

100

FIRM SADEC CZYŹNY

100 companies
of Sądeczczyzna

2022





Marketing manager:
Ewa Martyniec

Redaktor:
Sylvia Siwulska

WYDAWCA:
Fundacja Sądecka
ul. Barbackiego 57, 33-300 Nowy Sącz
sekretariat@sadeczanin.info
www.sadeczanin.info



PATRONAT MEDIALNY:



DTP | DRUK | OPRAWA:
Solut Sp. z o.o.
33-300 Nowy Sącz, ul. Wiśniowieckiego 114
a.tobiasz@solut.com.pl
www.solut.com.pl

Sądeczczyzna to region ludzi przedsiębiorczych

Sądeczczyzna to region, z którego pochodzę. Jest gościnna i piękna, o czym doskonale mogą przekonać się turyści. Sądeczczyzna to również zagłębie ludzi przedsiębiorczych. Najlepszym tego dowodem jest trzecia już edycja „Katalogu 100 Firm Sądeczczyzny”, którą trzymacie Państwo w rękach.



Jak pisał już John Locke, całe bogactwo jest produktem pracy. Ta publikacja jest uhonorowaniem pracy Sądeczian. Sukces większych i mniejszych przedsiębiorstw zależy nie tylko od pracy prezesów zarządu czy właścicieli. Swoją cegiełkę do osiągnięć firmy dokładają również pracownicy, osoby odpowiadające za logistykę czy kadry.

Za każdym logo zaprezentowanym w „Katalogu 100 Firm Sądeczczyzny” znajdziemy ciekawą historię i rzeszę ludzi, którzy tę historię pisali. Nie każda droga do sukcesu była usłana różami. Mimo tego, Sądeczczyzna może pochwalić się wieloma przedsiębiorstwami, rozstawiającymi nasz region w skali kraju i świata.

W trzeciej edycji „Katalogu 100 Firm Sądeczczyzny” znajdziemy zarówno sądeckich gigantów, jak i mniejsze, rodzinne firmy. Zachęcam Państwa do zapoznania się z niniejszą publikacją i potraktowania jej jako swego rodzaju inspirację.

Niech trud, ciężka praca mieszkańców Sądeczczyzny stanie się motywacją do działania i podejmowania wyzwań.

Jestem przekonany, że trzecia edycja „Katalogu 100 Firm Sądeczczyzny” odniesie podobny sukces, jak poprzednie wydania. Z ciekawością przyglądali się im uczestnicy Forum Ekonomicznego w Karpaczu, największego spotkania biznesowego w Europie środkowo-wschodniej.

Wielkim zainteresowaniem cieszyły się również rozmowy z przedsiębiorcami, publikowane na łamach lokalnego portalu informacyjnego „Sądeczanin.info”. To wskazuje, jak ważne jest prezentowanie potencjału sądeckich przedsiębiorców. Niewątpliwie, są oni symbolem biznesowego sukcesu Sądeczczyzny.

Zygmunt Berdychowski

Przewodniczący Rady Programowej Forum Ekonomicznego



The region of Nowy Sacz – this is where entrepreneurship thrives

The region of Nowy Sacz is the place I come from. It is well-known among tourists for its hospitality and beauty. Nowy Sacz region means also a hub full of entrepreneurs. The best proof of its entrepreneurial values is already the third issue of the catalogue “100 Nowy Sacz Region Companies” that you have just become familiar with.

According to John Locke: “all wealth is the product of labour”. This publication is an honour to hard work of the region’s inhabitants. Success of bigger and smaller companies depends not only on the effort of their CEOs or owners. It is also worth to appreciate the input of rank-and-file employees, people responsible for logistics or HR.

Each logo presented in the catalogue „100 Nowy Sacz Region Companies” carries an interesting story and a group of people behind this story. Although not all paths to success are beds of roses, Nowy Sacz Region can be proud of a great number of companies making our region famous in Poland and globally.

In the third issue of the catalogue „100 Nowy Sacz Region Companies”, you can find both regional giants and smaller, family businesses. I invite you to become familiar with this publication and treat it as a kind of inspiration.

I hope that the effort and hard work of the inhabitants of our region could motivate to action and new challenges.

I’m convinced that the third issue of the catalogue „100 Nowy Sacz Region Companies” will enjoy similar success to the previous issues. It was an interesting reading for the participants of the Economic Forum in Karpacz, the biggest business meeting in Central and Eastern Europe.

A great interest was also sparked by interviews with entrepreneurs, published online by local information portal „Sądeczanin.info”. That shows us how important it is to present potential of the region’s entrepreneurs. They are undoubtedly a symbol of the business success of our region.

Zygmunt Berdychowski

President of the Programme Council of the Economic Forum



Al-plast



AWBautex



Bastek



Batim



Conberg



Dako



EpicUp



Erbet



Furini



Galicjanka



Gramet



Grand



Huzar



Jaw Trans



Kmak



Konwent



Koral



Kryniczanka



Marpanel



Mobruk



Muszynianka



Newag



Piwniczanka



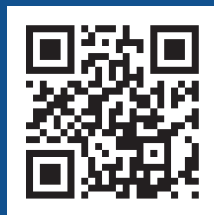
Podmański



Sądecki Bartnik



Tokai Cobex



ViPlast



Wiśniowski



Zet Transport



ŻeMP

Rodzinną firmę przemienili w eksportowego giganta. Sądeckie DAKO podbija świat.

Dwadzieścia osiem lat temu Jerzy Studziński razem z bratem Januszem, uruchomili pierwszą linię montażową firmy DAKO. Nie spodziewali się wtedy, że już za kilka lat sądeckie przedsiębiorstwo będzie zaopatrywało w okna, drzwi i bramy garażowe Francuzów, Kanadyjczyków czy Amerykanów. O historii i sukcesach DAKO opowiada prezes Jerzy Studziński.

Marka DAKO to rodzinna firma o międzynarodowym zasięgu, produkująca stolarkę otworową. Czym podyktowana była decyzja o rozpoczęciu w Nowym Sączu produkcji okien i drzwi?

Po powrocie z zagranicy, gdzie przez kilka lat prowadziłem z sukcesem własną firmę budowlaną, wspólnie z bratem podjęliśmy decyzję o rozpoczęciu własnej działalności. Zdobyte w branży budowlanej doświadczenie zdefiniowało kierunek, w którym chcielibyśmy podążać. Początek lat 90. to także okres przemian ustrojowych. Rosnące zapotrzebowanie na stolarkę okienną w budownictwie jednorodzinym i publicznym złożyło się na to, że wybór padł na tę właśnie branżę.

Mając gotowy pomysł, zaczęliśmy pracę nad budowaniem marki. Powstała między innymi nazwa firmy: DAKO – będąca połączeniem pierwszych liter imion dzieci, Daniel i Konrad.

Jak wyglądały początki? Czy to była mała garażowa produkcja? Tak zaczęli prawie wszyscy...

Pierwszą linię montażową uruchomiliśmy w 1994 roku w Nowym Sączu przy ulicy Elektrodoowej w hali produkcyjnej, która na owe czasy wydawała nam się bardzo duża. Na powierzchni 600 metrów kwadratowych, wspólnie z zespołem kilkunastu osób, obsługiwaliśmy produkcję, sprzedaż, prowadziliśmy jednocześnie intensywne działania marketingowe. Był to dla wszystkich czas bardzo wyczerpującej pracy, ale dzięki niebywałemu zaangażowaniu pracowników mogliśmy wspólnie rozwijać firmę.

Wiele się zmieniło przez te blisko 30 lat działalności. Aktualnie DAKO zajmuje powierzchnię 33 800 metrów kwadratowych, zatrudniając ponad 700 osób. Naszym klientom oferujemy dziś kompleksową ofertę produktów: okien i drzwi wykonanych z PVC, aluminium, drewna oraz rolet i bram garażowych. Patrząc na ten postęp jestem szczęśliwy i dumny, że udało nam się tego dokonać.

Pozostając przy początkach działalności DAKO, skąd mieli państwo pieniądze na rozkręcenie biznesu? To były wspólne oszczędności czy też trzeba było zaciągnąć kredyt?

Firma DAKO powstała w oparciu o środki własne. Dynamiczny rozwój zapewnił nam w niedługim czasie płynność finansową na poziomie pozwalającym przeznaczać część generowanych przychodów na kolejne inwestycje.

DAKO to firma rodzinna. Czy od początku był jakiś konkretny podział zadań? Czy też z czasem okazało się, kto jest w czymś rzeczywiście dobry?

Kluczem podziału obowiązków okazały się kompetencje i predyspozycje do realizacji konkretnych zadań. Miały one decydujący wpływ na to, jakimi obszarami zarządzają dane osoby. Powiększający się z biegiem czasu zakład wymagał zaangażowania nowych osób w kolejnych obszarach, między innymi w kadrach, transporcie i eksporcie. Obecnie rodzinę DAKO tworzą przede wszystkim lojalni i oddani pracownicy, niezwykle mocno zaangażowani w rozwój firmy.

Jak wyglądało wchodzenie na rynek? Czy to był trudny proces?

W każdym biznesie początki bywają trudne. Największym wyzwaniem okazało się pozyskanie partnerów handlowych oraz budowanie sieci dystrybucji naszych produktów. Najwyższą jakością oferowanych produktów i usług od zawsze były dla nas priorytetem. Takie podejście, w połączeniu z promocją i aktywnymi działaniami sprzedażowymi, pozwoliło nam szybko wejść na rynek i stworzyć silną markę ze stabilną bazą współpracujących z nami partnerów.

Czy pamięta pan swoje pierwsze zamówienie?

Pierwszych nabywców produkty marki DAKO znalazły wśród mieszkańców Nowego Sącza i okolicznych miast. Z biegiem czasu zamówienia były coraz liczniejsze i większe. Duży wpływ na to miała reklama, która na początku opierała się przede wszystkim na pozytywnych opiniach naszych klientów. Dało nam to możliwość podjęcia współpracy z lokalnymi przedsiębiorcami.

Nasze okna dostarczaliśmy w Nowym Sączu m.in. do siedziby firmy Koral i obiektu Sądu Okręgowego, ale też do budynku Radia Kraków oraz wielu innych budynków usługowych w regionie. Najbardziej wzrost firmy odczuliśmy jednak przede wszystkim w momencie otwarcia się na zagraniczne rynki zbytu.

Pierwsze lata rozwoju DAKO to okres, kiedy w Polsce powstawało mnóstwo firm zajmujących się produkcją okien. Jak wyglądała konkurencja na rynku krajowym?

Okres transformacji to czas, kiedy prywatne biznesy dopiero powstawały. Wszyscy zaczęliśmy w podobnym okresie i na podobnych warunkach. Rozwój kraju sprawił, że rynek budowlany nabierał tempa, a każda z firm chciała uczestniczyć w tym procesie. Aby być moc konkurować w branży, produkty DAKO musiały być nie tylko doskonałej jakości, ale także atrakcyjne wizualnie i doskonale wyposażone.

Od początku zależało nam na tym, aby przedstawiona przez nas oferta produktów była doceniana przez

świadomych klientów. Potrzebna była do tego odwaga w działaniu inwestycyjnym oraz poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań w stolarce. Tworząc nowoczesny park maszynowy, infrastrukturę oraz skupiając wokół siebie specjalistów, zapewniliśmy sobie silną pozycję na rynku. Systematyczna, ciężka praca oraz niezrażanie się problemami i ciągła nauka – czasem też na własnych błędach – sprawiły, że obecnie znajdujemy się w tym miejscu, do którego dążyliśmy.

Kiedy przyszedł moment decyzji o wejściu na rynki zagraniczne?

Przez pierwsze 10 lat działalności firmy udało nam się zbudować stabilną markę, której produkty zostały docenione przez polskich klientów. Rosnąca popularność DAKO oraz będący jej konsekwencją, systematyczny wzrost sprzedaży dały nam stabilność, pozwalającą na podjęcie prób sprzedaży naszych produktów za granicą.

W Polsce zaczynaliśmy od produkcji okien i drzwi lecz – żeby sprostać wymogom zagranicznych klientów oraz zapewnić konkurencyjną, kompleksową ofertę – do portfolio marki wprowadziliśmy również bramy garażowe i rolety zewnętrzne. Wprowadzenie marki DAKO na zagraniczne rynki było strzałem w dziesiątkę. Sprzedaż eksportowa nabierała tempa, a z biegiem lat nasze produkty stały się dostępne nie tylko w krajach europejskich, ale także w Azji i Ameryce Północnej.

Który kraj był pierwszy? Jak udało się nawiązać pierwsze kontakty handlowe?

Decydując się na rozpoczęcie sprzedaży zagranicznej zdawaliśmy sobie sprawę z różnic pomiędzy polską a zagraniczną branżą budowlaną. Między innymi znajomość języka niemieckiego oraz doświadczenie na tym rynku to powody, przez które właśnie klientom zza Odry, jako pierwszym z pierwszych, zaprezentowaliśmy markę DAKO.

Kontakty biznesowe na początku pozyskiwaliśmy dzięki znajomościom i kontaktom w branży. Dalszy, systematyczny wzrost zainteresowania firmą był efektem między innymi udziału w targach branżowych. Zaprezentowanie marki na prestiżowym, międzynarodowym wydarzeniu, jakim jest Fensterbau Frontale, pozwoliło nawiązać wartościowe kontakty biznesowe. Dzięki nim przyciągnęliśmy dużą liczbę nowych kontrahentów, których część współpracuje z nami do dnia dzisiejszego.

Rozumiem, że to właśnie targi budowlane były motorem napędzającym sprzedaż za granicą. A jak teraz to wygląda? Nadal cieszą się one dużym zainteresowaniem klientów?

Oczywiście. Targi branżowe to doskonała okazja do pozyskania nowych kontrahentów i zaprezentowania produktów szerokiemu gronu osób, które poszukują konkretnych rozwiązań. Marka DAKO stale uczestniczy w tych wydarzeniach na terenie całego świata: w Paryżu, Londynie, Mediolanie, Norymberdze czy w Las Vegas. Targi są dla nas doskonałą okazją do rozmowy i poznania oczekiwania klientów na danym rynku. Pozwala nam to personalizować ofertę dla każdego kraju, tak aby była ona najbardziej dopasowana do potrzeb klientów. W trakcie spotkań targowych mamy również możliwość zawiązywania pierwszych kontaktów z naszymi przyszłymi partnerami handlowymi.

Do ilu krajów DAKO eksportuje swoje okna, drzwi i bramy garażowe?

Systematyczną sprzedaż produktów DAKO realizujemy między innymi do: Francji, Niemiec, Włoch, Belgii, Wielkiej Brytanii, USA oraz Kanady. Przez blisko 30 lat działalności marki DAKO, nasze produkty trafiły do klientów w 44 krajach świata.

W jakim kraju sprzedaż idzie najlepiej?

Obecnie największym rynkiem zbytu naszych produktów jest Francja. Podobne warunki budowlane oraz stosunkowo prosta logistyka sprawiają, że również pozostałe kraje europejskie – Niemcy, Włochy, czy też Belgia – są ważnymi punktami na naszej mapie handlowej. Ostatnie lata to także intensyfikacja rozwoju bazy sprzedażowej za oceanem, gdzie obserwujemy znaczny wzrost sprzedaży. Rynek branży budowlanej w USA i Kanadzie daje nam duże możliwości handlowe, ale również stawia przed nami wyjątkowe wyzwania. Już teraz planujemy udział w amerykańskich targach budowlanych w Las Vegas w 2023 roku.

Jaki procent produkcji to sprzedaż krajowa, a jaki zagraniczna?

Mocno stawiamy na sprzedaż eksportową. Aktualnie produkcja na rynki zagraniczne stanowi 60 procent sprzedaży. Wciąż widzimy w tym obszarze duży potencjał, w który chcemy inwestować. Doskonałą okazją biznesową do rozwoju jest trwająca w Europie transformacja energetyczna, która związana jest z rządowym wsparciem obywateli przy wymianie stolarki. Dzięki zewnętrznym dofinansowaniom, wielu klientów podejmuje decyzję o termomodernizacji swoich nieruchomości, decydując się na zakup nowych okien, czy drzwi wejściowych.

Zarówno na rynku krajowym i zagranicznym odnosimy liczne sukcesy, z których jesteśmy dumni i które motywują nas do dalszej pracy. Nasze działania dają wymierne efekty, które mają odzwierciedlenie w pozytywnych wynikach finansowych firmy. Dzięki nim mamy możliwość inwestowania w infrastrukturę oraz powiększania zatrudnienia.

W biznesie nie można stać w miejscu. Trzeba się stale rozwijać. Jakie poczynili państwo ostatnio inwestycje i jakie przedsięwzięcia macie jeszcze w planach?

Naszą największą inwestycją, którą powoli finalizujemy, jest kompleksowa rozbudowa zakładu. Pierwszy etap prac dotyczył zwiększenia powierzchni produkcyjno-magazynowych, które zostały wyposażone w najnowocześniejszy sprzęt do obróbki PVC, drewna i aluminium. Automatyzację produkcji zapewniają tam chociażby nowe roboty zgrzewające naroża okienne oraz sterowane numerycznie centra obróbczo-tnące. Powstałe dodatkowe 10 000 metrów kwadratowych powierzchni pozwoliło na znaczną optymalizację działania i zwiększenie mocy produkcyjnych zakładu.

Kolejnym elementem modernizacji firmy jest budowa trzykondygnacyjnego showroomu z nowoczesną ekspozycją produktów DAKO, obejmującą najbardziej prestiżowe produkty marki takie jak: drzwi przesuwne z ukrytą ramą DA-SkyLine czy otwierane za pomocą czytnika linii papilarnych drzwi wejściowe. Mocno również akcentujemy gotowość produktów DAKO do bycia częścią systemów inteligentnego zarządzania domem – dlatego showroom będzie oferował możliwość wypróbowania także technologii Smart Home. Już w najbliższym czasie szykujemy się na jego otwarcie!

Rozmawiała Jagienka Michalik.

A small, family business that has become an export giant. Nowy Sacz based DAKO conquers the world.

Twenty eight years ago, Jerzy Studziński with his brother Janusz started the first assembly line of DAKO. At that time, they didn't expect that in a few years their Nowy Sacz based company would supply windows, doors and garage gates to France, Canada or the USA. The history and success story of DAKO is presented by its CEO, Jerzy Studziński.

DAKO is a globally present family company producing fenestration joinery. Why have you decided to begin production of windows and doors in Nowy Sacz?

After a few years abroad spent on running successfully my own construction business, we decided, together with my brother, to start up a new business. Experience gained in construction business defined the direction we wanted to follow. The beginning of the 1990's was also a period of political system transformation. A growing demand for fenestration joinery in the construction business helped us in making a right decision.

With a business concept in our minds, we began to build a brand. The company name, DAKO, was created from the first letters of children names, Daniel and Konrad.

What were the beginnings? Was it a small-scale garage production? Nearly everyone began like that ...

We started the first assembly line in 1994 in Elektrodowa Street, in Nowy Sacz, in a production hall that seemed to be very spacious at that time. In the surface of 600 square metres, in a team of more than ten people, we handled production, sale and intensive marketing activity. It was a time of very intensive work for all of us, but thanks to extraordinary engagement of our employees, we could develop the company together.

30 years of operation brought many changes. Currently DAKO occupies the space of 33 800 square metres, employing more than 700 workers. Today, we offer a complex product portfolio: windows and doors made of PVC, aluminium, wood as well as roller blinds and garage gates. Looking back at that progress, I'm happy and proud that we have achieved all that.

When we still look at the beginnings of DAKO, where did you find money to develop the business? Did you have savings at hand or did you have to take a loan?

DAKO was established based on our own money. Thanks to dynamic development, we managed to build financial liquidity in a short time at a level that allowed to allocate a part of generated income for next investments.

DAKO is a family business. Did you have any specific division of tasks from the very beginning or did it turn out with time that some people were really good at something?

The key for division of tasks were competencies and pre-dispositions for specific tasks. They have decided about the areas overlooked by specific persons. Further business growth required us to hire new people in subsequent areas, including HR, transport and export. Currently DAKO family is composed first of all of loyal and committed employees fully engaged in company development.

What about your first steps in the market? Was it a difficult process?

Beginnings are often difficult for new market players. The greatest challenge turned out to find commercial partners and build a distribution network for our products. Our priority has always been the highest quality of product and service portfolio. Such approach, in combination with promotion and active sales actions, allowed us to enter the market quite rapidly and build a strong brand with a stable network of cooperating partners.

Do you remember your first order?

The first buyers of DAKO brand products were citizens of Nowy Sacz and surrounding areas. The orders were becoming increasingly more frequent and bigger with time. It was possible to a great extent thanks to advertising that based in the beginning on positive opinions of our clients. They opened a possibility of cooperation with local businesses.

Our windows were delivered to the seat of Koral and District Court building in Nowy Sacz, to mention just a few, but also to the building of Krakow Radio and many other utility buildings in the region. However, the greatest growth took place first of all at the time of opening to foreign markets.

The first years of DAKO development coupled in Poland with emergence of many windows producers. What was the competition in the domestic market like?

The period of transformation was the time when private businesses just started to operate. All of us began business in similar time and on similar terms. Development of the Poland triggered rapid growth of construction market and every market player desired to be a part of this process. In order to compete in this business, DAKO products had to have not only perfect quality, but also attractive look and perfect fittings.

From the very beginning, we wanted our product portfolio to meet expectations of conscious customers. It required courage in investment process and search for innovative solutions in joinery. Thanks to building a modern machine park, infrastructure and a group of specialists, we have ensured a strong market position. Thanks to consistent, hard work and courage to overcome problems, coupled with continuous learning process – sometimes by trial and error – we have managed to be secure the market position that we aspired to.

When did you decide to enter foreign markets?

Over the first 10 years of our business operations, we managed to build a stable brand that gained appreciation among Polish clients. The growing popularity of DAKO and resulting consistent sale growth gave us stability and enabled us to enter foreign markets with our products. In Poland, we began from production of windows and doors, but – in order to meet requirements of foreign clients and ensure competitive and complex offer – we introduced also garage gates and roller blinds. Introduction of DAKO brand into foreign markets was a great success. Export sale gained speed, and, with time, our products became available not only in European markets, but also Asia and Northern America.

Which country was the first one? How did you manage to establish the first sales contacts?

When we decided to enter foreign markets, we were aware of differences between Polish and foreign construction industries. Thanks to our knowledge of German language and experience in that market, Germans were among the first foreign clients who became familiar with DAKO brand. The first business contacts were established thanks to contacts we had in that industry. Further, continuous increased interest in our company was triggered by our participation in industry fairs, among other things. Presentation of our brand in prestigious, international event, which is Fensterbau Frontale, allowed us to establish valuable business contacts. It helped us in attracting a great number of new clients. Many of them have been still working with us.

I understand that construction fairs were indeed the driving force for export. How does it look like today? Are they still very popular among the clients?

Obviously. Industry fairs give a perfect opportunity to gain new clients and present products to a wide group of people looking for specific solutions. DAKO brand has been a regular participant in such events all over the world: Paris, London, Milan, Nuremberg or Las Vegas. Fairs give a perfect opportunity to talk with the clients and become familiar with their expectations in a specific market. This gives us an idea how to customize the offer for a specific country in order to meet the clients' expectations. Industry fairs give also a chance to establish first contacts with our future trading partners.

To how many countries do you export DAKO windows, doors and garage gates?

We sell DAKO products regularly to such countries as: France, Germany, Italy, Belgium, United Kingdom, USA and Canada, among others. During nearly 30 years of DAKO brand presence, our products reached clients in 44 countries of the world.

Where do you record best sales results?

Currently the greatest foreign sales outlet for our products is France. Thanks to similar construction conditions and relatively simple logistics also other European countries – Germany, Italy or Belgium – are important points in our sales network. In recent years, we have also intensified sales efforts overseas, where we have recorded a considerable sales growth. The US and Canadian construction markets provide great sales opportunity, but also pose exceptional challenges. Already now, we plan participation in the US construction fair in Las Vegas in 2023.

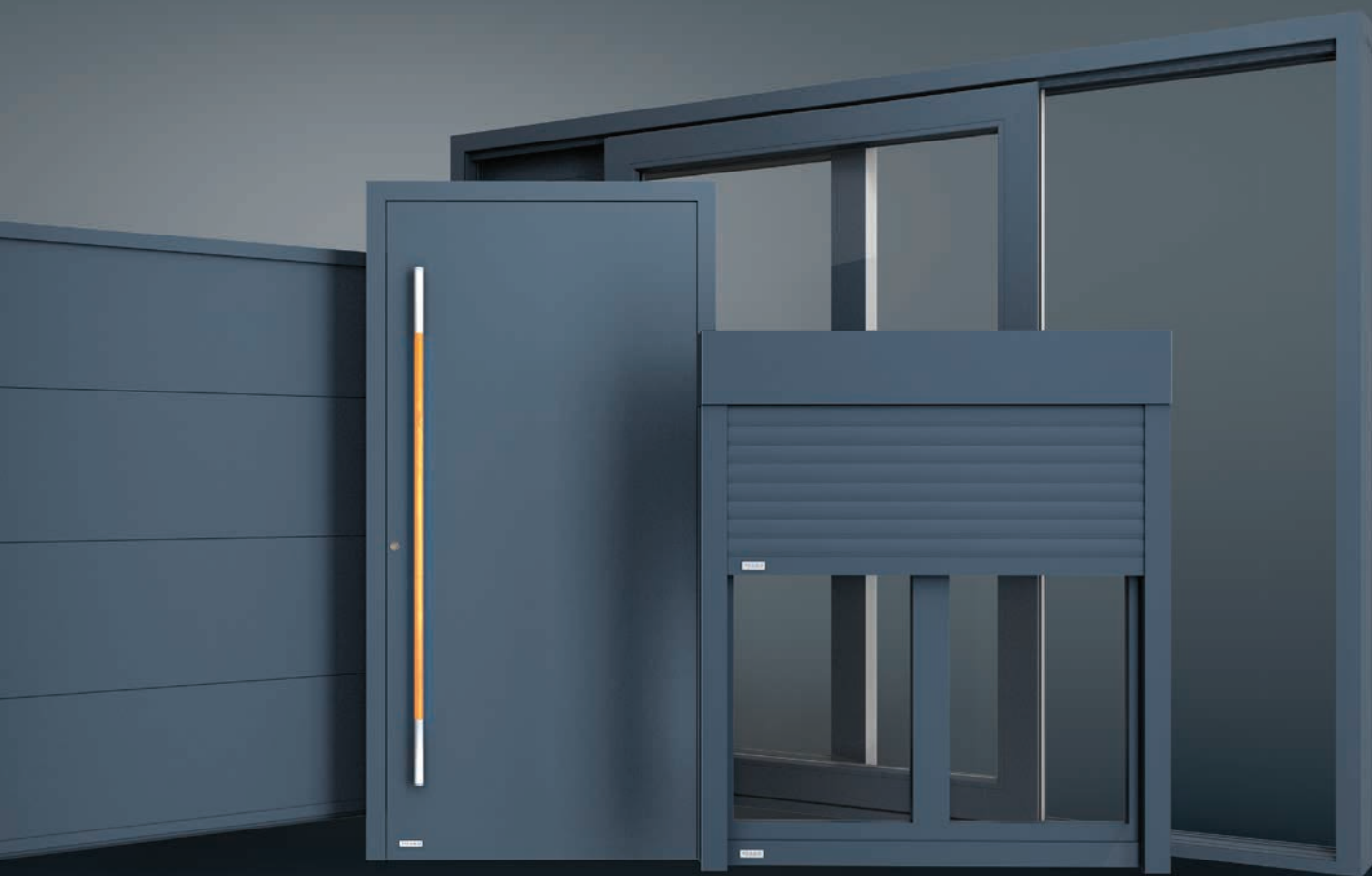
What is the share of domestic and export sale?

Export is our priority. Currently, production to foreign markets constitutes 60 percent of total sale. We can still see a large potential in this area, where we plan to invest. A perfect business development opportunity is created by ongoing energy transition in Europe, which is connected with government support for citizens at exchange of building woodwork. Thanks to external financing, many clients decide to modernize thermal efficiency of their buildings, by purchasing new windows or entrance doors. We are proud of many successes in both national and foreign markets motivating us to further effort. Our actions bring measurable effects reflected in positive financial results of our company. Thanks to them, we have the opportunity to invest in infrastructure and increase employment.

Business requires to move on. Progress needs to made continuously. What kind of investments have you made recently and what kind of projects do you have at hand?

Our biggest investment, slowly finalized at present, has been complex extension of our production plant. The first stage of work was aimed at increasing production and warehousing space by purchase of cutting-edge equipment for processing PVC, wood an aluminium. Production automation is ensured by new robots welding window corners and numerically controlled CNC processing and cutting centres. The additional 10 000 square metres allowed considerable optimization of operation and increase of the plant's production potential. The next part of the process of modernizing our company is construction of a three-storey showroom with modern exhibition of DAKO products, including the most prestigious DAKO brand products, such as: DA-SkyLine – sliding doors with hidden frames or entrance doors opened with fingerprint reader. We have also stressed readiness of DAKO products to become a part of smart home management – that is why, the showroom will offer the possibility to try out also "Smart Home" technologies. We are currently preparing to open the showroom very soon!

Interview by Jagienka Michalik



TIRANO

Harmony line

Od 1994 r. produkty DAKO trafiają do domów na całym świecie!

Największym sukcesem marki jest ciągle rosnące grono zadowolonych klientów, którzy od niemal 30 lat obdarzają okna, drzwi, rolety i bramy garażowe DAKO swoim zaufaniem, wybierając kompleksową ofertę marki do realizacji marzeń o własnym domu.

Fabryka DAKO to nowoczesny zakład produkcyjny, wyposażony w najnowsze maszyny do produkcji i obróbki stolarki wraz z bogatym zapleczem magazynowym. Potwierdzeniem najwyższej jakości świadczonych usług, tworzonych z poszanowaniem norm środowiskowych jest otrzymany przez firmę certyfikat ISO14001.

Rodzinną firmą DAKO to marka o ugruntowanej pozycji na rynku producentów i dostawców stolarki otworowej, której produkty dostępne są w kilkunastu krajach Europy i świata, m.in. na rynkach USA, Kanady Japonii oraz Francji, Włoch, Niemiec czy Belgii.

Since 1994 DAKO has been providing its products to the houses all over the world!

The company's greatest success is an ever-growing group of the satisfied clients, who, since almost 30 years, show their confidence in brand by choosing DAKO windows, doors, roller shutters and garage doors to fulfill their dream of their own house.

DAKO factory is a modern machinery park with an innovative manufacturing infrastructure and warehouse facilities. The confirmation of the highest standard of provided services, created with all pro-ecological norms, is the status of ecology-friendly company by ISO 14001 certification.

DAKO, a family company, is the brand of a strong and stable position among the producers and suppliers of joinery, which products are accessible worldwide - in USA, Canada, Japan, Italy, Germany or Belgium among others.



OKNA · ROLETY · DRZWI · BRAMY
WINDOWS · ROLLER SHUTTERS · DOORS · GARAGE DOORS

otwórz się
na najlepsze

reach for
the best



START | 1994

🏠 | 33 800 m²

👥 | >700

    www.dako.eu

DAKO Sp. z o.o. Al. J. Piłsudskiego 88, 33-300 Nowy Sącz, tel. 18 449 28 00, e-mail: biuro@dako.eu

Newag szykuje nową inwestycję. Mieszkańcy Nowego Sącza mogą na tym zaoszczędzić

Zamiast składowiska śmieci. Instalacja do odzyskiwania energii. Do takiej ekologicznej inwestycji przystępuje się sądecki Newag. Mają na tym zyskać mieszkańcy miasta. Nie tylko rozwiąże to problem zapelniającego się składowiska, ale spowoduje też ograniczenie opłat za odpady, a ekologiczne ciepło będzie tańsze. Na razie pomysły można zobaczyć na wizualizacji.



Czytaj też [Dobili targu na ówceć miliard. Kontrakty syją się Newagowi jak z rękawia](#)

Brak odpowiednich instalacji do zagospodarowania odpadów to problem wielu polskich miast i gmin. Wartość tego typu inwestycji nierzadko przewyższa ich możliwości finansowe. To także główna przyczyna rosnących opłat za odpady. Tego typu infrastruktury potrzebuje również Nowosądecka. Z roku na rok ilość odpadów wytwarzanych przez mieszkańców rośnie, a składowisko zapelnia się i w perspektywie trzech lat zostanie zamknięte. Ponadto przepisy sukcesywnie ograniczają ilość składowanych odpadów, do jedynie 10 proc. w 2030 roku.

Alternatywę dla składowiska stanowią instalacje do odzysku energii, które przekształcają odpady nie nadające się do recyklingu w prąd i ciepło. W Europie funkcjonuje ponad 450 tego typu obiektów, zlokalizowanych m.in. w centrach miast czy na terenie parków narodowych. Energię z odpadów odzyskują również polskie miasta i regiony. Ekologiczne elektrownie znajdują się m.in. w Szczecinie, Bydgoszczy, Koninie, Poznaniu, Rzeszowie, Białymstoku, Zabrzu oraz Krakowie. Powstają także w Olsztynie i Gdańsku, a kolejne planowane są m.in. w Zdunskiej Woli, tudzież w Gliwicach.



Czytaj też [Kupować nie kupować... Policzyli opłacalność fotowoltaiki po zmianie przepisów](#)

Dzięki technologiom wartym kilkaset milionów złotych takie instalacje zagospodarują odpady w sposób bezpieczny dla otoczenia i środowiska, bez hałasu i uciążliwych zapachów. Rozwój instalacji do odzysku energii w Polsce jest jednym ze strategicznych założeń dokumentów rządowych związanych z transformacją w kierunku gospodarki niskoemisyjnej i zrównoważonej. Wykorzystywanie na szerszą skalę ciepła z odpadów komunalnych zakłada m.in. projekt „Strategia dla ciepłownictwa do 2030 r. z perspektywą do 2040 r.”

Możliwość wybudowania takiej instalacji rozwiąza między innymi Newag. - Sukcesywnie rozwijamy nasz zakład w kierunku ekologicznej i tańszej energii, wzmocniając przy tym naszą konkurencyjność. Kilka lat temu zrezygnowaliśmy z kotłowni zakładowej na rzecz ogrzewania miejskiego. Zainwestowaliśmy również w instalacje fotowoltaiczne na terenie naszego zakładu w Nowym Sączu - mówi prezes firmy **mówi Zbigniew Konieczek**. - Chcemy odejść definitywnie od węgla. Z tego względu rozważamy budowę na terenie naszego zakładu instalacji do odzysku energii z odpadów, która zaspokajałaby potrzeby zakładu, a także mogłaby potencjalnie stanowić źródło ciepła dla mieszkańców Nowego Sącza. Zastrzegam jednak, że na ozi decyzja w zakresie realizacji tego rodzaju inwestycji nie została podjęta.

Jak dodaje Konieczek, Newag jest na etapie wstępnych analiz i konsultacji społecznych z samorządowcami i mieszkańcami. - Zależy nam na tym, aby nasze działania proekologiczne były akceptowane społecznie. Dopiero po zakończeniu tych czynności będzie można określić, czy tego rodzaju inwestycja byłaby wykonalna i akceptowalna społecznie, a następnie podjąć ewentualne decyzje w sprawie jej realizacji.



To cie też zainteresuje [Zbudują nam nowy most. Niestety, nie na Kamińcu. Słychać zgrzytanie zębami?](#)

Inwestycja przyniosłaby miastu korzyści. Rozwiązałaby problem związany z zapelniającym się składowiskiem w Nowym Sączu i zagospodarowaniem odpadów nie nadających się do recyklingu. Wpisaliby się również w działania na rzecz poprawy jakości powietrza umożliwiając redukcję spalonego węgla nawet o 80 proc. i znacząco ograniczając emisję dwutlenku węgla. Korzyści z realizacji inwestycji mają nie tylko wymiar ekologiczny, ale również ekonomiczny.

- Tego typu instalacje są zwolnione z opłat za emisję dwutlenku węgla, co przekłada się na tańszą produkcję energii dla zakładu i miasta. Zmniejszenie kosztów zagospodarowania odpadów umożliwiłoby natomiast ograniczenie wzrostu opłat za śmieci ponoszonych przez mieszkańców - mówi Zbigniew Konieczek. (jagienka.michalik@sadeczanin.info)

Sądeckie porusza stolicę. Impulsy Newagu podbiły Warszawę

Pierwsze dwa nowoczesne Impulsy, wyprodukowane przez sądecki Newag, dotarły już do Warszawy. Przed nimi teraz testy, po których będą mogły zostać dopuszczone do jazdy. - Nowe pojazdy zapewnią wygodny, ekologiczny i szybki transport w aglomeracji warszawskiej oraz więcej miejsc w godzinach szczytu - mówi Rafał Trzaskowski, prezydent m.st. Warszawy.



W lutym 2020 roku sądecki Newag **dobit targu z warszawską Szybką Koleją Miejską**, dla której produkuje nowy tabor nowoczesnych Impulsów za blisko 700 milionów złotych. Warszawske koleje zamówiły 21 pojazdów: 15 złożonych z 5 członów i 6 złożonych z 4 członów.

Producent wprowadził także **dotychczasowe rozwiązanie dla prowadzącego pojazdy**. Są nim drzwi w kabinie, dzięki którym maszynista może ją bezpiecznie opuścić bez przechodzenia do strefy pasażerskiej.

- Pierwsze dwa z 21 nowoczesnych pociągów zakupionych przez Warszawę u polskiego producenta za 666 mln zł dotarły do stolicy i wkrótce rozpoczną testy. Nowe pojazdy zapewnią wygodny, ekologiczny i szybki transport w aglomeracji warszawskiej oraz więcej miejsc w godzinach szczytu - mówi **Rafał Trzaskowski**, prezydent m.st. Warszawy.



- Do dyspozycji pasażerów będą: pokładowe wi-fi, ładowarki USB, miejsca na rowery, a także nowoczesny system informacji pasażerskiej i automaty biletowe. Mam nadzieję, że testy przebiegną sprawnie i nasze Impulsy z jeszcze w tym kwartale zabiorą na pokład pierwszych pasażerów - dodaje prezydent Trzaskowski.

Pociągi przybrały różne barwy. Jeden z nich jest pomalowany „europejsko”. Na jego powierzchni znajduje się dwanaście gwiazd na granatowo-błękitnym tle. Oprócz tego zawiera również akcenty nawiązujące do barw narodowych. Prezydent Trzaskowski podkreśla, że to wyraz wdzięczności z obecności Polski w Unii Europejskiej. Drugi pociąg jest w barwach charakterystycznych dla transportu warszawskiego.



- Pierwsza jednostka dostarczona w ramach kontraktu na dostawę 21 nowych EZT, to dwusieczny wyprodukowany przez Newag pojazd pasażerski z rodzimym Impulsem. Wyróżnia się funkcjonalnością oraz zastosowaniem zaawansowanych rozwiązań konstrukcyjnych.

Jestem przekonany, że będzie również niezawodnie służyć mieszkańcom Warszawy, jak pozostałe pojazdy z Nowego Sącza, eksploatowane już ponad 10 lat przez Szybką Kolej Miejską w Warszawie - twierdzi **Józef Michalik**, wiceprezes zarządu NEWAG SA.

Aby pojazdy zostały dopuszczone do przewozu osób, muszą pozytywnie przejść odbiór techniczny. Testy będą się odbywać na Warszawskim Węzle Kolejowym. Pociągi muszą przejechać minimum 600 kilometrów bez usterek. (m.pogwitz@sadeczanin.info, fot. NEWAG)

1876/2022



NEWAG S.A. ma stabilną i wyjątkowo mocną pozycję na rynku elektrycznych zespołów trakcyjnych oraz lokomotyw w Polsce. W ostatnich latach grupa kapitałowa NEWAG S.A. zdominowała krajowy rynek produkcji elektrycznych zespołów trakcyjnych, produkcji i modernizacji lokomotyw elektrycznych oraz modernizacji lokomotyw spalinowych



PRZYSZŁOŚĆ NABIERA
TEMPA



Mo-Bruk będzie miał nowego prezesa. Zastąpi Józefa Mokrzyckiego od lipca

Nowym prezesem zarządu spółki Mo-Bruk zostanie Henryk Siodmok. Swoją funkcję zacznie sprawować od 10 lipca 2022 roku.



Józef Mokrzycki złożył rezygnację z funkcji prezesa zarządu spółki Mo-Bruk. Na czele spółki będzie stał do 9 lipca 2022 roku. Po tym czasie zastąpi go **Henryk Siodmok**, który został powołany na prezesa przez radę nadzorczą na posiedzeniu 9 czerwca 2022 roku.

- Objęcie funkcji prezesa Mo-Bruku to dla mnie duża nobilitacja. Dzisiaj Mo-Bruk to jedna z 60 największych spółek notowanych na GPW, systematycznie zwiększająca skalę działania, przy zachowaniu ponadprzeciętnej rentowności, dzieląca się z akcjonariuszami owocami pracy w postaci dywidendy - mówi Henryk Siodmok, który funkcję prezesa obejmie 10 lipca.

- Nasze ambicje są jednak znacznie większe. Branża przetwarzania odpadów ma przed sobą doskonale perspektywę wzrostu, wspierane sprzyjającym otoczeniem legislacyjnym, polityką UE promującą „zieloną gospodarkę”, a przede wszystkim zmianami w świadomości społeczeństwa, które w centrum stawia ekologię i zasady zrównoważonego rozwoju - zauważa Siodmok.

- Myślmy zarówno o kontynuacji wzrostu organicznego, m.in. dzięki inwestycjom w rozbudowę mocy produkcyjnych, jak i przejęciach w nowych dla nas segmentach rynku. Wierzę, że moje dotychczasowe doświadczenie zawodowe i zdobyta wiedza wzmocnią Mo-Bruk - dodaje.

Nowy prezes zarządu spółki zaczął pracę w Mo-Bruku w 2022 roku. Dotychczas pełnił funkcję dyrektora zarządzającego. Henryk Siodmok jest doktorem nauk ekonomicznych i ekspertem Centrum im. Adama Smith'a. Jest również autorem i współautorem publikacji ekonomicznych z zakresu przedsiębiorczości, reform podatkowych i wspólnych obszarów walutowych.

Swoją karierę rozpoczynał w 1989 roku jako analityk operacyjny w Pasco Company. W latach 200 - 2003 był prezesem zarządu spółki Carman Polska, a w okresie od 2005 do 2007 roku pełnił funkcję wiceprzewodniczącego rady nadzorczej Grupy Lotos.

Od 2006 roku był związany z Grupą Atlas, gdzie pracował jako prezes. W ostatnich latach (2019 - 2022) był prezesem spółki Dobrowolski. (s.siwulska@sadecznanin.info, fot. Mo-Bruk)

10.07.2022

udostępnij

polub

skomentuj

ZIELONA GOSPODARKA

Mo-BRUK doceniany przez inwestorów

W lipcu 2022 r. Józef Mokrzycki, dotychczasowy prezes Mo-BRUK-u (od 10 lipca nowym prezesem spółki jest Henryk Siodmok), został przez ICAN Management Review uznany najskuteczniejszym prezesem spółki giełdowej z indeksu mWIG40.



Po sesji 17 czerwca 2022 r. została przeprowadzona rewizja kwartalna portfeli indeksów giełdowych, w tym WIG-ESG. W efekcie w jego skład wszedł Mo-BRUK. Spółka zamierza kontynuować prace nad zrównoważonym rozwojem swojego biznesu w obszarze ładu korporacyjnego, zasad etycznych, odpowiedzialności wobec społeczności lokalnych i ochrony środowiska oraz jakości świadczonych produktów i usług.

Z kolei 18 marca 2022 r. w wyniku analogicznej rewizji portfeli indeksów, Mo-BRUK został włączony do mWIG40. Oznacza to, że firma znalazła się w elitarnym gronie 60 największych spółek notowanych na warszawskiej giełdzie.

Jest to efekt pokaźnego wzrostu skali działania spółki w ostatnich latach, wyrażonego skokową poprawą przychodów ze sprzedaży i rentowności, a tym samym umocnienia pozycji na rynku kapitałowym.

Ponadto, w marcu 2022 r. Mo-BRUK zajął drugie miejsce w rankingu Giełdowa Spółka Roku 2021 (GSR) w kategorii „Perspektywy rozwoju”. Jak wskazał organizator: „Ranking GSR z jednej strony podkreśla wagę Giełdy Papierów Wartościowych dla finansowania polskiej gospodarki, z drugiej – wskazuje te firmy, których zarządy, produkty, usługi czy kultura korporacyjna należą do czołówki i które warto naśladować, doceniać i promować.”




Mo-BRUK stawia na ekologiczne spalanie odpadów

Polska wytwarza 2 mln ton odpadów niebezpiecznych oraz 12 mln ton odpadów komunalnych rocznie, z czego połowę stanowią kaloryczne śmieci palne. Z 6 mln ton przetwarzanych jest aktualnie na tzw. paliwo alternatywne (RDF) zaledwie 1,5 mln ton odpadów, a pozostałe 4,5 mln ton trafia niestety na wysypiska śmieci. RDF to paliwo tak samo energetyczne, jak węgiel, którego teraz tak w Polsce brakuje. Znacząca część odpadów niebezpiecznych powinna zostać przekazana do termicznego przetworzenia.

Drugim największym segmentem Mo-BRUK pod względem generowanych przychodów jest spalanie odpadów przemysłowych i medycznych. Głównymi klientami, a zarazem dostawcami odpadów są publiczne i prywatne ośrodki opieki zdrowotnej, producenci leków, rafinerie, firmy zbierające odpady oraz zakłady produkujące farby. Produktami po procesie utylizacji są energia cieplna wykorzystywana do suszenia RDF (na własny użytek), a także para techniczna sprzedawana klientom zewnętrznym.

Mo-BRUK posiada dwie spalarnie odpadów: w Jedliczu (o mocach 10 tys. ton odpadów rocznie) oraz w Karsach (o mocach 25 tys. ton odpadów rocznie). Spalarnia w Jedliczu realizuje termiczne unieszkodliwianie odpadów przemysłowych oraz medycznych, a także weterynaryjnych.



Z kolei spalarnia w Karsach ze spalanych odpadów uzyskuje ciepłe powietrze wykorzystywane do podsuszania paliwa alternatywnego (RDF), produkowanego przez inny segment w grupie. Podsuszanie zwiększa wartość energetyczną RDF w zależności od zapotrzebowania klienta.

Mo-BRUK przygotowuje inwestycję, która ukierunkowana będzie na wykorzystanie w przyszłości powstającego ciepła do produkcji energii elektrycznej w dużej części na własne potrzeby.

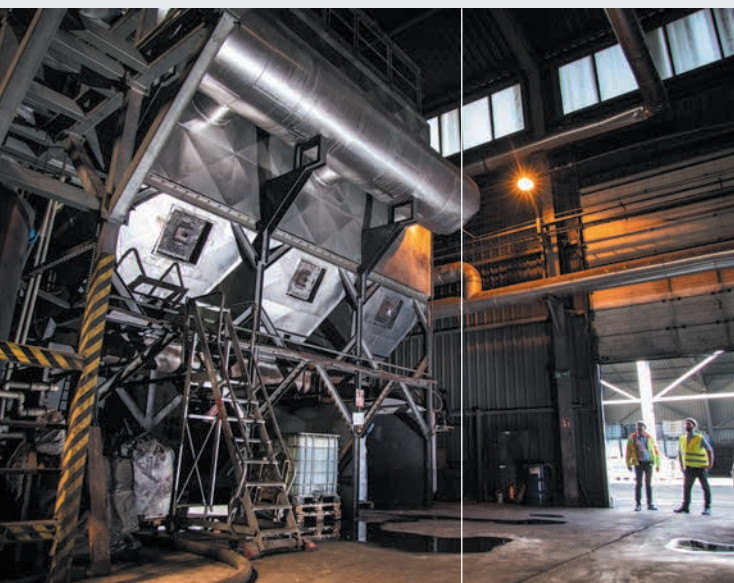
Zaletą termicznego unieszkodliwiania odpadów jest radykalne zmniejszenie ich objętości oraz wykorzystanie energetycznych właściwości odpadów. Spalanie odpadów odbywa się w piecu obrotowym z regulowanym podciśnieniem, temperaturą i nadmiarem powietrza. Zainstalowana komora dopalająca likwiduje pozostałości szkodliwych związków w popiołach oraz odprowadzanych do atmosfery spalinach. Kocioł odzyskowy redukuje temperaturę gazów odlotowych, jednocześnie wykorzystując ciepło do produkcji pary technicznej. Wysokosprawna instalacja oczyszczania i neutralizacji gazów spalinowych wraz z baterią filtrów workowych gwarantuje redukcję emisji szkodliwych związków do minimalnego poziomu określonego przepisami unijnymi.

Automatyczne sterowanie procesem spalania odpadów pozwala na ciągłe monitorowanie instalacji, co podnosi bezpieczeństwo funkcjonowania zakładów. Powstające w wyniku termicznego unieszkodliwiania odpady są gromadzone w betonowych boksach i zagospodarowywane w zakładach spółki dedykowanych do odpadów nieorganicznych. Instalacje objęte są pełnym systemem monitoringu spalin.

Znaczącym segmentem działalności grupy Mo-BRUK jest produkcja kruszyw sztucznych w wyniku procesu odzysku polegającego na zestalaniu i stabilizacji odpadów nieorganicznych w tym popiołów po procesach spalania odpadów. Dzięki temu Mo-BRUK jest w stanie zapewnić kompleksowe gospodarowanie odpadami niebezpiecznymi wpisując się w ideę gospodarki obiegu zamkniętego i w znaczący sposób przyczynia się do ograniczenia zużycia surowców naturalnych.

Dane teleadresowe:

33-322 Korzenna, Niecew 68
+48 18 441 70 48
mobruk@mobruk.pl





Mo-BRUK opts for ecological waste combustion

Poland produces 2 million tonnes of hazardous waste and 12 million tonnes of municipal waste per year, half of which is combustible waste. Of the 6 million tonnes, only 1.5 million tonnes of waste is currently processed into so-called refuse-derived fuel (RDF), with the remaining 4.5 million tonnes unfortunately ending up in landfills. RDF is a fuel as energetic as coal, which is now so scarce in Poland. A significant proportion of hazardous waste should be sent for thermal treatment.

Mo-BRUK's second largest segment in terms of revenue generated is the combustion of industrial and medical waste. The main customers and waste suppliers are public and private healthcare facilities, pharmaceutical manufacturers, refineries, waste collectors and paint plants. The products after the utilisation process are thermal energy used for RDF drying (for own use), and technical steam sold to external customers.

Mo-BRUK has two waste combustion plants: in Jedlicz (with a capacity of 10,000 tonnes of waste per year) and in Karsy (with a capacity of 25,000 tonnes of waste per year). The combustion plant in Jedlicz carries out thermal disposal of industrial and medical as well as veterinary waste. The combustion plant in Karsy, on the other hand,

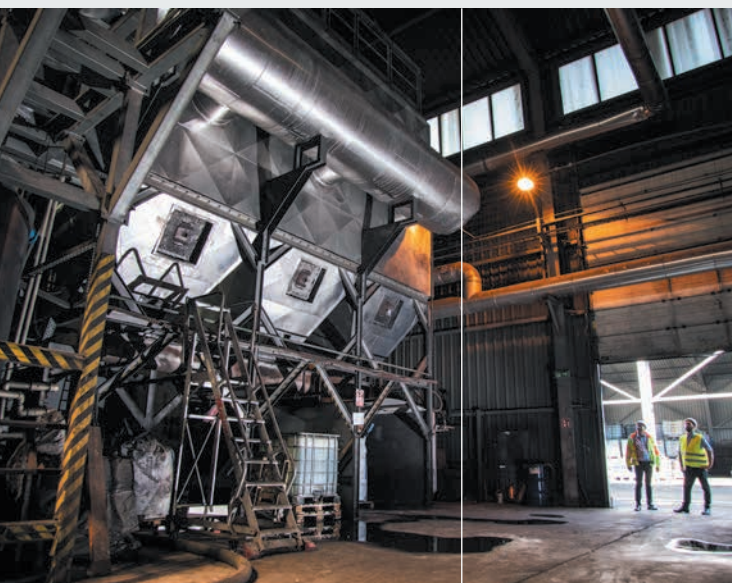
obtains warm air from the combusted waste, which is used to dry the refuse-derived fuel (RDF) produced by another segment in the group. Desiccation increases the energy value of RDF depending on customer demand.

Mo-BRUK is preparing an investment that will be geared towards using the heat generated in the future to produce electricity largely for its own use.

The advantage of thermal waste disposal is that it dramatically reduces the volume of waste and utilises the energy properties of the waste. Waste combustion takes place in a rotary kiln with controlled vacuum, temperature and excess air. The installed afterburning chamber eliminates residual harmful compounds in the ashes and the flue gases discharged into the atmosphere. The recovery boiler reduces the temperature of the waste gas while using the heat to produce technical steam. A high-efficiency flue gas cleaning and neutralisation plant with a battery of bag filters ensures that emissions of harmful compounds are reduced to the minimum level stipulated by EU regulations.

Automatic control of the waste combustion process allows the plant to be continuously monitored, increasing the safety of plant operations. The waste resulting from thermal disposal is collected in concrete boxes and managed in the company's facilities dedicated to inorganic waste. The installations are covered by a full flue gas monitoring system.

A significant business segment of the Mo-BRUK group is the production of artificial aggregates as a result of a recovery process involving the solidification and stabilisation of inorganic waste, including ashes from waste combustion processes. As a result, Mo-BRUK is able to provide comprehensive hazardous waste management in line with the idea of a closed loop economy and makes a significant contribution to reducing the consumption of natural resources.



Contact:

33-322 Korzenna, Niecew 68
+48 18 441 70 48
mobruk@mobruk.pl

Działalność Marpanel bazuje na profesjonalnej dystrybucji polskich płyt warstwowych i izolacyjnych. Mimo że nasza firma jest dość świeża na rynku, to niezmiernie szybko prosperujemy.

Jesteśmy nastawieni na sprzedaż produktów na rynku lokalnym, ogólnopolskim, jak i kontynentalnym. Posiadamy ofertę eksportową na całą Europę. A dzięki możliwościom logistycznym, które posiadamy, dajemy gwarancję, że towar dotrze w nienaruszonym stanie niezależnie od miejsca docelowego, czy to w województwie, czy poza krajem.

Nasze produkty świetnie sprawdzają się u klientów biznesowych, przy wznoszeniu obiektów przemysłowych, inwentarskich czy chłodni i mroźni. Jest to zasługa dostosowania produktu do ekstremalnych warunków panujących w takich obiektach.

Co więcej, dla klienta indywidualnego oferujemy świetne rozwiązanie w konstrukcji nowoczesnych domów przy użyciu naszych płyt. A energooszczędność produktu, jak i dopasowany design do potrzeb klienta przedstawia korzyści takiego rozwiązania.

Jedną z naszych największych zalet jest szybki czas realizacji. Dzięki współpracy z ogromnym przedsiębiorstwem, jakim jest Gór-Stal jesteśmy w stanie zrealizować zamówienie w terminie do dwóch tygodni, nie tracąc na najwyższej jakości produktu. Szacunek do natury, jak i dbałość o środowisko w produkcji płyt warstwowych jest tym, czym nieustannie się kierujemy. Nasze produkty przechodzą przyjazny dla środowiska proces produkcyjny, nieniszczący warstwy ozonowej i niepowodujący efektu cieplarnianego. Oprócz tego, dzięki zastosowaniu naszego produktu, oszczędność energetyczna budynku znacznie wzrasta.

Stworzenie biznesu na terenie Ślądecczyny jest czymś, z czego jestem niezmiernie dumny. Nowy Sącz to miejsce, w którym się wychowałem i które bardzo cenię. Dzięki ciągłemu rozwojowi firmy i generowaniu zysków mam możliwość nieustannie wspierać młodych sportowców naszego regionu, jak i niesamowitą organizację Wsparcia i Terapii Rodzin w Nowym Sączu. Uznaję to za wielki sukces dla mojej działalności.



Marcin Górski
Prezes Firmy Marpanel

“

**„Zrób dzisiaj to, za co
będziesz sobie wdzięczny
w przyszłości”**

To nasze motto. Jako firma, zależy nam na zadowoleniu klienta, dlatego nasz produkt oferuje szereg korzyści, gwarantujących niezawodność działania.





MARPANEL
PŁYTY WARSTWOWE

BEZKONKURENCYJNE ROZWIĄZANIE

CIEPŁO I OSZCZĘDNOŚĆ DLA TWOJEGO OBIEKTU

Firma Marpanel to znany i renomowany dystrybutor płyt warstwowych PIR I i II gatunku – ściennych, dachowych i chłodniczych. Główna siedziba firmy znajduje się w Nowym Sączu.

Zaopatrujemy i wspieramy budownictwo przemysłowe, mieszkaniowe oraz rolnictwo. W swojej ofercie posiadamy płyty warstwowe służące do obudowy ścian, podłóg, stropów oraz dachów budynków. Płyty składają się z rdzenia termoizolacyjnego ze sztywnej pianki PIR o współczynnika przewodzenia ciepła 0,019 [W/m·K], zabezpieczonego obustronnie ocynkowaną blachą lakierowaną. Ich zastosowanie jest możliwe między innymi przy budowie hal przemysłowych, handlowych, biurowych, chłodni, mroźni czy budynków inwentarskich.

Wybierając nasze towary mają Państwo gwarancję niezawodności działania, wyrażonej w takich aspektach, jak: wodoodporność, nieograniczona przez czas trwałość, odporność na ściskanie oraz wszelkiego rodzaju grzyby, pleśnie itp.

www.marpanel.pl

ZASTOSOWANIE PŁYT IZOLACYJNYCH termPIR®

Płyty termPIR znajdują zastosowanie jako część składowa systemów termoizolacyjnych. Służą między innymi do ocieplenia dachów skośnych, poddaszy, strychów, stropodachów i tarasów, ocieplenia ścian, stropów, piwnic oraz fundamentów i podłóg.



BĄDŹ Z NAMI W KONTAKCIE!

BIURO MARPANEL

ul. Kopernika 10
33-300 Nowy Sącz
+48 576 144 999

Dział handlowy:

tel: +48 660 730 107
tel: +48 728 891 016
tel: +48 692 401 475
tel: +48 577 443 222

Godziny otwarcia:

Pon-Pt: 7⁰⁰ - 15⁰⁰

MAGAZYN, I DZIAŁ SPRZEDAŻY

ul. Węgierska 201
33-300 Nowy Sącz
+48 577 443 222
+48 660 730 107
+48 531 111 720

MAGAZYN, I DZIAŁ SPRZEDAŻY

ul. Przemysłowa II
38-300 Gorlice
+48 728 891 016
+48 792 555 166

MAGAZYN, I DZIAŁ SPRZEDAŻY

Jasienica 89
27-670 Łonów
+48 692 401 475



WIŚNIEWSKI

BRAMY | OKNA | DRZWI | OGRODZENIA

Łączy to, co najlepsze



33 lata
doświadczenia



> 2 500 punktów
sprzedaży w Europie

4.0 > 15 lat inwestowania
w Przemysł 4.0



> 1 milion sprzedanych
bram garażowych



270 000 m²
powierzchni produkcyjnej

Samochód i tysiące lodów. Dlaczego Koral tak hojnie wspiera Festiwal Biegowy

Co roku lśniący nowością samochód, a do tego miliony sztuk lodów. W ten sposób firma Koral wspiera Festiwal Biegowy. I tak już od dwunastu lat. Dlaczego sądecki producent tak hojnie wspiera jedną z największych sportowych imprez w Polsce? Mówił o tym na zakończenie Festiwalu, dyrektor marketingu przedsiębiorstwa Piotr Cąsiorowski.



- Jesteśmy z Festiwalem Biegowym od samego początku i cieszymy się, że do każdej edycji możemy dołożyć naszą cegiełkę do budowy, realizacji i rozwoju tej - można już śmiało powiedzieć - kultowej imprezy - mówił na zakończenie Festiwalu w Polsce **Piotr Cąsiorowski**, dyrektor marketingu firmy Koral.

Ta „skromna cegiełka” to fundowanie co roku lśniącego nowością auta. Tym razem była to Toyota Aygo i miliony sztuk lodów.



- W tym roku, ci którzy przybyli na imprezę, zjedli ich 25 tysięcy sztuk - zdradza **Anna Czerwińska** prezes Fundacji Festiwal Biegowy.



Lody samochód... I tak już od dwunastu lat. Od kilku jest jeszcze strefa dla dzieci, z grami i zabawkami dla najmłodszych.

- To jest coś wspaniałego patrzeć na to, jak na przestrzeni lat Festiwal Biegowy stał się nie tylko świętem sportu, świętem biegaczy, ale także centrum innych wydarzeń społecznych i kulturalnych. Wielkie słowa uznania dla organizatorów podkreśla i Piotr Cąsiorowski. - To wszystko wymaga ogromnego trudu, czasu i determinacji, także wysiłku w zdobywaniu środków finansowych, żeby tego typu imprezy i z takim rozmachem przygotować.



Jak zaznaczał dyrektor marketingu sądeckiego przedsiębiorstwa, impreza była perfekcyjnie przygotowana i poprowadzona wzorowo.

Festiwal Biegowy to więcej niż tylko sportowa impreza. Biorą w niej udział całe rodziny. Przyciąga też lokalną społeczność. Te elementy wpisują się w strategię firmy Koral, która - co często powtarzają jej właściciele - jest firmą rodzinną i dlatego chętnie wspiera tego typu przedsięwzięcia. logienka.michalik@sadeczzanin.info fot./jm

Gwiazda z telewizji i filmowy gwiazdor kręcą w Sączy lody z Koralami [ZDJĘCIA]

Maryla Rodowicz, Doda, Beata Kozidrak, między innymi takie gwiazdy zagrały w reklamach lodowego Imperium braci Koral. Sądecki biznesmeni w budowaniu marki od lat stawiali na topowe celebrytki. Rok temu firma postawiła na słynnych youtuberów z Ekipy Friz'a. Reklamowy sukces był oszałamiający. Kto w najnowszym sezonie ogłosi, że „zawsze jest pora na lody Koral”?



Kiedy rok temu firma Koral postawiła na słynnych youtuberów z Ekipy Friz'a, w całej Polsce rozpętało się lodowe szaleństwo. Po słodki, zimny przysmak z Nowego Sącza ustawiły się kolejki, a przedsiębiorstwo, choć uruchomiło dodatkowe linie produkcyjne, nie mogło temu szaleństwu sprostać.

- Kiedy zabieraliśmy się za ten projekt z Ekipą Friz'a, liczyliśmy oczywiście na bardzo pozytywne rezultaty, ale przynajmniej nie aż na takie oszałamiające - mówił w rozmowie z „Sądcczaniem” dyrektor marketingu firmy Koral **Piotr Cąsiorowski**.

Kto wpadł na pomysł, żeby zaangażować w to youtuberów? - Wymyślił to nasz zarząd, młodsze pokolenie rodziny Koral, które przejęło już stery w bezpośrednim zarządzaniu firmą. Szefostwo doskonale orientuje się między innymi w aktualnych trendach i oczekiwaniach młodych ludzi i jak widać, wykonał przystawowy strzał w dziesiątkę - wyjaśniał Cąsiorowski.

Czy tak będzie i w tym sezonie? Tym razem sądeckie lodowe Imperium postawiło na zjawiskowo piękną **Marcelinę Zawadzką**. Furtkę do kariery znanej celebrytki otworzyła wygrana w wyborach Miss Polonia z 2011 roku. Przez kilka lat była związana z Telewizją Polską, gdzie występowała między innymi jako gospodyni programów The Voice of Poland oraz Pytanie na śniadanie. Popularność zyskała też dzięki udziałowi w programie Dance Dance Dance. Teraz jest związana z telewizją Polsat.



Nie tylko Zawadzka będzie kręcić lody z firmą Koral. Do gwiazdostki reklamowej drużyny sądeckiego przedsiębiorstwa dołączył też znany aktor telewizyjny i teatralny **Jan Frycz**.

Jakie honoraria otrzymują gwiazdy? To biznesowa tajemnica spółki, ale ten biznes musie się opłacać. Jak można przeczuć na firmowej stronie to przemyślana i optymalna strategia w budowaniu świadomości marki w różnych grupach konsumentów.



Czytaj też [Szybkie dojeździemy z Sącza do Krakowa. Zbudują łącznik dróg wojewódzkich](#)

Tę politykę promocyjną próbował swojego czasu rozgrzać **Krzysztof Pawłowski**, twórca i rektor Wyższej Szkoły Biznesu w Nowym Sączu, który wykształcił w swojej uczelni tysiące specjalistów od marketingu.

- Byłem zdumiony, gdy w reklamach firmy Koral zobaczyłem **Marylę Rodowicz** z **Danielem Olbrychskim**. Mówił kilka lat temu na łamach „Dziennika Polskiego”. - Potem zrozumiałem, że to przemyślana taktyka, a oni kierują tę reklamę nie do dzieci, ale do hurtowników i dystrybutorów.

Jedną z pierwszych Koralowych gwiazd była właśnie Maryla Rodowicz. Wszystkim przypadła do gustu reklama, w której piosenkarka przed koncertem zajada loda. Przywoływana na scenę odpowiadała „Jeszcze próbuje”.

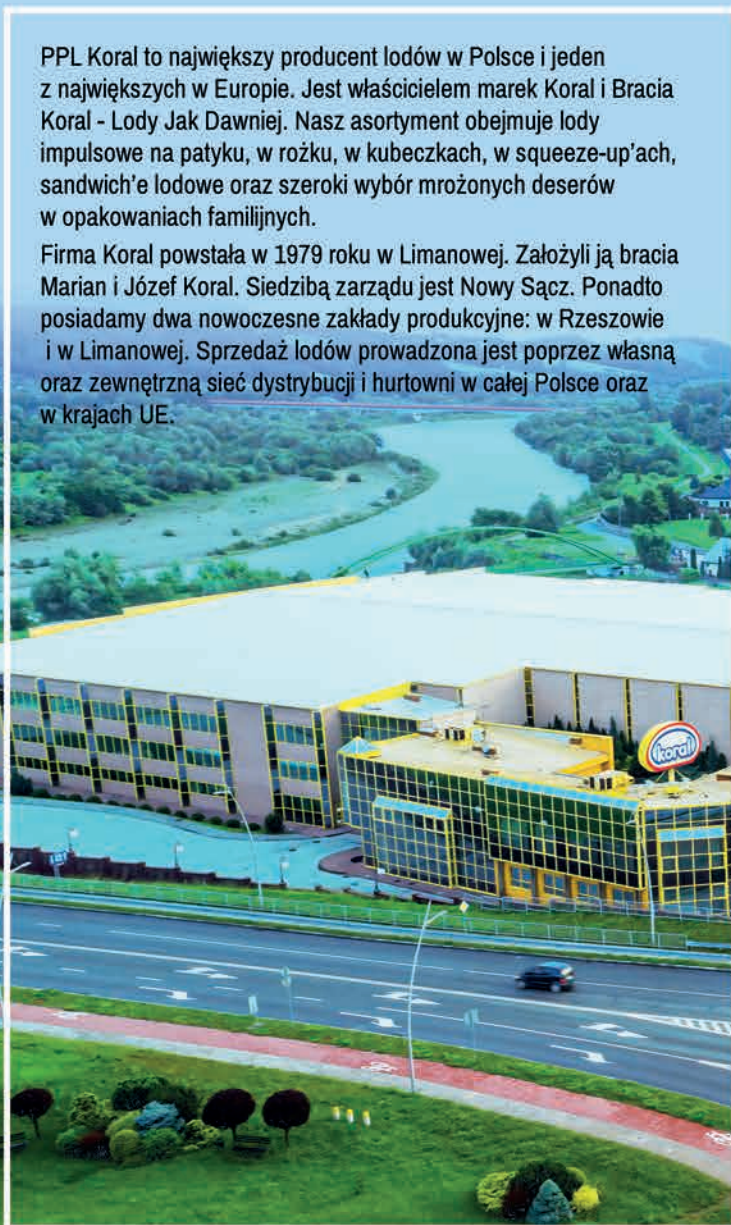


**ZAWSZE JEST PORA
NA LODY KORAL!**

LODY JAK DAWNIEJ

PPL Koral to największy producent lodów w Polsce i jeden z największych w Europie. Jest właścicielem marek Koral i Bracia Koral - Lody Jak Dawniej. Nasz asortyment obejmuje lody impulsowe na patyku, w rożku, w kubeczkach, w squeeze-up'ach, sandwich'e lodowe oraz szeroki wybór mrożonych deserów w opakowaniach familijnych.

Firma Koral powstała w 1979 roku w Limanowej. Założyli ją bracia Marian i Józef Koral. Siedzibą zarządu jest Nowy Sącz. Ponadto posiadamy dwa nowoczesne zakłady produkcyjne: w Rzeszowie i w Limanowej. Sprzedaż lodów prowadzona jest poprzez własną oraz zewnętrzną sieć dystrybucji i hurtowni w całej Polsce oraz w krajach UE.



www.koral.com.pl

www.braciakoral.pl



RZECZPOSPOLITA



XIV Ranking Najcenniejszych Polskich Marek 2017

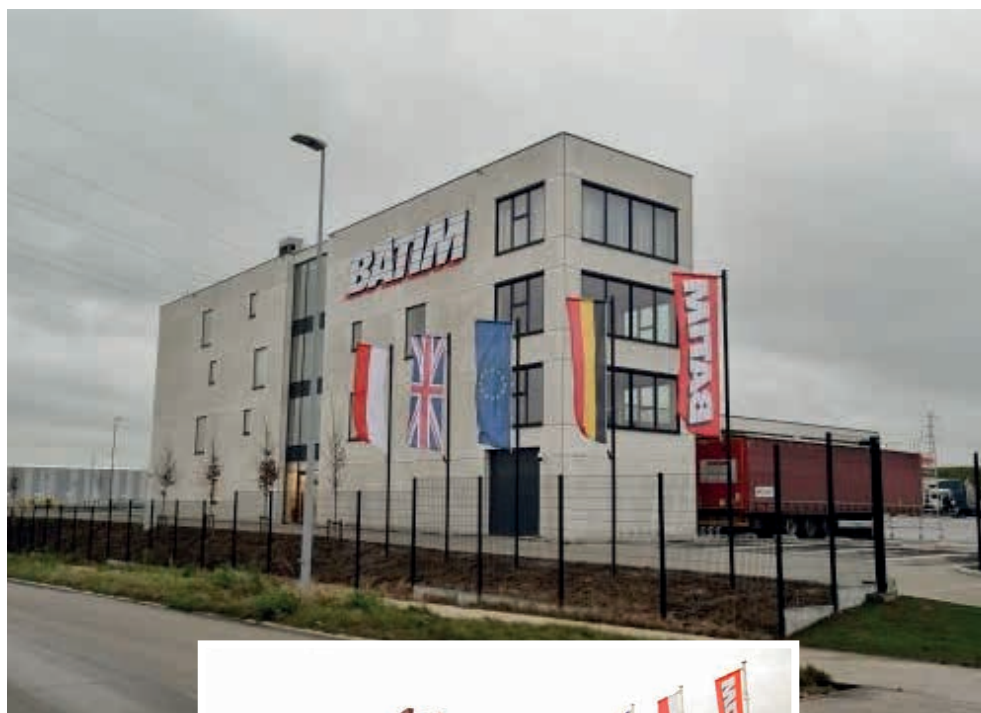


BATIM

Kiedy Batim obchodził jubileusz 20-lecia istnienia, w Starym Sączu stanął nowy biurowiec firmy. Teraz niemal po pięciu latach, Batim postawił kolejny obiekt, tym razem trzypiętrowy budynek w Menem w Belgii. Menem to miejscowość tuż obok belgijsko-francuskiej granicy, przy autostradzie E17, gdzie Belgowie od ponad pięciu lat budują wielki park transportowy. Teraz wśród najnowszych inwestycji powstałych na ponad 30 hektarowym obszarze o nazwie LAR Zuid, możemy znaleźć budynek z oznaczeniem firmy Batim.

Powstały budynek firmy posiada pełne zaplecze socjalno-sanitarne dla kierowców, zewnętrzną siłownię, stół bilardowy wraz ze stanowiskiem gry na play station, wypożyczalnię rowerów, pomieszczenia biurowe oraz parkingiem na 100 miejsc postojowych.

Batim może poszczycić się flotą liczącą ponad 500 ciągników. Świadczy usługi transportowe i spedycyjne, specjalizując się w obsłudze zleceń transportowych do Wielkiej Brytanii, działając również na terenie innych krajów Unii Europejskiej. Nowa inwestycja ma zapewnić dalszy rozwój firmy i ułatwić dostęp do zachodnich rynków.



BATIM



**25 LAT NA RYNKU
TRANSPORTU MIĘDZYNARODOWEGO**

**POSIADA FLOTĘ LICZĄCĄ 600 POJAZDÓW,
W TYM NAJNOWSZEJ GENERACJI MERCEDESY
ZAKUPIONE W 2021 ROKU**



**BATIM
TRANSPORT MIĘDZYNARODOWY I SPEDYCJA
Sp. z o.o. Sp.k.**

**ul. Kardynała Stefana Wyszyńskiego 9A
33-340 Stary Sącz
tel. +48 18 446 12 29
fax+48 18 446 20 92
e-mail: barbara@batim.pl
www.batim.pl**

Wody mineralne i lecznicze

z Krynicy-Zdroju

Wody lecznicze



ZUBER. Unikalna na skalę światową woda lecznicza. Kuracja pitna tą wodą wspomaga przemianę białkowo – tłuszczowo – węglowodanową organizmu powodując spadek wagi, leczy także wszelkie dolegliwości związane z przemianą materii. Działa przeciwzapalnie i oczyszcza przewód pokarmowy.

JAN. Polecana w niedyspozycji nerek i dróg moczowych. Wspomaga leczenie cukrzycy i otyłości, obniża cholesterol we krwi. Idealna w schorzeniach paradontozy poprzez płukanie jamy ustnej.

SŁOTWINKA. Idealna przy alergii. Wspomaga leczenie cukrzycy i otyłości. Stosowana przy niewydolności górnych dróg oddechowych. Polecana w stanach stresu i depresji. Wzmacnia układ kostny, paznokcie włosy. Słotwinka jest traktowana jako naturalny energetyk.

Wody mineralne

KRYNICZANKA składa się w 50% z wody leczniczej Zdrój Główny, której źródło, odkryte w 1793 roku, bije z głębi ziemi przed Pijalnią Główną w Krynicy-Zdroju. Niepowtarzalny skład minerałów łatwo przyswajalnych i niezbędnych dla naszego organizmu, w każdym przedziale wiekowym, w tym szczególnie dla osób uprawiających sport, nasycenie wody naturalnym dwutlenkiem węgla wydobywanym z odwiertów Zubera, czynią z Kryniczanki wodę wyjątkową na skalę światową.

KRYNICZANKA ACTIVE to woda o średniej zawartości minerałów nisko nasycona CO₂, która na rynku wód mineralnych klasyfikowana jest jako woda lekko gazowana. Podkreślenie w nazwie marki słowa „Active” ma na celu pozycjonowanie jej jako produkt dla sportowców, osób aktywnych, którzy są świadomi potrzeby dostarczania swojemu organizmowi minerałów.



Zamów online na:
sklep.kryniczanka.pl



Sukces to coś więcej niż pieniądze. Rozmowa z Pauliną Grygiel-Pacholczyk

Paulina Grygiel-Pacholczyk od najmłodszych lat obserwowała jak jej ojciec - Andrzej Grygiel - buduje swoją firmę, którą w przyszłości podzielił się z dziećmi. Czym dla pani Pauliny jest sukces firmy GRAND?



Zarządza pani hotelem GRAND CHOTOWA SPA & Resort w województwie podkarpackim. Na czym polega sprawowana przez panią funkcja? Z jakimi obowiązkami się wiąże?

- Obecnie jestem Wiceprezesem i Managerem Resortu GRAND CHOTOWA. To niezwykle miejsce, które stworzyła natura, a my na co dzień pomagamy innym czerpać z tego daru. Na co dzień zarządzam obiektem, dbam, aby nasi klienci byli zadowoleni z pobytu. Jednak zarządzanie obiektem turystycznym w obecnych czasach pandemii Covid-19 jest bardzo trudne. Hotele i obiekty wypoczynkowe stoją przed wyzwaniem dostosowania swojej działalności do panujących warunków, a z drugiej strony ciągłego rozwoju produktów i usług w związku z rosnącymi oczekiwaniami klientów i panującymi obecnie w branży turystycznej i wypoczynkowej trendami. W czasie największych obstrzeżeń, przetrwanie było nie lada wyzwaniem. Dla mnie jednak priorytetem było utrzymanie miejsc pracy.

Dzięki temu udało się państwu przetrwać ten trudny czas. Czy to zmieniło pani optymistyczne nastawienie? Jak widzi pani przyszłość waszej firmy?

- Wciąż bardzo optymistycznie patrzę w przyszłość. Nasz Resort GRAND CHOTOWA przetrwał próbę czasu w trakcie największych obstrzeżeń wywołanych pandemią. To miejsce jest po prostu niezwykle i ma ogromny potencjał. Resort SPA w Chotowej powstał na tonie natury, na obszarze 14 hektarów lasów sosnowo-dębowych, nad zalewem z czystą, przepływową wodą i piaszczystą plażą. Resort Grand Chotowa znajduje się na Podkarpaciu, w miejscowości Chotowa nad Zalewem Chotowskim. Na terenie obiektu posiadamy trzygwiazdkowy hotel z zapleczem noclegowym dla około 160 osób, zapleczem konferencyjnym, restauracją oraz Centrum SPA. Na obszernym ogrodzonym terenie zlokalizowany jest budynek hotelowy, domki wolnostojące porośnięte drzewami, domek VIP o podwyższonym standardzie, centrum fitness oraz atrakcje terenowe.



Na terenie GRAND CHOTOWA znajduje się także obiekt konferencyjny z salą konferencyjno-bankietową, mieszcząca 500 do 700 osób w zależności od sposobu wykorzystania (jako sala bankietowa lub kinowa). Obiekt zapewnia aktywny wypoczynek zarówno dla klientów indywidualnych, jak również grup zorganizowanych. Organizujemy cykliczne, prestiżowe imprezy o szerokim zasięgu, jak na przykład Germanfest International Chotowa.

Co wyjątkowego ma do zaoferowania państwa firma?

- Nasza firma - GRAND - jest wielka nie tylko z nazwy. Wielkość mierzymy głównie liczbą zadowolonych klientów. Nasze podejście do zarządzania to nie pozbywanie się konkurencji czy nieczysta walka o klienta, ale podnoszenie jakości swoich produktów i usług. Dlatego wprowadzamy do oferty nowe usługi, rozszerzamy zaplecze infrastrukturalne, obserwujemy aktualne trendy w naszej branży, aby nie tylko sprostać oczekiwaniom klientów, ale sprawić, żeby chcieli do nas wracać.

Co - pani zdaniem - stanowi o sukcesie przedsiębiorstwa?

- Myślę, że ważne jest dążenie do celu, nieustanny rozwój. Ważne też jest, aby mieć zasady i konsekwentnie postępować zgodnie z nimi. Główne wartości naszej firmy to odpowiedzialność i uczciwość. Według mnie, to one decydują o trwałości firmy i zaufaniu ze strony klientów. Jednak przedsiębiorstwo to nie tylko budynki, wyposażenie, ale głównie ludzie. Tatuś od zawsze wpajał nam, że ważne jest, aby mieć obok siebie osoby, na które można liczyć w każdej sytuacji. Wiem, że nam udało się stworzyć zespół ludzi, którzy podziеляją nasz sposób myślenia i utożsamiają się z firmą. I to właśnie jest nasz sukces!

Od kiedy pracuje pani w firmie swojego taty?

- W Resorcie GRAND CHOTOWA pracuję od 2016 roku. Wcześniej ukończyłam studia na kierunku kosmetologia, ze specjalnością SPA i odnowa biologiczna. Kosmetologia była moją pasją od zawsze, dlatego podjęcie pracy w Resorcie było dla mnie szansą praktycznego wykorzystania teoretycznej wiedzy, spełnienia siebie, tym bardziej, że obiekt posiada bardzo bogato wyposażone Centrum SPA. Widziałam potencjał tego miejsca, dlatego to tam chciałam rozwinąć swoje skrzydła.

Co - pani zdaniem - stanowi o sukcesie przedsiębiorstwa?

- Myślę, że ważne jest dążenie do celu, nieustanny rozwój. Ważne też jest, aby mieć zasady i konsekwentnie postępować zgodnie z nimi. Główne wartości naszej firmy to odpowiedzialność i uczciwość. Według mnie, to one decydują o trwałości firmy i zaufaniu ze strony klientów. Jednak przedsiębiorstwo to nie tylko budynki, wyposażenie, ale głównie ludzie. Tatuś od zawsze wpajał nam, że ważne jest, aby mieć obok siebie osoby, na które można liczyć w każdej sytuacji. Wiem, że nam udało się stworzyć zespół ludzi, którzy podziеляją nasz sposób myślenia i utożsamiają się z firmą. I to właśnie jest nasz sukces!

Od kiedy pracuje pani w firmie swojego taty?

- W Resorcie GRAND CHOTOWA pracuję od 2016 roku. Wcześniej ukończyłam studia na kierunku kosmetologia, ze specjalnością SPA i odnowa biologiczna. Kosmetologia była moją pasją od zawsze, dlatego podjęcie pracy w Resorcie było dla mnie szansą praktycznego wykorzystania teoretycznej wiedzy, spełnienia siebie, tym bardziej, że obiekt posiada bardzo bogato wyposażone Centrum SPA. Widziałam potencjał tego miejsca, dlatego to tam chciałam rozwinąć swoje skrzydła.

Jak postrzegała pani działalność ojca, zanim rozpoczęła pani pracę pod jego skrzydłami?

- Mój tatuś prowadzi działalność od 1984 roku. Jego marzeniem była praca na własny rachunek i to marzenie udało mu się spełnić w 1984 roku. Tatuś od zawsze miał swoje wartości, zasady i myśli, że to dzięki nim udało mu się wytrwać w ciężkich czasach i rozbudować firmę GRAND do obecnych rozmiarów. Kiedyś założenie działalności nie było tak proste jak dzisiaj, ale mój tata od zawsze miał szczęście i spotykał na swojej drodze dobrych ludzi. Zawsze zastanawiałam się skąd tatuś czerpie siłę, teraz wiem - z marzeń. Marzenia to paliwo, które nas napędza. A jeśli dodamy do tego ludzką życzliwość, to możemy wszystko.

Czy jest jakieś motto, którym kieruje się pani w pracy?

- Moim mottem, które przywiera mi każdego dnia jest cytat Nikodema Marszałka: „Sukces to coś więcej niż pieniądze. To praca, możliwość tworzenia, wyznaczanie celów i ich osiąganie. To zwykła praca robiona w niezwykły sposób”.



Przewagą naszej firmy są ludzie. Od początku widzieliśmy, że to najlepsza inwestycja. GRAND i Resort GRAND CHOTOWA to nasz wspólny sukces. Sukces wzajemnego zaufania i zaangażowania ludzi, którzy każdego dnia nie boją się sięgać po nowe wyzwania. Na co dzień nasza zwykła praca jest niezwykła, bo nasi pracownicy to osoby zaangażowane na sto procent. Na nich możemy polegać i snuć z nimi plany na przyszłość.

Co - pani zdaniem - jest najważniejsze w zarządzaniu ludźmi?

- Ostatnio przeczytałam, że „Siłą jest zespół! Można dużo zrobić w pojedynkę, ale największe sukcesy osiąga się przy wsparciu innych”. W zarządzaniu ludźmi najważniejsi są właśnie ludzie. Normalne relacje, zrozumienie, poczucie współodpowiedzialności. Jeśli zabrałbyśmy z firmy ludzi - co zostanie? Każdy pracownik, bez względu na stanowisko na jakim jest zatrudniony jest cenny i ma taki sam wpływ na rozwój i sukces firmy.

Jako dziecko śledziła pani poczynania swojego ojca. Jakie wspomnienie z tego czasu utkwiło pani w pamięci?

- Wspomnień mam wiele, jednak najważniejszym wspomnieniem jest ciężka praca tatusia, którą wykonywał każdego dnia. Zawsze dążył do wyznaczonego celu i pomimo przeciwności, które pojawiały się na jego drodze, nigdy się nie poddawał. Zawsze też powtarza, że jego siłą napędową jest rodzina.

Co - pani zdaniem - jest najważniejsze w zarządzaniu ludźmi?

- Ostatnio przeczytałam, że „Siłą jest zespół! Można dużo zrobić w pojedynkę, ale największe sukcesy osiąga się przy wsparciu innych”. W zarządzaniu ludźmi najważniejsi są właśnie ludzie. Normalne relacje, zrozumienie, poczucie współodpowiedzialności. Jeśli zabrałbyśmy z firmy ludzi - co zostanie? Każdy pracownik, bez względu na stanowisko na jakim jest zatrudniony jest cenny i ma taki sam wpływ na rozwój i sukces firmy.

Jako dziecko śledziła pani poczynania swojego ojca. Jakie wspomnienie z tego czasu utkwiło pani w pamięci?

- Wspomnień mam wiele, jednak najważniejszym wspomnieniem jest ciężka praca tatusia, którą wykonywał każdego dnia. Zawsze dążył do wyznaczonego celu i pomimo przeciwności, które pojawiały się na jego drodze, nigdy się nie poddawał. Zawsze też powtarza, że jego siłą napędową jest rodzina.

Rozmawiała Sylwia Siwulska. (Fot. GRAND CHOTOWA)

Resort GRAND CHOTOWA to niezwykle miejsce, które stworzyła natura

- Przewagą naszej firmy są ludzie. Od początku widzieliśmy, że to najlepsza inwestycja. GRAND i Resort GRAND CHOTOWA to nasz wspólny sukces. Sukces wzajemnego zaufania i zaangażowania ludzi, którzy każdego dnia nie boją się sięgać po nowe wyzwania - mówi Paulina Grygiel-Pacholczyk.



Firma Grand powstała w 1984 roku.

Kolejne inwestycje w jakość, potencjał i kompleksowość pozwoliły na zbudowanie solidnej i rozpoznawalnej marki godnej zaufania. Dzisiaj firma GRAND oparta jest na 4 solidnych fundamentach:

- PRECYZYJNA OBRÓBKA METALU CNC
- GENERALNE WYKONAWSTWO INWESTYCJI BUDOWLANYCH
- TURYSTYKA W GRAND CHOTOWA HOTEL***SPA&RESORT
- SPRZEDAŻ PALIW PŁYNNYCH NA STACJI PALIW ORLEN

GRAND to nieustające, ambitne wyzwania poparte potencjałem budowanym przez wiele lat. Wiedza i doświadczenie naszych pracowników połączone z wykorzystaniem nowoczesnego parku maszynowego, pozwala oferować produkty i usługi na najwyższym poziomie.

Nasze główne wartości to odpowiedzialność i uczciwość, które decydują o trwałości firmy i zaufaniu ze strony Klientów.

✓ **PRODUKCJA**

PRECYZYJNA OBRÓBKA METALU CNC

✓ **PARKINGI WIELOPOZIOMOWE**

GRAND VERTICAL PARKING

✓ **BUDOWNICTWO**

GENERALNE WYKONAWSTWO INWESTYCJI

✓ **BASENY**

BASENY ZE STALI NIERDZEWNEJ

✓ **TURYSTYKA**

GRAND CHOTOWA HOTEL*** SPA&RESORT

✓ **SPRZEDAŻ PALIW**

STACJA PALIW ORLEN

GRAND Andrzej Grygiel

Korzenna 91, 33-322 Korzenna

tel. (+48) 18 441-70-56

e-mail: biuro@grand200.pl





GRAND[®]
od 1984r.



PRZYSZŁOŚĆ
TWORZYMYS TERAZ

www.grand200.pl



pufy.pl

FURINI
Świat Puf i Foteli



ul. Magazynowa 3

Stary Sącz
33-340

 /pufy.pl

 @pufy.pl

PEŁNA
OFERTA
DOSTĘPNA NA

pufy.pl



Infolinia: 801 622 900
tel. 18 414 06 70



e-mail: kontakt@pufy.pl
info@furini.pl



*Producent osprzętu
elektroinstalacyjnego*

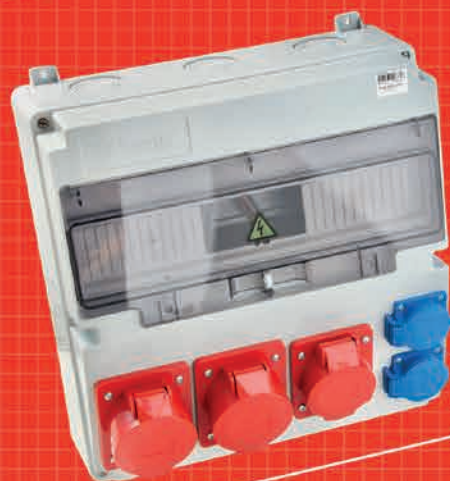
*Wykonujemy również
usługi wtrysku*

**PRODUKT
POLSKI**

Puszki i osprzęt natynkowy



Zestawy i rozdzielnice



Gniazda i wtyczki 1-fazowe



Zakład produkcyjny

Dział sprzedaży

Brzezna 420

viplast@viplast.pl

603 896 084

Podegrodzie

HUZAR®

www.miody-huzar.pl

25 Lat doświadczenia
na rynku



Eksportujemy miód
do 20 krajów świata



Sprzedajemy ponad
20 000 ton miodu rocznie



Zakład produkcyjny: ul. Tarnowska 161, Nowy Sącz
tel./fax +48 18 443 45 99 / +48 18 443 71 46

Historia Firmy Huzar to opowieść o ludziach, których od 25 lat łączy pasja do słodczy.

Firma powstała w 1997 roku i od tego czasu nieprzerwanie zajmuje się konfekcjonowaniem miodu zarówno z Polski, jak i z najdalszych zakątków świata. W magazynach Huzara znajdują się miody z Bieszczad, Roztocza, a także z odległej Kuby czy Argentyny. Wśród nich dobrze znane smaki: wielokwiatowy, lipowy, gryczany, ale także bardziej wyszukane odmiany jak miód migdałowy, wrzosowy, czy eukaliptusowy. Obecnie Firma Huzar zaopatruje w miód sieci handlowe dostarczając produkt zarówno pod brandem Miody Huzar, jak i pod markami własnymi sklepów. Oferuje także mieszanki miódów dostosowane do potrzeb zakładów przemysłowych różnych branż, jak i produkty dla branży HoReCa.

W tym roku Huzar obchodzi jubileusz 25 lat istnienia Firmy i marki Miody Huzar. Taka okazja skłania do refleksji i spojrzenia wstecz na drogę, która doprowadziła do miejsca, w którym dziś jesteśmy.

„Pierwsze kroki stawialiśmy w czasach, kiedy środowisko biznesowe w Polsce dopiero się tworzyło, a co za tym idzie nie było gotowych rozwiązań wspierających biznes, jasnych przepisów, ani nawet zorganizowanej dystrybucji” – wspominają właściciele firmy. „Wszystko – od skupu surowca, przez produkcję, zaprojektowanie i zakup opakowań, a w końcu sprzedaż i logistykę – musieliśmy organizować sami. Warunki były trudne, by nie powiedzieć siermiężne, uczyliśmy się, popełnialiśmy błędy, ale mieliśmy jasny cel, który wyznaczał nam kierunek. Stworzyć stabilną firmę, jakościowy produkt i utrzymać się na runku”.

Rozwój, rozbudowa i nieustanne doskonalenie zarówno zaplecza produkcyjnego, jak i samego produktu okazały się słuszną strategią. Firma obecnie należy do czołowych przedsiębiorstw w swojej branży, współpracuje z największymi sieciami handlowymi w Polsce, a także eksportuje miód do 20 różnych krajów świata.

By pokazać dobrze skalę osiągnięć na przestrzeni lat przyjrzyjmy się bliżej historii Firmy.

Pierwszy zakład Huzara mieścił się przy ulicy Chopina w Nowy Sączu i tam ruszyła pierwsza linia produkcyjna. Początkowo w ofercie dostępny był jedynie miód z Polski, rozlewany tylko do opakowań szklanych. Miód skupowany był bezpośrednio od pszczelarzy, do których właściciele firmy jeździli osobiście. W pierwszych latach nie były to duże ilości, a roczna sprzedaż plasowała się w okolicach 350 ton miodu.

Zapotrzebowanie na miód rosło z roku na rok, powiększała się też wypracowana sieć kontaktów. Szybko pojawiła się potrzeba, by szukać surowca nie tylko w Polsce, ale i za granicą – najpierw na Ukrainie, a później także w innych krajach. Skokowy wzrost sprzedaży spowodował w pewnym momencie decyzję o rozbudowie zakładu.

„Produkcję rozpoczynaliśmy w stosunkowo niewielkim zakładzie, więc wraz z rozwojem firmy i pozyskaniem nowych klientów stało się jasne, że nasze zaplecze produkcyjne i magazynowe nie podoła większym zamówieniom” – wspominają właściciele.

Decyzja o budowie nowej siedziby, a przy tym większych hal produkcyjnych oraz magazynowych, stała się naturalną drogą rozwoju. Inwestycję rozpoczęto w 2008 roku, a już dwa lata później zakończył się pierwszy etap prac. Powstał nowoczesny zakład produkcyjny o powierzchni 5000 m² mieszczący w nowoczesne linie technologiczne oraz magazyny. Rozbudowa stworzyła nowe możliwości produkcyjne i logistyczne, dzięki którym Firma mogła sprostać rosnącym oczekiwaniom rynku. Zakończenie drugiego etapu prac w 2017 roku zwiększyło powierzchnię zakładu o kolejne 2000 m², a ostatni etap, zrealizowany w 2021 roku, powiększył ją do około 10 000 m². Firma zyskała dodatkową powierzchnię magazynową i produkcyjną.

Obecnie Firma sprzedaje ponad 20 000 ton miodu rocznie, ma w ofercie miody z kilkudziesięciu krajów świata, dysponuje kilkunastoma liniami produkcyjnymi przystosowanymi do rozlewu miodu do różnych typów opakowań – od małych jednorozporcyjnych saszetek, przez różnej wielkości opakowania szklane i plastikowe, aż po hurtowe beczki, tankopalety i cysterny. Huzar dostarcza miód nie tylko na rynek polski, zajmujemy się także eksportem surowca oraz mieszanek dostosowanych do potrzeb klientów z 20 różnych krajów.

Dbałość o jakość produktu i bezpieczeństwo samego procesu od samego początku były stawiane bardzo wysoko. Wszak to ostatecznie jakość decyduje o trwałości relacji z klientem.

Gwarancją wysokiej jakości produktu jest ścisła kontrola procesów produkcyjnych. Realizując powyższe założenia już w 2001 roku Zarząd podjął decyzję o wdrożeniu Systemu Zarządzania Jakością wg Normy ISO 9001:2000, zaś dwa lata później Systemu Analizy Zagrożeń i Krytycznego Punkt Kontroli – HACCP. Dzięki nim procesy technologiczne w zakładzie podlegają nieustannemu monitoringowi. W kolejnych latach, w ramach podnoszenia jakości produkcji, wdrożono i certyfikowano standard IFS (International Food Standard) oraz BRC (British Retail Consortium) – standardy wymagające najwyższej dbałości o produkt. Firma Huzar posiada także Certyfikat zgodności Ekogwarancja PRTE oraz Certyfikat Koszerności nadawany przez Związek Gmin Wyznaniowych Żydowskich.

Jakość i bezpieczeństwo produktów schodzących z linii produkcyjnych Huzara potwierdzają badania. Każda partia jest kontrolowana. Firma posiada własne laboratorium, które na bieżąco analizuje czystość próbek poszczególnych partii miodu, korzysta również z opinii niezależnych europejskich instytutów badawczych, których analizy dają najwyższą gwarancję jakości.

Miody firmy Huzar od lat cieszą się dobrymi opiniami klientów, co potwierdzają liczne nagrody i wyróżnienia: Konsumencki Znak Jakości, Polski Znak Jakości, Lider Dobrej Marki – to tylko kilka z nich.

A co jest sekretem sukcesu Firmy?

„Ćwierć wieku na rynku, spektakularny wzrost i rozbudowa zaplecza nie byłyby możliwe, gdyby nie nasz zgrany zespół lojalnych pracowników. Niektórzy są z nami od samego początku” – mówią właściciele. „Obecnie w Firmie Huzar zatrudnionych jest ponad 100 osób i to dzięki ich determinacji i rzetelności jesteśmy w stanie codziennie mierzyć się z wyzwaniem jakie stawia przed nami rzeczywistość”.

The history of the Huzar Company is the story of people who for 25 years have been united by their passion for sweets.

The company was founded in 1997, and since then has been continuously engaged in packaging honey from both Poland and the farthest corners of the world. Huzar's warehouses contain honeys from various regions of Poland such as the Bieszczady Mountains or Roztocze, as well as from distant Cuba or Argentina. Among them are well-known flavors: multiflower, linden or buckwheat honey, but also more sophisticated varieties like almond, heather and eucalyptus honey. Currently, the Huzar Company supplies honey to retail chains by delivering the product both under the Huzar Honey brand and under the stores' own brands. It also offers honey mixtures tailored to the needs of industrial plants of various industries, as well as products for the HoReCa industry.

This year Huzar celebrates the 25th anniversary of the Company and the Huzar Honey brand. Such an opportunity prompts us to reflect and look back on the path that has led us to where we are today.

„We took our first steps at a time when the business environment in Poland was just being created, and thus there were no ready-made solutions supporting business, clear regulations, or even organized distribution” – recalled the owners of the company. „Everything – from the purchase of raw material, through the production, design and purchase of packaging, and finally sales and logistics – we had to organize ourselves. The conditions were difficult not to say harsh, we studied, we made mistakes, but we had a clear goal that set us direction. We wanted to create a stable company, quality product and stay on the market”.

The development, expansion and continuous improvement of both the production facilities and the product itself turned out to be the right strategy. The company is currently one of the leading companies in its industry, cooperates with the largest retail chains in Poland, and also exports honey to 20 different countries in the world.

To show the scale of achievements over the years, let's take a closer look at the history of the Company. The first Huzars plant was located at Chopin Street in Nowy Sącz and the first production line started there. Initially, only honey from Poland was available in the offer, poured only into glass packaging. Honey was bought directly from beekeepers, to whom the owners of the company went personally. In the first years, these were not large quantities, and annual sales were around 350 tonnes of honey.

The demand for honey grew from year to year, as well as the developed network of contacts. The need to look for raw material not only in Poland, but also abroad quickly appeared – first in Ukraine, and later also in other countries. The steep increase in sales resulted at some point in the decision to expand the plant.

„We started production in a relatively small plant, so with the development of the company and the acquisition of new customers, it became clear that our production and warehouse facilities would not be able to cope with larger orders” – recalled the owners.

The decision to build a new headquarters, and at the same time larger production and warehouse halls, has become a natural way of development. The investment started in 2008, and two years later the first stage of work was completed. A modern production plant with an area of 5,000 m² was established, with modern technological lines and warehouses. The expansion created new production and logistics opportunities, thanks to which the Company was able to meet the growing expectations of the market. The completion of the second stage of works in 2017 increased the area of the plant by another 2000 m², and the last stage, completed in 2021, increased it to about 10,000 m². The company gained additional warehouse and production space.

Currently, the company sells over 20.000 tons of honey per year, offers honey from dozens of countries around the world, has several production lines adapted to pour honey into various types of packaging – from small single-piece sachets, through various sizes of glass and plastic packaging, to wholesale barrels, tank pallets and tanks. Huzar supplies honey not only to the Polish market, we also export raw material and mixtures tailored to the needs of customers from 20 different countries.

Attention to product quality and the safety of the process itself from the very beginning were put very high. After all, quality ultimately determines the durability of the relationship with the customer. High quality of the product is guaranteed by

strict control of production processes. In pursuit of the above assumptions, as early as 2001 the Board decided to implement a Quality Management System according to ISO 9001:2000, and two years later a Hazard Analysis and Critical Control Point – HACCP system. Thanks to them, technological processes in the plant are constantly monitored. In the following years, as part of improving the quality of production, IFS (International Food Standard) and BRC (British Retail Consortium) have been implemented and certified – standards requiring the utmost care for the product. Huzar also holds the PRTE Certificate of Conformity Eco-Guarantee and the Kosher Certificate granted by the Union of Jewish Communities. The quality and safety of products coming off Huzara's production lines are confirmed by research. Each batch is controlled. The company has its own laboratory, which analyses the purity of samples of individual honey batches on an ongoing basis, and also uses the opinion of independent European research institutes, whose analyses provide the highest guarantee of quality.

Our honeys are well rated by the customers, which is confirmed by numerous awards – Consumer Quality Mark, Polish Quality Mark, Great Brand Leader are only some of them.

And what is the secret to the success of the Company?

„A quarter of a century on the market, spectacular growth and expansion of the facilities would not have been possible without our well-coordinated team of loyal employees. Some are with us from the very beginning” – say the owners. „Currently, Huzar employs over 100 people and it is thanks to their determination and reliability that we are able to face the challenges of reality every day”.

Galicjanka
Muszyzna



MAGNEZ

Zwany pierwiastkiem życia, który jest niezbędny w procesie dostarczania energii do mięśni, biorąc udział w procesach rozpadu i syntezy w związkach wysokoenergetycznych.

ENERGIA

Zawarte w wodzie minerały dostarczają energii zwiększając wydolność fizyczną, wytrzymałość i koncentrację. Dobrze nawodniony organizm pracuje dłużej i efektywniej.

WAPŃ

To zdrowie, siły vitalne i doskonałe samopoczucie. Dbaj o mocne kości, reguluj pracę mięśni.

Każda kropla to dawka energii

oraz porcja niezbędnych

minerałów

Galicjanka
Muszyzna

naturalna
woda mineralna

WYSOKOZMINERALIZOWANA

Mg

Ca

zawiera magnez
i wapń

ŚREDNIONASYCONA CO₂

ENERGIA MINERAŁÓW



galicjanka.com.pl



galicjanka - energia minerałów



@galicjanka_energia_mineralow



@galicjanka_energia

Jak lokalna firma do spółki z Japończykami zainwestowała 25 mln w Nowym Sączu

Wyburzyli kotłownię, która spalała 20 tys. ton węgla rocznie, teraz korzystają z miejskiej sieci ciepłowniczej. Już cztery lata temu Newag zabrał się za czyszczenie powietrza w Nowym Sączu. To niejedyny sądeckie przedsiębiorstwo, które walczy ze smogiem. Blisko 25 milionów złotych w ochronę środowiska zainwestował należący do Japończyków Tokai Cobex.



Od roku w sądeckim zakładzie firmy Tokai Cobex, który należy do światowych liderów w produkcji wyrobów z grafitu i węgla, funkcjonuje ogromna, warta 25 milionów złotych instalacja oczyszczająca gazy technologiczne, emitowane w procesie produkcji.

Prezes zarządu spółki **Andrzej Hotłoś**, tuż po uruchomieniu urządzenia podkreślał, że instalacja nie przynosi bezpośredniego zwrotu w biznesie, ponieważ i bez niej zakład spełnia wymagania dotyczące emisji gazów technologicznych. - Tą instalacją wychodzimy znacznie ponad obowiązujące normy. Chcemy jako firma dać przykład, że można produkować, prowadzić działalność przemysłową bez negatywnego wpływu na środowisko. To nasz wkład w walkę o lepszą jakość powietrza dla mieszkańców Nowego Sącza i niejako prezent dla miasta - mówił Andrzej Hotłoś.

Piotr Repeta szef działu inwestycji podkreślał z kolei, że instalacja, dodatkowo pozwala na odzyskanie ciepła z całego procesu. - Dzięki temu zużywamy mniej paliwa. To także ma znaczący wymiar ekologiczny - wskazywał Repeta.

To niejedyna inwestycja związana z ochroną środowiska realizowana przez Tokai Cobex. W planach jest kolejna, dotycząca usprawnienia procesu grafityzacji. Firma zamierza zainwestować w nią aż 7 mln euro. Jednym z efektów będzie zlikwidowanie nieprzyjemnych zapachów, które, choć nieszkodliwe, przy określonych warunkach atmosferycznych są odczuwalne w okolicy.

Przypominamy, że do ekologicznej inwestycji przymierza się też Newag, który chce zbudować instalację do odzysku energii z odpadów. - Sukcesywnie rozwijamy nasz zakład w kierunku ekologicznej i tańszej energii, wzmacniając przy tym naszą konkurencyjność. Kilka lat temu zrezygnowaliśmy z kotłowni zakładowej na rzecz ogrzewania miejskiego. Zainwestowaliśmy również w instalacje fotowoltaiczne na terenie naszego zakładu w Nowym Sączu - mówił prezes firmy **Zbigniew Konieczek**. - Chcemy odejść definitywnie od węgla.



Instalacja do odzysku energii z odpadów zaspokajałaby potrzeby zakładu, a także mogłaby potencjalnie stanowić źródło ciepła dla mieszkańców Nowego Sącza. To nie koniec korzyści. Inwestycja rozwiązałaby problem związany zapełniającym się składowiskiem w Nowym Sączu i zagospodarowaniem odpadów nienadających się do recyklingu. Wpisałaby się również w działania na rzecz poprawy jakości powietrza umożliwiając redukcję spalane go węgla nawet o 80 proc. i znacząco ograniczając emisję dwutlenku węgla. Korzyści z realizacji inwestycji mają nie tylko wymiar ekologiczny, ale również ekonomiczny.

Czytaj też **Nowy Sącz znowu „na topie”**, Trafiliśmy na straszną, czarną, ogólnopolską listę

- Tego typu instalacje są zwolnione z opłat za emisję dwutlenku węgla, co przekłada się na tańszą produkcję energii dla zakładu i miasta. Zmniejszenie kosztów zagospodarowania odpadów umożliwiłoby natomiast ograniczenie wzrostu opłat za śmieci ponoszonych przez mieszkańców - mówił Zbigniew Konieczek. Inwestycja jest na etapie wstępnych analiz i konsultacji społecznych z samorządowcami i mieszkańcami. (jagienka.michalk@ssadeczanin.info) fot. Tokai Cobex, Newag



Experts in Carbon Solutions

Tokai COBEX to globalna firma wytwarzająca wysokiej jakości produkty węglowe i grafitowe.

Dzięki zaawansowanym materiałom i rozwiązaniom wspieramy zrównoważony rozwój lokalnej społeczności.





Nasza działalność jest poświęcona zastosowaniom przemysłowym. Nasze produkty wytwarzamy i sprzedajemy w sposób bezpieczny i przyjazny dla środowiska.

W Tokai COBEX



Dbamy o środowisko

Przyczyniamy się do bardziej ekologicznej przyszłości, czyniąc naszą działalność czystsza i bardziej wydajną, a tym samym wytyczając nowe ścieżki w naszej branży.



Stawiamy ludzi na pierwszym miejscu

Cenimy każdego, kto przyczynia się do naszego sukcesu, stawiając jego bezpieczeństwo, dobrostan i rozwój w centrum naszej działalności.



Wdrażamy w życie nasze wartości

Jesteśmy uczciwi i transparentni w kwestii prowadzonej działalności gospodarczej, zarówno w ramach naszej firmy, jak i względem naszych partnerów na całym świecie.

Poznaj nas bliżej!

www.tokaicobex.com



AL-PLAST

ROK ZAŁOŻENIA 1996



OKNA DLA TWOJEGO DOMU

26
LAT
DZIAŁALNOŚCI

Jesteśmy prężnie rozwijającą się firmą, która powstała w 1996 roku. Głównymi atutami naszej firmy są: wieloletnie doświadczenie, wykwalifikowana kadra pracownicza, sprawdzone metody produkcyjne, wysoka jakość i estetyka naszych wyrobów oraz konkurencyjne ceny. To pozwoliło nam zdobyć zaufanie wielu Klientów. Jako czołowy producent stolarki aluminiowej i pcv mamy duże doświadczenie w realizowaniu konstrukcji z wykorzystaniem technologii okiennej niemieckich producentów profili: GEALAN, REHAU oraz SoEASy Systems (grupa Deceuninck) i Aliplast. Na lokalnym rynku możemy pochwalić się wieloma reprezentatywnymi realizacjami.

OFERUJEMY PAŃSTWU:

- energooszczędne okna i drzwi
- profesjonalny montaż
- fachowe doradztwo i darmową wycenę
- atrakcyjne ceny

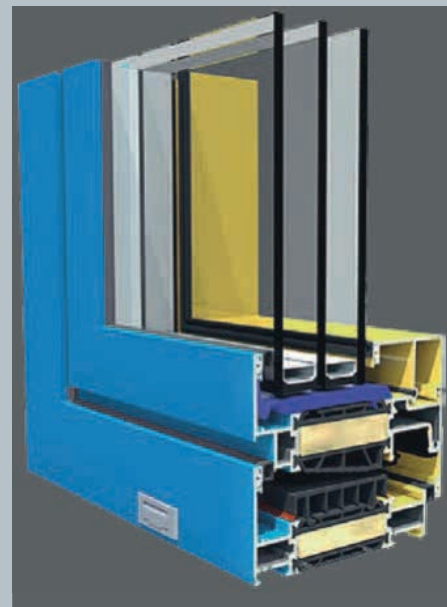
Zapraszamy do współpracy

AL-PLAST Spółka Jawna
W. Pawlik, I. Król, M. Król
33-343 Rytyro 502

Tel./fax: +48 18 446 90 66
Mob.: +48 602 729 565
+48 502 750 469

al-plast@al-plast.com.pl
www.al-plast.com.pl

**NAJNOWSZE
STANDARY
ALUMINIOWEJ
STOLARKI OKIENNEJ:**

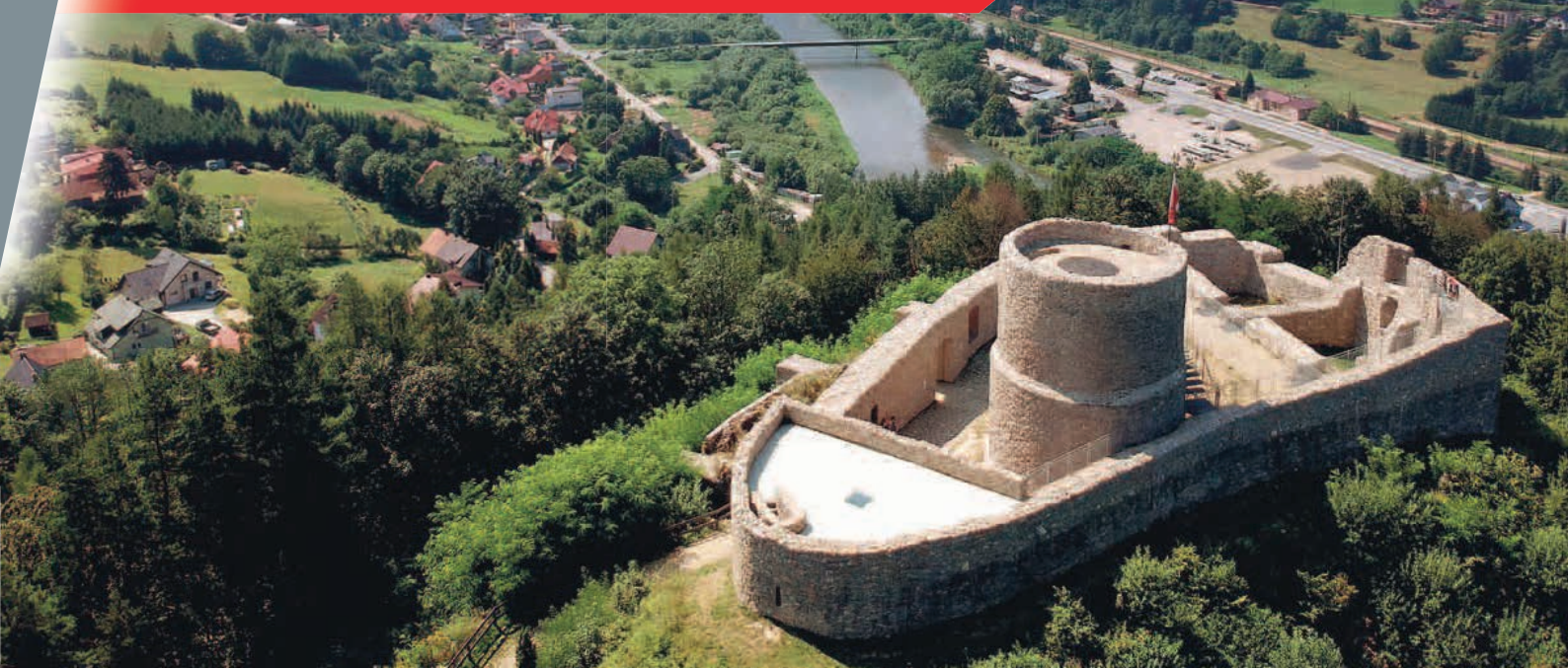


DECALU 88 STANDARD

- Uw od 0,6 W/m² · K
- głębokość zabudowy 88 mm



Przykładowe realizacje AL-PLAST



“

W branży, jesteśmy znani jako wykonawca robót instalacji sanitarnych głównie w zakresie systemów instalacji ogrzewania, wentylacji oraz klimatyzacji. W swojej pracy szczególny nacisk kładziemy na jakość stosowanych materiałów, precyzję i estetykę wykonania oraz ekonomiczność i niezawodność zastosowanych rozwiązań.



Klimör

📍 KONWENT Sp. z o.o.

Piwniczna Zdrój 33-350

ul. Nadbrzeżna 3

☎ +48 795 516 853

@ biuro@konwent.com.pl

🌐 www.konwent.com.pl

📘 konwent.went.klim

📷 konwent.lukasz.konstanty



KONWENT Sp. z o.o.
INSTALACJE HVAC



ZAAWANSOWANE I KOMPLETNE

INSTALACJE HVAC

Nie boimy się wyzwań ani tematów trudnych, traktujemy to jako nowe doświadczenia z którymi bardzo chętnie się zmierny. W pierwszym etapie prac zapewniamy pełne wsparcie w wykonaniu koncepcji, projektu, analizy kosztowej, przedmiaru robót budowlanych jak również kosztorysu ofertowego wykonanych przez specjalistów z wyższym wykształceniem zdobytym na najlepszych Krakowskich Uczelniach o odpowiednich kompetencjach potwierdzonych certyfikatami i bogatym doświadczeniem.

Specjalizujemy się w wykonywaniu systemów instalacji sanitarnych na dużych obiektach typu biura, budynki zamieszkania zbiorowego, siłownie, baseny, pływalnie, garaże podziemne, hotele, galerie handlowe, restaurację, kina, budynki handlowo usługowe, budynki sakralne, muzea, jak również w mniejszych tj.: mieszkania jednorodzinne, pojedyncze pomieszczenia.



Firma ŻEMP

działa na rynku stolarki
okiennej od 1989 roku. Od 10 lat
jesteśmy właścicielem marki ExclusiveDoors.

Jesteśmy jedną z pierwszych firm byłego województwa
nowosądeckiego która uruchomiła produkcję stolarki PCV
oraz systemu proszkowego malowania elektrostatycznego,
elementów aluminiowych.

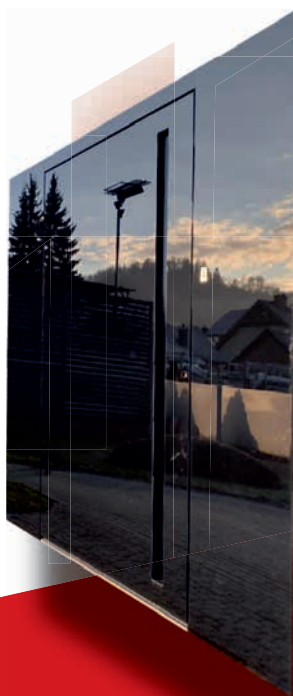
Posiadamy specjalistyczny park maszynowy, do obróbki profili.
Wprowadzamy najnowsze technologie. Drzwi obrotowe Pivot,
inteligentne drzwi wejściowe sterowane z
poziomu smartfonu, smartwatcha lub systemu Alexa .
Drzwi oraz okna produkujemy na renomowanych systemach
niemieckich ,aluminium Schüco oraz PCV Kömmerling.

- Stolarka aluminiowa
- Okna i drzwi PCV
- Inteligentne dodatki

exclusive
doors

rok założenia

1989





Skorzystaj z kodu QR żeby zobaczyć
najnowszy katalog



PIVOT EXD Flat

Aluminiowe drzwi wejściowe z przesuniętą osią skrzydła



+ 48 18 477 84 48

exclusive_doors

biuro@zemp.pl

Exclusive doors - drzwi zewnętrzne

„ŻeMP” Piotr Żytkowicz
ul. Krakowska 24
33-350 Piwniczna-Zdrój PL

www.exclusivedoors.eu

www.zemp.pl



Jaw Trans

KRZYSZTOF JAWOR



PONAD 25 LAT NA
RYNKU BUDOWLANYM
I TRANSPORTOWYM



TRANSPORT KRAJOWY, MIĘDZYNARODOWY I PONADGABARYTOWY

W transporcie krajowym przewozy wykonują samochody 4 osiowe z napędami 8x6, samochody 5 osiowe, samochody 3 osiowe, ciągniki siodłowe z naczepami wywrotkami i naczepą niskopodwoziową.



WYNAJEM SPRZĘTU BUDOWLANEGO

Posiadamy sprzęt ciężki, do którego należą: koparki gąsienicowe, koparki i koparko-ladowarki kołowe, spychacze, walce drogowe, młoty wyburzeniowe oraz wiele innych.



PRACE BUDOWLANE

Przedsiębiorstwo współpracuje z wieloma firmami w zakresie prowadzenia prac ziemnych, drogowych i kanalizacyjnych. Dbamy, aby każdy realizowany projekt był zgodny z najwyższymi standardami.

DLACZEGO NASZA FIRMA?

- PEŁEN PROFESJONALIZM
- SPRAWNE ZARZĄDZANIE
- NOWE INWESTYCJE
- CIĄGŁY ROZWÓJ FIRMY
- BOGATE ZAPLECZE TRANSPORTOWE
- SOLIDNOŚĆ WYKONYWANYCH PRAC

transport@jawtrans.pl
505 035 821 608 552 299

PROFESJONALNY
PARTNER TWOICH INWESTYCJI

Jaw Trans

Krzysztof Jawor



PONAD 25 LAT NA
RYNKU BUDOWLANYM
I TRANSPORTOWYM

WIELOLETNIE DOŚWIADCZENIE

TYSIĄCE ZADOWOLONYCH KLIENTÓW



Jaw Trans
KRZYSZTOF JAWOR

WYKWALIFIKOWANA KADRA

transport@jawtrans.pl
505 035 821 608 552 299

PROFESJONALNY
PARTNER TWOICH INWESTYCJI

To robi wrażenie! Gdzie sądecka firma zbudowała takie cudo z wieżą [ZDJĘCIA]

W Nowym Sączu postawili między innymi siedzibę sądeckiej policji i straży pożarnej, ale nie ograniczają się tylko do rynku lokalnego. W przetargowe szranki stają z największymi krajowymi gigantami. Tak było z budową kolei linowej w Bieszczadach nad taflą solińskiego jeziora. Inwestycja już jest gotowa. To dzieło naszej firmy Erbet. Naprawdę robi wrażenie!



O tego rodzaju inwestycje firmy budowlane muszą stoczyć prawdziwą bitwę. Konkurencja była ostra. O ten kontrakt ubiegali się największe polskie firmy budowlane, które stanowią czołówkę wśród generalnych wykonawców.

Mimo tak mocnej konkurencji sądecki Erbet wygrał. To były bardzo długie negocjacje. Oferty przyjmowały Polskie Koleje Linowe. Potem każda z ofert musiała być dograna w każdym szczególe, co nie było łatwe, bo rozmowy w pandemicznej rzeczywistości odbywały się na zasadzie telekonferencji. Ostatecznie kontrakt na budowę gondolowej kolei linowej w Bieszczadach nad Soliną dostali.

Inwestycja została zrealizowana w rekordowymi tempie. Budowa, która trwała półtora roku, właśnie została zakończona. Kolej już działa. Z dolnej stacji nad taflą solińskiego jeziora można wjechać na szczyt Jawora, górującego nad Jeziorem Solińskim.

Inwestycja została zrealizowana w rekordowymi tempie. Budowa, która trwała półtora roku, właśnie została zakończona. Kolej już działa. Z dolnej stacji nad taflą solińskiego jeziora można wjechać na szczyt Jawora, górującego nad Jeziorem Solińskim.



Sądecka firma jako generalny wykonawca zrobiła kompleksowe prace budowlane, instalacje sanitarne, elektryczne oraz teletechniczne, natomiast dostawą i montażem kolei gondolowej zajęła się austriacka firma.

To tylko jeden z elementów wielkiej inwestycji. Na górnej stacji Erbet zbudował żelbetonową wieżę widokową o wysokości blisko pięćdziesięciu metrów, gdzie można wjechać jedną z trzech wind zainstalowanych w trzonie wieży, albo można skorzystać ze schodów.



Na szczycie wieży została ulokowana restauracja i punkt widokowy. Budowa była realizowana na bardzo stromym, trudnym terenie i stanowiła duże wyzwanie inżynierskie dla sądeckiej firmy. To wszystko robi wrażenie!

To nie pierwsza tego typu inwestycja Erbetu. Firma realizowała już podobne przedsięwzięcia. Była to budowa wyciągów narciarskich wraz z infrastrukturą w Niedzicy i linowa kolejka w Kluszkowcach. (gajjenka.michalik@sadeczanin.info) fot. PKL

ERBET®

LAUREAT PRESTIŻOWYCH NAGRÓD I WYRÓŻNIEŃ

GENERALNY WYKONAWCA INWESTYCJI
KOLEI GONDOLOWEJ W SOLINIE



ERBET SP. Z O.O.



UL. WEGIERSKA 148B
33-300 NOWY SĄCZ



+48 18 449 60 10



BIURO@ERBET.PL
WWW.ERBET.PL

Sędzianin Roku 2019: firma Conberg ponownie wyciągnęła pomocną dłoń

Już po raz kolejny nowosądecka firma Conberg, zdecydowała się wesprzeć plebiscyt oraz galę plebiscytu „Sędzianin Roku”.



Bliższą charakterystykę firmy Conberg, opierającej swoją działalność na liniach technologicznych, stanowiskach zrobotyzowanych oraz profesjonalnych rozwiązaniach dla zakładów przemysłowych, w których wykorzystuje się technologie przetwarzania materiałów sypkich w procesach produkcyjnych, przedstawia **Joanna Zielińska-Patka**, executive manager firmy Conberg.

- Filarem naszej działalności jest stały i zgrany zespół pracowników, który lubi wyzwania i podejmuje się niestandardowych zadań, realizując je od projektu poprzez wykonanie. Mamy także coraz szerszy park maszynowy. Obecnie będziemy inwestować w lakiernie i usługi antykorozyjne, aby wyprodukowane przez nas urządzenia i maszyny miały jeszcze większą trwałość. Jednocześnie strategię firmy ukierunkowujemy na branżę i urządzenia oparte o technologie zarówno, w tym o odnawialne źródła energii.



Dlaczego firma Conberg zdecydowała się drugi raz wesprzeć plebiscyt „Sędzianin Roku”?

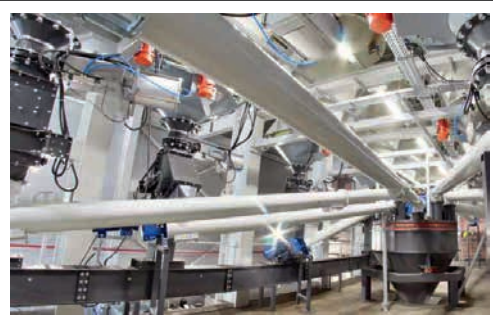
- Myślę, że powodów, dla których prezes **Jacek Ogorzałek** zdecydował się na wsparcie, jest wiele. Nie chciałabym powtarzać argumentów z zeszłego roku. Natomiast z pewnością jest to duża aproba dla takiej inicjatywy, dla organizatorów i oczywiście dla osób nominowanych. W zeszłym roku obleciliśmy, że będziemy partnerem, więc nie wypadłoby, żeby nas tu nie było - dodaje Joanna Zielińska-Patka.

Czytaj także: „Sędzianin Roku” z firmą Conberg. Wspierają lokalne inicjatywy. Jak w sądeckiej firmie Conberg potoczyli wielkie dobro i najnowsze technologie



Conberg – a Polish company with headquarters in Nowy Sącz. Our Brand has existed since 2015 but the owner's experience in international projects spans over 20 years. We specialize in highly advanced technological lines as well as in steel industry. Thanks to our highly qualified teams, we are able to cooperate with world wide partners.

We provide comprehensive realization of investments, starting from advisory services and designing, ending with the start up of technological installation. We produce and install a complete technological lines and steel constructions. We also provide professional post-warranty services. We are a manufacturer of devices for bulk material industry.



We design, produce and install devices like:

- Bucket elevators
- Chain conveyors
- Slide gates
- Valve boxes
- Tensometric micro and macro scales
- Intake hoppers, etc...

Conberg offers services such as:

- Aspiration, filtration and dedusting installations
- Pneumatic transport installations
- Steel constructions, service platforms and safety barriers
- Robotic production stations
- Automatization, assembly of technological lines
- Relocations, modernization of existing lines and machines
- Production of prototype and custom-made devices
- Electric installations, prefabrication of power cabinets
- Control and measurement works
- Maintenance of the Machine Park Traffic
- Maintenance of overhead cranes and lifting devices
- Painting and sand-blasting pipes, steel structures and other elements

www.conberg.pl

Cud miód! Sądecki Bartnik wyróżniony godłem Teraz Polska!

Gospodarstwo Pasieczne „Sądecki Bartnik” kolejny raz zdobyło godło Teraz Polska. Kluczem do sukcesu tym razem okazały się produkty z serii „Cud miód”.



Godło Teraz Polska od lat należy do najbardziej rozpoznawalnych znaków promocyjnych w Polsce. O jego znaczeniu doskonale mówi fakt, że ponad 70 Polaków, polskich konsumentów uważa go za gwarant doskonałej jakości produktów. Równie wielu podkreśla, że godło decyduje o wyborze opatrzonego nim produktu podczas zakupów. Dla firm to prestiż i wyjątkowy ważny element budowania zaufania dla ich marki.

Do tej pory w rywalizacji o nagrodę uczestniczyło ponad 6 tysięcy polskich firm a nagrodzono łącznie 792. W tym roku godłem „Teraz Polska” nagrodzono 23 firmy (2 firmy otrzymały wyróżnienie). Wśród laureatów znajdują się przedstawiciele wielu branż: medycznej, farmaceutycznej, transportowej, budowlanej, spożywczej, turystycznej, ubezpieczeniowej, energetycznej i innych. Nie zabrakło również mocnej reprezentacji krajowych innowatorów i przedstawicieli sektora nowych technologii.

Nagrodzono przedsiębiorstwa z województw: dolnośląskiego (3), mazowieckiego (7), małopolskiego (2 w tym właśnie Sądecki Bartnik), podkarpackiego (4), podlaskiego (2), kujawsko-pomorskiego (1), warmińsko-mazurskiego (1), pomorskiego (1), wielkopolskiego (1), zachodniopomorskiego (1). W gronie odbierających nagrodę znaleźli się prezesi spółek, które zdobyły w obecnej edycji Godło „Teraz Polska”.



– Nagrodzone produkty, usługi i innowacje są bardzo interesujące. Dosadnie pokazują, gdzie tkwi prawdziwy potencjał krajowej gospodarki i kto jest jej najlepszym ambasadorem i przedstawicielem. Pozwalają również nieco optymistycznie patrzeć w przyszłość, mimo niepewności właściwej obecnym czasom. Wszystkie organizacje, przedsiębiorstwa, spółki, których produkty mają prawo do posługiwania się Godłem „Teraz Polska”, to właśnie niekwestionowani liderzy zaufania. Dlatego ich rola na krajowym rynku, znacząca w czasach harmonii i spokoju, staje się wręcz kluczowa w dobie niepewności i przemian. Bo wtedy nie tylko konsumenci, ale po prostu całe społeczeństwo potrzebuje owych liderów, a może nawet warto powiedzieć: filarów zaufania. A znak „Teraz Polska” jest jego symbolem. Właśnie ze względu na zaufanie Godło „Teraz Polska” jest najbardziej rozpoznawalnym i najwyższym cenionym znakiem jakości i polskiego pochodzenia – mówił podczas wręczenia nagród **Krzysztof Przybył**, prezes Fundacji Polskiego Godła Promocyjnego. je.stachura@sadeczanin.info Fot.: Facebook profil Sądeckiego Bartnika



SĄDECKI
BARTNIK®



Wielka przygoda z małą pszczołą!



Miody i produkty pszczele
Restauracja *Bartna Chata*
Muzeum Pszczelarstwa
Przestrzeń edukacyjna
Domy Gościnne *Miodowy i Zielny*
Api - domki inhalacje powietrzem ulowym
Zagroda

dołącz do nas



Gospodarstwo Pasieczne
„Sądecki Bartnik” sp. z o.o.
www.bartnik.pl



Słodko
zapraszamy



Fundamentem są ludzie. Rozmowa z Andrzejem Witowskim, prezesem firmy AWBautex

Logo AWBautex rozpoznawane jest na terenie całego kraju. Do portfolio firmy co roku dodawane są kolejne inwestycje zrealizowane w różnych zakątkach Polski. A wszystko zaczęło się tu, na Sądecku, dokładnie dziesięć lat temu. Rozmawiamy z prezesem przedsiębiorstwa AWBautex, Andrzejem Witowskim, o sukcesach oraz o tym, dlaczego czasem musiał pić zinną kawę.



Centrum Handlowe Atrium Felicity w Lublinie

Zanim pojawił się AWBautex, przez kilkanaście lat pracował Pan w branży budowlanej zarówno w Polsce jak i za granicą. Taka praca do latych nie należy. Co więc przyciąga Pana do budowlanki? Na budowie podoba mi się to, że w ciągu całego procesu inwestycyjnego tworzymy coś od zera aż do finalnego zakończenia inwestycji i oddania do użytku mieszkań, biur czy obiektów infrastruktury drogowej. Zostawiamy po sobie budynki czy obiekty, które trwale zapiszą się w historii i będą służyć następnym pokoleniom.

Ta myśl towarzyszyła Panu podczas zakładania własnego przedsiębiorstwa? Nie do końca. Wtedy byłem niezadowolony z niektórych pracodawców. Chciałem zrobić coś po swojemu, inaczej, ale zawsze spotykały mnie jakieś ograniczenia. Postanowiłem spróbować wejść na nowy poziom swojego rozwoju. Wiązało się to również z większą odpowiedzialnością, ale nie bałem się jej przyjąć. Wybór działalności był oczywisty – cała moja praca zawodowa związana była z branżą budowlaną. Tam zdobywałem doświadczenie, tam odczuwałem satysfakcję z wykonanej pracy. To w konsekwencji doprowadziło mnie do założenia własnej firmy budowlanej.

Jaki był wtedy rynek? Rynek budowlany jest bardzo wymagający i cały czas ewoluuje. Kiedy zaczynaliśmy było znacznie mniej inwestycji i trudniej było pozyskać klienta, zdobyć kontrakt. Z kolei dziś buduje się w dużo wyższych standardach. Zwiększyły się nakłady na specjalistyczne sprzęty i maszyny, a budowy są prowadzone pod większym rygiorem BHP.

Nie tylko rynek ewoluuje, AWBautex również stale się rozwija. Jak przez dekadę poszerzyliście swoją działalność? Tak jak na początku działalności firmy, tak teraz również świadczymy usługi podwykonawcze w zakresie kompleksowego wykonania robót żelbetonowych. Staramy się podejmować wyzwania na różnych płaszczyznach. Dlatego zdobyliśmy doświadczenie przy budowie obiektów mostowych, kubaturowych i użyteczności publicznej. Jednak w dużej mierze w naszym portfolio przeważają mosty, wiadukty, galerie handlowe i biurowce. Do atutów naszej firmy należy wyspecjalizowana kadra pracownicza, która w dużej mierze przyczyniła się do rozwoju i pozycji naszej firmy na rynku budowlanym. W roku 2019 roku zdecydowaliśmy się poszerzyć naszą ofertę i zacząć realizować inwestycje pozyskiwane z zamówień publicznych jako generalny wykonawca. Równocześnie staramy się rozwijać w dziale wynajmu szalunków systemowych.

Większość sukcesów naznaczona jest trudnościami. A jak jest w Pana przypadku? Wszystko przyszło lekko czy pamięta Pan ekstremalnie trudne chwile? Był taki czas, że rocznie przejeżdżałem blisko sto tysięcy kilometrów. Można powiedzieć, że ten czas spędzałem głównie w samochodzie. W biegu zajęty różnymi sprawami. Piłem wyłącznie zinną kawę, a przy telefonie siedziałem kilkanaście godzin na dobę. Moja komórka dzwoniła od wczesnego ranka, aż do nocy. Przez to mój telefon zyskał miano infolinii. Pamiętam taki czas, kiedy wszystkie sprawy załatwiałem sam, począwszy od księgowości po wszystkie nawet drobne sprawy związane z inwestycjami.



Zdarzały się jakieś kryzysy?

Jak w każdej firmie, takie rzeczy są nieuniknione. Pomijając już moje błędy wynikające z zaniedbań czy braku doświadczenia w prowadzeniu działalności, zdarzały się sytuacje niezależne od moich decyzji. To właśnie one generowały największe kryzysy. Kilka razy byliśmy na skraju bankructwa. Wynikało to w głównej mierze z niewypłaconych nam należnych pieniędzy, których w większości przypadkach nie udało się nigdy odzyskać.

Budowlanka to ciężki kawałek chleba. Co jeszcze dorzuciłby Pan do listy trudności w branży?

Wiele trudności związanych jest właśnie z pieniędzmi, czyli niewypłacalność generalnych wykonawców. Zdarza się też, że kontrakty są niedoszycowane, albo ceny materiałów gwałtownie się wahają. Do tego wszystkiego dodajmy jeszcze bardzo dużą konkurencję w tej branży.

A co wyróżnia AWBautex spośród tysięcy innych firm budowlanych?

Na stronie internetowej AWBautex można znaleźć takie hasło: „Rzetelnie, terminowo, solidnie”. Nasz sukces tkwi w tym, że nie są to tylko puste hasła, ale coś co wdrażamy w życie z każdą inwestycją. Najważniejsze dla nas jest to, żeby być rzetelnym wykonawcą, dotrzymywać ustalonych terminów i zapewnić wysoką jakość naszych usług. Dzięki temu budujemy zaufanie wśród ludzi, a to przecież oni są fundamentem każdej pracy.

Dzięki tym zasadom wasze przedsiębiorstwo działa już na polskim rynku dziesięć lat. Czego nauczy się Pan przez tą dekadę?

Prowadzenie własnej działalności nauczyło mnie i cały mój zespół, że solidną i rzetelną pracą możemy się „obronić” i zdobyć uznanie. Dziś z dumą możemy się pochwalić, że naszymi partnerami w wielu inwestycjach są światowe koncerny budowlane, takie jak Skanska, Strabag czy Budimex oraz wiele innych. Z optymizmem zapatrujemy się na dalszą współpracę w najbliższych latach. Ostatnia dekada nauczyła mnie również, że warto podejmować ryzyko i inwestować w rozwój firmy. Nie można się zniechęcać, gdy przychodzą problemy. Zawsze należy zachowywać zimną krew, nawet w krytycznych sytuacjach. Problemy i potknięcia nie są miłe widziane, ale patrząc z perspektywy tych lat, dochodzę do wniosku, że miały one istotny wpływ na rozwój firmy.

Którą z realizowanych przez AWBautex inwestycji wspomina Pan ze szczególnym sentymentem?

Trudno sprzeciwić, która inwestycja najbardziej zapadła mi w pamięć, bo każda jest inna i wyjątkowa na swój sposób. Wskazałbym tutaj przebudowę węzła komunikacyjnego Rondo Kaponiera w Poznaniu. Ta inwestycja odegrała znaczącą rolę w rozwoju AWBautex, ponieważ były to pierwsze prace żelbetonowe na tak szeroką skalę. Pamiętam ten czas doskonale, a szczególnie moment, kiedy stumetrowy wiadukt, zawierający osiemset ton stali i tysiąc pięćset metrów sześciennych betonu wykonaliśmy w przeciągu dwudziestu trzech dni. Stududziestoosobowa kadra pracowała na to przez całą dobę. Myślałem, że to otworzyło nam możliwości dalszej współpracy i uczestnictwa w każdym z trzech etapów tej inwestycji.



Biurowiec „Bałtyk” w Poznaniu

W mojej pamięci w szczególny sposób zapisał się również biurowiec „Bałtyk”, także zlokalizowany w Poznaniu. „Bałtyk” o powierzchni piętnastu tysięcy metrów kwadratowych i wysokości sześćdziesięciu siedmiu metrów, z szesnastoma kondygnacjami nadziemnymi i trzema podziemnymi, był pierwszym tak skomplikowanym budynkiem w naszym portfolio.

A co czeka pańską firmę w najbliższej przyszłości?

Z optymizmem patrzymy w przyszłość, chcemy realizować coraz większe i bardziej wymagające inwestycje z obecnymi partnerami jak i pozyskiwać nowych, będziemy stawiać na rozwój i unowocześnienie zaplecza naszej firmy. W planach mamy uruchomienie produkcji prefabrykatów betonowych i co najważniejsze, jesteśmy na etapie budowy nowej siedziby firmy z zapleczem magazynowym w miejscowości Podrzeczce.

Rozmawiała Sylwia Siwulska (Fot. AWBautex, Daniel Sziąg)

Rozmowę można również przeczytać w lipcowym wydaniu miesięcznika „Sądeczanin”. Zapraszamy do zapoznania się ze spisem najważniejszych inwestycji wykonanych na terenie Polski przez AWBautex. Interaktywną mapę z inwestycjami można znaleźć TUTAJ.

AWBautex
www.awbautex.pl
ul. Papieska 41
33-300 Nowy Sącz
biuro@awbautex.pl

AWBautex działa na polskim rynku budowlanym już dziesięć lat

Sądeckie przedsiębiorstwo zajmuje się wykonaniem robót żelbetonowych a swoim zasięgiem obejmuje całą Polską. Listę wszystkich inwestycji wraz z opisami można znaleźć w lipcowym miesięczniku „Sądeczanin” na stronie 46. (Fot. AWBautex)



AWBAUTEX

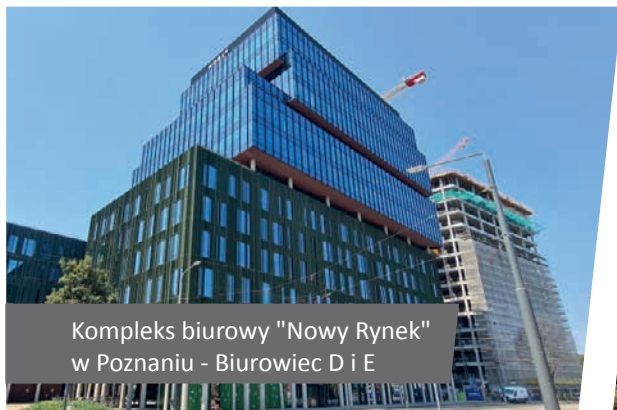
Jesteśmy nowoczesnym przedsiębiorstwem, działającym prężnie w sektorze budowlanym od 2011 roku na terytorium całej Polski. Konsekwentnie stawiamy na rozwój i jakość oferowanych usług, dzięki czemu w krótkim czasie zdobyliśmy zaufanie wielu partnerów biznesowych. Firma została stworzona na solidnym piedestale, w osobie Andrzeja Witowskiego - człowieka z trzydziestoletnim doświadczeniem w branży budowlanej. Naszym priorytetem jest zapewnienie najwyższych standardów i jakości oferowanych usług, dlatego stawiamy na wykwalifikowaną kadrę specjalistów. Każdego traktujemy w indywidualny sposób, oferując najbardziej optymalne rozwiązania - dzięki czemu zawsze potrafimy sprostać oczekiwaniom nawet najbardziej wymagających klientów. Specjalizujemy się w wykonywaniu konstrukcji żelbetowych, a nasza współpraca obejmuje realizacje z największymi firmami branży budowlanej.



Kompleks biurowy "Nowy Rynek" w Poznaniu - Biurowiec D i E



Biurowiec „Bałtyk” w Poznaniu



Kompleks biurowy "Nowy Rynek" w Poznaniu - Biurowiec D i E



Rozbudowa DW 958 Chabówka – Zakopane – Obiekt mostowy M6

Zakres naszych prac obejmuje obiekty:

- Inżynieryjne
- Mieszkalne
- Przemysłowe
- Użyteczności publicznej oraz handlowe

Aktualne realizacje w naszym regionie

Na terenie Sądeczyny i okolic w zakresie wykonawstwa konstrukcji żelbetowych realizujemy m.in. takie inwestycje jak: „Budowa budynku mieszkalnego wielorodzinnego - Segment A przy ul. B. Czecha w Nowym Sączu” oraz „Budowa obwodnicy Chełmca w ciągu drogi krajowej nr 28 – obiekty mostowe: MD-1, WD-2, MD-3, WD-4”, a także jako generalny wykonawca „Budowa mostu na potoku Starowiejskim w ciągu ul. Lipowej w Limanowej”. Prowadzimy również prace w innych częściach Polski, dlatego też zapraszamy Państwa na naszą stronę internetową www.awbautex.pl w celu obejrzenia pozostałych realizacji i uzyskania bardziej szczegółowych informacji.

Woda Piwniczanka zdrowia doda! Aktywni Sądeczanie, szklanki w górę!

Byłoby bardzo krzywdzące dla walorów piwniczańskiego uzdrowiska, gdybyśmy się w naszej prezentacji tutejszych wód mineralnych ograniczyli jedynie do Zdroju św. Kingu w Młodowie. W ramach naszego przewodnika dla seniorów 60 plus „Aktywni Sądeczanie” zachęcamy do spróbowania mineralnych skarbów również w innych miejscach na terenie gminy.



O Zdroju św. Kingi pisaliśmy szczegółowo w publikacji *Płynne zdrowie z głębi ziemi: Zdrój św. Kingi. Idealy dla Aktywnych Sądeczan*. Prezentację kolejnych leczniczych źródeł zaczniemy od tych, które udostępnione są na terenie Parku Zdrojowego. Pierwsze, ogólnodostępne, mieści się w tzw. Małej Pijalni, drugie w Pijalni Artystycznej.

Ze składników dostępnych tutaj wód najcenniejsze są wapń i magnez, w takich proporcjach, które gwarantują doskonałe wchłanianie i dobroczynne działanie tych składników na funkcjonowanie naszego organizmu. Z kolei wodorowęglany doskonale wpływają na regulację kwasowości treści żołądka przez co woda ta przynosi ulgę osobom cierpiącym na zgagę i nadkwasotę. Piwniczanka wpływa też doskonale na układ nerwowy, mięśniowy. Jest polecana w profilaktyce zawałów serca i miażdżycy, reguluje przemianę materii oraz zmniejsza zagrożenie chorobami nowotworowymi. Zmniejsza również napięcie nerwowe, zapobiega osteoporozie oraz kamieniom nerkowym.



Do obu źródeł dostać się można samochodem na dwa sposoby. Jadąc od strony Nowego Sącza możemy z DK 87 skręcić na wysokości Głębokiego kierując się znakami wskazującymi dojazd na kąpielisko w Radwanowie. Wtedy na miejsce dojedziemy drogą gminą po drugiej stronie Popradu, Tym, którzy nie są obeznani w układzie tutejszych dróg rekomendujemy jednak dłuższy wleciec o 10.15 minut dojazd przez Piwniczną-Zdrój - musimy minąć rynek i za nowym mostem w ciągu DK 87 na Popradzie skręcić w lewo, w ulicę Kościuszki prowadzącą w dół ijechać cały czas prosto. Obie pijalnie będą po prawej stronie. W surmie podróż z Nowego Sącza zajmie nam autem od 30 do 45 minut, uwzględniając duży ruch na ul. Węgierskiej czy na rondzie Jana Pawła II w Starym Sączu.

Można tu też dostać się autobusem, dojechać do Piwnicznej i z przystanku w rynku dojść pieszo. Trzeba się kierować najpierw na kościół, a za kościołem skręcić w prawo a potem na kładkę dla pieszych na Popradzie. przejść na drugi brzeg, skręcić w lewo a pijalnie będą po prawej stronie, około kilkaset metrów dalej. W ten sam sposób, dzięki kładce, możemy się tu dostać z pociągu - stacja PKP jest przystawowy rzut beretem od mostku. Koszt biletu w obu przypadkach to zaledwie kilka złotych - od 4 do 8. Pociągiem dostaniemy się z Nowego Sącza w czasie od 25 do 40 minut w zależności od wybranego połączenia.



Obok pijalni jest pojemny parking, a w okolicznym Parku Zdrojowym są wyjątkowo ciekawie zaaranżowane miejsca do wypoczynku, zacienione i otoczone zielenią. Jest tu też plac zabaw dla dzieci. Przed Pijalnią Artystyczną jest uwielbianą przez dzieci fontanna. Ubiorkacja jest jednak jedynie w Pijalni Artystycznej i jest odpłatna.

Podsumowując - wystarczy tylko chęć, większych przeszkód na drodze w to miejsce nie ma. Nawet osoby z problemami z poruszaniem się dostaną się tu bez pomocy a nawet bez kijów. Jedynie Pijalna Artystyczna nie ma niestety, podjazdu dla osób niepełnosprawnych, do środka wiodą strome schody. Wodę możemy popijać tu bezpłatnie, obsługa funkcjonującej tu restauracji zawsze użyczy nam szklanki, ale możemy też smlało wodę zatankować do własnych butelek. Podobnie jest w Małej Pijalni. Warto też pamiętać, że Pijalna Artystyczna funkcjonuje teraz jako obiekt komercyjny. Obecnie czynna jest w godzinach od 10 do 22, ale jesienią i zimą tylko do godziny 17. Mata Pijalnia funkcjonuje za to przez całą dobę.

Jednocześnie cały czas zapraszamy wszystkich seniorów od dzielenia się doświadczeniami i wspomnieniami z własnych wypraw, o typowanie miejsc gdzie wybrać się trzeba obowiązkowo i tych, których z różnych względów nie polecają. Informacje ze zdjęciami można przysłać na adres e.stachura@sadeczanin.info i korzystając z formularza dostępnego TUTAJ

Projekt dofinansowany ze środków Programu Rządowego na rzecz Aktywności Społecznej Osób Starszych na lata 2014-2020

ASOS 2014-2020

Rządowy Program na rzecz Aktywności Społecznej Osób Starszych na lata 2014-2020

Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej

ES e.stachura@sadeczanin.info Fot: piwniczna.pl Film: Daniel Szlag

Piwniczanka zdrowia doda! Aktywni Sądeczanie, szklanki w górę!

Byłoby bardzo krzywdzące dla walorów piwniczańskiego uzdrowiska, gdybyśmy się w naszej prezentacji tutejszych wód mineralnych ograniczyli jedynie do Zdroju św. Kingu w Młodowie. W ramach naszego przewodnika dla seniorów 60 plus „Aktywni Sądeczanie” zachęcamy do spróbowania mineralnych skarbów również w innych miejscach na terenie gminy. Fot: UMIG Piwniczna-Zdrój



PIWNICZANKA
NATURALNA WODA MINERALNA
od 1968

Z NATURY
mineralna



WAPŃ (168MG/LITR)

Poprawia metabolizm, pozwala utrzymać prawidłowe czynności serca i układu mięśniowego.

MAGNEZ (79MG/LITR)

Przeciwdziała skutkom stresu, przemęczeniu i osłabieniu. Zmniejsza napięcie nerwowe.



IDEALNE PROPORCJE MINERAŁÓW

2:1 to idealne proporcje wapnia i magnezu, które pozwalają na najlepsze przyswojenie tych minerałów przez organizm. Odkryj je w Piwniczance.

POSIADAMY BADANIA KLINICZNE - sprawdź na piwniczanka.pl

Dołącz do nas!



WYPOŻYCZALNIA NAMIOTÓW PODMAŃSKI



STOŁY I ŁAWY



OBSŁUGA IMPREZ



Zapraszamy do nas!

+48 724 488 600

NAMIOTY I WYPOSAŻENIE NA UROCZYSTOŚĆ I IMPREZĘ

Oferujemy wypożyczenie namiotów oraz wyposażenia dodatkowego wraz z dowozem do klienta, montażem oraz demontażem po imprezie. Zapewniamy bardzo konkurencyjne ceny i świetną obsługę.

NASZA OFERTA

- NAMIOTY W RÓŻNYCH KONFIGURACJACH
- ŁAWY I STOŁY BIESIADNE
- NAGŁOŚNIENIE
- NAGRZEWNICE I LODÓWKI

DOWÓZ I MONTAŻ W CENIE!



**NASZA
STRONA**

SKANUJ KOD
I POZNAJ NAS

PODMAŃSKI NAMIOTY

Wojciech Podmański
PODRZECZE 38
33-386 PODEGRODZIE
biuro@podmanskinamioty.pl

 **PODMAŃSKI**
WYPOŻYCZALNIA NAMIOTÓW
WWW.PODMANSKINAMIOTY.PL

Doskonałość w nowym wymiarze



Muszynianka to wyjątkowa woda o niebywalej mocy, prawdziwe źródło magnezu, czystość i bogactwo składu mineralnego. Oprócz wysokiej zawartości magnezu i wapnia zawiera także żelazo, sód, potas i wodorowęglany. Polecana jest do codziennego spożycia.

Teraz możesz ją podziwiać i smakować w nowej odstonie. Ekskluzywna, szklana butelka* idealnie pasuje na biznesowe spotkanie w prestiżowym lokalu i przyjęcie w domu z rodziną lub przyjaciółmi – wprost na elegancki stół.



*Teraz możesz wybierać – **mała butelka 0,3** czy **duża 0,7 litra!**


Muszynianka

www.muszynianka.pl



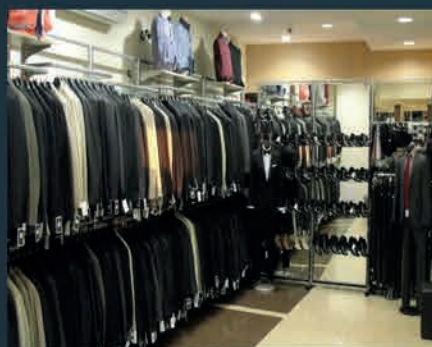
BASTEK GARNITURY



Sklep Eleganckiego Mężczyzny

Oferujemy:

- garnitury,
- marynarki, spodnie,
- koszule,
- obuwie wizytowe,
- krawaty, muszniki, muszki,
- szelki, paski do spodni
- kurtki, płaszcze, swetry



Zapewniamy:

- **szycie na miarę**
- miła i fachowa obsługa
- wygodny parking
i klimatyzowany lokal

Zapraszamy do naszego sklepu:

Niskowa 222

(k. Nowego Sącza)

33-395 Chełmiec

Godziny otwarcia:

Pn - Pt 8.00 - 19.00

Sob 8.00 - 16.00

www.bastekgarnitury.pl

tel: 600 633 819

SPEDYCJA
MORSKA, KOLEJOWA I LOTNICZA



WIĘCEJ INFO

/ PEŁNY ZAKRES USŁUG
LOGISTYCZNYCH

HALA WYSOKIEGO SKŁADOWANIA
DOMASŁAW - WROCLAW

 **zettransport**[®]
Your logistic partner

150km / DE HALA WYSOKIEGO SKŁADOWANIA
DOMASŁAW / WROCLAW

100km / CZ



WIĘCEJ INFO



Bardzo ważnym obszarem działalności firmy P.P.H.U. „GRAMET” jest naprawa i regeneracja części i podzespołów do ezt. Posiadamy duże doświadczenie w regeneracji m.in.:

- sprzęgów: czołowych, międzywagonowych, śrubowych
- zderzaków: międzywagonowych, pierścieniowych
- pantografów: AKP, 5ZL
- sprzężarek powietrza: CM 38, A50, 1J60
- silników do sprzężarek
- zbiorników wody



Nasza oferta obejmuje m.in. takie elementy jak:

- zamki, klamki, rygle do drzwi
- części do zderzaków i sprzęgów
- sprężyny pierścieniowe do zderzaków
- armatura i galanteria wagonowa
- pneumatyka
- tulejki, sworznie
- pantografy
- ślizgi z nakładką węglową
- zmodernizowane osłony przekładni
- lekkie drzwi aluminiowe z napędem
- zbiorniki do pojazdów szynowych
- półki bagażowe, poręcze wewnętrzne i zewnętrzne

CENTRALA

ul. Towarowa 17, 33-300 Nowy Sącz
18 442 21 41
508 074 687, 502 553 113
biuro@grametbarcice.com
www.grametbarcice.com

ODDZIAŁY:

FILIA JURASZOWA
Juraszowa, 33-386 Podegrodzie

FILIA ROGI
Rogi, 33-386 Podegrodzie



TRADYCYJNE WYROBY REGIONALNE z Kamionki Wielkiej



*Receptury
przekazywane z pokolenia na pokolenie.*

www.zmkmak.pl

 KBA

Kodak

Duplo

 KROMES



Druk
offsetowy

etykiety,
pudełka

katalogi,
ulotki

etc

książki,
kalendarze

SOLUT

DRUKARNIA

Drukarnia SOLUT sp. z o.o.
ul. Wiśniowieckiego 114
33-300 Nowy Sącz

www.solut.com.pl
a.tobiasz@solut.com.pl
tel. 507 229 508

Sądeczczyzna zaprasza do współpracy

Sądeczczyzna invites for cooperation



ALTERNATIVE LONGBOARDS Szymon Śmiałek

ul. Wypiańskiego 13, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 663 721 290, info@land-mfg.com
Projektant i producent desek longboardowych.
Longboard designer and manufacturer.

ALU-MET

ul. Grunwaldzka 174, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 536 380 380, biuro@alumet.biz.pl
Skup złomu, metali kolorowych, makulatury oraz elektro
odpadów.
Scrap purchase, non – ferrous metals, waste paper and elektro
waste.

ASOA

Łącko 843, 33-390 Łącko, tel. +48 690 808 947, biuro@asoa.pl
Rodzinna manufaktura, w której powstają ręcznie wytwarzane
kosmetyki.

ATTIS Tomasz Obrzut

Stara Wieś 216, 33-325 Krużłowa Wyzna,
tel. +48 883 456 167, biuro@attisbudownictwo.pl
Zagospodarowanie terenów zielonych.
Development of green areas

BARBAT

ul. Grunwaldzka 86, 33-300 Nowy Sącz,
tel. + 48 501 129 007, + 48 883 704 804,
biuro@barbat.pl
Producent kołder i ekskluzywnej pościeli.
Manufacturer of quilts and exclusive bedding.

BESTPOL

ul. Magazynowa 3, 33-340 Stary Sącz,
tel. +48 18 449 29 10, bestpol@bestpol.info.pl
Producent hal o profilach stalowych i aluminiowych.
Manufacturer of halls with steel and aluminium profiles.

BOGDAŃSKI

ul. Kolejowa 16, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 443 698, nowysacz.kolejowa@bogdanski.com.pl
Fabryka okien i drzwi
Window and door factory

BROWAR PILSWEIZER S.A.

Siołkowa 264, 33-330 Grybów,
tel. + 48 18 445 34 31,+48 787 625 299,
a.chovanec@pilsweizer.com
Producent i dystrybutor piwa.
Beer producer and distributor.

CARGODIRECTIONS

Bogusza 124, 33-334 Kamionka Wielka,
tel. +48 664 311 792, biuro@cargodirections.pl
Transport międzynarodowy i spedycja.
International transport and freight forwarding.

CECHINI Dystrybucja

ul. Zazamcze 23, 33-370 Muszyna, tel. +48 18 471 90 67, 68
Polska firma, która od lat zajmuje się wydobyciem i produkcją
naturalnej wody mineralnej zlokalizowanej na terenie uzdrowi-
ska Muszyna.
A Polish family company that has been extracting and producing
natural mineral water for many years, located in the spa town
of Muszyna.

CELLS INSTALACJE

ul. Konfederatów Barskich 1, 33-383 Tylisz, tel. +48 518 076 426, michalszlag@gmail.com
Wykonawca instalacji fotowoltaicznych.
Contractor of photovoltaic installations.

DEKOPARK Studio wyposażenia wnętrz

ul. Jagiellońska 76, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 512 988 999, info@dekopark.pl
Studio wyposażenia wnętrz – meble, oświetlenie
Interior design studio – furniture,

DREWPOL – Łabowa

Łabowa 176, 33-336 Łabowa, mail : drepwol@drepwol.info.pl
Producent wyrobów z drewna. Okna, drzwi, klatki schodowe,
podłogi, meble, nietypowe elementy wykończenia.
Manufacturer of wood products. Windows, doors, staircases,
floors, furniture, unusual finishing elements.

DUE DESIGN

ul. Nawojowska 206, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 514 526 661, office@design-due.com
Projektant i producent mebli z beczek i starego drewna.
Designer and manufacturer of furniture made of barrels and
old wood.

DROMADER JUNIOR Krzysztof Zając

Maciejowa 4B, 33-336 Łabowa,
tel. +48 781 073 912, dromader@op.pl
Producent akcesoriów do TIRów, busów i autokarów.

Manufacturer of accessories for HGVs, buses and coaches.

DR ZĄBER

ul. Magazynowa 1, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 602 551 589, zdzislaw@zaber.com.pl
Projektant i producent maszyn specjalnych oraz małych turbin wiatrowych.
Designer and manufacturer of special machines and small wind turbines.

ELECTRO WELLE PPHU

Marcinkowice 440, 33-393 Marcinkowice,
tel. +48 18 541 35 35, +48 600 411 518,
dorota.stanuch@gmail.com
Producent urządzeń, modułów i kompletnych systemów dla różnych branż w przemyśle elektronicznym.
Manufacturer of devices, modules and complete systems for the electronics industry.

ELSTOP

ul. Królowej Jadwigi 34, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 444 43 70, elstop@elstop.net.pl
Projekty i wykonanie instalacji elektrycznych. Projekty akomodacyjnych sygnalizacji świetlnych.
Projects and execution of electrical installations. Traffic light accommodation projects.

ENLAB

ul. Nawojowska 118, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 542 42 42, biuro@enlab.pl
Dostawca rozwiązań w zakresie fotowoltaiki.
Supplier of photovoltaic solutions.

FABRYKA MEBLI BESKID

Łabowa 21, 33-336 Łabowa,
tel. +48 18 440 76 96, fabrykabeskid@op.pl
Producent mebli.
Furniture manufacturer.

FAKRO

ul. Węgierska 141, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 444 0 400, kontakt@fakro.pl
Firma w ciągu prawie 30 lat z małego, rodzinnego zakładu rozwinęła się w międzynarodową korporację, która dziś zajmuje pozycję wicelidera na światowym rynku okien dachowych.
In almost 30 years, the company has developed from a small, family-run plant into an international corporation, which today occupies the position of the vice-leader in the global market of roof windows.

FIGELO

ul. Barbackiego 30c, 33-300 Nowy Sącz,
tel. 796 664 069, sklep@figelo.com
Projektant i wykonawca drewnianych, domowych placów zabaw dla dzieci.
Designer and contractor of wooden home playgrounds for children.

Firma Produkcyjno-Handlowa EDAN

Podrzecze 198, 33-386 Podegrodzie,
tel.+48 18 440 45 10, edan@poczta.onet.pl
Producent grzejników łazienkowych
Manufacturer of bathroom radiators.

FIRMA JUBILERSKA SEZAM

Sklepy stacjonarne i internetowy – www.jubilersezam.pl,
tel.+48 18 442 00 03, sklep@jubilersezam.pl
Sklep jubilerski.
Jewellery shop.

F-CORE Damian Zając

ul. Bolesława Prusa 149D, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 795 166 277, contact@f-core.com
Producent akcesoriów do samochodów ciężarowych.
Manufacturer of truck accessories.

GAŁĄT FABRYKA OKIEN DRZWI PCV I ALUMINIUM

ul.Towarowa 3, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 440 75 53, biuro@galat.pl
Fabryka okien i drzwi.
Window and door factory.

GITKOMP Łukasz Janas

33-333 Ptaszkowa 898,
tel.+48 18 540 91 58, biuro@gitkomp.pl
Kasy fiskalne, terminale płatnicze, oprogramowanie, serwis oraz kompleksowe rozwiązania systemów obsługi sprzedaży
Cash registers, payment terminals, software, service and comprehensive solutions for sales support systems.

GOSDROB FAMILY

ul. Chopina 6a, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 547 29 03, jp.gosdrob@gmail.com
Producent wędlin z drobiu.
Producer of poultry meat products.

GRUPA BLACKBIRD

ul. Wiśniowieckiego 116, 33-300 Nowy Sącz
Spółka wyznacza standardy architektury, realizując śmiało, nowoczesne projekty klasy premium.
The company sets the standards of architecture by implementing bold, modern premium class projects.

GRUPA INTER-BIS

ul. Jeremiego Wiśniowieckiego 62, 33-300 Nowy Sącz,
tel. 18 547 44, biuro@inter-bis.pl
Dostawca akcesoriów i szalunków z ABS.
[Supplier of ABS accessories and formwork.](#)

GRUPA TWARDOWSKI

Piątkowa 201, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 506 192 742, twardowski@twardowski.com.pl
Producent bram garażowych, bram przemysłowych i drzwi zewnętrznych.
[Manufacturer of garage doors, industrial gates and exterior doors.](#)

HANDCRAFT POLSKA

ul. Węgierska 12 B, 33-340 Stary Sącz,
tel. +48 18 440 41 69, biuro@handcraftpolska.com
Producent ciastek i słodczy oraz mebli.
[Manufacturer of cakes and sweets and furniture.](#)

HM MANUFATURA MEBLI

ul. Nowosądecka 27, 33-335 Nawojowa (Nowy Sącz),
tel. +48 608 012 901, lukasz@manufakturamebli.pl
Projektant i producent mebli.
[Furniture designer and manufacturer.](#)

IBCS POLAND

ul. Aleje Piłsudskiego 46, 33-300 Nowy Sącz
tel. +48 18 44 21 666, ibcs@ibcs.pl
Logistyka magazynów, informatyczne rozwiązania mobilne.
[Warehouse logistics, mobile IT solutions.](#)

ITALVELLUTI POLSKA

Brzezna 495, 33-386 Podegrodzie,
tel. 18 446 07 84, italvelluti@italvelluti.pl
Importer tkanin.
[Fabric importer.](#)

JUBILER CUPICHA

ul. Nawojowska 1, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 449 51 72, sklep@cupicha.pl
Zakład jubilerski.
[Jewellery shop.](#)

KONSPOL HOLDING

ul. Grottgera 40, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 449 55 55, konspol@konspol.com.pl
Producent wędlin z drobiu.
[Producer of poultry meat products.](#)

KROKOSZ LIFT COMPANY

Krynica Zdrój, tel. 504 634 369, mail : biuro@klc.com.pl
Firma zajmuje się konserwacją, projektowaniem, dostawą i montażem urządzeń dźwigowych oraz produkcją sterowań do dźwigów osobowych.
[A company deals with maintenance, design, delivery and assembly of lifting devices as well as production of controls for passenger lifts.](#)

KRYSZTAŁ

Podegrodzie 210, 33-386 Podegrodzie,
tel. +48 18 445-95-04, +48 18 445 94 99, 602 704 893,
krysztal@krysztal.pl
Producent drzwi, przeszkleń i kabin szklanych, balustrad, schodów i podłóg ze szkła.
[Manufacturer of doors, glazing and glass cabins, railings, stairs and floors made of glass.](#)

KURSPORT Robert Kogut

ul. Brodowska 3, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 442 84 89, biuro@kursport.pl
Projektowanie i budowa basenów kąpielowych, fontann, saun fińskich i łaźni parowych.
[Design and construction of swimming pools, fountains, Finnish saunas and steam baths.](#)

LAMINTEX

ul. Węgierska 78, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 442 90, info@lamintex.pl marketing@lamintex.pl
Producent i dystrybutor parapetów i blatów roboczych.
[Manufacturer and distributor of windowsills and worktops.](#)

LODY ARGASIŃSCY

ul. Kościuszki 9, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 442 00 53, biuro@argasincsy.pl
Rodzinna firma z ponad 80-letnią tradycją wytwarzająca lody o niezmienionej recepturze z naturalnych składników bez barwników i konserwantów.
[A family company with over 80 years of tradition, producing ice cream with an unchanged recipe from natural ingredients without dyes and preservatives.](#)

LODY MIŚ

ul. Gen. Wieniawy Długoszowskiego 83a, 33-300 Nowy Sącz,
tel. + 48 600 303 519, 506 004 009
K. Bartkowski – wyrób własny
Rodzinna firma – wytwarza lody o niezmienionej recepturze od lat 40tych XX wieku.
[A family company – producing ice cream with an unchanged recipe since the 1940s.](#)

NORLYS

ul. Zawiszy Czarnego 7, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 444 21 11, norlys@norlys.pl
Międzynarodowy holding z ponad sześćdziesięcioletnią tradycją w produkcji oświetlenia.
[An international holding company with over sixty years of tradition in the production of lighting.](#)

MAJRU

ul. Konopnickiej 22, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 607 820 351, biuro@majru.com
Rodzinna manufaktura, wytwarzająca naturalne kosmetyki.
[Family workshop, producing natural cosmetics.](#)

MEBLE BUGAJSKI

Wielogłowy 196, 33-311 Wielogłowy,
tel. +48 18 443 23 36, salon@meblebugajski.pl
Producent mebli.
Furniture manufacturer.

METOZZI

ul. Leona Wyczółkowskiego 4, 33-300 Nowy Sącz,,
tel. +48 18 440 70 26, 503-132-607, sklep@metozzi.pl
Producent galanterii skórzanej.
Manufacturer of leather goods.

MYJAK

Zagorzyn 253, 33-390 Łącko,
tel. +48 502 361 296, biuro@patyczki-myjak.pl
Firma produkująca drewniane wyroby m.in. patyczki do lodów,
sztuczne drewniane, mieszadła do napojów.
Company that produces wooden products, incl. Ice cream sticks,
wooden cutlery, drink stirrers.

NOVITUS S.A. ODDZIAŁ

ul. Nawojowska 118, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 444 07 20, info@novitus.pl
Dostawca rozwiązań technologicznych wspomagających prace
handlu usług i logistyki.
Provider of technological solutions supporting the work of
service trade and logistics.

PAJOR – transport i spedycja

ul. Tarnowska 169, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 441 64 42, biuro.pajor@gmail.com
Transport międzynarodowy do krajów UE oraz usługi spedycyjne
na tym kierunku.
International transport to EU countries and countries and forwarding
services in this direction.

Przedsiębiorstwo Budownictwa Inżynierskiego MACHNIK

Mochnaczka Wyżna 118, 33-380 Krynica-Zdrój,
tel. +48 18 476 17 46, +48 691 857 805, biuro@machnik.pl
Wykonawca robót inżyniersko-budowlanych, kompleksowa
budowa sieci kanalizacyjnych i wodociągowych wraz z obiektami
towarzyszącymi takimi jak: pompownie i oczyszczalnie ścieków
oraz budowa dróg, chodników, mostów.
Contractor of engineering and construction works, comprehensive
construction of sewage and water supply networks and
accompanying facilities such as: pumping stations and sewage
treatment plants as well as construction of roads, pavements,
bridges.

Przedsiębiorstwo Wielobranżowe KIER

ul. Głowackiego 42, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 441 17 00, kier@mnet.pl
Producent słodyczy oraz mebli.
Candy and furniture manufacturer.

PRAWDZIWE JEDZENIE

ul. Kraszewskiego 1, 33-380 Krynica-Zdrój,
tel. +48 18 446 98 32, sklep@prawdziwejedzenie.pl
Wytwórca serów dojrzewających owczych i krowich.
Producer of ripened sheep's and cow's cheese.

PROFIL

Krasne Potockie 88, 33-394 Klęczany,
tel. +48 18 33 70 730, office@profilopony.com
Producent opon bieżnikowanych.
Retreaded tyre manufacturer.

Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe BUDMEX

ul. Magazynowa 2, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 442 63 35, +48 500 062 682 biuro@budmex.
plGeneralny
Wykonawca inwestycji: budynków mieszkalnych, użyteczności
publicznej, przemysłowych, obiektów sakralnych.
General contractor of investments: residential, public utility,
industrial and sacral buildings.

Przedsiębiorstwo Przetwórstwa Rolno Spożywczego BASSO

Gołkowice Dolne 201, 33-388 Gołkowice Dolne,
tel. 18 446 32 27, firma@basso.pl
Producent sproszkowanych i płynnych pasteryzowanych prze-
tworów jajowych.
Manufacturer of powdered and liquid pasteurised egg products.

PROSPONA

ul. Węgierska 11, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 443 69 05, biuro@prospona.com.pl,
www.prospona.pl
Od ponad 30 lat Prospona Sp. z o.o. jest rodzinnym przedsię-
wzięciem specjalizującym się w produkcji przetworów owocowych
przeznaczonych dla przemysłu cukierniczego, piekarniczego,
czekoladowego, lodowego oraz dla gastronomii.
Prospona Ltd. is the family owned company manufacturing pro-
cessed fruits with over 30 years of experience, supplying con-
fectionery, bakery, chocolate, ice cream industries and Horeca.

PSS SPOŁEM

ul. Staszica 7-9, 33-300 Nowy Sącz,
tel. + 48 18 443 84 08, sekretariat@spolem.com.pl
Sieć sklepów oferujących szeroki asortyment artykułów spożyw-
czych, chemię, kosmetyki, artykuły gospodarstwa domowego.
A chain of stores offering a wide range of groceries, chemicals,
cosmetics, household goods.

RASO SPORTS WEAR

ul. Magazynowa 1, 33-340 Stary Sącz,
tel. +48 518 433 820, biuro@rasowear.com
Producent profesjonalnej odzieży kolarskiej.
Manufacturer of professional cycling clothing.

REGNIS

ul. Tarnowska 32, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 788 601 229, js@regnisgrzejniki.pl
gs@regnisgrzejniki.pl
Producent grzejników łazienkowych i pokojowych.
Manufacturer of bathroom and room radiators

SCHWANDER POLSKA

Stadła 234, 33-386 Podegrodzie,
tel. +48 795 648 890, biuro@schwander.pl
Projektant i wykonawca innowacyjnych oczyszczalni ścieków.
Designer and contractor of innovative sewage treatment plants.

STEFAR PHU

Czerniec 195, 33-390 Łącko,
tel.+48 18 5 340 100, piotr.stec@stefar.pl
Transport międzynarodowy i spedycja.
International transport and freight forwarding.

STELMACH

Cieniawa 108, 33-333 Ptaszkowa,
tel. +48 18 445 17 15, biuro@betoniarniacieniawa.pl
Produkcja betonu i prefabrykatów betonowych oraz żelbetonowych. Transport krajowy i zagraniczny.
Production of concrete and precast concrete and reinforced concrete elements. Domestic and foreign transport.

TELBEKID

ul. Nowy Świat 2, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 547 01 01, sekretariat@telbeskid.com.pl
Operator telekomunikacyjny
Telecommunications operator

TERMIX

Świniarsko 17, 33-395 Chełmiec,
tel. +48 18 443 18 22 biuro@termix.pl
Producent grzejników łazienkowych
Manufacturer of bathroom radiators.

TRADYCJA FABRYKA OKIEN

ul. Elektrodomowa 47, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 444 40 28, tradycja@tradycja.biz
Producent okien i drzwi.
Window and door manufacturer.

VITBERG

ul. Borelowskiego 22, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 442-33-69, biuro@vitberg.pl
Producent materacy i urządzeń do wibroterapii.
Manufacturer of mattresses and vibrotherapy equipment.

Q-GRAF AGENCJA REKLAMOWA

ul. Kochanowskiego 62, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 441 33 33, q-graf@q-graf.eu
Agencja reklamowa.
Advertising agency.

QUALITY TIME Daniel Szlag

tel. +48 536 416 536, qualitytime.pl@firma.com
Film, fotografia, usługi z drona.
Film, photography, drone services.

SKILLEDBIKE

Brzezna 420, 33-386 Podegrodzie,
tel. + 48 18 447 95 86, biuro@skilledbike.pl
Produkcja rowerów własnej marki.
Production of own brand bicycles.

SOLARM

Nawojowa 456, 33-335 Nawojowa,
tel. +48 18 445 72 14, solarm@solarm.pl
Przetwórstwo metalowe, producent ponad 30 rodzajów klipsów dla branży spożywczej.
Metal processing, manufacturer of over 30 types of clips for the food industry

SĄDECKA GRUPA PRODUCENTÓW OWOCÓW I WARZYW OWOC ŁĄCKI

33-390 Łącko 761, tel. +48 18 444 69 86, biuro@owoclacki.pl
Sortownia i przechowalnia owoców, producent zagęszczonych soków.
Fruit sorting and storage room, producer of concentrated juices.

SEZAM OCHRONA

ul. Królowej Jadwigi 34, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 443 86 52, sezam@sezam.net.pl
Systemy bezpieczeństwa i nadzoru
Security and surveillance systems.

SKŁADNICA GRYBÓW

ul. Rynek 1, 330 Grybów,
tel. +48 18 445 02 51, sekretariat@shpgrybow.pl
Placówki handlowe oraz piekarnia i cukiernia.
Commercial outlets and bakery and confectionery.

SPÓŁDZIELNIA OGRODNICZA ZIEMI SĄDECKIEJ

ul. Jagiellońska 18, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 443 83 07, sekretariat@sozs.pl
Skup i sprzedaż owoców i warzyw w ponad 50 asortymentach.
Buying and selling over 50 types of fruit and vegetables.

SMX DESIGN

38-111 Szymbark 519, +48 531 648 429, biuro@smx.com.pl
Produkcja wyrobów ze sklejki, w tym drewnianych lamp skandynawskich oraz elementów wystroju wnętrz. Świadczą usługi wcinania i grawerowania materiałów przy pomocy laserów CO2.
Production of plywood products, including wooden Scandinavian lamps and interior design elements. They provide services for cutting and engraving materials with CO2 lasers.

SOLSUM

Świniarsko 821, 33-395 Świniarsko,
tel. +48 18 540 91 40, biuro@solsum.pl

Wiodąca Polską firmą z ponad 9 letnim doświadczeniem w projektowaniu i montażu instalacji fotowoltaicznych/magazynów energii. Działają na obszarze całej Polski.

A leading Polish company with over 9 years of experience in the design and assembly of photovoltaic installations / energy storage. They operate throughout Poland.

STUCCO Firma Budowlana

ul. Grunwaldzka 32, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 18 440 04 23, +48 602 273 699, biuro@stucco.pl

Przedsiębiorstwo oferuje profesjonalne i kompleksowe usługi w zakresie związanym z termomodernizacją budynków jak również realizację prac w systemie Generalnego Wykonawstwa Inwestycji.

The company offers professional and comprehensive services related to the thermal modernization of buildings as well as the implementation of works in the general contracting system.

SZEWczyk SZKŁO

ul. Papieska 11, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 884 377 468, pf@szewczyk Szkło.pl

Wykonawca elementów ze szkła: kabiny prysznicowe, lustra, balustrady, dachy.

Glass elements contractor: shower cabins, mirrors, balustrades, roofs.

SZEWczyk STAL

ul. Papieska 11, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 797 165 299, biuro@szewczykstal.pl

Produkcja i montaż wyrobów ze stali
Production and assembly of steel products

WILLA POPRAD

33-343 Rytko 306, tel.+48 18 44 002 11,
biuro@willapoprad.com

Organizacja imprez okolicznościowych i firmowych, Restauracja i noclegi.

Organization of special and corporate events. Restaurant and accommodation.

WINNICA GRONO

33-314 Stańkowa 6, tel.+48 605 417 915, winnicagrono1@gmail.com

Producent wina.
Wine producer.

WINNICA GRÓDEK

33-318 Zbyszyce 15, tel. biuro@winnicagrodek.pl

Producent wina
Wine producer

WINNICA ZAWADKA

Zawadka 1 33-312 Tęgoborze,
tel. + 48 502 391 867, szymonmaziarz@interia.pl

Producent wina
Wine producer.

WOJEWODZIC

ul. 29 listopada 9, 33-300 Nowy Sącz,
tel.+48 532 533 225, +48 18 444 75 55,
wojewodzie@wojewodzie.com.pl

Producent galanterii skórzanej.
Manufacturer of leather goods.

ZAKŁADY MIĘSNE LEŚNIAK

ul. Axentowicza 20A, 33-300 Nowy Sącz,
tel.+48 18 443-03-02 / +48 698 090 163 /+48 602 493 370

wieslaw.lesniak@zmlesniak.pl

Producent wędlin.
Meat producer.

ZAKŁADY MIĘSNE SZUBRYT

Węgrzynek 50, 33-395 Chełmiec,
tel. +48 18 440 47 67, +48 606 827 201, zb@szubryt.pl

Producent mięsa, wędlin i gotowych dań w słoikach.
Meat producer and ready meals in jars.

ZELSAD

Ul. Radosna 13, 33-312 Tęgoborze,
tel. +48 18 444 94 15, biuro@zelsad.pl

Grupa Producentów Owoców powstała w 2007 roku. Założyło ją 6 kolegów, właścicieli gospodarstw z sąsiadujących ze sobą miejscowości: Tęgoborze i Białawoda.

Fruit Producers Group – established in 2007 by 6 colleagues, owners of farms from neighboring towns: Tęgoborze and Białawoda.

Z. P. H. U. SABA

ul. Wąska 1, 33-335 Nawojowa,
tel.+48 18 445 75 71, zphusaba@gmail.com

Producent akcesoriów do samochodów ciężarowych
Manufacturer of truck accessories.

Sądecznanin

MIESIĘCZNIK I PORTAL INTERNETOWY

www.sadeczanin.info



Portal Sądecznanin

WYDAWCA – FUNDACJA SĄDECKA

Portal informacyjny www.sadeczanin.info jest portalem o ugruntowanej i najwyższej pozycji wśród lokalnych mediów, obejmujący swoim zasięgiem nie tylko powiat nowosądecki, ale także gorlicki i limanowski – cały subregion Sąddecki. Jest źródłem użytecznych informacji dla mieszkańców Sądeczyzny.

Portal odnotowuje średnio 11 mln odsłon w miesiącu, odwiedzany jest przez około 2 mln unikalnych użytkowników miesięcznie, nie tylko z terenu subregionu Sąddeckiego, ale także z terenu całej Polski i zagranicy.

W ciągu 12 lat emisji tego medium materiały tu zamieszczone redagowali i nadal to czynią zarówno lokalni autorzy jak i wybitni znawcy różnych dziedzin z naszego kraju.



Miesięcznik Sądecznanin

WYDAWCA – FUNDACJA SĄDECKA

Miesięcznik „sądecznanin” wydawany jest nieprzerwanie od 13 lat i jest wyróżniającym się wydawnictwem na Sądeczyźnie. Na 100 stronach opisuje nie tylko bieżące wydarzenia istotne dla mieszkańców, ale przede wszystkim przybliża historię regionu, jego kulturę i tradycje. Czytelnikami miesięcznika są głównie osoby ceniące sobie wartościową literaturę, świadomie wybierające treści, jednocześnie lubiące obszernie materiały dziennikarskie.

„Sądecznanin” trafia także w ręce młodego pokolenia – w domu rodzinnym, w szkolnej bibliotece lub w trakcie praktyk w Fundacji Sąddeckiej będącej wydawcą miesięcznika.

Nakład periodyku wynosi 2500 egz. Od maja br. dostępny również w wersji on-line oraz w PDF.



Kwartalnik Sądecznanina Historia

WYDAWCA – FUNDACJA SĄDECKA

Wdanie ma charakter monografii i zawiera 100 stron o historii regionu. Autorami i redaktorami są sądeccy historycy młodego pokolenia.

Każdemu wydaniu towarzyszy prezentacja w formie prelekcji, w której biorą udział autorzy oraz zaproszeni goście.

Od maja dostępny również w wersji on-line.



FUNDACJA SĄDECKA

Nazwa / Name: **Fundacja Sądecka**
Adres / Address: Niskowa 161, 33-395 Chełmiec

Biuro / Office: ul. Barbackiego 57, 33-300 Nowy Sącz
Telefon / Phone numer: (18) 475 16 20
E-mail: sekretariat@sadeczanin.info

Fundacja działa od 1992 r. i jej misją jest wspieranie rozwoju regionu poprzez realizację licznych akcji społecznych oraz projektów o charakterze partnerskim (także międzynarodowymi). Ważnym polem aktywności Fundacji jest wspieranie kultury, pielęgnowanie tradycji i historii Sądecczyzny oraz promowanie regionu. Projekty flagowe Fundacji Sądeckiej to konkurs historyczny „Mój Region – Moja Duma, Moje Miasto – Moja Duma”, Zjazd Sądeczan, Plebiscyt „Sądeczanin Roku”, akcja charytatywna „Serce – Sercu, Fundusz Stypendialny im. Braci Potoczków, nagroda literacka im. Ks. prof. Bolesława Kumora. Fundacja prowadzi także największy portal regionu www.sadeczanin.info oraz miesięcznik „Sądeczanin”.

The Foundation was established in 1992. Since then, it has been its major mission to support the development of the Sądecczyzna region. So as to achieve it, there have been conducted numerous social actions and partnership projects (also international ones). An important area of the Foundation's activity is supporting culture, cultivating the traditions and history of the Sądecczyzna region, and its advertising. The main projects of the Sądecka Foundation are: the historical competitions "My Region – My Pride, My City – My Pride", the Homecoming Congress of the Sądeczans" (which is the common name of the inhabitants and descendants of the Sądecczyzna Region), the "Sądeczanin of the Year" plebiscite, the charity campaign "Heart for Heart, the Potoczek Brothers' Scholarship Fund, the Fr. Prof. Bolesław Kumor's Literary Reward. The Foundation also runs the largest website in the region www.sadeczanin.info, and the "Sądeczanin" monthly.





