. Mamy nadzieję na bardziej masową produkcję. Może wtedy któryś z synów się do tego przekona.

Obecnie bardzo trudne w mojej pracy jest to, że nigdy nie wiadomo, kiedy przyjdzie klient i z jakim zamówieniem, a jak się pojawi, to z zamówieniem „na wczoraj”.

Bardzo często do zamawianych plakatów robimy dla klienta jakieś stojaki, na których mógłby je powiesić. Trzeba wobec tego ten stojak dla niego wymyślić, skonstruować i często wykonać. Mam zdolnych pracowników, przynoszę im rysunki, a oni to robią. Trudność polega również na tym, że nie ma czasu na próby. Mój prototyp jest od razu finalnym wyrobem. Trzeba więc z góry przewidzieć mnóstwo rzeczy, żeby się udało. Przewidzieć obciążenia statyczne, że to będzie bezpieczne, nie upadnie i nie zrobi komuś krzywdy. Ważne jest również, aby taki stojak dało się łatwo rozebrać i tanio przewieźć. Muszę brać pod uwagę gabaryty przesyłki, bo wiele z tych rzeczy wysyłanych jest za granicę. Obsługujemy ponad 35 agencji reklamowych we Francji, Belgii, Szwajcarii i Luksemburgu. Mamy we Francji swojego przedstawiciela, który zdobywa dla nas klientów. Pomimo odległości ze względu na różnicę cen interes jest opłacalny dla obu stron. Zatrudniam obecnie 11 osób. Czasami nie możemy nadążyć z realizacją zamówień, a czasami pracy brakuje. Te problemy zna chyba każda firma.

Jestem człowiekiem, który uważa się za szczęściarza. Chociaż życie mnie nie oszczędzało i zawsze musiałem ciężko pracować, ciągle mówię o sobie, że jestem dzieckiem szczęścia, w czepek urodzonym. Tyle rzeczy mi się udało, choć przecież mogło być zupełnie inaczej. Działalność zaczynałem na przełomie lat 70. i 80. Wielu moich kolegów wyjechało z kraju, bo nie widziało tu dla siebie szans. Kupienie czy wybudowanie mieszkania wydawało się poza zasięgiem. Teraz można wziąć kredyt mieszkaniowy, wtedy nie było takiej możliwości. Wyjeżdżało tylu młodych ludzi, że mówiło się, iż wkrótce nikt w kraju nie zostanie i ostatni zgasi światło. Ludziom różnie poukładało się w życiu, i tym na emigracji, i tym w kraju, zarówno od strony zawodowej, jak i osobistej, rodzinnej. My z żoną mamy bardzo szczęśliwe małżeństwo, zdrowych synów, z których możemy być dumni, a firma jak to firma, raz przynosi lepsze, raz gorsze dochody. Są miesiące, kiedy jedzie się na stracie, ale ogólnie jest do przodu. Zawsze jest ten margines niepokoju, bo prowadzenie firmy nie jest rzeczą najbezpieczniejszą, ale moi koledzy też czasami

tracą pracę z dnia na dzień. Męczące jest również to, że nigdy nie da się przewidzieć, ile będzie zamówień i jaki będzie dochód. To nie jest sinusoida, tylko prawdziwe wariografy. Pracownicy muszą zawsze dostać pensję, ja niekoniecznie. Tak było np. na starcie ze sklepem przy ul. Piotrkowskiej, gdzie z bratem przez kilka miesięcy nie przynosiliśmy do domu żadnych pieniędzy. Powstanie centrów handlowych załatwiło nasze sklepy. Czasami mam dość tej szarpaniny. Przychodzą chwile, że chciałoby się odpocząć. Jestem w firmie od godziny 8 do 21. Nawet w soboty zabieram do domu rzeczy do zrobienia.

Cała rodzina żyje firmą, a firma tym, co rodzinne. To się ściśle ze sobą wiąże, przeplata i nie sposób tego rozdzielić. Wiele rzeczy omawiamy przy posiłkach, staramy się, aby przynajmniej raz dziennie usiąść przy stole wspólnie z całą rodziną.

Wciąż pojawiają się nowe technologie, nowe rozwiązania. Jeśli nie jest się na bieżąco i zostaje w tyle, to zaraz przegrywa się z konkurencją. Trzeba stale inwestować w nowe maszyny, a ponieważ są one bardzo kosztowne, przechodzi się z jednego kredytu w drugi. Jedno urządzenie kosztuje od kilkudziesięciu do kilkuset tysięcy euro, więc trzeba się posiłkować kredytami lub leasingiem, choć wolałoby się już tego nie robić. Teraz napisałem wniosek o dotację, może coś dostanę. Przydałyby się pieniądze.

Życie biło mnie w tyłek często i mocno. Nie raz traciłem, ale to były tylko pieniądze. Chodzi o to, żeby wygrać w życiu w ogóle. Trzeba sobie znaleźć coś takiego, dla czego warto żyć. Dla mnie jest to działanie i rodzina. Tak jak w filmie „Dzień Świstaka” uważam, że należy żyć i działać świadomie, podejmując odpowiedzialne decyzje, jakbyśmy mieli do przeżycia tylko jeden, jedyny dzień.

NAZYWAM SIĘ BOGUMIŁA TOMASZEWSKA, jestem żoną Krzysztofa.

Męża poznałam na weselu mojej siostry, ale minęło siedem lat, zanim spotkaliśmy się ponownie. Potrzebował zabiegów na kręgosłup, a ja pracowałam wówczas jako rehabilitantka. W rewanżu zawiózł mnie moim samochodem nad morze, bo nie czułam się jeszcze pewnie jako kierowca. Zaczęliśmy się spotykać, a po kilku miesiącach wiedzieliśmy już, że chcemy być razem. Ślub odbył się w kwietniu 1984 r., dwa lata później rodzina była już czteroosobowa. Dzień przed ślubem zrobiliśmy wykop pod nasz dom. Było nam ciężko, nasi ojcowie już nie żyli, ze wszystkim musieliśmy sobie radzić sami. Budowa w tamtych czasach to było prawdziwe wyzwanie. Niczego nie można było normalnie kupić, wszystko trzeba było „załatwiać” – cement, cegłę itd. O 5 rano szłam z malutkim dzieckiem na skład w nadziei, że właśnie tego dnia coś „rzucą” i jeśli tak było,



Uroczyste otwarcie firmy, rok 1979. Od lewej: Krzysztof Tomaszewski, Ryszard Pietrzykowski – właściciel zakładu fotograficznego w Gostyninie i Kutnie, Edward Tomaszewski (brat Krzysztofa)

dzwoniłam do męża, aby przyjeżdżał. Jako cud wspominamy dzień, w którym pojechał do sklepu akurat w trakcie dostawy i udało mu się kupić kafelki do wszystkich łazienek. O wyborze koloru czy wzoru nie było naturalnie mowy.

Mąż prowadził zakład fotograficzny, ja zajmowałam się dziećmi. Postanowiłam razem z mamą i siostrą otworzyć w piwnicy naszego domu pracownię krawiecką. To był początek lat 90., kiedy sprzedać można było dosłownie wszystko. Chcieliśmy wykorzystać tę szansę. Mąż rozwijał prężnie swoją firmę, ja również nie siedziałam beczynnie. W dzień zajmowałam się domem, zdobywaniem materiałów, obsługą klientów i rozdzielaniem pracy, w nocy kroila materiał na następny dzień. W pracowni szły 7 kobiet. Ponieważ krojenie po nocach wyczerpywało mnie najbardziej, oddałam tę pracę komuś innemu, a energię skierowałam na wybudowanie za naszym domem większej pracowni.

Dzieci nie cieszyła moja aktywność. Pamiętam, jak jedna z pracownic powtórzyła mi kiedyś, że rozżalony Karol zwrócił się do niej z pytaniem: „Czy ta moja mama musi zawsze wychodzić, ciągle jej nie ma i nie ma?”

Kiedy budynek był w stanie surowym, sytuacja na rynku zaczęła się zmieniać. Dotychczas nie miałam żadnego problemu ze zbytem. Szyliśmy różne bluzki i garsonki do hurtowni, na targowiska i przygraniczne bazy. Klienci przyjeżdżali do mnie i odbierali towar prosto „spod igły”. W 1994 r. zaczęło się robić trudniej, bazy i targowiska nie były już tak oblegane, powstające supermarkety odciągnęły klientów. Ku zdumieniu

Krzysztofa postanowiłam zamknąć pracownię. To był dobry moment. Sprzedałam korzystnie maszyny i zapasy magazynowe, później nie udało mi się tego zrobić, bo większość pracowni takich jak moja zaczęła się zwiijać.

Razem z mężem nie mogłam pracować, bo obaj z bratem postanowili, że firmą chcą zarządzać sami i swoje żony będą trzymać od niej z daleka. Musiałam więc zastanowić się nad tym, co chcę dalej robić. Kolejnym krokiem było ukończenie szkoły fryzjerskiej i po zrobieniu dyplomu otworzyłam zakład. Prowadziłam go ponad rok, ale zamknęłam, gdyż nie przynosił oczekiwanych dochodów ani satysfakcji. Lokalizacja okazała się niezbyt korzystna, osiedle zamieszkałe głównie przez starszych ludzi, miałam zajęte wszystkie soboty, które chciałam spędzać z mężem. Ale z zawodu nie wycofałam się całkowicie. W dniu zamknięcia przyszedł do zakładu dystyngowany pan, który był tak zadowolony z mojej usługi, że, pomimo że od czterech lat zakład jest zamknięty, to nie chce korzystać z usług żadnej innej fryzjerki. Dbam również o to, aby mój mąż i synowie zawsze wyglądali elegancko.

Kiedy mąż zdecydował rozdzielić się z bratem, przeniósł się do pracowni, którą ja wybudowałam koło domu i uruchomił drukarnię wielkoformatową. Okazało się to bardzo uciążliwe dla rodziny. Po pierwsze pomieszczenie szybko okazało się za małe, więc kolejno zajął nasz garaż i dół domu. Drugim problemem było to, że klienci oczekiwali od nas stałej dyspozycyjności. Przychodzili, kiedy im było najbardziej wygodnie – w piątek i świątek, wcześniej rano i późnym wieczorem. Miałam tego serdecznie dość i mąż zdecydował się poszukać na zakład nowego lokalu.

Kiedy Krzysztof przeniósł się w nowe miejsce, zaproponowałam mu, że będę tam jeździła razem z nim. Na początku jednak nie widziałam tam siebie. Jestem osobą bardzo ruchliwą i nie lubię siedzieć w jednym miejscu, ale powoli szukałam, co mogłabym tu robić. Teraz zajmuję się sprawami kadrowymi, fakturami, wprowadzaniem do komputera raportów dla księgowej, przelewami, korespondencją i aktami pracowniczymi. Nie bardzo to lubię, ale nie mam wyboru. Jest mnóstwo przepisów, które musiałam poznać. Nie wiedziałam, że muszę mieć np. pisemną zgodę pracownika, aby przesłać mu pieniądze na konto.

Próbowałam stąd uciec, poszłam do przychodni wpisywać do komputera dane pacjentów, ale wytrzymałam tam tylko trzy miesiące. Mąż „wspaniałomyślnie” przyjął mnie z powrotem. Jestem tu od czterech lat i mam coraz więcej pracy. Rano gotuję obiad, który przynoszę do firmy, abyśmy mogli go wspólnie zjeść. Mąż zostaje w pracy najczęściej do godz. 20, musi zjeść coś ciepłego w ciągu dnia. Wiem, że jestem tutaj potrzebna. Kiedy odeszłam do przychodni, to Krzysztof wracał jeszcze później, bo musiał jeszcze zrobić to, co teraz robię ja. Czasami pomagam również w jego pracy: sprawdzam wydrukowane rzeczy, liczę, naklejam. Nie umiem programować maszyn, ale mogę ich pilnować

i sprawdzać, czy wszystko idzie dobrze. Wywalczyłam sobie też swoje osobiste miejsce pracy, bo do niedawna pracowałam w biurze męża i kłóciliśmy się o jeden komputer.

Pracownicy mówią do mnie „szefowa”, ale ja nie bardzo to lubię, bo szefem jest tutaj Krzysztof, a ja pomagam mu tylko załatwiać różne sprawy. Staram się nie wtrącać w to, co robi. Jestem w tej firmie osobą drugoplanową.

Nie chcę już, żeby mąż dalej rozwijał tę firmę i brał kolejne kredyty na następne maszyny. On uważa, że nie ma wyboru, że musi iść do przodu, ale ja się z nim nie zgadzam. Nie jesteśmy już młodzi, nie możemy całe życie tylko pracować. Już teraz leasing na maszyny jest ogromny i bardzo obciążający. Synowie pomagają nam, jeśli potrzeba, ale nie garną się do tego, bo to jest bardzo uciążliwa praca. Umieją wprawdzie drukować, zastępują czasami chorych pracowników, ale nie sądzę, żeby któryś chciał przejąć firmę.

Bardzo lubię przebywać z moim mężem, najlepiej jest nam razem, we dwójkę. Krzysiu jest bardzo dobrym człowiekiem. Ma wyjątkową umiejętność rozmawiania z ludźmi, potrafi ugasić pożar, jeśli gdzieś wybuchnie. Ja raczej nie mam takich cech. Jest uczciwy i sprawiedliwy, zarówno w stosunku do pracowników, jak i do mnie. Jesteśmy zawsze razem. Moja przyjaciółka urzędują czasami tzw. babskie wieczory i ma pretensje, że ja nie chcę w nich uczestniczyć. A ja nie chcę, bo nie lubię sytuacji, kiedy ja wychodzę, a mój Krzysiek zostaje sam w domu. Nie pasuje mi, żebym miała go zostawiać tylko po to, żeby się spotkać z koleżankami. Wybieramy sobie towarzystwo, w którym możemy być razem. Nie lubimy wyjeżdżać osobno, nie lubimy się rozstawać.

Hobby mojego męża to strzelanie, zawsze zajmuje wysokie miejsce na zawodach. W 1997 roku zajął I miejsce na Mistrzostwach Polski w strzelaniu powszechnym.

Trochę żal mi mojego męża, bo uważam, że się zmarnował. Ze swoją wiedzą mógł zrobić jeszcze coś innego. Nawet nie miał czasu skończyć studiów, bo rozwijał firmę. Szkoda mi go, bo jestem pewna, że mógł zająć bardzo wysoko i mieć jakieś prestiżowe stanowisko. Na szczęście Krzysiu umie się cieszyć z tego, co ma.

Urszula Hoffmann, październik 2010

Oficjalnie o firmie:

Studio Technik Cyfrowych Krzysztof Tomaszewski: jednopokoleniowa firma rodzinna, działa w branży fotograficznej i poligraficznej, powstała w roku 1979 w Łodzi.

Zakres działalności: usługi dla agencji reklamowych, drukarni offsetowych, zakładów fotograficznych, a także dla fotografików i grafików wykonujących wolny zawód. Od wielu lat wykonuje wyjątkowej jakości wydruki reklamowe. W działaniach firmy najważniejsza jest jakość, terminowość i satysfakcja klientów. Obecnie drukują na papierach, foliach, tkaninach, szkle, pcv, pleksi, blasze, płytach meblowych i płytach CD.

www.studiotc.pl

WAMECH

Życzymy Wam wszystkiego na kołach!

NAZYWAM SIĘ PIOTR WĄSIK, jestem właścicielem firmy Wamech z siedzibą w Krakowie. Produjemy wózki przemysłowe, czyli rozwiązania lean manufacturing.

Zawsze chciałem być mechanikiem i mieć własną firmę. Przygotowywałem się do tego konsekwentnie przez wiele lat, a pierwszym krokiem było podjęcie studiów na Wydziale Mechanicznym na Politechnice Krakowskiej. Decyzja okazała się bardzo właściwa, bo zawdzięczam jej nie tylko dobre przygotowanie do zawodu, ale również to, że poznałem tam moją żonę. Szczęśliwym zrzędzeniem losu znaleźliśmy się w jednej grupie. Nie mogłem przejść obojętnie koło tej ślicznej i mądrej dziewczyny i postanowiłem o nią zawalczyć, tym bardziej że konkurencja była ogromna. Pełen sukces osiągnąłem w roku 1979, kiedy to Albina wyszła za mnie za mąż. Wybór okazał się równie trafny jak wybór uczelni. Albina jest wspaniałą towarzyszką życia, wyrozumiałym przyjacielem i moim ukochanym słońcem.

Bezpośrednio po studiach podjąłem pracę w Ośrodku Badawczo-Rozwojowym Budowy Urządzeń Chemicznych w Krakowie jako konstruktor. Projektowaliśmy tam wielkie urządzenia, m.in. olbrzymie dmuchawy, które pracowały głośniejsz niż startujące na lotnisku samoloty, a próby ruchowe były prowadzone w nocy ze względu na pobór mocy sięgający 2 MW. Następne szlify w zawodzie zdobywałem jako mistrz techniczny



*Rodzina Wąsików w Pizie.
Od lewej: Piotr Wąsik, córka Paulina, syn
Wojciech, syn Mateusz oraz Albina Wąsik*

w Zakładach Przemysłu Tytoniowego w Krakowie. Był to zupełnie inny rodzaj pracy. Z miejsca, gdzie byli sami inżynierowie, a czas realizacji projektu liczony był często w latach, trafiłem do zakładu, gdzie decyzje trzeba było podejmować natychmiast. Na naprawę psujących się urządzeń mieliśmy bardzo mało czasu. Właściwie to oczekiwano ode mnie, że awarię przewidzę, jeszcze zanim ona nastąpi. To, że dobrze sobie z tym radziłem, szybko przełożyło się na szacunek załogi. Ze wspaniałym zespołem młodych ludzi wykonaliśmy mnóstwo naprawę imponujących projektów racjonalizatorskich.

To były takie czasy, kiedy słowo było święte, a ludzie musieli mieć do siebie pełne zaufanie. Pracowaliśmy w warunkach, których dzisiejsza młodzież nie potrafi sobie nawet wyobrazić i dokonywaliśmy cudów, na które obecnie chyba bym się już nie odważył. Brakowało wszystkiego – części, podzespołów, narzędzi. Maszyny, które dawno powinny być zezłomowane, naprawialiśmy tak, że znów przez wiele lat działały! To była świetna szkoła życia dla młodego inżyniera.

I tak oto wiedziałem już, jak projektować, jak zarządzać zespołem i jak podejmować szybkie decyzje w awaryjnych sytuacjach. Do założenia własnej firmy brakowało mi jeszcze umiejętności wyceny własnej pracy oraz odpowiedniej gotówki. Pierwszy problem rozwiązałem, zatrudniając się w prywatnej firmie, gdzie moim zadaniem było negocjowanie umów, kosztorysowanie prac, nadzór nad ich wykonaniem, rozliczanie pracowników i często monitorowanie płatności. Załatwiałem też całą stronę zaopatrzeniowo-sprzętowo-materiałową. Była to dobra szkoła samodzielności, jeżeli weźmie się pod uwagę organizację pracy dla kilkudziesięciu ludzi w kilku brygadach oddalonych od siebie o kilkadziesiąt kilometrów. Po roku doszedłem do wniosku, że mam wystarczające kwalifikacje, aby zacząć działać na własną rękę. Pozostał już tylko problem zebrania kapitału, z którym mógłbym rozpocząć własną działalność.

W Polsce na kierowniczym stanowisku zarabiałem wtedy równowartość ok. 30 dolarów miesięcznie. Okazało się, że takie pieniądze mogę zarobić w Niemczech w ciągu kilku godzin, a za jeden dzień pracy w tym kraju otrzymam taką sumę, na jaką musiałbym w Polsce pracować ok. 50 dni! No to wyjechałem, a ponieważ moja motywacja była ogromna, pracowałem czasami po 400 godzin w miesiącu, aby jak najszybciej zebrać potrzebny kapitał. Oprócz satysfakcji finansowej miałem ze swojej pracy również satysfakcję osobistą, bo potrafiłem poradzić sobie z naprawą urządzeń, których nie podjąłby się chyba żaden Niemiec. Jako polski inżynier umiałem w warunkach bojowych zrobić coś z niczego. Nie na darmo mówi się, że Polak potrafi! Dodatkową zaletą emigracji zarobkowej było zdobycie praktycznej umiejętności posługiwania się językiem niemieckim, która bardzo mi się przydaje do dnia dzisiejszego.

Własną firmę zarejestrowałem w grudniu 1989 r. Początkowo mieściła się w naszym domu, zajmując kolejno piwnicę, garaż i parter. Biuro było w tzw. dużym

pokoju. A ponieważ produkcja ślusarska nie jest zbyt czysta i kurz z czyszczonej stali był wszechobecny, to sąsiedzi coraz wyraźniej dawali nam do zrozumienia, że jesteśmy dla nich uciążliwi. To przyspieszyło naszą decyzję i w 1995 roku zbudowaliśmy osobny zakład, do którego przenieśliśmy całą produkcję. Problemem okazał się tam brak telefonu, który Telekomunikacja obiecywała nam za ok. 20 lat. Na szczęście posiadaliśmy już telefon w domu, więc wyposażyliśmy zakład i samochody w radia CB i radziliśmy sobie w ten sposób, że moja mama odbierała w domu informacje od klientów, które następnie przekazywała nam drogą radiową. Mama jak to mama, często nie ograniczała się jedynie do podawania informacji dotyczących firmy, ale przekazywała również, że np. bigos się przypalił albo że na obiad będą pierogi – co stanowiło niewyczerpane źródło żartów wśród pracowników, którzy też odbierali te wiadomości.

Na początku pracowałem z moim teściem Józefem Kielarem. Ten wspomniał, obecnie 83-letni człowiek, który w dalszym ciągu służy nam swoją wiedzą i ogromnym doświadczeniem, jest niesamowitym fachowcem. W swoim życiu postawił kilka fabryk i odlewni i wystarczy, że spojrzy na rysunek, by wiedzieć, który element w danym projekcie będzie słabym punktem. To, co młodzi projektanci obliczają za pomocą programów komputerowych, on ma we krwi. To z nim robiłem skomplikowane projekty i maszyny w pierwszym okresie działalności firmy. Wymagały dużych umiejętności, były pracochłonne i nie zostawiały niestety czasu na szukanie innych klientów ani na rozwój firmy. Naszym wyłącznym kontrahentem były wtedy Zakłady Przemysłu Tytoniowego, gdzie wcześniej pracowałem i zdobyłem praktyczną wiedzę. Zrobiliśmy dla nich kilkanaście naprawdę ciekawych i skomplikowanych maszyn (wywrotnice mechaniczne i hydrauliczne, transportery i kartoniarki do papierosów itp.). Pomimo całkowitej modernizacji Zakładów dokonanej przez nowego właściciela, do dzisiaj na warsztacie mechanicznym pracuje nasza hydrauliczna prasa z roku 1992, która jest przydatnym i cenionym przez mechaników urządzeniem. Po dwóch latach współpracy z jednym, wyłącznym kontrahentem doszliśmy do wniosku, że transport wewnętrzny jest potrzebny wszędzie i postanowiliśmy zawalczyć o kolejnych klientów, co zaowocowało współpracą z wieloma firmami w różnych branżach. Nasze hasła sztandarowe to: „Lepiej lekko wozić niż ciężko nosić” oraz życzenie: „Wszystkiego na kołach!”.

Zdobywanie kolejnych klientów jest zawsze ciekawym doświadczeniem, a wszystko zależy od tego, jak się podejrze do danego problemu. Czasami wyglądało to podobnie jak w anegdocie o sprzedaży butów w Afryce. Pewna firma obuwnicza wysłała swojego przedstawiciela do Afryki, aby zbadał możliwości wejścia na tamtejszy rynek. Po pewnym czasie szef otrzymał od niego wiadomość, że nasze produkty nie będą się tutaj sprzedawały, bo wszyscy chodzą boso. Kiedy wysłał innego pracownika, ten napisał mu, że mamy tutaj ogromny rynek do zdobycia, bo wszyscy jeszcze chodzą boso.

U nas często było podobnie. Pamiętam klienta, który uważał, że nie potrzebuje naszych wózków, bo brakuje mu miejsca w magazynie. Kiedy pokazaliśmy mu, że wszystko, co w tym magazynie przechowuje, może umieścić właśnie na naszych wózkach, oszczędzając w ten sposób dużo miejsca i siły, zamówił ich 50.

Zaczynaliśmy od prototypów skomplikowanych urządzeń. Następnym etapem były urządzenia seryjne. W kraju powstawała duża liczba hurtowni, które potrzebowały różnego rodzaju wózków. Sprzedawaliśmy je w dużych ilościach do czasu, gdy rynek zaczęły zalewać wyroby z Dalekiego Wschodu – słabej jakości, ale za to bardzo tanie, co sprawiło, że nasze obroty w tej dziedzinie znacznie spadły. Wtedy zdecydowaliśmy się na powrót do bardziej skomplikowanych urządzeń, dedykowanych dla konkretnego klienta.

Nasza praca rozpoczyna się od obserwacji procesu produkcji. Następnie proponujemy zmechanizowanie go i przedstawiamy projekt urządzeń, które spełnią oczekiwania klienta. Po jego akceptacji maszyny są wykonywane w naszym zakładzie. Na początku cały czas myśleliśmy, że naszym podstawowym produktem są wszelkiego rodzaju wózki transportowe. Był to błąd w sposobie komunikowania się z klientami, bo długi czas reklamowaliśmy nasze wyroby jako „wózki technologiczne”. Powoli zaczęliśmy się orientować, że naszym zadaniem nie jest sprzedaż wózków, tylko rozwiązań, które ułatwią klientowi pracę, oszczędzą wysiłku pracownikom i dadzą wymierny efekt ekonomiczny. Bo tak naprawdę to, czym się zajmujemy, można nazwać „wspomaganiem produkcji” lub „optymalizacją procesów produkcyjnych”. I dopiero mój syn, Wojciech, na jednym ze szkoleń branżowych dowiedział się, że powinniśmy się reklamować jako dostawcy urządzeń dla „lean manufacturing”, co na język polski należałoby tłumaczyć jako „produkcja odchudzona”, a nie „sprzedawcy wózków technologicznych”. Bo przecież my pomagamy przygotować stanowisko dla pracownika tak, aby swoją pracę mógł wykonać w jak najkrótszym czasie, bez zbędnych ruchów i zbędnych zapasów magazynowych. Te zasady wymyślili menedżerowie japońscy, ale sprawdzają się one w każdym kraju i w każdej branży.

Obecnie w swojej działalności handlowej i produkcyjnej mamy ok. 1000 klientów. Wykonywaliśmy m.in. wózki dla Biblioteki Kancelarii Sejmu, dla bibliotek wielu uczelni i sądów, Poczty Polskiej, banków, hoteli i szpitali. Wśród nietypowych konstrukcji mogę wymienić wózek dla sparalizowanego jamnika, wózki dla dwuosobowej studenckiej ekspedycji, która przeszła pieszo pustynię Gobi i Wielką Pustynię Piaszczystą, wioząc na nich cały zapas wody. Wykonaliśmy wózek do transportu żeliwnej przekładni o obciążeniu 30 ton i wózki na krakowskie obwarzanki. Poza Antarktydą nasze wózki można już spotkać na wszystkich kontynentach. Mamy ok. 10 stałych klientów, z którymi współpracujemy od lat, dostosowując nasze produkty do ich zmieniających się potrzeb. Naszym największym klientem jest od lat francuska firma Valeo. Zaopatrujemy w różne

urządzenia nie tylko jej oddziały w Polsce, ale na całym świecie. Jest to firma z branży samochodowej – bardzo mocno odczuliśmy kryzys, który ją dotknął w maju 2008 r. Wstrzymano wiele zamówień, nawet te, które były już w trakcie realizacji, i zostaliśmy z problemem, co zrobić z załogą, dla której nagle nie mieliśmy już pracy.

Problem dostosowania wielkości załogi do wielkości zamówień występuje u nas stale, ale sadzę, że boryka się z nim wiele małych firm. Dobrą załogę tworzy się latami i bardzo trudno jest potem rozstawać się z takimi ludźmi. Mamy pracowników, którzy są z nami od wielu lat (rekordzista – 18 lat, kilka osób po 14 lat) i są dla nas jak druga rodzina. Darzymy ich sympatią, zaufaniem i bardzo cenimy fakt, że swoje zawodowe życie związali z firmą Wamech, że teraz pracują u nas nawet ich dzieci. To wszystko sprawiło, że kryzys przetrwaliśmy dzięki dużym obniżkom wynagrodzeń, na które pracownicy zgodzili się, rozumiejąc sytuację, wiedząc, jacy jesteśmy i darząc nas zaufaniem.

Od kilku lat pracuje z nami nasz syn Wojciech. To ważne, aby w firmie pracowali również młodzi ludzie, bo wnoszą zapał i energię. Syn od dziecka zdradzał smykałkę do konstrukcji mechanicznych – jako mały chłopiec sam wymyślał i wykonywał różne proste urządzenia, które naprawdę działały! Teraz takie zainteresowania przejawiają nasze wnuki i mamy nadzieję, że za 20 lat Wojciech będzie miał godnego następcę. Chciałbym mieć w tym swój udział i traktuję to jako moje osobiste wyzwanie, bo uważam, że karierę zawodową warto planować już wcześniej. Do pracy w firmie syn również przygotowywał się od wielu lat, pod moim i dziadka okiem. Przeszedł przez warsztat jako pracownik fizyczny i mając kilkanaście lat, wykonywał w nim różne urządzenia. Następnie skończył studia mechaniczne na Politechnice Krakowskiej oraz Szkołę Biznesu. Za granicą szlifował umiejętności językowe. Będzie działał na rynkach całego świata, więc musi posługiwać się językami obcymi.

Bardzo się cieszę, że mamy następcę. Chętnie dzielę się z synem moimi doświadczeniami i jestem dumny, widząc, jak radzi sobie z zarządzaniem firmą i pozyskiwaniem nowych klientów. Ja lubię być mentorem i przekazywać młodym swoją wiedzę. Przewodziłem przez kilka lat zajęcia z Małej Przedsiębiorczości dla studentów PK i bardzo dobrze wspominam ten okres. Dla mnie był to egzamin, czy potrafię przekazać młodym ludziom to, co umiem, podzielić się wiedzą i swoim doświadczeniem w ciekawy dla nich sposób. Uważam, że dobrze go zdałem, bo pomimo że były to zajęcia fakultatywne i rozpoczynały się o godz. 7.30, cieszyły się dużym zainteresowaniem wśród studentów. Miło mi, kiedy czasami spotykam niektórych z nich i mówią, że wciąż korzystają z tego, co ode mnie usłyszeli. Myślę sobie wtedy: Non omnis moriar...

Czy to już koniec? Nie, to dopiero początek, bo życie zaczyna się po pięćdziesiątce! Mam wiele planów na przyszłość. Lubię to robić, ku utrapieniu mojej kochanej żony, którą staram się zarażać nowymi pomysłami. Na najbliższe pięć lat mam rozpisane

motocyklowe i caravaningowe podróże po świecie, naukę włoskiego, doskonalenie w zarządzaniu jakością i coachingu. Chcę mieć czas dla wnuków i dać im to, czego nie mogłem dać swoim dzieciom, bo większość czasu zajmowała mi firma. A jeżeli sprawy firmowe będą się pomyślnie rozwijały pod nowym dowództwem, to planuję większe zaangażowanie się w działalność społeczną. Mam już za sobą praktykę instruktora ZHP i radnego dzielnicy, nadal czynnie uczestniczę w kilku stowarzyszeniach, a co dalej? Życie zaczyna się po pięćdziesiątce!

NAZYWAM SIĘ ALBINA WĄSIK, jestem żoną Piotra.

Po skończeniu studiów urodziłam syna i zostałam z nim w domu. Jednak po dwóch latach, będąc już w ciąży z kolejnym dzieckiem, podjęłam pracę w Biurze Projektów. Był to szalenie trudny okres. Dzieci (wkrótce już dwoje) budziłam o 5 rano i o 5.50 zawoziłam do żłobka. Następnie biegłam do biura, po pracy odbierałam dzieci i szłam z nimi „do kolejki”, aby upolować coś do jedzenia. W domu byliśmy ok. 17.30, po dwóch godzinach kładłam dzieci spać, a od rana scenariusz zaczynał się od nowa.

Koleżanka namówiła mnie na pracę w szkole, co pozwoliło nieco odetchnąć zarówno dzieciom, jak i mnie. Pracę zaczynałam później, spędzałam w niej mniej godzin, no i miałam więcej wolnego – ferie, wakacje. W szkole przepracowałam łącznie osiem lat, ucząc matematyki i fizyki. Lubiłam to – lubiłam tłumaczyć i uczyć, lubiłam kontakt z uczniami.

Przydzielono mi również prowadzenie sklepiku uczniowskiego, gdzie pierwszy raz zetknęłam się z księgą handlową. Finanse musiały się zawsze zgadzać, więc czasami przez długie godziny szukałam „zgubionych” kilku groszy, bo przecież nie pracowało się wtedy na komputerze.

Męża bardzo to denerwowało. Mówił, że on ma firmę, w której nie ma mu kto znaleźć „zgubionych” kilkuset złotych, a ja szukam kilku groszy. Przebywałam wtedy na urlopie wychowawczym po urodzeniu córki. Kupowałam sobie miesięcznik „Prawo Przedsiębiorcy” i zaczęłam prowadzić mężowi Księgę Przychodów i Rozchodów. Radziłam sobie z tym dobrze, ale po urlopie wychowawczym wróciłam do szkoły. Nie chciałam pracować w firmie męża, bo bałam się, że będzie oczekiwał mojej współpracy w sprawach technicznych, a ja pomimo dobrze skończonych studiów nie czułam się dobrze w tym temacie. Uważam, że chłopcy rodzą się z takimi umiejętnościami, a u kobiet to jest talent pojawiający się nieczęsto.



Historyczny moment: syn Wojciech Wąsik otrzymuje oficjalnie 51% udziałów w firmie i przyjmuje stanowisko Dyrektora. Jego przemówienia słuchają rodzice: Piotr i Albina Wąsik (po lewej)

Do pracy w szkole wróciłam jednak już tylko na rok, a potem całkiem poświęciłam się prowadzeniu księgowości w firmie męża. Kiedy Wamech zaczął się rozrastać, wzięłam do pomocy jeszcze jedną osobę, a w roku 1997 wzmocniliśmy zespół o profesjonalistkę, a ja zaczęłam zajmować się głównie przepisami. Dbam, by nasza działalność była zgodna z prawem, pilnuję rozliczeń z ZUS-em, Urzędem Skarbowym i organami kontrolnymi. W ramach działalności bieżącej przygotowuję wstępnie dokumenty do księgowości, zajmuję się sprawami pracowniczymi i łagodzeniem konfliktów międzyludzkich, jeśli takie pojawią się w gronie pracowników.

Podziwiam mojego męża za to, jaką firmę potrafił stworzyć i jak wspaniale ją prowadził. Wiele rzeczy robił intuicyjnie, tracąc niekiedy wiele czasu na to, aby osiągnąć zamierzony efekt, bo o szkoleniach z zarządzania mogliśmy wtedy jedynie marzyć. Okazywało się jednak, że potrafi wspaniale pracować z ludźmi, że umie z nimi rozmawiać, dostrzega ich problemy osobiste i umiejętnie motywuje do pracy. Dlatego nie mamy problemów z pracownikami, a zatrudnieni u nas ludzie zostają z nami na wiele lat. Zostali nawet wówczas, kiedy z powodu braku zamówień musieliśmy w drastyczny sposób obniżyć ich pensje. Rozumieli to i wspólnie z nami czekali na lepsze czasy, wierząc, że nam również zależy na tym, aby dobrze zarabiali.

Nasi pracownicy są dla mnie jak druga rodzina. Przez wiele lat organizowaliśmy dla nich i ich najbliższych wspólne wyjazdy, w których naturalnie też braliśmy udział razem

z naszymi dziećmi. Wyjeżdżaliśmy na trzy dni, najczęściej w długi majowy weekend – za każdym razem w inne miejsce. Zwiedziliśmy Polskę, Czechy i Węgry. Te wyjazdy zainicjował mój mąż, kiedy dowiedział się, że niektórzy z naszych pracowników nie widzieli jeszcze Zakopanego. Scenariusz tych wyjazdów był zawsze jednakowy: podróż połączona ze zwiedzaniem, a wieczorem ognisko. Następnego dnia zwiedzania ciąg dalszy, po południu zawody i konkursy z nagrodami, a trzeciego dnia powrót do domu. Takie wyjazdy bardzo jednoczą załogę. Niestety, kiedy dzieci zaczęły dorastać, nie chciały już uczestniczyć we wspólnych wycieczkach i po 11 latach przestaliśmy je organizować. Żał mi tych zakładowych imprez, żał wspólnych ognisk i wspólnego śpiewania. Nic nie trwa wiecznie i sposób na spędzanie wolnego czasu też ulega zmianie. Teraz wybieramy się czasem na wspólne wyprawy motocyklowe.

Dochody, które firma przynosiła, zawsze inwestowaliśmy w jej dalszy rozwój. Czasami dzieci miały do nas o to pretensje, mówiąc, że nie mają wielu rzeczy, które mają ich rówieśnicy, mimo że rodzice tamtych pracują na państwowych posadach. Zależało nam jednak na powiększeniu firmy. Zakład wybudowaliśmy bez zaciągania kredytu, potem potrzebne były nowe komputery, nowe oprogramowanie i tak dalej. Mając własną firmę, myśli się o niej właściwie bez przerwy, nawet w bezsenne noce. Dla mnie to nie jest problemem, ale widzę, że naszej synowej to ciąży. Ostatnio mamy kilka „gorących” zamówień, syn wraca z zakładu w nocy, w ciągu dnia – tylko firma. Rozumiem moją synową, że chciałaby, aby jej mąż więcej czasu poświęcał rodzinie i mam nadzieję, że będzie to kiedyś możliwe. W domu też dużo rozmawiamy o sprawach firmowych, bo uważamy, że lepiej jest mówić, a nie tylko rozmyślać o danym problemie, chociaż staramy się to ograniczać do minimum.

Najgorsze jest ryzyko finansowe, bo jako spółka jawna odpowiadamy całym naszym majątkiem i to jest duże psychiczne obciążenie. W 1995 roku na Targach Rzemiosła w Kolonii mąż nawiązał współpracę z niemiecką firmą produkującą koła. Zostaliśmy ich wyłącznym przedstawicielem na Polskę. Przez 13 lat współpraca układała się bardzo dobrze, mieliśmy w Polsce bardzo dużo klientów na te wyroby. Po zmianie w zarządzie firmy u naszych partnerów wprowadzono niekorzystne dla nas zmiany. Chcieli założyć tutaj firmę siostrzaną, mieć pakiet większościowy w udziałach i jak najtańszym kosztem przejąć naszych klientów.

W 2007 roku w trakcie prowadzonych negocjacji zadzwonili do nas z informacją, że rozwiązują z nami umowę. Mąż włożył w tę działalność bardzo dużo serca. Wieczorem trafił do szpitala z zawałem. Dwa miesiące później założono mu by-passy, a potem nastąpiła długa rekonwalescencja. Ta historia bardzo podkopała jego zdrowie. Widzę, jak źle reaguje na stres. Dlatego przekazaliśmy synowi większościowe udziały w firmie oraz jej zarządzanie, a sami powoli się wycofujemy z działalności operacyjnej. Oczywiście

nie stanie się to nagle, zawsze będziemy mu służyć naszą pomocą i doświadczeniem, ale mamy poczucie, że w firmie następuje powoli zmiana warty.

Chcielibyśmy móc spędzać więcej czasu w naszych ukochanych Bieszczadach, gdzie posiadamy 7 ha nieskażonej cywilizacją ziemi. Nie ma tam domów, prądu ani dróg i panuje taka cisza, że słyszymy przejeżdżający samochód z odległości dwóch kilometrów. Planujemy postawić tam prawdziwą drewnianą „bojkowską” chałupę, gdzie będzie zawsze miejsce dla naszych dzieci, wnuków i licznych przyjaciół.

Syn jest dobrze przygotowany do prowadzenia firmy i wierzymy, że na pewno uda mu się odnieść wiele sukcesów.

Urszula Hoffmann, sierpień 2010

Oficjalnie o firmie:

WAMECH Producent Wózków Przemysłowych Piotr i Albina Wąsik sp. j.: firma dwupokoleniowa w branży metalurgicznej, powstała w grudniu 1989 roku w Krakowie.

Zakres działalności: rozwiązania lean manufacturing, polegające na znajdowaniu nowych rozwiązań służących poprawie warunków życia i efektywności pracy. W ich portfolio znajdują się tysiące konstrukcji na kołach przeznaczonych do transportu bliskiego zasięgu. Nie boją się nowych wyzwań i nietypowych zleceń. Wśród nich były wózki zaprojektowane dla ekspedycji pieszej przez pustynię Gobi i Wielką Pustynię Piaszczystą w Australii, wózek dla jamnika z porażeniem kręgosłupa, wózki na pamiątki i obwarzanki krakowskie.

www.wamech.pl

ZAJAZD ZAGŁOBA

Nie interesowała mnie przeciętność

NAZYWAM SIĘ ANDRZEJ MUSIAŁ, jestem właścicielem Zajazdu Zagłoba.

Nie głaskało mnie życie po głowie, nie pijałem ptasiego mleka. No i dobrze, no i na zdrowie – tak wyrasta się na człowieka – te słowa z wiersza Władysława Broniewskiego mogłyby być krótkim, ale trafnym streszczeniem historii mojego życia.

Muszę powiedzieć, że nie tylko nie pijałem ptasiego mleka, ale byłem zadowolony, kiedy w domu była wystarczająca ilość pożywienia. W czasach mojej młodości nierzadko bywało, że chodziłem głodny. W domu było nas dziesięcioro dzieci i rodzicom gospodarującym na trzech hektarach niełatwo było wyżywić całą gromadę. Bardzo chcieli dać nam wykształcenie, ale z każdym kolejnym dzieckiem, które szło do szkoły i musiało mieszkać w internacie, okazywało się to coraz trudniejsze. Ja byłem siódmy z kolei i od 15. roku życia musiałem być samowystarczalny, uczęszczając do szkoły przyzakładowej. W 1973 roku wróciłem z wojska do rodzinnego domu. W Jaworznie czekała na mnie dobrze płatna posada z okresu przedwojskowego. Zarabiałem tam 5 tys. złotych. Dla porównania, pensja nauczyciela wynosiła w tych czasach poniżej 2 tys. zł. W domu zastałem rodziców samotnych, schorowanych i zaawansowanych wiekiem. Rodzeństwo rozjechało się po Polsce w poszukiwaniu chleba i swojego miejsca do życia. Gospodarstwo funkcjonowało na tyle, na ile starczyło sił rodzicom. Wtedy postanowiłem: zostaję tu. Zaopiekuję się rodzicami i gospodarstwem. Mama i tata przyjęły to z radością.



Andrzej Musiał z synem Mateuszem

Po śmierci ojca, który odszedł w roku 1974, chciałem spróbować czegoś nowego i zdecydowałem się na tucz opasów, bo to obiecywało jakieś dochody. Warunkiem założenia gospodarstwa specjalistycznego było posiadanie ziemi. Mama przekazała mi więc rodzinne gospodarstwo wraz z ziemią. Zapisalem się do zaocznego Technikum Rolniczego, a za pożyczone pieniądze kupilem osiem cieląt i piętnaście małych świnek. Praca przy bykach była wprawdzie bardzo ciężka, ale dawała wizję, że kiedyś może być z tego dochód.

Na pieniądze trzeba było naturalnie poczekać, perspektywa zwrotu nakładu pracy to około półtora roku w przypadku byczków. Teraz świat jest niecierpliwy, każdy chce błyskawicznie zdobyć pieniądze. My wtedy żyliśmy na tej małej wsi dużo spokojniej, takim wschodnim rytmem – akceptowaliśmy fakt, że na efekty pracy trzeba dłużej poczekać. Teraz w ludziach nie ma tego spokoju.

Usprzętowanie gospodarstwa było podstawowe, do przygotowania pól pod zasiewy oraz do zbioru plonów wynajmowałem sprzęt z miejscowego kółka rolniczego. Moimi własnymi środkami transportu były wóz z krową jako siłą pociągową oraz moje plecy, na których przetransportowałem wiele ton trawy z oddalonej o 200 metrów łąki. W pamięci z tamtego okresu utkwił mi taki obrazek: po całym dniu ciężkiej pracy wracam wieczorem z łąki do domu, poganiając krowę ciągnącą z trudem wóz. W pewnej chwili zatrzymał się przy nas milicyjny patrol z uwagą, że pojazd jest nieoświetlony. Kiedy milicjant oświetlił latarką „pojazd”, a następnie stojącego obok chudego i bosego „woźnicę”, powiedział do swojego kolegi: – Ty, nie będziemy go karać, tu nie ma nawet z czego ściągnąć mandatu.

Po około dwóch latach ciężkiej harówki przyjechał mój najstarszy brat, Józek, który pływał jako kucharz na Stefanie Batorym. W wieczornej rozmowie opowiedział mi o swoim koledze, kapitanie statku, który wybudował fermę drobiową na Kaszubach i całkiem nieźle prosperuje. Po kilku kolejnych przegadanych wieczorach poleciliśmy do Gdańska Antonowem, aby zobaczyć tę fermę. Poczułem, że jest to wyzwanie, z którym chcę się zmierzyć. Miałem 23 lata, byłem młody i pełen entuzjazmu. Obok mojego gospodarstwa przejeżdżały duże ciężarówki z napisem Zakłady Drobiarskie Kraków. Odpisałem sobie adres (pamiętam do dziś ul. Friedleina) i pojechałem tam, mówiąc, że jestem zainteresowany założeniem fermy. Zadano mi pytanie, czym dysponuję i jakie mam przygotowanie. Odpowiedziałem: – Działką budowlaną, entuzjazmem i chęcią zdobywania wiedzy zaspokajaną w Technikum Rolniczym! Po wizji lokalnej przyjęto moją propozycję.

Pierwszą w życiu fermę drobiarską widziałem na Kaszubach w zimie 1976 r. Utkwiło mi to w pamięci, bo z Trójmiasta do niej jechaliśmy nieogrzewanym maluchem, co dało nam nieźle popalić. Pół roku później kopałem już fundamenty pod własną fermę. W kraju było wtedy zielone światło dla wszelkich gospodarstw specjalistycznych. Bardzo

szybko otrzymałem pozwolenie na budowę i miałem możliwość zakupu materiałów budowlanych poza kolejnością. W banku zaciągnąłem 1 180 000 zł kredytu. Pomagała cała rodzina – stawialiśmy ten kurnik „wespół w zespół”. Brat marynarz poświęcił na to prawie półtora roku swoich skomasowanych urlopów, pomagając radami i finansowo – przywiózł ze sobą 20 dag złota, które wraz ze sprzedanymi byczkami stanowiły wkład własny. Z kolei brat elektryk założył całą instalację elektryczną, a brat stolarz wykonał prace związane z drewnem. Pozostali pomagali każdy w miarę swoich możliwości. Mama stała w kuchni i dbała, abyśmy mieli dość siły do pracy.

20 maja 1977 r. budynek był gotowy do przyjęcia piskląt. Wcześniej przeszedłem odpowiednie przeszkolenia i kursy przygotowawcze w Zakładach Drobiarskich. Z Technikum Rolniczego już zrezygnowałem. Chciałem uczyć się tego, co będzie mi w życiu naprawdę przydatne, a nie teorii. Uznałem, że życie będzie moim najlepszym nauczycielem.

W maju 1977 r. otrzymałem 8000 jednodniowych piskląt i na wiele miesięcy moje życie było im podporządkowane w całości. Malutkie kurczątka muszą mieć warunki prawie takie jak niemowlęta, są być może jeszcze bardziej wrażliwe i delikatne. W kurniku spałem, w kurniku jadłem – zamienił się on w mój dom. Po czterech miesiącach i siedmiu dniach brat Józek znalazł pierwsze jajko, następnego dnia były już dwa! Wielka radość i euforia – praca zaczęła przynosić efekty. W szóstym miesiącu chowu kury dochodzą do pełnej zdolności produkcyjnej.

Wraz z zatrudnionymi ludźmi zbierałem 7000 jaj dziennie. Kury znoszą jajka przez rok, następnie stado jest likwidowane, kurnik przez trzy miesiące sprzątany i „zabawa” zaczyna się od nowa.

Kurczęta i paszę na okres odchowu otrzymałem w ramach kredytu obrotowego. Zadłużenie w odchowie wynosiło 3 000 000 złotych. Do tego dochodził kredyt inwestycyjny w wysokości 1 180 000 zł. Balast zadłużenia obfitował wieloma nieprzespanymi nocami. Od innych hodowców słyszałem o odchowanych stadach, które padały w wyniku choroby, o wirusach, które atakują stada, o porażkach hodowców. Mając 24-letnie życie za sobą, dźwigałem niemałą odpowiedzialność. Szczęśliwie los był łaskawy.

Pierwszy rzut szedł książkowo. Kury były zdrowe, niosły się dobrze, często na kontrolę przyjeżdżali eksperci z Zakładów Drobiarskich w Krakowie, z którymi byłem związany kontraktem na odbiór jaj i dostarczanie paszy, monitorowali moją pracę, ale nie mieli żadnych zastrzeżeń. Zawsze też mogłem liczyć na ich pomoc i doradztwo. Zyskowność pierwszego cyklu hodowlanego zamknęła się zyskiem 960 tys. zł gotówki.

Po królewsku wynagrodziłem rodzinę. Brat marynarz otrzymał 300 tys. złotych. Brat elektryk 50 tys. zł. Brat stolarz 50 tys. zł. Były też inne upominki. Kupiłem pierwszego malucha i rozglądałem się za towarzyszką życia. 3 maja 1979 r. poznałem Teresę, a po ośmiu miesiącach byliśmy małżeństwem. W narzeczeństwie pół żartem, pół serio

planowaliśmy pięcioro dzieci, a że szczerze marzenia się spełniają, to pożycie małżeńskie zaobfitowało Wojtkiem, Marcinem, Mateuszem, Dawidem i Kubą, a więc pięcioma synami. Było na kogo pracować.

To, czego bardzo obawiałem się w pierwszym cyklu hodowlanym, zdarzyło się w drugim. Któregoś sierpniowego popołudnia dostarczono mi paszę, którą nakarmiłem stado. Że coś jest nie w porządku, zorientowałem się przy porannym karmieniu. Dostarczona pasza posiadała nadmierną wilgotność i rozwinięte już zarodki grzybni. Ziścił się najgorszy sen wszystkich hodowców – zła pasza sprawiła, że stado zachorowało na krwotoczne zapalenie jelit.

Nie poddałem się, walczyłem z chorobą o utrzymanie stada, ale ten rzut (1,5 roku pracy) nie przyniósł żadnego dochodu. Wyszedłem na zero. Gdyby przytrafiło mi się to w pierwszym rzucie, byłbym kompletnym bankrutem. Potem były jeszcze cztery kolejne rzuty, na szczęście bez chorób. Mogłem w całości spłacić kredyt, wybudowałem duży dom dla mojej licznej rodziny i wyjeżdżaliśmy na wczasy, co nie należało do standardu ówczesnej wsi.

Były dochody, ale były też spore wydatki na tak liczną rodzinę. Żona, rodząc dzieci, pozostawała ciągle aktywna zawodowo, pracując jako analityk w szpitalu nieopodal.

Dobra passa trwała w drobiarstwie do grudnia 1988 roku. Hodowla opierała się głównie na paszach amerykańskich. Kiedy Polska zaczęła być niewydolna płatniczo, ówczesny prezydent USA zakręcił kurek z soją i to był początek końca drobiarstwa. Wielu ludziom takim jak ja wytrącono z rąk narzędzia pracy i źródło utrzymania rodziny. Po raz kolejny musiałem postawić sobie pytanie: co dalej? Rąk nie załamywałem ani na chwilę. Już w maju następnego roku sprzedawałem pierwsze wyroby zakładu betoniarского, który założyłem w pomieszczeniach kurnika. Zakład musiałem zarejestrować na brata, który był murarzem i miał stosowne uprawnienia. Na rynku był wtedy duży zbyt na wszelką galanterię betonową. Wynikało to przede wszystkim z ogromnej niegospodarności państwowych zakładów, które zamawiały nasze wyroby na zapasy magazynowe.

Dobry okres w betoniarstwie trwał rok. Po transformacji gospodarczej rynek zbytu gwałtownie zmalał, więc produkowałem wyroby na potrzeby miejscowej ludności. Zacząłem robić bloczki betonowe i żuźłowe, jednocześnie myśląc o kolejnym przekwalifikowaniu. Wybór padł na europalety.

Po dokonaniu wszystkich formalności z założeniem zakładu sprowadzaliśmy z Bieszczad drewno i produkowaliśmy palety na rynek niemiecki. Ta przygoda trwała tylko pół roku, bo trafiliśmy na nieuczciwych pośredników zajmujących się zbytem palet, którzy nie zapłacili za kilka kolejnych dostaw. Brakło pieniędzy na zakup surowca i zaprzestaliśmy działalności. Po raz kolejny stanąłem przed pytaniem: z czego będę utrzymywał rodzinę? Tym razem wybór padł na gastronomię.

Pomysł miał być realizowany wspólnie z kolegą Leszkiem, z którym łączyło mnie wiele, wiele wspólnych przeżyć. Kiedy prowadziłem fermę drobiową, on po pół roku zbudował taką samą. Gdy założyłem zakład betoniarski, on po pół roku założył także taki zakład.

Rynek zbytu był tak chłonny, że raczej wspieraliśmy się, niż byliśmy dla siebie konkurencją, będąc cały czas dobrymi kolegami. Leszek był z wykształcenia kucharzem, dlatego tym bardziej pomysł wydawał się trafny. Po wydzierżawieniu od urzędu gminy przydrożnej działki leżącej przy trasie 75 relacji Kraków–Krynica realizacja tego pomysłu nabrała przyspieszenia.

28 marca 1993 roku podcinaliśmy w lesie pierwsze drzewa, pozyskując budulec na planowany zakład gastronomiczny. Pięć miesięcy później, 21 sierpnia obsługiwaliśmy pierwszych gości. Zakład został nazwany Zajazd Zagłoba – brzmiało to całkiem dumnie i dawało poczucie czegoś solidnego. Ja stanąłem za bufetem, a kolega gotował w kuchni. Pomysł okazał się strzałem w dziesiątkę. W tym okresie przy polskich drogach królowały grill-bary, czyli przysmażana na grillu kiełbasa. My postawiliśmy ładny, drewniany budynek, który wyróżniał się z daleka i serwowaliśmy tanie, ale smaczne i dość urozmaicone dania. W niecały miesiąc okazało się, że ruch jest tak duży, że sami nie damy rady. Zatrudniliśmy kucharkę, w krótkim czasie potem bufetową i kolejną kucharkę. Tak pracowaliśmy wspólnie przez siedem kolejnych lat. Ponieważ interes szedł świetnie, żyło się nam całkiem dostatnio, a zarobione pieniądze mogliśmy korzystnie lokować w nieruchomościach, mniej dbając o modernizację i rozwój zakładu.

W 2000 r. zmieniliśmy zasady współpracy, ustalając, że będziemy pracować co drugi rok, dając w tym czasie wspólnikowi pieniądze potrzebne do utrzymania rodziny. Ten sposób współpracy również się sprawdził. Nigdy nie dochodziło między nami do poważnych konfliktów.

W tym roku dzierżawioną przez nas od gminy ziemię przejęła apartem Tarnowska Agencja Rozwoju Regionalnego i podniosła nam czynsz dwudziestokrotnie. Nie muszę mówić, jak bardzo było to dla nas uciążliwe. Na szczęście po dwóch latach zaproponowano nam wykupienie prawa użytkowania na 40 lat za cenę 120 000 zł. Mój wspólnik nie był tym zainteresowany, ja zdecydowałem się sprzedać betoniarnię mojemu bratu i za uzyskane pieniądze wykupić prawa użytkowania tego terenu.

Drogi Leszka i moje zaczęły się powoli rozchodzić, ale ustaliliśmy, że do 2010 roku pracujemy na wcześniej ustalonych zasadach. Życie napisało nam jednak inny scenariusz. 6 czerwca 2008 roku Leszek zmarł nagle na zawał serca, był to szok dla nas wszystkich. „Nie będziesz krzywdził żadnej wdowy i sieroty” mówi Pismo Święte. Rodzinę mojego wspólnika zabezpieczyłem tak, jak chciałem, aby on w takim wypadku postąpił z moją. Mój prawnik skwitował to słowami: – Tak, jak pan zachował się wobec tej rodziny, to

jest coś wspaniałego. Dla mnie to było coś oczywistego. A potem Zajazd Zagłoba należał już tylko do mnie.

Nie mogłem prowadzić go sam, nie jest to praca dla jednej, już niemłodej osoby. Było jasne, że o pomoc w prowadzeniu zajazdu powinienem się zgłosić do Mateusza. Wszyscy synowie pomagali często w Zagłobie, szczególnie w czasie wakacji, ale tylko Mateusz był do tego przygotowany profesjonalnie. Skończył Technikum Hotelarskie oraz zrobił licencjat z zarządzania zasobami ludzkimi na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Zaproponowałem więc synowi powrót do Jurkowa i wspólne prowadzenie zajazdu, co przyjął z zadowoleniem. Zajazd wymagał remontu, parking też był w fatalnym stanie. Oczywistym było, że bez radykalnego remontu nasza atrakcyjność stopniowo się skurczy.

Ponieważ klientów przyciągało niemal wyłącznie smaczne jedzenie, remont zaczęliśmy od strychu i dotychczasową graciarnię, jaka tam była, przemieniliśmy na ładną salę z 40 miejscami konsumpcyjnymi. Następnie Zajazd zyskał nową, drewnianą elewację, zrobiliśmy głębokie podcienie, wymieniliśmy stolarkę, pokrycie dachowe. Parking został powiększony i wyłożony estetyczną kostką, sale zyskały nowy, ładny wystrój. Mogłem skoncentrować się na remoncie, bowiem w tym czasie Mateusz przejął wszelkie obowiązki związane z prowadzeniem działalności gastronomicznej. Wtedy też okazało się, że syn jest samodzielny i mógłby pracować beze mnie, jednak wyczuwam, że moja obecność jest mu potrzebna.

Chciałbym z nim współpracować do emerytury, w tym czasie postawić kuchnię ze wszystkimi wymogami sanitarno-socjalnymi. Na zagospodarowanie czeka cały 80-arowy teren otaczający budynek. Chciałbym tam urządzić piękny plac zabaw, może jakieś zwierzątko – koń, osiołek? Mam poczucie, że dałem synowi upieczony, chrupiący, ciepły chlebek, w zamian oczekuję od niego opieki w wieku sędziwym.

Kiedy patrzę wstecz na swoje działania, to myślę, że kierowała mną przede wszystkim determinacja – za wszelką cenę chciałem się odbić od dna. Przeciętność mnie nigdy nie interesowała. Zawsze chciałem mieć dużą rodzinę, mieszkającą w dużym i zasobnym domu. Osiągnięcie tego nie wydaje mi się teraz czymś szczególnym. Najtrudniej jest znaleźć odwagę na realizację marzeń.

Jestem dumny ze swoich pięciu synów. Każdy z nich próbuje znaleźć swoje miejsce w życiu. Pozwalam im uczyć się na własnych błędach, nie próbuję chronić przed porażkami, nawet jeśli potrafię je z góry przewidzieć. Tak było z pierwszą firmą, którą zakładał mój najstarszy syn.

Czułem, że pomysł nie jest dobry, ale pozwoliłem, aby przekonał się o tym na własnej skórze. W sumie firma nie przetrwała roku, a od syna usłyszałem: – Gdybyś mi tato wtedy nie pozwolił, to nie wybaczyłbym ci tego do końca życia.

Doświadczenia te oraz wcześniejsze pozwoliły mi znaleźć dobrze płatną posadę. Moim zdaniem dzieci są teraz zagłaskiwane, a to nie sprzyja dobremu wychowaniu. Trudne warunki hartują, wyrabiają wytrwałość i odporność na porażki. Uważam też, że dużą wartością są rodziny wielodzietne i szkoda, że teraz należą one do rzadkości. W rodzinach wielodzietnych można stworzyć niepowtarzalny klimat, a kulminacyjnym punktem tych przeżyć jest stół wigilijny. Mam nadzieję, że moi synowie, realizując swoje marzenia zawodowe i rodzinne, otoczą mnie i żonę wianuszkami wnuków.

NAZYWAM SIĘ MATEUSZ MUSIAŁ, jestem synem Andrzeja.

Od dziecka lubiłem słuchać opowieści taty o tym, co robił w życiu, i o jego biznesach. Zawsze sprawiał wrażenie takiego gościa, dla którego nie ma rzeczy niemożliwych. To dawało nadzieję również nam, jego synom, że skoro jemu się udało, to nam również się uda.

Praktycznie dorastałem w Zagłobie. Miałem 10 lat, kiedy tata wybudował ten zajazd. Lubiałem tu przychodzić, lubiałem mu pomagać po szkole i w czasie wakacji. Nie miałem wątpliwości, że chcę kontynuować naukę w Technikum Hotelarskim. Podobała mi się ta praca, choć swoich planów nie wiązałem koniecznie z Zagłobą. Wiadomo było, że tato chce to zostawić jednemu z nas, ale nigdy nie było jasno mówione, któremu. Zawsze mieliśmy poczucie, że się nam uda dogadać w tej sprawie.

Nagła śmierć współnika taty sprawiła, że któryś z nas musiał tu przyjechać praktycznie natychmiast. Mnie było najłatwiej. Odszedłem właśnie z Sheratona, w którym pracowałem przez ostatnich kilkanaście miesięcy. To jest duża korporacja, a ja nie czuję się dobrze w takich miejscach. Znacznie lepiej pracuje mi się w mniejszych firmach, gdzie panuje rodzinna atmosfera. Miałem doświadczenie, byłem wolny – mogłem więc zaczynać praktycznie od razu.

Wracając do Jurkowa, nie wiedziałem, jak długo tu będę i czego mam się spodziewać. Dopiero kiedy zobaczyłem pieczętkę z napisem: „Zajazd Zagłoba – Andrzej Musiał, Mateusz Musiał”, kiedy zobaczyłem swoje nazwisko przy wejściu do restauracji, poczułem, że to chyba na dłużej.

W domu już wcześniej często się mówiło, że z Zagłobą trzeba COŚ zrobić, ale nigdy nie było precyzowane co i kiedy. Rozbierać, remontować, stawiać nowy? Na to wszystko potrzebne są pieniądze, a tato myślał też o pozostałych moich braciach, którym chciał zabezpieczyć mieszkania. W takich wypadkach są zawsze dwie opcje: można zainwestować



Zajazd Zagłoba

w biznes i starać się, aby przynosił coraz większe pieniądze, które pozwolą na zaspokojenie różnych potrzeb, albo maksymalnie eksploatować to, co jest i zarobione pieniądze dać dzieciom. Tato próbował tej drugiej, ale ja wolałem pierwszą opcję: chciałem rozwinąć interes, a dopiero potem spłacić braci. W przeciwnym razie mogłoby się okazać, że nasi konkurenci tak się umocnią, że nie będzie już sensu inwestować. Na szczęście szybko udało mi się porozumieć z tatą, który zaaprobował mój punkt widzenia.

Po remoncie i rozbudowie Zagłoba wygląda już zupełnie inaczej. Ale ja nie zamierzam spocząć na laurach. Tak zostałem wychowany przez rodziców, że rzadko jestem zadowolony z czegoś w 100%, tylko zawsze się zastanawiam, co można jeszcze zmienić i ulepszyć. Tym, czym przyciągamy naszych klientów, jest na pewno tanie i smaczne jedzenie.

Nie zatrudniamy kelnerów, bo to podniosłoby ceny, a jesteśmy nastawieni na przejeżdżających tą trasą kierowców, którzy chcą szybko, dobrze i tanio zjeść. Odkąd tu przyszedłem, staram się poszerzać naszą działalność. W pojedynkę nie dałoby się tego ogarnąć: pilnować interesu i dbać o rozwój. Teraz zresztą też się już nie wyrabiam, bo czasami muszę stawać za barem, a chciałbym się zajmować rozwojem firmy.

Naszą nową formą działalności jest np. catering, który rozwijamy od 1,5 roku. Ludzie zamawiają u nas jedzenie na różne uroczystości rodzinne, jak wesela, chrzciny, komunie czy imieniny. Wymaga to jednak jeszcze większej promocji, bo na razie obsługujemy tylko mieszkańców okolicznych wiosek, w promieniu mniej więcej 10 km. Do tego na nowo powstałej na górze sali organizowane są imprezy okolicznościowe z obsługą kelnerską.

Chciałbym, aby w Zagłobie działało się jak najwięcej. 5 września 2010 organizujemy po raz pierwszy Festiwal Kulinaryny Potraw z Dzicyzny. Patronat nad imprezą objął Prezes

Polskiego Związku Łowieckiego Okręg w Tarnowie. Będzie koncert orkiestry reprezentacyjnej PZŁ, konkurs na najlepszą potrawę z dziczyzny, a potem wspólna biesiada. Mamy wielu patronów: Dziennik Polski, Radio Eska, Polski Związek Łowiecki oraz Miejski Ośrodek Kultury w Czchowie. Festiwal jest moim pomysłem. Mam nadzieję, że okaże się sukcesem i będziemy go mogli powtórzyć w przyszłym roku. Włączamy się również gastronomicznie w imprezy organizowane przez MOK, a także przystąpiliśmy do lokalnej grupy działania, jaką jest Stowarzyszenie „Na śliwkowym szlaku”.

Jednym z moich marzeń, oprócz rozwoju Zagłoby, jest stworzenie prawdziwie rodzinnej atmosfery wśród załogi, tak aby ludzie przychodzili chętnie do pracy nie tylko ze względu na zapłatę. Obecnie na stałe zatrudniamy pięciu pracowników, a kiedy mamy zamówienia na obsługę większych imprez, to wtedy pracuje dwanaście osób. Mam taką wizję, aby w przyszłości podejmować różne decyzje wspólnie z załogą.

Uważam, że łatwiej jest realizować jakieś plany, jeśli są one podejmowane kolektywnie i przez wszystkich akceptowane. Nogi powinny wiedzieć, co planuje głowa, aby razem iść w jednym kierunku.

Chciałbym mieć samodzielnych pracowników, którzy czują się odpowiedzialni za to miejsce i sami podejmują dobre decyzje. Obecnie jestem właścicielem, ale przez wiele lat pracowałem w krakowskich hotelach i restauracjach jako kelner i to mi dopełnia obraz. Dzięki doświadczeniu poza Zagłobą znam problemy obu stron i jako pracodawca szukam rozwiązań, które sprawią, że ludzie będą pracowali z większą ochotą i podchodzili do siebie z większą wyrozumiałością.

Mamy za sobą dość długi okres remontów w Zagłobie. W takiej sytuacji najbardziej uwidoczni się to, o ile lepsze są efekty pracy, jeżeli wszystkie obowiązki spoczywają na dwóch głowach, a nie na jednej. Firma musi pracować tak, jak zawsze, a poza tym non stop trzeba doglądać remontu, planować go dalej i prowadzić rozmowy z ekipami budowlanymi.

Czuję, że mam już bardzo duży wkład w to, co się obecnie dzieje w naszym Zajeździe. Z jednej strony wiem, że tata nie mógłby tego tak rozwinąć, gdyby mnie tutaj nie było. Z drugiej jednak, gdybym miał to miejsce stworzyć od podstaw, to również zajęłoby mi to o wiele więcej czasu.

Cieszę mnie ta praca i lubię tu przebywać. W Zagłobie musimy utrzymać tanie, dobre jedzenie, ale moim marzeniem na przyszłość jest otwarcie restauracji w Krakowie na Rynku Głównym, gdzie mógłbym się w pełni realizować. Tutaj nie byłoby na to odbiorcy. Współpracuję obecnie ze świetnym kucharzem, który był zastępcą szefa kuchni w Hiltonie w Londynie. Ja też mam doświadczenie z ekskluzywnych restauracji i hoteli. Uważam, że odnowa Zajązdu Zagłoba i realizacja pierwszego w historii firmy festiwalu kulinarnego to dopiero początek mojej drogi.

Firma cały czas się rozrasta, wchodzimy na nowe pola działania, moja rola jest coraz ważniejsza, ale doświadczenie mojego taty jest bezcenne. Dlatego tak długo, jak to tylko możliwe, chciałbym móc zasięgać jego rady, pytać, co on by zrobił w danej sytuacji i na co powinienem zwrócić szczególną uwagę.

Urszula Hoffmann, lipiec 2010

Oficjalnie o firmie:

Zajazd Zagłoba s.c. Andrzej Musiał i Mateusz Musiał: firma dwupokoleniowa, działa w branży gastronomicznej, mieści się w Jurkowie, przy drodze z Krakowa do Krynicy.

Zakres działalności: restauracja serwująca niedrogie dania domowej kuchni polskiej, catering (obok kuchni polskiej oferują potrawy kuchni międzynarodowej oraz dziczyznę) oraz obsługa imprez rodzinnych, jak chrzciny, komunie, a także imprez firmowych. Co roku na terenie Zajazdu Zagłoba odbywa się Festiwal Kulinarny Potraw z Dziczyzny.

Tel: 703-400-440

O AUTORKACH

URSZULA HOFFMANN

przedsiębiorca, germanistka, specjalistka Counsellingu Gestalt, trenerka pracy z opowieścią. Urodziła się i mieszka w Krakowie.

Po ukończeniu germanistyki na UJ przez kilka lat pracowała jako pilot wycieczek zagranicznych, lektor języka niemieckiego oraz tłumacz symultaniczny na warsztatach i konferencjach. Jest właścicielką działającej od 1990 roku firmy produkującej bombki choinkowe i pisanki wielkanocne. Wyroby z jej zakładu są ozdobą choinek na 4 kontynentach oraz w wielu polskich ambasadach. Ukończyła trzyletnią Szkołę Counsellingu Gestalt w Krakowie, uzyskując dyplom specjalisty. Zdobyła tam wiedzę oraz swoje bogate doświadczenie życiowe i zawodowe wykorzystuje, prowadząc warsztaty rozwoju osobistego.

Pasjonatka spisywania opowieści rodzinnych jako cennej pamiątki dla przyszłych pokoleń www.historie-rodzinne.pl, miłośniczka gór i kultury góralskiej. Mimo wielu osiągnięć zawodowych za swój największy sukces uważa dobre wychowanie oraz wykształcenie swoich dzieci: trzech córek i syna.

MAŁGORZATA ZAWADKA

dziennikarka, antropolog społeczny, trenerka pracy z opowieścią, doradca duchowy. W latach 1990–2004 była korespondentką polskich mediów w USA (Radio Zet, RMF, Film, Newsweek Polska, TVN).

Jest absolwentką Queens College w Nowym Jorku (antropologia, socjologia, film) oraz dwuletniego seminarium The New Seminary, szkolącego pastorów ekumenicznych (Interfaith Ministers). W USA mieszkała 18 lat, głównie w Nowym Jorku, także w Chicago i Waszyngtonie. Po powrocie do Polski między innymi współprowadziła program „Rozmównica” w TV Religia, oraz produkowała reportaże dla „Dzień Dobry TVN”. W projekcie „Firmy rodzinne” pełniła rolę trenera pracy z opowieścią, redaktora prowadzącego książki „Moja historia, moja firma” oraz redaktora „Metodologii wsparcia firm rodzinnych”. Obecnie kończy książkę „Powrót Emigranta” i zaczyna pisać kolejną, o podejściu do wielokulturowości w USA. Ma też nadzieję, że budowana przez nią agencja multimedialna Kuźnia Opowieści będzie sposobem połączenia życia w Polsce i Ameryce oraz da pewność siebie drugiemu pokoleniu przedsiębiorców, jej ukochanej córce.

SPIS TREŚCI

SŁOWO WSTĘPNE	5
<i>Bożena Lublińska-Kasprzak, Prezes PARP</i>	
OD AUTOREK	7
<i>Urszula Hoffmann, Małgorzata Zawadka</i>	
MAKARCZYKOWIE. Skarb Matki	11
<i>Małgorzata Zawadka</i>	
KRYSTIAN. Zaczęło się od małego warsztatu czapniczego	29
<i>Urszula Hoffmann</i>	
ANRO. Twój partner na drodze do poprawy bezpieczeństwa	41
<i>Małgorzata Zawadka</i>	
AUTOKLINIKA. Można na nich liczyć, w każdej sytuacji	53
<i>Małgorzata Zawadka</i>	
BIURO TURYSTYKI KWALIFIKOWANEJ „ONDRASZEK”. Podróżowanie to życie	63
<i>Urszula Hoffmann</i>	
CAFÉ MARZENIE. Jest tylko jedna taka kawiarnia	71
<i>Małgorzata Zawadka</i>	
COACHOWNIA. Specjaliści od zmiany	85
<i>Małgorzata Zawadka, Magdalena Doliwa-Górska</i>	
EDULA. Wszystko o edukacji naszych dzieci	95
<i>Małgorzata Zawadka</i>	
GARAGE CREATIVE. Zero ograniczeń, po prostu twórczość	111
<i>Małgorzata Zawadka</i>	

GELG. Pracujemy w metalu	117
<i>Urszula Hoffmann, Katarzyna Gierczak-Grupińska</i>	
GOODWAY. Zdrowy biznes Królów	129
<i>Urszula Hoffmann</i>	
HAES. Wirtuozzi koloru	139
<i>Małgorzata Zawadka</i>	
HYDROMONT. By niczego nie poprawiać	149
<i>Urszula Hoffmann</i>	
LOGOS CE. Drzwi do dorosłości	159
<i>Małgorzata Zawadka</i>	
PHU EWA POMES. Szczypta szaleństwa i odrobina ryzyka	169
<i>Urszula Hoffmann</i>	
PŁUCIENNIK, FIRMA STOLARSKA. Technolodzy drewna	179
<i>Urszula Hoffmann</i>	
PRACOWNIA REGISTER. Jak ma wyglądać książka	187
<i>Małgorzata Zawadka, Jacek Gruszczyński</i>	
ROŻEK BROKERS GROUP. Z rodziną najbezpieczniej	197
<i>Małgorzata Zawadka</i>	
SĄDECKI BARTNIK. Miód, natury cud	209
<i>Małgorzata Zawadka</i>	
SIL-MACH. Nie ma rzeczy, której nie zrobią sami	227
<i>Małgorzata Zawadka</i>	
STUDIO TECHNIK CYFROWYCH. Siła tkwi w jakości	239
<i>Urszula Hoffmann</i>	
WAMECH. Życzymy Wam wszystkiego na kołach!	253
<i>Urszula Hoffmann</i>	
ZAJAZD ZAGŁOBA. Nie interesowała mnie przeciętność	263
<i>Urszula Hoffmann</i>	

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową podlegającą Ministrowi właściwemu ds. gospodarki. Powstała na mocy ustawy z 9 listopada 2000 roku. Zadaniem Agencji jest zarządzanie funduszami z budżetu państwa i Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności oraz rozwój zasobów ludzkich.

Od ponad dekady PARP wspiera przedsiębiorców w realizacji konkurencyjnych i innowacyjnych przedsięwzięć. Celem działania Agencji jest realizacja programów rozwoju gospodarki wspierających działalność innowacyjną i badawczą małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), rozwój regionalny, wzrost eksportu, rozwój zasobów ludzkich oraz wykorzystywanie nowych technologii.

Misją PARP jest tworzenie korzystnych warunków dla zrównoważonego rozwoju polskiej gospodarki poprzez wspieranie innowacyjności i aktywności międzynarodowej przedsiębiorstw oraz promocja przyjaznych środowisku form produkcji i konsumpcji.

W perspektywie finansowej obejmującej lata 2007–2013 Agencja jest odpowiedzialna za wdrażanie działań w ramach trzech programów operacyjnych Innowacyjna Gospodarka, Kapitał Ludzki i Rozwój Polski Wschodniej.

Jednym z priorytetów Agencji jest promowanie postaw innowacyjnych oraz zachęcanie przedsiębiorców do stosowania nowoczesnych technologii w swoich firmach. W tym celu Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości prowadzi portal internetowy poświęcony tematyce innowacyjnej www.pi.gov.pl, a także corocznie organizuje konkurs Polski Produkt Przyszłości. Przedstawiciele MSP mogą w ramach Klubu Innowacyjnych Przedsiębiorstw uczestniczyć w cyklicznych spotkaniach. Celem portalu edukacyjnego Akademia PARP (www.akademiaparp.gov.pl) jest upowszechnienie wśród mikro, małych i średnich firm dostępu do wiedzy biznesowej w formie e-learningu. Za pośrednictwem strony internetowej web.gov.pl PARP wspiera rozwój e-biznesu. W Agencji działa ośrodek sieci Enterprise Europe Network, który oferuje przedsiębiorcom informacje z zakresu prawa Unii Europejskiej oraz zasad prowadzenia działalności gospodarczej na Wspólnym Rynku.

PARP jest inicjatorem utworzenia Krajowego Systemu Usług, który pomaga w zakładaniu i rozwijaniu działalności gospodarczej. W ponad 150 ośrodkach KSU (w tym: Punktach Konsultacyjnych KSU, Krajowej Sieci Innowacji KSU, funduszach pożyczkowych i poręczeniowych współpracujących w ramach KSU) na terenie całej Polski przedsiębiorcy i osoby rozpoczynające działalność gospodarczą mogą uzyskać informacje, porady i szkolenia z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej, a także uzyskać pożyczkę lub poręczenie. PARP prowadzi również portal KSU: www.ksu.parp.gov.pl. Partnerami regionalnymi PARP we wdrażaniu wybranych działań są Regionalne Instytucje Finansujące (RIF).

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa
tel. + 48 22 432 80 80, fax: + 48 22 432 86 20
biuro@parp.gov.pl, ww.parp.gov.pl
Punkt informacyjny PARP
tel. + 48 22 432 89 91-93, 0 801 332 202
info@parp.gov.pl

Stowarzyszenie Inicjatywa Firm Rodzinnych powstało w 2008 roku. Celem stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych (IFR) jest integracja środowiska, wspieranie rozwoju oraz pomoc w rozwiązywaniu specyficznych problemów przedsiębiorstw rodzinnych (takich jak na przykład sukcesja, konflikty na styku rodzina-firma czy doskonalenie kadr), wymiana doświadczeń, a także promowanie idei wolności gospodarczej, państwa prawa, społeczeństwa obywatelskiego oraz standardów etycznych. Ważne jest, aby rozwój kraju odbywał się z uwzględnieniem opinii, potrzeb i wkładu w życie publiczne środowiska firm rodzinnych. Swoją strategię działania Stowarzyszenie opiera na trzech fundamentach, którymi są wartości, misja i wizja.

Wartości to wzorce postępowania, które nie mogą być naruszane w realizacji wizji i misji Stowarzyszenia. Są nimi:

1. działanie na rzecz dobra wspólnego,
2. zaufanie,
3. budowanie partnerskich relacji.

Misja to naczelne zadanie, jakie stawia sobie Stowarzyszenie, a jest nim budowanie środowiska wzajemnego wsparcia firm rodzinnych.

Wizja określa, jaką organizacją Stowarzyszenie chce być w perspektywie najbliższych lat – aktywną organizacją zbudowaną na wartościach i uwarunkowaniach społeczeństwa wiedzy.

Strategia określa drogę realizowania misji przez osiągnięcie stanu określonego przez wizję. Na najbliższą przyszłość Stowarzyszenie stawia przed sobą następujące cele strategiczne:

1. budowanie społecznego poczucia, że firma rodzinna jest wartością samą w sobie,
2. budowanie wspólnoty firm rodzinnych mających potrzebę działania na rzecz dobra wspólnego,
3. budowanie systemu wsparcia firm rodzinnych.

Swoje cele Stowarzyszenie realizuje poprzez organizowanie szkoleń, umożliwienie wymiany doświadczeń między firmami oraz promocję przedsiębiorczości rodzinnej w mediach. Od czterech lat organizowane są ogólnopolskie zjazdy firm rodzinnych pod nazwą „u-Rodziny”. Patronat medialny nad tymi wydarzeniami objęły między innymi TVN CNBC, TOK FM, Newsweek, Puls Biznesu, Dziennik Gazeta Prawna, Harvard Business Review Polska; patronat merytoryczny – PricewaterhouseCoopers, Grant Thornton, Szkoła Biznesu Politechniki Warszawskiej, Akademia Leona Koźmińskiego, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, a gośćmi byli między innymi Jerzy Buzek, Janusz Steinhoff, Adam Szejnfeld i Marek Zieliński.

Inicjatywa Firm Rodzinnych
ul. Smolna 14 m 7
00-375 Warszawa
www.firmyrodzinne.pl
sekretariat@firmyrodzinne.pl