

Biznes & Inwestycje

prestiz
MAGAZYN SZCZECIŃSKI

HISTORIE
SUKCESU:
Jarosław Mroczek

SZCZECIŃSKIE DNA:
Modna według Dany

NADCHODZI
Edu Power

Niezależny Dom Maklerski
Wiedza, profesjonalizm,
doświadczenie



już od **11 900 zł** za m²

Inwestycja **CROCUS HILL** przy ul. J. Janosika 1

www.crocushill.pl tel. 539 97 97 97



Citigold®

Zaufany partner w zakresie finansów osobistych



ZESPÓŁ
EKSPERTÓW



DORADZTWO
INWESTYCYJNE



ELITARNE
PRZYWILEJE



SUKCESJA
MAJĄTKU

Konto Citigold to prestiżowy produkt, skierowany do klientów poszukujących najwyższej jakości obsługi oraz szerokiej palety rozwiązań finansowych na preferencyjnych warunkach. Zostań klientem już dziś i zyskaj dostęp do atrakcyjnej oferty oraz pakietu korzyści.

Dowiedz się więcej podczas rozmowy
z Dyrektorem Regionalnym Citigold.

Zapraszamy do kontaktu:

Anna Górecka, tel.: 697 671 193
Oddział Citigold, Budynek Oxygen
ul. Malczewskiego 26, 71-612 Szczecin

Forbes
★★★★★

5 gwiazdek dla
naszej bankowości
prywatnej

EUROMONEY
PRIVATE BANKING 2023
POLAND
BEST FOR DIGITAL

Lider usług bankowości
prywatnej w obszarze
digital

citi handlowy®

Konto Osobiste Citigold to rachunek płatniczy. Szczegółowe informacje na temat opłat i prowizji dla Konta Osobistego typu Citigold są dostępne w Tabeli Opłat i Prowizji: Konta oraz kredyt w rachunku płatniczym Linia Kredytowa dla Klientów indywidualnych na stronie Banku w sekcji Dokumenty. Najwyższa ocena w ratingu bankowości prywatnej Forbes 2020 z dnia 27.02.2020 r. (źródło: strona forbes.pl). Pierwsze miejsce w kategorii Best for Digital in Poland w Euromoney Global Private Banking Awards 2023 z dnia 30.03.2023 r. (źródło: strona euromoney.com). Bank świadczy usługę doradztwa inwestycyjnego wyłącznie Klientom, którzy zawarli z Bankiem umowę o świadczenie tej usługi oraz w zakresie produktów objętych tą umową (jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych otwartych, obligacje strukturyzowane). Niniejszy materiał został wydany jedynie w celach informacyjnych i nie jest ofertą ani zachętą do dokonywania transakcji kupna lub sprzedaży papierów wartościowych lub innych instrumentów finansowych. Produkty są obarczone ryzykiem inwestycyjnym włącznie z możliwością utraty zainwestowanego kapitału. Klient podejmując decyzję o zakupie lub sprzedaży produktu inwestycyjnego, powinien wziąć pod uwagę występowanie ryzyka, które wiąże się z podjęciem decyzji inwestycyjnej, a w szczególności możliwość zmiany ceny instrumentów finansowych będących przedmiotem tej decyzji wbrew oczekiwaniom Klienta i w związku z tym niezyskania założonych przez Klienta zysków. Bank Handlowy w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Senatorska 16, 00-923 Warszawa, zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod nr. KRS 000 0001538; NIP: 526-030-02-91; wysokość kapitału zakładowego wynosi 522.638.400 złotych; kapitał został w pełni opłacony. Znaki Citi oraz Citi Handlowy stanowią zarejestrowane znaki towarowe Citigroup Inc., używane na podstawie licencji. Spółce Citigroup Inc. oraz jej spółkom zależnym przysługują również prawa do niektórych innych znaków towarowych tu użytych.

HANGAR PRZESTRZENNA 11



Biura i powierzchnie
www.marina-developer.pl

POMERANUS
OFFICE & COWORK



na wynajem
Zadzwoń: 609 11 30 55



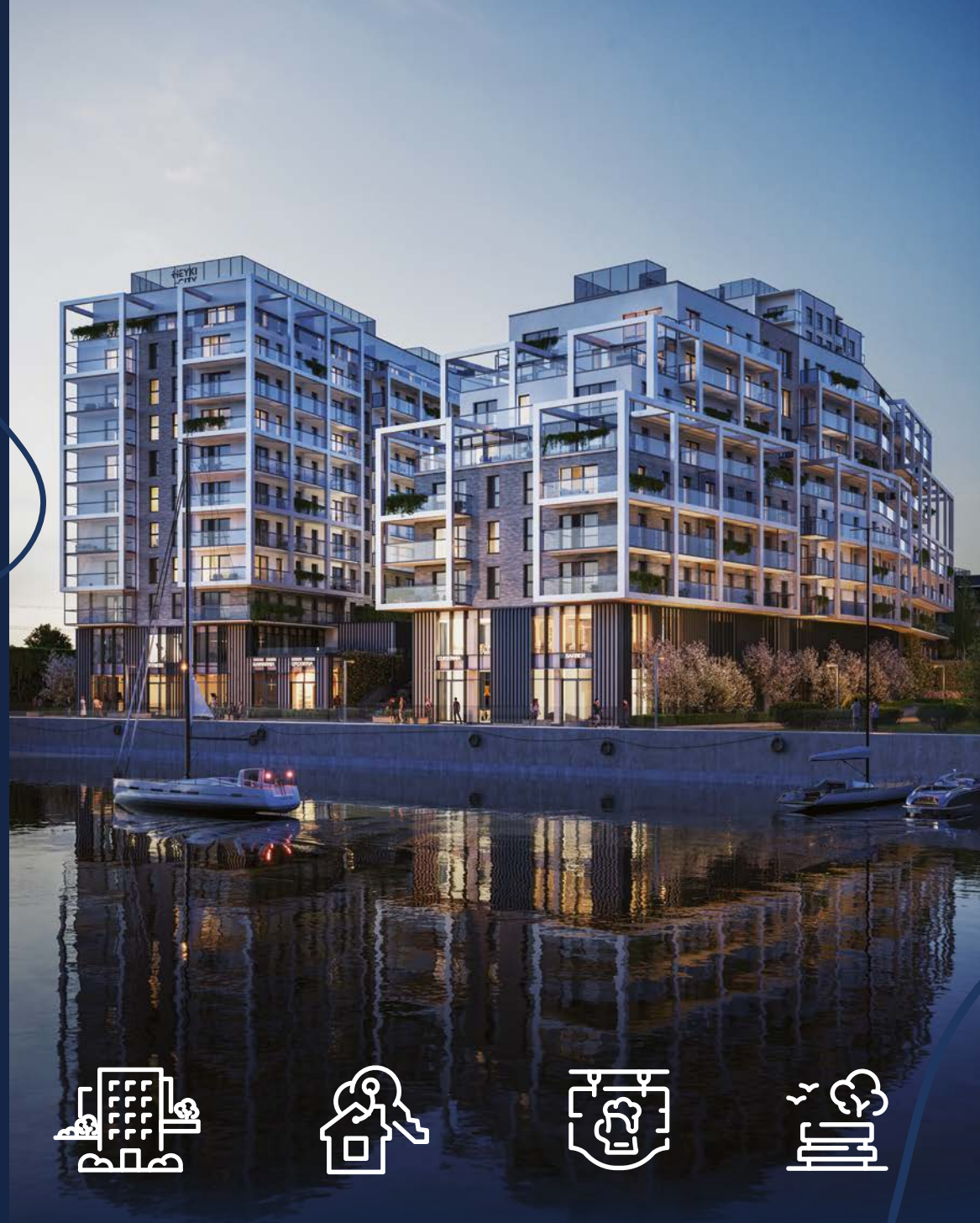
Grecki filozof Heraklit z Efezu twierdził, że nie wchodzi się dwa razy do tej samej rzeki. Znany polski skoczek narciarski Adam Małysz twierdzi nawet, że nie wchodzi się dwa razy do tego samego. Ale Piotr Redmerski jednak zdecydował się podjąć taką decyzję i po trzech latach wrócił na stanowisko Prezesa Zarządu Polskiej Żeglugi Bałtyckiej S.A. z siedzibą w Kołobrzegu. Został odwołany z funkcji w 2021 roku, ponieważ polityka była ważniejsza od decyzji biznesowych – nie zgadzał się z pomysłami Marka Gróbarczyka z PiS – ówczesnego podsekretarza stanu nadzorującego gospodarkę morską. Zdradził nam dlaczego postanowił wrócić do PŻB, jaką sytuację zastał w firmie i w którą stronę spółka będzie zmierzać. Niezależni doradcy inwestycyjni. Z ich wiedzy, doświadczenia i projektów, ukierunkowanych pod określone potrzeby klienta zamożnego oraz z pomocy Niezależnego Domu Maklerskiego korzystają zarówno dopiero budujący swój majątek, jak i doświadczeni gracze na finansowych rynkach. W jaki sposób działają? To niebanalne podejście, skoncentrowanie na potrzebach i bezpieczeństwie klienta oraz innowacyjne rozwiązania inwestowania. Na czym polega ich praca rozmawiamy z Grzegorzem Gurbinem, Łukaszem Martyniakiem, dr Pawłem Reczulskim i Marcinem Baranem reprezentującymi Niezależny Dom Maklerski S.A. w Szczecinie. W naszym cyklu „Historie sukcesu” prezentujemy kolejną niezwykłą historię szczecińskiego przedsiębiorcy, który wspiął się na biznesowe szczyty. Jarosław Mroczek – postać znana nie tylko kibicom MKS Pogoń Szczecin. To człowiek o wielkim dorobku biznesowym, gospodarczy wizjoner twórca wielu sukcesów „Portowców” jako prezes tej drużyny od 2011 roku. Ale jednocześnie łączący w sobie wiele wydawałoby się nie do połączenia np. energii odnawialnej i ... teatru. Ale nie zapominamy o najnowszej fali szczecińskiej przedsiębiorczości. Maniło to dynamicznie rozwijająca się firma z branży budowlanej w Szczecinie. Może pochwalić się wieloma inwestycjami w regionie. Jej współwłaściciel i CEO Kamil Lesiuk opowiedział nam o historii powstania firmy, najważniejszych zrealizowanych inwestycjach i pomysłach na przyszłość. Marcin Raubo, to nie tylko znawca żeglarsstwa i mocny gracz na lokalnym rynku deweloperskim. W tym roku został uhonorowany Nagrodą Artystyczna Miał

sta Szczecina w kategorii Mecenas Sztuki. Okazuje się więc, że można świetnie łączyć twardy biznes ze wsparciem inicjatyw społecznych i kulturalnych. Port Lotniczy Szczecin-Goleniów według opinii wielu ekspertów i pasażerów nie jest to instytucja wysokich lotów. Czeką go modernizacyjna rewolucja. Wszystko w jednym celu – zwiększenia liczby pasażerów. Zmiany są niezbędne, bo najnowsze dane finansowe nie są korzystne dla lotniska. Za ubiegły rok odnotowało straty w wysokości 10 mln 890 tys. zł. Jakie zmiany czekają Port Lotniczy Szczecin – Goleniów i ile będzie kosztować jego nowa odsłona? Odpowiedź w naszym materiale. Szczecin ma plan na osiągnięcie energetycznej samowystarczalności. Może brzmi to nieco science fiction, ale okazuje się, że jest to całkowicie realny cel. Jednym z milowych kroków do jego osiągnięcia jest inwestycja na wyspie Ostrów Mieleński, czyli budowa wielkiej farmy fotowoltaicznej. Inwestycję planuje zrealizować szczeciński zakład Unieszkodliwiania Odpadów. My zdradzamy kilka jej szczegółów. A w naszym kolejnym cyklu „Szczecińskie DNA” przypominamy fascynującą historię Zakładów Odzieżowych Dana – przed laty wizytówki Szczecina, której wyroby były rozchwytywane nie tylko w kraju, ale i za granicą. Była prawdziwym fenomenem na gospodarczej mapie Polski. To ta firma wyznaczała kierunki w modzie dziewczęcej i kobiecej, była znakiem znakomitej jakości i kreatywności. Kogo nie wkurza szef w pracy ręka w górę! Z jakich powodów? Co nas najbardziej irytuje w ich zachowaniach? To bardzo ciekawe zagadnienie zbadała prof. Aneta Zelek – znana szczecińska ekonomistka, wykładowca akademicki, trener kadr menedżerskich i była rektor Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu. Wyniki są porażające – przerażające. Warto się z nimi zapoznać. Choć to, jak mawiano zawsze w cyrku przed ryzykownym numerem, to dla ludzi o mocnych nerwach. I jeszcze temat nieco zbliżony. Od jakiegoś czasu trwa wojna pracodawców ze „zdalnymi” pracownikami. Pierwszy próbuje złapać drugiego na symulowaniu pracy np. śledząc pracę kursora na monitorze. Ten drugi stara się go przekonać, że od komputera nie odstępować. Ciekawe zjawisko na skalę światową. Czy ktoś tę wojnę może wygrać?

Dariusz Staniewski
Redaktor Prowadzący

MIESZKAJ NOWOCZEŚNIE
I BEZ KOMPROMISÓW

HEYKI CITY
ATAL



Szczecin,
ul. Heyki



Zróżnicowane
metraże



Lokale
usługowe



Strefy
rekreacji



WWW.HEYKI.PL

tel. (+48) 91 443 69 79

sierpień 2024
www.prestizszczecin.pl



30 48

SPIS TREŚCI

- | | |
|--|---|
| 10 NIEDZIELE HANDLOWE – TAK CZY NIE? | 37 FINANSE FIRMY POD OCHRONĄ |
| 12 HISTORIE SUKCESU - TRZEBA WIERZYĆ W LUDZI | 38 ZAMARO TAX & ACCOUNTING - PARTNERSTWO Z BIUREM RACHUNKOWYM – KLUCZ DO SUKCESU |
| 16 NIEZALEŻNY DOM MAKLERSKI - WIEDZA, PROFESJONALIZM, DOŚWIADCZENIE | 40 EVENT Z WIDOKIEM NA HISTORIĘ SZCZECINA |
| 20 INDYWIDUALNY PORTFEL PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W NDM S.A. | 41 JĘZYKI OBCE - AMBITNIE, KREATYWNIE I NA LUZIE |
| 21 SUPERFUND AKCJI BLOCKCHAIN - INWESTYCJA W TECHNOLOGIE PRZYSZŁOŚCI | 42 SZCZECIŃSKIE DNA - MODNA WEDŁUG DANY |
| 22 RYNEK PRIVATE DEBT W RAMACH IPOPEMA TFI | 46 PROFESOR ANETA ZELEK - SZEFE, CZYLI DUPEK? |
| 24 PIOTR REDMERSKI - POWRÓT PEŁEN NADZIEI | 48 NADCHODZI EDUPOWER |
| 28 PORT LOTNICZY SZCZECIN - GOLENIÓW W CAŁKIM NOWEJ ODSŁONIE | 51 DEGUSTACJE CORAZ POPULARNIEJSZE |
| 30 WYSPA PEŁNA ENERGII | 52 WZOREM GATES'A I ZUCKERBERGA |
| 32 KAMIL LESIUK - RAZEM MOŻEMY WIĘCEJ | 54 ZDALNA WOJNA |
| 34 JAK TECHNOLOGIA ZMIENIA SPOSÓB W JAKI DOŚWIADCZAMY KULTURY I NAUKI | 56 MARCIN RAUBO - SPORTU I KULTURY NIE ZAMKNIEMY W TABELCE |
| | 58 KONFERENCJA PEŁNA WIATRU I ENERGII |

prestiz
MAGAZYN SZCZECIŃSKI

ZROBIONE
W SZCZECINIE

MIESIĘCZNIK BEZPŁATNY | Wydawnictwo Prestiż | e-mail: redakcja@eprestiz.pl | www.prestizszczecin.pl

Redaktor wydania: Dariusz Staniewski
Wydawca: Izabela Marecka,
Wydawnictwo Prestiż magazyn szczeciński,
ul. Mikołaja Kopernika 6/9
70-352 Szczecin
Redakcja:
Aneta Dolega,
Dariusz Staniewski
Karolina Wysocka

Reklama i Marketing:
Konrad Kupis, tel.: 733 790 590,
Alicja Kruk, tel.: 537 790 590
Karina Tessar, tel.: 537 490 970

Dział foto: Jarosław Gaszyński,
Dagna Dążkowska-Majchrowicz,
Bogusz Kluz

Skład gazety: Flash Press

Redakcja nie odpowiada za treść reklam.
Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania
i redagowania treści redakcyjnych.

Drukarnia: Drukarnia Kadruk S.C.

Nowa Klasa V i elektryczny EQV. Przestrzeń, która łączy Twoje potrzeby.

Ciesz się komfortem bez żadnych kompromisów. Odkryj ponadczasowy design, intuicyjny system multimedialny MBUX w samochodzie, który do Ciebie pasuje.

Poznaj atrakcyjne oferty finansowania Mercedes-Benz.

Dowiedz się więcej na www.mojsiuk.mercedes-benz.pl/vans

Przestrzeń, której potrzebujesz.



Już dostępne w salonach Mercedes-Benz Mojsiuk.

Poznaj Klasę V i EQV w nowej odsłonie. Udoskonalony design, stylowe i komfortowe wnętrze oraz zaawansowane technologie i systemy wsparcia kierowcy – każda podróż przestronnym samochodem Mercedes niezapomniane przeżycie. Ciesz się maksymalnym komfortem i bezpieczeństwem bez żadnych kompromisów.

Podróżuj z klasą.

Mercedes-Benz Klasa V: średnie zużycie paliwa: 6,9-8,8/100 km; emisja CO₂

Mercedes-Benz EQV: średnie zużycie energii: 26,9-28,8 kWh/100 km; średnia emisja CO₂

Podane wartości zostały ustalone według zalecanej procedury pomiarowej. Chodzi o wartości CO₂ WLTP zgodnie z art. 2 pkt 3 rozporządzenia EU 2017/1153. Zużycie paliwa jest obliczane na podstawie tych wartości. Pobór mocy został określony na podstawie rozporządzenia 2017/1151/WE.

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

Niedziele handlowe – tak czy nie?

Sejm w tym roku ma zająć się tematem handlowych niedziel. W 2018 roku rząd Prawa i Sprawiedliwości wprowadził zakaz handlu w niedziele. Nowa władza, zgodnie z zapowiedziami przedwyborczymi, chce zmienić ten przepis, co jest doskonałą okazją do ponownego przeanalizowania korzyści związanych z umożliwieniem handlu w niedziele. Zapytaliśmy o to kilku przedsiębiorców. Co myślą o niedzielach handlowych, czy powinny powrócić w danej formie, czy powinno zostać tak jak teraz.



Paweł Mazurek,
członek zarządu Mennica Mazovia

Patrzę na to jako konsument i jako przedsiębiorca. Tu powinna być dana wolność gospodarcza. Nie powinno być to narzucane restrykcji nie z góry. Z drugiej strony, proponuje się wprowadzenie czterodniowego tygodnia pracy, a jednocześnie chce się wydłużyć tydzień pracy w branży handlowej. Według mnie powinno być to dowolne, przy czym, w tym układzie, jeżeli przedsiębiorca zdecyduje się wprowadzić u siebie niedzielę handlową, powinien to w jakiś sposób wynagrodzić pracownikom.

Z punktu widzenia konsumenta, którym również jestem, wolna niedziela od handlu w niczym mi nie przeszkadza, gdyż nie jestem zobligowany do tego, żeby tego dnia robić zakupy. Jest to wyłącznie kwestia dobrej organizacji czasu. Reasumując, jedna taka niedziela w miesiącu mogłaby zadowolić wszystkich: i tych lepiej, i tych gorzej zorganizowanych w kwestii zakupów.

Jarosław Figiel,

właściciel restauracji Rydla 52

Cywilizacyjnie jest to dobry kierunek. Każdy chyba zauważył istotne zmiany w wyglądzie centrum miasta i sposobie spędzania czasu przez ludzi, śródmieście zaczęło tętnić życiem, i jest to na naszą korzyść. Na pewno wolne od handlu niedziele napędzają restauracje czy kawiarnie.

Proponowane przez niektóre środowiska zmiany, polegające na podwójnych stawkach wynagrodzeń w niedziele, spowodowałyby, że handel w te dni z czysto ekonomicznych przesłanek, przy aktualnie wysokich kosztach pracy, dla wielu sklepów byłby często nieopłacalny. Preferencje klientów i tak się zmieniły, i nawet jak mogą, nie chodzą już na zakupy w niedzielę jak dawniej.

Ogólnie formuła kilku handlowych niedziel w roku jest dobra... no może jedna taka niedziela w każdym miesiącu by to wszystko uporządkowała.



Katarzyna Opiekulska-Sozańska,
dyrektor operacyjny LSJ HR Group

Moim zdaniem, niedziele powinny być dniami handlowymi. Jest to zgodne z zasadą wolności wyboru, zarówno dla konsumentów, jak i pracowników. Jeśli istnieje popyt na zakupy w tym dniu, powinna istnieć możliwość zaspokojenia tej potrzeby. Ekonomiczne korzyści jawią się jako bardzo obiecujące. Większa liczba dni handlowych przekłada się na wyższe obroty, co w efekcie generuje większe przychody podatkowe dla państwa. Pamiętajmy o studentach oraz innych osobach, które szukają możliwości dodatkowego zarobku. Niedzielne zmiany dają im szansę na zdobycie dodatkowych środków. Handel w niedziele może również korzystnie wpłynąć na konkurencyjność rynku.

Jednym z minusów handlu w niedziele jest fakt, że osoby pracujące w tym sektorze będą miały przeorganizowany tydzień (inny dzień wolny za niedzielę). Jednakże jest wolność wyboru – jeśli ktoś nie chce bądź nie może pracować w niedziele, zawsze może poszukać zatrudnienia w innej branży lub na innych warunkach. Zdecydowaną zachętą ze strony pracodawców, do podjęcia przez pracowników zatrudnienia w niedzielę, mogą być ekstra gratyfikacje finansowe i bonusy poza płacowe.



Przemysław Mazur

zastępca przewodniczącego Zarządu Regionu
NSZZ „Solidarność” Pomorza Zachodniego

W Polsce mamy ponad 2 miliony ludzi zatrudnionych w handlu, ponad 70 procent z nich to kobiety. Sieci handlowe wymuszają na nich wielofunkcyjność: siedzenie w kasie, rozkładanie towaru na półki, sprzątanie, wystawianie palet. To ciężka praca fizyczna, często do późnych godzin wieczornych.

Stanowisko „Solidarności” w sprawie handlu w niedzielę jest jasne: mówimy mu zdecydowane NIE. Jak wskazują sondaże, większość Polaków też opowiada się za utrzymaniem istniejących ograniczeń. Powinniśmy słuchać również głosu pracowników i przestrzegać ich praw do odpoczynku i wolnego czasu. Czasy niewolnictwa minęły, są standardy, których w cywilizowanym kraju należy pilnować. Wiele krajów europejskich ogranicza handel w niedzielę, Polska Izba Handlowa również jest przeciwna zmianom w naszym prawie w tym zakresie, wskazując, że obecne rozwiązania nie mają większego wpływu na gospodarkę, sprzyjają małym sklepikom, a godzą jedynie w interesy wielkich sieci. Naszym zdaniem, obowiązujące w tej chwili kompromisowe przepisy przyjęły się w społeczeństwie i wywracanie tej sytuacji do góry nogami jest niepoważne.

Trzeba wierzyć w ludzi

Jarosław Mroczek od 2011 roku jest prezesem Pogoni Szczecin. Pod jego wodzą „Portowcy” wrócili do Ekstraklasy, a w ostatnich latach należą do ścisłej czołówki. Mroczek to nie tylko prezes klubu, ale też biznesmen – szef firmy EPA, wizjoner i opozycjonista z czasów PRL-u. Do tego niezwykle ciepły człowiek, bardzo kochający żonę i piłkę. Wielki miłośnik energii odnawialnej i teatru.

STUDENCKIE ŻYCIE W STOCZNI

Moi wujkowie pracowali w stoczni, byli inżynierami, często szefami budów konkretnych statków. Dorastałem w tym klimacie i byłem mocno nim przesiąknięty, więc kiedy wybierałem się na studia, to zdecydowałem się na ówczesną Politechnikę Szczecińską i najtrudniejszy na tej uczelni Wydział Elektryczny.

Od zawsze byłem społecznikiem, na studiach zostałem wybrany na Starostę i byłem nim przez całe studia. Studentem byłem zupełnie normalnym, raczej przeciętnym. Zdarzało mi się dość często zamiast na wykłady, pójść z kolegami na brydża (śmiej). Po studiach trafiłem do Stoczni Szczecińskiej, do niewielkiej, dość elitarnej grupy inżynierów, którzy zajmowali się uruchamianiem często bardzo skomplikowanych urządzeń – radionawigacji i łączności na nowo budowanych statkach. Spędziłem w stoczni prawie dziesięć lat. W pewnym momencie zacząłem się tam nudzić. Stocznia budowała wtedy 10-12 statków w rocznie. Dla nas pracy było na 2,3 tygodnie miesięcznie plus próby morskie. Średnio na każdego z nas w grupie przypadało sześć statków. Przez resztę czasu siedzieliśmy w biurze, trochę się szkoliliśmy, ale głównie piliśmy kawę, czytaliśmy gazety i dyskutowaliśmy o bieżącej sytuacji w kraju. W pewnym momencie doszedłem do wniosku, że nie mogę tak spędzić reszty życia i zacząłem myśleć o tym, żeby wyjść poza stocznie.

BORNHOLM, WIATRAKI I WIELKI BIZNES

Wpadłem na pomysł założenia spółki. Namówiłem do tego pomysłu dziesięciu kolegów. To była pierwsza spółka z.o.o. założona w Szczecinie, nazwaliśmy ją EPA (Elektronika, Pomiary, Automatyka). Wszyscy wokół

nas pukali się w czoło i mówili: Co wy robicie? Na pewno nie będziecie mieli pracy, zleceń. Okazało się inaczej. Prawdziwy świat nowoczesnych rozwiązań technicznych i wielkich możliwości biznesowych był poza stoczną. Bardzo szybko nasza firma zaczęła rosnąć, otrzymywaliśmy mnóstwo zleceń, mieliśmy mnóstwo pomysłów. Pod kątem biznesu początek lat 90-tych był świetny. Robiliśmy rzeczy, których wtedy w Polsce nie było, na przykład dla Polskiego Ratownictwa Okrętowego zaprojektowaliśmy i zbudowaliśmy system łączności wzdłuż całego polskiego wybrzeża. To były pionierskie działania. Przyszedł rok 97 albo 98 – teraz dokładnie nie pamiętam. Zabraliśmy z żoną dzieci, rowery i pojechaliśmy na Bornholm. W trakcie jednej z przejażdżek zobaczyłem wiatraki i pomyślałem: Dlaczego nie ma ich u nas? I po powrocie do Szczecina zacząłem działać.

Dzięki wcześniejszej współpracy z kilkoma duńskimi firmami udało mi się spotkać z ówczesnym zarządem firmy Vestas, która już wtedy była światowym liderem w projektowaniu i produkcji turbin wiatrowych. Zresztą dzisiaj za sprawą nowej, wielkiej inwestycji w Szczecinie stała się bardzo znana w Szczecinie i Polsce. Wtedy, podczas tej pierwszej wizyty dyrektor ds. Handlu Vestasa pokazał jak te wiatraki (tak potocznie o turbinach wiatrowych mówimy) działają. Okazało się, że to nie takie proste, żeby tę nowoczesną technikę wdrożyć na polskim rynku. No, ale ja byłem uparty. Wymyśliłem, że najpierw trzeba namówić do tego pomysłu burmistrzów i wójtów gmin położonych nad polskim wybrzeżem, gdyż tam są najlepsze warunki wiatrowe i pokazać im jak działają takie wiatraki. Zabraliśmy ich do Danii, gdzie pokazaliśmy im fabrykę, pracujące farmy wiatrowe. Byli zachwyceni i gotowi to wdrożenia tej technologii u siebie. Niestety wtedy w Polsce nie było odpowiednich przepisów, wiedzy i zaplecza technicznego do tego





typu działań. Pamiętam, jak pojechałem do Poznania, który wtedy odpowiadał za energetykę w zachodniopomorskim i usłyszałem, że to szalony pomysł, bo jak nie będzie wiatru to nie będzie prądu, itp. Po około trzech latach rozmów, dyskusji, zmienianiu i tworzeniu przepisów zostały stworzone podstawowe warunki do inwestowania w ten nowo powstający sektor energetyki. Ten pierwszy krok w kierunku energetyki odnawialnej wyglądał tak, że wygraliśmy przetarg na niewielką turbinę (250kW) w Nowogardzie, która zasilala oczyszczalnię ścieków. Pierwszy duży prawdziwy projekt to 30 MW w Zagórzu obok Wolina. Była to mozolna, wymagająca tysiąca czynności praca. Trzeba było także znaleźć poważnego inwestora. Tym inwestorem została duńska firma Elsam. Przygotowanie tego projektu trwało ponad rok. Zainwestowaliśmy wszystkie pieniądze firmy EPA, również włożyłem w to prywatne fundusze, właściwie wszystkie jakie miałem. Zaryzykowałem..., ale się udało. Przez długi czas byliśmy największym deweloperem energetyki wiatrowej w Polsce, współpracowaliśmy z firmami z całego świata.

Do dzisiaj mam fioła na punkcie energetyki odnawialnej. Niestety nie mogę postawić turbiny obok swojego domu, bo przepisy na to nie pozwalają, za to mam 50 kW samej fotowoltaiki.

PREZES Z BOISKA

Z Pogonią to były zbiegi okoliczności. Z racji mojego zaangażowania również w powstanie i dziesięcioletnie kierowanie Polskim Stowarzyszeniem Energetyki Wiatrowej miałem nieco więcej wiedzy i zdawałem

sobie sprawę, że za niedługi czas rozwój energetyki wiatrowej zostanie zatrzymany przez fatalne zmiany w prawie. Lobby energetyki jądrowej i konwencjonalnej usilnie pracowało nad tym by to ich produkty uznane zostały za przyszłość polskiej energetyki. Dlatego postanowiliśmy sprzedać wszystkie projekty z naszego portfela, mając świadomość, że zarobimy na nich może 1/3 tego, co powinniśmy, ale uciekniemy od katastrofalnych strat. Była to i tak bardzo duża kwota. W tym samym czasie odezwali się do nas poprzedni właściciele Pogoni z prośbą o pomoc. Pogoń grała wtedy kolejny sezon w pierwszej lidze. Oni nie mieli większych środków i bali się, czy uda im się w ogóle ten klub utrzymać. W związku z tym, że piłka zawsze była bliska mojemu sercu, ponieważ grałem w Pogoni jako dzielnik zresztą pod okiem Floriana Krygiera, to namówiłem kolegów wspólników, żebyśmy im przekazali trochę pieniędzy. Z czasem tych pieniędzy było coraz więcej aż doszło do takiego momentu, że w zamian za fundusze mogliśmy oczekiwać akcji klubu. Kiedy poziom obejmowanych akcji przekroczył ponad 90 procent musieliśmy zdecydować co dalej. Decyzja była prosta, właściwie jedyna możliwa - zostałem wybrany na prezesa klubu. Dzięki poważnemu zastrzykowi pieniędzy udało się na tyle wzmocnić skład zespołu, że awansowaliśmy do Ekstraklasy.

BUNTOWNIK Z SERCEM

Zawsze byłem wrażliwy na społeczną niesprawiedliwość. Pamiętam, że jako bardzo młody człowiek mocno przeżywałem strajki z 70 roku. Biegałem do stoczni z jedzeniem i innymi rzeczami dla strajkujących tam ludzi, w tym członków mojej rodziny.

Udział w strajkach w sierpniu 1980 roku to była z jednej strony oczywista, a z drugiej strony bardzo trudna decyzja. W domu młoda żona, jakieś tam plany i tu nagle moi koledzy, pracownicy wydziału elektrycznego wypychają mnie do pierwszego rzędu strajkujących, bo zawsze byłem pyskаты. Ruszyliśmy pod główną bramę pokrzykując do dyrektora. Nie wiedzieliśmy co się wydarzy, może tak jak w 1970 po prostu zaczną do nas strzelać, byliśmy więc przygotowani na najgorszy scenariusz. Oczywiście bałem się tego, ale mimo to nie zmieniłem swojej decyzji. Trafiłem do władz strajku. W protestach przeciwko władzom komunistycznym w tamtym okresie, w tamtej rzeczywistości brała udział olbrzymia część społeczeństwa. Tak naprawdę poza życiem, nie mieliśmy nic do stracenia, ludzie niezwiązani z PZPR le-dwie wiązali koniec z końcem. Dzisiaj choć wiele w codziennym życiu dostrzegamy fatalnych rozwiązań, nie jesteśmy gotowi do tak zdeterminowanych protestów. Większość ma bowiem zbyt wiele do stracenia, ludzie zdecydowanie więcej posiadają, boją się to, na co ciężko pracują, utracić.

Ta upartość została mi do dzisiaj. Nadal mówię głośno o tym co myślę. Trzeba wierzyć w ludzi. Oczywiście człowiek czasem się pomyli, ale nie można się zniechęcać i nagle ludzi nienawidzić. Mam swoje poglądy, ale zawsze z szacunkiem słucham tego co inni mają do powiedzenia. Dobrze mieć obok siebie bliskie osoby, czy będzie to rodzina czy przyjaciele. Ja mam to szczęście, że mam i wspianą żonę i wielu przyjaciół. Może dlatego, że jestem optymistą.

Wysłuchała: Aneta Dolega /
foto: Dagna Drązkowska-Majchrowicz

TLS[®]
DEVELOPER

Paderewskiego 1
APARTAMENTY

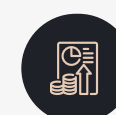
Już w sprzedaży! Luksusowa inwestycja w sercu Świnoujścia

Apartamenty Paderewskiego 1 to połączenie nowoczesnych technologii z klasycznym designem. Idealne dla wymagających, szukających ciszy i spokoju w samym sercu miasta.

To także:



prestżowa
lokalizacja



energooszczędne
rozwiązania



wysoka jakość
wykonania



www.paderewskiego1.pl



www.tlsdeveloper.pl

500 696 162
info@paderewskiego1.pl



NIEZALEŻNY DOM MAKLERSKI

Wiedza, profesjonalizm, doświadczenie

Niezależni doradcy inwestycyjni. Z ich wiedzy, doświadczenia i projektów ukierunkowanych pod określone potrzeby klienta zamożnego oraz z pomocy Niezależnego Domu Maklerskiego korzystają zarówno dopiero budujący swój majątek, jak i doświadczeni gracze na finansowych rynkach.

Niebanalne podejście, skoncentrowanie na potrzebach i bezpieczeństwie klienta, innowacyjne rozwiązania inwestowania, to atuty Grzegorza Gurbina, Łukasza Martyniaka, dr Pawła Reczulskiego i Marcina Barana reprezentujących Niezależny Dom Maklerski S.A. w Szczecinie.

Na czym polega działalność NDM?

Marcin Baran: Często tłumacząc, na czym polega nasza działalność, opieramy się na prostym przykładzie „z życia” dotyczącym służby zdrowia: jeżeli pojawia się taka konieczność, to wybieramy opiekę ze strony państwowej przychodni czy prywatnej kliniki? Większość z nas oczywiście wybierze wariant drugi. I my właśnie jesteśmy takim rozwiązaniem – NDM to taka prywatna klinika, ale w świecie finansów, która oferuje wyselekcjonowane usługi przeprowadzone w zupełnie innej jakości i na wyższym poziomie, niż oferują to dostępne na rynku podmioty czy też instytucje finansowe.

Zapewniamy bardzo wysoki poziom usług oraz produktów oferowanych inwestorom.

Grzegorz Gurbin: Dla nas inwestor jest najważniejszy. Traktujemy powierzone nam środki z najwyższym profesjonalizmem. W odróżnieniu od dużych instytucji finansowych, które często ignorują klientów, unikają ich po zawarciu transakcji i pozostawiają ich samych w sytuacjach kryzysowych, my jesteśmy z klientem na każdym etapie naszej współpracy. Nie unikamy trudnych tematów i zawsze dostarczamy pełne informacje oraz wsparcie. Sukces finansowy klienta jest również naszym sukcesem. Nasi doradcy są wynagradzani m.in. na podstawie wyników aktywów klientów, co motywuje ich do zapewnienia, aby powierzone im środki pracowały jak najlepiej.

Łukasz Martyniak: Dzisiaj, w zdecydowanej większości, banki nie wychodzą po zewnętrzne instrumenty. Chcą się poruszać tylko w obszarze swoich ofert. Nie chcą lub nie potrafią tego robić. Ograniczają się tylko do takich instrumentów, które posiadają. I niekoniecznie są to najlepsze rozwiązania. Zdarza się także, że klient wie, że może skorzystać z innych, lepszych dla niego możliwości inwestowania. Ale w bankach nie zostają mu one zaprezentowane. U nas znajdzie pełną informację i odpowiednio skonstruowaną ofertę.

Marcin Baran: My działamy w inny sposób. Prezentujemy naszym klientom najlepszą opcję inwestycyjną i instrumenty do tego służące. To właśnie stanowi naszą przewagę.

Klienci niezależnych dystrybutorów chcą być traktowani wyjątkowo?

dr Paweł Reczulski: Chcą być obsłużeni jak najlepiej i liczą na wyjątkową ofertę, nie taką, jaką może otrzymać każdy. Mamy takie możliwości i potrafimy skonstruować najlepsze rozwiązania. Stworzyć indywidualną ofertę, z interesującymi propozycjami inwestycyjnymi.

Grzegorz Gurbin: Polacy coraz częściej wybierają produkty finansowe proponowane przez niezależnych dystrybutorów, którzy nie są związani z dużymi instytucjami finansowymi – bankami lub ubezpieczycielami. Od innych różni nas podejście do klienta – mamy czas na rozmowę, wytłumaczenie pewnych zjawisk, wiedzę i doświadczenie. To bardzo ważne – czas poświęcony klientowi, przedstawienie w zrozumiałym sposób jak przebiega cały proces inwestycyjny, z czego bierze się wynik i jakie działania są dobre dla klienta w jego przypadku. Licencjonowane doradztwo pozwala nam na pomaganie klientom, maksymalne zadbanie o nich i ich inwestycje. Doradcy z banków albo tego nie potrafią, albo nie mają takich możliwości.

dr Paweł Reczulski: Wiedza o tym, jak wygląda obsługa inwestorów w bankach jest powszechna. I nie zachęca, zwłaszcza klientów zamożnych, do odwiedzania takich instytucji. Ograniczony wachlarz produktów oraz oferta od jednego Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych to nie są propozycje dla klientów niesablonowych, niestereotypowych, wymagających. Widzą oni w tych miejscach brak możliwości wybrania dla siebie najlepszych dostępnych na rynku rozwiązań. Szukają więc innych miejsc do zainwestowania kapitału,



Marcin Baran



dr Paweł Reczulski



Grzegorz Gurbin



Łukasz Martyniak

czegoś, co dajemy im my, niezależni dystrybutorzy, czyli koncentrowanie się na tym, czego potrzebuje klient, ukierunkowaniu działań, codziennym wsparciu w podejmowaniu decyzji związanych z jego finansami oraz bezpieczeństwie powierzonych środków.

Kim jest wasz klient, kto może nim zostać?

Łukasz Martyniak: Oferujemy jeden z najszerzych wachlarzy rozwiązań na rynku, unikalne produkty i projekty skierowane do klienta zamożnego albo bardzo zamożnego. Korzystają z nich zarówno ci, którzy dopiero budują swój majątek, jak i ci już mający doświadczenie w gromadzeniu i pomnażaniu kapitału. Naszym atutem, siłą, jest zróżnicowana oferta niebanalnych rozwiązań, wskazująca inwestorom istniejące metody inwestowania. Często nie jest im łatwo, aby wyrwać się z pewnych schematów działania, przełamać się, wyrwać z rutyny. Nasza oferta i sposób działania czasami wzbudzają ich prawdziwe zdumienie. Ale skuteczność przyjętych rozwiązań potwierdza słuszność ich wyboru.

Marcin Baran: Koncentrujemy się na kliencie. Jesteśmy całkowicie do jego dyspozycji. A o takie podejście bardzo trudno w bankach czy innych instytucjach finansowych. Nie pochłaniają nas inne obowiązki czy zadania. Jesteśmy dla klienta, bo wiemy, że nie można prowadzić polityki inwestycyjnej i budować portfela inwestycyjnego bez osobistego zaangażowania. Musimy szczegółowo poznać sytuację nie tylko finansową, ale również osobistą każdego klienta. Dzięki temu w ramach naszej usługi doradztwa, możemy dobrać odpowiednio dopasowaną do potrzeb klienta ofertę.

Zdarza się, że taka analiza przynosi zaskakujące wyniki i obnaża także pewne niedoskonałości w konstrukcji portfela klienta.

Grzegorz Gurbin: Wielu klientów posiada inwestycje w różnych miejscach, często nawet nie pamiętając, co dokładnie mają i w jakiej sytuacji znajduje się każdy produkt. Mogą to być inwestycje nabyte dawno temu, które z czasem zostały zapomniane w natłoku codziennych spraw. Dzięki usłudze zarządzania możemy pomóc klientowi uporządkować ten chaos. Przeprowadzając indywidualny audyt każdego klienta, dokładnie badamy aktualny stan i opłacalność posiadanych przez niego inwestycji. Analizujemy, z czym mamy do czynienia, w którą stronę powinniśmy zmierzać, co warto zachować, a czego należy się pozbyć. Dzięki tej usłudze portfel inwestycyjny klienta będzie uporządkowany i zoptymalizowany, co pozwoli mu osiągnąć najlepsze możliwe wyniki.

dr Paweł Reczulski: Patrzymy na całość środków klienta, a nie tylko na te, które teraz chciałby zainwestować. Tak naprawdę nikt tego nie robi. Większość instytucji bankowych nie zapewnia odpowiedniego serwisu aktywów posiadanych przez klienta, nie dba o nie. Doradca w banku zajmuje się praktycznie wszystkim, co dotyczy bieżącej obsługi — od przelewów po serwis, weryfikację rachunku, depozyty. A to ograniczają jego działalność, brakuje mu czasu na kompleksową obsługę inwestycji. Tak jak wcześniej wspominał Grzegorz, my koncentrujemy się na kliencie i jego potrzebach, przypominaniu mu co ma w portfelu i na jakim poziomie są te inwestycje. Klient czasami myśli, że ma swój portfel inwestycyjny zdywersyfikowany w kilku różnych instytucjach. Przy porządkowaniu jego sytuacji okazuje się, że ma w nich to samo.

Łukasz Martyniak: Raz na dwa, trzy miesiące wracamy do naszych klientów z bieżącym raportem, z informacjami co mają, gdzie, jakie są ryzyka, co ewentualnie zmienić.

Marcin Baran: Nasze podejście obejmuje również bieżące monitorowanie sytuacji na rynku i wykorzystywanie szans, których nie dostrzegają lub nie doceniają inni. Przykład? Często słychać, że w Polsce ceny nieruchomości rosną, bo wykupują je fundusze. Nasuwają się więc pytania: dlaczego Polacy nie inwestują w te fundusze, a może nie wiedzą, jak to robić? Rozważmy inną sytuację: codziennie napotykamy różne zagrożenia, które mogą np. wymusić opuszczenie granic Polski. Jak zabezpieczyć nasze środki finansowe, aby były dostępne również poza granicami kraju? Oferujemy fundusze zagraniczne w różnych walutach (USD, EUR, GBP, CHF), zarejestrowane poza Polską. Można je założyć u nas, a w razie potrzeby wycofać środki będąc w innym kraju.

Często podkreślacie istotę edukacji inwestycyjnej – waszej i waszych klientów.

Marcin Baran: Musimy dysponować najbardziej aktualną wiedzą na takim poziomie, który zagwarantuje bezpieczeństwo naszym inwestorom. Ponadto im większą wiedzę dysponują nasi klienci, tym sprawniej budujemy wzajemne relacje, ułatwia nam to komunikację, a klientom podejmowanie określonych działań i decyzji inwestycyjnych. Chcemy, aby nasi inwestorzy dysponowali najlepszymi i najdokładniejszymi informacjami dotyczącymi ich inwestycji, jakie są ich aktualne wyniki, jakie czynniki rynkowe mogą im sprzyjać, jakie są zagrożenia, gdzie i kiedy mogą się pojawić. Chcemy, aby wiedzieli, jakie są podstawy inwestowania, rozumieli mechanizmy funkcjonujące na rynku, co pomaga, a co przeszkadza w podejmowaniu prawidłowych decyzji inwestycyjnych. Dzięki temu klienci często zupełnie inaczej postrzegają rynek finansowy, a także ryzyko towarzyszące inwestowaniu. Zawsze powtarzamy: nie obiecujemy gruszek na wierzbie, złotych gór, nie roztaczamy nierealnych wizji. Chcemy i staramy się, aby klient inwestował świadomie. Na początku współpracy z nami, początkujący i niedoświadczeni klienci zwykle inwestują w bardzo stabilne i stosunkowo mało dochodowe rozwiązania. Z czasem zdobywają wiedzę i dochodzą do wniosku, że nie wykorzystują w pełni potencjału rynku. Wtedy sami decydują o przeniesieniu części środków na instrumenty, które są w stanie dostarczyć im ponadprzeciętną stopę zwrotu. Potwierdzają to oficjalne dane. Według nich Polacy oddali pod zarządzanie TFI prawie 360 mld złotych. Rok temu było to 291 mld PLN.

Często mówicie o zapewnieniu właściwych relacji z klientami, partnerstwie, bezpieczeństwie i zaufaniu.

Grzegorz Gurbin: Z naszymi klientami byliśmy już w różnych sytuacjach — i bessy, i hossy, ale byliśmy wtedy razem. Bo klienci oczekują od nas wiedzy, kompetentnego serwisu, zaangażowania i wsparcia nie tylko kiedy jest dobrze, ale również, gdy dzieje się źle. Najważniejsze dla nas jest bezpieczeństwo środków klientów. Tego trzymamy się od samego początku, od chwili, kiedy rozpoczęliśmy naszą działalność.

dr Paweł Reczulski: W kontekście bezpieczeństwa, warto dodać, że nad dystrybucją różnorodnych inwestycji czuwa Komisja Nadzoru Finansowego (KNF). Nasza instytucja, zajmująca się działalnością inwestycyjną, posiada wszystkie niezbędne licencje i zezwolenia na dystrybucję oraz doradztwo inwestycyjne. KNF regularnie monitoruje sposób, w jaki dystrybutorzy przeprowadzają czynności maklerskie, nadzorując zarówno relacje z klientami,

jak i dobór oferowanych instrumentów finansowych. Dzięki temu możemy zapewnić, że nasze usługi są zgodne z najwyższymi standardami bezpieczeństwa i profesjonalizmu. Współpraca z nami oznacza inwestowanie z pełnym zaufaniem do przestrzegania regulacji i standardów nadzorczych, co gwarantuje bezpieczeństwo i transparentność wszystkich transakcji.

Grzegorz Gurbin: Istotne jest również to, że klienci Niezależnego Domu Maklerskiego z sukcesem inwestują z nami od dłuższego czasu. W Szczecinie oddział istnieje już ponad 5 lat, a każdy z nas od co najmniej dekady funkcjonuje na tym rynku. Cieszymy się uznaniem i zaufaniem naszych klientów, ponieważ nasze relacje opieramy na czterech filarach: profesjonalizmie, bezpieczeństwie, szczerości i partnerstwie. Dzięki tym wartościom nasi klienci mogą być pewni, że ich inwestycje są w dobrych rękach i że zawsze mogą liczyć na nasze wsparcie.

Jakie istotne wydarzenia czekają nas w najbliższym czasie na rynku finansowym?

Marcin Baran: Zdecydowanie okres obniżek stóp procentowych oraz wiążące się z tym najlepsze otoczenia dla rynku instrumentów dłużnych, czyli różnego rodzaju obligacji. Aktywa, które przeważają w portfelach inwestycyjnych Polaków. W obliczu zmieniającej się sytuacji gospodarczej, rynki finansowe dynamicznie reagują na zmiany polityki monetarnej. Obecnie obniżki stóp procentowych stają się kluczowym elementem strategii banków centralnych wielu krajów, mającym na celu stymulowanie gospodarki poprzez zwiększenie dostępności kapitału. W takim otoczeniu inwestycje w instrumenty dłużne zyskują na atrakcyjności, stanowiąc bezpieczną i stabilną opcję dla inwestorów poszukujących wyższej, ponad depozyt bankowy, stopy zwrotu. Spadające stopy procentowe powodują wzrost cen obligacji, niższe koszty finansowania oraz zwiększone zainteresowanie inwestorów. Inwestycje te oferują bezpieczeństwo i przewidywalność, których poszukują zarówno doświadczeni, jak i początkujący inwestorzy.

Łukasz Martyniak: Rynek finansowy i jego kondycja jest ważna, jednak w naszej pracy nie chodzi o to, żeby komuś coś sprzedać jednorazowo. Nie chcemy być dla klientów historią krótkiej znajomości i jednego produktu. Zależy nam na współpracy długoterminowej, niejednokrotnie trwającej pokolenia. Budujemy ją na dobrych decyzjach inwestycyjnych. Tego inwestor w banku nie znajdzie.

Rozmawiał: Dariusz Staniewski / foto: Dagna Drążkowska

Dziękujemy za pomoc w realizacji sesji:



dr Paweł Reczulski
tel. 667 641 947 | p.reczulski@ndm.com.pl

Grzegorz Gurbin
tel. 663 951 984 | g.gurbin@ndm.com.pl

Łukasz Martyniak
tel. 502 313 863 | martyniak@ndm.com.pl

Marcin Baran
tel. 798 683 048 | m.baran@ndm.com.pl

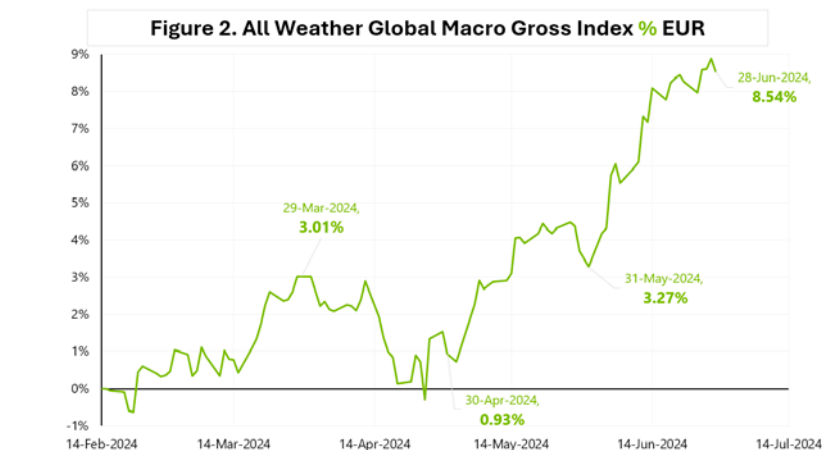
Indywidualny Portfel Papierów Wartościowych w NDM S.A.

Niezależny Dom Maklerski S.A. oferuje usługę zarządzania indywidualnym portfelem papierów wartościowych na zlecenie, powszechnie znaną jako „asset management”. W naszej firmie zakładamy klientowi rachunek maklerski w wybranym przez niego podmiocie. Może to być jeden z największych międzynarodowych brokerów lub jeden z największych polskich banków. Na tym rachunku, na podstawie pełnomocnictwa, zarządzający inwestuje środki finansowe klienta, kupując różne rodzaje papierów wartościowych, zgodnie z ustaloną indywidualną strategią inwestycyjną.

Jedną z największych zalet tej usługi jest transparentność. Klient na swoim własnym rachunku widzi wszystkie transakcje, wszystkie papiery wartościowe, ceny nabycia, sprzedaży, średnie ceny nabycia poszczególnych akcji, obligacji itd. Może nawet sam generować różnego rodzaju raporty dotyczące jego indywidualnego portfela. Może też przeglądać swój portfel na podstawie rozbudowanych wykresów dla poszczególnych papierów wartościowych bądź swojego całego portfela. Tak duża transparentność inwestowania środków klienta nie jest dostępna w przypadku innych form inwestycji. Oczywiście klient ma pełny zdalny dostęp do swojego rachunku zarówno na smartfonie, jak i laptopie, 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu.

Istotną przewagą usługi asset management w NDM S.A. jest szereg oferowanych strategii inwestycyjnych, zaczynając od lokalnego rynku, a kończąc na różnego rodzaju strategiach opartych o globalne rynki kapitałowe. Stwarza to warunki do optymalnej dywersyfikacji portfela i dopasowania go do indywidualnego poziomu ryzyka akceptowanego przez klienta.

Klient może wybrać strategię typu global macro cross-asset. To strategia inwestująca w globalne akcje, obligacje i surowce. W zależności od momentu cyklu koniunkturalnego, w którym się znajdujemy, różne klasy aktywów będą miały inny udział w całym portfelu. Ta strategia zawiera w sobie różnego rodzaju zabezpieczenia (tak zwany „hedge”) na wypadek trudnych czasów na rynkach finansowych (może to być przykładowo długa pozycja w obligacjach, amerykańskim dolarze, w wybranych surowcach,



lub np. krótka pozycja w cyklicznych walutach takich jak polska złotówka). Celem strategii jest dostarczenie w pełnym cyklu rynkowym stóp zwrotu powyżej globalnego rynku akcji, przy czym zabezpieczenia i zmieniające się ekspozycje na różne klasy aktywów powinny osłaniać portfel przed większymi zawirowaniami na rynkach finansowych. Załączona grafika przedstawia strukturę i wyniki tego typu strategii pod nazwą „All Weather Global Macro” na koniec czerwca 2024 roku.

Dodatkowo indywidualny charakter usługi asset management w NDM S.A. pozwala na bezpośredni kontakt z zarządzającym. Klient ma możliwość skonsultować poszczególne transakcje na jego rachunku, bieżącą strategię inwestycyjną, a także oczekiwania odnośnie rozwoju sytuacji na rynkach kapitałowych w krótkim i dłuższym horyzoncie czasowym.



Jarosław Jamka, Wiceprezes Zarządu NDM SA / Zarządzający Portfelami Asset Management

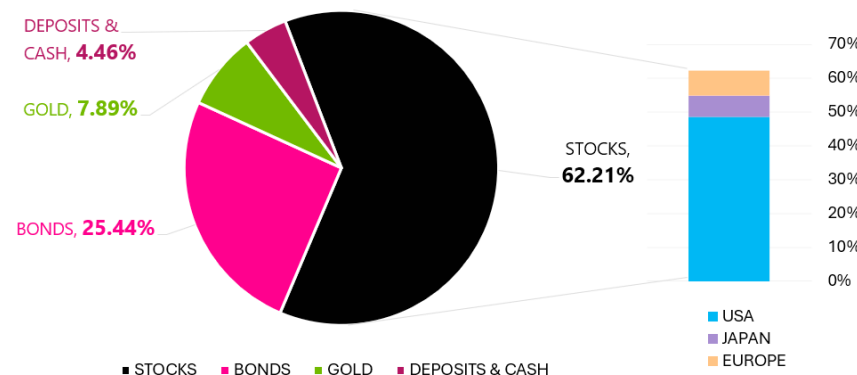
W NDM S.A. oferujemy pełną gamę indywidualnych i dopasowanych do potrzeb strategii inwestycyjnych zarządzanych przez profesjonalny zespół zarządzających wspomagających się własnym researchem i ogromną wiedzą w zakresie global-macro i cykli rynkowych.

Każdy może u nas stworzyć swój własny portfel idealnie pasujący do indywidualnych preferencji, między innymi w zakresie strategii, ryzyka, oczekiwanych stóp zwrotu, dywersyfikacji, stylu zarządzania, a także ekspozycji na lokalne lub globalne aktywa.

Masz wybór — inwestuj globalnie. Zapraszam do szczegółowego zapoznania się z naszą ofertą i życzyć samych udanych inwestycji.

Niezależny Dom Maklerski S.A. | Budynek New Office
Al. Niepodległości 31/5, 70-412 Szczecin
www.ndm.com

Figure 1. All Weather Global Macro Portfolio 28-Jun-2024



Superfund Akcji Blockchain Inwestycja w Technologie Przyszłości

Superfund Akcji Blockchain (subfundusz inwestycyjny wydzielony w ramach Superfund FIO Portfelowy) to jedyny polski fundusz, który oferuje inwestorom możliwość uczestnictwa w rozwijającej się technologii Blockchain, wykorzystywanej między innymi w kryptowalutach.

STRATEGIA INWESTYCYJNA

Fundusz koncentruje się na inwestycjach w akcje zagranicznych firm notowanych na amerykańskiej giełdzie Nasdaq, które są liderami w rozwoju technologii Blockchain. W związku z tym większość środków lokowana jest w akcje giełd i kopalni kryptowalut oraz firm tworzących oprogramowanie Blockchain dla sektora finansowego.

NOWY KIERUNEK: SZTUCZNA INTELIGENCJA (AI)

Kopalnie Bitcoina posiadają nowoczesne centra danych oraz duże moce obliczeniowe niezbędne także do rozwoju sztucznej inteligencji (AI). Dzięki temu, oprócz wydobycia Bitcoinów, mogą uzyskać dodatkowe źródła dochodów. Sztuczna inteligencja wspomaga także wytwarzanie Bitcoinów, ponieważ algorytmy AI ułatwiają rozwiązywanie skomplikowanych zagadek matematycznych będących podstawą tego procesu. Może to zwiększyć zyski kopalń, w które inwestujemy, ponieważ wydobycie Bitcoina staje się szybsze, tańsze i łatwiejsze.

OSTRZEŻENIE O RYZYKU

Inwestycja w Superfund Akcji Blockchain, jak każda inwestycja w fundusze inwestycyjne, wiąże się z wysokim ryzykiem. Wyceny spółek technologicznych, w tym tych związanych z Blockchain, charakteryzują się dużą zmiennością i są podatne na wahania rynkowe, takie jak zmiany cen kryptowalut. Fundusz nie gwarantuje osiągnięcia zysków, a inwestorzy powinni być świadomi potencjalnych strat.

PODSUMOWANIE

Superfund Akcji Blockchain to innowacyjny fundusz inwestycyjny, który elastycznie dostosowuje się do dynamicznie zmieniającego się rynku technologicznego i oferuje inwestorom unikalną możliwość uczestnictwa w rozwoju przełomowych technologii przyszłości.

Niniejszy opis ma charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej. Przed podjęciem decyzji inwestycyjnej należy dokładnie zapoznać się z dokumentacją funduszu, a w szczególności z prospektem informacyjnym, który zawiera szczegółowe informacje o ryzyku inwestycyjnym.



Superfund S.A. Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych
ul. Dzielna 60 | 01-029 Warszawa
superfundtfi@superfund.com | tel: +48 22 556 88 60
www.superfund.pl



Paweł Karcewski
Prezes Zarządu SUPERFUND TFI S.A.

Rynek Private Debt w ramach Ipopema TFI

Ipopema TFI, którego pozycja budowana jest od przeszło 17 lat, bazuje głównie na strategiach opartych o oferty funduszy dłużnych, aktywnej selekcji, globalnych megatrendów, złota i metali szlachetnych oraz szeregu funduszy alternatywnych.



Sebastian Szarwiński,
Dyrektor Regionalny
ds. Sprzedaży

Łączna wartość aktywów zarządzanych przez Ipopema TFI opiewa na kwotę niemal 60 mld złotych, co czyni go największym niezależnym Towarzystwem Funduszy Inwestycyjnych w Polsce pod względem zarządzanych aktywów. Towarzystwo to jest liderem w tworzeniu rozwiązań alternatywnych opartych o sektor private debt.

Private debt to określenie używane do opisu finansowania przedsiębiorstw przez fundusze inwestycyjne. W szerszym znaczeniu „dług prywatny” odnosi się do finansowania pozabankowego.

Fundusze private debt pożyczają pieniądze różnego rodzaju przedsiębiorstwom, wspierając ich projekty inwestycyjne np. firmy budujące magazyny, biurowce, mieszkania czy parki handlowe mogą liczyć na finansowanie w formie obligacji.

Ponieważ ten rynek ma ogromny potencjał, wspólnie z CVI Dom Maklerski, powołaliśmy specjalny wehikuł, który zajmuje się tylko finansowaniem dłużnym projektów nieruchomościowych: CVI Ipopema RE DEBT FIZAN. Zaczęliśmy praktycznie od zera 3,5 roku temu, a do dziś fundusz zgromadził ponad 400 mln zł aktywów i zapewnia inwestorom dobre, powtarzalne stopy zwrotu, co potwierdza, że można na tym rynku inwestować w sporej skali

i na tym zarabiać. Oczywiście ryzyko takiego wehikułu jest podwyższone ze względu na brak dywersyfikacji branżowej, niemniej jednak uważamy, że jest to segment rynku oferujący skuteczne narzędzia zarządzania ryzykiem kredytowym.

CVI Dom Maklerski zrealizował już inwestycje o łącznej wartości ponad 3,2 mld euro, koncentrując się przede wszystkim na inwestycjach w przedziale od 5 do 15 mln euro. CVI, który działa na rynku finansowania przedsiębiorstw w modelu private debt (długu prywatnego), szacuje, że w regionie CEE zapotrzebowanie na finansowanie tego typu przekracza 10 mld euro oraz podaje, że jest europejskim liderem finansowania przedsiębiorstw w takiej formie.

Podczas jednej z ostatnich rozmów z ISBnews, prezes CVI, Marcin Leja wspomniał, że „Wychodząc naprzeciw potrzebom rynku, planujemy zainwestować 500 mln euro w ciągu 3 lat na finansowanie firm z sektora MŚP w regionie Europy Środkowej, co będzie stymulować ich rozwój i konkurencyjność regionalnej gospodarki”.

W ostatnich latach globalny rynek private debt przeżywał rozkwit i jak podaje EY, wartość zarządzanych aktywów wzrosła z 280 mld USD w 2007 r. do 1,5 bln USD w 2022 r.

ipopema

IPOPEMA TFI S.A.
ul. Próżna 9 | 00-107 Warszawa
tel. 22 236 93 00 | tfi@ipopema.pl



*Czereśniowe
Wzgórze*

Tutaj życie płynie inaczej

Tuż za progiem domów na Czereśniowym Wzgórzu rozciągają się rozległe lasy, zielone łąki i łagodne rozlewiska Odry, a stary czereśniowy sad szepcze historie z przeszłości pod cieniem Puszczy Bukowej. To miejsce, gdzie natura służy wyciszeniu i regeneracji – idealne dla tych, którzy pragną uciec od miejskiego zgiełku. Życie na Czereśniowym Wzgórzu to opowieść, którą pisze się każdego dnia. Tu codzienność staje się piękną przygodą. To może być twój nowy dom.

Zapraszamy do kontaktu i zapoznania się z naszą ofertą domów jednorodzinnych



MBH

Radziszewo, ul. Stokrotki
tel. 530 216 300
kontakt@czeresniowe.com
www.czeresniowe.com

PIOTR REDMERSKI

Powrót pełen nadziei

Piotr Redmerski po trzech latach wrócił na stanowisko Prezesa Zarządu Polskiej Żeglugi Bałtyckiej S.A. z siedzibą w Kołobrzegu. Został odwołany z funkcji w 2021 roku, ponieważ polityka była ważniejsza od decyzji biznesowych – nie zgadzał się z pomysłami Marka Gróbarczyka z PiS – ówczesnego podsekretarza stanu nadzorującego gospodarkę morską. Różnice dotyczyły m.in. wydania 12 mln zł na sfinansowanie sławnej stępki, od której miała zacząć się budowa polskich promów. W marcu tego roku Piotr Redmerski wygrał konkurs i ponownie został Prezesem Zarządu PŻB. Dlaczego wrócił? Jaką sytuację zastał w firmie? W którą stronę będzie zmierzać spółka? O to wszystko pytamy Piotra Redmerskiego – Prezesa Zarządu Polskiej Żeglugi Bałtyckiej S.A.



Dlaczego zdecydował się Pan na przystąpienie do konkursu? Dlaczego postanowił Pan wrócić do PŻB?

Co prawda mówi się, że nie wchodzi się dwa razy do tej samej rzeki, ale jednak się zdecydowałem. Powodów było kilka. Przede wszystkim obrałem sobie wąską specjalizację na tym rynku, czyli shipping. Ciężko mi było znaleźć pracę, choć dysponuję 15-letnim doświadczeniem w tej branży. Widziałem też, jak z PŻB byli zwalniani ludzie, którzy pracowali w niej po 30 lat, znali języki, byli specjalistami, profesjonalistami w tym, co robili. Zostali zastąpieni osobami, które dopiero uczyły się tej dość wymagającej branży. Kiedy więc pojawiła się szansa powrotu do PŻB, to zdecydowałem się ją wykorzystać. Dodatkowym argumentem „za” były prośby ze strony załogi, które były kierowane do mnie, żebym wrócił. Wiedziałem, że będę miał z kim pracować. Taki był więc drugi powód – dla załogi. Ale oczywiście jest też trzeci powód. Znam tę firmę, pracowałem w niej od lat, wiem jak ją prowadzić, chciałem to kontynuować. Chociaż osiem lat zostało zmarnowane. Nie zbudowano ani jednego promu w ramach programu „Batory”, nie pozwolono kupować promów używanych w sytuacji, kiedy konkurencja już dawno odebrała z Chin promy zasilane na gaz, ekologiczne. Jest mnóstwo rzeczy do nadrobienia, to ogromne zadanie i wyzwanie. Nie wiem jak długo potrwa przywracanie firmy do normalności. Ale myślę, że mając jednak jeszcze tę wypracowaną przez lata pozycję na rynku, to walkę o jej utrzymanie, razem z Unity Line, uda nam się wygrać.

A czy jednym z powodów nie była też chęć dokończenia tego, co Pan kiedyś zaczął a co zostało tak brutalnie przerwane?

Oczywiście, że tak. Chciałem dalej rozwijać flotę PŻB. Należało wymienić prom na wschodniej linii Gdańsk-Nynashamn, miałem także w planach nabycie jednostki używanej, bo nowa kosztuje w granicach 250 mln euro, a używana 30 mln euro. Taki nowy prom był poza naszym zasięgiem, poza naszymi możliwościami ale używany tak. Niestety, nowa władza przyjęła nowy program dla gospodarki morskiej w tym dla PŻB i zaczęło obowiązywać nowe hasło: „Program „Batory” albo śmierć”. I było ono konsekwentnie realizowane m.in. w stoczni, która absolutnie nie gwarantowała wybudowania nowego promu, czyli MSR Gryfia w Szczecinie. Tam nie było możliwości, aby taka jednostkę zbudować. Każdy, kto zna tę branżę, to ze zdumienia i zdziwienia pukał się w głowę. Niestety, tamtejsze władze – nie. Zwracałem im uwagę, że ich działania są nonsensowne, że żaden bank, który chciał wcześniej udzielić PŻB kredytu na budowę promów w Gdańskiej Stoczni Remontowej, takich z czterokilometrową linią ładunkową, nie zgodzi się na takie działania. Nie uwzględniono moich sugestii i opinii. Za to zdecydowano politycznie, że budowę promu



zajmie się Szczecin, który powtarzam, nie gwarantował jego wybudowania. Poza tym podjęto decyzje, że Unity Line nie mogło zakupić promu w Chinach, ani my nie mogliśmy wymienić naszej floty. Przypomnę tylko, że udało nam się wykupić używany prom, który kosztował nas 40 mln EUR. Pomijam już fakt, że trzy miesiące czekaliśmy na zgodę ministra, żeby łaskawie pozwolił firmie zarabiać i zgodzić się na taką transakcję. Mam nadzieję, że odpowiednie służby zajmą się tymi patologiami, które miały miejsce w gospodarce morskiej w przeciągu ostatnich ośmiu lat.

W jakiej kondycji zastał Pan firmę? Jakie były Pana pierwsze decyzje?

Zostawiałem ją z pewnym zapasem środków finansowych, które zawsze mieliśmy przygotowane na zimę. Niestety, jak wróciłem nie było pieniędzy w kasie, były za to ogromne kredyty i brakowało jakiegokolwiek planu na przyszłość. Obejmując funkcję w kwietniu tego roku nie miałem żadnego planu pozostawionego przez poprzedników. Firma sunęła jak kra na wodzie, siłą jakiegoś bezwładu, dryfowała właściwie bez żadnego kierunku. Dopiero przywrócenie do pracy członków załogi, którzy wcześniej odeszli, pozwoliło na to, że jeden prom będzie sprzedany, drugi wyczarterowany a trzeci wejdzie w lipcu do obsługi pasażerskiej. A miał wejść na linię, według założeń poprzedniego zarządu firmy, we wrześniu, czyli po letnim sezonie pasażerskim. To jest kuriozalna decyzja! Skąd wynikała nie wiem. Czy spowodowała ją niewiedza, czy głupota, nie wiem. Trudno mi nawet nazwać taką sytuację, żeby prom pasażerski wprowadzać do obsługi po sezonie, kiedy wszyscy wiedzą, że zarabia się tylko w miesiącach letnich. Ponad 60 procent przychodów osiąganym jest właśnie w tym czasie. Udało nam się jednak przyspieszyć termin wprowadzenia promu do obsługi pasażerskiej i „Varsovia” rozpoczęła działalność na linii Świnoujście – Ystad 27 lipca.

Można czasami odnieść wrażenie, że niektóre decyzje i działania nie były przypadkowymi, ale raczej planowane i podejmowane były z premedytacją. Można się pokusić o takie stwierdzenie?

Tak. Jeżeli się mówi o programie „Batory” i kieruje się go na takie tory realizacyjne na jakie trafił, które nie gwarantowały powodzenia, to myślę, że jest to albo idiotyczne działanie albo celowe. Działania jakie były podejmowane nawet nie wiem jak nazwać, bo na pewno były one jak najdalej od ekonomii. Zagraniczni operatorzy promowi powinni wystawić ministrowi Gróbarczykowi i reszcie polityków PiS pomnik za to, że przez osiem lat blokowali zakup – wymianę naszej floty i zmuszali do budowy promu w stoczni, która nie dawała szans realizacji takiego pomysłu. W Chinach był kiedyś program Mao Tse Tung „czerwonej książeczki” m.in. z jego „złotymi” myślami gospodarczymi. My także mieliśmy taki program w stylu Mao Tse Tung, czyli „Batory” oraz hasło „Batory” albo śmierć”. I było ono realizowane z konsekwencją aż do samego końca rządu PiS.

Jak aktualnie wygląda sytuacja PŻB ? W marcu tego roku, kiedy obejmował Pan ponownie stanowisko Prezesa PŻB, media informowały, że jednym z głównych zadań będzie wyposażenie i wprowadzenie na linię bałtycką nowego, budowanego we Włoszech promu i inwestycje w odnowienie floty. „Varsovia” już jest na Bałtyku i od 27 lipca kursuje na linii Świnoujście – Ystad. Jakie będą kolejne działania podejmowane przez firmę ? W którą stronę będzie zmierzać PŻB?

Ten prom będzie zarabiał, choć, niestety, odbiega on poziomem od promów, którymi dysponuje TT Lines czy Stena Line. Aczkolwiek myślę, że opracujemy taką ofertę dla pasażerów, aby stał się rentowny. Poza tym właściwie nie można się już było z tego kontraktu wycofać. Kroki jakie zostały podjęte wcześniej uniemożliwiały taką decyzję. Przypadłyby gwarancje bankowe, gdybyśmy się z tego kontraktu wycofali. Nie było żadnej możliwości, żeby z niego zrezygnować. Musimy teraz dostosować do użytku dwa nasze promy, z trzech. Nie ma szans aby utrzymać „Cracovię” i musimy ją wycarterować, a „Baltię” musimy sprzedać. Te ruchy na razie udaje się nam wykonać. Myślę, że jak przeprowadzimy te operacje, to linia Świnoujście – Ystad będzie rentowna i będzie przynosiła zyski. Myślmy też o Gdańsku i Gdyni. Tam też musimy być obecni. Chcemy otworzyć nową linię z trójmiasta. Chcemy też uruchomić w przyszłym roku linię z Kołobrzegu na Bornholm. Myślę, że będzie ona miała rację bytu. W tej chwili na Bornholm pływa z Ystad ok. 1,6 mln pasażerów. Oczywiście duńskich obywateli trzeba wyłączyć z tego zestawienia, bo oni mają dotacje i płyną na swoje posiadłości lotniskowe. Ale ok. 400 – 500 tys. turystów wraca potem do Ystad, a mogliby płynąć do nas, do Kołobrzegu i dalej zwiedzać nasz kraj np. kamperami. Przykładem może być wyspa Gotlandia ze Szwecji, na tę wyspę na wakacje, z aglomeracji sztokholmskiej corocznie płynie około 1 mln osób. Takiej ilości oczywiście nie obsłużymy. Ale myślę, że spokojnie może to być w okolicach 100 tys. osób, oczywiście mając dobrą jednostkę

Czy PŻB nadal będzie chciała funkcjonować na rynku offshore?

Oczywiście. Choć nie możemy być zaskakiwani przez polskie firmy, które mają organizować instalacje wiatrowe na morzu, wymaganiami dla serwisantów 10 letniego doświadczenia. Musi być koordynator ze strony rządu, który będzie trzymał to w jednym ręku i muszą być jakieś sankcje za niespełnienie wymogu local content. Bo inaczej wszystkie grube ryby na tym rynku mogą nam te kontrakty odebrać. Jeżeli przewidywanych jest 8 farm wiatrowych, a do obsługi jednej potrzeba ok. 4 jednostek, to myślę, że chociaż połowa z tych 32 powinna należeć do polskich armatorów. Jakaś szansa więc dla nas jest. Oczywiście jeżeli będziemy mieli wsparcie z rządu. Nie wiem czy ten rynek jest już podzielony, ale będziemy walczyć o jakiś kawałek w tym torcie.

*autor: Dariusz Staniewski /
foto: materiały prasowe PŻB*





PORT LOTNICZY SZCZECIN Goleniów w całkiem nowej odsłonie

Port Lotniczy Szczecin-Goleniów czeka całkowita modernizacja. Powstać mają m.in. nowe hale odlotów i przylotów, będzie więcej stanowisk dla samolotów a droga z terminalu do samolotów ma zostać skrócona do 15 metrów. Wszystko w jednym celu – zwiększenia liczby pasażerów. Zmiany są niezbędne, bo najnowsze dane finansowe nie są korzystne dla lotniska. Za ubiegły rok odnotowało straty w wysokości 10 mln 890 tys. zł.

Koszt przebudowy Portu Lotniczego Szczecin-Goleniów ma wynieść 170 mln zł. Pieniądze będą pochodzić od głównych udziałowców lotniska: spółki Polskie Porty Lotnicze, samorządu województwa zachodniopomorskiego i miasta Szczecin. Prace mają potrwać trzy lata. Jak lotnisko będzie wyglądać po modernizacji prezentowali ostatnio m.in. wiceminister funduszy i polityki regionalnej Maciej Lasek, minister sportu Sławomir Nitras oraz marszałek województwa zachodniopomorskiego Olgierd Geblewicz.

Port lotniczy w Goleniowie będzie zbudowany od nowa. Praktycznie wszystkie budynki zostaną wyburzone, a w ich miejscu powstaną nowe. Ze starych zabudowań zostanie tylko jedna mała kostka. Nasze wybrzeże jest jedną z najbardziej popularnych destynacji turystycznych w chwili obecnej nie tylko w Polsce, ale i w Europie. Tego typu modernizacja daje wielką nadzieję na to, że duża część turystów będzie przylatywała tutaj lotami czarterowymi – mówił marszałek Geblewicz.

Przetarg na projekt przebudowy lotniska w Goleniowie wygrała szczecińska pracownia architektoniczna Dedeco. Według założeń w zmodernizowanym, dwukondygnacyjnym, głównym budynku powstaną nowe hale odlotów i przylotów, elegancki hol oraz sześć „bramek” (z dwóch aktualnie) do odprawy pasażerskiej. Budynek wyposażony zostanie m.in. w panele na dachu czy pompy ciepła. Zwiększy się liczba stanowisk dla samolotów na płycie lotniska – do sześciu. Droga pasażerów z terminalu do samolotu ma wynosić maksymalnie 15 metrów. Dodatkowo obiekt ma zostać wyposażony w tzw. rękawy, czyli

pomosty łączące bezpośrednio samolot z terminalem, co ma ułatwić przemieszczanie się pasażerom. Wykonawca przebudowy zostanie wyłoniony w przetargu. Prace będą prowadzone etapami, aby przez cały czas mógł odbywać się ruch pasażerski. Według zapowiedzi władz Portu Lotniczego Szczecin-Goleniów z nowego obiektu będzie można korzystać pod koniec 2027 roku.

Zmiany są niezbędne, bo najnowsze dane finansowe lotniska nie nastrojają zbyt optymistycznie. Port Lotniczy Szczecin-Goleniów w ubiegłym roku zanotował straty w wysokości 10 mln 890 tys. złotych. To o 200 tys. złotych więcej niż rok wcześniej. Według przedstawicieli lotniska straty spowodowane są bardzo dużymi kosztami utrzymania obiektu oraz odsetkami od pożyczki na realizację inwestycji związanej z modernizacją drogi startowej, rozbudową płyt postojowych, zakupem nowych wozów dla lotniskowej służby ratowniczo-gaśniczej, czyli wozów strażackich, zakupem odśnieżarek i sprzętu do zimowego utrzymania lotniska. Kosztów tych nie pokrywa liczba pasażerów. Obecnie lotnisko obsługuje rocznie około pół miliona osób. Aby uniknąć strat musiałyby ich być 1,5 miliona. W zdobyciu nowych klientów ma pomóc modernizacja obiektu oraz nowe kierunki lotów pasażerskich m.in. do Włoch, Grecji, Chorwacji, Hiszpanii, Danii i Szwecji oraz dodatkowe połączenia do Norwegii.

*autor: Dariusz Staniewski /
foto: wizualizacja szczecińskiego
studia projektowego Dedeco*



Wyspa pełna energii

Szczeciński Zakład Unieszkodliwiania Odpadów (ZUO) chce inwestować w fotowoltaikę. Pierwszym elementem będzie budowa fotowoltaicznej farmy na dachu magazynu sezonowania żużla. Drugi – będzie dużo większy, kosztowniejszy i ambitniejszy. Chodzi o budowę ogromnej fotowoltaicznej farmy na wyspie Ostrów Mieleński, sąsiadującej z zakładem. Ta inwestycja ma zapewnić całkowite uniezależnienie się miasta od zewnętrznych dostawców energii elektrycznej.

EcoGenerator, czyli ZUO (powszechnie używana nazwa – spalarnia śmieci) działa w Szczecinie od grudnia 2017 roku. W procesie termicznego unieszkodliwiania odpadów komunalnych odzyskuje energię produkując prąd i ciepło. To także jedna z najnowocześniejszych spalarni w Europie, wykorzystująca tzw. mokry system oczyszczania spalin. Zakład Unieszkodliwiania Odpadów jest jednym z filarów programu ENERGIA Miasta Szczecin, którego celem jest zwiększenie wykorzystania przez nie własnych źródeł energii, a docelowo uzyskania samodzielności energetycznej. Już teraz Szczecin jest liderem w samowystarczalności energetycznej wśród dużych miast. W 2023 roku, dzięki korzystaniu z odnawialnych źródeł energii oraz własnej produkcji energii, miasto zaoszczędziło 16 mln zł. Prawie 8 mln złotych oszczędności udało się wypracować dzięki produkcji energii

elektrycznej właśnie w procesie termicznego unieszkodliwiania odpadów, pozostała kwota to oszczędności z tytułu niezakupionego prądu, a wyprodukowanego przez OZE. Poza energią elektryczną, dzięki termicznemu unieszkodliwianiu odpadów, ZUO produkuje również energię ciepłą. Od początku istnienia EcoGeneratora wyprodukowane przez zakład ciepło trafia do Szczecińskiej Energetyki Ciepłej. Prąd wyprodukowany przez ZUO zasila Zarząd Dróg i Transportu Miejskiego – m.in. oświetlenie uliczne, Tramwaje Szczecińskie (30 proc. zużywanej energii), dostarcza energię do ładowarek autobusów elektrycznych oraz do Technoparku Pomierania.

Teraz zakład chce postawić na fotowoltaikę. Pierwszy element planu to budowa fotowoltaicznej farmy na dachu magazynu sezonowania żużla. To jeden z odpadów

powstałych po spalaniu śmieci. Jest przechowywany aż do chwili odbioru przez uprawnione do tego firmy. Wydajność paneli ma wynieść ok. 300 kWp. Instalacja będzie dodatkowym źródłem energii dla zakładu. Dzięki niej nie będzie musiał, dla własnych celów, kupować energii elektrycznej na rynku. Fotowoltaiczna farma na dachu magazynu będzie nieduża. Według założeń zostałaby uruchomiona w 2025 roku i ma kosztować kilkaset tysięcy złotych.

Drugim elementem planu ZUO jest budowa fotowoltaicznej farmy na wyspie Ostrów Mieleński, która sąsiaduje z półwyspem, na którym jest spalarnia opadów. To 148 ha podmokłego i trudno dostępnego terenu przez wiele lat było całkowicie zarośnięte i nie zagospodarowane. Kilka lat temu zmieniła się całkowicie. Została uporządkowana i wykorzystana przy okazji pogłębiania kanałów portowych w rejonie Kanału Dębickiego i Basenu Górniczego. Część wyspy przekształcono na pole refulacyjne i zaczęto na nim składować pozostało-

ści z prac przy kanałach. Teren ten, choć należący do miasta, jest jeszcze do września tego roku dzierżawiony przez Zarząd Morskich Portów Szczecin i Świnoujście S.A. Po odzyskaniu wyspy miasto zamierza ją wydzierżawić na 10 lat Zakładowi Unieszkodliwiania Odpadów. Będzie on dysponować terenem o powierzchni ponad 500 tys. m kw., na którym planowana jest budowa farmy fotowoltaicznej o powierzchni ok. 40 hektarów i mocy ok. 40 MW.

Wyprodukowana przez farmę energia zasilaby pozostałe miejskie jednostki i tym samym pokryłaby brakujące do samowystarczalności energetycznej zapotrzebowanie Szczecina. Harmonogram inwestycji zakłada powstanie jej około 2030 roku. Szacunkowy koszt inwestycji 130 ml zł. ZUO jako inwestor będzie szukać możliwości finansowania tego zadania ze środków zewnętrznych.

autor: ds./foto: ZUO





KAMIL LESIUK

Razem możemy więcej

Manilo to dynamicznie rozwijająca się firma z branży budowlanej w Szczecinie. Może pochwalić się wieloma inwestycjami w regionie. Jej współwłaściciel i CEO Kamil Lesiuk opowiedział Prestiżowi o historii powstania Manilo, najważniejszych zrealizowanych inwestycjach i pomysłach na przyszłość.

Budownictwo – to był zamierzony wybór czy przypadek?

Mój tata prowadził firmę budowlaną od lat 80. Miałem okazję od dziecka obserwować na czym polega ten rodzaj działalności. W wakacje często pracowałem z kolegami na budowach. W tamtym czasie nie planowałem, aby tę firmę przejąć albo założyć własną działalność, ale stało się inaczej. To branża zawsze dająca możliwości zatrudnienia. Wybrałem Politechnikę Szczecińską i studia inżynierskie na wydziale Budownictwa i Architektury. W 2014 roku rozpocząłem pierwszą pracę „na swoim”. Interesowałem się budownictwem pasywnym – energooszczędnym. Niestety to nie był dobry czas na Eco-budownictwo.

Był Pan rozczarowany?

W tamtym momencie nie udało mi się porwać tłumów. To nie był czas na tego typu projekty i technologie. Zająłem się więc tradycyjnym budownictwem. Trwało to jakieś dwa lata. W 2016 roku spotkałem kolegę z liceum, Łukasza Ociepka. Też pracował w firmie budowlanej

i planował założenie własnej działalności. Postanowiliśmy więc zrobić coś razem. Założyliśmy spółkę MANILO zajmującą się generalnym wykonawstwem inwestycji budowlanych. Wtedy rozpoczęła się prawdziwa przygoda z biznesem. Na pierwszej inwestycji zarobiliśmy tysiąc złotych. Wydaliśmy je na dobry obiad (śmiech). Potem było już lepiej. Skorzystaliliśmy z naszych znajomości wśród wykonawców, dostawców, proponując im nawiązanie współpracy ze spółką MANILO.

Zgodzili się bez wahania?

Tak, oczywiście, moje doświadczenia wskazują, że stała współpraca ze sprawdzonymi osobami i firmami pozwala na spokojniejszy rozwój. Nasi pracownicy cieszą się przyjazną atmosferą i stabilnością. Identyfikują się z firmą. Jeżeli ktoś patrzy na firmę i zespół ją tworzący, biorąc pod uwagę tylko wysokość zarobków, to raczej nie nawiążemy dłuższej współpracy. Szukamy pracowników, którzy będą z nami nie tylko dlatego, że dobrze zarobią, ale widzą, że są dla nas największą wartością i mają możliwości wła-

snego rozwoju. Zarobki są istotne - mamy tego świadomość i dbamy o to, żeby pracownicy byli zadowoleni, ale nie może to być ich jedyna motywacja. Wysokość zarobków tak naprawdę zależy tylko i wyłącznie od zaangażowania i chęci.

Ile osób zatrudnia Manilo w tej chwili?

Struktura Manilo wygląda następująco: właściciele, kadra menadżerska, administracja, kadra inżynierska, kierownicy budowy i dział składania ofert. Mamy grupę doradczą stworzoną m.in. z kancelarii prawnych i notarialnych, specjalistów księgowości i doradców podatkowych. Współpracujemy z firmami konsultingowymi. Pomagają nam dobierać pracowników, którzy stworzą mocną, zgraną grupę, dobrze wykonującą postawione im zadania. Mielśmy przypadki, kiedy ktoś bardzo dobrze prezentował się w trakcie rozmowy kwalifikacyjnej, a potem okazywało się, że nie potrafi pracować w zespole. Wolimy więc pracowników, którzy nie są doskonali, ale chcą się rozwijać i tworzyć relacje międzyludzkie. Liczy się nadawanie na tych samych falach.

Cały czas Pan mówi: najważniejsi są ludzie. Jakich cech poszukujecie u swoich potencjalnych pracowników?

Chodzi nam przede wszystkim o takich, którzy potrafią зараzić swoją energią, mają pozytywny flow. Szukamy ludzi kreatywnych, z optymizmem i zaangażowaniem. Takich, którzy wychodzą z inicjatywą. Stąd też nasze hasło firmowe: „razem możemy więcej”. Wierzę w długotrwałą współpracę zbudowaną na dobrych relacjach. Chcemy prowadzić firmę w sposób bardziej ludzki, oparty na zdrowych relacjach z inwestorami, wykonawcami i przede wszystkim pracownikami. Wszystkim zależy na pozytywnym końcowym efekcie – z naszej perspektywy oznacza to budowę zakończoną w zakładanym wcześniej budżecie, wykonaną w ponadprzeciętnej jakości i wyznaczonym czasie. Inwestorzy mają takie same cele – dlatego gramy razem w jednej drużynie, zapewniając im pełną satysfakcję i wewnętrzny spokój.

Zatrudniacie również podwykonawców.

Łącznie ok. 200 osób jest zaangażowanych we wszystkie nasze realizacje, a jest ich aktualnie sześć. Prowadzimy je jednocześnie. To kontrakty na poziomie od 2 do 30 mln złotych. Takie inwestycje nas aktualnie interesują i takie chcemy realizować. Rozwijamy się jako spółka spokojnie i stabilnie, gdyż taka strategia zapewnia wszystkim wokół MANILO bezpieczeństwo i pewność przyszłości.

Jakie były początki działalności Manilo?

Wszystko zaczęło się od projektu dla firmy EHRLE w Przecławiu – była to kompleksowa przebudowa siedziby głównej, która obejmowała zarówno halę magazynową wysokiego składowania, jak również wysokiej klasy budynek biurowy. Jest to inwestycja, z której jesteśmy najbardziej dumni i która otworzyła nam możliwości innych dużych realizacji. Rozmowy dotyczące tego kontraktu trwały bardzo długo. W tym czasie zainteresowaliśmy się przetargami publicznymi. Pierwszy kontrakt dotyczył budowy symulatora okrętowego dla ówczesnej Akademii Morskiej w Szczecinie. Potem wszystko nabrało tempa. Realizowaliśmy inwestycje m.in. dla Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie, np. przebudowę wydziału Budownictwa i Architektury, na którym studiowałem. To był dla mnie taki powrót do przeszłości (śmiech).

Najtrudniejsze realizacje firmy?

Było ich kilka. Zajmujemy się realizacją inwestycji publicznych i prywatnych. Te pierwsze dla wykonawcy są bezpieczniejsze. Gdy wybuchła pandemia, na rynku powstało spore zamieszanie. Pojawił się przetarg na przebudowę jednego z oddziałów szpitala przy ulicy Unii Lubelskiej w Szczecinie. Nasza oferta była jedyną, jaka się wtedy pojawiła. Było to trudne doświadczenie, warunki nietypowe, czas – gorący. Musieliśmy przekonać pracowników i podwykonawców, zapewnić im odpowiednie warunki i bezpieczeń-



Nasza pierwsza inwestycja – firma EHRLE

stwo. Wszystko się udało, a realizacja pomogła nam przy innych przetargach dla służby zdrowia. Inny dość trudny i nietypowy kontrakt, to budowa dla TBS Międzyzdroje. Wybudowaliśmy obiekt w samym centrum miasta. Tę inwestycję zrealizowaliśmy w 22 miesiące. Nie było miejsca na plac budowy, obok droga wojewódzka – niewyłączona z ruchu. Nie mieliśmy miejsca na składowanie sprzętu i materiałów. Nasze magazyny usytuowane były daleko poza placem budowy. Technicznie i logistycznie to chyba był więc najtrudniejszy projekt. Dzięki temu jesteśmy silniejsi, pewniejsi naszej jakości i możliwości. Doświadczenie buduje i procentuje.

Z jakich inwestycji jest Pan szczególnie dumny?

Na pewno należy do nich nasza pierwsza realizacja z Przecławia. Podjęliśmy się bardzo poważnego wyzwania, będąc na samym początku drogi biznesowej. Stanęliśmy na wysokości zadania. Drugą taką inwestycją była realizacja budynku Urzędu Miasta i Gminy w Międzyzdrojach o powierzchni ok. 4 tys. m². Otworzyła nam ona portfel zamówień w pasie nadmorskim. Pozwoliła nam nabrać pewności, że możemy śmiało podejmować się podobnych zadań, oscylujących wokół podobnych kwot. Innymi naszymi realizacjami są choćby: remont i przebudowa kilku oddziałów szpitala w Policach oraz w Szczecinie, remont kilku Domów Studenckich w Szczecinie, wieloetapowa przebudowa budynku Polskiego Radia Szczecin czy przebudowa i rozbudowa budynków historycznych celem zintegrowania w jeden budynek mieszkalno-usługowy w Międzyzdrojach.

Co czeka Manilo w najbliższej przyszłości?

Skupiamy się na rozwoju naszego zespołu, aby go usamodzielić, aby ustandaryzować i utrzymać stabilizację pracy. Planujemy rozszerzyć zespół o nowe osoby. Uważamy, że ten rok będzie wyjątkowy i rekordowy. Na koniec czerwca

mielśmy zakontraktowanych tyle projektów, ile było w rekordowym roku w całej historii firmy. A przed nami jeszcze drugie półrocze. W tej chwili negocjujemy kontrakty na realizację kilku nowych inwestycji. Wiele sygnałów z rynku wskazuje, że lata 2025–26 będą bardzo dynamiczne i korzystne dla budownictwa. Naszym celem jest realizacja do 10 inwestycji jednocześnie. To byłaby dla nas sytuacja optymalna. Dążymy do tego, aby osiągać rocznie wynik sprzedaży powyżej 50 mln złotych.

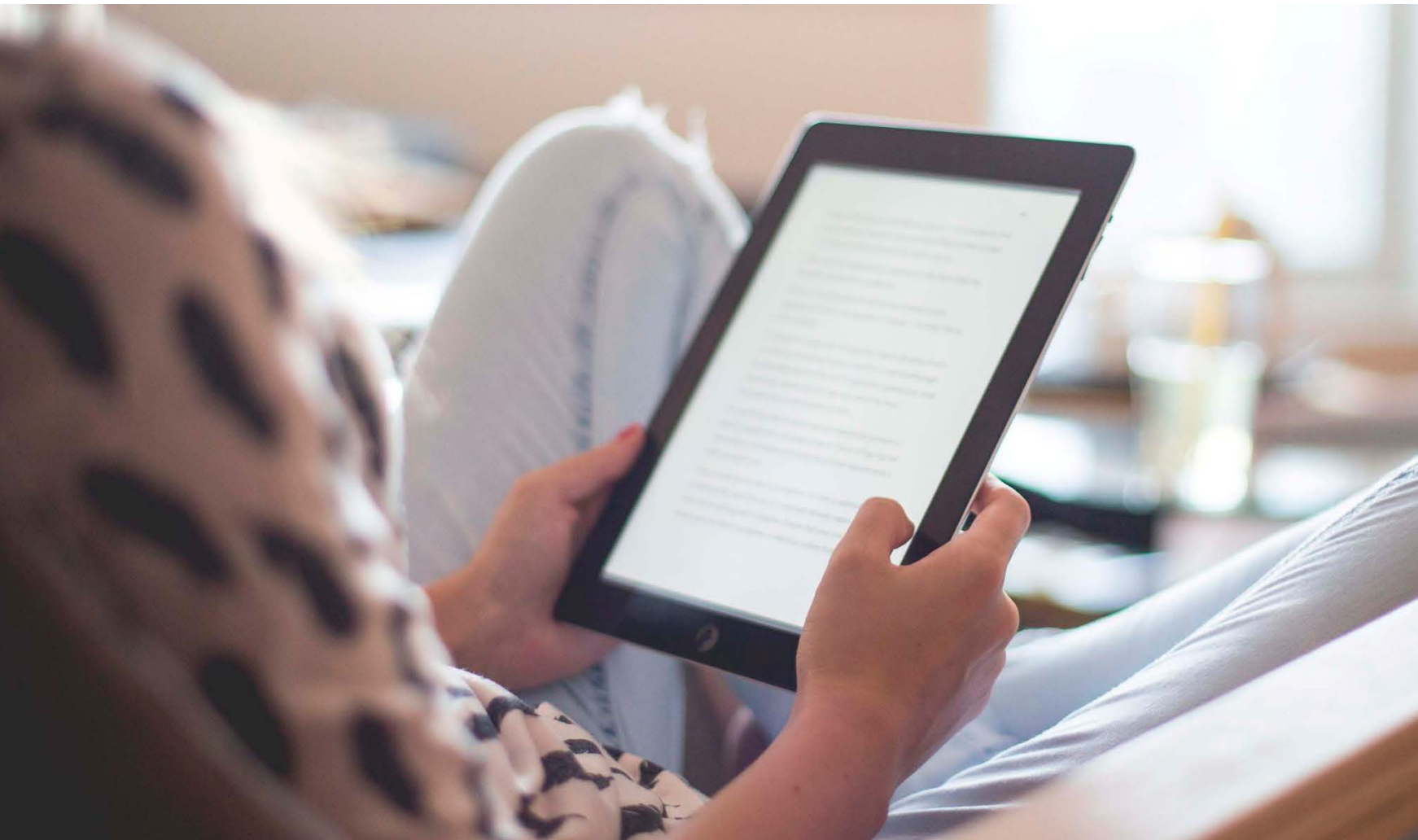
Przeczytał Pan hasło firmy – „Razem możemy więcej”.

Działamy z inwestorem w jednej drużynie, rozwiązujemy wspólnie problemy i ciągle szukamy lepszych rozwiązań. Partnerstwo jest dla nas kluczowym elementem strategii. Zaczynamy od budowania dobrej relacji z inwestorami, współpracownikami, klientami, dostawcami i partnerami biznesowymi. Wkładamy w to bardzo dużo serca. Słuchamy jakie są ich potrzeby, cele, oczekiwania. To gwarantuje nie tylko dobrą atmosferę, ale i trwałą nić porozumienia, jasno określone zasady i kierunek działania. I to procentuje. Dzięki temu możemy pochwalić się dużym zaufaniem oraz rekomendacjami ze strony inwestorów i instytucji. Motywuje nas to do dalszego rozwoju i zwiększania jakości usług. „Razem możemy więcej” odnosi się także do zespołu. Łączymy umiejętności i talenty pracowników, aby tworzyć innowacyjne pomysły i zwiększać efektywność działań. Budowanie zespołu, obserwowanie jak się rozwija i usamodzielnia jest naprawdę fascynujące. Byłbym najszczęśliwszym człowiekiem, gdybym mógł np. za pięć lat, w ogóle nie przychodzić do firmy wiedząc, że moi pracownicy dobrze sobie radzą i są spełnieni, dzięki temu co robią.

rozmawiał: Dariusz Staniewski /
foto: Ewa Bernas Fotografia



Manilo Sp. z o.o. Sp. K.
E-mail: biuro@manilo.pl
Telefon: (+48) 91 3000 308
Adres: ul. Południowa 5, 71-001 Szczecin



Jak technologia zmienia sposób w jaki doświadczamy kultury i nauki

Cyber muzea, wirtualna rzeczywistość, digitalizacja kultury, inteligentne laboratoria i symulacje medyczne. Technologiczne trendy w nauce i kulturze zmieniają sposób w jaki doświadczamy rzeczy. Jednocześnie pojawiają się nowe perspektywy w kulturze dzięki technologii, narzędzia dla badaczy, możliwości związane z obcowaniem ze sztuką na odległość. Jak wygląda relacja: technologia a nauka i kultura? Próbujemy zbliżyć temat w poniższym artykule.

EWOLUCJA TECHNOLOGII: OD KSIĄŻEK PAPIEROWYCH DO WIRTUALNYCH

Dziś wciąż mamy papierowe książki, które chętnie czytamy, ale obok nich znajdują się elektroniczne odpowiedniki, które wgrywamy na przenośne nośniki. Prześledźmy ewolucję technologii na podstawie historii książki. Na wczesnych etapach książki nie przypominały obecnego formatu. Zamiast tego były zwojami papirusu lub jako święte teksty zapisane na glinianych tabliczkach. W starożytnym Rzymie ludzie zaczęli tworzyć najwcześniejsze masowo produkowane książki. Specjalnie wykształceni, piśmienni niewolnicy, zostali przeszkoleni do przepisywania tego, co słyszeli od osoby czytającej, na ciągłe zwoje papirusu. Przez wieki pismo posiadało aurę świętości, a dostęp do książek miały uprzywilejowane elity. To starożytni Grecy, odegrali kluczową rolę w zmianie kultury książki. Rozpoczęli oni praktykę dokumentowania poematów, takich jak: Illiada i Odyseja. Ponadto uznali znaczenie edukacji dla młodych mężczyzn i starali się promować umiejętność czytania i pisanie wśród wolnych obywateli.

Wynalezienie ruchomej czcionki w Chinach w XI wieku natomiast przyspieszyło proces drukowania. Podczas gdy średniowieczna Europa wciąż polegała na iluminowanych manuskryptach, Chińczycy produkowali tysiące drukowanych książek rocznie. Ruchoma czcionka pozwalała na zmianę układu poszczególnych znaków i ich ponowne wykorzystanie, znacznie zwiększając szybkość i wydajność druku. Ta innowacja położyła podwaliny pod przełomowy wynalazek Johanna Gutenberga. W XV wieku Johannes Gutenberg, niemiecki złotnik i wynalazca, wprowadził do Europy prasę drukarską z ruchomą czcionką. Jego wynalazek zrewolucjonizował produkcję książek, umożliwiając szybsze i bardziej opłacalne powielanie tekstów. W XIX w. natomiast jedną z ważnych zmian było wynalezienie maszyny do pisania, która ułatwiła ludziom pisanie i drukowanie dokumentów. W latach 70. i 80. pojawiły się komputery osobiste i domowe, edytory tekstu i drukarki, które jeszcze bardziej zmieniły sposób tworzenia i składania dokumentów. Kiedy powstało oprogramowanie do edycji tekstu, ludzie mogli pisać, edytować i formatować teksty na swoich komputerach. E-booki stały się ważnym elementem historii książki XXI wieku, zmieniając sposób, w jaki ludzie czytają i uzyskują dostęp do treści pisanych. Wprowadzenie e-booków przyniosło czytelnikom wiele korzyści, w tym wygodę posiadania całej wirtualnej biblioteki w jednym urządzeniu.

ŚWIAT WIRTUALNEJ RZECZYWISTOŚCI: NOWE HORYZONTY W DOŚWIADCZANIU SZTUKI

Rzeczywistość wirtualna przenosi użytkownika do całkowicie wirtualnego świata, odciętego od rzeczywistości fizycznej. Pojawiają się nowe perspektywy w kulturze dzięki technologii. VR wykorzystuje zestaw gogli z wbudowanymi wyświetlaczami i systemem śledzenia ruchów głowy, aby stworzyć przekonujące iluzje, które obejmują całe pole widzenia użytkownika. VR jest idealnym medium pozwalającym nadać dodatkowy wymiar istniejącym lub trudno dostępnym dziełom sztuki, a także ożywić tradycyjną przestrzeń muzealną.

Tym samym mamy możliwość obcowania ze sztuką np. z własnego domu. Na prywatną wycieczkę, za pomocą specjalnej aplikacji „VersaillesVR: Pałac jest twój”, wybierzemy się do Wersalu. Dotarcie tam zajmie nam kilka sekund z dowolnego miejsca na świecie. Przechadzając się po bogato zdobionych i urządzonych komnatach, możecie sobie wyobrazić bale oraz zabawy, które odbywały się tu przed wiekami. Za pomocą technologii możemy digitalizować dzieła sztuki i zabytki modelując je od podstaw lub wykorzystując technologię skanowania 3D. Umieszczać je w wirtualnej galerii i tym samym zapewnić mobilność kolekcji oraz bezpieczne wystawy wielkoformatowych dzieł sztuki jednocześnie pozwalając odwiedzać je na zapoznanie się z detalami obiektów bez obawy o ich uszkodzenie. Stworzone wirtualne kolekcje, oprócz wykorzystania w lokalnych placówkach, stanowią także prostą w transporcie i atrakcyjną formę promocji instytucji podczas wystaw i targów. Dzięki technologicznym innowacjom w kulturze jest o wiele więcej możliwości promocji danych galerii, a dostępność sztuki jest na wyciągnięcie ręki.

ROLA TECHNOLOGII W DIGITALIZACJI KULTURY I DZIEDZICTWA

Podobnie jak w przypadku niemal wszystkich obszarów współczesnego życia, także w temacie kultury i dziedzictwa dzieł sztuki technologiczne trendy w nauce i kulturze pozwalają nam na realizację wysiłków związanych z dziedzictwem kulturowym na miarę XXI wieku. Niezależnie od tego, czy mówimy o bezcennym obrazie z czasów złotego wieku malarstwa holenderskiego, Muzeum Luwr, ruinach Forum Romanum, czy współczesnym dziele z XX wieku, nasze dziedzictwo kulturowe może zostać z łatwością trwale uszkodzone lub całkowicie zniszczone. Wchodzą tu w grę takie wydarzenia jak pożar, wojna, zjawiska atmosferyczne, na które nie mamy wpływu. Technologie 3D, sztuczna inteligencja, a także technologie rzeczywistości wirtualnej i rozszerzonej są więc wykorzystywane do zapewnienia ochrony niezliczonej ilości skarbów europejskiej i światowej kultury. Poza tym każdy z obywateli różnych krajów, także najmłodsze pokolenia mogą czerpać korzyści z tych osiągnięć, tworząc miejsce dla korelacji pomiędzy technologią a edukacją kulturalną. Rozbudzać wyobraźnię, chęć do nauki, poznawania świata, nauki i sztuki. Co by nie mówić, nowoczesne technologie w kulturze i nauce są niezwykłym darem w szerzeniu edukacji.

CYBER MUZEA: NOWE MOŻLIWOŚCI ZACHOWANIA I UDOSTĘPNIANIA

Pandemia była momentem zwrotnym również dla instytucji kultury. Brak możliwości odwiedzenia wystaw na żywo, spowodował rozwój cyber muzeów, które wcześniej już mogliśmy oglądać w sieci, ale z pewnością nie były tak doceniane jak teraz. Technologiczne innowacje w kulturze już nikogo nie dziwią. Za pośrednictwem internetu możecie wybrać się wsiadania do samolotu, konieczności stania w długich kolejkach po bilet i tłumie odwiedzających – zwiedzanie online może okazać się całkiem miłe. Rocznie Luwr odwiedza około 10 miliona turystów. W kolekcji muzeum znajduje się



obecnie 380 tysięcy dzieł, ale nie wszystkie są dostępne dla zwiedzających. Choć lista jest długa, warto się nie zrażać i zacząć już teraz od najważniejszych z nich. Na początek wybierzcie się na jedną z trzech wirtualnych wycieczek, które można odbyć za pośrednictwem strony muzeum. Kaplica Sykstyńska podczas zwiedzania Muzeów Watykańskich jest bardzo oblegana przez turystów. Dzięki bardzo dobrej rozdzielczości kolejnym scenom możecie przypatrywać się z bliska i wypatrywać szczegółów, których w normalnych warunkach nie mielibyście okazji dostrzec. Warto znać nowości technologiczne w kulturze by móc z nich korzystać.

PRZYSZŁOŚĆ NAUKI: TECHNOLOGICZNE NARZĘDZIA DLA BADACZY

Przyszłość technologii to ekscytujący i szybko rozwijający się temat, w którym każdego dnia wprowadzane są nowe postępy i innowacje. Jakie są trendy technologiczne w nauce i kulturze? W ciągu następnej dekady możemy spodziewać się ciągłego rozwoju i integracji sztucznej inteligencji, robotyki, rzeczywistości wirtualnej i rozszerzonej, blockchain, internetu rzeczy, sieci 5G, obliczeń brzegowych, obliczeń kwantowych i nie tylko jest nieodłącznym elementem pracy badaczy i naukowców. Bez odpowiednich narzędzi, prowadzenie skutecznych badań naukowych byłoby niemożliwe. Nowoczesne rozwiązania technologiczne w dziedzinie aparatury laboratoryjnej przyspieszają odkrycia naukowe i umożliwiają bardziej precyzyjne pomiary. Wprowadzenie automatyzacji do laboratoriów pozwala na przeprowadzanie badań i eksperymentów w sposób bardziej efektywny i precyzyjny. Roboty laboratoryjne mogą wykonywać wiele

powtarzalnych czynności, co uwalnia czas naukowców na prowadzenie bardziej zaawansowanych badań. Technologia a nauka i kultura są ze sobą powiązane.

INTELIGENTNE LABORATORIA I WIRTUALNE SYMULACJE: INNOWACJE

Wirtualne laboratoria to interaktywne, cyfrowe symulacje działań, które zazwyczaj odbywają się w fizycznych warunkach laboratoryjnych. Wirtualne laboratoria symulują narzędzia, sprzęt, testy i procedury stosowane w chemii, biochemii, fizyce, biologii i innych dyscyplinach. Wirtualne laboratoria opierają się na założeniu, że eksperymentów laboratoryjnych można uczyć przy użyciu Internetu w bardziej efektywny i opłacalny sposób. Przyniosą one również korzyści uczniom, którzy nie mają dostępu do laboratoriów fizycznych lub szkół, w których nie jest dostępny sprzęt.

Wirtualna symulacja medyczna jest jedną z najnowszych i najdoskonalszych metod edukacji, umożliwiającą symulację realistycznych metod leczenia bez stwarzania zagrożenia dla prawdziwego pacjenta. Uczestnik wirtualnej symulacji zakłada na głowę dedykowane technologii specjalne gogle, a przy pomocy kontrolerów Touch, które są jednocześnie jego wirtualnymi dłońmi, wykonuje czynności przy wirtualnych pacjentach. Wirtualna Symulacja Medyczna jako połączenie dydaktyki, grafiki 3D oraz najnowocześniejszych metod animacji, stworzyła nieograniczone możliwości realizacji scenariuszy w różnych środowiskach z zastosowaniem wirtualnych pacjentów. Symulowani pacjenci wzorowani są na rzeczywistych przypadkach medycznych, badaniach laboratoryjnych i dodatkowych. Dzięki temu użytkownicy zdobywają cenne doświadczenie kliniczne.

autor: Katarzyna Lepianka - Głuszkiewicz / fot. Freepik

Finanse firmy pod ochroną

Skuteczne zarządzanie finansami firmowymi wymaga uwzględnienia kilku kluczowych elementów, takich jak budowanie poduszki finansowej, utrzymanie płynności oraz ochrona kapitału. Dbanie o te aspekty pozwala przedsiębiorstwom na stabilny rozwój, unikanie kryzysów finansowych oraz maksymalizację wartości dla właścicieli i inwestorów.

Generali Investments TFI S.A. odpowiada na potrzeby inwestorów, oferując innowacyjny program inwestycyjny Generali Kapitał pod Ochroną. Program ten łączy cechy inwestycji w subfundusz Generali Konserwatywny (wydzielony w ramach Generali Fundusze FIO) oraz ochronę ubezpieczeniową przed stratami. Uczestnicy mogą inwestować pieniądze z gwarancją zwrotu początkowo wpłaconego kapitału w okresach ochrony ubezpieczeniowej. Co ważne, uczestnicy nie ponoszą żadnych kosztów tej ochrony – całość pokrywa Generali Investments TFI S.A.

„Nasze rozwiązania pomogą Państwu efektywnie zarządzać nadwyżkami, zachowując płynność i tworząc poduszkę finansową na trudniejsze czasy lub in-



westycje” – przekonuje Marian Kwiecień, regionalny dyrektor ds. sprzedaży w Generali Investments TFI S.A.

Środki można wypłacić w dowolnym momencie poprzez odkupienie lub przeniesienie do innych subfunduszy za pomocą zamiany, lub konwersji. Należy jednak pamiętać, że zlecenia odkupienia, konwersji oraz zamiany złożone poza okresami ochrony ubezpieczeniowej nie skutkują ustaleniem wystąpienia straty finansowej w ramach Programu i nie uprawniają do odszkodowania. Minimalna kwota inwestycji w ramach Generali Kapitał pod Ochroną wynosi 5000 zł. Program trwa maksymalnie 37 miesięcy z możliwością kontynuacji inwestycji na zasadach ogólnych. Ochrona ubezpieczeniowa działa w 13, 25 oraz 37 miesiącu uczestnictwa w Programie.

Marian Kwiecień

Regionalny Dyrektor ds. Sprzedaży | Generali Investments TFI S.A.
marian.kwiecien@generali.com | tel.: +48 797 187 034



TY INWESTUJESZ, MY CHRONIMY TWÓJ KAPITAŁ!

Generali Kapitał pod Ochroną
Program inwestycyjny z bezpłatnym ubezpieczeniem

Informacja reklamowa, nie stanowi podstawy do podjęcia decyzji oraz oceny ryzyka zw. z inwestycją w fundusz inwestycyjny (Fundusz). Przed podjęciem ostatecznych decyzji inwestycyjnych zapoznaj się z Dokumentem zawierającym kluczowe informacje (KID) i Prospektem Informacyjnym. Inwestycje w Fundusz są obarczone ryzykiem. Towarzystwo ani Fundusz nie gwarantują osiągnięcia celów inwestycyjnych ani uzyskania określonego wyniku. Musisz liczyć się z możliwością zmniejszenia lub utraty zainwestowanych środków. Wyniki osiągnięte w przeszłości nie gwarantują zwrotów z przyszłych inwestycji. Opodatkowanie zależy od indywidualnej sytuacji i może ulec zmianie w przyszłości. Uczestnicy „Generali Kapitał pod Ochroną” objęci są grupowym ubezpieczeniem straty finansowej Generali T.U. S.A. i korzystają łącznie, maksymalnie z 3. miesięcznych okresów ochrony ubezpieczeniowej, przypadającej w 13., 25. lub 37. miesiącu uczestnictwa. Regulamin Programu i pełną informację prawną znajdziesz tutaj: <https://generali-investments.pl/contents/pl/klient-indywidualny/generali-kapital-pod-ochrona>.



Zamaro Tax & Accounting Partnerstwo z biurem rachunkowym – klucz do sukcesu

W dynamicznie zmieniającym się świecie biznesu, współpraca z profesjonalnym biurem rachunkowym może być istotnym elementem do osiągnięcia sukcesu. Zamaro Tax & Accounting – firma o ugruntowanej renomie, oferuje swoim klientom nie tylko kompleksowe usługi księgowe, ale również cenne wsparcie w zakresie planowania podatkowego i zarządzania ryzykiem. Tworzymy z naszymi klientami relacje partnerskie, starając się wspierać ich biznesy na każdym etapie. Nasze atuty, to m.in. zastosowanie nowoczesnych narzędzi księgowych, komunikacja z klientem, realne oszczędności wynikające ze współpracy, elastyczność usług i bezpieczeństwo.

Korzystając z nowoczesnych narzędzi księgowych, takich jak systemy chmurowe, firmy mogą znacznie usprawnić swoje procesy finansowe i uzyskać dostęp do danych w czasie rzeczywistym. Precyzyjna analiza i bieżące raportowanie umożliwiają właścicielom firm podejmowanie świadomych decyzji, minimalizując ryzyko finansowe. Regularne przeglądy finansowe i monitorowanie zobowiązań podatkowych pomagają uniknąć nieprzyjemnych niespodzianek i sankcji.

FUNDAMENTY WSPÓŁPRACY I KOMUNIKACJA

Wiemy, że zagadnienia finansowe mogą być trudne do opanowania dla laików. Dlatego staramy się w przystępny sposób sygnalizować potrzeby i wyjaśniać zawiłe kwestie. Nie ograniczamy się jedynie do wprowadzania danych do systemów księgowych. Przyglądając się prowadzonym biznesom, proponujemy innowacyjne rozwiązania. Długotrwała współpraca pozwala nam obserwować efekty naszych działań. Rzetelność, profesjonalizm i terminowość to fundamenty, na których opieramy nasze relacje z klientami – mówi Agnieszka Zamaro-Wiśniewska – dyrektor operacyjna w Zamaro Tax & Accounting.

Znajomość przepisów i możliwość wykorzystania dostępnych ulg podatkowych pozwala na obniżenie kosztów działalności. Dzięki temu przedsiębiorcy mogą reinwestować zaoszczędzone środki w rozwój swojego biznesu. Szeroki wachlarz usług to oszczędność czasu i zasobów, co pozwala skupić się na kluczowych aspektach prowadzenia działalności.

REALNE OSZCZĘDNOŚCI

Dobre biuro rachunkowe nie tylko prowadzi księgi, ale także śledzi najnowsze i dostępne rozwiązania podatkowe, co przekłada się na realne oszczędności. Dobra komunikacja zapewnia bezpieczeństwo finansowe i prawne, minimalizując ryzyko błędów w dokumentacji finansowej i zapewniając zgodność z przepisami podatkowymi.

– Kluczowym elementem naszej oferty jest współpraca z kancelarią prawną, co pozwala na kompleksowe zabezpieczenie działalności naszych klientów. Dbamy o to, aby ryzyka prawne były minimalizowane, umożliwiając przedsiębiorcom prowadzenie firmy bez obaw o nieprzewidziane problemy. Partnerstwo z naszym biurem rachunkowym to gwarancja spokoju i bezpieczeństwa. Wspieramy naszych klientów na każdym etapie działalności, oferując nie tylko usługi księgowe, ale również strategiczne

doradztwo, które pomaga w podejmowaniu najlepszych decyzji biznesowych. Dodatkowym zabezpieczeniem jest polisa ubezpieczeniowa w wersji rozszerzonej – dodaje Agnieszka Zamaro-Wiśniewska.

ELASTYCZNOŚĆ USŁUG

Zlecenie księgowości na zewnątrz pozwala dostosować obsługę do potrzeb firmy, co jest szczególnie ważne w okresach wzmożonej działalności lub kryzysu. Profesjonalne biuro rachunkowe dysponuje personelem umożliwiającym skalowalność usług.

– Rozpoznawalność marki ma duże znaczenie – firmy korzystające z usług renomowanego biura zyskują większe zaufanie inwestorów i partnerów biznesowych. Zapraszamy do współpracy z Zamaro Tax & Accounting – partnerem, na którym można polegać.

Nasze doświadczenie, rzetelność i zaangażowanie to klucz do sukcesu Twojej firmy. Mielśmy okazję wesprzeć wiele firm od początku ich istnienia, obserwując, jak wieloletnia współpraca przyczynia się do rozkwitu działalności i w efekcie zmiany formy prowadzenia biznesu, jego skali, a także przygotowania do sprzedaży dochodowego przedsięwzięcia. Dobra komunikacja i wzajemne porozumienie w zakresie potrzeb i wymagań doprowadziła do zabezpieczenia majątku udziałowców w zakresie ewentualnej sukcesji np. w formie fundacji rodzinnej.

Razem możemy więcej – zapewnia Agnieszka Zamaro-Wiśniewska – dyrektor operacyjna w Zamaro Tax & Accounting.

Foto. materiały prasowe



ZAMARO TAX & ACCOUNTING SP. Z O. O.

ul. Wyzwolenia 70 pok. 257,258,258a 71-507 Szczecin | Silver Office parter wejście C

Tel. +48 780 60 60 61 | office@zamaro.tax | www.zamaro.tax



Event z widokiem na historię Szczecina

Zabytkowa wieża Bismarcka (inaczej wieża Gocławska), znajdująca się na Zielonym Wzgórzu na szczecińskim osiedlu Gocław, to jedna z 240 najwyższych tego typu budowli na świecie. Ta historyczna wieża z tarasem widokowym to nie tylko architektoniczna atrakcja, ale także doskonałe miejsce na organizację imprez firmowych.

Powody, dla których warto zorganizować firmowego grilla na wieży Bismarcka, zarówno dla średnich, jak i dużych przedsiębiorstw, zdradził nam Wojciech Kłodziński, prezes Rentumi Tower i właściciel wieży. – Przede wszystkim mamy do czynienia z wyjątkową lokalizacją, która oferuje niepowtarzalną atmosferę historycznego miejsca, połączoną z pięknym widokiem na panoramę Odry. To miejsce pełne historii, które doda każdej imprezie unikalnego charakteru – podkreśla. – To także wysokiej jakości przestrzeń eventowa. Przestronny plac przed wieżą, otoczony zielenią, stwarza wiele możliwości organizacyjnych. Mamy miejsce do roztawienia grilla, namiotów i stref tematycznych. Teren wokół wieży umożliwia także organizację różnorodnych aktywności na świeżym powietrzu, co sprzyja integracji i relaksowi.

Rentumi Tower to także znakomite zaplecze i świetny zespół ludzi. – Przy organizacji imprez korzystamy z pomocy całego wachlarza firma cateringowych i eventowych – mówi Wojciech Kłodziński. – Dbamy też o to, by impreza była nie tylko smaczna, ale i pełna atrakcji. Zapewniamy wsparcie techniczne i logistyczne. Generalnie dopasowujemy się do potrzeb klienta, każdego traktujemy indywidualnie. Wspomnianych atrakcji, które zapewniamy, jest szeroka gama. Wśród nich znajdują się, m.in. poszukiwania z wykrywaczami metalu, czyli angażująca zabawa, idealna na integrację zespołu. Profesjonalne szkolenie wspinaczkowe prowadzone przez instruktorów, doskonała miłośników aktywnego wypoczynku, spektakularne pokazy ognia, które zachwycą wszystkich uczestników, kreatywne zajęcia malarskie na świeżym powietrzu, sprzyjające integracji i relaksowi, czy fascynująca opowieść o historii Wieży Bismarcka,

prowadzona przez doświadczoną przewodniczkę, która przybliży bogatą historię tego miejsca – to tylko niektóre z nich. Uogólniając – oferujemy pełną obsługę eventów, od planowania i organizacji, po ich realizację.

Organizacja imprez i wydarzeń na Wieży Bismarcka ma także drugi wymiar. – Daje możliwość poznania jej bogatej historii. Poznanie wieży i jej historycznego otoczenia może stać się częścią programu imprezy, dodając jej edukacyjny wymiar i podkreślając unikalność tego miejsca. To doskonała okazja, aby wzmocnić lokalny patriotyzm, pokazując uczestnikom piękno i wartość historyczną regionu – przekonuje Wojciech Kłodziński. – Ponadto, organizując event na Wieży Bismarcka, wspieramy proces rewitalizacji tego wartościowego dla naszego regionu zabytku. Całość dochodów z każdej imprezy przeznaczana jest na prace przy wieży, co pozwala na zachowanie jej historycznej wartości dla przyszłych pokoleń. Zapraszamy do kontaktu w celu rezerwacji terminu.

ad / foto: materiały prasowe



Wieża Bismarcka, zwana także Gocławską, powstała w latach 1913-1921. Była jedną z wielu podobnych budowli upamiętnienia kanclerza Otto von Bismarcka. Zaprojektował ją drezdeński architekt Wilhelm Kreis. Po wojnie z jej szczytu zrzucano posągi cesarskich orłów, a z wnętrza usunięto popiersie kanclerza. W 2001 roku miasto sprzedało podupadającą wieżę prywatnemu inwestorowi, za którego kadencji niestety budowla ta dalej niszczała. W 2020 roku odkupił ją Wojciech Kłodziński, prezes firmy Rentumi Tower, który rozpoczął prace renowacyjne.



Rentumi Wojciech Kłodziński
+48 692 940 073
tower@rentumi.pl



JĘZYKI OBCE AMbitnie, kreatywnie i na luzie

AM Brand – agencja Public Relations założona i prowadzona przez Angelikę Muchowską, zajmuje się doradztwem wizerunkowym dla firm i klientów indywidualnych. Pasja nauczania języków obcych najmłodszych doprowadziła właścicielkę do stworzenia miejsca, gdzie dobra zabawa przeplata się z nauką języków i kreatywnymi warsztatami. Centrum Dziecięcej Aktywności Ambitnie & Kreatywnie świętuje właśnie pierwszy rok działalności.

– Jestem konferansjerem i specjalistą w zakresie komunikacji i promocji, ale z wykształcenia jestem lektorem i tłumaczem języka angielskiego. Zanim rozpoczęłam pracę na scenie, przez wiele lat uczyłam dzieci języka angielskiego – tłumaczy Angelika Muchowska. – Od zawsze lubiłam uczyć, zaczęłam już w ostatniej klasie liceum i kontynuowałam to przez okres studiów. Praca z dziećmi to wspaniałe zajęcie, które daje dużo radości i nowej energii. Od zawsze uważałam, że języka obcego najlepiej uczyć się w rozbudzających ciekawość i pobudzających kreatywność warunkach. Od tego pomysłu wzięła się nazwa miejsca – a nazwa zobowiązuje!

Centrum to z jednej strony szkoła językowa, w której prowadzone są zajęcia z angielskiego i niemieckiego. Z drugiej zaś to miejsce, w którym dzieci i rodzice spotykają się podczas kreatywnych warsztatów. – Uczymy tutaj swobody językowej, swobody wyrażania siebie – mówi Angelika Muchowska. – Staramy się stworzyć otoczenie, w którym chcemy mówić, w którym uczymy się o kulturach różnych krajów, nie tylko anglojęzycznych. Próbuje w ten sposób najmłodszym zaszczyć myśl, że znając języki obce, świat stanie przed nimi otworem. Staramy się do tego przekonać nawet te osoby, które nie lubią języka angielskiego, przez to, że w szkole sobie z nim nie radzą i są zdemotywowani.



Szkoła znajduje się na Pogodnie, w CH Magnet przy ulicy Lelewela. – Udało mi się zbudować fantastyczny zespół lektorek, które uczą w sposób niekonwencjonalny, odchodząc od podręcznikowego stylu – podkreśla Angelika Muchowska. – Nauczamy w formie zabaw, klubów dyskusyjnych, gier i skojarzeń, lekcje uzupełniamy ciekawymi filmami czy artykułami z zagranicznych gazet. Robimy wszystko, co przyjemne i co pozwala poprawić znajomość języka, poszerzyć go, likwidując blokujące nas ograniczenia i obawy, że popełnimy błąd, że ktoś nas oceni i skrytykuje. Uczymy nie tylko najmłodszych, ale także dorosłych i seniorów. Przygotowujemy młodzież do egzaminów szkolnych, w tym maturalnego.

Po pierwszym roku działalności Centrum wypuściło 60 absolwentów. – Jestem z nich ogromnie dumna – wyznaje pani Angelika. – Tym bardziej że pierwszy rok działalności firmy jest sprawdzianem dla nas, czy biznes i mój pomysł przetrwa, czy nie. Myślę, że my ten pierwszy test zdaliśmy.

Ambitnie & Kreatywnie to nie tylko szkoła językowa, ale także warsztaty tematyczne, kulinarne, kulturowe czy plastyczne. Zajęcia, które rozwijają zdolności manualne,

poprawiają koncentrację dziecka, rozbudzają ciekawość świata, a także rozwijają lub odkrywają jego zdolności. – W związku z tym, że w naszym Centrum prowadzimy tego rodzaju kreatywne warsztaty, to bardzo szybko agencje eventowe, z którymi współpracujemy jako AM Brand, zaadaptowały nas do zorganizowania takich warsztatów, tylko na dużo większą skalę – mówi Angelika Muchowska. – Poza pracą z dziećmi przygotowujemy takie warsztaty również dla firm. Ma to na celu zintegrowanie pracowników przy robieniu czegoś fajnego. Mamy za sobą kilka fantastycznych realizacji podczas pikników firmowych dla kilkuset osób, podczas których malowaliśmy otoczek, tworzyliśmy wianki, lepiliśmy z gliny, malowaliśmy obrazy lub składaliśmy origami. Warto dodać, że nasze warsztaty organizujemy w wielu językach, co doskonale sprzyja różnorodności kulturowej, która jest obecna w firmach. Prowadziliśmy warsztaty nawet w 4 językach naraz: po polsku, angielsku, niemiecku i ukraińsku. Pomimo że nasze Centrum mieści się na powierzchni około 60 m², to wypełnia je niezliczona ilość kreatywności, zabawy, uśmiechu i dobrej zabawy. Zapraszamy Was do naszego świata – na pewno nie pożałujecie.



tel. 601 331 249
e-mail: ambitnieikreatywnie@gmail.com
@ambitnieikreatywnie
/ambitnieikreatywnie
www.am-brand.pl



Szczecińskie DNA

Modna według Dany

Rok 1978, tygodnik Polityka: „Jeżeli więc w trakcie roku nikt – od Pcimia do Łodzi – nie chce już nosić spódnic maxi, wszyscy zaś pragną ostatniego przeboju – szortów, ledwie przykrywających pośladki – to większość zakładów w Polsce będzie tłuc dalej te nikomu niepotrzebne spódnice maxi, ponieważ taki jest plan. Dana zaś w ramach rezerwy mocy przerobowych wykona serię szortów zaprojektowanych przez Zofię Zdun-Matraszek.” To fragment artykułu o polskim fenomenie mody jakim niewątpliwie była szczecińska Dana.

W budynku, w którym aktualnie znajduje się hotel Dana, w latach 60-tych ubiegłego wieku dokonywała się modowa rewolucja. Zakłady Produkcji Odzieżowej Dana, wypuściły właśnie kolekcję sukienek inspirowanych motywami ludowymi. Nazywane potocznie „chłopkami” były zgrabne, barwne i dziewczęce i z miejsca stały się modową sensacją. Dana weszła w swój złoty okres.

Zanim jednak przedstawimy czym żyła moda lat 60-tych w wydaniu szczecińskiej marki, trzeba cofnąć się nieco w czasie. Zanim przy al. Wyzwolenia 50 powstały Zakłady Odzieżowe, a współcześnie hotel, przed 1945 roku znajdowała się tu firma Karstadt, szyjąca męskie ubrania dla domów towarowych. Natomiast zakłady zbudowała Domicela Mazurkiewicz. Rok po wojnie zaczęła

pracę jako szwaczka. W pięć lat później została dyrektorem, wtedy niewielkiego zakładu konfekcyjnego. To dzięki niej przeobraził się w nowoczesną fabrykę odzieżową. Mazurkiewicz potrafiła współpracować z innymi, kierowała nią pasja i miłość do mody. Nie tylko dbała o produkcję, projekty i zyski, ale też o całą kobiecą załogę, która w najlepszym okresie liczyła ponad trzy tysiące osób. Przy zakładach działała szkoła, która przyuczała młode dziewczęta do zawodu. Oprócz tego były przedszkole i żłobek, a w Świnoujściu dom wczasowy oraz klub, gdzie bawili się pracownicy. W 1967 zakłady otrzymały nową nazwę – „Dana”. Pochodziła ona od zdrobniałego imienia dyrektorki, Domiceli Mazurkiewicz, ale także była bardzo dobrym chwytem marketingowym, gdyż marka celowała również na rynki zagraniczne.



Dana stała się wizytówką Szczecina, dyktatorem mody dziewczęcej i kobiecej. Na krajowych i zagranicznych targach zdobywała nagrody i medale. Ubrania z Dany nosiła cała Polska, ale nie tylko część produkcji przeznaczana była na eksport m.in. do Niemiec, Francji, czy ZSRR. Twarzami Dany byli m.in. Filipinki i Irena Santor.

Dana to była znakomita jakość. Naturalne i piękne tkaniny produkowane były w Bia-

łymstoku. Koronki i hafty pochodziły z Kalisza, jedwabie z Milanówka, a tweedy z Biel-ska Białej. Jeśli chodzi o design to ubrania szczecińskiej marki nie odbiegały od tego co się nosiło w całej Europie, w Paryżu, Londynie czy Mediolanie. Obok wspomnianych wcześniej „chłopek” furorę robiły sukienki z brązowo-białej pepitki, ozdobione falbankami, białymi koronkami lub kolorowym haftem. Przebojem były kolekcje sukienek pod nazwą „Kwiaty polskie” oraz „Baśnie



i legendy”. W latach 70-tych natomiast hitem okazały się być słynne i wówczas bardzo modne spódnice bananowe. Swoją nazwę spódnica bananowa zawdzięcza klinom, z których wyszywano model, przypominający skórki banana. Co ciekawe ten projekt oraz pozostałe, pochodzące z lat 60-tych aktualnie znowu są modne.

Dana była przedsiębiorstwem państwowym, bo takie były realia polityczne. Po zmianie systemu jej prywatyzacja była kwestią czasu. Niestety została fatalnie przeprowadzona i tylko pogrą-

żyła firmę. Losy Dany, podobnie jak Odry, mogłyby być zupełnie inne, gdyby ktoś podszedł do tematu we właściwy sposób. To co produkowały obie firmy było jakościowo na bardzo wysokim poziomie. Prawdziwe krawiectwo, które teraz jest bardzo w cenie. Może Dana nigdy nie zostanie reanimowana, ale warto sięgnąć po jej modową spuściznę i wykorzystać jej historię jako inspirację do tworzenia.

Autor: Aneta Dolega

Fotografie dotyczące Zakładów Przemysłu Odzieżowego "Dana" w Szczecinie pochodzą z Archiwum Państwowego w Szczecinie, przechowywanego w zasobie zespołu archiwalnego: 65/1513 Zakłady Przemysłu Odzieżowego "Odra" w Szczecinie, sygn. 155.

PROFESOR ANETA ZELEK

Szef, czyli dupek?

„Oceń swego szefa. Co nas najbardziej irytuje w zachowaniach naszych szefów?”. To tytuł sondażu opinii jakie przeprowadziła prof. Aneta Zelek – znana szczecińska ekonomistka, wykładowca akademicki, trener kadr menedżerskich i była rektor Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu. Wyniki są porażające. Według badanych w wielu przypadkach szef, to osoba niekompetentna, ze słabymi kwalifikacjami, manifestująca swoją wyższość, nieobiektywna, nie potrafiąca motywować do pracy, niekulturalna, agresywna. Bywają też i tacy z zaburzeniami osobowości, nie rzadko nazywani socjopatami, psychopatami czy mobberami. Mocniejsze słowa również padają.

Co panią zainspirowało do przeprowadzenia badań o takiej tematyce?

Było kilka motywów. Pierwsza inspiracja, która chodziła mi po głowie od bardzo dawna to zabawna wypowiedź jednego z najlepiej rozpoznawalnych szefów na świecie, Jacka Welcha, zwanego „Iron Jackiem” – CEO najpotężniejszego niegdyś koncernu na świecie General Electric. Welch powiedział kiedyś: „Po świecie chodzi wielu dupków, a niektórzy z nich zostają szefami.” Przekonałam się wielokrotnie, że Iron Jack miał rację, bo... jakże często słyszę słowa krytyki pod adresem różnych przełożonych. Moi rozmówcy (najczęściej to moi studenci, ale także menedżerowie i pracownicy z firm, z którymi współpracuję) donoszą o niekompetencji szefa, braku jego kwalifikacji, niepożądanych zachowaniach, brakach kultury osobistej i zawodowej, ale też wytykają szefom zaburzenia osobowości i nie rzadko nazywają ich socjopatami, psychopatami czy mobberami. Postanowiłam zbadać problem. Nazywam to badanie spontanicznym i zalecam daleko posuniętą ostrożność w uogólnianiu doniesień przy interpretacji wyników. Zdaję sobie sprawę, że ten sondaż nie spełnia kryterium naukowości. Nie zadbałam o reprezentatywność statystyczną, nie dokonałam losowania próby badawczej. Ot po prostu, w kwietniu tego roku publicznie zaprosiłam na jednym z portali społecznościowych do wypełnienia krótkiej ankiety opiniującej szefów. A potem już efektem kuli śnieżnej, przez kolejne udostępnienia mojego posta, ankieta poszła w świat.

Ile osób wzięło udział w badaniach?

Jakież było moje zaskoczenie, kiedy po 5 dniach od udostępnienia internetowej ankiety uzyskałam ponad 300 odpowiedzi. Po drugim tygodniu było ich już ponad 550. Ostatecznie, zamknęłam badania z liczbą



ponad 600 respondentów. Okazało się, że do wypełnienia ankiety nie trzeba było specjalnie agitować. Sam temat badań został przyjęty wręcz entuzjastycznie. Okazja na wyrzucenie z siebie swoich frustracji związanych z szefem nie często się zdarza. Z pewnością dlatego internauci tak ochoczo dzielili się swoimi opiniami i historiami.

Kim są uczestnicy badania?

Nie pytałam respondentów w jakich firmach pracują, na jakich stanowiskach, w jakich branżach. Zależało mi na wypowiedziach osób z pewnym doświadczeniem i stażem pracy, a jednocześnie takich, którzy mają już w sobie pewną dojrzałość i potrafią trzeźwo ocenić, które cechy czy zachowania szefa mają swoje uzasadnienie, a które są niedopuszczalne i drażniące. Z lektury opisanych przez ankietowanych historii wyciągam wnioszek, że patologie zdarzają się wszędzie, zarówno w małych rodzinnych firmach, jak i w wielkich korporacjach. Również instytucje sektora publicznego nie są wolne od kiepskich szefów. Branża też nie ma żadnego znaczenia. Skarżyli mi się pracownicy produkcyjni, ale także nauczyciele, urzędnicy, a nawet artyści.

Jakie irytujące cechy swoich szefów najczęściej podawano?

Niemal co drugi respondowany (ponad 45 proc.) wskazuje, że jego przełożony nie potrafi motywować do pracy. Na drugiej pozycji w zestawieniu dwudziestu najbardziej irytujących cech i zachowań szefów, respondenci wskazywali (blisko 37 proc. wskazań) fakt, że ich szef nie jest dobrym organizatorem i liderem. Co trzeci respondowany uważa, że jego szef jest lub bywa nieobiektywny i niesprawiedliwy. Podobnie, co trzeci skrytykował umiejętności komunikowania i wskazał, że szef jest lub bywa niemerytoryczny i niekonkretny. Ponad 27 proc. ankietowanych zwróciło też uwagę na brak umiejętności udzielania sensownego feedbacku. Wiele niepokoju wzbudzają wyniki dotyczące manifestowania przez szefów swojej wyższości i przywiązania do hierarchii organizacyjnej - tę cechę podkreślił co trzeci respondowany. Wielu respondentów wścieka się na faworyzowanie przez szefa kumpli oraz plotkowanie i stosowanie przez szefa intryg. Padają też zarzuty o akty mobbingu, ograniczanie swobody działania i publiczne krytykowanie pracowników. W końcu, nie bez znaczenia są wskazania dotyczące braku kultury szefa, tak jak ważnym doniesieniem jest, że szef nie wzbudza zaufania pracowników.

Czy padały też określenia tzw. nieparlamentarne?

Och, co tutaj się dzieło! Ogromnych emocji dostarczyła mi analiza swobodnych wypowiedzi uczestników badań, zaproszonych do wskazania cech i postaw szefów nie wymienionych w wybieralnym katalogu. Lektura użytych przez ankietowanych określeń jest przygnębiająca, porażająca, niektórych może nawet przyprawić o zawrót serca. Okazuje się, że pracownicy bez oporów demaskują negatywne cechy swoich szefów i używają do tego pejoratywnych określeń, często bardzo ostrych,



bezwzględnych i krytycznych. Według respondentów, którzy autorsko zdefiniowali cechy swojego szefa, przełożeni to nierzadko psychopaci, socjopaci, o silnych skłonnościach narcystycznych, wykorzystujący swoją pozycję formalną do eksponowania swoich poglądów i opinii. Tkwią w przekonaniu o swojej nieomyślności, sądzą, że wszystko wiedzą najlepiej. Są przy tym często niekulturalni, a nawet agresywni i wulgarni. Manipulują ludźmi, stosują nepotyzm, „kolesiostwo”, a nierzadko dyskryminują pracowników. Z przyczyn oczywistych nie podają do publicznej wiadomości padających stosunkowo często epitetów w postaci wulgaryzmów.

Czy można się już pokusić o ocenę tych badań ? Co one nam mówią, na co wskazują?

Wydają się potwierdzać popularne powiedzenie, że ludzie nie odchodzą z pracy, ludzie odchodzą od złych szefów. Serio! My jako pracownicy jesteśmy w stanie wiele wybaczyć swojej firmie. Brak podwyżek, brak premii, a nawet wynagrodzenie zapłacone z opóźnieniem. Nie twierdzę, że wszyscy akceptują tego typu zdarzenia. Twierdzę, że zwykle je wybaczymy i jeżeli nie powtarzają się zbyt często, nie stanowią przesłanki do podjęcia decyzji o odejściu z firmy. Stanowczo znacznie trudniej przychodzi nam tolerowanie kiepskiego stylu zarządzania. Bardzo trudno nam funkcjonować w atmosferze tworzonej przez niekompetentnego przełożonego, który ma problemy z kształtowaniem zdrowych relacji interpersonalnych. Miał więc rację Jack Welch twierdząc, że nierzadko szef jest „dupkiem”, z którym po prostu trudno nam współpracować. W takiej sytuacji wierzymy, że „szefa nie zmienisz, ale możesz zmienić szefa”.

autor: Dariusz Staniewski/
foto: Jarosław Gaszyński

Nadchodzi EduPower

Ma być merytorycznie, praktycznie i nowatorsko. Tak o wydarzeniu związanym z tematem energii odnawialnej – EduPower – mówią jego organizatorzy: Witold Szczepkowski i Michał Wilczewski. Obydwaj są specjalistami od lat związanymi z OZE. O szczegółach, rozwoju naszego województwa i wyzwaniach przed jaką stoi branża – opowiedzieli w wywiadzie dla Magazynu Prestiż.

EduPower 2024 to wydarzenie, które ma za zadanie połączyć świat edukacji i władz lokalnych z sektorem energetycznym. Na czym konkretnie będzie polegała ta synergia?

Witold Szczepkowski: Mamy dwa tematy, które mają wybrzmieć poprzez EduPower 2024. Po pierwsze to, że sektor energetyczny będzie w najbliższych latach mierzył się z olbrzymim wyzwaniem, jakim będzie brak rąk do pracy. I mówimy tu zarówno o kadrze technicznej jak i biurowej. Realizowane lub nadchodzące inwestycje (Vestas, Windar, etc.) to dla naszego regionu ogromna szansa, ale musimy wspólnie znaleźć rozwiązanie tego problemu. Tu współpraca, czy też inaczej synergia pomiędzy władzami lokalnymi, firmami oraz szkołami średnimi i wyższymi jest kluczem do sukcesu. Po drugie chcemy pokazać, że ta synergia już funkcjonuje. W naszym regionie istnieje szereg projektów i inicjatyw, które dotyczą tego obszaru, ale mamy wrażenie, że dzieje się to za wolno, a czasami różne firmy i instytucje powtarzają swoje działania nie wiedząc, że ktoś inny realizuje podobne. Brakuje nam komunikacji i wymiany doświadczeń, aby osiągnąć efekt skali i przyspieszyć te działania. Tym ma być właśnie projekt EduPower.

Michał Wilczewski: Głównymi punktami wydarzenia są: edukacja, przebranżowienie, local content i Girl Power! Każdy z nich niesie ze sobą bardzo wiele merytorycznej zawartości. Widzimy mocne zaangażowanie firm, między innymi SEC, M4Wind czy Global Wind Service, ale także pozytywne wibracje od władz samorządowych: to bardzo budujące i daje nam potężną dawkę energii do działania.

Czym Edu Power będzie się różnił od innych podobnych wydarzeń w naszym regionie?

W.S.: Przede wszystkim tym, że starannie wybieramy, a następnie docieramy z naszym pomysłem do firm i instytucji, które realizują ciekawe projekty mogące stać się inspiracją dla innych. Tu nie ma przypadku. Zarówno Michał i ja mamy długoletnie doświadczenie w branży i wiemy z kim i jak chcemy pracować. Chcemy, aby EduPower stał się platformą do wymiany dobrych pomysłów i praktyk, a w szerszej perspektywie pozwalał zawiązywać współpracę, realizować wspólne projekty i tworzyć rozwiązania dla naszego sektora.

M.W.: Szczepcze mówiąc, to nie ma w regionie podobnych wydarzeń. Tym bardziej energetyzująca była dla nas reakcja firm z sek-

tora energetycznego, inspirujące rozmowy z dyrektorami szkół czy pozytywny odbiór ze strony Miasta Szczecin: chyba takiego formatu nasz region potrzebuje. Wiesz, nie zamierzamy wywarzać otwartych drzwi: raczej tworzyć platformę wymiany doświadczeń i wzmocnienia współpracy na linii firmy – szkoły – samorząd. Taki edukacyjny hub dla sektora energetycznego. Merytorycznie wspiera nas także Polskie Stowarzyszenie Energetyki Wiatrowej i jest to o tyle istotne, że koleżanki i koledzy z PSEW mają potężne doświadczenie w organizacji dużych eventów w ramach swojej branży. Zapraszamy zatem wszystkich, którzy chcą konstruktywnie współpracować na rzecz rozwoju edukacji energetycznej w regionie.

Macie patronat Miasta i Urzędu Marszałkowskiego, samorządy kładą ogromny nacisk na tematy odnawialnych źródeł energii – na przykład Piotr Krzystek zadeklarował, że Szczecin w niedalekiej przyszłości może być miastem niezależnym energetycznie. Czego oczekujecie w ramach tej współpracy?

W.S.: To bardzo proste. Oczekujemy zaangażowania i współpracy. Z resztą poradzimy sobie sami. Szczecin i szerzej region, stoi przed historyczną szansą w związku z rozwojem polskiego offshoru. Nie możemy tego zepsuć, nie możemy marnować czasu. Dlatego mówimy: wszystkie ręce na pokład!

M.W.: Patronat Honorowy Prezydenta Miasta Szczecin, Marszałka Województwa Zachodniopomorskiego oraz Ministra Nauki to wyróżnienie, ale także zobowiązanie. Teraz czujemy, że musimy „dowieźć” ten event merytorycznie i że wydarzenie EduPower powinno także oddziaływać szerzej. Tak jak mówi Witek: zaangażowanie i współpraca, ale także promocja i przychylność. Takie inicjatywy to także promocja miasta i wskazanie, że podchodzimy tu do rozwoju bardzo poważnie, także z perspektywy inicjatyw oddolnych, takich jak nasza.

Jakie są najważniejsze wyzwania dla branży OZE w Polsce?

W.S.: Jest ich wiele, począwszy od braku właściwych rozwiązań prawnych (np. poprzedni rząd na lata zablokował rozwój lądowej energetyki wiatrowej), aż do bardzo słabo rozwiniętej infrastruktury przesyłowej i problemami z przyłączeniem nowych mocy. Jednak w naszej opinii bardzo dużym wyzwaniem będzie brak rąk



Degustacje coraz popularniejsze

Szczeciński „Świat Whisky & Wina” w Galerii Nowy Turzyn to prawdziwy skarbiec trunków – ponad 300 rodzajów whisky, ponad 200 rumów, wódki premium, a także ponad 200 rodzajów wyselekcjonowanych win, z których większości nie kupi się w innych sklepach. Do tego specjalna półka z wyrobami lokalnych producentów. „Świat Whisky & Wina” oferuje również ciekawe propozycje z segmentu usług. Należą do nich cieszące się coraz większą popularnością degustacje.



Pomysł o organizowaniu degustacji miałem w głowie od zawsze. Zaczęło się od tego, że nasi klienci mogli przed zakupem spróbować nieznany im alkohol. Dla mnie było i jest to oczywiste, dla klientów była to nowość. Pojawili się więc pytania o możliwość spróbowania kolejnych trunków, porównania smaków. Tak mój pomysł dość szybko przerodził się w regularne spotkania z naszymi klientami. Teraz w zależności od ich potrzeb zapraszamy ich na degustację whisky, rumów lub win.

Bawimy się smakami, czasami robimy mix „bohaterów” wieczoru, serwując np. wina z jednego szczepu, ale z różnych krajów. Nasi klienci mają wtedy okazję poczuć różnice w smaku w zależności od obszaru, na którym dojrzewała winorośl.

Innym razem w kieliszkach królują wina z jednego regionu, ale za to z różnych szczepów, co daje możliwość rozróżnienia i docenienia poszczególnych szczepów.

W przypadku whisky czy rumów staramy się, aby była prezentowana zawsze jedna marka. Zazwyczaj jest to pięć różnych butelek przygotowywanych np. rocznika mi lub smakiem.

Na każdej degustacji trunków serwujemy specjalne dodatki. Do whisky i rumów często jest to świeże sushi od najlepszych lokalnych producentów, do win dobieramy odpowiednie gatunki sera, np. oryginalną gorgonzolę czy ser taleggio, które sprowadzamy m.in. z Sycylii, a także oliwki, czy oryginalną szynkę prosciutto. Część z tych delikatesów świata klient może nabyć w naszym sklepie — mówi Michał Darcz, współwłaściciel sklepu.

W naszych degustacjach może wziąć udział 20-50 osób, w zależności od miejsca jej przeprowadzenia. Dlatego, kiedy ogłaszamy termin kolejnego takiego spotkania, decyduje zasada zgłoszeń: „kto pierwszy ten lepszy”. Bilety sprzedają się dość szybko, w zasadzie znikają w ciągu dwóch, trzech dni (uśmiech). Cena biletu zależy przede wszystkim od rodzaju i cen serwowanych trunków. Ogłoszenia umieszczamy na Facebooku i Instagramie.

Spotkania organizujemy w naszej sali degustacyjnej obok sklepu albo w okolicznych gospodarstwach agroturystycznych, w których mamy możliwość zaserwowania naszym klientom np. pizzy z pieca drzewnego, przygotowanej na naszych składnikach prosto z Italii.

Coraz częściej organizujemy też degustacje skierowane do konkretnych odbiorców tzw.

prywatne. Urządzają je przedsiębiorcy dla swoich kontrahentów, w wybranym przez siebie miejscu. Zamawiający sam określa, jaki trunek ma być smakowany. Największą dotychczas zorganizowaną była degustacja dla firmy KLER z udziałem około 300 osób. Można także wykupić degustację na uroczystości rodzinne, towarzyskie. Jesteśmy przygotowani na każdą okazję.

Degustacje win prowadzę sam, gdyż jestem enologiem z wykształcenia, szkoliłem się we Włoszech. Natomiast w przypadku whisky i rumów degustacje prowadzi brand ambassadorowie marek dla danego rodzaju tych trunków.

Wspomnę jeszcze, że na wyjazdowych degustacjach nasi klienci mogą spróbować oryginalnych kubańskich cygar, które jak zauważyliśmy, znajdują coraz więcej pasjonatów.

To ogromna przyjemność obserwować jak dobrze bawią się z nami nasi klienci. Zapraszamy zatem serdecznie wszystkich do udziału w kolejnych, a właścicieli firm do organizacji tego typu imprez dla swoich kontrahentów, jak również do składania zapytań na zestawy świąteczne.

autor: ds. / foto: materiały prasowe

do pracy. Już teraz firmy mają ogromny problem ze znalezieniem dobrego, doświadczonego pracownika, a w najbliższych latach problem ten będzie narastał. Potrzebujemy wykwalifikowanych elektryków, mechaników, specjalistów od bezpieczeństwa, kierowników projektów itd.

M.W.: Rozwój offshore wind, czyli morskiej energetyki wiatrowej jest bardzo dobrym ruchem: w ciągu najbliższych kilku lat będziemy mieli na Bałtyku dziesiątki wiatraków i będzie to bardzo zaawansowana technologia. W Polsce będziemy mieli jedno z najnowocześniejszych instalacji w Europie. I w tym momencie dochodzimy do kilku wyzwań: w jaki sposób dostosujemy nasz system edukacji, jak pokierujemy przebranżowieniem, jak zapewnimy możliwie największy udział lokalnych firm w łańcuchu dostaw dla tych projektów. Czyli jak przeprowadzić tę zieloną transformację mądrze i efektywnie, a jednocześnie w jakimś rozsądnym stopniu zadbać o rozwój regionalny. I nie myślę tu tylko o Zachodniopomorskiem: podczas przygotowywania EduPower widzimy także spore zainteresowanie szkół i władz z województwa lubuskiego. To dla nas bardzo dobry sygnał.

Jaka czeka nas przyszłość związana z energią odnawialną, czy Pomorze Zachodnie rzeczywiście jest liderem w rozwoju OZE?

W.S.: Nasz region to lider w lądowej energetyce wiatrowej, mamy nadzieję, że niedługo także w jej morskiej odsłonie. Dodatkowo, w naszej części kraju dynamicznie rozwijają się projekty fotowol-

taiczne i funkcjonuje też znaczna ilość biogazowni. Co do przyszłości, to mam nadzieję, że niebawem rozwiążemy problemy infrastrukturalne i legislacyjne tak, aby w porozumieniu z samorządami i społecznościami lokalnymi móc dalej rozwijać sektor polskiej energetyki odnawialnej. Musimy dywersyfikować nasze źródła energii, szczególnie w kontekście zmian klimatycznych i wojny u naszych sąsiadów.

M.W.: Radzimy sobie nawet bardzo dobrze, i wskazują na to twarde dane: wg. Urzędu Regulacji Energetyki, Zachodniopomorskie wytwarza już z OZE prawie tyle samo prądu, co konsumuje. Prawie jedna piąta krajowej produkcji energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych pochodzi z naszego regionu. Podczas marcowej konferencji Energia Miasta Szczecin mogliśmy posłuchać o wielu inicjatywach, które są imponujące. Pomorze Zachodnie to także siedziba wielu firm z branży energetyki wiatrowej, działających w całej Europie. To wpływa bardzo korzystnie na rynek pracy w regionie. Last but not least, transformacja energetyczna w dużym stopniu oddziałuje na decyzje biznesowe podejmowane w firmach sektorowa energetycznego: dobrym przykładem jest tu chociażby nasz partner strategiczny, SEC, który również opowie o swoich zielonych inicjatywach na EduPower2024. Musimy wspólnie tę gałąź gospodarki rozwijać: świat podąża w kierunku zielonej transformacji i jest to wyjątkowa szansa dla naszego regionu.

Rozmawiała Izabela Marecka / foto: Alicja Uszyńska



Świat Whisky & Wina Ul. Bohaterów Warszawy 40 | Szczecin, Galeria Nowy Turzyn
biuro@whiskywina.pl | tel. 530455008

Sklep czynny od pn. do sob. od 10.00 – 20.00

f / świat whisky i wina | www.whiskywina.pl

Wzorem Gates'a i Zuckerberga

Przedszkole Niepubliczne Montessori „Zielony Miś” jest miejscem, gdzie dziecko jest traktowane indywidualnie, a jego rozwój jest wspierany na każdym kroku. Przedszkole to stało się wzorem nowoczesnej edukacji wczesnoszkolnej, inspirując inne placówki do skupienia się na potrzebach najmłodszych. Jest też znakomitą przykładem na to, że warto inwestować w człowieka już od jego najmłodszych lat.



Metoda Montessori, którą stosuje w edukacji przedszkole, skupia się na rozwijaniu samodzielności i kreatywności u dzieci. – Pomoce Montessori wykonane są z naturalnych materiałów i podzielone na działy: życie codzienne, sensorykę, język, matematykę oraz kulturę – mówi Jolanta Danek, pedagog, socjolog, psycholog, a także dyrektor „Zielonego Misia”. – Edukacja polega na szacunku do wyborów dziecka i zaakceptowaniu jego indywidualności, co skutkuje budowaniem pewności siebie.

Jolanta Daniek przygodę z nauczaniem wczesnoszkolnym rozpoczęła mając zaledwie 19 lat. Była to jej pierwsza praca, którą podjęła zaraz po szkole średniej, podążając śladami swojej mamy Marii, która była dyrektorem przedszkola. – Od zawsze chciałam przekazywać swoją wiedzę dalej, a wiem, jak duży wpływ na rozwój dziecka ma edukacja właśnie w przedszkolu, gdzie umysł dziecka jest bardzo chłonny – mówi Jolanta Daniek. – Przez dwie dekady pracowałam w przedszkolach publicznych, jednak brakowało mi w Szczecinie placówek z indywidualnym podejściem do dziecka. W 2007 roku nastąpiła prywatyzacja przedszkola, w którym byłam dyrektorem, co dało mi zielone światło do działania.

„Zielony Miś” mieści się w pięknym, stylowym budynku, otoczonym dużym ogrodem o powierzchni około 3000 m². Znajduje się w bliskim sąsiedztwie Parku Kasprzycza, co

pozwala dzieciom cieszyć się pięknem otaczającej przyrody. Przedszkole jest aktywne sportowo, zapoznając dzieci z różnymi dyscyplinami sportowymi. Współpracuje z Klubem Tenisowym Szczecin oraz polem golfowym w Binowie. Dodatkowo, co roku bierze udział w kampanii z okazji Dnia Dziecka, wspólnie z zawodnikami Pogoni Szczecin. – Budynek przy al. Wojska Polskiego 123 przeszedł gruntowny remont. Powstała tam sala sensoryczna z pomocami do manipulacji oraz sala edukacyjne z pomocami Montessori – wymienia dyrektor przedszkola. – Podjęłam kolejne szkolenie w kierunku pedagogiki Montessori, aby moja placówka pracowała zgodnie z tą metodą.

Był to przełom, gdyż Szczecin dołączył do nowoczesnego podejścia w edukacji dzieci. – Uczymy przez działanie. Jest to zupełnie odmienny sposób nauczania od tradycyjnego modelu pruskiego, gdzie w salach znajdują się pluszowe misie i plastikowe zabawki – podkreśla Jolanta Daniek. – Tylko 0,02% dzieci uczęszcza do placówek edukacyjnych stosujących metodę Montessori. Liderzy tacy jak Bill Gates, Mark Zuckerberg czy książkę William są absolwentami tego systemu. Systemu, który kształci cechy przedsiębiorcze już od najmłodszych lat. Warto zatem zainwestować w dziecko.

ad / foto: materiały prasowe

Al. Wojska Polskiego 123, 70-490 Szczecin
tel. +48 509 90 2434 | tel. +48 914 221 959
e-mail: p.n.zielonymis@wp.pl | montessori.zielonymis@gmail.com
www.przedszkole-zielonymis.eu



FUNDACJA RODZINNA | i co dalej?

Firmy rodzinne są naszą pasją i z ogromną przyjemnością wspieramy je w dalszym rozwoju, dlatego chcielibyśmy również towarzyszyć im w tworzeniu ich historii na pokolenia! Dlatego wdrożyliśmy w naszej Kancelarii kompleksowe wsparcie dla założonych już Fundacji Rodzinnych – usługa Family office SUKCES-JA

Doradzamy w kwestiach:

- Jakie mienie ma zostać wniesione do fundacji rodzinnej?** – zapewniamy doradztwo prawne i podatkowe przy opracowaniu form prawnych przeniesienia aktywów na rzecz fundacji,
- Jaki ma być zakres działalności fundacji rodzinnej?** – zapewniamy doradztwo w zakresie ustawowo ograniczonego zakresu prowadzenia działalności gospodarczej przez fundację,
- Jaki będą skutki przedsięwzięć inwestycyjnych fundacji rodzinnej?** – zapewniamy analizę prawno-podatkową w zakresie skutków i możliwości prowadzenia nowych inwestycji,
- Jak powinna być optymalna struktura organizacyjna biznesu pod fundacją rodzinną?** – zapewniamy doradztwo i wsparcie w zakresie zbudowania efektywnej podatkowo struktury organizacyjnej biznesu rodzinnej,
- Jak mają prawidłowo funkcjonować organy fundacji rodzinnej?** – zapewniamy obsługę organów fundacji rodzinnej, opracowywanie dokumentów korporacyjnych,
- Jak można mieć pewność, że księgowość poradzi sobie w kwestii nowej instytucji, jaką jest fundacja rodzinna?** – zapewniamy wsparcie dla księgowości w kwestii fundacji rodzinnych.

Dlaczego usługa Family office SUKCES-JA?

Podstawowy cel i sens usługi Family office SUKCES-JA – to stałe i bieżące wsparcie dla Fundatora i jego rodziny poprzez profesjonalne doradztwo oparte na wieloletniej wiedzy dotyczącej rodziny Fundatora, jej potrzeb oraz celów rodzinnego biznesu, relacja Doradca-Fundator oparta jest o wypracowane, głębokie zaufanie połączone z gwarancją poufności i wiedzą ekspercką prawną, sukcesyjną i podatkową.

Misja Family office SUKCES-JA – rozwój fundacji rodzinnych poprzez wspieranie ich naszą wiedzą, doświadczeniem oraz zaangażowaniem.



Wsparcie dla Twojej Rodziny
i Twojego biznesu



Kierunki zabezpieczenia
majątku



Wsparcie w planowaniu
inwestycyjnym



Planowanie i wspieranie
procesu sukcesji



Doradztwo prawne,
podatkowe, reorganizacyjne
i sukcesyjne



Powotywanie i obsługa
fundacji rodzinnych



Wsparcie mentoringowe
Sukcesorów

Family office



Kancelaria Podatkowa i Sukcesyjna Michał Wojtas | ul. Kaszubska 53/1, 70-226 Szczecin
Teresa Kuliberda-Wojtas, tel. 605 542 443, tkw@sukces-ja.pl | Michał Wojtas, tel. 664 993 396, mw@sukces-ja.pl
www.sukces-ja.pl

Zdalna wojna

Polacy w czasach PRL-u do perfekcji opracowali kilka zjawisk społeczno-gospodarczych, które pozwoliły im przetrwać te mroczne czasy. Należała do nich np. turystyka handlowa – z kryształami i ręcznikami frotte na Węgry, do ZSRR z jeansami w zamian za złoto, do Rumunii z biseptolem jako środkiem antykoncepcyjnym, a po tanie ciuchy do Turcji itd. Według niektórych pewnym elementem walki z systemem socjalistycznym w gospodarce miał być także lekceważący stosunek do pracy, „olewanie jej”, bumelanctwo oraz symulanctwo. Obowiązującym hasłem było „czy się stoi, czy się leży dwa tysiące się należy” (oczywiście ówczesnych tysięcy złotych). Zgrabnie pokazywała to np. komedia pt. „Nie lubię poniedziałku” (np. „przerwa śniadaniowa czy obiadowa” przy kiosku z piwem) z 1971 roku, czyli z samego środka PRL. I cóż z tego, że naśmiewano się z tych zjawisk i je piętnowano. Nic nie potrafiło ich zmienić. Aż przyszedł czas polskiej gospodarczej transformacji. I nagle okazało się, że to nie praca szuka człowieka, ale człowiek pracy. Popularne hasło o staniu i leżeniu przestało być aktualne. I choć nauczyliśmy się cenić i szanować pracę, to jednak ten diabełek polskiej przekory czasami gdzieś tam siedzący na ramieniu syczy do ucha. Zło w czystej postaci i namawia do grzechu np. symulowania. Okazuje się, że zebrał on spore grono zainteresowanych m.in. wśród pracujących zdalnie. Bo przecież jak mówi stare polskie przysłowie: „czego oczy nie widzą tego sercu nie żal”. Przekładając je na dzisiejsze czasy może brzmieć ono w ten sposób: „jak czegoś szef nie widzi, tym lepiej trawi i śpi spokojniej a robota nie Pendolino i tak się zrobi”. Idealnie do tej sytuacji może pasować też inne hasło z czasów PRL: „Ważne, żeby się nie narobić, a zarobić”. Wielu pracodawców odpowiada na to innym popularnym hasłem socjalizmu: „Ufać, znaczy kontrolować”.

I tak od kilku lat toczy się ta wojna postu z karnawalem. Pracodawca usiłuje złapać zdalnego pracownika na „olewaniu” obowiązków służbowych np. śledząc pracę kursora na monitorze. Ten drugi z kolei stara mu się udowodnić, że jak typowy pracocholik od komputera nie odstępował. I tu w sukurs przyszła mu pewna technologiczna nowinka. Już w styczniu ubiegłego roku media informowały o pewnym magicznym urządzeniu, które pozwalała symulować pracę. W dodatku tanim i łatwym dostępnym. Bo, jako że praca zdalna, przede wszystkim opiera się na siedzeniu przy komputerze, jak więc przechytryć wroga, czyli szefa, że cały czas aktywnie działamy przy „kompie” i nie omijamy służbowych obowiązków? Otóż za pomocą małej wtyczki USB, która symuluje ruch komputerowej myszki. Urządzenie kosztujące ok. 70 złotych szybko podbiło

rynek i stało się hitem sprzedażowym. Działy IT w firmach nie były w stanie wykryć wtyczki, ponieważ rozpoznawano ją jako mysz komputerową, a nie USB. W internecie pojawiły się także inne rady od specjalistów symulacji jak zapobiegać przejściu komputera w stan uśpienia. Ale jak wiadomo każda akcja rodzi reakcję. Na początku czerwca tego roku media obiegrała wieść rodem z USA. I chyba wzbudziła spore obawy wśród symulantów. Otóż jeden z największych amerykańskich banków – Wells Fargo & Company, posiadający ponad 8 tysięcy placówek i zatrudniający ok. 200 tys. pracowników, zwolnił kilkunastu z nich za „Stwarzanie wrażenia aktywnej pracy”. A mieli oni właśnie wykorzystywać specjalne urządzenia do symulowania działania klawiatury. Pewnie z doświadczeń banku skorzystają inni pracodawcy. I niektórym zdalnym zrobi się przy komputerach niemiło.

Może więc lepiej zamiast angażować czas i siły pracodawców na śledzenie pracowników a tych drugich na wyszukiwanie metod przechytrzenia szefów jasno sformułować przepisy dotyczące pracy zdalnej? Może lepiej rozliczać ze ściśle określonych zadań do wykonania a nie z czasu jaki poświęcono na ich realizację?

Dariusz Staniewski / foto: Freepik



Polecić nie omieszkam...

Polecam
Bartosz Zmarzlik



ZAPYTAJ O SZCZEGÓŁY!

Masz pytania? Nie pozostawiaj ich bez odpowiedzi!

Agnieszka Bigelmajer: tel. 882 133 600

Marża: 1,80%

RRSO: 8,46%

**Decyzja kredytowa
do 5 dni**

Rzeczywista Roczna Stopa oprocentowania (RRSO) wynosi: 8,46% dla następujących założeń: całkowita kwota kredytu: 352 718,00 PLN (bez kredytowanych kosztów), okres kredytowania: 246 miesięcy; wkład własny: 20% wartości nieruchomości; oprocentowanie kredytu: 7,68 % w skali roku – wyliczone jako suma aktualnego wskaźnika referencyjnego WIBOR 3M: 5,88% i marży Banku w wysokości 1,80%; łączna liczba rat: 246, przy czym 245 miesięcznych równych rat w wysokości 2 852,28 PLN i ostatnia rata wyrównująca w wysokości 2 853,93 PLN. Całkowity koszt kredytu 361 183,53 PLN, w tym: suma odsetek w całym okresie kredytowania: 348 944,53 PLN, prowizja nie kredytowana za udzielenie kredytu: 0,00 % kwoty udzielonego kredytu wynosząca 0,00 PLN. Opłata za prowadzenie Konta Znajome wynosi 0,00 PLN, w przypadku miesięcznych wpływów na rachunek płatniczy w wysokości min. 1 000,00 PLN, opłata za obsługę karty debetowej 0,00 PLN, jeżeli wartość transakcji bezgotówkowych wykonanych przez Użytkownika karty w miesiącu kalendarzowym wyniesie co najmniej 700,00 PLN (opłaty zgodnie z obowiązującą Taryfą Opłat i Prowizji za czynności i usługi bankowe dla Klientów indywidualnych w GBSBanku). Roczna stawka za ubezpieczenie kredytowanej nieruchomości od ognia i zdarzeń losowych w TU w ramach oferty Banku 601,00 PLN (12 020 PLN za cały okres kredytowania). Koszt ustanowienia hipoteki: 200,00 PLN, podatek od czynności cywilno- prawnej (PCC-1) -19,00 PLN. W całkowitym koszcie kredytu Bank nie uwzględnia następujących kosztów: kosztu wyceny nieruchomości, gdyż nie jest dostawcą tej usługi dodatkowej dla konsumenta. Całkowita kwota do zapłaty wynosi: 713 901,53 PLN. Oprocentowanie kredytu jest zmienne i w okresie obowiązywania umowy kredytu może ulec zmianie w związku ze zmianą wskaźnika referencyjnego WIBOR 3M, który może spowodować, że koszty obsługi kredytu mogą wzrosnąć lub zmaleć. Zmienne oprocentowanie niesie za sobą ryzyko wzrostu wysokości raty, a tym samym całkowitej kwoty do zapłaty. Wskaźnik referencyjny WIBOR 3M ustalany jest na okresy 3-miesięczne, które odpowiadają kwartalom kalendarzowym, w wysokości ustalonej na ostatni dzień roboczy kwartału kalendarzowego poprzedzającego okres obowiązywania wskaźnika referencyjnego. Kalkulacja została dokonana na dzień 24.04.2024 r. na reprezentatywnym przykładzie.

GBS Bank

Dołącz do znajomych

Bank Polski

www.gbsbank.pl

Grupa BPS



MARCIN RAUBO

Sportu i kultury nie zamkniemy w tabelce

Marcin Raubo, prezes Marina Developer, został w tym roku uhonorowany Nagrodą Artystyczną Miasta Szczecin w kategorii Mecenat Kultury. Nagrodą w pełni zasłużoną, gdyż jest przykładem człowieka, który twardy biznes doskonale łączy ze wsparciem inicjatyw o charakterze społecznym, wynikających z jego prywatnych pasji i fascynacji oraz z mocnego poczucia lokalności. Inwestycja w takie przedsięwzięcia jak Yacht Klub Polski Szczecin, OFF Marina czy kolektyw Kuckenmuhle okazały się sukcesem i to na wielu płaszczyznach. A wszystko zaczęło się od żeglarstwa i wspomnianego Yacht Klubu.

To był ten moment, ta iskra, przez którą wciągnęło mnie w życie bardziej społeczne. Reaktywacja klubu to był zbieg paru okoliczności, związanych z moimi korzeniami. Jeden z moich dziadków był nauczycielem wychowania fizycznego, pracował społecznie w Pałacu Młodzieży jako instruktor i komandor obozów wędrownych. Drugi dziadek był stoczniovcem, projektował statki w Stoczni Szczecińskiej i trafiać chciał, że ówczesnym komandorem YKP Szczecin był Stasiu Żyła, kolega mojego „stoczniowego” dziadka, który pracował przy sąsiednim biurku. Te personalne koneksje oraz to czym zajmowali się moi dziadkowie sprawiło, iż zobaczyłem w tej przedwojennej organizacji, wówczas wędrownej, bez stałej bazy, spory potencjał. Kiedy klub zaczął działać w stałej formie, w międzyczasie, pojawiło się wokół niego szeregi innych inicjatyw. Dziś YKP to także oświata, czyli edukacja dla najmłodszych, to sport wyczynowy, czyli wyścigi regatowe. To kursy, szkolenia, imprezy w sezonie i aktywności pozasezonowe. To w końcu element historyczny i konserwacja zabytkowych jachtów. Z mojego punktu widzenia wspieranie i inwestowanie, w środowisko które jest mi bliskie ze względu na moje korzenie i lifestyle, w którym funkcjonuje zarówno osobiście jak i biznesowo jest czymś zupełnie naturalnym.

Zostałeś doceniony nie tylko za to, ale także za wkład w kulturę i sztukę, czego przykładem jest działalność OFF Mariny i ludzi, artystów tam tworzących, mających swej pracownię, biura. Jak się z tym czujesz?

Jestem zaszczyczony. Ta nagroda cieszy, gdyż jest ukończeniem 10 lat pracy. Jest co prawda personalnie skierowana do mnie, ale za mną stoi sztab ludzi, szereg organizacji. Niektóre z tych osób działają społecznie, niektóre nie. Ta nagroda jest także dla nich.

Dlaczego postanowiłeś wesprzeć akurat takie projekty i takich ludzi?

Jak już wspominałem, wspieram projekty i ludzi, do których jest mi blisko w jakimś wymiarze. Moje portfolio wskazuje na to, że jestem zaangażowany w rzeczy, z którymi łączą mnie sentymenty. Żeglarstwo to styl życia, który obrałem, wynikający z moich rodzinnych korzeni i dzieciństwa. Natomiast OFF Marina to sentyment do kultury hip hop, do lat 90-tych, do okresu buntu. Do czegoś co się dzisiaj trochę rozmieniło na drobne, weszło do mainstreamu. Na szczęście w Szczecinie widzę grono takich „ultrasów”. Wierni swoim ideałom, szlifują swój kunszt, żyją tym klimatem. Cieszę się, że mogę w tym również brać udział, ponieważ, nie ukrywam, że boli mnie ten współczesny świat, w którym wszystko jest wymieszane, łatwo dostępne, często nijakie i nietrwałe.

OFF Marina to także ogromna ludzka wartość. Mamy tutaj plejadę osobowości, które są topowe w swoich dziedzinach, które są autentyczne w tym co robią. Jeśli warto na kogoś postawić to na najlepszych, na fachowców. Wszyscy ci ludzie są także absolutnie towarem eksportowym tego miasta. Założenie jest więc proste: trzeba takim osobom dać bezpieczną przestrzeń do tego, żeby mogli tworzyć i dalej się rozwijać. Więcej powietrza, żeby mieli czas nie tylko na twórczość i pracę zawodową, ale także na życie prywatne i inne aktywności.

Kuckenmuhle to z kolei projekt nastawiony na wspieranie absolwentów Akademii Sztuki, tu świeżo upieczony certyfikowany artysta może dostać nieodpłatnie pracownię i spokojnie realizować swoje pomysły. Mam nadzieję, że dzięki temu stracimy mniej świeżej krwi na rzecz innych pozornie atrakcyjniejszych miast.

Ktoś mógłby zapytać: No dobrze, ale co Ty z tego masz? Co daje Ci mecenasowanie?

Jestem przede wszystkim przedsiębiorcą, „kapitalistyczną świnią”, która zamienia jedną złotówkę w dwie (śmiech). Tak zostałem wychowany, taką mam konstrukcję i to jest moja główna oś funkcjonowania. Natomiast dzięki takim przedsięwzięciom jak OFF Marina czy YKP Szczecin mogę się realizować w sferach, do których niekoniecznie mam predyspozycje. Nie zagram dwóch nut na pianinie, nie namaluję prostego ludzika na kartce, marny również ze mnie nauczyciel żeglarstwa. Ale poprzez te projekty biorę udział w czymś, dzięki czemu realizuje swoje kreatywne, miękkie potrzeby. Aplikuje moje umiejętności i zasoby do tego, żeby wszystkie te procesy wspomóc, podkręcić, doprowadzić do skutku. Satysfakcję mam z tego, że mogę być tego częścią.

Powód, dla którego to robię, jest również wizerunkowy, PR-owy, ale przy tym dość osobliwy. Dlaczego? Dlatego, że chciałbym, aby te wszystkie historie, które opowiadamy zarówno w żeglarstwie jak i w kulturze, były częścią narracji, która prowadzi moja firma. Chcę snuć opowieść nie tylko o metrach kwadratowych, które buduję, ale też o tym, że jest to nasza społeczność, nasza tożsamość i nasze miasto. Chcę być jego częścią, jego aktywnym uczestnikiem, animatorem. Zresztą większość naszych inwestycji jest nietuzinkowa, znajduje się w specyficznej lokalizacji. Są to też często obiekty trudne, rewitalizacyjne czy zlokalizowane w bezpośrednim sąsiedztwie terenów Natura 2000. Natomiast jak nałożymy na siebie wszystkie te elementy to wychodzą z tego bardzo fajne rzeczy.

A kolekcjonujesz rzeczy, które wpierasz?

Troszkę tak, na tyle na ile mogę i na tyle na ile mam na to miejsca. Kiedy robiłem nową siedzibę dla YKP to się odciążylem z dużej ilości plakatów, map, książek i gadżetów marynistycznych, których się nabierało przez ostatnie 15 lat. Nie zbierają już kurzu tylko cieszą oko odwiedzających klub. Własnych klasycznych jachtów też mam w nadmiarze, powieszenie jednego z nich pod sufitem w głównej sali yacht klubu wpisuje się w ten trend, zamiast zalegać w hangarze cieszy oko klubowiczów i odwiedzających inwestycje CLUBHOUSE (śmiech).

Dlaczego jest ważne, żeby biznes wpierał kulturę?

Chociażby dlatego, żeby zarówno sport jak i kultura nie zostały zmonopolizowane przez sektor publiczny. Nie można tego zostawić na pastwę szeroko pojętej budżetówki. Żeby nikt mnie źle nie zrozumiał - oddaję pełen szacunek tam, gdzie się należy, dla wszystkich miejskich i wojewódzkich instytucji, nasz samorząd się w kulturę się angażuje i ją wspiera, mamy przecież w szczecinie topowe i renomowane instytucje. Natomiast skrajnością by było oddać całkowicie kulturę i sport urzędnikom, ponieważ obie te dziedziny nigdy nie osiągną szczytu swoich możliwości, jeżeli będą realizowane w trybie od godz. 8 do 15. Mistrzostwo w sporcie i w kulturze opiera się na czynnikach niepoliczalnych, których nie zamknąć się w tabelce czy w wykresie. Największa kreatywność i zaangażowanie są wtedy, kiedy ludzie są w tym od rana do wieczora czy nawet 24 godziny na dobę. Trzeba więc ten potencjał pomóc uwolnić. I tutaj jest miejsce dla szeroko pojętego biznesu, który powinien takie projekty wspierać. A oczekują tego wszyscy i klienci, i pracownicy. Czasy się zmieniły, nasze aspiracje, wymagania i potrzeby również.

rozmawiała: Aneta Dolega /
foto: Dagna Drążkiewicz- Majchrowska

Konferencja pełna wiatru i energii

W dniach 4-6 czerwca 2024 w Świnoujściu odbyło się jedno z najważniejszych wydarzeń dotyczących polskiej energetyki wiatrowej – 19. Konferencja PSEW. W wydarzeniu wzięli udział kluczowi politycy, przedstawiciele administracji rządowej i samorządowej, czyli główni decydenci mający realny wpływ na rozwój tego sektora w Polsce. Do Świnoujścia przybyli także przedstawiciele firm z Polski i całej Europy, m.in. deweloperzy, inwestorzy, producenci podzespołów czy przedstawiciele sektora dystrybucji energii.

Foto. PSEW



25 lecie PSEW



Debata kadry dla sektora wiatrowego



Janusz Gajowiecki - prezes PSEW uroczyste otwiera 19 edycję Konferencji PSEW



Olgiard Geblewicz - Marszałek Województwa Zachodniopomorskiego



Panel - Pomorze Zachodnie miejscem na Twoją inwestycję



Panel - Energetyka wiatrowa w Polsce 2024



Speaking Zone



Uroczysta sesja z udziałem ministrów



- / niszczenie dokumentów
- / zarządzanie archiwami
- / normatywy archiwalne
- / archiwizacja dokumentów
kompleksowe wsparcie
- / przechowywanie dokumentów
archiwum zewnętrzne
- / depozyty dokumentów
sposób na zabezpieczenie danych



Kontakt:
tel.+ 48 91 422 33 25 | biuro@actanova.pl

Siedziba:
ul. Kapitańska 1/9 | 71-602 Szczecin

Biuro i Składnica Akt:
ul. Antosiewicza 1 | 71-642 Szczecin

www.actanova.pl



MENNICA
MAZOVIA

NIE DAJ SIĘ INFLACJI KUPUJ ZŁOTO

ZŁOTA SZÓSTKA NAJPOPULARNIEJSZYCH
MONET INWESTYCYJNYCH



SZCZECIN, ul. Jagiellońska 85/8
TELEFON: +48 91 425 80 20

GDAŃSK, ul. Grunwaldzka 56 lok. 214
TELEFON: +48 58 585 90 90

WWW.MENNICAMAZOVIA.PL

WARSZAWA, KATOWICE, SZCZECIN, ŁÓDŹ,
GDAŃSK, BYDGOSZCZ, BIELSKO-BIAŁA