

Sukces na ekranie LED
Inowrocławska firma podbija światowe rynki!

STRONY 4-6



Z regionu w Himalaje
Jak się zdobywa najwyższą górę świata?

STRONY 8-9



Jak wspieramy Ukrainę
Na sejmiku o solidarności i pomocy

STRONA 7

Życie Regionu

Kujawy-Pomorze . info

numer 42 |
21 marca 2025



fol. Materiały prasowe Gemetica Polska

Jesienią zeszłego roku pracownicy zakładów sodowych Gemetica brali udział w programie TVP Bydgoszcz, poświęconym planom budowy w Inowrocławiu Instalacji Termicznego Przetwarzania Odpadów, opowiadając się za realizacją tej inwestycji. Dziś, po kilku miesiącach, o związku między ITPO a przyszłością przemysłu sodowego dobitnie przypomina kryzys wokół zakładów w Janikowie.

strony 2,3, 7

 komentarz

NIE PROCENTY, TYLKO PATENTY



Mariusz Załuski,
redaktor
naczelny

Licytacja na procenty PKB, którełożyć należy na obronność, lekko mnie niepokoi. I nie, żeby być przeciwnikiem ogarniania się w tej sprawie Europy, bo ogarniać musimy się jak najbardziej. Problem w tym, że obronność to tak kosztowna sprawa, że wchłonie dokładnie każdy procent PKB, który politycy wylicytują. Zdecydowanie trudniejsza sztuka, to wydać te pieniądze z sensem.

Tak sobie o tym pomyślałem, kiedy dotarł do mnie wstępny pomysł powszechnego szkolenia wojskowego dla chętnych Polaków, za które przeszkaleni dostawcą mają 6 tysięcy miesięcznie. Tak się składa, że w przeciwieństwie do autorów podobnych pomysłów, ja akurat brałem udział w ćwiczeniach rezerwistów, jako dzielny podchorąży, a więc osobnik szkolony. Takie ćwiczenia polegały na tym, że zganiano kilkuset chłopca i trzymano nas w namiotach w majowym słońcu. Kadra udawała, że nas szkoli, a my, że się szkolimy, zdecydowana większość była zresztą całkiem uradowana nagłymi wakacjami, za które jeszcze Polska kochana płaciła żołd. Można oczywiście zakładać, że teraz będzie zupełnie inaczej, ale ja odczuwam obawę, że szybko wprowadzony program szkolenia obronnego Polaków będzie powtórką z rozrywki. I trafią tam głównie nie miłośnicy „żołnierki”, ale 6 tysięcy.

Nasz kujawsko-pomorski fyrtel, choć leży w środku Polski, tematem nowej polityki obronnej zainteresowany jest żywotnie. To my mamy solidny potencjał naszej zbrojeniówki, to my mamy polską stolicę NATO, to my mamy zasoby, które mogłyby służyć za budowę bazy szkoleniowej. Bo jeśli wydamy te pieniądze z sensem, mając patent na to, jak podnieść poziom obronności, to zyskamy wszyscy. Ale jak skończy się tak, jak z niektórymi „defiladowymi” zakupami w ostatnich latach, to żaden procent PKB nie wystarczy.

 komentarz

ZDERZENIE ZE SCENARIUSZEM



Ryszard Warta

– Nie będą gdybał, co by było, gdyby – tak prezes grupy Qemetica Kamil Majczak, podczas briefingu prasowego w Janikowie dyplomatycznie uciekł od mojego pytania o to, jaka byłaby sytuacja zakładów sodowych w Janikowie, gdyby działała już Instalacja Termicznego Przetwarzania Odpadów, jaką od kilku już lat jego grupa planuje zbudować w swych inowrocławskich zakładach sodowych.

Później jednak prezes przynajmniej częściowo odpowiedział podkreślając, że Qemetica ma trzy fabryki sodowe: Janikowo i Inowrocław działające na węglu, co jest opcją najmniej ekonomiczną. Trzeci to zakład w Niemczech korzystający z o wiele tańszej energii wytwarzanej przez ITPO. A dla takich zakładów, jak twierdzi prezes, ITPO jest źródłem optymalnym.

Z takiej perspektywy decyzja o hibernacji zakładu w Janikowie, jakkolwiek dramatyczna społecznie – wydaje się decyzją oczywistą. Fabryka sody w Stassfurt działa na ITPO, w Inowrocławiu ITPO ma powstać. Inwestor od dwóch lat czeka na decyzję środowiskową. Na tym tle Janikowo wypada najgorzej.

Qemetika podkreśla, że ITPO to być albo nie być dla sody w Inowrocławiu. W liście otwartym do prezydenta Arkadiusza Fajoka z jesieni zeszłego roku przeczytać można: „Dziś, miasto jest na rozdrożu – przyszłość może dalej opierać na harmonijnym współistnieniu przemysłu i uzdrowiska, albo zderzyć się ze scenariuszem ucieczki przemysłu ze wszystkimi konsekwencjami dla życia społeczno-gospodarczego. Jak wygląda krajobraz miasta i regionu po upadku największego pracodawcy nie jest sobie trudno wyobrazić. Problem polega na tym, że nikt nie wierzy, że inowrocławska soda może zostać zlikwidowana”

Po tym, co dzieje się w Janikowie, groźba likwidacji sody inowrocławskiej już nie będzie się wydawać tak bardzo nierealna.

 W spółkach Polskiej Grupy Zbrojeniowej regionu trwa kadrowa karuzela

Z kablem do Patriota



PGZ w regionie to m.in. bydgoskie WZL nr 2 serwisujący najbardziej skomplikowany – lotniczy sprzęt bojowy.

foto. Polska Grupa Zbrojeniowa

Dariusz Sokółski od 10 marca nie jest już prezesem należących do państwowej Polskiej Grupy Zbrojeniowej bydgoskich Wojskowych Zakładów Lotniczych nr 2. Media skrupulatnie wyliczają, że to już szósta zmiana na prezesowskim stanowisku w ciągu ostatnich kilkudziesięciu miesięcy. Generalnie, zarządy w spółkach grupy PGZ do najbardziej stabilnych nie należą.

Prezes Sokółski kierował tym razem bydgoskimi „wuzetelami” niespełna rok, od kwietnia 2024 roku. Tym razem, bo już wcześniej – przed dziesięciu laty był prezesem tej firmy. Jego bezpośrednim poprzednikiem był Tomasz Kozyra, który z kolei prezesował nieco ponad rok: od marca 2023 roku do kwietnia 2024. Od lipca 2021 roku, gdy po sześciu latach odwołany został Leszek Walczak, spółka miała kilku kolejnych prezesów lub pełniących obowiązki prezesa. Firmą kiero-

wali: Szymon Dankowski, Wojciech Kotlarek, Marcin Nocuń, Piotr Skrzyński – którego zastąpił wspomniany już Tomasz Kozyra. Do czasu wyboru nowego prezesa firmą kieruje p.o. prezesa, Jakub Gazda, wcześniej członek zarządu spółki.

Spółek grupy PGZ jest w regionie więcej. Bydgoskie Zakłady Elektromechaniczne „Belma” to producent min, zapalników, systemów minowania, głowic do dronów. Od roku 2017 spółką kierował Mariusz Bednarski. Obecnie pełniącym obowiązki prezesa jest Jarosław Zakrzewski, a skład zarządu uzupełnia Damian Skaltecki.

Także bydgoska spółka Nitro-Chem, producent materiałów wybuchowych o absolutnie strategicznym znaczeniu, kierowana jest przez menadżera pracującego na stanowisku p.o. prezesa. Jest nim Arkadiusz Miszuk, wcześniej członek zarządu. W grudniu zeszłego roku z funkcji prezesa odwołany został Piotr Kasprzak, który pracował na tym stanowisku zaledwie kilka miesięcy – od września 2024.

Na tym tle całkiem stabilna wydaje się sytuacja w grudniadz-

kich Wojskowych Zakładach Uzbrojenia – jeszcze jednej ważnej dla obronności firmie działającej w naszym regionie. WZU Grudziądz specjalizują się w produkcji, modernizacjach i remontach m.in. rakietowych systemów przeciwlotniczych. Od kwietnia zeszłego roku prezesem WZU jest Maciej Besciak. Członkiem zarządu odpowiadającym za pionier techniczny i produkcyjny jest Rafał Pilarski, związany z grudziądzkimi zakładami od ponad 25 lat.

Tu warto dodać, że WZU w Grudziądzu, które w tym roku obchodzą jubileusz swego 65-lecia, otworzyły urodzinowy rok znaczącym sukcesem: podpisaniem umowy z firmą Raytheon Polska (spółką córką amerykańskiego koncernu zbrojeniowego Raytheon znanego m.in. z produkcji systemów Patriot) na utworzenie w Grudziądzu Centrum Eksperymentalnego Wiązek Kablowych, w którym od przyszłego roku produkowanych będzie ponad 80 typów specjalistycznych kabli do Patriotów – w ramach polonizowania tego systemu broni.

Ryszard Warta

350

etatów. Taki jest górny pułap redukcji zatrudnienia w zakładach koncernu Qemetica w Janikowie, jeśli w lipcu zostanie w nich wstrzymana produkcja sody.

► **Jakie** są perspektywy przed zakładami sodowymi w Inowrocławiu?

Między zamrożeniem a spalaniem

– Sytuacja zakładów jest ciężka, co miesiąc kilkanaście milionów złotych kosztuje nas to, żeby zakład w Janikowie funkcjonował. Próbuje wywalczyć pewne regulacje, które mogą mu pomóc – mówi Kamil Majczak. I choć prezes grupy Qemetica, której częścią jest spółka Qemetica Soda Polska zarządzająca zakładami w Janikowie i Inowrocławiu, zapowiada walkę do końca, to wiele wskazuje, że ten koniec będzie polegał na wstrzymaniu produkcji sody w janikowskim zakładzie. A to stawia poważne pytania także o przyszłość inowrocławskiej części tego biznesu.

Problem Janikowa jest lokalny, bo dramatycznie uderza w 8,5 tysięczne miasto, w którym zatrudniające 700 osób zakłady są głównym pracodawcą i pozwalają funkcjonować konstelacji mniejszych, lokalnych firm. Ma wymiar regionalny, bo to jeden z największych zakładów sektora chemicznego w województwie. I jest wreszcie przypadkiem globalnym – jednym z masy przykładów głębokiego kryzysu, w jakim od kilku już lat tkwi branża chemiczna w całej Europie.

KUPOWANIE CZASU

– Ceny energii, regulacje, ceny uprawnień CO₂, wszystko to powoduje, że nie jesteśmy w stanie konkurować z producentami spoza Unii, szczególnie z Turcji, którzy mają tani dostęp do rosyjskich surowców energetycznych – tłumaczy prezes Majczak.

Doraźnie, produkcję sody w Janikowie dałoby się jeszcze uratować decyzjami, które zapadają na poziomie unijnym. To jednak leczenie objawów, a nie skuteczne zwalczanie choroby.

– Cła i sankcje są tymi krótkoterminowymi rozwiązaniami, które mogą nam pomóc kupić czas przed rozwiązaniem tych problemów, przed którymi stoi Polska i cała Unia. Są one związane z cenami energii, konkurencyjnością przemysłu i wpływem opłat ETS, które obciążają cały ten przemysł – dodaje prezes grupy Qemetica.

Według spółki, przyczyną zapaści to wysokie koszty energii wynikające z cen uprawnień do emisji CO₂ w UE, które, jak podkreśla spółka – zabijają konkurencyjność przemysłu. Druga rzecz to brak ochrony przed nieuczciwą konkurencją spoza Unii oraz regulacje środowiskowe ograniczające działalność europejskich firm – jak podkreśla Qemetica. To cytaty z materiału prasowego koncernu dotyczącego zakładów w Janikowie, ale ta właśnie czarna triada dusi branżę chemiczną w całej Europie.

W ostatnią środę (12 marca), gdy na briefingu prasowym urzędowym na piętrze janikowskiej restauracji „Sool” zarząd Qemetiki ogłaszał plany redukcji zatrudnienia do 350 etatów – dokładnie tego samego dnia, w położonej 1600 kilometrów na zachód francuskiej miejscowości Le Pont de-Clax, przeciwko planowanemu zwolnieniom protestowali pracownicy miejscowych zakładów chemicznych należących do koncernu Vencorex, który z powodu swej fatalnej sytuacji, już od jesieni pozostaje pod zarządkiem sądowym. Bardzo to przypominało nieco wcześniejszą demonstrację w Janikowie, nawet hasła były podobne. Różnica tylko taka, że pracownicy francuskiego Vencorexu demonstrowali w czerwonych kamizelkach, a pracownicy z Janikowa – w żółtych.

PYTANIE O INOWROCŁAW

Zamrożenie produkcji sody w Janikowie nie oznacza wycofania się Qemetiki z tego kujawskiego miasta. Dawny Ciech deklaruje utrzymanie do roku 2028 działania elektrociepłowni, która dostarcza ciepło także miastu, nadal też przyjmować będzie miejskie ścieki.

Obok zakładu sodowego, Qemetica ma także w Janikowie zakład produkcji soli i ten nadal będzie pracował. A to z kolei dobra wiadomość dla należącej do Orleń inowrocławskiej spółki Solino, która dostarcza do Janikowa solankę ze swej kopalni w Przyjmie pod Mogilnem. Solino, największy producent solanki w Polsce, dostarcza ją także do zakładów sodowych w inowrocławskich Mątwach, tyle tylko, że z drugiej swej kopalni – w Górze, koło Inowrocławia. I tu dochodzimy do pytania o przyszłość inowrocławskiej części sodowego biznesu Qemetiki.

NIEMCY – POLSKA

Qemetica ma trzy zakłady sodowe: w Janikowie, Inowrocławiu oraz w niemieckim Stassfurcie, koło Magdeburga.

– W tym momencie zapotrzebowanie na sodę jest na takim poziomie, że wystarczyłyby nam dwa zakłady. We wszystkich zakładach musimy walczyć o efektywność – tłumaczy prezes Kamil Majczak.

Zarówno zakłady w Janikowie, jak i te w Inowrocławiu opierają się na węglu. Sporo go potrzeba, bo technologia produkcji sody jest bardzo energochłonna. Dość powiedzieć, drugi obok solanki podstawowy surowiec, czyli kamień wapienny musi być wypalony w specjalnych piecach, pracujących w temperaturach przekraczających nawet 1000 st. C. A dużo węgla to m.in. duże opłaty za emisję CO₂. I tak kółko wysokich kosztów się zamyka.

Na tym poziomie obie polskie fabryki sody są w gorszej sytuacji niż zakład w Niemczech. Tam energii do produkcji sody dostarcza Instalacja Termicznego Przetwarzania Odpadów (ITPO). Działa tam także nowoczesna elektrociepłownia gazowa.

Szef Qemetiki stawia sprawę jasno: – Taka samą sodę produkuje się w Hiszpanii, we Francji, w Niemczech, czy w Turcji. Żeby konkurować musimy mieć niższe koszty. Najtańszym źródłem energii potrzebnej do produkcji jest ITPO. Nie ma tańszego źródła dla



Qemetica to jeden z głównych pracodawców w subregionie inowrocławskim.

fol. Ryszard Warta

tych zakładów, jak nasz. Kolejna jest biomasa, potem jest gaz i na końcu węgiel. Musimy odchodzić od drogiego węgla, jednocześnie optymalizując procesy produkcyjne, wprowadzając automatyzację, ulepszając efektywność utrzymania ruchu.

CO Z TYM ITPO?

Tu dochodzimy do Inowrocławia po raz drugi, ale tym razem do tematu inowrocławskiego ITPO – bo plany budowy takiej instalacji w Mątwach, na terenie zakładów sodowych, Ciech, czyli dzisiejsza Qemetica ma już od ładnych kilku lat.

Przypomnijmy, że jeszcze do niedawna w całej Polsce działało osiem ITPO, zwanych też – zwłaszcza przez przeciwników tego rodzaju inwestycji – spalarniami. Od niedawno działają dwie kolejne – w Olsztynie oraz w Gdańsku. Jedyną ITPO w naszym regionie jest bydgoska Pro-Natura, ale plany dotyczące tego typu inwestycji pojawiły się także w Toruniu, Grudziądzu i Włocławku. Instalacja w Inowrocławiu, przerabiająca nawet do 320 tys. ton odpadów rocznie – dla porównania wydajność bydgoskiej instalacji to ok. 180 tys. ton – byłaby największą w regionie.

Projekt budowy ITPO w Inowrocławiu budzi też największy w regionie spór. Inwestycji przeciwstawia się Stowarzyszenie NIE dla spalarni w Inowrocławiu. I to przeciwstawia się bardzo ener-

gicznie. Niedalej jak miesiąc temu, 13 lutego tego roku, Stowarzyszenie poinformowało o złożeniu w bydgoskiej Prokuraturze Okręgowej doniesienia o możliwości popełnienia przestępstwa przez członków Miejskiej Komisji Urbanistyczno-Architektonicznej. Rzeczą w tym, że komisja – jeszcze w styczniu – uznała planowaną przez Qemetikę inwestycję za zgodną z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego.

Od ponad dwóch lat inwestor ITPO czeka na decyzję środowiskową.

– Tę inwestycję traktujemy jako niezbędną do tego, żeby zakład w Inowrocławiu funkcjonował. Niezależnie już od tego, co dzieje się w Janikowie, rynek jaki jest, taki jest. Chcemy być na nim z inowrocławskim zakładem, który powinien być jednym z najtańszych w Europie, a nie jednym z najdroższych. To wymaga inwestycji, nie tylko w ITPO, ale np. w korzystanie z biomasy. Przed nami jeszcze dużo inwestycji, które sprawią, że ten zakład będzie nowocześniejszy i będzie mógł funkcjonować przez kolejne, dziesięć, dwadzieścia, czy trzydzieści lat. I to jest naszym celem – mówi prezes Majczak.

O przyszłości zakładów sodowych w Inowrocławiu, jednej z największych firm tego miasta decydować może inwestycja, która w tym mieście budzi wielkie emocje. Paradoxs? Niejeden w tej historii.

Ryszard Warta ▲

Sukces na ekranie, czyli jak firma z Inowrocławia zdobywa świat

➤ **Zaczął się kilkanaście lat temu od pomysłu, jak rozwiązać problem związany z niekorzystną urzędniczą decyzją. Dziś Screen-LED z Inowrocławia sprzedaje swój flagowy produkt, mobilne ekrany LED, w 40 krajach świata i właśnie przygotowuje się do ekspansji na Amerykę Południową. Z Rademirem Doberstajnem, prezesem inowrocławskiej spółki Screen-LED – o tym, jak w Inowrocławiu buduje się firmę o światowym zasięgu – rozmawiają Ryszard Warta i Mariusz Załuski.**

W serwisach internetowych dla pracowników można przeczytać, że płaci pan najlepiej w Inowrocławiu. To prawda?

Staramy się minimalizować rotację naszej załogi, dlatego oferujemy konkurencyjne wynagrodzenia i stabilne warunki pracy. Nasi pracownicy – również spawacze czy ślusarze – są wysoko wyspecjalizowani w swoich dziedzinach, więc gdy inwestujemy w ich rozwój i wiedzę, zależy nam na długoterminowej współpracy.

I zostają?

Są oczywiście różne przypadki, ludzie się przeprowadzają, zmieniają pracę, to normalne. Ale rzeczywiście dbamy o to, aby nasza oferta była atrakcyjna nie tylko finansowo.

W 18 lat zbudował Pan, właściwie z niczego, firmę, która sprzedaje swoje produkty –

dodajmy, że nie proste, a związane z innowacją inżynierską – w 40 krajach świata. Co było najważniejsze? Pomysł, ludzie, szczęście?

Myszę, że nie ma się co oszukiwać – miałem również szczęście. Zawsze chciałem znaleźć specyficzną branżę – nie to, czego jest dużo, tylko to, czego jest bardzo mało. Dziś w Screen-LED stawiamy na inżynierską precyzję i praktyczne rozwiązania, które realnie usprawniają pracę naszych klientów.

Myszę, że nie ma się co oszukiwać – miałem również szczęście. Zawsze chciałem znaleźć specyficzną branżę – nie to, czego jest dużo, tylko to, czego jest bardzo mało.

A jak to się zaczęło?

Zaczynałem od samochodów, miałem komis, jeździłem do Niemiec. I wtedy przyszedł kryzys, droższe samochody przestały się sprzedawać. Gdzieś w Polsce podejrzalem wtedy stawiane na skrzyżowaniach ekrany LED. Myślałem wówczas o rynku reklamowym. Postawiłem jeden, drugi, trzeci ekran, i przyszła kolejna faza kryzysu, w której firmy zaczęły ciąć koszty...

... I zaczynały od reklamy.

Dokładnie tak. Choć w tamtym momencie nie postrzegałem tego w ten sposób, okazało się, że było to szczęśliwe zrzędzenie losu. Urzędnicy w Inowrocławiu nie wydali mi zgody na postawienie ekranu LED w doskonałej lokalizacji, mimo że miałem pozwolenie właściciela działki. Wówczas znajomy zasugerował, abym zamiast tego zastosował rozwiązanie mobilne. Kupiłem pojazd Iveco, wykorzystaliśmy maszt od wózka widłowego, zamontowaliśmy ekran



Chciałbym wiele branż rozwinąć do takiego poziomu, jaki udało nam się osiągnąć z mobilnymi ekranami ledowymi.

fot. Screen-LED Doberstajny

i postawiliśmy konstrukcję na kołach. Czekaliśmy tydzień, dwa, spodziewając się jakiejś reakcji – ale nic się nie wydarzyło. To skłoniło mnie do refleksji: jeśli ja napotkałem taki problem, być może inni również się z nim borykają?

Wystawiłem ten sprzęt na Allegro, a wkrótce firmy zaczęły przysyłać mi swoje pojazdy do modyfikacji. W 2011 roku pojechałem na targi w Amsterdamie, tym razem z profesjonalnie zaprojektowaną przyczepą. Była to dla

mnie ogromna inwestycja – duże stoisko generowało wysokie koszty – ale nie zdawałem sobie jeszcze sprawy, że ten krok zmieni kierunek całej firmy. Początkowo koncentrowałem się na rynku reklamowym, jednak szybko okazało

się, że to branża eventowa wykazuje największe zainteresowanie moją konstrukcją. Firmy organizujące koncerty i wydarzenia dostrzegły w naszych rozwiązaniach potencjał, który znacząco ułatwia ich pracę. Wtedy uświadomiliśmy sobie, że możemy realnie zmieniać sposób, w jaki sektor eventowy wykorzystuje technologię wizualną. Nasze mobilne ekrany LED pozwalają organizatorom działać szybciej, efektywniej i z większą elastycznością, co doskonale wpisuje się w naszą misję: „We make work simple by smart engineering.”

I jak ta struktura klientów wygląda dzisiaj?

Dzisiaj branża reklamowa to 1 procent naszych zamówień, a 99 procent – eventowa. To specyficzny, hermetyczny rynek, maszyny są specjalistyczne, więc szybko zaczęliśmy być znani. Dziś, niezależnie od tego, czy prezentujemy się na targach w USA, Europie czy w innych częściach świata, marka Screen-LED jest szeroko rozpoznawalna. Obecnie – jeśli mówimy o mobilnych telebimach z ekranami ledowymi, dopuszczonych przez wszystkie normy, certyfikowanych, w pełni bezpiecznych – to robimy tego najwięcej na świecie. Tak właściwie cała światowa produkcja na tym poziomie – z wszystkimi certyfikatami – to my i jedna firma z Belgii.

Mówił pan o targach. Jakie są główne kanały promocji w takiej wyspecjalizowanej branży? To właśnie targi? Portale branżowe?

Targi, ale oczywiście te targi są różne, mniej lub bardziej specjalistyczne. Naszych przyczep mamy już trochę na świecie, one się pojawiają przy scenach, organizatorzy ze sobą rozmawiają – to też świetna forma promocji.

Przyczepy pracują już w 40 krajach, prawie na wszystkich kontynentach – od Kenii do Japonii. Te realizacje bardzo się różnią od siebie, zależnie od regionu, czy cała branża jest po prostu zglobalizowana?

Rozróżniam dwa typy klientów: polskich i zagranicznych. Ci spoza Polski – niezależnie od tego, czy to Kenia, USA czy Europa – mają po-



Montaż ekranów odbywa się w nowoczesnych halach produkcyjnych w północnej – przemysłowej części Inowrocławia.

fol. Screen-LED Doberstajn

Kiedyś było nie do pomyślenia, żeby ktoś złożył zamówienie bez wizyty u nas, w Polsce. Każdy musiał przylecieć, zobaczyć halę, produkcję. Teraz składają zamówienie przez internet i wiedzą, że zrobimy to dobrze i na czas.

dobne podejście do zakupu naszych produktów. Nie sprzedawaliśmy tylko w Ameryce Południowej, ale już dostaliśmy zgodę na rejestrację, więc kwestia paru miesięcy, kiedy będziemy także tam wysyłać pierwsze produkty.

A dlaczego ten polski klient jest taki specyficzny?

Polski klient podchodzi do zakupu inaczej niż zagraniczny – zazwyczaj zaczyna od pytania o cenę i negocjacji, często jeszcze przed zapoznaniem się z jakością i specyfikacją produktu. Klient zagraniczny zwykle zna branżę, produkt, rozmawia o nim, a na końcu przechodzi do ceny. Ale od razu zaznaczę, że polski klient dla nas

to są głównie przetargi, np. dla kancelarii prezydenta, ośrodków sportowych, urzędów miast. To jest drogi produkt jak na rynek polski, dla prywatnego przedsiębiorcy.

Jak jesteście postrzegani przez tych kontrahentów zagranicznych? Patrzą na firmę z Polski już jak na firmę z normalnej części Zachodu, czy wciąż jak na kraj tej nowej Europy, gdzie się konkuruje raczej nie technologią, tylko na przykład niższą ceną robocizny?

Na początku Polska budziła pewne wątpliwości – klienci zastanawiali się, czy rzeczywiście jesteśmy w stanie dostarczyć produkt na czas i na najwyższym poziomie. Dziś mamy już tak dużą sieć przyczep – w Niemczech nasze produkty pracują w każdym landzie – że wiedzą o nas dużo i nas polecają. Kiedyś było nie do pomyślenia, żeby ktoś złożył zamówienie bez wizyty u nas, w Polsce. Każdy musiał przylecieć, zobaczyć halę, produkcję. Teraz składają zamówienie przez internet i wiedzą, że zrobimy to dobrze i na czas.

Mówił pan o tych wizytach... Spotkaliście się z opiniami, że w Inowrocławiu ciężko pro-

wadzi się biznes - chociażby w powodu słabego skomunikowania, czy tego, że rynek pracy jest „wysysany” przede wszystkim przez Bydgoszcz. Jak to jest z tym Inowrocławiem? Nie zamierza się pan stąd wyprowadzić?

Nie zamierzam. Jeżeli chodzi o klientów, to do Poznania czy Warszawy można dolecieć, a mamy kierowcę, który wozi klientów z lotniska. Zresztą przecież leżymy w centrum kraju, stąd tak naprawdę jest wszędzie blisko. Nie narzekam, pod tym względem wszystko jest w porządku.

A pracownicy? Oczywiście jest problem, ale ten problem jest wszędzie. Czy rozmawiam z kimś w Bydgoszczy, czy w Inowrocławiu, wszędzie jest problem z pracownikami. Widzę, że są takie fale, na przykład w tamtym roku brakowało mi trzech spawaczy. Było to wyzwaniem, bo robiliśmy drugą zmianę, musiałem mieć uzupełnienie, żeby ta druga zmiana mogła powstać i rzeczywiście był z tym kłopot. Teraz, od kilku już miesięcy akurat ze spawaczami problemu nie ma, ale za to nie jest łatwo o elektryków.

Pański biznes nie jest związany do tego jednego konkretnego miejsca, to nie jest

tak, że tylko tutaj może go pan prowadzić, bo na przykład tu właśnie są niezbędne do produkcji surowce. Taką firmę mógłby pan prowadzić gdziekolwiek - w Niemczech, Włoszech, w Stanach. Nie kusi pana czasem, żeby przenieść się gdzieś, gdzie na przykład otoczenie biznesu jest na wysokim poziomie, a stawki podatkowe na niższym?

Może i by mnie kusiło, tylko że bardzo wiele już włożyliśmy tu pracy, stąd są też nasi fachowcy. Gdybym się miał przenieść, szukać całej nowej załogi, byłaby to dla mnie przerażająca perspektywa. Wiadomo, w każdej firmie są jakieś problemy, rzeczy które trzeba naprawić, albo którym trzeba się przyjrzeć. Gdybym miał jeszcze teraz zabierać się za relokację... Nie wchodzi to w grę.

Oczywiście, gdybym miał firmę w Niemczech, to pewnie byłaby ona inaczej postrzegana, pewnie miałbym jeszcze więcej zamówień, bo „niemiecka precyzja”, „niemieckie wykonanie” to coś, co wciąż na świecie dobrze się kojarzy. Nad tym jednak mogłem się zastanawiać na samym początku. Wystartowaliśmy jednak tutaj, firma się rozwinęła tutaj i myślę, że dziś już jest za późno na takie zmiany.

Na ile niepokoi pana to zamieszanie w światowej polityce? Tu wielka geopolityka całkiem realnie przekłada się na biznes zarządzany z Inowrocławia. Panele ledowe sprowadza pan z Chin, wiele zamówień wykonujecie dla odbiorców w USA...

Tak, mamy oddział w Stanach i magazyn w Tampie. Nasze ekrany LED bazują na komponentach jednej z najlepszych marek na świecie – Unilumin.

A sytuację mamy taką, że w każdej chwili zacząć się może wojna celna między Europą a Stanami.

Już teraz mamy zapytania od naszych amerykańskich klientów, w tym tygodniu mieliśmy trzy albo cztery, czy zamierzamy podnieść ceny o 25 procent. To znaczy, że oni przygotowują się do tego, że jeżeli rzeczywiście prezydent Trump wprowadzi cła, to ceny towarów wzrosną, bo przecież nikt nie będzie w stanie odjąć sobie 25 procent z marży. Na szczęście wszystko to wciąż jeszcze jest w zawieszeniu. Straszy się tymi cłami, ale tak naprawdę nie wiadomo, co będzie.

Od samego początku bardzo mocno postawiliście państwo na udział w targach. Ostatnio była Barcelona, uczestniczyliście tam także w panelu dyskusyjnym. Wspomniał pan o Amsterdamie, prezentowaliście się również w Dubaju.

Targi w Barcelonie to ta sama impreza, która wcześniej organizowana była w Amsterdamie, tylko że tam już brakowało miejsca. Te targi tak się rozrosły, pojawiło się tylu wystawców, że tamtejsze hale wystawowe okazały się po prostu za małe. I dlatego przenieśli się do Barcelony.

Udział w tego typu targach to droga inwestycja?

Samo stoisko, wraz z przyłączeniami, zasilaniem i niezbędną infrastrukturą, to koszt rzędu kilkudziesięciu tysięcy euro. Do tego dochodzi logistyka – nasz zespół musi dotrzeć na miejsce, a organizacja wyjazdu wiąże się z dodatkowymi wydatkami. W Barcelonie mieliśmy na przykład nasz BoxLED – reklamowy samochód z tele-

bimami, który krążył po mieście, pojawiał się tam, gdzie było dużo ludzi, zapraszając na targi do naszego stoiska. Ten samochód też musieliśmy zawieźć do Hiszpanii, a to także są koszty. W sumie udział w tego typu wydarzeniu to inwestycja rzędu około 130 tysięcy euro.

I opłaca się?

Tak, mimo wszystko to się opłaca. Zawsze po targach zbieraliśmy 100-120 kontaktów od ludzi poważnie zainteresowanych naszą ofertą, pytających o szczegóły i ceny. Tym razem, po Barcelonie, tego rodzaju kontaktów zebraliśmy już około 350. Taka to jest skala.

Czy można mówić o polskiej branży dużych ekranów ledowych, czy to wciąż kilka rozproszonych firm? Kilka ich rzeczywiście w Polsce działa: TDC Polska, Ledbim, Flexvision...

Żadna z tych firm nie produkuje mobilnych ekranów ledowych. My jesteśmy praktycznie jedyni. Jest jeszcze jedna firma, w Pile, zresztą mojego kolegi, ale on głównie wynajmuje tego typu ekrany, także teledystrybucyjne, zewnętrzne, montuje sceny, ma dużo sprzętu eventowego. Niby podobna branża, ale jednak coś innego.

Kiedyś bardzo chciałem mieć w firmie wszystko dokładnie poukładane i wydawało mi się, że można to zrobić w rok. Ale tak się nie da

Każda technologia ma moment rozwoju, ale też i schyłku. Kiedyś i technologie ledowe techniczne będą się starzeć, pojawią się nowe, jeszcze doskonalsze rozwiązania.

Już kilka lat temu zastanawiałem się, czy nie będzie tak, że rynek się nasyci i sprzedaż spadnie. Ale tak się nie dzieje. Non stop powstają nowe firmy, non stop zwiększają się floty pojazdów z mobilnymi ekranami. Ubiegły rok był dla nas bardzo dobry, bo było piłkarskie Euro i na dodatek igrzyska, wiadomo, że strefy kibica potrzebują tego typu ekranów. Na te wyroby



Mobilne ekrany cieszą się największym wzięciem w branży eventowej. Spotkać je można w różnych miejscach – włącznie z torami Formuły 1.

fot. Screen-LED Doberstajn

ciągle jest zapotrzebowanie, wciąż otwierają się nowe rynki. Jak już wspominałem, myślimy teraz o Ameryce Południowej. Chcemy tam wejść z nieco tańszym produktem, SimplLED.

A co do technologii... Rzeczywiście, technologie stale ewoluują, ale to właśnie LED-y pozostają dominującym kierunkiem rozwoju. W Barcelonie widać to było bardzo wyraźnie. Te diody są już tak małe, a maszyny, które je wlotowują są już tak precyzyjne, że efekty wizualne są imponujące – rozdzielczość 4K, doskonała jasność i pełna czytelność nawet w pełnym słońcu. Myślę więc, że będziemy rozwijać się w tym kierunku.

Kilkanaście lat rozwoju firmy to już trochę czasu, ale znowu nie aż tak wiele. Startowaliście od trzech osób, teraz to duże przedsiębiorstwo, działające na wielu zagranicznych rynkach, to także skok w samym zarządzaniu firmą, w kompetencjach menedżerskich. Zdarzały się po drodze błędy?

Pewnie że tak. Popiełem masę błędów, ale też każdy błąd czegoś uczy. Pamiętam, jak kiedyś klient napisał do mnie, że chce kupić 50 przyczep. My wtedy dopiero zaczęliśmy, byliśmy w stanie zrobić 5 sztuk rocznie, takie mieliśmy moce produkcyjne. Wynegocjowałem dobrą cenę na te 50 sztuk, zgodziliśmy się, bo wydawało się, że to będzie świetny kontrakt. Ostatecz-

nie klient wziął jedną przyczepę i już nic więcej nie zamówił.

Kiedyś bardzo chciałem mieć w firmie wszystko dokładnie poukładane i wydawało mi się, że można to zrobić w rok. Ale tak się nie da, zawsze są rzeczy które trzeba od razu załatwić, jest linia produkcyjna, która musi być dobrze ułożona, musi być zamówiony towar potrzebny do naszej produkcji, zamówienia, które muszą być na czas. To ileś rzeczy, które trzeba zgrać, ciągły proces, który trzeba opanować, dopiero wtedy to wszystko zaczyna właściwie działać, a sam produkt ma odpowiednią jakość. Tego nie da się tak ustawić w ciągu miesiąca czy dwóch. Trzeba nad cały czas pracować: progres, progres, progres. Mam dyrektora, który bardzo dużo wnosi do firmy, cały czas staramy się udoskonalać naszą pracę. Inaczej się nie da.

Jak daliście sobie radę w pandemii? To okres, który w branżę eventową uderzył szczególnie mocno.

My też wtedy stanęliśmy w miejscu, cała branża stanęła, nie trwało to jednak aż tak bardzo długo. Pamiętam, że jak po okresie pracy zdalnej, i takiej kombinowanej, zebraliśmy się w końcu w firmie, to mieliśmy tyle zamówień, że choćbyśmy pracowali 24 godziny na dobę, nie bylibyśmy w stanie wszystkich zrealizować. Tak ta branża po covidzie się ruszyła,

każdy chciał nadrobić straty, także ludzie chcieli odreagować ten czas zamknięcia. Tak, jak bardzo nie lubię odmawiać zamówień, to wtedy musieliśmy to robić.

Grupa brandów - Screen-LED Group to nie tylko mobilne ekrany, ale także coraz popularniejsze food trucki czy systemy podziemnych garaży opartych na podnośnikach. Jak ta firma będzie wyglądała, jaki będzie jej profil, za te kolejne 18 lat?

Branża ledowa, to jest nasz największy udział sprzedażowy, około 80 procent i tym się głównie zajmujemy. Przyczepy gastronomiczne też się dobrze sprzedają, ale to jest inna branża, inny klient, inne podejście. Mocno w tej chwili rozwijamy ofertę garaży hydraulicznych, sporo klientów znaleźliśmy w zeszłym roku, staramy się z tym mocno ruszyć. Myślimy o branży solarnej, stworzyliśmy już taki mobilny kontener z automatycznie rozkładającymi się na pilota panelami, nastawiającymi się w dwóch osiach do słońca. To dość drogi produkt, pracujemy nad lepszymi przyczepkami z systemem paneli, zobaczymy, co z tego wyjdzie. Chciałbym wiele branż rozwinąć do takiego poziomu, jaki udało nam się osiągnąć z mobilnymi ekranami ledowymi. Czy wystarczy na to sił? Tego nie wiadomo.

Dziękujemy za rozmowę. ▲

▼ Radni sejmiku o solidarności z walczącą Ukrainą, bezpieczeństwie i kryzysie w Janikowie

Trzy lata wsparcia i solidarności

Już od trzech lat Ukraińcy walczą z agresorami z putinowskiej Rosji. Ostatnia sesja sejmiku województwa VII kadencji była okazją i do oddania hołdu walczącym sąsiadom Polski, i podsumowania działań samorządu województwa, wspierającego Ukrainę.

Rozpoczęło się podniosłe – od występu bydgoskiego chóru Szmaragdy (działającego przy świetlicy ukraińskiej) z mini recitalem pieśni ukraińskich. Warto dodać, że chór powstał już 7 lat temu, a złożony jest zarówno z Ukraińców, jak i Polaków. Pieśni odnoszące się do wojennej tragedii – bohaterem jednej z nich był żołnierz poległy pod Słowiańskiem – były niezwykle wzruszające.

O trzech latach pomocy kujawsko-pomorskiego dla walczącej Ukrainy mówili Stefan Pastuszewski – były poseł, znany bydgoski pisarz i społecznik, marszałek Piotr Całbecki, a także i szefowa „Szmaragdów”, Liliia Zahnitko.

– W kujawsko-pomorskim mieszkają dziś, uczy się i pracuje 20 tysięcy Ukraińców. Większość to emigranci spoza Dniepru, z terenów okupowanych, w tej chwili nie mają więc nawet dokąd wracać – mówił Stefan Pastuszewski. Następnie nakreślił m.in. efekty szczególnego wsparcia, jakim jest promowanie działalności kulturalnej. Dodał też, że 50 proc. Ukraińców, mieszkających na terenie kujawsko-pomorskiego, chce tu zostać i budować z nami europejską rzeczywistość.

Konkretne pomocy – koordynowanej od początku przez pełnomocnika zarządu województwa Grzegorza Boraka – przedstawił z kolei Adam Stańczyk, dyrektor Departamentu Planowania Rozwoju i Współpracy Regionalnej. Tu było bardzo dużo liczb, wskaźników i przykładów. To trzy lata intensywnych działań. Od bardzo szybkiej i wielotorowej akcji po-

mocowej w pierwszych nawet nie tygodniach, ale dniach po agresji Rosjan, po rozbudowane projekty i analizy, związane m.in. z „wchłanianiem” Ukraińców przez nasz rynek pracy. O trzech latach pomocy dla Ukrainy – napiszemy niebawem w osobnym materiale.

STRAŻACY I POLICJANCI

W zwyczajnej już części porządku obrad znalazł się punkt dotyczący podsumowaniu działań Państwowej Straży Pożarnej za zeszły rok.

– Rok 2024 w był w naszym województwie dość spokojny. Liczba zdarzeń, do jakich doszło, jest porównywalna do roku poprzedniego. Ciekawostką jest fakt, że z ok. 29 tys. zdarzeń, pożary stanowiły mniejszość, bo było ich około 6 tys. Większość to inne działania: związane między innymi ze zjawiskami pogodowymi, pomocy policji czy pogotowiu – mówi tuż przed rozpoczęciem obrad sejmiku szef Komendy Wojewódzkiej PSP w Toruniu, st. brygadier Rafał Świechowicz. – Brałiśmy także udział w usuwaniu i zapobieganiu skutkom powodzi na południu Polski, działaliśmy na terenie województw opolskiego, dolnośląskiego i śląskiego, było to około 130 naszych strażaków.

Portal kujawy-pomorze.info zapytał komendanta o inwestycje: trwającą już rozbudowę Komendy Wojewódzkiej w Toruniu oraz plany dotyczące Bydgoszczy.

– Jeśli chodzi o Komendę Wojewódzką, inwestycja idzie dobrze. Mamy dobrze opracowany harmonogram, poruszamy się w nim bardzo sprawnie, także wykonawca staje na wysokości zadania i mamy nadzieję, że w połowie przyszłego roku siedziba Komendy Wojewódzkiej będzie wybudowana i przeprowadzimy się do nowego obiektu – mówił komendant Świechowicz. – Na terenie parki przemysłowego w Bydgoszczy planujemy wybudować jednostkę ratowniczo-gaśniczą z zapleczem magazynowym dla ochrony ludności i obrony cywilnej. Na razie jest to w planach, ale chcielibyśmy do roku 2029 skończyć tę inwestycję.



Krótki, ale bardzo wzruszający występ chóru Szmaragdy był dobrym wstępem do podsumowania działań samorządu województwa po rosyjskiej napaści na Ukrainę.

fot. Ryszard Warta

Już podczas wystąpienia przed radnymi, szef wojewódzkiej PSP przedstawił sporo statystyki. – W regionie funkcjonują: Komenda Wojewódzka Państwowej Straży Pożarnej w Toruniu, 15 komend powiatowych, 4 miejskie oraz 30 Jednostek Ratowniczo-Gaśniczych. W 2024 r. w Kujawsko-Pomorskiem odnotowano 28 584 interwencje. W odniesieniu do 2023 r. ich liczba jest o 1 proc. mniejsza – mówił st. bryg. Rafał Świechowicz.

Oprócz strażaków, podsumowanie zeszłego roku przedstawiła także policja. Jak wyliczał Komendant Wojewódzki Policji w Bydgoszczy insp. Jakub Górczyński, w naszym regionie funkcjonują 4 komendy miejskie Policji, 15 powiatowych, 27 komisariatów i 37 posterunków. Na etatach pracuje 5306 policjantek i policjantów. Każdego dnia kierowano do służby patrolowej 609 policjantów oraz 223 policjantów ruchu drogowego. W 2024 r. miało miejsce 791 wypadków. Stwierdzono 38 tys. przestępstw, a wskaźnik wykrywalności wyniósł 76,74 proc. Jest to 3 miejsce w Polsce.

DROGI Z ROZMACHEM

Mowa była także o inwestycjach drogowych. – Nasze plany na ten rok są rzeczywiście ambitne, to łącznie 130 kilometrów dróg, to może być kolejny rekord. Obyśmy ten rok zakończyli podobnie jak ubiegły. Owszem, mieliśmy

trochę niedoróbek, trochę przesunąć w czasie, ale kończymy te inwestycje w tym roku. W sumie nie udało się nam w zeszłym roku rozliczyć inwestycji drogowych na 25 mln zł, co w skali wydatków nie jest tak dużą kwotą – wyliczała na spotkaniu z dziennikarzami przed sesją marszałek Piotr Całbecki dodając, że te nierozliczone zadania wynikały głównie z przekroczenia terminów zakończenia prac.

Marszałek mówił też o mechanizmie finansowania prac drogowych. – Do finansowania z budżetu w pełnej kwocie wchodzi te drogi, które mają już status rozstrzygniętego przetargu, dzięki czemu wiemy dokładnie, ile będziemy potrzebowali na realizację danego przedsięwzięcia. Wówczas uzupełniamy nasz budżet tak, abyśmy mogli podpisać z wykonawcami umowę. Tak postępujemy za każdym razem. Kolejna taka korekta budżetu czeka nas w kwietniu. Wtedy zobaczymy, ile z dróg zaplanowanych do realizacji w tym roku, uzyska konkretne wsparcie finansowe i będziemy mogli podpisać umowy. To nie znaczy, że już teraz nie mamy podpisanych umów na wiele inwestycji remontowych, na które wcześniej zarezerwowaliśmy pieniądze. Przypomnę, że oprócz remontów budujemy także nowe odcinki, jak np. obwodnice, przebudowujemy też ok. 40 niebezpiecznych skrzyżowań, ten rozmach w inwestycjach drogo-

wych jest bardzo duży – podkreślał marszałek Całbecki.

W SPRAWIE JANIKOWA

Sejmik przyjął także apel samorządu województwa do premiera Donalda Tuska, marszałka Sejmu Szymona Hołowni i marszałek Senatu Małgorzaty Kidawy-Błońskiej o podjęcie natychmiastowych działań na rzecz uratowania przed likwidacją zakładu chemicznego w Janikowie, którego właścicielem jest firma Qemetica Soda Polska. W apelu czytamy, że problemy zakładu spowodowane są zobowiązaniami przyjętymi na poziomie Unii Europejskiej w zakresie polityki klimatycznej, przy jednoczesnym braku zapewnienia ochrony rynku przed swobodnym napływem analogicznych produktów wytwarzanych poza jej granicami bez wspomnianych kosztów środowiskowych, a także braku konsekwencji [...] Unii Europejskiej w przestrzeganiu sankcji nałożonych na Rosję. W efekcie zakłady Qemetica Soda Polska w Janikowie nie są w stanie wytwarzać produktu konkurencyjnego cenowo wobec sody importowanej z Turcji, wytwarzanej z wykorzystaniem taniej energii pochodzącej z Rosji, bez ponoszenia obowiązujących unijnych producentów kosztów emisji środowiskowych.

**Paweł Jankowski,
Ryszard Warta,
Mariusz Załuski** ▲

Czy flaga województwa załopocze na Mount Evereście?

➤ **10 kwietnia wyleci w kierunku Nepalu, aby zaaklimatyzować się pod szczytami majestatycznych Himalajów. Podróżnik i wspinacz Michał Leksiński od roku przygotowywał się fizycznie i psychicznie do wyprawy na najwyższy szczyt ziemi – Mount Everest, a teraz w rozmowie z portalem kujawy-pomorze.info mówi o szczegółach jednej z najważniejszych podróży w jego życiu.**

Za niecały miesiąc wyruszasz do Nepalu, aby przebyć drogę w kierunku base campu pod Mount Everestem. Jakie emocje targają człowiekiem przed tego rodzaju wyprawą? Cisza przed burzą to chyba najlepsze określenie. Jestem na kilka tygodni przed wyprawą, którą przygotowuję bardzo metodycznie. Od dawna trenuję mentalnie, a fizycznie pod samą wyprawę ćwiczę intensywnie od roku. Sprawdzam również medycznie swój organizm i dokonuję drobnych poprawek przez ostatnie pół roku, tak aby mieć najlepsze możliwe wyniki. Skompletowałem już cały sprzęt i ostatnie tygodnie poświęcam wyłącznie na trenowanie.

Czyli jesteś już przygotowany w stu procentach?

Jak najbardziej, ale z drugiej strony staram się dużo pracować, mentalnie wyciszać emocje, które gdzieś tam się pojawiają, bo jest to rzeczywiście ogromne wyzwanie na wielu płaszczyznach: to najwyższa góra na ziemi, a po drugie – czekają mnie dwa miesiące rozłąki ze

światem i rodziną. To naprawdę niełatwy proces.

Tak samo jak sam trening przed wyprawą. Rzeczywiście jest to ciężka harówka?

Trenuję na co dzień, więc kluczem było mądre ułożenie treningów, aby zwiększać swoją wydolność, ale też nie przetrenować swojego organizmu. Oczywiście pojawiają się dłuższe jednostki treningowe, dwu, trzy czy nawet czterogodzinne. Przed wyprawą mam do czynienia też z innego rodzaju treningami, w których większy nacisk kładzie się na wydolność organizmu. Warto pamiętać, że ekspedycja na Mount Everest trwa dwa miesiące, więc każda drobna rzecz, którą tutaj poprawię, później będzie pracować na rzecz mojej regeneracji na miejscu.

Kilimandżaro rocznie zdobywa 35 tysięcy ludzi. Z kolei Denali na Alasce, która jest o wiele bardziej wymagająca i przez niektórych określana, jako trudniejsza niż Everest, rocznie próbuje zdobyć około 800 osób. W przypadku Mount Everestu jest to prawdopodobnie około 500

Przygotowując się do tej wyprawy, masz w głowie kolejki himalaistów podążające w kierunku wierzchołka góry, która od wielu dekad przyciąga coraz więcej śmiarków?

To jest zawsze dobra okazja, żeby trochę ten mit rozwiązać. Przykładowo Kilimandżaro rocznie zdobywa 35 tysięcy ludzi. Z kolei Denali na Alasce, która jest o wiele bardziej wymagająca i przez niektórych określana, jako trudniejsza niż



Michał Leksiński łączy pasję wspinaczkową z działalnością charytatywną.

fol. Michał Leksiński/nadesłane

Everest, rocznie próbuje zdobyć około 800 osób. W przypadku Mount Everestu jest to prawdopodobnie około 500 permitów (zezwoleń na wejście – red.) rocznie. Nie jest to więc duża liczba. Dodatkowo przepisy nepalskie nakazują, aby każdemu wspinaczowi towarzyszył też Szerpa, więc ta liczba wspinaczy którzy chcą zaatakować szczyt nam się podwaja. Zatory, które czasami widzimy są wypadkową liczby osób i długości okna pogodowego. Everest niewątpliwie padł ofiarą własnej sławy.

Niewiadomą pozostaje nadchodzący letni sezon pod górą?

Trudno powiedzieć jaki on będzie, bo ta liczba pozwoleń jeszcze nie jest do końca znana. Może się zmniejszyć, ponieważ Chiny ponownie zostały otwarte dla wspinaczy, a stamtąd można wejść na Mount Everest od strony północnej. Możliwe, że ruch wspinaczy zostanie tam w pewnej części przekierowany. Innym czynnikiem jest natomiast długość okna pogodowego. Obecnie modele pogodowe przewidują, na dwa miesiące przed atakiem szczytowym, że istnieje jakiś cień szansy na to, że monsun się przesunie i będzie dostępne nieco dłuższe okno pogodowe. Mówimy tu o okresie około tygo-

dnia lub nawet 10 dni dobrej pogody. To oczywiście dzisiaj wróżenie z fusów, choć daje jakąś nadzieję. Oznacza to, że tak naprawdę te wszystkie fale wspinaczy mogą się bardzo dobrze rozłożyć w czasie i może nie być żadnego zatoru w górnych partiach Everestu. Zresztą same agencje wyprawowe coraz lepiej współpracują między sobą tak, aby koordynować potencjalne ataki szczytowe. W zeszłym roku mieliśmy sytuację, w której jednego dnia w mediach społecznościowych pojawiały się zdjęcia kolejek na szczyt Everestu, a następnego dnia Piotr Krzyżanowski zdobył Everest bez tlenu i w dodatku samotnie. Czasami prawda jest zgoła inna niż obrazki.

Góra bywa także kapryśna, prawda?

W przypadku zdobycia Mount Everestu mówimy o dwóch miesiącach pewnego procesu. Na początku trzeba spędzić kilkanaście dni w marszu do bazy pod górą. Później czeka mnie odpoczynek, aby następnie wybrać się do pobliskiej wioski Lobuche i stamtąd zaatakować sześciotysięcznik Lobuche East. Później znów powrót do bazy i kolejne dni odpoczynku w base campie. Po takim przygotowaniu można pierwszy raz spróbować sił

w drodze na Everest i dojść do granicy 7 tysięcy metrów. Następnie znów powrót na dół do bazy. Dopiero po całym tym procesie człowiek jest gotowy, żeby próbować zmierzyć się z atakiem szczytowym.

Na tę wyprawę nie wyruszasz sam, ale ze zorganizowaną ekspedycją?

Rzeczywiście wyprawy na Everest różnią się trochę od innych. Moja ostatnia podróż na Alaskę była zorganizowana całkowicie samodzielnie. Razem z moimi partnerami próbowaliśmy zdobyć szczyt Denali. Wyprawy na Everest oczywiście znane są z tego, że tutaj agencje wspierają uczestników w o wiele szerszym zakresie m.in. pod względem jedzenia czy opieki medycznej. Jest też duże wsparcie ze strony Szerpów. Na Mount Everest wybieram się z agencją nepalską, która będzie kumulowała pewnie jakąś grupę międzynarodową. Wydaje mi się, że będą w niej m.in. Brytyjczycy oraz Hindusi. Pewnie poznamy się dopiero na miejscu.

A ile kosztuje taka „zabawa”?

To oczywiście zależy, ale z Everestem jest tak, że jest to góra, na

której obowiązują pewne widełki kosztów. Przykładowo w kontekście zdobywania Vinsona na Antarktydzie istnieje jedna agencja, która monopolizuje rynek i koszty wyprawy są na jednym poziomie dla wszystkich. Obecnie wyprawa na tamtejszą górę kosztuje już prawie 60 tysięcy dolarów. W przypadku Everestu te koszty wahają się. Uwzględniając sprzęt, samolot, ubezpieczenie, opłaty dla agencji oraz pozwolenia, pewnie od 160-180 tysięcy do nawet 500 tysięcy złotych. Wszystko zależy od tego, czego kto oczekuje.

Co zawiera wobec tego opcja „all inclusive”?

Często są to absurdalne usługi, jak na przykład łóżko typu kingsize albo biurko do pracy dla biznesmenów, którzy muszą pracować. Inną opcją jest nielimitowany przelot helikopterami: z bazy można polecieć niżej w celu poprawy swojej regeneracji. Natomiast w moim przypadku będzie to podstawowe wsparcie agencyjne.

Na Czumolungmę mogą wejść tylko ci, którzy zdobyli wcześniej wierzchołki powyżej 7 tysięcy metrów, czy jest to raczej umowny zapis?

To jest dość „miękki” wymóg. Nepal próbuje rokrocznie wprowadzać przepisy zwiększające bezpieczeństwo wspinaczy. Cenzus doświadczenia pojawia się tutaj jako naturalny filtr, ale nigdy nie został wprowadzony jako formalny wymóg. Oczywiście odpowiedzialni wspinacze budują latami swoje górskie doświadczenie zanim wyruszą na Everest.

Czyli jeżeli dysponowałbym odpowiednią kwotą dolarów, to mógłbym wejść na najwyższą górę świata?

Pieniądze na pewno człowieka nie wniosą na tę górę. Każdy krok trzeba wykonać samodzielnie, każdy kryzys trzeba samodzielnie przewalczyć w głowie. Tutaj pieniądze nic nie pomogą. Myślę jednak, że gdy agencja widzi potencjalnego klienta, który chciałby zapłacić bardzo dużo, ale nie miałby kompletnie zielonego pojęcia, o co chodzi z górami wysokimi, to rzeczywiście mogliby mu zaproponować tydzień szkoleniowy w Nepalu. Po podszkoleniu mógł-

by spróbować zdobyć górę. Takie przypadki się zdarzają. Mateusz Waligóra pisał o tym, kiedy był na wyprawie – widział wówczas ludzi, którzy odrywali jeszcze metki od sprzętu, a Szerpowie pomagali im zakładać raki. Wiąże się z tym też moja duża obawa, że podczas mojej wyprawy znajdzie się pewna liczba osób, która będzie miała mniejsze lub prawie żadne doświadczenie wysokogórskie, a to zawsze rodzi jakieś ryzyko.

Co jest najtrudniejsze podczas zdobywania Mount Everestu? W końcu jest to zupełnie inny rodzaj gór w porównaniu do szczytów, na których byłeś dotychczas.

Teoretyzując, mam poczucie, że w Himalajach człowiek doświadcza pewnego rodzaju innego wymiaru. Do tej pory brałem udział w pełnoprawnych ekspedycjach, ale to nie trwało dwa miesiące i to w dodatku na ponad pięciu tysiącach metrów. To jest kompletna zmiana dla organizmu. Trzeba pamiętać, aby zadbać o siebie pod kątem odpowiedniej suplementacji oraz odżywiania – bez odpowiedniej siły nie da się zdobyć tego szczytu. Inną zmianą, w stosunku do pozostałych wypraw, będzie też wysokość. Dotychczas najwyżej byłem na Aconcagui i te siedem tysięcy metrów to dla mnie limit wysokości. W przypadku Mount Everestu będę wspomagał się tlenem, ale nadal kwestia wysokości robi ogromną różnicę.

Wraz z Fundacją Happy Kids promowałeś projekt pierwszego w Polsce Rodzinnego Domu Pomocy Społecznej. Zdobywanie kolejnych szczytów to nie tylko przekraczanie własnych barier, ale też pomoc dzieciom?

Rzeczywiście jest tak, że dla mnie Everest jest 8 z 9 etapów na drodze do zdobycia Korony Ziemi. Nie zapominam o najważniejszym elemencie tego projektu jakim jest właśnie Fundacja Happy Kids z Łodzi, która zajmuje się rodzinnymi domami dziecka. Staramy się, aby każda wyprawa była czemuś dedykowana, jak to miało miejsce w przypadku wyjazdu na Alaskę i Antarktydę, którą poświęciliśmy projektowi Rodzinnego Domu Pomocy Społecznej. Obecna wypra-



Mount Everest – góra będąca wyzwaniem dla kolejnych pokoleń himalaistów.

fot. Michał Leksiński/nadesłane

W przypadku Everestu koszty wahają się. Uwzględniając sprzęt, samolot, ubezpieczenie, opłaty dla agencji oraz pozwolenia, pewnie od 160-180 tysięcy do nawet 500 tysięcy złotych.

wę na Everest będziemy wspólnie z Fundacją Happy Kids dedykowali wsparciu programu usamodzielniania młodych ludzi. Chodzi o edukację młodych ludzi w kontekście wchodzenia w dorosłość. Koszt takiego programu wynosi blisko 15 tysięcy złotych rocznie na każdego wychowanka. Będziemy starali się zebrać wielokrotność tej kwoty w trakcie wyprawy, aby jak najwięcej tych dzieciaków mogło skorzystać z programu.

To jest jeden z tych szczytnych celów, które realizujesz przy okazji swoich wypraw. Jednocześnie ekspedycje w tak odległe rejony świata to spore koszty. Jak pozyskujesz na nie sponsorów?

Trzeba to sobie powiedzieć wprost – nie jest to łatwe zadanie. Budowanie zaplecza sponsorów dla swoich pomysłów to wiele lat do-

świadczeń. W przypadku mojej wyprawy na Antarktydę pomocnym okazało się zainteresowanie medialne, które zbudowało istotne zasięgi i wygenerowało dane reklamowe. Jednocześnie trzeba się nastawić na początku, ale i później, że wiele firm odmawia z najróżniejszych, zrozumiałych powodów: ze względu na brak wpisywania się takiej wyprawy w ich strategię marketingową albo po prostu brak środków w budżecie.

W przypadku wejścia na szczyt Mount Everestu pracowałem nad pozyskaniem partnerów około roku. Wysłałem około trzech tysięcy ofert do firm w Polsce, z czego ostatecznie wyłoniła się grupa moich obecnych sponsorów m.in. Tutor (sponsor tytułarny) czy PKO Bank Polski, KPS Food, ADATA. Nie ukrywam, że profesjonalnie przygotowana oferta sponsorska też pomaga, aby potencjalny inwestor wiedział, że historia, którą mu przedstawiam ma sens i wartość.

Na czym się skupiasz podczas takich rozmów?

Przede wszystkim oferuję firmom spory wachlarz możliwości. To nie są już tylko standardowe naszywki na kombinezonie. Staram się każdorazowo zrozumieć na czym danej marce najbardziej zależy i jakich treści poszukuje w kontekście takiej wyprawy. Następnie wspólnie to wypracowujemy.

Jednym ze sponsorów wyprawy na Mount Everest jest województwo kujawsko-pomorskie.

Zgadza się. Wiele lat byłem z tym regionem związany. Studiowałem na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika, a Toruń jest bliski mojemu sercu, ponieważ tutaj spędziłem jedno z piękniejszych lat swojego życia. W 2018 r. województwo kujawsko-pomorskie było partnerem mojej wyprawy na Piramidę Carstensa w Nowej Gwinei, bo spodobała im się ta idea wyprawy, że możemy „pозdrowić” mieszkańców regionu z naprawdę szalonych miejsc. Przy okazji wyprawy na Mount Everest odświeżyłem ten pomysł i okazało się, że trafił na podatny grunt i bardzo się spodobał. Tym razem ruszamy razem na Everest.

Czyli flaga województwa kujawsko-pomorskiego zawiśnie na szczycie Mount Everestu?

Taki jest plan.

A sam termin ataku szczytowego?

Następuje z reguły w drugiej połowie maja, jak już wszyscy zyskają odpowiednią aklimatyzację pod górą i będą w stanie zaatakować szczyt.

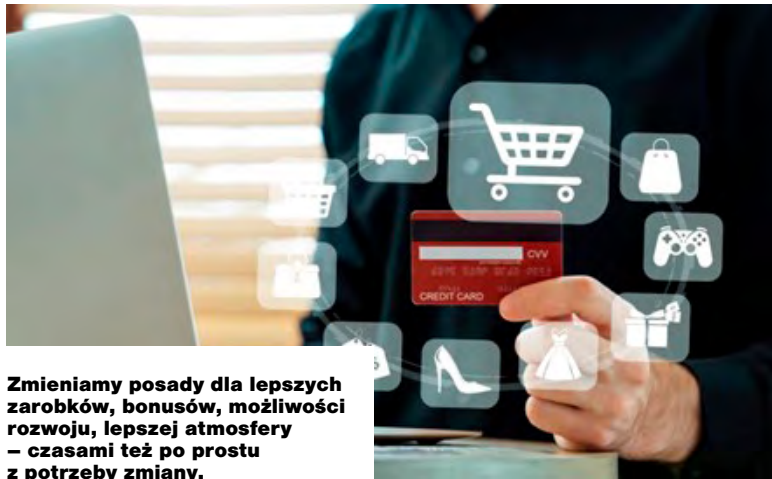
Dziękuję za rozmowę.

ROZMAWIAŁ Tomasz Wersocki

► **Badania** mobilności zawodowej Polaków – co wynika z tych analiz?

Dobra płaca i żeby szef docenił

Czasy, kiedy CV dużej części pracowników były wyjątkowo krótkie – bo dziesiątki lat pracowali w jednej firmie – minęły już jakiś czas temu. Z badań mobilności zawodowej Polaków wynika, że w najmłodszej generacji jest ona naprawdę wysoka – w ciągu ostatniego roku aż 49 proc. osób podjęło decyzję o zmianie pracy!



Zmieniamy posady dla lepszych zarobków, bonusów, możliwości rozwoju, lepszej atmosfery – czasami też po prostu z potrzeby zmiany.

fol. 123rf

– Praktycznie niedługo po zatrudnieniu w nowej firmie zaczynam przeglądać oferty pracy – mówi nam trzydziestoletni inżynier – i nie chodzi o to, że tam, gdzie pracuję, jest mi źle. Do tej pory, może poza jednym przypadkiem, trafiałem dobrze albo bardzo dobrze. Tak naprawdę chodzi po prostu o lepsze zarobki i ewentualne bonusy – ubezpieczenie medyczne, karnet do siłowni itd. Jeśli znajdę coś lepszego, to biorę udział w rekrutacji. Jak się nie uda, to nic się nie dzieje, szukam dalej.

Raport dotyczący mobilności zawodowej Polaków przygotował serwis Pracuj.pl – i choć pewnie nie ma w nim wielkich zaskoczeń, co do trendów, to niektóre liczby robią wrażenie.

Z raportu wynika, że choć mobilność zawodowa Polaków co prawda notuje w 2025 roku drobny spadek, to wciąż utrzymuje się na wysokim poziomie. Wyraźnie ponad jedną trzecią badanych (we wszystkich generacjach) – dokładnie 37 proc. – aktywnie szuka nowego zatrudnienia lub planuje zmianę.

ZMIANA A WIEK

– Skłonność do zmiany pracy różni się w zależności od wieku. Wśród bardziej doświadczonych pracowników jest ona niższa, natomiast młodsze grupy wykazują większą gotowość do podjęcia nowego zatrudnienia – czytamy w raporcie Pracuj.pl – Największą mobilność widać wśród osób w wieku 25–34 lata – aż 49 proc. badanych w tej grupie aktywnie szuka pracy lub planuje jej zmianę.

W raporcie czytamy, że w 2025 roku mobilność zawodowa Polaków utrzymuje się na wysokim poziomie. „W ciągu ostatnich 12 miesięcy aż 19 proc. aktywnych zawodowo osób zdecydowało się na zmianę miejsca zatrudnienia. Dane te potwierdzają, że elastyczność i gotowość do nowych wyzwań są istotnym elementem współczesnego rynku pracy.”

DLACZEGO SZUKAJĄ?

Jak łatwo się domyśleć, najistotniejszym czynnikiem pozostają zarobki. Ponad połowa, bo aż 55 proc. badanych, wskazuje chęć otrzymania wyższego wynagrodzenia jako główny powód zmiany pracy. Z badania wynika też, że jest to niezależnie od wieku pracowników.

– Wbrew obiegowym opiniom najmłodsze pokolenie na rynku pracy nie kieruje się wyłącznie pasją czy elastycznością zatrudnienia – dla wielu kluczowe jest wynagrodzenie, które zapewnia stabilność i niezależność finansową. To sygnał dla pracodawców, że konkurencyjne wynagrodzenie pozostaje fundamentem skutecznej strategii rekrutacyjnej, a same benefity pozapłacowe, nie są w stanie zastąpić atrakcyjnych warunków finansowych – podkreśla Agata Roszkiewicz, ekspertka ds. wynagrodzeń i benefitów w Pracuj.pl.

Ważne są też możliwości rozwoju zawodowego – 28 proc. zatrudnionych deklaruje, że brak perspektyw na awans lub rozwój umiejętności jest powodem rozważania zmiany pracy. Warto dodać, że według raportu Pracuj.pl 30 proc.

wszystkich respondentów czuje się niedocenionych w obecnym miejscu zatrudnienia – co również skłania do szukania zmiany. Jednocześnie wśród najmłodszych to tylko 18 proc. – można więc wyciągnąć wniosek, że starsze grupy zawodowe częściej zwracają uwagę na kwestię docenienia ich pracy przez szefa.

A CO NAS ZATRZYMUJE?

Również zarobki decydują o tym, że... nie szukamy zatrudnienia. Według raportu Pracuj.pl, 22 proc. badanych deklaruje, że zarabiają na tyle satysfakcjonująco, że nie ma potrzeby zmiany pracy. Opinie, że jesteśmy narodem permanentnych narzekaczy – m.in. na zarobki – chyba są więc nieco przesadzone. Równie istotne okazuje się poczucie stabilizacji i przywiązanie do firmy, na co wskazuje 24 proc. respondentów. Wielu pracowników podkreśla także znaczenie atmosfery i docenienia przez pracodawcę – dla 22 proc. ankietowanych to bardzo istotny czynnik, wpływający na ich decyzję o pozostaniu w obecnej firmie czy instytucji.

– Decyzja o pozostaniu w obecnej firmie rzadko jest dziełem przypadku – wynika z bilansu oczekiwań i realnych korzyści, jakie pracownik czerpie ze swojego zatrudnienia. Choć konkurencyjne wynagrodzenie jest istotnym czynnikiem retencyjnym, równie ważne okazują się stabilność, atmosfera w miejscu pracy oraz poczucie docenienia – dodaje Agata Roszkiewicz z Pracuj.pl.

Mariusz Załuski ▲

Handel z długiem na 9 miliardów złotych

Łączne zaległości handlu detalicznego i hurtowego w styczniu br. przekroczyły 9 miliardów złotych. Jak informują eksperci z BIG InfoMonitor „wzrost niespłaconych w terminie zobowiązań detalistów to wyraźny sygnał pogarszającej się sytuacji finansowej wielu firm handlowych”. Jaka przyszłości czeka ten sektor gospodarki w najbliższym czasie?

Zgromadzone w Rejestrze Dłużników BIG InfoMonitor i bazie informacji kredytowej BIK dane informacji kredytowej BIK dane pokazują, że zaległe zobowiązania detalistów wzrosły w ciągu roku o 207,4 mln zł (6,6 proc.) i na koniec stycznia 2025 r. wynosiły ponad 3,33 mld zł. W ciągu 5 lat przeterminowane zadłużenie przedsiębiorstw z grupy handel detaliczny skoczyło o ponad 25 proc.

Jak wynika z danych BIG InfoMonitor wiele podmiotów z branży handlu detalicznego nie płaci na czas lub wcale (36 082 tys. firm). Średnia wartość zadłużenia przypadającego na jedno przedsiębiorstwo wynosi ponad 92 tys. zł.

– Warto w tym miejscu przypomnieć, że tylko w pierwszym półroczu 2024 r. niewypłacalność ogłosiło 697 firm handlowych, w tym 340 detalistów – to wzrost o 26 proc. rok do roku. Za tę sytuację odpowiadają m.in. rosnące koszty działalności, zwiększony udział e-commerce w rynku oraz zmieniające się nawyki i wzorce zachowań konsumentów. Dla przedsiębiorstw handlowych, które chcą pozostać konkurencyjne, oznacza to konieczność dostosowania swojej oferty – zarówno pod względem propozycji wartości, jaką komunikują, jak i sposobu dotarcia do klientów, w tym rozwijania właściwych kanałów relacji. Na horyzoncie pojawia się również model Direct To Consumer e-commerce,

w którym sprzedaż internetowa może być realizowana z pominięciem pośredników między producentem a konsumentem – mówi dr hab. Waldemar Rogowski, główny analityk BIG InfoMonitor.

Największe kłopoty dotknęły branże związane z wyposażeniem wnętrz i elektroniką użytkową. W przypadku zadłużenia sprzedawców oferujący sprzęt gospodarstwa domowego wzrosło ono aż o ponad 177 proc. rok do roku. Według informacji BIG InfoMonitor na koniec stycznia wyniosło 120 mln zł w styczniu. Z kolei sprzedawcy zajmujący się sprzedażą mebli, oświetlenia i artykułów domowych odnotowali dług w kwocie 149 mln zł. Jak zauważyli eksperci – konsumenci wyraźnie ograniczyli wydatki na dobra trwałe. Wzrost ten sugeruje, że konsumenci w minionym roku wyraźnie ograniczali wydatki na dobra trwałe, co mogło być efektem wysokich kosztów życia, rosnących rat kredytowych oraz niepewności gospodarczej.

– Mimo znaczącego wzrostu wartości zaległości, udział firm z problemami płatniczymi w danej branży pozostaje stabilny lub rośnie minimalnie (np. w sprzedaży sprzętu RTV wzrost z 4,8 proc. do 4,9 proc.). Może to oznaczać, że kłopoty finansowe dotyczą głównie firm już wcześniej zadłużonych – podkreśla Paweł Szarkowski, prezes BIG InfoMonitor.

– Perspektywy na 2025 są jednak umiarkowanie optymistyczne. W 2025 roku, popyt konsumpcyjny będzie większym wsparciem dla sektora handlowego. Spadek inflacji i możliwe zakończenie konfliktu w Ukrainie będą pozytywnie wpływały na zachowania konsumpcyjne polskiego konsumenta. W kraju powinna pojawić się solidna dynamika wzrostu spożycia prywatnego, która w połączeniu z możliwymi obniżkami stóp procentowych w 2025 roku w większym stopniu wesprze wydatki na towary, co jest dobrą informacją dla firm handlowych zarówno detalicznych jak i hurtowych – dodaje dr hab. Waldemar Rogowski.

Paweł Jankowski ▲

SPORTOWO I (NIE TYLKO) BIZNESOWO

Dla kogo więcej pieniędzy, czyli z priorytetem czy bez?

Pieniądze zrosły się ze sportem po wsze czasy i bez nich sukcesów odnosić nie sposób. A skoro tak, wraca i wracać będzie temat dotacji z publicznych środków, o którym i ja na tych wirtualnych łamach pisałem choćby ostatnio. Dziś pora na mały epilog, czyli jak do zagadnienia podchodzą nasze miasta obecnie i jak podchodzić mają zamiar niedługo.



fot. MKS Axel Toruń/FB

Stali Czytelnicy portalu Kujawy-Pomorze.info wiedzą zapewne, że w Bydgoszczy kluby mogą spać spokojnie, bo dotacje są nierzadko przyznawane nawet na kilka lat do przodu, a to daje większą pewność, że co jak co, ale miejskie pieniądze będą i teraz, i za rok, i za dwa lata. W Toruniu jest inaczej, bo odpowiedni konkurs władze ogłaszają dorocznie, a bywało do niedawna i tak, że zastrzyk miejskich pieniędzy płynął w stronę sportowców nawet dwa razy w roku.

A co dalej? Ano właśnie, robi się ciekawie, przynajmniej na toruńskim podwórku, gdzie idą zmiany, zmiany i jeszcze raz zmiany. Nie to, żeby ze wspomaganie klubów ktoś chciał się zupełnie wycofać, co to, to nie, ale zdaje się, że sposób ich rozdzielania już wkrótce będzie obowiązywał w Toruniu na nowych zasadach, które jednym się spodobają, a inni będą na nie pomstować.

O co dokładnie chodzi? Na początek krótki cytat z mojej rozmowy z Pawłem Gulewskim, prezydentem Torunia. – Chcemy przeprowadzić diagnozę sportu w mieście. Na jej bazie mamy zamiar skonstruować plan rozwoju sportu, w ramach którego wybierzemy

Ile to razy słyszałem od różnych działaczy (nazwiska i nazwy klubów w tym miejscu nieistotne) słowa rozczarowania – że my dostaliśmy tyle, a tamci mają więcej.

dyscypliny priorytetowe. Jak już będziemy mieli te strategiczne dla Torunia dyscypliny zidentyfikowane, to będziemy chcieli skierować do nich największy strumień pieniędzy. Oczywiście nie zostawimy innych klubów bez pomocy finansowej, aczkolwiek będzie ona na pewno mniejsza niż do tej pory, chociaż za wcześniej jeszcze, żeby o tym przesądzić.

Co na to sąsiedzi? Tu żadnych zmian nie będzie. – W Bydgoszczy przy podziale dotacji nie istnieje kategoria dyscyplin priorytetowych. Kryteria konkursowe zawarte są w zarządzeniach prezydenta miasta Bydgoszczy o ogłaszanych konkursach ofert – to słowa Marty Stachowiak, rzeczniczki bydgoskiego magistratu.

Nie wątpię, że jeśli Toruń wprowadzi nowe zasady, to wzbudzą one duże emocje, bo te wywoływały nawet dotychczasowe reguły. Ile to razy bywało, że a to w rozmowach prywatnych, a to nawet w oficjalnych wywiadach, słyszałem od różnych działaczy (nazwiska i nazwy klubów w tym miejscu nieistotne) słowa rozczarowania – że my dostaliśmy tyle, a tamci mają więcej, że to nie wystarczy, że nasza drużyna/dyscyplina upadnie. I nie był to w żadnym razie klub jeden ani nawet kluby dwa, i nie znaczy to też, że władze z zasady były aż tak bardzo skąpe. Ale gdy chętnych do podziału tortu jest wielu, a nawet z roku na rok bywa ich coraz więcej, miejsca przy stole zaczyna dla kogoś w końcu brakować, a ochotę na swój kawałek, w dodatku możliwie jak największy, mają wszyscy.

Zostając jeszcze przy Toruniu powiem, że jeśli nowe rozwiązanie zostanie wprowadzone, to nie będzie to wcale w skali Polski wyjątek i nie będzie też żadne novum, bo identycznie działa to na przykład w Gliwicach. Sposób to pewnie kontrowersyjny, może nawet dość brutalny dla tych, którzy priorytetowego statusu uzyskać nie

zdołają, ale zawsze wracać może pytanie: czy lepiej, jeśli damy kwotę średnią większej liczbie klubów i wszystkie uzyskają wyniki przeciętne, czy też lepiej, jeśli damy liczbę klubów mniejszej, za to kwotę większą i na tyle dużą, by mogły one realnie powalczyć o sukcesy? Na pierwszy rzut oka wyjście drugie ma ten plus, że znacząco zwiększy możliwości klubu X lub Y. Minus też rzecz jasna jest – dla klubów W i Z może to być istny gwóźdź do trumny, bo mniejsze dofinansowanie i długotrwałe znalezienie się na boku mogą być zwiastunem rychłych kłopotów, a w skrajnym przypadku nawet problemów z dalszą działalnością.

Bydgoszcz zostawia wszystko po staremu i problemu z wyborem dyscyplin priorytetowych mieć nie będzie, natomiast przed Toruniem ciekawe miesiące sportowego audytu. Na szali będą się ważyć różne stanowiska, różne opinie, różne interesy, i chyba nikt nie powie bez żadnych wątpliwości, że któreś wyjście, z dyscyplinami priorytetowymi lub bez nich, ma wyłącznie plusy lub wyłącznie minusy.


naszym okiem


Zajaczkę już w pogotowiu

Miejsce wydarzenia jest znane od wielu lat – to obszar znajdujący się wokół dawnego kościoła stojącego pośrodku toruńskiego Rynku Nowomiejskiego. Sprzedawcy co dwa tygodnie w tym samym miejscu, między godzinami 10 a 15 oferują ekologiczną żywność, m.in. swoje wędliny, sery czy pieczywo oraz wszelkiego rodzaju rękodzieło. Jest w czym wybierać. Od naturalnych kosmetyków, przez garderobę, ozdoby, ekozabawki aż po barwny asortyment sezonowy – jak w przypadku ostatniego jarmarku, gdzie były to piękne, ręcznie robione palmy wielkanocne. Oczywiście nie przypadkiem. Na straganach wyraźnie widać już zbliżającą się Wielkanoc i generalnie wiosna jest w pełni – jakby na przekór wyjątkowo ostatnio kapryśnej pogodzie. **red**

ZDJEŃCIA AGENCJA TORUŃ



Życie Regionu
 Kujawy-Pomorze.info

WYDAWCA:
**Kujawsko-Pomorski
 Fundusz Rozwoju Sp. z o.o.**

ADRES:
**ul. Przedzamcze 8,
 87-100 Toruń**

REDAKTOR NACZELNY:
Mariusz Załuski

REDAKTOR WYDANIA:
Ryszard Warta

KONTAKT: portal@kpfr.pl

