100 FIRM SĄDECCZYZNY

100 companies of Sądecczyzna

2022

Marketing manager:
Ewa Martyniec

Redaktor:
Sylwia Siwulska

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

FUNDACJA SĄDECKA

PATRONAT MEDIALNY:

Sądeczanin
MIESIĘCZNIK I PORTAL INTERNETOWY

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

Sądecczyzna to region ludzi przedsiębiorczych

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

Jak pisał już John Locke, całe bogactwo jest produktem pracy. Ta publikacja jest uhonorowaniem pracy Sądeczan. 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 Sądecczyzny" znajdziemy ciekawą historię i rzeszę ludzi, którzy tę historię pisali. Nie każda droga do sukcesu była usłana różami. Mimo tego, Sądecczyzna może pochwalić się wieloma przedsiębiorstwami, rozsławiającymi nasz region w skali kraju i świata.

W trzeciej edycji „Katalogu 100 Firm Sądecczyzny" 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 Sądecczyzny stanie się motywacją do działania i podejmowania wyzwań.

Jestem przekonany, że trzecia edycja „Katalogu 100 Firm Sądecczyzny" 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 Sądecczyzny.

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 jednorodzinnym 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 zaczynali prawie wszyscy...

Pierwszą linię montażową uruchomiliśmy w 1994 roku w Nowym Sączu przy ulicy Elektrodowej 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 wytężonej 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 angażowania 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. Najwyższa jakość 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 zaczynaliśmy 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 móc 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 doceniania 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 jednym 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 oczekiwań 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 sprzęty 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 predispositions 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

DAKO®

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

otwórz się
na najlepsze

reach for
the best

START | 1994 | 33 800 m² | >700

DAKO 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

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.

Rodzinna firma 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 fufill 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 accesible worldwide - in USA, Canada, Japan, Italy, Germany or Belgium among others.

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

Zamiast składowiska śmieci, instalacja do odzyskiwania energii. Do takiej ekologicznej inwestycji przymierza się sądecki Newag. Mają na tym zyskać mieszkańcy miasta. Nie tylko rozwiąże to problem zapełniającego się wysypiska, ale spowoduje też ograniczenie opłat za odpady, a ekologiczne ciepło będzie tańsze. Na razie pomysł można zobaczyć (w wizualizacji).

Czytaj też: Dobry kompromis dla Nowego Sącza. Wojewoda zgodził się na kompromis, jak z bajania

Brak odpowiednich instalacji do zagospodarowania odpadów to problem wielu polskich miast i gmin. Właśnie tego typu inwestycji nie udało przekonywać się mieszkańcy Nowosądeczyzny. Z roku na rok (wraz z wzrostem wymaganych przez unijnych przepisów) rośnie ilość selektywnie wyłapywanych przez mieszkańców odpadów, a składowisko zaczęło się (w perspektywie kilku lat) zapełnia. Rozwiązanie problemu zaproponowała firma składowanych odpadów, ale jedynie 10 proc. w 2050 roku.

Alternatywą dla składowiska stanowią instalacje do odzysku energii, które przekształcają odpady. - Instalacje są na wcześniejszym etapie - ciepło, w Europie funkcjonuje ponad 450 tego typu obiektów, - wyjaśnia Zbigniew Kwiecień, prezes Newagu. Ekologiczne elektrociepłownie znajdują się m.in. w Szczecinie, Bydgoszczy, Kielcach, Poznaniu, Rzeszowie, Białymstoku, Zabrzu oraz Krakowie. Powstają także w Olsztynie i Częstochowie. Kolejne planowane są m.in. w Zduńskiej Woli, Łodzi czy Gliwicach.

Czytaj też: Kwiecień, Dar Kujawski... Kolejny sukcesor nad Stawiskami, po 4 miesiącach przerwy

Dzięki technologicznie wartym kilkaset milionów złotych takie instalacje zagospodarowują odpady w sposób bezpieczny dla otoczenia i środowiska, bez hałasu i uciążliwych zapachów. Poziomy instalacji do odzysku energii w Polsce jest jednym ze strategicznych założeń dokumentów rządowych związanych z transformacją w kierunku gospodarki niskoemisyjnej i zrównoważonej. Wykorzystywane na dzisiaj głównie ciepło z odpadów komunalnych zakłada m.in. projekt „Strategii dla Ciepłownictwa do 2030 r. z perspektywą do 2040 r."

Możliwość wykorzystania takiej instalacji rozważa również Newag. - Sukcesywnie rozwijamy nasz potencjał w kierunku ekologicznej i tańszej energii, pamiętając, żeby tym naszą konkurencyjność. Kilka lat temu zmieniliśmy źródło ciepła dla naszych zakładów w Nowym Sączu - mówi prezes firmy Zbigniew Kwiecień. - Obecnie analizujemy również możliwość wykorzystania energii z odpadów, która zaspokajałaby potrzeby zakładu, a także znacząco zdekarbonizowałaby źródło ciepła dla mieszkańców Nowego Sącza. Zadowalający jednak, że na dzień dzisiejszy w ramach realizacji tego rodzaju inwestycji nie zostały podjęte.

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

Ta cała linia zamienia Zbigniew Kwiecień, prezes Newagu, nie na Kamionce. Wyrósł zgodnie na zakaz?

Inwestycja potencjalnie mogłaby korzystnie wpłynąć na sytuację mieszkańców Nowego Sącza. Wiadomo, że w Nowym Sączu i najbliższej okolicy funkcjonuje kilka zakładów przemysłowych, które mogłyby dostarczać odpady do instalacji. Zbigniew Kwiecień podkreśla, że na razie nie ma mowy o podwyżkach cen ciepła. - Jeśli uda się zrealizować tę inwestycję, to spodziewamy się, że będzie ona miała pozytywny wpływ na ceny ciepła. Nie chcemy jednak obiecywać, że będzie ono tańsze, ponieważ na cenę ciepła wpływa wiele czynników, a nie tylko koszt paliwa - mówi Zbigniew Kwiecień.

Jeśli projekt zostanie zrealizowany, Newag stanie się jednym z pierwszych w Polsce producentów taboru kolejowego, który będzie dysponował własną instalacją do odzysku energii. Dla Nowego Sącza to szansa na rozwiązanie problemu, który od lat spędza sen z powiek mieszkańcom.

(jaglenka.michale@sadeczanin.info)

Sądeckie porusza stolicę. Impulsy Newagu podbiły Warszawę

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

W lutym 2023 roku sądecki Newag dostał umowę z konsorcjum Kolejki Mazowsza, dla której produkuje nowy tabor nowoczesnych impulsów za blisko 700 milionów złotych. Warszawskie koleje zamówiły 31 pojazdów: 15 dwuczłonowych i 5 czteroczłonowych i 4 członowe.

Dostawcy kolejnych serii dodatkowo rozwiązania dla przewożących pojazd. Są nim między innymi dzięki którym transportowe miało być bezpieczne opuścić bez przechodzenia do strefy pasażerskiej.

Pierwsze dwa z 31 nowoczesnych pociągów zakupionych przez Warszawę u polskiego producenta w 908 wróć już dzisiaj do stolicy i wkrótce rozpoczną testy. Nowe pojazdy zapewnią wygodny, ekologiczny i szybki transport w aglomeracji warszawskiej oraz większej miejsc w godzinach szczytu - mówi **Rafał Trzaskowski**, prezydent m.st. Warszawy.

- Do dyspozycji pasażerów będą dostępne wi-fi, ładowarki USB, miejsce na rowery, a także nowoczesny system informacji pasażerskiej i automaty biletowe. Mam nadzieję, że testy przebiegną sprawnie i nasze impulsy 3 jeszcze w tym kwartale zabiorą na pokład pierwszych pasażerów - dodaje prezydent Trzaskowski.

Pociągi przybyły różne barwy. Jeden z nich jest pomalowany „europejsko". Na jego powierzchni znajdują się gwiazdki na granatowo-żółtym tle. Opodczega zawiera również eksperty nawiązujące do barw narodowych. Prezydent Trzaskowski podkreślił, że ta wybór jednoczesnej z obecnej Polski w Unii Europejskiej. Drugi pociąg jest w barwach charakterystycznych dla zabytkowy warszawskiego.

- Pierwsza jednostka zostaniczona w ramach kontraktu na dostawę 31 nowych EZT, co zwiększy wybrodzikowany przez Newag pojazd zasadniczy z rodziny Impuls. Warszawa dla funkcjonalnością oraz zastosowanych zaawansowanych rozwiązań konstrukcyjnych.

Jestem przekonany, że będzie również niezwodnie służył mieszkańcom Warszawy, jak pozostałe pojazdy z Nowego Sącza, eksploatowane już ponad 15 lat przez Szybką Kolej Miejską w Warszawie - dodaje **Józef Wichacik**, wiceprezes zarządu NEWAG S.A.

Aby pojazdy zostały dopuszczone do przewozu osób, muszą przejść pełen zakres badań technicznych. Testy będą się odbywać na Warszawskim Węźle Kolejowym. Pociągi muszą przejechać minimum 600 kilometrów bez usterek. (m.pogwizd@sadeczanin.info, fot. NEWAG)

newag GROUP

18/6/2022

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 moder - nizacji lokomotyw spalinowych

Newag SA

PRZYSZŁOŚĆ NABIERA TEMPA

www.newag.pl

GOSPODARKA 10/06/2022 - 13:55

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 mobilizacja. 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 doskonałe perspektywy 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.

- Myślimy 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@gsadeczanin.info, fot. Mo-Bruk)

10.07.2022

ZIELONA GOSPODARKA

udostępnij polub skomentuj

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."

MOBRUK

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

MOBRUK

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

MARPANEL
PŁYTY WARSTWOWE

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 Sądecczyzny 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.

www.marpanel.pl

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 współczyniku 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. 7^{00} - 15^{00}

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 11
38-300 Gorlice
+48 728 891 016
+48 792 555 166

MAGAZYN, I DZIAŁ SPRZEDAŻY

Jasienica 89
27-670 Łoniów
+48 692 401 475

WIŚNIOWSKI

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

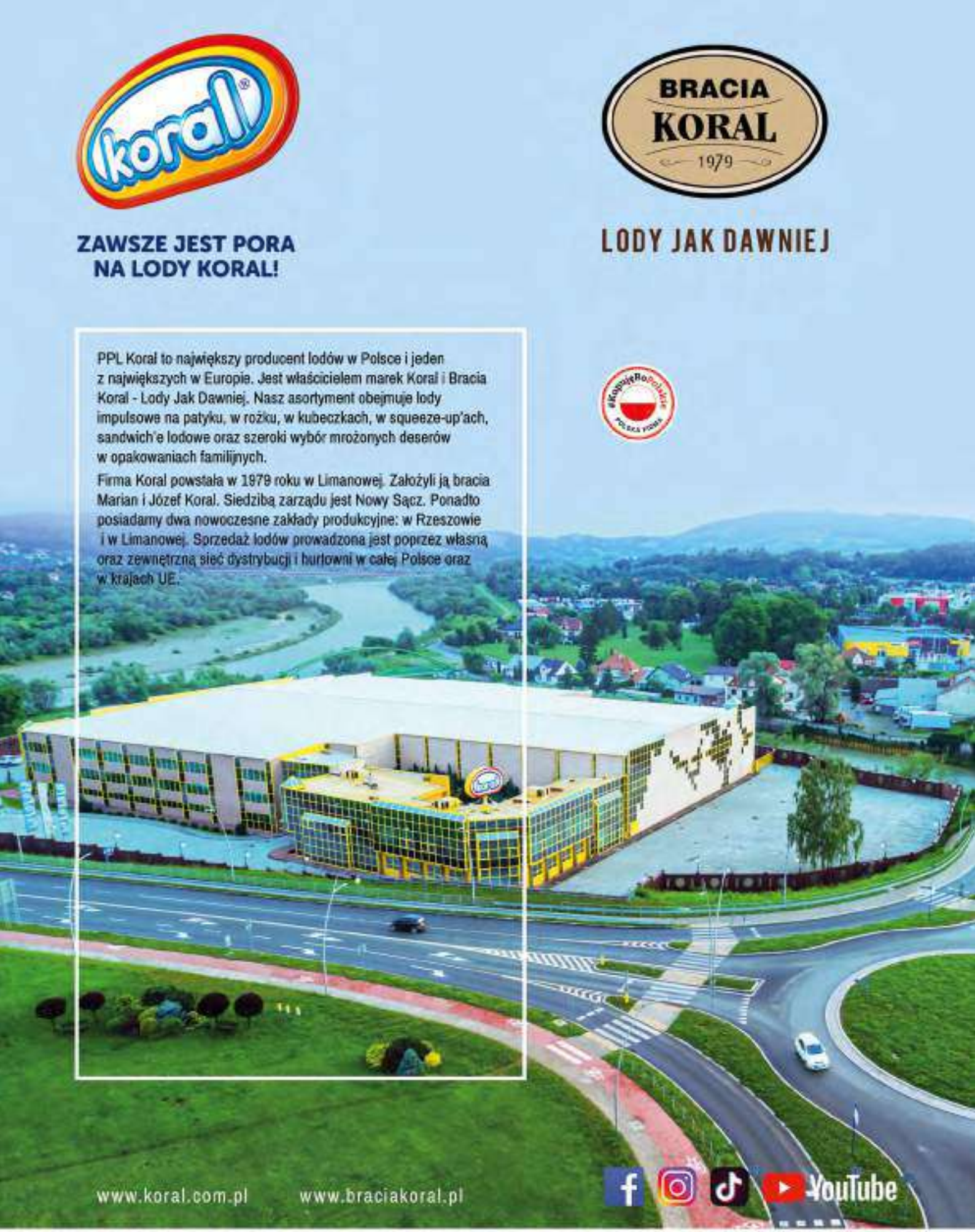
Gwiazda z telewizji i filmowy gwiazdor kręcą w Sączu lody z Koralami [ZDJĘCIA]

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

YouTube

RZECZPOSPOLITA 3 miejsce XIV Ranking Najpewniejszych Polskich Marek 2017

MARKA DEKADY

SUPER MARKA

25

HIT HANDLU

2018 PRODUKT WYRÓŻNIONY

SUPER MARKA

BATIM

Kiedy Batim obchodził jubileusz 20-lecia istnienia, w Starym Sączu stanął nowy biurowiec firmy. Teraz niemal po pięciu latach, Batim postawił kolejny objekt, 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 - weglowodanową organizmu powodując spadek wagi, leczy także wszelkie dolegliwości związane z przemianą materii. Działa przeciw zapalnie 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, paznokciei 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 Crygiel-Pacholczyk

Paulina Crygiel-Pacholczyk od najmłodszych lat obserwowała jak jej ojciec – Andrzej Crygiel – buduje swoją firmę, którą w przyszłości podzieli się z dalszymi. 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 Menadżerem Resortu GRAND CHOTOWA. To niezwykłe miejsce, które stworzyła natura, a my na co dzień pomagamy innym czerpać z jego dary. 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 pamiętnymi obecnie w branży turystycznej i wypoczynkowej wieloma. W czasie największych obostrzeń, przekraczanie było nie lada wyzwaniem. Dla mnie jednak przyzwyczajenie było ułatwieniem mniejszej pracy.

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

- Widzę bardzo optymistyczne patrze w przyszłość. Nasz Resort GRAND CHOTOWA, przetrwał próbę czasu w trakcie największych obostrzeń wywołanych pandemią. To miejsce jest dla gości niezwykłe i ma ogromny potencjał. Resort SPA w Chotowej jednak na łonie natury, na obszarze 14 hektarów lasów otoczonych 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 znajdujemy wyjątkowy hotel z zapleczem restauracyjnym dla około 180 osób, zapleczem konferencyjnym, letnią muszlą oraz Centrum SPA. Na obszernym ogrodzonym terenie dostępowany jest kwietnik letniowy, dlatego wielmożnie jedzie obiekt. Obiekt w centralnym kierunkowo, centrum Europy oraz znajduje interesuje

Na terenie GRAND CHOTOWA znajduje się także obiekt konferencyjny z salą konferencyjno-bankietową mieszczącą 500 os. 700 osób w zależności od sposobu wykorzystania. Jako sala konferencyjna lub bankietowa. Obiekt zapewnia zabytkowy wypoczynek zamknięta dla klientów indywidualnych. Jak również grupy zorganizowanych. Organizujemy cykliczne, przedstawiamy imprezy o szerokim zakresie, jak na przykład Zamknięte Międzynarodowe Chotowa.

Co wyjątkowego ma do zaoferowania podotowa firma?

- Nasza firma - GRAND - jest wielka nie tylko z nazwy. Wielość energetyczny głównie liczba zadowolonych klientów. Nasze podejście do zarządzania to nie przestrzeganie się konkurencji czy rywalizacja walka o klienta, ale podnoszenie jakości naszych produktów i usług. Dlatego nieprzerwanie do siłowni nowe usługi, wykorzystujemy najlepsze rozwiązania, elementy aby uczynić komfort w naszej branży, aby nie tylko spełniać oczekiwania klientów, ale spełnić, jeszcze chcieli do nas wracać.

Co - pani zdaniem - stanowi o sukcesie przedsiębiorstwa?

- Myślę, że wiele jest zależne do celu, mieszkańcy rozwój. Miałem też jest, aby mieć zasady i konsekwencje postępować zgodnie z nimi. Chociaż wartości naszej firmy to odpowiedzialność i uczciwość. Według mnie, to one decydują o trwałości firmy i zaufaniu do strony klientów. Jednak przedsiębiorstwo to nie tylko budynki, nieruchomości, ale głównie ludzie. Także od zawsze wpajał nam, że właśnie jest, aby mieć obok siebie osoby, na które można liczyć w każdej sytuacji. Wiem, że nam udało się stworzyć zespół ludzi, którzy pozytywnie nastawienia i utożsamiają się z firmą. I to właśnie jest nasz sukces!

Od kiedy pracuje pani w firmie swojego taty?

- W Resorcie GRAND CHOTOWA pracuje 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 zdobytej wiedzy. Spełnienia także, tym bardziej, że obiekt posiada bardzo bogato wyposażone Centrum SPA, Wiedziałam, posiadał tego miejsca. Dlatego to tam chciałam rozwijać swoje skrzydła.

Co - pani zdaniem - stanowi o sukcesie przedsiębiorstwa?

- Myślę, że wiele jest zależne do celu, mieszkańcy rozwój. Miałem też jest, aby mieć zasady i konsekwencje postępować zgodnie z nimi. Chociaż wartości naszej firmy to odpowiedzialność i uczciwość. Według mnie, to one decydują o trwałości firmy i zaufaniu do strony klientów. Jednak przedsiębiorstwo to nie tylko budynki, nieruchomości, ale głównie ludzie. Także od zawsze wpajał nam, że właśnie jest, aby mieć obok siebie osoby, na które można liczyć w każdej sytuacji. Wiem, że nam udało się stworzyć zespół ludzi, którzy pozytywnie nastawienia i utożsamiają się z firmą. I to właśnie jest nasz sukces!

Od kiedy pracuje pani w firmie swojego taty?

- W Resorcie GRAND CHOTOWA, pracuje 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 zdobytej wiedzy. Spełnienia także, tym bardziej, że obiekt posiada bardzo bogato wyposażone Centrum SPA, Wiedziałam, posiadał tego miejsca. Dlatego to tam chciałam rozwijać swoje skrzydła.

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

- Mój tatuś prowadził działalność od 1984 roku. Jego macierzanym była praca na własny rachunek i na marzenie udało mu się spełnić w 1984 roku. Tatuś od zawsze miał wiele zalet, zawsze i myślę, że to dzięki nim udało mu się wszystko, co zajęłam czasach i rozbudować firmę GRAND do obecnych rozmiarów. Wiedział zatrzenie dojrzałości nie było tak proste jak dzisiaj, ale myślę, że od zawsze miał szczęście i zdobył na swoją drogę dobrych ludzi. Zawsze zatrudnieniem na skład tatuś czerpie siłę, obok mam - z marzeń, Małgorzata to paliwo, które nas napędza. A jeśli dodamy to jego ludzką życzliwość, to mamy wszystko.

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

- Moim mottem, które przyświeca mi każdego dnia jest cytat Nikodema Mandeli: „Sukces to coś więcej niż pieniądze. To praca, możliwość rozwinięcia własnych celów i ich osiągnięcie. To dwójka praca połączona w niezwykły sposób".

Przywagą 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 Crygiel-Pacholczyk.

Rozmawiała Sylwia Siwulska, Fot. GRAND CHOTOWA

Resort GRAND CHOTOWA to niezwykłe miejsce, które stworzyła natura

www.grand200.pl

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 WYKONASTWO 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

GRAND VERTICAL PARKING

GRAND Chotowa

GRAND®

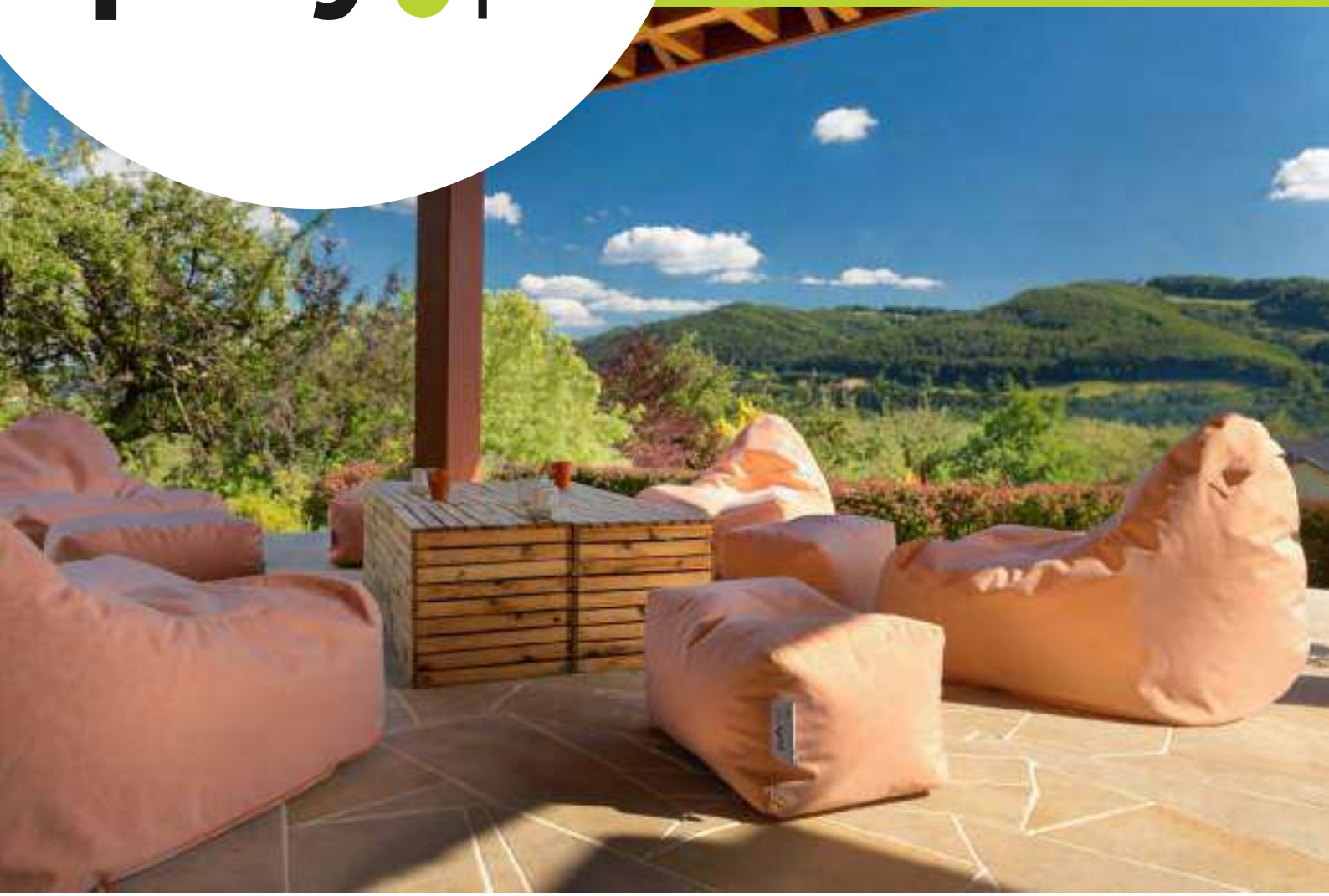
od 1984r.

TWORZYMY
PRZYSZŁOŚĆ 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

ViPlast

Producent osprzętu elektroinstalacyjnego

Wykonujemy również usługi wtrysku

PRODUKT POLSKI

Puszki i osprzęt natynkowy

Zestawy i rozdzielnice

Gniazda i wtyczki 1-fazowe

Zakład produkcyjny
Brzezna 420
Podegrodzie

Dział sprzedaży
603 896 084

viplast@viplast.pl

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

HUZAR™
- POLISH HONEY COMPANY -

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

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 miodów 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 jednoporcjowych 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 Consorcium) – 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 wyzwaniami jakie stawia przed nami rzeczywistość".*

HUZAR™
- POLISH HONEY COMPANY -

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 m^2 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 m^2, and the last stage, completed in 2021, increased it to about 10,000 m^2. 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 Muszyna
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 witalne i doskonałe samopoczucie. Dba o mocne kości, reguluje pracę mięśni.
Każda kropla to dawka energii
oraz porcja niezbędnych
minerałów
Galicjanka Muszyna
naturalna woda mineralna
WYSOKOZMINERALIZOWANA
Mg
Ca
1,5l
ŚREDNIONASYCONA CO2
ENERGIA MINERAŁÓW
galicjanka.com.pl
galicjanka - energia minerałów
@galicjanka_energia_mineralow
@galicjanka_energia

GOSPODARKA

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 niejedyne 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 ogrodzona, warta 25 milionów złotych instalacja oczyszczająca gazy technologiczne, emitowane w procesie produkcji.

Prezes zarządu spółki **Andrzej Hotlos**, 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 miejsko nasz prezent dla miasta - mówił Andrzej Hotlos.

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, oczyszczająca ulatnianie 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.

Przypomnijmy, 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 z 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 spalanego 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 zrywa „na topór". Tramwaje na Wielką, czarna, osobnopoziomowa linia

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 wysokiej opłaty za śmieci ponoszonych przez mieszkańców - mówił Zbigniew Konieczek.

Inwestycja jest na etapie wstępnych analiz i konsultacji społecznych z samorządowcami i mieszkańcami.

(agkenko.michalik@sadeczanin.info) fot. Tokai Cobex, Newag

TOKAI COBEX

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.

TOKAI COBEX

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 czystszą 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

RYTRO

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 Rytro 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

Przykładowe realizacje AL-PLAST

NAJNOWSZE STANDARDY ALUMINIOWEJ STOLARKI OKIENNEJ:

DECALU 88 STANDARD

- Uw od 0,6 W/m^2 • K
- głębokość zabudowy 88 mm

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.

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 zmierzamy. 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

Firma ŻeMP
działa na rynku stolarki
okiennej od 1989 roku. Od 10 lat
jesteśmy właścicielem marki ExclusiveDoors.
Jeteśmy 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-ładowarki 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

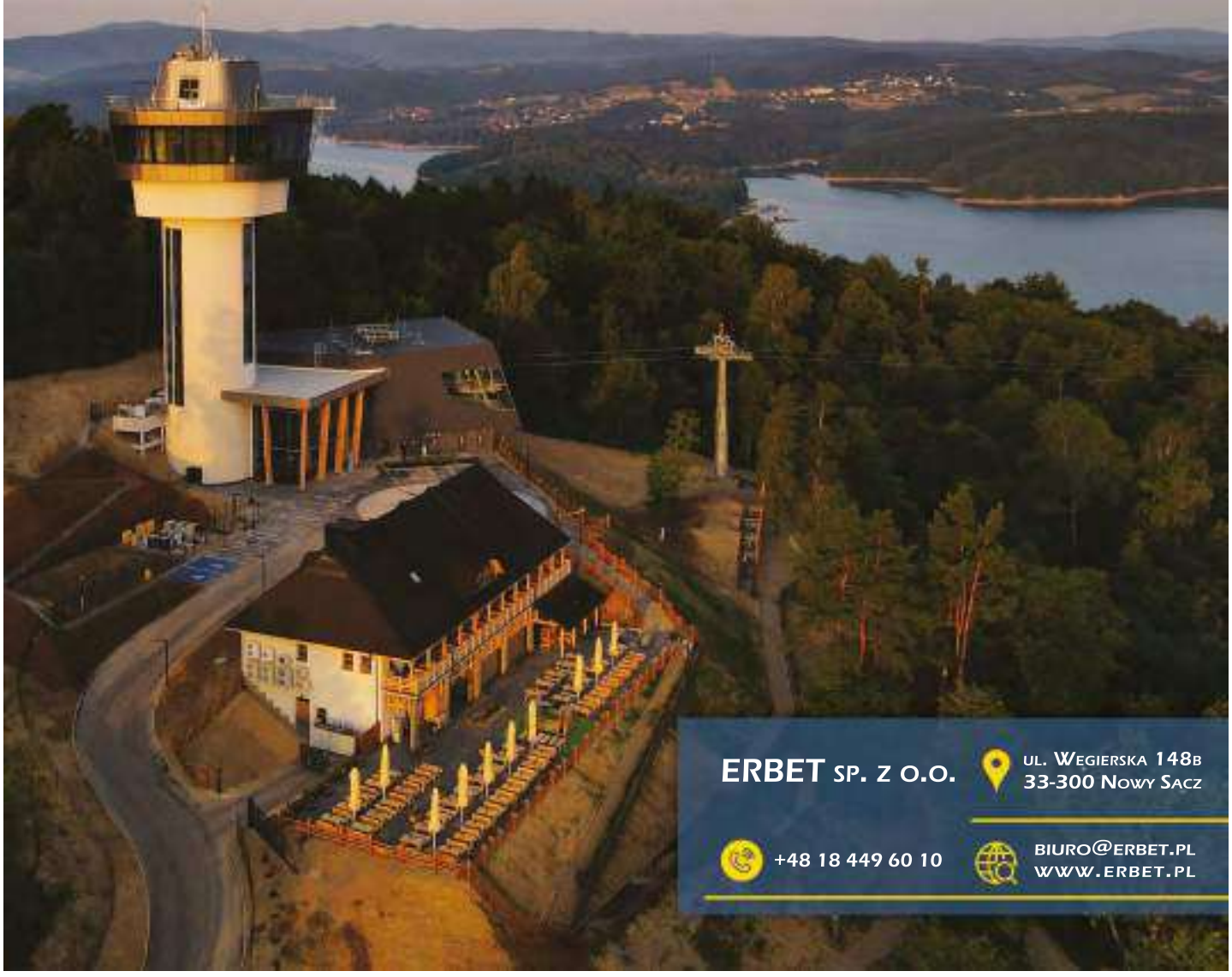
To robi wrażenie! Gdzie sądecka firma zbudowała takie cudo z wieżą [ZDJĘCIA]

W Nowym Sączu postawili między innymi siedziby sądeckiej oferty i stroży zadanej, ale nie ograniczają się tylko do rynku lokalnego. W prestiżowe szranki stają z największymi krajowymi gigantami. Tak było z budową kolei linowej w Błeszczadach nad taflą solińskiego jeziora. Inwestycja już jest gotowa. To dzieło naszej firmy Erbet. Naprawdę robi wrażenie!

ERBET®

LAUREAT PRESTIŻOWYCH NAGRÓD I WYRÓŻNIEŃ

GENERALNY WYKONAWCA INWESTYCJI
KOLEI GONDOLOWEJ W SOLINIE



ERBET SP. Z O.O.

UL. WĘGIERSKA 148B
33-300 NOWY SĄCZ

+48 18 449 60 10

BIURO@ERBET.PL
WWW.ERBET.PL

GOSPODARKA 01/03/2020 20:40

Sądeczanin Roku 2019: firma Conberg ponownie wyciągnęła pomocną dłoń

Już po raz kolejny nowosądecka firma Conberg zdecydowała się wesprzeć plebiscyt oraz galę plebiscytu „Sądeczanin Roku"

Główną charakterystyką firmy Conberg, opierającej swoją działalność na liniach technologicznych, stanowiskach robotyzowanych oraz profesjonalnych rozwiązaniach dla zakładów przemysłowych, w których wykorzystuje się technologie przetwarzania materiałów sypkich w procesach produkcyjnych, przedstawia **Joanna Zielińska-Pałka**, 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 lakiernię i usługi antykorozyjne, aby wyprodukowane przez nas urządzenia i maszyny miały jeszcze większą trwałość. Jednocześnie strategię firmy ukierunkowujemy na biznes i urządzenia oparte o technologie zarówno w tym o odnawialne źródło energii.

Dlaczego firma Conberg zdecydowała się drugi raz wesprzeć plebiscyt „Sądeczanin 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 aprobata dla takiej inicjatywy, dla organizatorów i oczywiście dla osób nominowanych. W zeszłym roku obiecaliśmy, że będziemy partnerem, więc nie wypadałoby, żeby nas tu nie było - dodaje Joanna Zielińska-Pałka.

Czytaj także: "Sądeczanin Roku" z firmą Conberg. Wspierają lokalne inicjatywy, tak w sądeckiej firmie Conberg połączyli wielkie dobro i najnowsze technologie

CONBERG
IDEA WYMAGA REALIZACJI

Conberg – a Polish company with headquarters in Nowy Sacz. Our Brand has existsted 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.

www.conberg.pl

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

Berka Joselewicza Street 4, 33-300 Nowy Sącz +48 18 448 72 65, +48 605 66 33 99 conberg@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 niesie ze sobą najbardziej rozpoznawalnych znaków gwarancyjnych w Polsce. O jego prestiżu świadczą nie tylko fakt, że ponad 70 procent polskich konsumentów uważa go za gwarant dobrej jakości produktów. Równie wielu podmiotów, dla których produkty mają prawo do posługiwania się Godłem „Teraz Polska", za własną, niekwestionowaną rękojmię zaufania. Dlatego ich loża 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 swoich liderów, a może nawet wielu powiedzieć: Narów zaufania. A znak „Teraz Polska" jest jego symbolem, tłumnie za względu na zaufanie Godła „Teraz Polska" jest najbardziej rozpoznawalnych i najlepiej cenionym znakiem jakości i polskiego pochodzenia - mówił podczas wręczania nagród **Krzysztof Pszkyt**, prezes Fundacji Polskiego Godła Promocyjnego.

Dla tej pory w gwiazdach w nagrodę uczestniczyło ponad 6 tysięcy polskich firm a najczęściej tą nagrodę otrzymywały firmy. Nie inaczej tym roku godłem „Teraz Polska" nagrodzono 23 firmy (2 firmy otrzymały wyróżnienia). Wśród laureatów znajdują się przedstawiciele wielu branż, medycznej, farmaceutycznej, transportowej, budowlanej, spożywczej, turystycznej, ubezpieczeniowej, energetycznej i innych, dla zdobyło również mocno reprezentację krajowych innowatorów i przedstawicieli sektora nowych technologii.

Nagrodzone 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 uczestniczących nagrodę zostali: się procesi spółek, które zdobyły w obecnej edycji Godła „Teraz Polska"...

...Nagrodzone produkty, usługi i innowacje są bardzo interesujące. Dodatnie polecają, gdzie tkwi prawdziwy potencjał krajowej gospodarki i kto jest jej najlepszym ambasadorem i przedstawicielem. Pozwalają również mieć optymistyczną postawę w przyszłość, mimo niepewności właściwej obecnym czasom. Wszystkie organizacje, przedsiębiorstwa, spółki, których produkty mają prawo do posługiwania się Godłem „Teraz Polska", za własną, niekwestionowaną rękojmię zaufania. Dlatego ich loża 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 swoich liderów, a może nawet wielu powiedzieć: Narów zaufania. A znak „Teraz Polska" jest jego symbolem, tłumnie za względu na zaufanie Godła „Teraz Polska" jest najbardziej rozpoznawalnych i najlepiej cenionym znakiem jakości i polskiego pochodzenia - mówił podczas wręczania nagród **Krzysztof Pszkyt**, prezes Fundacji Polskiego Godła Promocyjnego.

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

FIRMA RODZINNA

TERAZ POLSKA

Słodko zapraszamy

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

Logo AWBautex rozpoznawalne jest na terenie całego kraju. Do portfolio firmy co roku dodawane są kolejne inwestycje zrealizowane w różnych zakątkach Polski. A wszystko zaczęło się 1.c. na Sądecczyźnie, dokładnie dziesięć lat temu. Rozmawiamy z prezesem przedsiębiorstwa AWBautex, Andrzejem Witowskim, o sukcesach oraz o tym, dlaczego czasem musiał pić zimną kawę.

Zanim pojawił się AWBautex, przez kilkanaście lat pracował Pan w branży budowlanej zarówno w Polsce jak i za granicą. Taka praca da tatowych 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. Zadowolenie po takie budynki czy obiekty, które chwilę zajmują się w Polsce i będą służyć następnym pokoleniom.

Ta myśl towarzyszyła Panu podczas zakładania własnego przedsiębiorstwa?

Nie do końca. Wtedy byłem niezadowolony z niektórych przedsięwzięć. Chciałem zrobić coś po swojemu, inaczej, ale zawsze spotykały mnie jakieś ograniczenia. Postanowiłem spróbować wejść na nowy poziom i swojego rozwoju. Wiązało się to również z większą odpowiedzialnością, ale nie bałem się jej przyjąć. Wyższe działalności był oczywisty – cała moja praca zawodowa związana była z branżą budowlaną. Tam posiadałem doświadczenie, kontakty, które pozwoliły mi na start. To w konsekwencji doprowadziło mnie do założenia własnej firmy budowlanej.

Jaki był wtedy rynek?

Dynamiczny, jest bardzo wymagający i cały czas ewoluuje. Kiedy zaczynaliśmy było znacznie mniej inwestycji i trudniej było przyciągnąć klienta, zdobyć kontrakt. Z biegiem czasu budynki się w dużo wyższych standardach. Zwiększyły się wymagania co specjalistycznych sprzętu i maszyny, a budowy są prowadzone pod większym reżimem BHP.

Nie tylko rynek ewoluuje. AWBautex również stale się rozwija. Jak przez dekadę oczywiście zmieniła działalność?

Tak jak na początku działalności firmy, tak teraz również świadczymy usługi podwykonawcze w zakresie kompleksowego wykonania robót żelbetowych. Staramy się podejmować wyzwania na różnych płaszczyznach. Dlatego zdobyliśmy doświadczenie przy budowie obiektów mieszkalnych, kubaturowych i użyteczności publicznej. Jednak w dużej mierze w naszym portfolio przeważają hotele, szkoły, galerie handlowe i biurowce. Do sukcesu naszej firmy należy wyspecjalizowana kadra pracowników, która w stałej chęci do rozwoju i pozycji naszej firmy na rynku budowlanym, w roku 2018 roku zdecydowaliśmy się poszerzyć naszą ofertę i zaczęliśmy realizować inwestycje pozyskiwane z zamówień publicznych jako generalny wykonawca. Równocześnie staramy się rozbijać w dziale wynajmu samochodów systemowych.

Większość sukcesów raczej można jest trudnodostępni, a jak jest w Pana przypadku? Wszystko przyszło łatwo czy pamięta Pan ekstremalnie trudne chwile?

Był taki czas, że rzeczy przyszłościowe blisko dla tysięcy kilometrów można powiedzieć, że ten czas spędzałem głównie w samochodzie. W biegu zjedzę różnymi sprzętami. Miałem wyłączone dzwonię bawię, a przy telefonie wieczorem kilkanaście godzin na dobę. Moja komórka dzwoniła od wczesnego ranka aż do nocy. Może to mój telefon żyłaś mocno inżynier. Pamiętam tak czas, kiedy wszystkie sprawy załatwiałem sam, począwszy od księgowości, po wizytówki, nawet drobne sprawy związane z inwestycjami.

Zdarzały się jakieś kryzysy?

Jak w każdej firmie, także rdzenie są rozwiązywane. Pamiętam już mało błędy wynikające z zamówień czy braku doświadczenia w prowadzeniu działalności, zdarzały się sytuacji niezależne od moich decyzji. To właśnie one generowały największe kryzysy. Kilka razy byliśmy na skraju bankructwa. Wtychasie to w głównej mierze z niewypłacalnych nam rzetelnych pieniędzy, których w efekcie przypadkach nie udało się mimo odzyskać.

Budownictwo to ciężki kawałek chleba. Co jeszcze doradziłby Pan do boby trudności w branży?

Wiele trudności związanych jest właśnie z pieniędzmi, czyli niewypłacalność generalnych wykonawców podbrunie płatności. Zdarza się też, że kontrahenty są niedostosowane, albo ceny materiałów gwałtownie się zmieniają. Do tego wszystkiego dochodzą jeszcze liczne służby kontrolujące w tej branży.

A co wyróżnia AWBautex spośród tysięcy innych firm budowlanych?

Na stronie internetowej AWBautex można znaleźć takie hasła: „Doświadczenie, zaangażowanie, solidność". Nasz sukces staje w tym, że nie są to tylko puste hasła, ale cele, do których dążymy w życiu z każdą inwestycją. Najważniejsze dla nas jest to, żeby być rzetelnym wykonawcą, dostrzegającym „ukrytych" kontrahentów i zapewnić wysoką jakość naszych usług. Zależy nam, budujemy zaufanie wśród ludzi, a to przecież jest się fundamentem każdej pracy.

Dotąd tym zresztem nasze przedsiębiorstwo działa już na polskim rynku dziesięć lat. Czego nauczył się Pan przez te dekady?

Przeświadczenia własnej doskonałości nauczyłem mnie i cały mój zespół, że należy i ciągnąć grupę możemy się „obronić" i działać uznanie. Dziś z dumą możemy się pochwalić, że nawiązaliśmy współpracę z wieloma inwestycjami na świadczenie kompleksowe budowlane, takie jak Biedronka, Eurekaj czy Budimex oraz wiele innych. Z wytyczonym pasjami jemy się na stałą współpracą w najbliższych latach. Ostatnia dekada nauczyła mnie również, że wiele przeciwności losu jest w stanie przezwyciężyć, gdy zbudujemy zespół z pasją i zaangażowaniem. Ważne jest, aby przyjmować wyzwania i inwestować w rozwój firmy. Nie można się zrażać, gdy pojawiają się przykre problemy. Zawsze należy zachowywać zimną krew, nawet w krytycznych sytuacjach. Trzeba mieć pokonywania mnie się może wydawać, ale pamiętaj, z perspektywy tych lat, doświadczę do wniosku, że należy mieć zawsze wizję na rozwój firmy.

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

Trudno sprecyzować, która inwestycja najbardziej zapadła mi w pamięci, bo każda jest inna i wyjątkowa na swój sposób. Wskazałbym tutaj przebudowę węzła komunikacyjnego Paniec Kapcenka w Poznaniu. Ta inwestycja odegrała znaczącą rolę w rozwoju AWBautex, ponieważ była to pierwsza praca polegająca na tak szerokiej skali. Pamiętam ten czas doskonale, a szczególnie moment, kiedy stanęliśmy wreszcie, zakończyliśmy wykonać ten etap i bylaś pięknie mierne satysfakcjonujących betonu wykonaliśmy w przeciągu niewiarygodnie krótkich dni. Szybkość i dostosowanie się kadra pracowała na to przez całą dobę. Myślę, że to stanowiło nam możliwości dostosowania się i uczestniczenia w każdym z tych etapów tej inwestycji.

W mojej pamięci w szczególny sposób zapisał się również biurowiec „Bałtyk", także zlokalizowany w Poznaniu. „Bałtyk" o powierzchni ponad 9 tysięcy metrów kwadratowych i wysokości około dziesięciu metrów, z sześcioma kondygnacjami naziemnymi i czterema podziemnymi, był pierwszym tak skomplikowanym budynkiem w naszym portfolio.

A co czeka państwa firmę w najbliższej przyszłości?

Z optymizmem patrzymy w przyszłość, chcemy realizować coraz większe i bardziej wymagające inwestycje z obszarami zamówień jak i pozyskiwać nowych, będziemy stawiać na rozwój i unowocześnianie zaplecza naszej firmy. W planach mamy uruchomienie produkcji prefabrykatów betonowych i to najprawdopodobniej jeszcze na etapie budowy nowej siedziby firmy z zapleczem magazynowym w miejscowości Podrzecze.

Rozmawiała Sylwia Gwadera (Fot. AWBautex, Daniel Sołtys)

Obszerniej można również przeczytać w lipcowym numerze 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. Jagiellońska 41
33-300 Nowy Sącz
biuro@awbautex.pl

AWBautex działa na polskim rynku budowlanym już dziesięć lat

Sądeckie przedsiębiorstwo zajmuje się wykonaniem robót żelbetowych, a swoim zasięgiem obejmuje całą Polskę. 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
- Przemysłowe
- Mieszkalne
- Użyteczności publicznej oraz handlowe

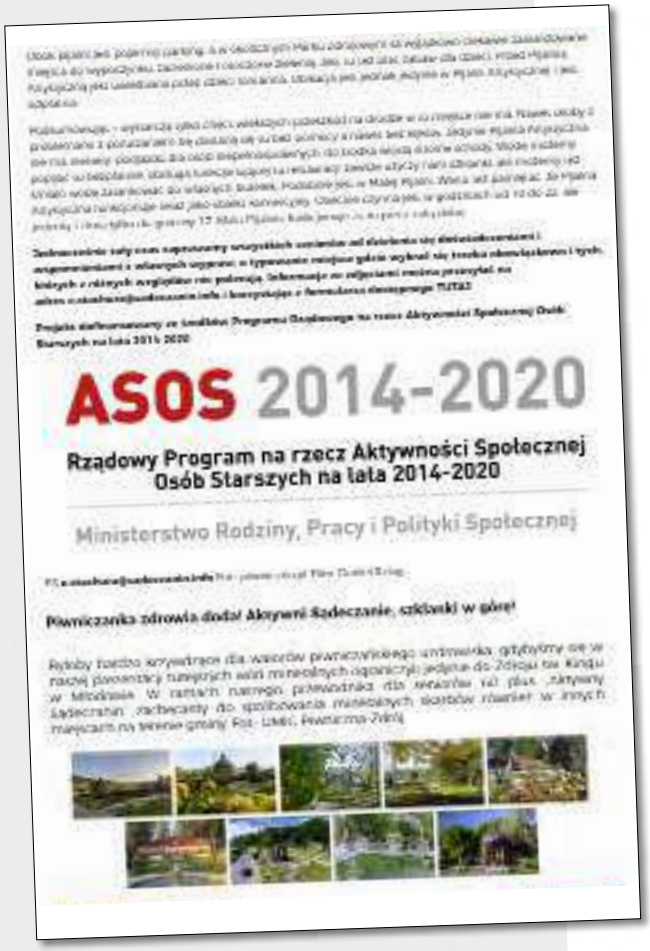
Aktualne realizacje w naszym regionie

Na terenie Sądecczyzny 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.

AWBautex Sp. z o.o.
ul. Papieska 41, 33-300 Nowy Sącz
NIP: 5170362609

Email: biuro@awbautex.pl
www.awbautex.pl

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



ASOS 2014-2020

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

Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej

Piwniczanka zdrowia doda! Aktywni Sądeczanie, szklanki w górę!

PIWNICZANKA
NATURALNA WODA MINERALNA
od 1968

Z NATURY *mineralna*

PRZEBADANA · KLINICZNIE ·

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 niebywałej 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 odsłonie. 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

zettransport®
Your logistic partner

www.zettransport.com

/ PEŁNY ZAKRES USŁUG LOGISTYCZNYCH

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
- sprężarek powietrza: CM 38, A50, 1J60
- silników do sprężarek
- 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

WYROBY REGIONALNE

Kmak

KAMIONKA WIELKA

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

Sądecczyzna zaprasza do współpracy

Sądecczyzna invites for cooperation

ALTERNATIVE LONGBOARDS Szymon Śmiałek
ul. Wyspiańskiego 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 Krużlowa Wyżna,
tel. +48 883 456 167, biuro@attisbudownictwo.pl
Zagospodarowanie terenów zielonych.
Development of greeen 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 exlusive 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 uzdrowiska 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 Tylicz,
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 : drewpol@drewpol.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
Prokjekty 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. Wegierska 141, 33-300 Nowy Sacz,
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.

GAŁAT 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 artchitektury, realizując śmiałe, nowoczesne projekty klasy premium.
The company sets the standards of artchitecture 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 słodyczy oraz mebli.
Manufacturer of cakes and sweets and furniture.

HM MANUFAKTURA 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@argasinscy.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 Sacz,
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, sztućce 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 tansport to EU countries and countries and forwarding services in this direction.

Przedsiębiorstwo Budownictwa Inżynieryjnego MACHNIK
Mochnaczka Wyżna 118, 33-380 Krynica-Zdrój,
tel. +48 18 476 17 46, +48 691 857 805, biuro@machnik.pl
Wykonawca robót inżynieryjno-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 Sacz,
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
Wykownawca 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 przetworów 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 przedsiębiorstwem specjalizującym się w produkcji przetworów owocowych przeznaczonych dla przemysłu cukierniczego, piekarniczego, czekoladowego, lodowego oraz dla gastronomii.
Prospona Ltd. is the family owned company manufacturing processed fruits with over 30 years of experience, supplying confectionery, 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 spożywczych, 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 żelbetowych. Transport krajowy i zagraniczny.
Producition of concerete and precast concerete and reinforced concrete elements. Domestic and foreign transport.

TELBESKID
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. Elektrodowa 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 przechowywalnia 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 laseres.

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 tot he thermal modernization of buildings as well as the implemention of works in the general contracting system.

SZEWCZYK SZKŁO
ul. Papieska 11, 33-300 Nowy Sącz,
tel. +48 884 377 468, pf@szewczykszklo.pl
Wykonawca elemantów 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 Rytro 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,
wojewodzic@wojewodzic.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 oft ruck accessories.

Sądeczanin

MIESIĘCZNIK I PORTAL INTERNETOWY

www.sadeczanin.info

Zobacz więcej

Portal Sądeczanin

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 Sądecki. Jest źródłem użytecznych informacji dla mieszkańców Sądecczyzny.

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

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

Miesięcznik Sądeczanin

WYDAWCA – FUNDACJA SĄDECKA

Miesięcznik „sądeczanin" wydawany jest nieprzerwanie od 13 lat i jest wyróżniającym się wydawnictwem na Sądecczyźnie. 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 obszerne materiały dziennikarskie.

„Sądeczanin" trafia także w ręce młodego pokolenia – w domu rodzinnym, w szkolnej bibliotece lub w trakcie praktyk w Fundacji Sądeckiej będącej wydawcą miesięcznika.

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

Kwartalnik Sądeczanina Historia

WYDAWCA – FUNDACJA SĄDECKA

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

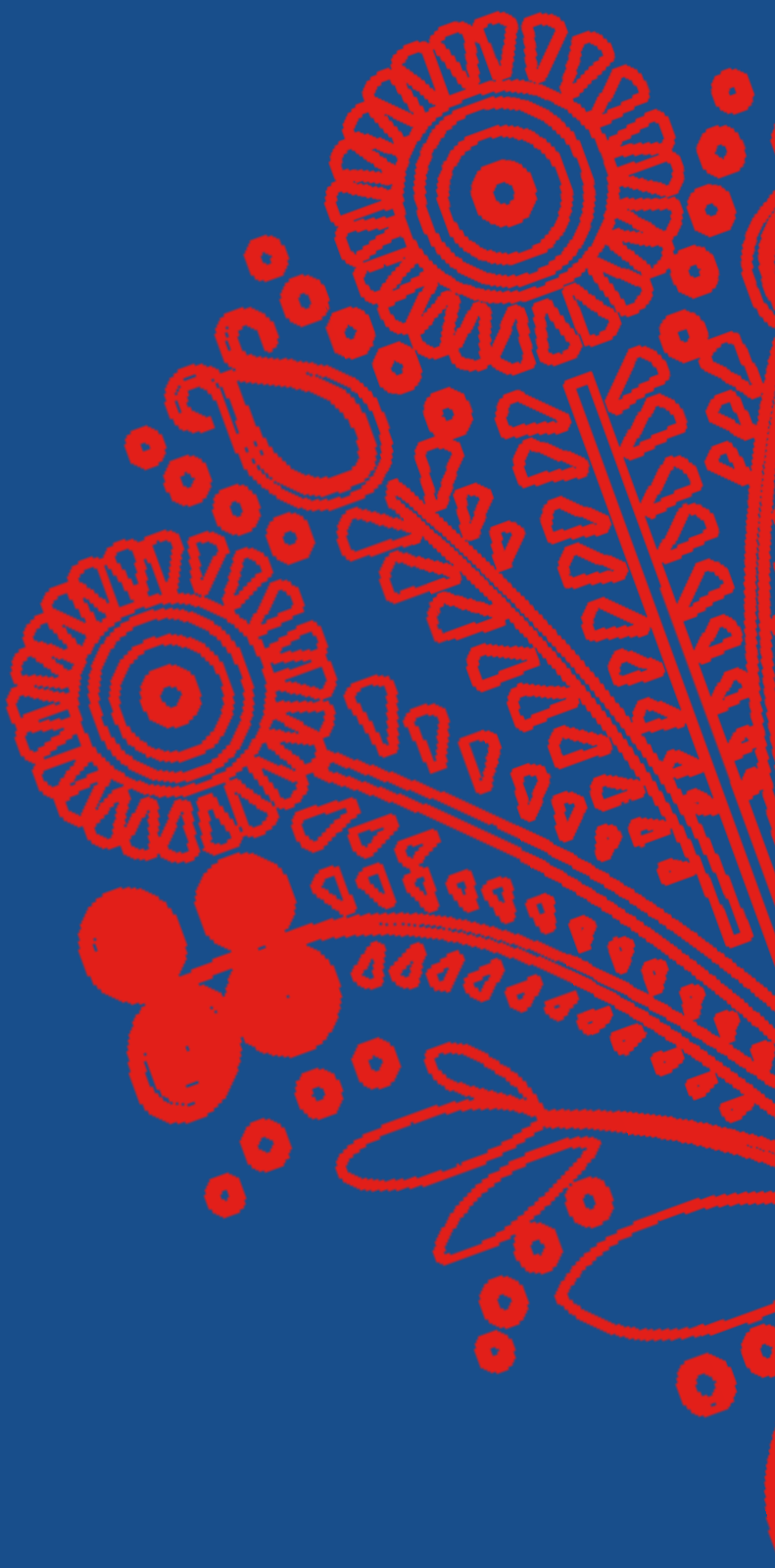
Każdemu wydaniu towarzyszy prezentacja w formie prelekcji, w której biorą udział autorzy oraz zaproszeni goście.

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 there, it has been its mayor mission to support the development of the Sądecczyzna region. So as to achieve it, there have been conucted 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.