

MAGAZYN

KWIECIEŃ
MAJ 2014

Nr (13) 05/2014

PRZEDSIĘBIORCY

PODBESKIDZIE I ŚLĄSK CIESZYŃSKI



Z PREMIEREM I PREZYDENTEM
o historii warzenia piwa

JAKOŚ TO BĘDZIE...

Przecież o sukcesję nie trzeba
się wcale martwić!

WICEPREMIER BIEŃKOWSKA

o pieniądzach z Unii Europejskiej



bezpieczeństwo

beza**lin** tech

beza**lin** fire

niezawodność

wytrzymałość

beza**lin** agro

beza**lin** sport

sila

beza**lin**

S.A.

w i ą ż e m y
nowoczesność
z doświadczeniem

ul. Piastowska 43
43-300 Bielsko-Biała
Polska

tel. +48 33 812 30 81
fax +48 33 812 30 88
beza**lin**@beza**lin**.com.pl

[www.beza**lin**.com.pl](http://www.bezalin.com.pl)

PO CO KOMU FAMILY OFFICE ?

O specyfice branży, historii oraz o tym dlaczego czasami warto posłuchać specjalisty w sprawie swojej firmy rodzinnej rozmawiamy z Panią Joanną Czapłą-Nowicką, specjalistą ds. obsługi firm rodzinnych w C&N Family Office, adwokatem i coachem, która na co dzień boryka się z problemami śląskich firm rodzinnych, dbając o ich prawidłowe funkcjonowanie i właściwy kierunek rozwoju.

1. Na czym polega specyfika Family Office? Jakże ta branża ma cechy wyróżniające?

Family office to wyspecjalizowana usługa o charakterze doradczym. Łączy w sobie umiejętności specjalistów z zakresu zarządzania, finansów, prawa, coachingu czy innych sfer aktywności charakterystycznych dla rodziny biznesowej. Przede wszystkim opiera się na zaufaniu i dyskrecji. Jest to niezwykle istotne z punktu widzenia rodziny-firmy, która powierza nam nie tylko swoje finanse, ale tak naprawdę cały swój dobytek. Niezależność, profesjonalizm oraz całościowe spojrzenie na majątek, rodzinę i firmę w dłuższym okresie czasu to cechy wyróżniające tę branżę od innych, pokrewnych. Po między klientem - rodziną biznesową a specjalistą family office nawiązuje się specyficzna relacja, polegająca na absolutnej lojalności i bezwzględnym dbaniu o interesy naszego klienta. Wynika to z faktu, iż biznes rodzinny to nie tylko przedsiębiorstwo, ale cały system rodzinny. Wymaga to czegoś więcej niż tylko zimnego doradztwa biznesowego i prawnego. Konieczne jest połączenie wiedzy, doświadczenia, wspomagania w rozwoju i wprowadzaniu zmian oraz rozumienia i szanowania emocji. Możliwości te, przykładowo daje coaching.

C&N FAMILY OFFICE



Joanna Czapła-Nowicka i Zbigniew Czapła-Nowicki. Specjaliści ds. obsługi firm rodzinnych w firmie C&N Family Office www.cnfamilyoffice.pl

2. Jaka jest historia Family Office?

Koncepcja tego typu usług sięga VI wieku. Pojawia się wtedy postać majordomusa, która dba o majątek, koordynuje bieżące sprawy biznesowe rodziny. Dotyczyło to rzecz jasna rodzin królewskich. Z czasem funkcja ta pojawiła się w domach wyższej klasy społecznej i ewoluowała w funkcję zarządcy majątku, który był też powiernikiem rodziny. Pierwszą instytucją stricte family office był House of Morgan, który powstał w 1838 roku w rodzinie Morganów. W 1882 rodzina Rockefellerów stworzyła również własne family office, które wciąż funkcjonuje. Jak widać - tradycja tego typu działalności jest długa i co ważniejsze po dziś dzień odnosi sukcesy.

3. Jak wygląda rynek Family Office dziś, w Polsce?

Polska branża family office raczkuje. Składa się raczej z oferty banków, co w rzeczywistości jest jedynie propozycją doradztwa inwestycyjnego czy wealth management. Samodzielnych specjalistów jest sporo, ale głównie specjalizujących się w konkretnym zagadnieniu - brakuje systemowości i całościowego spojrzenia na rodzinny interes. Kompleksowe usługi doradcze połączone z coachingiem

to unikatowa propozycja - jedyna w całym kraju. Panuje przekonanie, że polskie firmy są zbyt biedne, by korzystać z tego typu usług, ale to nie prawda. Po prostu nie należy porównywać się z zachodnimi trendami, a patrzeć na to z naszej perspektywy i realnie wyceniać usługi oraz spokojnie oceniać korzyści. Trzeba po prostu pracować dla dobra rodziny.

4. Dlaczego warto korzystać z biur Family Office? Co to oznacza dla Klienta - firmy rodzinnej?

Oznacza poznanie oraz wypracowanie szeregu sposobów funkcjonowania biznesu i rodziny, daje wsparcie nawet w przypadku wyjścia ze sfery komfortu, jakim jest rutyna i przyzwyczajenie, które załamują się przykładowo w przypadku planowania i wdrażania sukcesji. Doradca family office ma pełny przegląd spraw z perspektywy rodziny - widzi całość i wielowymiarowość zamian, dzięki czemu może podnieść wartość biznesu, bo stać go na obiektywną analizę faktów. Coach jako specjalista family office gwarantuje z kolei pełne poszanowanie celów i planów rodziny, jej lidera i poszczególnych członków.

5. Jaki jest zakres usług family office i jaka czynność może być najbardziej problematyczna dla przedsiębiorcy rodzinnego i dlaczego może wtedy

potrzebować albo powinien skorzystać z fachowej pomocy?

Tradycyjny zakres usług to: konsultacje w zakresie zarządzania, doradztwo prawne w sprawach bieżących i nadzwyczajnych, zarząd majątkiem i działania mające na celu przekazanie go kolejnemu pokoleniu. Dodatkowo może obejmować inne kwestie, jak rozwiązywanie problemów rodzinnych z coachem, rozwój i polepszanie kompetencji z coachem, tworzenie wizerunku firmy i rodziny, budowanie i rozwijanie kapitału rodziny - kształtowanie talentów, edukacja, praca charytatywna, szukanie własnych pozytywnych ról w społeczeństwie.

Przedsiębiorca w wielu działaniach potrzebuje pomocy ponieważ musi „pracować” z emocjami - kocha rodzinę i firmę, które albo same się zmieniają albo wymagają zmian. Każde zdarzenie - zwłaszcza nagłe i niespodziewane może być problematyczne dla dalszych losów rodziny i firmy. Mam na myśli przykładowo sukcesję, zmianę formy prawnej, wprowadzenie wnuków do firmy, nagłą chorobę lidera. Scenariuszy jest wiele - rozwiązań również, dlatego warto skorzystać z pomocy specjalisty.

SŁOWO WSTĘPNE

fot. Magdalena Halać

Oddajemy w Państwa ręce kolejne wydanie Magazynu Przedsiębiorcy.

W wydaniu tym szczególną uwagę poświęcamy tematyce firm rodzinnych – w kontekście organizowanego przez Regionalną Izbę Handlu i Przemysłu w Bielsku-Białej III Kongresu Firm Rodzinnych. Kongres cieszy się stale rosnącym zainteresowaniem wśród właścicieli firm rodzinnych, wpisał się już na stałe w kalendarz imprez organizowanych przez Izbę. Planujemy także kolejną Galę Izby w czerwcu br. W kolejnym wydaniu Magazynu Przedsiębiorcy zapraszamy na obszerną relację z tych wydarzeń.

W tym numerze znajdziemy wiele interesujących relacji:

Wizyta Pani Wicepremier Elżbiety Bieńkowskiej w bielskim Ratuszu była okazją do zapoznania się z kierunkami pracy rządu i dysponowania środkami unijnymi w latach 2014-2020.

O planowanych inwestycjach narciarskich w Szczyrku w ciekawym wywiadzie opowiada Pan Bohuš Hlavatý, Prezes Zarządu Tatry Mountain Resorts.

Jak zwykle nie zabraknie tematów związanych z ekologią, przeczytamy co w kwestii środowiska naturalnego, robią bielski Ratusz oraz miejskie wodociągi, czyli Aqua.

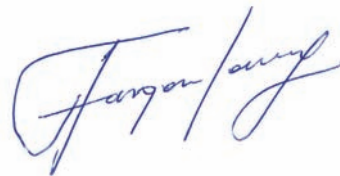
W tym roku przypada 10-lecie Polski w Unii Europejskiej z tej okazji zaprzyjaźnione z Izbą Stowarzyszenie Region Beskidy zorganizowało Festiwal Projektów Euroregionu Beskidy - zapraszam do relacji z tej imprezy.

Za nami ciekawe spotkanie w Browarze Żywieckim gdzie na zaproszenie Dyrektora Jerzego Dwornickiego oprócz możliwości zwiedzania Browaru, Muzeum i degustacji była okazja do spotkania i dyskusji z Panem prof. Jerzym Buzkiem.

W tym roku przypada również 40-lecie naszej wieloletniej firmy członkowskiej ZIAD Bielsko-Biała – gratulujemy jubileuszu oraz życzymy dalszych sukcesów i równie dynamicznego rozwoju w kolejnych latach.

Przed nami okres wakacyjny życzę Państwu wspaniałego wypoczynku i udanych wakacji, zachęcam również do zapoznania się z ofertą firmy członkowskiej Izby - Polskiego Biura Podróży PRIMAPOL jako gwaranta udanego wypoczynku.

Ciekawej lektury



Prezes Regionalnej Izby Handlu i Przemysłu
w Bielsku-Białej

SPIS TREŚCI

WYDARZENIA

- 8 Wicepremier Bieńkowska o pieniądzach z Unii Europejskiej
- 9 Z Premierem i Prezydentem o historii warzenia piwa

UNIA EUROPEJSKA

- 12 10 lat w Unii Europejskiej, 10 lat pracy na rzecz wsparcia polskich firm
- 13 Festiwal Projektów Euroregionu Beskidy

RAPORT

- 16 Słowacy postawili na Szczyrk
W nowoczesny ośrodek narciarski zainwestują przeszło 30 milionów euro

PRAWO

- 20 Uwagi po roku obowiązywania zmiany sposobu wysyłania ofert drogą elektroniczną
- 22 Jakoś to będzie... Przecież o sukcesję nie trzeba się wcale martwić!

EKOLOGIA

- 24 Dobre praktyki energooszczędności w bielskim Ratuszu
- 25 Aqua stawia na ekologię
I dobrze na tym wychodzi...

KULTURA

- 26 Fotoreportaż z otwarcia zadaszenia dziedzica Zamku książąt Sułkowskich




REGIONALNA IZBA HANDLU I PRZEMYSŁU
W BIELSKU-BIAŁEJ
BIELSKO-BIALA CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

MAGAZYN PRZEDSIĘBIORCY

Prasa
Beskidzka

Wydawca:

Regionalna Izba Handlu i Przemysłu
w Bielsku-Białej
ul. Wzgórze 19, 43-300 Bielsko-Biała
tel.: +48 33/812 64 18
tel.: +48 33/822 90 49
fax: +48 33/822 04 48
e-mail: biuroizby@cci.pl

www.magazynprzedsiębiorcy.pl

Redaktor Naczelny:

Andrzej Gąsiorek: redakcja@cci.pl

Zdjęcia:

Krzysztof Dubiel www.fotografbielsko.com,
Andrzej Gąsiorek

Reklama:

tel./fax: +48 33 822 90 49
e-mail: redakcja@cci.pl

Opracowanie graficzne i skład:

Wydawnictwo „Prasa Beskidzka” Sp. z o.o.
ul. Dubois 4, 43-300 Bielsko-Biała
tel.: +48 33 812 35 77
tel.: +48 33 812 58 78
fax: +48 33 822 81 50
e-mail: wydawnictwo@kronika.beskidzka.pl

Druk:

OFF Druk POLIGRAFIA
ul. Piekarska 50, 43-300 Bielsko-Biała

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych, zastrzega sobie prawo redagowania nadesłanych tekstów, nie odpowiada za treść umieszczonych reklam i ogłoszeń.

LEPIEJ NIŻ W DOMU, BLIŻEJ NIŻ MYŚLISZ...

artykuł promocyjny

Jeśli szukasz ciszy i spokoju, jeśli chcesz wypocząć jak we własnym domu, a nawet bardziej, to lepiej trafić nie mogłeś... Silvan Spa to niewielki budynek położony na sporej posiadłości, w otoczeniu zieleni, prowadzony przez rodzinną firmę. Oferta ośrodka znacznie jednak wykracza poza tradycyjne usługi gabinetów SPA. Silvan Spa to bowiem również agroturystyka na najwyższym poziomie oraz możliwość organizowania wszelkiego rodzaju spotkań biznesowych, szkoleń, czy konferencji, połączonych z odnową biologiczną, wypoczynkiem i rekreacją.

„Nasz ośrodek mieści się w niewielkiej, malowniczo położonej miejscowości Żytń, znajdującej się na trasie pomiędzy Rybnikiem a Raciborzem, w paśmie Krajobrazowego Parku Cystersów. Mogło by się wydawać, że z perspektywy Podbeskidzia to duża odległość. Nic bardziej mylnego. Z Bielska-Białej można do nas dojechać w godzinę i kwadrans. A odwiedzić nas i skorzystać z naszych usług naprawdę warto” - mówi właściciel Silvan Spa Jerzy Szpineter - „Silvan Spa” to nie tylko kompleks gabinetów, jaki można znaleźć dzisiaj w każdym niemal większym mieście. To również nie ośrodek wczasowo-sanatoryjny, jakich w podgórskich i górskich rejonach Beskidów wiele. Nasz ośrodek, bardziej przypomina większych rozmiarów willę, czy gospodarstwo agroturystyczne. Niewielki i elegancki, adresowany jest do osób ceniących prywatność, kameralność, spokój, ciszę i domową, rodzinną wręcz atmosferę. Znajduje się na liczącym cztery hektary terenie. Mamy u siebie hektar łąk i 200-letni las. Ofertę typowego SPA łączymy z bazą noclegową, doskonałą, domową kuchnią oraz wypoczynkiem i rekreacją na świeżym powietrzu. Na chętnych czekają rowery, kije nordic walking, a nawet staw z rybami oraz sprzęt wędkarski. Dopełnienie całości stanowi grill ogrodowy, miejsce do organizowania ognisk oraz namiot umożliwiający zorganizowanie większej imprezy plenerowej”.

W obiekcie znajduje się pięć pokoi gościnnych, w tym dwa apartamenty z dwoma pokojami oraz łazienką, a także jeden dwupiętrowy, przeznaczony dla trzech, lub pięciu osób. Właściciele podkreślają, że pokoje są klimatyzowane i wyjątkowo wygodne. Najwyższe standardy w Silvan Spa dotyczą przy tym nie tylko komfortu i jakości usług, ale i czystości. W każdym z pokoi znajduje się telewizor, jest również dostęp do Internetu. W cenie pokoju są śniadania, a także dostęp do basenu (od 9.00 do 20.00).

„Jak na doskonałe gospodarstwo agroturystyczne przystało, nasze śniadania przygotowujemy przez nas własnoręcznie. Na stole pojawiają się produkty pochodzące z własnego wyrobu, warzywa i owoce z własnego ogrodu. Nasi goście mogą skorzystać ze SPA, w którym znajdują się między innymi: basen, jacuzzi i sauna” - dodaje Jerzy Szpineter - „Do dyspozycji naszych gości znajduje się również salka konferencyjna, umożliwiająca organizację spotkań w szerszym gronie, z obsługą multimedialną. Oferujemy nocleg dla 18 osób. W spotkaniach mogą uczestniczyć grupy nawet 30-osobowe. Dlatego oferta Silvan Spa to nie tylko doskonała propozycja na wypad, weekendowy wypoczynek w gronie rodziny, czy znajomych. To wręcz idealne miejsce na konferencję, szkolenie, bankiet, spotkanie integracyjne, biznesowe, czy wręcz

zaproszenie ważnych kontrahentów. Zwłaszcza, że istnieje możliwość wynajęcia całego ośrodka na wyłączność. Dokładny cennik oferowanych przez nas usług znajduje się na naszej stronie internetowej. W przypadku grup zorganizowanych oraz większych zleceń ceny oczywiście zawsze podlegają indywidualnym negocjacjom. Nasza najnowsza propozycja to 30-procentowy rabat w SPA w czasie tzw. lunch-time, czyli między 12.00 a 15.00, od poniedziałku do czwartku”.

Otoczenie przyrody i możliwość rekreacji na świeżym powietrzu sprawiają, że w ofercie Silvan Spa znajduje się również możliwość organizowania turnusów poświęconych walce z nałogami, czy też wczasów odchudzających, prowadzonych pod czujnym okiem dietetyków z Centrum Dietetycznego Natur House. Specjalne programy odnowy czekają na klientów dotkniętych przewlekłymi schorzeniami, czy też kontuzjami. Silvan Spa to jednak przede wszystkim ośrodek, w którym można skorzystać ze specjalnie przygotowanej oferty SPA, skierowanej do osób szukających spokoju, relaksu i odprężenia, miejsca, w którym można nabrać sił do dalszej, wytężonej pracy.

Strefa zabiegów na twarz

Dzięki temu, że jest to gabinet z dwoma stanowiskami, możliwe jest tutaj jednoczesne wykonywanie dwóch zabiegów. W ofercie Silvan Spa znajdują się między innymi: zabiegi pielęgnacyjne kosmetykami Babor oraz Living Dimension; mikrodermabrazja korundowa kosmetykami Reviderm; ultradźwięki z chromoterapią kosmetykami Kleanthouse; peelingi kwasami Neoglis, a także zabiegi odmładzające falami radiowymi bądź też z wykorzystaniem kwasu hialuronowego. W SPA w Żytnej mogą Państwo również skorzystać z takich podstawowych zabiegów jak henna, воск, czy regulacja.

Strefa pielęgnacji dłoni i stóp

W gabinecie pielęgnacji dłoni oraz stóp znajduje się jedno stanowisko do manicure oraz fotel do pedicure (z opcją masażu, hydromasażu, a także chromo terapii). Tutaj zadbają o twoje stopy i dłonie, wykorzystując profesjonalne kosmetyki Alessandro, OPI, Gehwol, czy Tha'lion. Wśród oferowanych zabiegów znajdują się podstawowe, takie jak: manicure, pedicure



re, czy parafina, a także pielęgnująco-regenerujące, takie jak Velvet Feet, czy Hand Heaven.

Strefa odnowy biologicznej

Strefa odnowy biologicznej to część Silvan Spa, w której wykonywane są profesjonalne zabiegi i masaże ciała. Są to ekskluzywne ceremonie zabiegowe, takie jak Thalicens Polynesia, czy Thalicens Orient, a także masaż gorącymi muszlami Lava, masaż gorącymi meksykańskimi kamieniami, czy zmysłowy masaż gorącą czekoladą. Będą Państwo mogli skorzystać tutaj również z zabiegów antycellulitowych oraz ujędrniających z wykorzystaniem kosmetyków firmy Tha'lion oraz nowoczesnych urządzeń włoskiego producenta – firmy Cesare Quaranta, a także zabiegów pielęgnacyjnych kosmetykami z kolekcji Beauty Creation i Purles w kapsule kosmetycznej NeoQi Dream, która została wyposażona w saunę parową, saunę infrared, chromoterapię, matę wibrującą oraz prysznic Vichy.

Strefa fizjoterapii

Gabinet fizjoterapii jest strefą, w której pomaga się klientom zmniejszyć ból oraz wyprowadzić ich z kontuzji. Wykwalifikowani fizjoterapeuci korzystają z najwyższej jakości sprzętu renomowanego producenta – firmy BTL. Jest to sprzęt do magnetoterapii, krioterapii, laseroterapii oraz elektroterapii. Dodatkowo poza zabiegami fizykalnymi, rehabilitacją narządów ruchu, czy kinesiopingiem, w ofercie Silvan Spa znajdują się klasyczne masaże, masaże sportowe, a także profesjonalny drenaż limfatyczny.

Strefa medycyny estetycznej

We współpracy z lekarzem medycyny estetycznej Beą Grzesiek-Kostka Silvan Spa wzbogaciło ofertę o zabiegi z zakresu medycyny estetycznej. Można tu znaleźć zabiegi z zastosowaniem botoxu



lub kwasu hialuronowego, dzięki którym może np. powiększyć i wymodelować usta. W ofercie znajdują się też zabiegi dla osób z problemem nadpotliwości.

Strefa Wellness

Na Strefę Wellness w Silvan Spa składają się: basen, a także jacuzzi i dwie profesjonalne sauny (fińska i infrared). Dla osób preferujących aktywne spędzanie czasu przygotowano ćwiczenia w sali fitness, a także próżniową bieżnię Vacu Fit Active Pro.

Strefa usług fryzjerskich

Na życzenie klientów Silvan Spa poszerzyło zakres oferty o usługi fryzjerskie. We współpracy z znakomitą fryzjerką zadbają tam o twoje włosy od A do Z. Zaczynając od niezwyklego cięcia, poprzez rekonstrukcję włosów w kosmetykach Joico, a kończąc na fantastycznej fryzurze która zachwyci każdego.





Silvan SPA Sp. z o.o.
Agroturystyka Silvan SPA
ul. Grabie 14, 47-435 Żytna, woj. śląskie
tel. 32 421 80 04
e-mail: biuro@silvanspa.pl



Z PREMIEREM I PREZYDENTEM O HISTORII WARZENIA PIWA

W czwartek, 22 maja, Browar Żywiec odwiedził profesor Jerzy Buzek, były premier RP oraz Jacek Krywult, prezydent Bielska-Białej.



Spotkanie miało charakter panelu dyskusyjnego o gospodarce, Unii Europejskiej i bieżących tematach związanych z przemysłem regionu. W panelu, który zorganizowała Regionalna Izba Handlu i Przemysłu w Bielsku-Białej wzięło udział około czterdzieści osób. Gospodarzem spotkania był prezes Regionalnej Izby, Janusz Targosz. Nie obyło się bez zwiedzania przybrowarnego muzeum i... degustacji piwa dla koneserów. W stylowej muzealnej pijalni, pomiędzy zwiedzaniem i degustacją, profesor Buzek odpowiadał na pytania dotyczące polityki gospodarczej Polski i Unii.

Mirosław Galczak





Fot. Mirosław Galczak

WICEPREMIER BIEŃKOWSKA O PIENIĄDZACH Z UNII EUROPEJSKIEJ

24 marca w Bielsku-Białej gościła wicepremier Elżbieta Bieńkowska. Zastępca prezesa Rady Ministrów spotkała się w bielskim Ratuszu z samorządowcami i przedsiębiorcami powiatu bielskiego oraz pszczyńskiego. Głównym tematem spotkania było pozyskiwanie środków z nowego rozdania funduszy europejskich w sytuacji, gdy zmieniały się zasady i priorytety pozyskiwania środków unijnych przez samorządy oraz przedsiębiorców w nowej perspektywie finansowej 2014-2020.

Spotkanie rozpoczęło się od wystąpienia wicepremier Elżbiety Bieńkowskiej, która nakreśliła strategię i główne kryteria, jakimi kierują się instytucje przyznające dofinansowanie.

– Naszą wspólną cechą, jest to, że bardzo szybko zapominamy, jak było i jak wiele zostało zrobione, a widząc ogrom zadań, jakie jeszcze przed nami, nie potrafimy się cieszyć z dotychczasowych dokonań. Brak nam poczucia sukcesu, którego jesteśmy świadkami, gdyż ciągle patrzymy na to, co jeszcze jest do wykonania – powiedziała Elżbieta Bieńkowska.

Mówiąc o środkach unijnych, wicepremier podkreśliła, że to jest ostatni tak dobry dla Polski budżet UE, gdyż wszystko wskazuje na to, że w okolicach 2017 roku nasz kraj uzyska 75 proc. PKB, jaki mają tzw. stare kraje Unii Europejskiej i wtedy nie otrzymamy takiego wsparcia, jak obecnie. Tym bardziej, że już w tym budżecie nie ma pieniędzy na przejedanie, są natomiast środki na innowacje i rozwój. Liczyć się będą więc te projekty, które opierać się będą na współpracy prywatnego biznesu i wyższych uczelni. Oceniający będą szczególnie zwracać uwagę na to, aby proponowane rozwiązania były nie tylko potrzebne, by w przyszłości nie generowały kosztów, ale zyski. Do tej pory zdarzało się, że na przykład samorządy czy też szpitale fundowały sobie drogie i nierentowne inwestycje, które generują koszty stałe. Komisje oceniające bacznie uwagę zwracać będą również na aspekty środowiskowe i poszanowania energii.

Wicepremier podpowiadała, w których programach znaleźć środki na rewitalizację obszarów miejskich czy na realizację zadań związanych z energetyką i transportem. Zapowiedziała również zielone światło dla powstawania sal koncertowych przy szkołach muzycznych i wsparcie odnowy zabytków, szczególnie tych, które mają duże znaczenie pod względem turystycznym.

W drugiej części spotkania zebrani zadawali pytania. Prezydent Bielska-Białej Jacek Krywult zwrócił uwagę na to, że zastosowany przy podziale środków unijnych parytet ludnościowy premiuje subregion centralny województwa śląskiego – jako najludniejszy – krzywdząc pozostałe subregiony. Trudno też mówić o wyrównywaniu szans, kiedy w Katowicach budowana jest czwarta sala koncertowa, a w innych częściach województwa śląskiego nie buduje się ani jednej; w sytuacji, gdy brakuje środków na zaspokajanie podstawowych potrzeb tych subregionów. Jako przykład prezydent J. Krywult podał brak odpowiedniego wsparcia finansowego dla jedynej w naszym regionie szpitala onkologicznego, któremu bez modernizacji grozi zamknięcie; przy jednoczesnym tworzeniu dwóch nowych ośrodków onkologicznych na Górnym Śląsku, co budzi zdziwienie. Tym bardziej, że aglomeracja centralna ma już dzisiaj obłożenie łóżkowe na poziomie wskazań Unii Europejskiej. Kończąc swoje wy-



Foto: Paweł Sowa „W Bielsku-Białej” Magazyn Samorządowy

stąpienie w imieniu samorządowców subregionu południowego województwa śląskiego, prezydent Bielska-Białej zwrócił się do wicepremier E. Bieńkowskiej o zmianę współczynników dopuszczalnego zadłużenia gmin, które powodują, że nawet te miasta, które mają zdolność kredytową, nie będą mogły skorzystać z pojawiających się środków unijnych, ponieważ nie będą miały tzw. wkładu własnego.

Uczestnicy spotkania pytali o budowę dróg S69 i S1 oraz o modernizację dróg lokalnych. Zadawali pytania związane z projektami dla prywatnych firm, usuwaniem szkód powodziowych, funkcjonowaniem lokalnych grup rybackich i budową kanalizacji w gminach.

W odpowiedzi wicepremier Bieńkowska zapowiedziała, że za dziewięć miesięcy od podpisania umowy z nowym wykonawcą pojedziemy drogą S69 do Żywca. Odcinek S1 z Bielska-Białej do Mysłowic – zaplanowany jako dwujezdniowa trasa o parametrach drogi ekspresowej – ma pojawić się do realizacji w okolicach roku 2017 po przygotowaniu dokumentacji uzgodnionej w końcu przebiegu tej trasy. Prywatnych przedsiębiorców informowała, że środki na przedsięwzięcia łatwiej będzie pozyskać wspólnie z wyższymi uczelniami. Podkreśliła również, że będą bardzo ostre kryteria ich przyznawania oraz kontrolowania. Nowością jest to, że teraz, gdy Komisja Europejska odkryje jakąś nieprawidłowość, nie tylko nam to wytknie, ale również zabierze przyznane środki do budżetu całej wspólnoty. Do tej pory były one jedynie zdejmowane z wadliwego projektu, ale pozostawały w gestii naszego kraju. Mówiąc o szkodach powodziowych i lokalnych drogach, wicepremier podkreślała, że racją stanu jest przyjęcie nowego prawa wodnego, które warunkuje powstanie wielu inwestycji. Przy budowaniu kanalizacji i wodociągów radziła sprawdzić koszty, czy w każdym miejscu budowanie jest uzasadnione ekonomicznie, często bowiem lokalnie przydomowe oczyszczalnie są bardziej uzasadnione niż nitki kanalizacyjne.

Spotkanie w bielskim Ratuszu zorganizowali wspólnie poseł PO Sławomir Kowalski i przewodniczący zarządu powiatowego PO Jarosław Klimaszewski. Mimo że trwało ono niemal 2,5 godziny, to nie wyczerpano wszystkich tematów interesujących uczestników spotkania.

Jacek Kachel
W BIELSKU-BIAŁEJ Magazyn Samorządowy

10 czerwca 2014
Hotel ORBIS Magura
ul. Żywiecka 93
43-300 Bielsko-Biała



rozpoczęcie Kongresu
08:30

firma tradycja rodzina

zwiedzanie firmy rodzinnej **Szczęśniak Pojazdy Specjalne Sp. z o.o.**

sesje warsztatowe / panele dyskusyjne / prezentacje / wykłady



debata telewizyjna z udziałem zaproszonych gości



poczęstunek kawowy serwowany przez baristę



lunch dla uczestników Kongresu

3 Kongres Firm Rodzinnych Bielsko-Biała 10 czerwca 2014

www.kongresfr.pl

Premier

prof. Jerzy Buzek

Prezydent Miasta Bielska-Białej

Jacek Krywult

Prezes RIHIP Bielsko-Biała

Janusz Targosz

ING Bank Śląski S.A.

Małgorzata Madeja

ING Bank Śląski S.A.

Renata Grzywacz

C&N Family Office

Joanna Czapla-Nowicka

Górnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.

Iwona Czaplikowska

Stowarzyszenie Inicjatywa Firm Rodzinnych

Andrzej Barański

VERSO Poland Sp. z o.o.

Adam Matusiewicz

Instytut Biznesu Rodzinnego

Łukasz Tylczyński

Business Discovery

Michał Wojewoda

do udziału w III Kongresie Firm Rodzinnych zapraszają

partner główny



partnerzy



patroni medialni



partner merytoryczny



partnerzy



patroni medialni



*koszt uczestnictwa: 100,00 zł + 23% VAT od osoby



szczegółowe informacje na temat III Kongresu Firm Rodzinnych, w tym program oraz formularz zgłoszeniowy dostępne są na stronach
www.kongresfr.pl oraz www.cci.pl

10 LAT W UNII EUROPEJSKIEJ, 10 LAT PRACY NA RZECZ WSPARCIA POLSKICH FIRM

Obchodzona kilka dni temu rocznica przystąpienia Polski do UE to dobra okazja do podsumowań. Transformacja, wolność, rozwój i perspektywy – to słowa, które najlepiej podsumowują naszą dekadę w unijnych strukturach, a szczególnie – naszych firm. To oczywiście, że przepisy tworzone na szczeblu unijnym powinny stanowić efektywne środowisko prawne, w którym nasze firmy będą też chronione – przez lata stanowiło to motto mojej pracy w komisji rynku wewnętrznego i ochrony konsumentów. Stąd też moje zaangażowanie w ostatnim czasie w prace nad zagwarantowaniem firmom z naszego województwa i kraju otrzymania w krótkim terminie płatności za wykonane usługi lub dostarczony towar oraz doprowadzenie do tego, aby polskie firmy w oparciu o polskie przepisy mogły świadczyć usługi w dowolnie wybranym państwie UE.

Kolejnym sukcesem na rzecz lepszego funkcjonowania jednolitego rynku UE, stało się wielce oczekiwane przez przedsiębiorców w ostatnim czasie zniesienie owianego złą sławą kryterium najniższej ceny w zamówieniach publicznych. Dzięki wywalczonym przeze mnie przepisom przy rozstrzyganiu przetargów pod uwagę będzie brana przede wszystkim jakość. Umożliwią one również podział zamówienia na części tak, aby jak najwięcej MŚP mogło z nich skorzystać, co dla wielu branż w naszym regionie, takich jak na przykład branża budowlana, będzie szansą na rozwój.

Mam nadzieję, że z możliwości tej skorzystają również firmy, prowadzone przez panie. Trudno bowiem nie odnieść wrażenia, że potencjał kobiet w biznesie nie jest do końca wykorzystany. Aby zwrócić na to uwagę, zorganizowałam wystawę w Parlamencie Europejskim, chcąc roz-

wiązywać realne problemy przedsiębiorczości i wskazywać na jej ekonomiczne korzyści. W projekcie wzięło udział prawie 300 osób, w tym także dwóch unijnych komisarzy, którzy, co warto zaznaczyć, bardzo rzadko przyjmują zaproszenia na tego typu wydarzenia. Utworzona w ubiegłym roku w Brukseli Europejska Platforma Przedsiębiorczości Kobiet to kolejny owoc mojej pracy poświęconej temu zagadnieniu. Zrzesza m. in. europarlamentarzystów, organizacje pozarządowe i firmy. A niezwykle wyróżnienie – tytuł Osobowości Roku 2013 – przyznany mi przez europejskie

MŚP dowodzi, że one same widzą sens we wspieraniu kobiecej przedsiębiorczości.

Choć jeszcze wiele wyzwań przed nami, biznes nadal potrzebuje działań na unijnym szczeblu, które mają na celu tworzenie przyjaznego środowiska prawnego, usuwanie niepotrzebnych barier oraz zagwarantowanie odpowiednich warunków do rozwoju, szczególnie teraz, kiedy wciąż zmagamy się z konsekwencjami kryzysu gospodarczego. Życzyłabym sobie, by zdobyte przez ostatnie 10 lat doświadczenia skutkowały coraz większymi sukcesami polskich przedsiębiorstw, a dobre przepisy pomagały mieszkańcom naszego województwa i ich firmom.

Małgorzata Handzlik



FESTIWAL PROJEKTÓW EUROREGIONU BESKIDY

Relacja z wydarzenia organizowanego przez Gminę Bielsko-Biała oraz Stowarzyszenie „Region Beskidy” z okazji jubileuszu członkostwa Polski w Unii Europejskiej.



Foto: z arch. Stowarzyszenia „Region Beskidy”

W Bielsku-Białej obchody jubileuszu 10 rocznicy wstąpienia Rzeczypospolitej Polskiej w poczet członków Unii Europejskiej odbyły się w ramach imprezy pn.: „Festiwal Projektów Euroregionu Beskidy”. Wydarzenie to, zorganizowane przez Gminę Bielsko-Biała oraz Stowarzyszenie „Region Beskidy” było doskonałą okazją do zaprezentowania dorobku dekady udanej współpracy trzech krajów: Polski, Czech i Słowacji w ramach unijnych struktur współpracy transgranicznej pod szyldem Euroregionu Beskidy.

Uroczystego otwarcia Festiwalu dokonał Prezes Stowarzyszenia „Region Beskidy” - Pan Zbigniew Michniowski wraz z Panią Evą Richtrovą - prezes czeskiego Sdružení Region Beskydy. Zwieńczeniem oficjalnej części był hymn europejski „Oda do radości”, który pięknie rozbrzmiał z festiwalowej sceny. Muzykom w grze towarzyszyła 10-letnia Agatka, która w sposób symboliczny akcentowała 10-letnią obecność Polski w Unii Europejskiej, ponieważ urodziła 1 maja 2004 roku.



Foto: z arch. Stowarzyszenia „Region Beskidy”

Na festiwalowej scenie, na terenach rekreacyjnych parku, a także na pobliskich boiskach sportowych działa się bardzo dużo, poczynając od występów zespołów regionalnych, tanecznych, teatralnych, poprzez pokazy skateboardingu, judo, łyżnictwa, a skończywszy na zajęciach warsztatowych i rekreacyjnych np. rozegrane zostały międzynarodowe turnieje piłki siatkowej i nożnej, zorganizowano bezpłatne zajęcia z instruktorem nordic walking itp. W sumie we wspólnym świętowaniu w Bielsku-Białej uczestniczyło ponad 3 tysiące osób, 27 beneficjentów projektów Euroregionu Beskidy zaprezentowało efekty 53 projektów w takich dziedzinach jak: sport, rekreacja, promocja, przedsiębiorczość, bezpieczeństwo i edukacja, ekologia, ochrona dziedzictwa kulturowego i tradycji regionalnych, zachowanie dziedzictwa historycznego.



Foto: z arch. Stowarzyszenia „Region Beskidy”

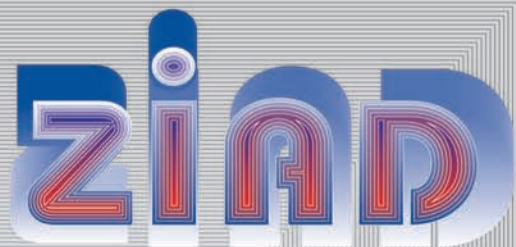
Podsumowaniem Festiwalu był koncert Jaromira Nohavicy, który wystąpił na scenie Bielskiego Centrum Kultury, a dzięki telebimowi ustawionemu w plenerze, transmisję koncertu mogli oglądać wszyscy zgromadzeni w parku.

Wszystko to, co zaprezentowane zostało 1 maja w Bielsku-Białej symbolicznie przypominało o mnogości imprez i wydarzeń, które w trakcie tych 10-ciu lat zostały dofinansowane z budżetu UE. W samym Euroregionie Beskidy w ramach transgranicznego funduszu mikroprojektów zainwestowano około 9 milionów Euro i zrealizowano prawie 400 projektów. O zmianach, jakie dokonały się w Bielsku-Białej i całym euroregionie możemy przekonać się na każdym kroku. Nowe drogi, ścieżki rowerowe, place zabaw dla dzieci, odrestaurowane budynki i zabytki - to przede wszystkim dostrzegają Polacy i za to przyszli podziękować w czasie różnych uroczystości w całej Polsce.

Tekst: Monika Pasierbek



40-lat



Bielsko-Biała S.A.

www.ziad.bielsko.pl

Szanowni Państwo,
ZIAD Bielsko-Biała SA obchodzi w 2014 roku jubileusz 40-lecia.

Gdyby spytać mieszkańców Bielska-Białej czy słyszeli o takiej firmie jak ZIAD, a jeżeli tak, to z czym się ona kojarzy, to zapewne połowa głosów wskazałaby na Kolej Linową na Szyndzielnię oraz Targi ENERGETAB, z uwagi na coroczne utrudnienia drogowe w rejonie ZIAD-u w połowie września.

Na to samo pytanie zadane energetykom w całej Polsce odpowiedzi będą już zupełnie inne, gdyż co najmniej 3/4 z nich wskaże, że ZIAD to znany ośrodek szkoleniowy i konferencyjny, a także że byli uczestnikami co najmniej jednej edycji Targów Energetab lub przynajmniej o tych targach wiedzą.

Dzisiejszy ZIAD Bielsko-Biała S.A. to zmodernizowane obiekty, w których ulokowanych jest kilkadziesiąt firm, nowoczesny kompleks hotelowo-gastronomiczny, a także zadbane tereny rekreacyjne i targowe.

Spółka umiejętnie łączy różnorodną działalność gospodarczą:

- organizowanie szkoleń (ponad 200 kursów dla 2 - 3 tys. osób rocznie),
- organizacja międzynarodowych targów energetycznych ENERGETAB (największych w tej branży w Europie Środkowej, ponad 700 wystawców),
- usługi hotelu Dębowiec z centrum konferencyjnym

(180 miejsc w pokojach 1-, 2-, 3- i 4-osobowych z łazienką, tv LCD, dostęp do internetu.

Do dyspozycji gości jest restauracja, kawiarnia, część rekreacyjna z placem zabaw i siłownią),

- przewozy kolejami na Szyndzielnię i Dębowiec,
- wynajem lokali i parkingów.

ZIAD Bielsko-Biała aktywnie uczestniczy także w życiu kulturalno-sportowym miasta, poprzez wsparcie finansowe i logistyczne wielu imprez odbywających się w Bielsku-Białej, m.in. na terenach należących do ZIAD.

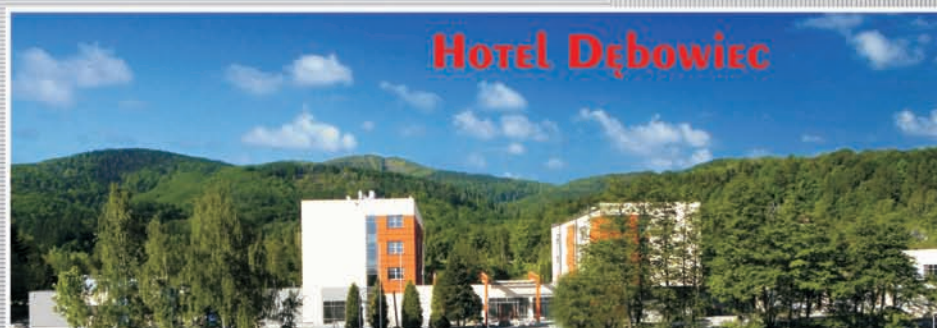
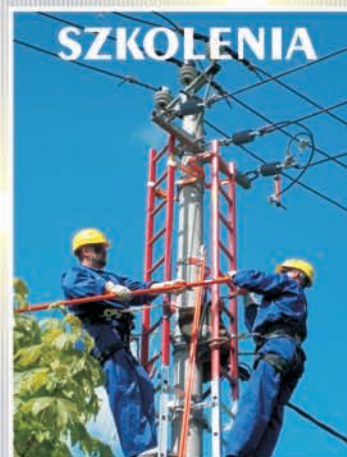
KONFERENCJE I SYMPOZJA



MIĘDZYNARODOWE ENERGETYCZNE TARGI BIELSKIE **ENERGETAB**



STOK NARCIARSKI DĘBOWIEC



SŁOWACY POSTAWILI NA SZCZYRK

W NOWOCZESNY OŚRODEK NARCIARSKI ZAINWESTUJĄ PRZESZŁO 30 MILIONÓW EURO

Słowacka spółka Tatry Mountain Resorts – TMR, kupiła ośrodek narciarski w Szczyrku. Umowę na zakup 97 procent akcji Szczyrkowskiego Ośrodka Narciarskiego podpisano w marcu tego roku. Kwota, za jaką kupiono ośrodek, jest objęta tajemnicą handlową, a Słowacy zdecydowanie chętniej mówią o tym, co chcą w Szczyrku zrobić i ile to będzie kosztowało. A już w najbliższym czasie TMR planuje w Szczyrku inwestycje o wartości 30 milionów euro!

Czarna-Solisko to jeden z największych kompleksów narciarskich w Polsce, składający się z dwóch stacji głównych: Czarna (Małe Skrzyczne 1.211 m n.p.m.) i Solisko (Pośredni 990 m n.p.m.). Czarna-Solisko skupia 13 wyciągów orczykowych o łącznej długości 7.800 m. 13 tras narciarskich o łącznej długości 25 kilometrów dostosowanych jest do różnych poziomów umiejętności narciarzy. Ośrodek ma idealnie położenie w Beskidach. Posiada bardzo dużą bazę noclegową, mogącą pomieścić dziesięć tysięcy narciarzy. W promieniu do 150 kilometrów żyje ponad 4 miliony ludzi, co jest olbrzymim potencjałem w dalszym rozwoju ośrodka. Te wszystkie atuty Szczyrku Słowacy – prowadzący już duże ośrodki górskie w słowackich Tatrach i w Szpindlerowym Młynie w Czechach – zamierzają wykorzystać. O tym jak i co chcą zrobić opowiada na łamach „Magazynu Przedsiębiorcy” Bohuš Hlavatý, Prezes Zarządu TMR.

Dlaczego właśnie Szczyrk? Czy przeważała duża baza noclegowa i fakt, że na narty do Szczyrku – bez noclegu – na jeden dzień, lub weekend, również poza feriami zimowymi i świątecznymi, przyjeżdża cały Śląsk?

Szczyrk jest idealnym ośrodkiem narciarskim. W Polsce jest to znany kurort narciarski posiadający kompletne zaplecze (wypożyczalnię, szkoły narciarskie, restauracje), z olbrzymią bazą noclegową, dobrymi i wystarczającymi długimi trasami narciarskimi. Szczyrk posiada 25 km tras zjazdowych i należy do największych polskich ośrodków narciarskich. Nartostrady znajdują się w dwóch miejscach Czarna i Solisko. Miejscowości Wiśla i Żywiec, znajdujące się w pobliżu ośrodka, są tradycyjnymi i popularnymi miejscami spędzenia urlopu zimowego. W Szczyrku widzimy olbrzymi potencjał spędzania wolnego czasu. Znajduje się tutaj pływalnia miejska, trasy biegowe, skocznie narciarskie, ośrodek sportowy i liczne możliwości uprawiania turystyki górskiej. W promieniu 20 km znajduje się najwyżej położone Jezioro Żywieckie, które jest doskonałym miejscem aktywnego spędzenia wolnego czasu, rajem dla miłośników windsurfingu i rowerzystów.

Jakie TMR ma plany wobec Szczyrku? Czy będą to tylko inwestycje w infrastrukturę narciarską, czy również w bazę hotelową?

W pierwszym etapie rozwoju TMR planuje wybudować automatyczne naśnieżanie, które zagwarantuje doskonałe warunki śniegowe, także podczas specyficznych zim, które mogą nas negatywnie zaskoczyć. Taka, uboga w śnieg zima, była na Słowacji w tym sezonie. Sztuczne naśnieżanie zagwarantuje doskonałe warunki śniegowe przez 5 miesięcy w roku. Ośrodkowi chcemy nadać nową postać, wymienić przestarzałe systemy transportowe na nowoczesne i poprawić jakość transportu. W pierwszym etapie rozwoju ośrodka chcemy wybudować 6 nowych kolejek linowych, wymienić stare istniejące i całkowicie poprawić przepustowość do 18 tysięcy osób na godzinę. W przyszłości chcemy zainwestować także w pozostałą infrastrukturę, poprzez wybudowanie nowych obiektów gastronomicznych na stokach, wypożyczalnię sprzętu narciarskiego, sklepów sportowych i szkoły narciarskiej. Ogólna wycena inwestycji w pierwszym etapie wynosi 30,5 miliona euro. Ośrodek otrzyma możliwość oferowania usług w różnym zakresie. Zostanie mocno zmodernizowany, co wzmocni także sam image Szczyrku, jako liczącego się ośrodka narciarskiego.

Jak przedstawia się zakres oraz harmonogram planowanych Inwestycji TMR w Szczyrku? Co dokładnie i w jakim czasie zamierzacie zrobić w Szczyrku?

Inwestycje związane z naśnieżaniem, nartostradami i kolejkami linowymi wymagają odpowiedniego przygotowania, analizy wpływu na środowisko naturalne oraz wprowadzenia ich do planu przestrzennego. Dlatego też pierwsze wymiany kolejek linowych, lub przygotowania tras zjazdowych, będzie można – w najlepszym wypadku – zrealizować w lecie 2015 roku, a być może dopiero w 2016 roku.

Czy w dalszej perspektywie są plany na inwestowanie również w innych miejscowościach Podbeskidzia, w innych ośrodkach narciarskich?

Potencjał widzimy na przykład w połączeniu z ośrodkiem COS-u, wybudowaniu kolejek linowych (gondoli z centrum Szczyrku na szczyt ośrodka) i przyległych nartostrad. Dzięki temu zapewnilibyśmy w systemie ski in – ski out zakwaterowanie dla 2 – 3 tysięcy osób w centrum Szczyrku. Potencjał widzimy także w działaniach marketingowych, biletach regionalnych – wspólnym skipassie itd.

Tak potężna inwestycja to na pewno nowe miejsca pracy? Jak wyglądają szacunki w tym względzie? Czy polscy podwykonawcy mogą liczyć na kontakty przy wykonywaniu nowych inwestycji? Ilu ludzi może znaleźć pracę przy obsłudze nowej infrastruktury narciarskiej?

Będziemy się starali współpracować z polskimi poddostawcami w takich projektach, które będą nam pomocne, na pewno chcemy zawrzeć nowe kontrakty. Jako inwestor i większościowy właściciel Szczyrku jesteśmy zainteresowani rozwojem turystyki w Polsce na poziomie międzynarodowym. Chcemy stworzyć odpowiedni klimat w pracy, chcemy być nie tylko motywacją dla swoich pracowników, ale pragniemy ich inspirować i narzucać trendy w branży, którą się zajmujemy.

Czy nie obawiacie się polskich, ciepłych zim? Beskidy do najwyższych gór nie należą. Czy koszty związane z naśnieżaniem i utrzymaniem tras narciarskich nie będą zbyt duże?

Sezon zimowy 2013/14 był specyficzny i nietradycyjny. Intensywność opadów śniegu nie była tak duża jak podczas tradycyjnych zim. Spółka TMR za-inwestowała w ostatnich 7 latach znaczne środki nie tylko w rozwój urządzeń transportowych, resortów hotelowych i innych, ale także w systemy naśnieżania. Chociaż ostatnia zima nie była obfita w śnieg, ośrodki narciarskie w Tatrach Wysokich i Niskich spełniły oczekiwania narciarzy i zagwarantowały śnieg przez 5 miesięcy - od 29 listopada do 21 kwietnia - na bardzo dobrym, wręcz doskonałym poziomie.

Problemem w Polsce jest nie tylko klimat w dosłownym tego słowa znaczeniu, ale i „klimat” wokół tego typu Inwestycji? Polska - niestety - nie uchodzi za kraj przyjazny inwestorom i biznesowi w ogóle. Czy nie obawiacie się „osławionych” polskich przepisów i urzędniczej niemocy? Jak wypadamy w tym względzie w porównaniu ze Słowacją?

W ciągu ostatnich 7 lat w rozwój i modernizację naszych ośrodków w Tatrach Wysokich i Niskich zainwestowaliśmy prawie 190 milionów euro. Budowanie ośrodków, a także budowanie tras zjazdowych jest możliwe tylko po zatwierdzeniu w procesie EIA (proces oceny wpływu na środowisko naturalne), w którym są reprezentowane wszystkie istotne organy, a więc także organy zajmujące się ochroną środowiska naturalnego. Rozwój ośrodków odbywa się tylko na terytorium, na którym turystyka i szusowanie na nartach ma długoletnią tradycję. Nie wkraczamy z inwestycjami na nowe obszary. Jeżeli chcemy być konkurencyjni, to przygotowanie nartostrad jest niezbędnym krokiem, w przeciwnym razie nasze ośrodki tracą klientów, a w regionie pracę straci kilka tysięcy ludzi. Nasi goście chodzą w góry, ponieważ pragną spędzać czas na łonie przyrody, dlatego oczywiste jest, że chcemy połączyć niezbędny rozwój, z minimalną ingerencją w przyrodę. Wszystkie działania firmy odbywają się na obszarach chronionych, w których wszelkie działa-

nia budowlane są bardzo intensywnie kontrolowane i obserwowane. Dlatego też, za największy sukces naszej spółki w dziedzinie ochrony środowiska można uważać fakt, że nasze działania w terenie są zgodne z obowiązującymi przepisami i prowadzone - jak dotąd - bez żadnego incydentu, który spowodowałby szkody w środowisku naturalnym oraz bez stanowczych sankcji za naruszenie przepisów ochrony środowiska naturalnego. Jest to wynik podejścia TMR, a.s. do realizacji każdego działania, które zawsze jest poprzedzone dyskusją z odpowiednimi organami administracyjnymi, do którego należy konkretny obszar chroniony. Dopiero na podstawie ich opinii spółka przystępuje do wprowadzenia planu takiego, lub innego działania. Trzeba przy tym zaznaczyć, że żadne z planowanych wcześniej inwestycji nie zostały zrealizowane w pierwotnym planie. Zawsze dochodziło do zmian, re-

spektujących interesy ochrony przyrody i środowiska naturalnego. Każde działanie realizowane przez spółkę podlega ocenie wpływów na środowisko naturalne. Wierzymy, że polskie urzędy i instytucje odpowiedzialne na nadzór tego typu inwestycji będą chciały aktywnie współpracować przy podejmowanych przez nas pracach i działaniach do tego stopnia, do jakiego pozwolą na to przepisy i ochrona przyrody. Na porównania między Polską a Słowacją jest w tej chwili stanowczo za wcześnie. Szczyrk kupiliśmy zaledwie przed kilkoma miesiącami, a formalności związane z projektami w urzędach i instytucjach trwają latami. Instytucje słowackie postępują zawsze zgodnie z prawem, zgodnie z wynikami oceny wpływu na środowisko naturalne, z wolą samorządowców i oczywiście

także z oceną wpływu, jaki mają nasze działania na turystykę.

No, a do tego jeszcze ekolodzy, którym udało się już skutecznie storpedować niejedną inwestycję w Polsce, w tym inwestycje w infrastrukturę narciarską? Jak radzicie sobie z ekologami po swojej stronie granicy, gdzie przyroda od polskiej przecież nie odbiega...?

TMR zawsze przy podejmowaniu swoich działań współpracuje z ekologami i specjalistami w danej dziedzinie. Ustawa słowacka nr 24/2006 Dz.U. o ocenie wpływu na środowisko naturalne wraz z późniejszymi zmianami zaleca do każdego działania opracowanie szczegółowej dokumentacji o stanie środowiska naturalnego w miejscu realizacji planowanego działania. Każde przygotowanie dokumentacji zgodnie z przepisami EIA poprzedzają szczegółowe badania wraz z oceną botaniczną i zoologiczną. Jako przykład podajemy badanie, które odbyło się przed budową nowych obiektów w miejscu Chopok-Juh i Chopok-Sever. Dlatego nie jest ewenementem, że np. nóżki słupów górskich urządzeń transportowych (kolejek krzesiówkowych, linowych) potrafimy umiejscowić w taki sposób, aby nie uszkodzić, lub zminimalizować uszkodzenie gatunków chronionych. Normalną częścią pracy TMR, a.s. jest to, że przed rozpoczęciem budo-



**Bohuš Hlavatý,
Prezes Zarządu TMR**

RAPORT

wy zamawiamy u renomowanych specjalistów badanie występowania gatunków zakładających gniazda na trasie górskiego urządzenia transportowego, a w przypadku pojawienia się tych gatunków przesuwamy rozpoczęcie prac na okres późniejszy, już po ich urodzeniu i opuszczeniu gniazda itp.

Jak oceniacie polską infrastrukturę narciarską? To co już jest? Czy – jeśli chodzi o ofertę dla miłośników nart – jesteśmy na tle sąsiadów „pustynią”...?

W Polsce na dzień dzisiejszy 6 procent populacji jeździ na nartach. Macie więc około 2,3 miliona narciarzy, a w przyszłości procent ten wyraźnie wzrośnie. Właśnie w tym widzimy olbrzymi potencjał, który pragniemy rozwinąć. Polskie ośrodki narciarskie są pod względem wielkości porównywalne ze słowackimi, z wyjątkiem Jasnej (Tatry Niskie), która nie ma w Polsce konkurencji. Jednak na terenie Polski znajduje się o wiele więcej małych ośrodków, w które się albo w ogóle nie inwestuje, lub nie inwestuje się tak znacząco, jak w innych krajach. Przestarzałe urządzenia techniczne ulegają zużyciu, ośrodki pod względem przepustowości są bardzo obciążone. Tymczasem narciarzy jest u was coraz więcej. Polska infrastruktura narciarska ma olbrzymi potencjał, dlatego też dzięki zainwestowaniu w urządzenia transportowe i rozwój ośrodków narciarskich mogłaby konkurować także z alpejskimi ośrodkami. Słowackie ośrodki, głównie ośrodki TMR, posiadają jakość urządzeń i usług na poziomie standardów panujących w Europie Środkowej. W ciągu 7 lat w ośrodki ta-

trzańskie zainwestowaliśmy prawie 190 milionów euro. Dzięki skutecznym inwestycjom, współpracy z odpowiednimi przedsiębiorcami oferującymi zakwaterowanie, wyraźnie zwiększyła się ilość turystów w Tatrach. Nie tylko słowaccy, ale także zagraniczni urlopowicze, a przede wszystkim polscy klienci, chętnie do nas powracają. Dzieje się tak, ponieważ znajdują u nas nowoczesne ośrodki, z kompletnym zapleczem narciarskim i gwarancją śniegu. Jesteśmy liderem w dziedzinie turystyki na Słowacji, ale mamy także wysoką pozycję wśród europejskich ośrodków narciarskich. Świadczą o tym opinie od naszych tutejszych i zagranicznych klientów i partnerów, a także ostatnie wyróżnienie przyznane Jasnej w Skiareateście, w konkurencji 35 ośrodków alpejskich.

Czy gdyby udało się wam kupić Kasprowy też pojawiłby się w Beskidach? Z jakich powodów nie udało się wam przejąć Kasprowego? Czy – mimo tego – nadal spoglądacie w kierunku polskich Tatr?

Ośrodek w Szczyrku jest dla nas priorytetem, chcemy w niego zainwestować i go rozwinąć.

Jak przejęcie przez TMR ośrodka narciarskiego w Szczyrku polscy narciarze odczują już w najbliższym sezonie zimowym, a więc już za nieco ponad pół roku?

W najbliższym sezonie zimowym chcemy stworzyć wspólny karnet z ośrodkiem COS i dzięki temu połączyć ośrodek SON z COS. Związana jest z tym inwestycja zakupu nowego systemu biletowego - kasy, bramki i automaty do zwrotu chipów. (tup)

reklama



ISO 9001:2000
OFF druk poligrafia

DRUKARNIA

- **Opakowania**
- **Druk offsetowy**
(foldery, teczki, wizytówki)
- **Gadżety reklamowe**
- **Studio Graficzne**
- **Wydawnictwo**

Bielsko-Biała
ul. Piekarska 50

☎ 33 814 01 00

☎ 33 816 28 00

WWW.OFFDRUK.PL

Majster

PRODUCENT SZAF I MEBLI

**KUCHNIE NA
ZAMÓWIENIE**



**SZAFY PRZESUWNE
ZABUDOWA WNĘĆ**



**AKCESORIA
MEBLOWE**



Bielsko-Biała ul. 1 Maja 19 • tel. 33 496 67 32 • kom. 507 133 543

www.majster-szafy.pl

FILM **FACTOR**

DOM MEDIOWY

Produkcje filmowe
Realizacje wielokamerowe HD/SD do tv i internetu
Wynajem techniki filmowej
Postprodukcja

Dom Produkcyjny
Film Factor
specjalizuje się
w realizacjach
wielokamerowych
na żywo,
transmisji on-line,
produkcji filmowej
i telewizyjnej.

Realizujemy eventy,
koncerty i imprezy
sportowe, wykonujemy
usługi produkcyjne:
filmy reklamowe,
promocyjne,
prezentacje
multimedialne, grafikę
3D, 2D, usługi foto.



Od lat utrzymujemy wysoki standard usług, posiadamy własny zespół produkcyjny, technikę zdjęciową i montaż niezbędny do zaawansowanej produkcji filmowej, dlatego nasze usługi są konkurencyjne.



Wykonujemy montaż z materiałów własnych i zleconych we wszystkich cyfrowych technologiach zapisu wizji. Pracujemy na profesjonalnych zestawach MAC PRO i stacjach graficznych PC

Wykonujemy

- Montaż filmów reklamowych, dokumentów, przeróbki filmów, wycinanie i dogrywanie scen,
- Wymiana ścieżki dźwiękowej i lektorskiej. Posiadamy bazę zawodowych lektorów.
- Projektujemy czołówki, zwiastuny, billboardy sponsorskie
- Wykonujemy konwersje na wszystkie dostępne pola ekspozycji.



43-316 Bielsko-Biała
ul. Gościńska 85
tel/fax. +48 33 81 81 506
kom. 601 501 290
501 580 930

<http://www.filmfactor.pl>
Transmisje Live
www.live.filmfactor.pl
Portal Gospodarczy
www.biznesregion.pl

UWAGI PO ROKU OBOWIĄZYWANIA ZMIANY SPOSOBU WYSYŁANIA OFERT DROGĄ ELEKTRONICZNĄ

KANCELARIA ADWOKACKA
ZUBEK GATNER ANWEILER



ADW. MACIEJ STANISŁAW ZUBEK
ADW. DANIEL GATNER
ADW. DANIEL ANWEILER

W dzisiejszych czasach w dobie szybkiego porozumiewania się na odległość za pomocą niezliczonych mediów przyspieszył się sposób i możliwość dotarcia do klientów i kontrahentów. Przedsiębiorcy wydają wiele pieniędzy na zdobycie baz danych, odpowiedniego oprogramowania oraz wiele uwagi poświęcają na przygotowanie ofert. Wysyłanie ofert drogą elektroniczną jest jednak obwarowane zakazami z ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną, która ogranicza możliwości rozsyłania informacji handlowych za pomocą poczty elektronicznej. Obecnie od roku obowiązują nowe zasady wysyłania ofert e-mailowych, które zasadniczo zmieniły sposób wysyłania ofert handlowych drogą elektroniczną. Należy teraz uważniej niż poprzednio rozsyłać oferty przyszłym kontrahentom.

Nowelizacja ustawy, weszła w życie 21 stycznia 2013 roku (Dz. U. z 2012 roku poz. 1445). Najważniejszą zmianą dokonaną w tej nowelizacji jest ograniczenie wynikające z zakazu kierowania niezamówionej oferty handlowej do osób fizycznych. W art. 10 ust. 1 dodano sformułowanie precyzujące jego zapisy i brzmi on teraz: **„Zakazane jest przesyłanie niezamówionej informacji handlowej skierowanej do oznaczonego odbiorcy będącego osobą fizyczną za pomocą środków komunikacji elektronicznej, w szczególności poczty elektronicznej.”** Poza wyraźnym zakazem wysyłania ofert do osób fizycznych pozostaje nadal wiele wątpliwości co do zakresu zakazu.

Zgodnie z obecnie obowiązującymi przepisami informacją handlową jest: **„(...) każda informacja przeznaczona bezpośrednio lub pośrednio do promowania towarów, usług lub wizerunku przedsiębiorcy lub osoby wykonującej zawód, której prawo do wykonywania zawodu jest uzależnione od spełnienia wymagań określonych w odrębnych ustawach, z wyłączeniem informacji umożliwiającej porozumiewanie się za pomocą środków komunikacji elektronicznej z określoną osobą oraz informacji o towarach i usługach niestandardowej osiągnięciu efektu handlowego pożądanego przez podmiot, który zleca jej rozpowszechnianie, w szczególności bez wyłączenia lub innych korzyści od producentów, sprzedawców i świadczących usługi”**.

Zmiana art. 10 ust. 1 wprowadzona w styczniu 2013 roku powoduje duże wątpliwości interpretacyjne mają-



ADWOKAT
Daniel Anweiler

ce znaczący wpływ na rozsyłanie ofert drogą elektroniczną. Poniżej przedstawię wątpliwości co do zakresu zastosowania zakazu oraz przykłady jak zgodnie z zapisami ustawy przesyłać informacje handlowe drogą elektroniczną do potencjalnych kontrahentów. Za kryterium podziału wybrałem formy wykonywania działalności gospodarczej odbiorców informacji handlowych.

I. Podmiotowy zakres zakazu ustawowego.

1. Osoby prowadzące jednoosobowo działalność gospodarczą oraz spółki cywilne.

Po zmianie nadal wątpliwość wzbudza możliwość wysyłania informacji handlowych drogą elektroniczną do osób fizycznych jednoosobowo wykonujących działalność gospodarczą. W uzasadnieniu do zmiany przepisów ustawy wskazano, że zmiana ma ułatwić kontakty B2B. Same jednak zapisy ustawy są w zasadzie sprzeczne z tym uzasadnieniem, gdyż za-

wierają zakaz elektronicznego ofertowania osobom fizycznym. Wydaje się raczej, że lepszym byłoby odwołanie się przy zakazie do pojęcia konsumenta. Zakaz wysyłania informacji handlowych osobom fizycznym a nie konsumentom właśnie, powoduje, że obejmuje on także osoby fizyczne wykonujące jednoosobowo działalność gospodarczą oraz spółki cywilne czyli **de facto** przedsiębiorców prowadzących jednoosobowo działalność gospodarczą. Wysyłanie informacji handlowych takim osobom wymaga uzyskanie od nich wcześniej zgody na przesłanie takiej informacji. Całe ułatwienie w kontaktach B2B nie wyszło zatem poza uzasadnienie do projektu zmian ustawy.

2. Jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej np. spółka jawna, komandytowa, wspólnota mieszkaniowa.

Ponieważ ustawodawca w zakazie przesyłania niezamówionych informacji handlowych wskazał tylko osoby fizyczne można by domniemywać, że zakaz ten nie obejmuje podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w formie spółek osobowych. Nie jest to jednak do końca jasne i oczywiste. Należy jednakże przyjąć, że skoro spółka osobowa ma zdolność prawną i funkcjonuje w obrocie gospodarczym zatem można wysyłać na

jej adresy mailowe niezamówione informacje handlowe, jednakże z zastrzeżeniami, które wskazują poniżej.

3. Osoby prawne np. spółka z o.o. spółka S.A.

W tym wypadku nie ma wątpliwości. Można posyłać nie zamówioną informację handlową na adres mailowy gdyż ustawodawca jasno w tym wypadku wskazał, że zakaz dotyczy tylko osób fizycznych.

II. Osobowy zakres zakazu.

1. Osoby fizyczne reprezentujące osoby prawne oraz pracownicy.

Zakaz dotyczący osób fizycznych zawarty w art. 10 ust 1 ma niestety także odniesienie w przypadku posyłania ofert do osób reprezentujących osoby prawne (z pewnymi wyłączeniami zakazu o których poniżej) oraz pracowników osoby prawnej. Chodzi tu o adresy sformułowane na przykład wg schematu: imię.nazwisko@domenafirmy.pl. lub prezes@domenafirmy.pl.

Z pewnością przesłanie oferty handlowej jest możliwe na adres firmowy prezesa czy osoby zarządzającej, także ten zawierający imię i nazwisko. Muszą to być jednak informacje handlowe nie pozostawiające wątpliwości, że dotyczą firmy a nie osoby fizycznej zajmującej dane stanowisko w firmie. Przykładowo wysłana może zostać np. oferta zakupu maszyn do produkcji zgodnej z profilem działalności firmy a nie oferta wycieczki do ciepłych krajów lub zakupu drogiego zegarka.

Zakazane jest natomiast wysyłanie niezamówionych informacji handlowych na adresy imienne pracowników firm. Są to niestety adresy zawierające ich dane osobowe a zatem chronione są przez prawo a co za tym idzie przez w/w zapis ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną. Aby przesłać takim osobom na adresy imienne informację handlową należy wcześniej uzyskać ich zgodę na przesłanie takich informacji.

2. Firmowe adresy mailowe - sprzedaż@domenafirmy.pl, zaopatrzenie@domenafirmy.pl itp.

Aby nie narazić się na sankcje ustawowe za złamanie zakazu najlepiej jest wysłać informacje handlowe drogą elektroniczną na adresy działów firmy, które mogą być zainteresowane naszą ofertą. Dla przykładu sprzedaż@domenafirmy.pl, zaopatrzenie@domenafirmy.pl, sekretariat@domenafirmy.pl. np. maile z propozycją udziału w targach branżowych do działu marketingu, propozycja zakupu maszyn do działu produkcji, oferta zakupu materiału do działu zaopatrzenia a oferta usług hotelarskich w czasie delegacji do sekretariatu. W takich przypadkach nie ma żadnych wątpliwości co do tego, że zakaz ustawowy nie został naruszony.

Chociaż ustawa dopuszcza rozsyłanie ofert do osób prawnych wydawałoby się bez ograniczeń to jednak jak wskazałem wyżej nie jest to jednoznaczne. Naruszenie zakazu może spotkać się nie tylko z sankcją przewidzianą w ustawie ale może także być uznane za czyn nieuczciwej konkurencji.

Aby nie narazić się na sankcje należy dokonać sprawdzenia w posiadanej bazie danych charakteru adresów mailowych pod kątem wyeliminowania z automatycznego ofertowania adresów mailowych osób do których, z powodów wskazanych wyżej, zakazane jest wysyłanie informacji handlowych bez uzyskanej uprzedniej ich zgody.

III. Sankcje ustawowe za złamanie zakazu z art. 10 ust 1 ustawy.

Zgodnie z art. 10 ust. 3 ustawy rozsyłanie informacji handlowej osobom, które chronione są przed tego typu działaniami zakazem z art. 10 ust 1. ustawy, stanowi czyn nieuczciwej konkurencji „*Działanie, o którym mowa w ust. 1, stanowi czyn nieuczciwej konkurencji (...).*”

Zgodnie z art. 24 ustawy: „*1. Kto przesyła za pomocą środków komunikacji elektronicznej niezamówione informacje handlowe, podlega karze grzywny.*

2. Ściganie wykroczenia, o którym mowa w ust. 1, następuje na wniosek pokrzywdzonego.”

Należy pamiętać także o regulacji art. 172 Prawa telekomunikacyjnego „*1. Zakazane jest używanie automatycznych systemów wywołujących dla celów marketingu bezpośredniego, chyba że abonent lub użytkownik końcowy uprzednio wyraził na to zgodę.*

2. Przepis ust. 1 nie narusza zakazów i ograniczeń dotyczących przesyłania niezamówionej informacji handlowej wynikających z odrębnych ustaw.”

Oznacza to, że tylko tym podmiotom które wskazałem wyżej można bez naruszania prawa wysłać oferty na maila.

IV. Podsumowanie

Zgodnie z literalną wykładnią zakazu niezamówione informacje handlowe mogą być kierowane za pomocą środków komunikacji elektronicznej tylko do osób prawnych np. sp. z o.o. lub S.A. Informacje handlowe można także wysłać osobom fizycznym jeśli wyraziły one na to zgodę, dotyczy to również jednoosobowych przedsiębiorców. Tylko w tym zakresie sformułowanie ustawowe nie budzi wątpliwości. Można jednak w drodze analogii przyjąć i zaakceptować wykładnie pozwalającą na przesyłanie ofert spółkom osobowym, które występują w obrocie jako osobne podmioty. Do każdorazowej oceny pozostaje charakter oferty oraz podmiotu czy osoby do której naszą ofertę wysyłamy.

Dane teleadresowe kancelarii:

Kancelaria Adwokacka Zubek Gatner Anweiler

Rynek 26/2, 43-300 Bielsko-Biała

Tel./fax: 33 816 93 91, Tel. kom.: 792 226 834

e-mail: anweiler@zubek-gatner.pl, strona www: www.zubek-gatner.pl

JAKOŚ TO BĘDZIE... PRZECIEŻ O SUKCESJĘ NIE TRZEBA SIĘ WCALE MARTWIĆ!

Łukasz Martyniec – doradca sukcesyjny, prawnik, ekspert Instytutu Biznesu Rodzinnego, redaktor naczelny portalu planowaniespadekowe.pl. www.kancelariasukcesyjna.pl

Tak, tak – już 100 razy to słyszałem. Sukcesja, sukcesja, sukcesja... Co konferencja, spotkanie firm rodzinnych, biuletyn czy inne czasopismo – wszędzie o tej sukcesji. A przecież ja mam wszystko ułożone. Poza tym jeszcze nie czas. Za 5 lat zacznę się tym martwić. I jeszcze śmiercią straszą, testament każą pisać! Po co mi testament!? Przecież mam zamiar jeszcze pożyć!

Na szczęście nigdzie nie słyszałem takiej wypowiedzi. Ale tak czasem wyobrażam sobie sposób myślenia niektórych właścicieli firm. Podobne sygnały dochodziły do mnie z kulturalnych rozmów, przy okazji różnych spotkań w środowiskach firm rodzinnych. Nie dalej jak rok temu, po poprzednim Kongresie Firm Rodzinnych w Bielsku-Białej, jako Instytut Biznesu Rodzinnego próbowaliśmy wspólnie z Regionalną Izbą Handlu i Przemysłu w Bielsku-Białej zorganizować całodniowe, merytoryczne szkolenie, na którym miałem zaprezentować meandry prawa handlowego, rodzinnego i spadkowego w powiązaniu z podatkami i finansami przy budowie planu sukcesji. Pomimo sporego wysiłku Izby zmierzającego do popularyzacji szkolenia, okazało się, że chętnych było... 0 (słownie: zero)! Nie piszę tego, by się wyżalić, że nikt nie przyszedł mnie posłuchać. Chodzi przecież o coś znacznie, znacznie ważniejszego...

Zacznijmy może z innej strony. Kiedy na początku maja br. w Poznaniu prowadziłem warsztaty z uczestnikami finansowanego przez PARP projektu Firmy Rodzinne 2, przeszło 50 osób usłyszało wymienione poniżej pytania. Przyjrzyjmy się, jakie odpowiedzi padały w grupie właścicieli i dzieci z firm rodzinnych.

CZY rozmawiamy o sukcesji?

Ponad połowa przyznała, że tak. Ale już na pytanie:

Z KIM rozmawiamy o sukcesji?

...odpowiedzi były bardziej zróżnicowane. Oczywiście, że rozmawiamy w gronie rodzinnym. Które dzieci chcą przejąć firmę, a które mają inne plany? Kiedy i jak przekazać władzę, a kiedy własność? Czy seniorzy wiedzą, jak długo chcą być aktywni zawodowo i czy mają zabezpieczony poziom życia przy założeniu, że dożyją setnych urodzin? Czy znamy kwoty i terminy? Jak podzielić majątek rodzinny, aby uniknąć sporów i zachowków? Jak przekazać firmę dzieciom, aby nie było problemów w sytuacji rozwodu w małżeństwie dziecka? To tylko niektóre elementy ładu rodzinnego, o jakich warto rozmawiać.

Lecz jeśli rozmawiamy w rodzinie, to czy wyłącznie z dziećmi, czy także z zięciem i synową? Większość seniorów przyznała, że to sprawa dzieci i że o tym się nie rozmawia.

Niektórzy uczestnicy warsztatów przyznali, że rozmawiają także z innymi właścicielami firm rodzinnych. To świet-

ny sposób na wymianę doświadczeń oraz wzajemną inspirację. Ale aby to robić, trzeba bywać na spotkaniach, na przykład w ramach Stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych. Tam najłatwiej spotkać osoby, które mają podobne dylematy, co nasze.

Kiedy zacząłem drążyć dalej i spytałem, czy w kwestiach sukcesji korzystamy z pomocy osób spoza rodziny, które traktujemy jako doradców merytorycznych – okazało się, że tylko ok. 20 % firm rozmawiało w tej kwestii z prawnikami. To dobrze. Lecz jak to się odbywało? Zwróćmy uwagę, że w polskich realiach rzadko która firma korzysta z usług kancelarii prawnej w taki sposób, że prawnik jest regularnie do dyspozycji i że konsultowane są z nim wszystkie istotne sprawy w firmie. Nawet jeśli tak jest – tj. jeżeli prawnik nie jest traktowany jak strażak, aby od przypadku do przypadku gasić problem – radca prawny lub adwokat najczęściej doradza w zakresie funkcjonowania firmy. I tylko firmy. Sam z siebie nie zapyta, czyje są udziały w spółce jeśli chodzi o ustrój majątkowy małżeński, co z ewentualnym rozwodem, czy są intercyzy, czy mamy testamenty i czy w danej sytuacji problemem byłoby, gdyby udziały w firmie odziedziczyły z ustawy małoletnie dzieci, a dalszy byt firmy byłby zależny od decyzji sądu rodzinnego. O to musimy go już zapytać. Tylko, czy na pewno to uczynimy, jeżeli o sukcesji nie rozmawiamy, a 80% uczestników warsztatów rozmawiało o tych tematach tylko z członkami rodziny...?

Pojawia się też pytanie, czy prawnik jest jedyną osobą, z którą warto porozmawiać? Czy jesteśmy pewni, że zwróci naszą uwagę na kwestie podatkowe i finansowe. Czy w należyтым stopniu będą go interesować relacje rodzinne i ich dalsze losy, gdyby na przykład okazało się, że ktoś z rodzeństwa wystąpi do obdarowanego z roszczeniem o zachówek, nawet po 25 latach od dnia przekazania udziałów spółki w drodze darowizny. I że zachówek będzie liczony od wartości firmy z dnia wystąpienia o zapłatę, nie z dnia przekazania, oraz skąd w takim razie wziąć na to pieniądze?

W kwietniu br. w Częstochowie miałem przyjemność prowadzić wykład na temat sukcesji w firmach rodzinnych na zlecenie Okręgowej Izby Radców Prawnych w Opolu, nawiasem mówiąc pierwszy wykład w Polsce o tej tematyce na zlecenie korporacji zawodowej radców prawnych. Okazuje się, że prawnicy w swoim doradztwie zwracają uwagę na aspekty prawne, czasem podatkowe, lecz już powiązany z nimi plan finansowy – co przecież nie powinno dziwić – nie leży w zakresie ich kompetencji. A wiele omawianych przeze mnie korelacji przepisów prawa z różnych jego gałęzi, istotnych z punktu widzenia bu-

dowy ładu rodzinnego, okazało się godnych zanotowania nawet przez fachowców.

Lecz wróćmy do Poznania na warsztaty firm rodzinnych. Kilkoro uczestników stwierdziło, że o sukcesji rozmawiało także z księgową, jedna zaś tylko osoba, że z doradcą finansowym. Tymczasem bez niego nie można ułożyć realnego planu sukcesji, który zawiera produkty finansowe o charakterze inwestycyjnym, dłużnym lub ubezpieczeniowym. Nawet najlepsze rozwiązanie prawne nie przyniesie spodziewanego efektu, jeśli nie policzymy i nie zagwarantujemy źródła finansowania kwot niezbędnych do zaspokojenia pojawiających się w konsekwencji tegoż rozwiązania prawnego roszczeń - ze strony fiskusa, banków, czy też członków rodziny... Budowa planu finansowego wymaga orientacji w bieżącej ofercie rynku, umiejętności skonstruowania struktury produktów w oparciu o propozycje kilku firm jednocześnie oraz powiązania go z przyjętymi rozwiązaniami prawnymi i podatkowymi. Bo jeśli tego nie policzymy, skąd mielibyśmy wiedzieć, o jakich kwotach rozmawiamy? Odsetki zaś powinny pracować dla nas, a nie dla banku.

Kiedy już w końcu uda się Państwu skonsultować się z prawnikiem, podatkowcem oraz doradcą finansowym - i każdy z nich poda Państwu rozwiązanie adekwatne do własnych przemyśleń i zakresu kompetencji, a propozycje te okażą się wzajemnie sprzeczne, bądź będą zawierać luki - co zrobić w takiej sytuacji? Trzeba będzie samodzielnie podjąć decyzję, które rozwiązanie wybrać. Fachowcy z tych dziedzin rzadko mówią jednym językiem.

Alternatywą jest skorzystanie z usług doradcy sukcesyjnego, który łączy w sobie kompetencje wszystkich trzech wymienionych wyżej dziedzin, lecz przede wszystkim potrafi w sposób spójny ułożyć interdyscyplinarny plan sukcesji i przeprowadzić Państwa przez proces decyzyjny, z dbałością o zachowanie relacji rodzinnych. Piszę o tym szerzej na stronach mojej kancelarii w zakładce „doradztwo sukcesyjne”. To zupełnie nowe podejście do tej tematyki, niezbędne, aby przyjęte rozwiązania były skuteczne. Ostatnie pytanie, które padło na warsztatach brzmiało:

CO KONKRETNIE ROBIMY w kwestiach sukcesji?

I to pytanie okazało się najtrudniejsze. Cóż bowiem robić, jeśli o sukcesji wyłącznie rozmawiamy (o ile w ogóle!), i to raczej w kręgu rodzinnym - bez konsultacji z zewnętrznymi doradcami. Według raportu pt. *Diagnoza sytuacji sukcesyjnej w przedsiębiorstwach rodzinnych w Polsce* (www.kodywartosci.pl) aż 47% właścicieli firm rodzinnych zawiera z sukcesorem jedynie umowę ustną. Domyślcie się Państwo, co o tym sądzę, jako prawnik...

Co właściwie powinniśmy robić w sprawie sukcesji? Rozmawiać, przede wszystkim rozmawiać. Najnowsze bada-

nia, przeprowadzane przez Instytut Biznesu Rodzinnego, wykazały, że ankietowani studenci - dzieci z firm rodzinnych - cechują się znacznie wyższą przedsiębiorczością, niż ich rówieśnicy z Europy Zachodniej. To bardzo dobra wiadomość. Zdecydowanie gorsza jest taka, że zaledwie 6,3% z nich zamierza kontynuować biznes rodziców. Pozostali mają zamiar zakładać osobne firmy i popробować własnych sił. Być może część z nich po studiach zmieni zdanie, lecz jak taka postawa odbija się w przyszłości, kiedy postawieni zostaniemy przed koniecznością zmiany przywództwa w firmach prowadzonych obecnie przez ich rodziców? A prędzej czy później to nastąpi. Skąd wynika taka postawa wśród młodzieży? Na podstawie mo-

jej osobistej obserwacji wnoszę, że właśnie z braku rozmów oraz konkretnych, konsekwentnych działań polegających m.in. na tym, żeby przyszli sukcesorzy wiedzieli, na czym stoją i czego mogą się w firmie rodzinnej spodziewać. Jeżeli senior ma zamiar pracować „do końca życia”, jak mawiają niektórzy, a przede wszystkim jeśli zamierza być dożywotnim właścicielem firmy, to znaczy, że dzieci przejmą pełnię władzy i niezależnią się od rodziców w wieku... 50-60 lat. Nie twierdzą, że zawsze jest to zła droga. Ale powinna być uzgodniona i zaakceptowana przez przedstawicieli obu pokoleń. Warto wykorzystać potencjał młodego pokolenia w globalnej, innowacyjnej, szybko zmieniającej się gospodarce rzeczywistości.

Dlatego rozmowa jest najważniejsza. Także na temat pieniędzy, relacji rodzinnych, dysponowania majątkiem ułożonym poza firmą, zabezpieczenia przychodów seniorów na jesieni życia, formy prawnej firmy (dogodnej dla obu pokoleń oraz takiej, którą można dysponować, czyli nie jednoosobowej działalności gospodarczej!), rozliczeń między rodzeństwem, intercyz i testamentów, planu finansowego, dziedziczenia przez zięciów i synów oraz kilkudziesięciu innych elementów skrojonego na miarę planu sukcesji. Kolejnym krokiem jest doradztwo i wdrożenie rozwiązań formalnych i finansowych. Najlepszy plan nie zadziała, jeśli nie zadamy o jego formalną skuteczność. Im wcześniej zacznie się rozmawiać i działać, tym lepiej, łatwiej i taniej. Chodzi przecież o nasz dorobek, o efekt ciężkiej pracy całego życia, o przekazanie wartości, dzięki którym odnieśliśmy sukces.



Łukasz Martyniec

Jeśli chcesz wiedzieć, na jakie kwestie należy zwrócić uwagę, zapraszam na moją nową stronę: www.kancelariasukcesyjna.pl do zakładki: DORADZTWO SUKCESYJNE, oraz oczywiście na portal www.planowaniespadkowe.pl.



DOBRE PRAKTYKI ENERGOOSZCZĘDNOŚCI W BIELSKIM RATUSZU

28 lutego w Ratuszu odbyło się III już spotkanie w sprawie realizacji „Planu działań na rzecz zrównoważonej energii dla miasta Bielska-Białej do roku 2020” tzw. SEAP-u, będące także podsumowaniem działań redukujących zużycie energii i emisji CO₂ do roku 2012. Jego celem jest wymiana wiedzy i doświadczeń w zakresie oszczędzania energii i ochrony środowiska naturalnego.



Foto: Biuro Prasowe UM w Bielsku-Białej

Uczestnikami spotkania byli przedstawiciele instytucji miejskich, spółek komunalnych, przedsiębiorstw energetycznych, lokalnych firm produkcyjnych, usługowych i handlowych czyli podmioty, które korzystają z energii i tym samym mają wpływ na emisję CO₂.

Oprócz informacji na temat zdiagnozowanych ponad 400 działań energooszczędnych na terenie całego miasta można było dowiedzieć się o tym, jak kluczowe firmy regionu radzą sobie z redukcją kosztów eksploatacji i realizują politykę odpowiedzialności za korzystanie ze środowiska. W bloku „Do-

bre praktyki energooszczędności” swoje osiągnięcia przedstawił Tauron Ciepło prezentując parametry nowej efektywnej i ekologicznej elektrociepłowni EC1 w Bielsku-Białej. Firma Marbet Sp. z o.o. pokazała jak poprzez osobiste zaangażowanie pracowników oraz proste wykorzystanie nadwyżek energii w różnych procesach produkcyjnych uzyskać dużą oszczędność energii. Natomiast Philips Lighting Bielsko przekonywał, że ogromną redukcję zużycia wody i ciepła uzyskał dzięki pomysłom własnych inżynierów głównie wykorzystując ubocznie powstające ciepło technologiczne. Wśród liderów energooszczędności znalazła się Karpacka Spółdzielnia Mieszkaniowa, której prezes z dumą zaprezentował innowacyjne działania w postaci pozyskania białych certyfikatów i zastosowania nowoczesnego oświetlenia LED w budynkach spółdzielni.

Przedstawiciele Urzędu Miejskiego zawiadomili o możliwościach skorzystania z nowo powstałej sieci szerokopasmowej, a także o walorach finansowych systemu białych certyfikatów, które stanowią premię za działania w zakresie redukcji zużycia energii. Może to posłużyć do otwarcia nowych obszarów współpracy biznesu z samorządem.

Kolejne spotkanie w sprawie realizacji bielskiego programu SEAP na początku 2015 roku.

Źródło: www.um.bielsko.pl

reklama



Fundacja Drachma jest organizacją pożytku publicznego i swoje zadania statutowe może realizować dzięki otrzymanej pomocy.

Fundacja DRACHMA ul. M. Reja 18, 43-300 Bielsko-Biała,
REGON 240848997, NIP 5472084099, KRS 0000298899
tel. +48 606404763, 791957842 www.drachma.org.pl

Jedność w różnorodności

DRACHMA to przestrzeń, gdzie splatają się różnorodne działania, których głównym celem jest służba drugiemu człowiekowi. To miejsce w którym budzą się inicjatywy, wpływające na kształtowanie i rozwój dzieci i młodzieży. Pragniemy także wspierać osoby starsze, niepełnosprawne, wykluczone społecznie. Nasza działalność przejawia się poprzez edukację, wsparcie, pomoc i wzajemną służbę.



ŻADNE BARIERY NIE STANOWIĄ PROBLEMU KIEDY WSPÓLNIE
JEDNOCZYMY SIĘ W ŚPIEWIE PODCZAS WARSZTATÓW GOSPEL



PRZY EGZOTYCZNYCH ZAPACHACH WSPÓLNIE BIESIADUJEMY
I GOTUJEMY. TO CZAS RADOŚCI, INTEGRACJI I WZAJEMNEJ INSPIRACJI.

AQUA STAWIA NA EKOLOGIĘ I DOBRZE NA TYM WYCHODZI...

W ciągu roku bielska Aqua dostarcza swoim klientom około 15 milionów metrów sześciennych wody i odbiera od nich około 11 milionów metrów sześciennych ścieków. Dostarczana odbiorcom woda oraz ścieki przepływające przez oczyszczalnię Aquy stanowią olbrzymie zasoby odnawialnej energii, wykorzystywanej w przedsiębiorstwie z korzyścią ekologiczną dla środowiska i finansową dla samej Aquy. Szerokie wykorzystanie pomp ciepła, czy produkcja energii elektrycznej z biogazu to przykłady skutecznych, efektywnych oraz opłacalnych ekonomicznie rozwiązań ekologicznych. Wszystko w myśl idei godzenia ekonomii z ekologią, która działaniom bielskiej spółki wodociągowej przyświeca od lat.

„Mówiąc o ekologii w kontekście działań naszej spółki nie sposób jednak nie zacząć od kwestii ścieków, bo to właśnie one - jeśli nie trafiają do oczyszczalni - stanowią największe zagrożenie dla środowiska naturalnego. Dlatego już kilka lat temu podjęliśmy działania, których celem było skanalizowanie tych rejonów Bielska-Białej, w których kanalizacji sanitarnej dotąd brakowało. Nasze starania przyniosły oczekiwany skutek i dzięki środkom z Funduszu Spójności, w ubiegłym roku zakończyliśmy rozbudowę kanalizacji na obszarze Bielska-Białej. Powstało około 150 kilometrów nowych kolektorów a skanalizowanie obszaru Bielska-Białej wzrosło do przeszło 98 procent” - mówi Piotr Dudek prezes bielskiej Aquy.

Mimo stosowania najwyższych standardów, dotyczących nie tylko oczyszczania ścieków ale i uzdatniania dostarczanej bielszczanom wody, Aqua utrzymuje bardzo korzystne, jedne z najniższych w skali całego województwa, ceny. Takiej, przyjaznej dla odbiorców „polityce taryfowej”, na pewno sprzyjają oszczędności, które przynosi Aquie stosowanie proekologicznych rozwiązań. Pompy ciepła, dzięki którym z jednego kilowata energii elektrycznej można uzyskać nawet 4,5 kilowata energii cieplnej, ogrzewają kilka należących do spółki obiektów. Takie urządzenia pracują na pompowniach i chlorowni w Kobiernicach, oczyszczalni ścieków w Komorowicach i oczywiście należącej do Aquy pływalni. Ich łączna moc cieplna to przeszło 670 kilowatów.

„O korzyściach płynących z zastosowania pomp ciepła najlepiej może świadczyć przykład naszej pływalni przy ulicy Langiewicza w Bielsku-Białej. Ich zastosowanie całkowicie zabezpiecza potrzeby cieplne całego obiektu, a więc pływalni z basenem i siłowni. Latem - dodatkowo - pompy napędzają system klimatyzacji. Kiedy w 2006 roku porównywaliśmy koszty ogrzewania basenu przy użyciu pomp ciepła oraz kotłów na gaz wyszło nam, że ogrzanie pływalni gazem kosztowałoby rocznie około pół miliona złotych, zaś pompami ciepła 150 tysięcy, czyli przeszło trzy razy taniej. Od tego czasu, na skutek wysokich podwyżek cen paliwa gazowego, ten stosunek jest jeszcze bardziej korzystny na rzecz pomp ciepła” - mówi Piotr Dudek.



Oczyszczalnia Ścieków w Komorowicach

Oszczędności, które sięgają nawet dwóch milionów złotych w skali roku, daje z kolei produkcja energii elektrycznej z biogazu. Biogaz to produkt uboczny procesu oczyszczania ścieków. Powstaje na skutek fermentacji osadów pościekowych. Ponieważ zawiera 60 procent metanu - głównego składnika gazu ziemnego - jest doskonałym źródłem energii odnawialnej.

„Z jednego metra sześciennego biogazu uzyskujemy 2,2 kilowata energii elektrycznej. Biogaz jest spalany i napędza agregaty, dzięki którym blisko 50 procent potrzebnej do funkcjonowania oczyszczalni energii elektrycznej oraz 100 procent ciepła, pochodzi z własnej produkcji. Nie marnuje się nic, bo ciepło spalin służy z kolei do podgrzewania wody technologicznej, używanej w procesie fermentacji osadów, z których powstaje biogaz. Koło się zamyka...” - wyjaśnia Piotr Dudek. - „Kolejny bonus, to tak zwane „zielone certyfikaty”, które dostajemy za produkcję energii z odnawialnych źródeł. Zarabiamy sprzedając je przedsiębiorstwom produkującym energię, które mają obowiązek wykazać się udziałem OZE w swojej produkcji”.

Kurs na ekologię przynosi bielskiej spółce Aqua nie tylko satysfakcję z ochrony środowiska oraz wymierne korzyści ekonomiczne, ale i uznanie płynące z zewnątrz. Jego wyrazem są liczne nagrody, przyznane firmie w ostatnich latach, właśnie za działania proekologiczne. Prezes Aquy Piotr Dudek wymienia tu na pierwszym miejscu tytuł Lidera Ekologii, przyznany spółce przez Ministra Środowiska. Aqua otrzymała go w 2008 roku za „Inwestycje ekologiczne potwierdzone wysoką jakością usług”. Jest ich znacznie więcej. Przed rokiem Aqua uhonorowana została. Medalem Europejskim, przyznany przez Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny oraz Business Centre Club. Prestiżowe wyróżnienie Aqua otrzymała za Stację Utylizacji Emulsji Olejowych, dzięki której do środowiska naturalnego nie trafiają tysiące metrów sześciennych zużytych olejów i emulsji olejowych.

Łukasz Piątek

OTWARCIE ZADASZENIA DZIEDZIŃCA ZAMKU KSIĄŻĄT SUŁKOWSKICH



Na dziedzińcu jest 200 miejsc siedzących, a przestrzeń obliczona jest na 250 osób.

9 maja w Zamku książąt Sułkowskich, siedzibie głównej Muzeum Historycznego w Bielsku-Białej miało miejsce oficjalne otwarcie zadaszenia dziedzińca wewnętrznego. Nowa konstrukcja – szklany dach wsparty na czterech słupach – dała Muzeum dodatkową przestrzeń dla działalności. Pomieszczenie jest ogrzewane, oświetlane i klimatyzowane, dzięki czemu przez cały rok można organizować w nim wszelkiego rodzaju wydarzenia kulturalne.

Wraz z nowym dachem dobiegły końca również prace konserwatorskie, mające na celu renowację ścian wewnętrznego dziedzińca oraz północnej i południowej sieni wjazdowej do zamku. Nowe pomieszczenie jest już w pełni dostępne dla zwiedzających, po zakupieniu biletu wstępu do muzeum.

Podczas uroczystego otwarcia obecni byli przedstawiciele Organizatora naszego Muzeum czyli Samorządu Województwa Śląskiego, Władze miasta oraz projektanci i wykonawcy inwestycji. Wydarzenie uświetnił występ zespołu Besquidians.

Trochę ciekawostek z budowy:

- masa całej konstrukcji stalowej wbudowanej to ponad 90 ton
- w tym konstrukcja główna to około 57 ton (słupy i główne belki rusztu)
- konstrukcja drugorzędna to około 28 ton
- waga konstrukcji windy to ponad 6 ton

Występ zespołu Besquidians

- waga jednego słupa to 7,5 tony
- konstrukcja pokryta jest farbą p.poż. o grubości 1,5 mm
- na pomalowanie jednego słupa wykorzystano 100 kg farby
- ze względu na masę poszczególnych elementów, wysokość zamku i odległość dziedzińca od zewnętrznego parkingu (około 50 m), trzeba było wykorzystać żuraw hydrauliczny o nośności 300 ton
- pod fundamenty słupów oraz szybu windowego wywiercono mikropale na głębokość 8,4 m po 8 szt. pod fundamenty słupów i 5 pod podszybie windy (początek mikropali znajduje się -11m od poziomu posadzki)
- na wykonanie posadzki dziedzińca, korytarza, windy i łącznika na poddaszu wykorzystano około 370m² marmuru sprowadzonego z kamieniołomu na Krecie.



Od lewej: z-ca dyrektora muzeum Wojciech Gładys, projektanci Karolina Tunajek i Piotr Garbacki (Projekt Praga), dyrektor muzeum Iwona Purzycka

DOKŁADNIE WIESZ, CZEGO POTRZEBUJESZ? Z RENAULT **PRO+** WSZYSTKO JEST MOŻLIWE... PRAWIE WSZYSTKO



SPRAWDŹ, CO OFERUJEMY
TWOJEJ BRANŻY



RENAULT
PRO+



**NUMER JEDEN
W EUROPIE
OD 1998 ROKU.**

Renault zaleca **elf**

DRIVE THE CHANGE



Nr 1 w Europie pod względem liczby rejestracji nowych aut w kategorii samochodów dostawczych i mikrobusew do 3,5 t w 2013 r. wg organizacji ACEA.
Zużycie paliwa dla Renault Master w cyklu mieszanym w zależności od wersji wynosi od 7,5 do 9,5 l/100 km, emisja CO₂ od 195 do 249 g/km. Zużycie paliwa dla Renault Trafic w cyklu mieszanym w zależności od wersji wynosi od 6,9 do 7,9 l/100 km, emisja CO₂ od 180 do 207 g/km. Zużycie paliwa i emisja CO₂ określone zgodnie z obowiązującymi wytycznymi. Koncern Renault dba o środowisko, a samochody naszej marki składają się z części nadających się do odzysku i recyklingu. Szczegółowe informacje dotyczące spełniania wymogów ochrony środowiska znajdują się na stronie www.renault.pl.

WEKTOR – salon - serwis - centrum obsługi firm

Bielsko-Biała, ul. Warszawska 295

tel. dział handlowy: 33 829 56 14 -15

centrala: 33 829 56 00, wektor@wektor.pl

ŠKODA



Korczyk

Specjalna oferta dla firm



Korczyk - Autoryzowany Salon i Serwis ŠKODA Auto
Aleja gen. Władysława Andersa 586, Bielsko-Biała
☎ 33 816 17 18 www.korczyk.com.pl/dealers/korczyk/flota

OBSŁUGA MAŁYCH, ŚREDNICH I DUŻYCH FLOT • SPECJALNY SERWISOWY PROGRAM FLOTOWY • KONSULTACJE W ZAKRESIE OPTYMALIZOWANIA KOSZTÓW
PREZENTACJA MODELI W WYBRANYM PRZEZ KLIENTA MIEJSCU • NOWOCZESNY ZAKŁAD BLACHARSKO-LAKIERNICZY ORAZ FIRMOWA POMOC DROGOWA