Społemowiec Warszawski

MIESIĘCZNIK WARSZAWSKIEJ SPÓŁDZIELCZOŚCI SPOŻYWCÓW

Rok 58 nr 6 (640) WARSZAWA, czerwiec 2020 r. Cena 5,00 zł (plus VAT)

KZRSS Społem

Śmiałe kroki

Nasz obecny, czerwcowy numer poświęcamy głównie nowym inicjatywom Związku i spółdzielni w okresie pandemii oraz trwałym zmianom w handlu. Dlatego poprosiliśmy prezesa KZRSS Społem oraz kilku prezesów spółdzielni o wypowiedzi na temat ostatnich, ważnych inicjatyw społemowskich (p. str.1–2–3). Jednocześnie zwróciliśmy się do trojga znanych ekspertów o opinie, dotyczące zmian w handlu, mającym charakter trwały (p. str. 1, 5). Red.

Rozmowa z prezesem Zarządu Krajowego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Spożywców Społem – RYSZARDEM JAŚKOWSKIM.

– **Panie Prezesie, prosimy o charakterystykę najważniejszych nowych inicjatyw naszego Krajowego Związku SPOŁEM w dobie pandemii. Na początek, o uruchomieniu wspólnego sklepu internetowego Społem, o czym pisały już Wiadomości Handlowe?**

– Rzeczywiście, ta inicjatywa, wynikająca też z trafnej uchwały programowej ubiegłorocznego 50 Zjazdu Krajowego Związku, należy do najważniejszych. Okazuje się, że w dobie pandemii sprzedaż internetowa staje się coraz bardziej trwałą formą handlu i nabiera coraz większego znaczenia.

Wychodząc naprzeciwko potrzebom klientów, sklep internetowy Społem został zaprojektowany i wykonany na potrzeby wszystkich spółdzielni zrzeszonych w KZRSS „Społem". Jest odpowiedzią na obecne wyzwania rynku oraz rozwoju spółdzielni w następnych latach. Nasze rozwiązanie będzie realizować dwa cele: wzrost sprzedaży Spółdzielni oraz odświeżenie i wspólna promocja marki Społem.

W ciągu trzech lat chcemy osiągnąć 5% udział w sprzedaży asortymentu spożywczego. Niektóre spośród 240 spółdzielni spożywców zrzeszonych w KZRSS Społem, posiadają już własne, lokalne sklepy internetowe. Jednak w naszej ocenie jest to rozwiązanie tymczasowe. W e-sklepie Społem, którego wersja testowa jest ukończona, klienci po wpisaniu swojego kodu pocztowego będą zapoznawać się z ofertą produktów dedykowaną ich regionowi. Poprzez sklep internetowy klienci będą mieli możliwość zakupu dedykowanego asortymentu Spółdzielni: od produktów spożywczych, galanterii, po odzież, chemię gospodarczą, kończąc na małym sprzęcie AGD.

Więcej str. 3 ▶

Opinie ekspertów

Trwałe zmiany

Jakie będą najważniejsze zmiany w handlu, które spowoduje pandemia koronowirusa? Kto może zyskać, a kto stracić? I jak w tym wszystkim powinna odnaleźć się Spółdzielnia Społem? Postanowiliśmy zapytać o to troje ekspertów: prof. URSZULĘ KŁOSIEWICZ-GÓRECKĄ z Polskiego Instytutu Ekonomicznego, ALFREDA BUJARĘ – przewodniczącego Sekretariatu Krajowego Handlu, Banków i Ubezpieczeń NSZZ Solidarność i MACIEJA PTASZYŃSKIEGO – wiceprezesa Polskiej Izby Handlu. Oto kolejno ich wypowiedzi, za które bardzo dziękujemy (podkr. w tekstach od redakcji):

Prof. URSZULA KŁOSIEWICZ-GÓRECKA

Polski Instytut Ekonomiczny

– Zmiany, które jako skutek pandemii COVID-19, pozostaną trwałe w handlu, wynikać będą ostatecznie z doświadczeń wyniesionych z minionych tygodni oraz aktualnej i przewidywanej sytuacji przedsiębiorstwa w ciągu najbliższych kilku tygodni. Obecnie największym wyzwaniem dla firm handlowych jest utrzymanie miejsc pracy i płynności finansowej, gdy nowe wyzwania i obostrzenia sanitarne podwyższają koszty prowadzenia biznesu.

Pandemia osłabiła firmy handlowe, ale wyzwoliła też w przedsiębiorcach pokłady kreatywności a nawet skłonność do inwestowania, gdy może to zapewnić elastyczne prowadzenie działalności i znaleźć nowe źródła dochodów. Przyspieszenia nabrała cyfrowa transformacja firm handlowych. Przy zamknięciu fizycznych kanałów sprzedaży, promocji i kontaktu z klientami, tym, co mogło utrzymać firmy przy „życiu" było przeniesienie działalności do internetu lub wprowadzenie zaawansowanych rozwiązań cyfrowych w tym obszarze, wspieranych przez cyfryzację procesów wewnętrznych w przedsiębiorstwie.

Wiele firm handlowych wprowadziło na dużą skalę pracę zdalną, co nie tylko wymagało wykorzystania aplikacji choćby do komunikacji, ale także innej organizacji wewnętrznej, chociażby obiegu, podpisywania i przechowywania dokumentów.

Firmy handlowe dostrzegały też atuty cyfryzacji procesu zarządzania firmą, pozwalające na poprawę sprawności procesów handlowych oraz konkurencyjności przedsiębiorstwa. Natomiast automatyzacja procesów sprzedaży, wprowadzenie kas samoobsługowych pozwoliło zmniejszyć koszty zatrudnienia. Szczególnie atrakcyjne dla firm handlowych, stało się wykorzystywanie e-handlu. W czasie ograniczeń był to środek utrzymania sprzedaży, jak również przejęcia klientów od wolniej działającej, bądź mniej innowacyjnej konkurencji.

Więcej str. 5 ▶

mokpol

Prezentacja

W nowym czerwcowym numerze popularnego branżowego magazynu „HANDEL", jako „Rozmowa miesiąca", został zamieszczony bardzo ciekawy wywiad red. Katarzyny Pierzchały z prezesem Spółdzielni Spożywców MOKPOL SYLWESTREM CERAŃSKIM – p. str. 7.

● SONDA REDAKCYJNA ●

Nowe inicjatywy

O nowych inicjatywach i działaniach swoich spółdzielni w okresie pandemii mówią przedstawiciele spółdzielni: Społem PSS Oszczędność w Mińsku Mazowieckim, Społem PSS w Garwolinie oraz Spółdzielni Hale Banacha w Warszawie. Serdecznie dziękujemy za wypowiedzi.

IRENEUSZ DURDA

– prezes Społem PSS Oszczędność w Mińsku Maz.

03.06.20

– Podobnie jak w innych spółdzielniach społemowskich, także i u nas szybko i sprawnie wprowadziliśmy środki ochronne i zasady bezpieczeństwa we wszystkich placówkach i w administracji. W okresie pandemii, odnotowaliśmy wzmożony wzrost zakupów na zapas w marcu i w okresie przedświątecznym w kwietniu, a w maju nieco spadek obrotów, choć wartość koszyka zakupów wzrosła.

W tym wyjątkowo trudnym okresie sprawdza się nasza konsekwentna strategia. Atutem mińskiej PSS jest sprzedaż świeżych towarów, w tym warzyw, owoców, mięsa i wędlin, co ogromnie przyciąga klientów. Dwa razy w tygodniu własnym transportem dowozimy świeże produkty z giełdy w Broniszach, kupując je już od 4 rano od sadowników z rejonu grójeckiego i rolników z Mazowsza, a także cytrusy z importu.

Nasi klienci wręcz „polują" na piątkowe dostawy w pojemnikach ciepłych kiełbas, szynek i wędlin z Terespola, prosto z firmy „Swojskie Smaki", chwaląc tę nową inicjatywę. Chętnie kupują wyroby od lokalnych producentów, np. z Chodowa k/Siedlec. Wygrywamy nimi z konkurencją wielkich sieci, bowiem w 40-tysięcznym mieście działają m.in. Topaz, Biedronka, Kaufland, Lidl, Carrefour.

Więcej str. 2 ▶

Na Kruczej

27 maja br. Spółdzielnia Piekarsko-Ciastkarska otworzyła swój kolejny sklep firmowy w samym centrum stolicy, przy ul. Kruczej 17. Od godz. 6.30 czekano tam na gości z darmową kawą, a dla pierwszych 100 osób rozdano torby lniane gratis! Przez trzy kolejne dni na hasło: SŁODKIE OTWARCIE można było otrzymać darmowego croissanta. Od 18 maja w lokalach SPC można na miejscu napić się kawy, także do ciastka, kanapki, lub pizzy. Na niezawodnym facebooku SPC, w maju ogłoszono dwa kolejne konkursy dla klientów: „Wiosenne inspiracje z SPC" oraz z okazji Dnia Dziecka.

● SONDA REDAKCYJNA ● NOWE INICJATYWY ●

IRENEUSZ DURDA

– prezes Społem PSS Oszczędność w Mińsku Maz. *29.05.20*

▶*Dokończenie ze str. 1*

– Na 10 placówek handlowych połowę prowadzimy na wsi, gdzie nie mamy tak silnej konkurencji co w mieście. Wprawdzie są one mniejsze, ale samoobsługowe, w granicach 60-80 mkw. z załogami 2-3 osobowymi, lecz wykazują dużą dynamikę obrotów. Od szeregu lat podejmujemy inicjatywy uruchamiania nowych sklepów na wsi, bo tam rynek jest chłonny, a mieszkańcy po likwidacji sklepików prywatnych i geesowskich, chcą mieć zaopatrzenie na miejscu. Nasze inicjatywy przyjmują z entuzjazmem.

I tak, obok sklepów w pobliskich wsiach, jak Zalesie, Rudzienko, Gliniak i Stojadła, w lutym br. otworzyliśmy sklep w Teresinie w gminie Kołbiel, a w czerwcu br. planujemy otwarcie kolejnego w Budach Barczących koło Mińska.

Obok dostawców lokalnych i tych z giełdy, bazujemy na dostawach z DUO-TES i MAH Społem. Wykorzystujemy materiały i dość częste akcje promocyjne. Ostatnio następuje wzrost sprzedaży towarów marki własnej Społem i klienci chętnie kupują m.in. kasze, przetwory, dania gotowe.

W planach mamy także uruchomienie sprzedaży internetowej, przy współpracy z Krajowym Związkiem Społem i innymi spółdzielniami w regionie i w kraju. Na jesieni, wraz z polepszeniem warunków sprzedaży, chcemy uruchomić funkcjonowanie karty klienta, dbając o pozyskanie nowych klientów.

Generalnie, pragniemy utrzymać tę specyficzną więź z klientami, jaka zawiązała się na wsi i budować pozycję rynkową w mieście, w oparciu o nowoczesne metody marketingowe, w tym oddziaływanie poprzez internet. Wierzymy, że w okresie epidemii, a także później, nasze placówki będą zdobywały popularność, dzięki konsekwentnej sprzedaży świeżych, sprawdzonych, rodzimych produktów, bo trend zakupów zdrowej żywności będzie już rosnący i trwały.

HIERONIM KOBUS

– prezes Społem PSS w Garwolinie, *04.06.20*

– Od ogłoszenia stanu epidemicznego skrupulatnie we wszystkich placówkach wprowadziliśmy standardowe środki ochrony i zabezpieczenia przeciwepidemicznego (m.in. maseczki, ekrany pleksi, płyny odkażające, przyłbice, rękawiczki). Początkowo klienci kupowali masowo na zapas i koszyk zakupów zwiększył się, ale w kwietniu i na początku maja odnotowaliśmy spadek obrotów.

Szczególnie dotkliwie odczuło to sześć naszych małych sklepów przemysłowych, np. z bielizną, odzieżą, dziewiarstwem, AGD, artykułami szkolnymi i zabawkami (bo zamknięto szkoły). Przez ponad miesiąc były nieczynne. Natomiast dobrze sprzedawały się środki czystości, artykuły higieniczne i drogeryjne. Część osób zatrudnionych w „przemysłówce" musieliśmy przesunąć do pracy w 4 większych sklepach spożywczych, albo wysłać je na bezpłatne urlopy.

RAFAŁ KOWALSKI

– pełnomocnik Zarządu Spółdzielni Hale Banacha ds. jakości. *04.06.20*

W związku z zamknięciem gastronomii, również nasz bar gastronomiczny „Smakosz" został dla klientów zamknięty. Uruchomiliśmy więc sprzedaż dań obiadowych na wynos, z dowozem na telefon do domu, albo przez okienko. Powodzeniem cieszą się też wyroby garmażeryjne, jak pierogi, kopytka, naleśniki, których część kierujemy także do sprzedaży w sklepach.

Mimo epidemii, nieźle funkcjonuje produkcja. Nasz chleb wiejski, okrągły, razowy, drożdżówki, ciasta cieszą się od lat dużym powodzeniem wśród mieszkańców miasta i okolicznych wsi. Zaufanie budzą stare receptury, oparte na zakwasie i tradycyjne pieczenie wyrobów w piecach ceramicznych.

Natomiast prawdziwym naszym przebojem rynkowym jest pasztet garwoliński, o oryginalnej recepturze, z mięsa drobiowego i wieprzowego, produkowany od 2017 r. we własnej wytwórni. Zdobył on certyfikat i godło promocyjne Ministerstwa Rolnictwa „Doceń polskie" i jest sprzedawany z powodzeniem do bratnich 15 PSS-ów na Ścianie Wschodniej – od Białej Podlaskiej po Kraśnik i Stalową Wolę.

Muszę stwierdzić, że także w okresie pandemii dopisują nam stali klienci 40+, w tym ci korzystający z karty lojalnościowej „Społem znaczy razem". Bardzo też chwyciła nasza inicjatywa wysyłania SMS-ów z informacjami o promocjach, równolegle do ogłoszeń na facebooku i gazetki cenowej /2 tys. SMS-ów jednorazowo/. Tam ogłaszamy też konkursy z nagrodami, organizowane wraz z dostawcami.

Dobre efekty dają te konkursy i gazetki reklamowe we współpracy z PSD, która organizuje dostawy dwa razy w tygodniu. Dobrze sprzedają towary marki własnej Gama i poprawia się sprzedaż marki Społem, choć dostawy mogłyby być częściej.

Podczas epidemii sprawdzają się nowe narzędzia marketingowe, jak wspomniane SMS-y, facebook. Zapewne na trwałe pozostaną formy zakupu na telefon, z dostawą do domu, albo z odbiorem w sklepie. Szczególną uwagę zwracamy na dbałość o zaopatrzenie w poszukiwane świeże owoce, warzywa, wędliny, nabiał oraz artykuły pierwszej potrzeby i ekologiczne. Trzeba elastycznie reagować na zmienne oczekiwania naszych klientów.

RAFAŁ KOWALSKI

– pełnomocnik Zarządu Spółdzielni Hale Banacha ds. jakości. *04.06.20*

– Inicjatywa handlowa „Hal Banacha" w okresie pandemii została bardzo dobrze przyjęta przez naszych klientów. Pierwsza z nich, to uruchomienie od marca **zakupów na telefon dla mieszkańców Ochoty , co ogłosiliśmy nie tylko na ulotkach w sklepie, ale i na naszej stronie www, oraz Facebook'u.Zakupy można zamawiać pod numerem telefonu 22 822 92 75, lub na adres e-mail: sekretariat@halebanacha.pl w godzinach 8-13 od poniedziałku do piątku. Minimalna wartość zamówienia to 50 zł. Zakupy klient otrzymuje jeszcze tego samego dnia bez ponoszenia dodatkowych kosztów dostawy.**

Inicjatywę tę z zadowoleniem przyjęli Klienci, zwłaszcza starsi seniorzy 50+ i osoby samotne, lub pracujące w domach. Poszerzyli oni bazę naszych klientów, którzy już korzystają z karty stałego klienta SHB (ponad 11000 sztuk) oraz tych, których o promocjach powiadamiamy telefonicznie /ok. 6 tys. SMS-ów/. W ten sposób trafiamy z aktualną informacją handlową, obok plakatów, ulotek, gazetek, do sporej grupy gospodarstw domowych. Swoje doświadczenia chcemy wykorzystać, przystępując też do organizowanego przez Krajowy Związek Spółdzielni Społem krajowego sklepu internetowego.

Posiadamy systematycznie prowadzoną stronę na Facebooku. Tam też informujemy o sprzedaży wyrobów przemysłowych jak też spożywczych. Obecnie zachęty do zakupów przemysłowych są szczególnie wskazane, gdyż klient jest ostrożny, chce być bezpieczny i np. garnek kupi, ale do przymierzalni wchodzi już z dużą ostrożnością.

Druga aktualna inicjatywa, która zainteresowała Klientów to uruchomiona w marcu własna wędzarnia w hali spożywczej. Na miejscu wędzimy w komorze trzy rodzaje kiełbas, trzy rodzaje szynek oraz mięsa drobiowe. Zamawiamy wyselekcjonowane mięso u wybranego producenta krajowego. Obsługą i sprzedażą zajmują się pracownicy działu wędlin. Przyjemny zapach wędzonek przyciąga wielu Klientów. Zachęcamy inne spółdzielnie do upowszechnienia naszej inicjatywy, która przyniesie zapewne wiele korzyści wszystkim zainteresowanym.

W obecnej sytuacji musimy odróżnić się od konkurencji. Jednym z naszych atutów jest własna rozbieralnia mięsa. Surowiec kupujemy u sprawdzonych polskich producentów. Jego wysoka jakość przyciąga klientów nie tylko z całej Ochoty, ale też z pobliskich okolic .

Obserwujemy, że nasi klienci szczególnie w ostatnim czasie związanym z epidemią, zwracają uwagę na bezpieczeństwo zakupów. Z zadowoleniem i ulgą przyjęli stosowane przez nas środki ochrony, systematyczne dezynfekowanie obu hal, wózków zakupowych, przestrzeganie zalecanej odległości, codzienne mierzenie temperatury pracownikom. Klienci przestrzegają zaleceń bezpieczeństwa poprzez noszenie maseczek i dezynfekcję rąk przy wejściu do sklepu.

Klienci dokonują zakupów z większą starannością. Poszukują wyrobów świeżych, ekologicznych, rodzimej produkcji. Chętnie przyjmują porady i wskazówki naszych sprzedawców. Te relacje należy pogłębiać, gdyż Klient jest podstawą naszej firmy i jej wyników

Korzystając z okazji chcielibyśmy podziękować naszym sprzedawcom, którzy pomimo ciężkich warunków i czasami nerwowej atmosfery sprostali wymagającym obowiązkom w czasie pandemii korona wirusa.

Zasłużone wyróżnienie

Z przyjemnością informujemy, że podczas spotkania lubelskiego środowiska dziennikarskiego, reprezentującego Stowarzyszenie Dziennikarzy Rzeczpospolitej Polskiej w Lublinie – Prezes Lubelskiej Spółdzielni Spożywców „Społem" MIECZYSŁAW ZAPAŁ został wyróżniony tytułem „AMICUS DIURNARIORIUM" (przyjaciel dziennikarzy) oraz okolicznościowym dyplomem. Wyróżnienie to przyznano za życzliwą i wieloletnią współpracę z lubelskim środowiskiem dziennikarskim.

Tytułem tym uhonorowany został również Andrzej Zdunek, dyrektor Domu Kultury Lubelskiej Spółdzielni Mieszkaniowej.

Od wielu lat prezes Mieczysław Zapał zaskarbia sobie sympatię i przyjaźń nie tylko w lokalnym środowisku miasta i regionu, ale przede wszystkim wśród „rodziny społemowskiej" w całym kraju. Szerokie uznanie i powszechny szacunek budzą nie tylko jego osiągnięcia zawodowe, lidera jednej z najbardziej aktywnych spółdzielni w kraju. Także działalność i inicjatywy społeczne wywołują szczery podziw, szczególnie te w zakresie pomocy ubogim i dzieciom.

Mieczysław Zapał podczas spotkania z dziennikarzami lubelskimi.

Fot. dziennikarzerp.org.pl

W ubiegłym roku głośną stała się sprawa dotycząca umieszczenia pięknej tablicy pamiątkowej ku czci założycieli 107-letniej LSS, wraz z płaskorzeźbami Wandy Papiewskiej i Jana Hempla, przy centralnym pl. Wolności. Dopiero po trudnych bojach z wojewódzką władzą, dzięki uporowi prezesa Zapała udało się uhonorować naszych prekursorów z okresu zaborów. Opisaliśmy to na naszych łamach, tak jak wcześniej inne ważne wydarzenia, w tym niezapomniany jubileusz stulecia Spółdzielni i sukcesy handlowe (słynne cebularze, modernizacje placówek).

Jako jedni z licznych Jego fanów, gorąco gratulujemy Drogiemu Prezesowi Mietkowi, pełnemu serdeczności dla ludzi i świata, zawsze wiernemu ideom spółdzielczym i jak zwykle mawia „Matce Spółdzielni"…

REDAKCJA

Śmiałe kroki

KZRSS Społem

Rozmowa z prezesem Zarządu Krajowego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Spożywców Społem – RYSZARDEM JAŚKOWSKIM.

▶*Dokończenie ze str. 1*

Wraz z rozwojem potrzeb Spółdzielni oraz klientów będziemy wprowadzać kolejne funkcjonalności sklepu. Ponadto planujemy uruchomić moduł cateringowy on-line w odpowiedzi na zapotrzebowanie części Spółdzielni posiadających gastronomię. Duży obszar działalności sklepu poświęcony będzie na produkty sprzedawane pod marką własną Społem.

Uruchomienie sklepu internetowego to element strategii Społem, która zakłada mocniejsze otwarcie się na nowego konsumenta i przede wszystkim skonsolidowanie Spółdzielni z całego kraju. Społem rozwijając się na rynku e-grocery chce wykorzystać atut, którego brakuje niektórym innym graczom działającym w tym kanale. Ponadto Spółdzielnie spożywców rozrzucone są po całej Polsce, co pozwoli osiągnąć odpowiedni zasięg przedsięwzięcia. Obecność Spółdzielni Społem na rynku e-grocery jest dla nich w obecnych czasach obowiązkiem. Budowa pozycji i rozpoznawalności w internecie będzie wymagała dużo czasu i długofalowego finansowania, jednak w naszej ocenie za kilka lat będzie to standardem i chcemy, aby Spółdzielnie Społem były na to gotowe i posiadały już odpowiednie doświadczenie.

Swój akces do wspólnego sklepu internetowego zgłaszają początkowo spółdzielnie, m.in. z Warszawy, województw wrocławskiego, mazowieckiego, lubelskiego i dalszych stron kraju.

– Druga, aktualna ważna inicjatywa to uruchomione przez Centrum Szkoleniowo-Konferencyjne KZRSS od kwietnia br. szkolenia on-line.

– Tak, ze względu na pandemię od kwietnia rozpoczęliśmy realizację szkoleń on-line, których tematem są zmiany w przepisach i bieżące problemy zgłoszone przez spółdzielnie. Raz w miesiącu, w trakcie szkolenia p. Jarosław Stankiewicz podsumowuje wszystkie zmiany legislacyjne, interpretacje i orzeczenia, a także odpowiada na pytania uczestników szkolenia przesłane wcześniej i podczas trwania szkolenia.

To doskonała metoda szkoleń dla kadry zarządzającej spółdzielnią, głównych księgowych, aby pozostać na bieżąco z najważniejszymi zmianami w prawie i co miesiąc aktualizować swoją wiedzę. Szkolenia planujemy realizować poprzez platformę CISCO WEBEX, między 26 a 30 dniem każdego miesiąca, poczynając od kwietnia do grudnia 2020 roku. Czas trwania każdego ze spotkań : 3-5 godzin, zależnie od ilości tematów.

W najbliższym czasie planujemy rozszerzyć ofertę szkoleń dla spółdzielni o e-learning. Od jesieni 2019 r. pracujemy nad przygotowaniem platformy e-learningowej, na której umieścimy szkolenia z różnych dziedzin. np. bhp, obsługa kas fiskalnych, obsługa klienta. Na platformie tej będzie również możliwość organizacji szkolenia online oraz konferencji.

Prezes Ryszard Jaśkowski prezentuje nowy sztandar Związku podczas gali 150-lecia Społem na Zamku Królewskim w Warszawie, 12 września 2019 r.

– Warto wspomnieć o naszym programie lojalnościowym „Społem znaczy razem".

– Stworzony przeszło dekadę temu z inicjatywy KZRSS Społem projekt lojalnościowy należy do najdłużej funkcjonujących mechanizmów tego typu w kraju. Jednocześnie jest on pierwszym tak dużym, wspólnym przedsięwzięciem wielu polskich spółdzielców. Aktualnie program „Społem znaczy razem" działa w prawie 70 spółdzielniach. Korzysta z niego ponad 700 tys. klientów, którzy mogą dokonywać zakupów w blisko 900 sklepach na terenie całej Polski.

Te liczby cały czas rosną, bo do projektu dołączają kolejne podmioty (ostatnio wdrożyły go PSS-y w Olsztynie i Siedlcach). Dzieje się tak głównie za sprawą rekomendacji ze strony spółdzielni, które zdecydowały się to narzędzie zastosować. Początkowo możliwe było jedynie premiowanie zakupów o określonej wartości. Klienci otrzymywali za nie później papierowe bony do zrealizowania w sklepach Społem, które czekały na nich w wybranej placówce. Później ten proces został zautomatyzowany. Dziś bony drukowane są albo z terminala płatniczego, albo bezpośrednio z systemu kasowego (przez drukarkę fiskalną). Kilku lat temu pojawiła się też opcja równoległego, dodatkowego nagradzania klientów za zakup wybranych artykułów. Dało to nam szanse kreowania promocji produktowych i otworzyło pole do współpracy z dostawcami oraz producentami.

Od ponad pięciu lat klienci uczestniczący w programie mają do dyspozycji aplikację, dzięki której mogą korzystać z elektronicznej karty, mieć stały dostęp do aktualnych informacji, stanu salda punktowego, otrzymywać gazetki promocyjne i powiadomienia o specjalnych ofertach. W perspektywie pół roku KZRSS Społem planuje rozpocząć prace nad nowymi rozwiązaniami mobilnymi.

– Jak wdrażane są inne projekty?

– Najnowszy z nich to projekt „Fotowoltaika dla Społem". Podstawowym jego celem to umożliwienie Spółdzielniom i innym podmiotom skorzystanie z wynegocjowanych przez Grupę Zakupową atrakcyjnych warunków cenowo-handlowych na kompleksową usługę zakupu i montażu instalacji fotowoltaicznej. Pierwsza edycja projektu korzyści obejmuje wykonanie 100 sztuk instalacji fotowoltaicznych o łącznej mocy 4,50 MW o łącznej wartości ok. 12,50 mln złotych netto. Szacowany prosty okres zwrotu z inwestycji wynosi od 5,5 do 6,5 lat i jest uzależniony od warunków technicznych dla montażu instalacji fotowoltaicznej w danej lokalizacji. Aktualnie realizowane są już pierwsze instalacje na terenie całego kraju.

Projekt korzyści «Fotowoltaika dla Społem" to:

■ Idealne rozwiązanie, które zostało stworzone z myślą o małych, średnich oraz dużych Spółdzielniach i przedsiębiorstwach, umożliwiające optymalizację kosztów zakupu i montażu instalacji fotowoltaicznych;

■ Atrakcyjne zapisy umowy na kompleksową realizację inwestycji, (w tym bardzo długie okresy gwarancyjne na poszczególne elementy instalacji fotowoltaicznej oraz na usługę montażu);

■ Pełna opieka i doradztwo w całym procesie realizacji inwestycji, tj. począwszy od zgłoszenia danej lokalizacji do projektu, poprzez wykonanie audytu i projektu instalacji fotowoltaicznej, a skończywszy na kompleksowej dostawie i montażu wraz z przyłączeniem instalacji fotowoltaicznej do sieci elektroenergetycznej;

■ Kompleksowe wsparcie w uzyskaniu finansowania zewnętrznego (leasing, kredyt) na zakupu i montaż instalacji fotowoltaicznej;

■ Unikalne rozwiązania w zakresie rozliczania energii wytworzonej w instalacji fotowoltaicznej ze sprzedawcą energii elektrycznej w ramach Projektu „Energia dla Społem".

Ponadto funkcjonują jeszcze dwa projekty „Energia dla Społem" – gdzie następuje optymalizacja kosztów dystrybucji energii elektrycznej, dobór grup taryfowych, optymalny dobór poziomu mocy umownej, eliminacja kosztów energii biernej, pełne wsparcie w kontaktach ze sprzedawcą energii elektrycznej i Operatorem Systemu Dystrybucyjnego i „Gaz dla Społem" gdzie dodatkowe atuty uczestnictwa w Grupie Zakupowej to m.in.: optymalizacja kosztów dystrybucji paliwa gazowego (dobór grup optymalny dobór poziomu mocy umownej), pełne wsparcie w kontaktach ze sprzedawcą gazu ziemnego, możliwość dodawania punktów poboru w trakcie roku w ramach wynegocjowanej ceny zakupu, atrakcyjne zapisy umowy sprzedaży paliwa gazowego.

– Społemowców i nie tylko na pewno ucieszy wznowienie od 4 maja działalności zmodernizowanego SOW ZORZA w Kołobrzegu.

– O, tak. Przypomnę, że nasz Ośrodek posiada obecnie 61 pokoi z 147 miejscami noclegowymi, w tym apartament lux oraz salę bankietową i kawiarnię. W marcu zakończono przebudowę jadalni, która została poszerzona o kolejny rząd stolików. Zmodernizowano kolejne pokoje na większe i wygodniejsze. Niestety, w trakcie epidemii COVID-19 Ośrodek musiał zawiesić całkowicie swoją działalność. Jednakże już od 4 maja, po ponownym uruchomieniu, pojawili się pierwsi goście. Ośrodek został w pełni przygotowany, aby stosować zabezpieczenia przed ryzykiem zakażenia wirusem. Obsługę przeszkolono i wyposażono we wszelkie niezbędne środki. Zakupione zostały specjalne urządzenia do nieszkodliwej dla ludzi dezynfekcji pokoi po każdym gościu. Ośrodek ZORZA zaprasza na bezpieczny wypoczynek w Kołobrzegu.

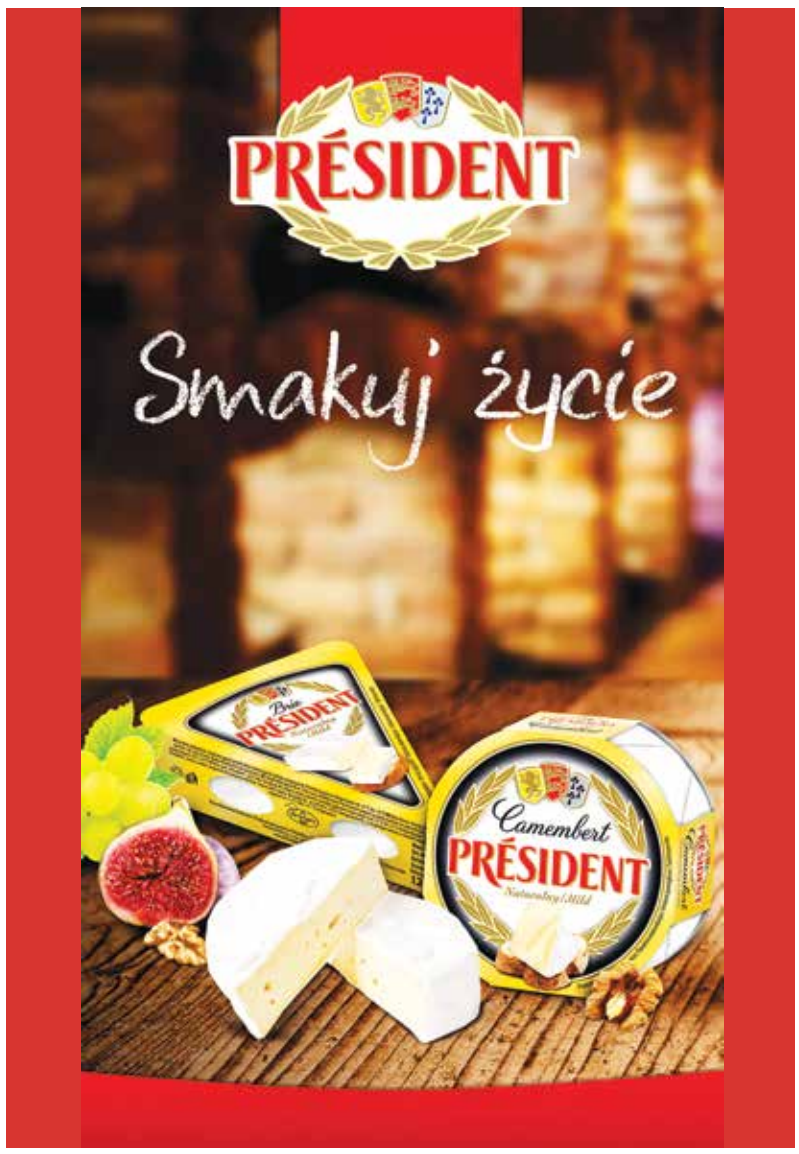
– Na koniec zapytam Pana Prezesa o realizację uchwały programowej 50 Zjazdu Związku, dotyczącej także m.in. wdrożenia projektu krajowej konsolidacji zakupowej oraz reaktywowania czasopisma promocyjnego i integracyjnego «SPOŁEM».

– Oczywiście, uchwałę zjazdową realizujemy zgodnie z harmonogramem, który przyjęła w marcu Rada Nadzorcza Związku. Jednak w związku z warunkami pandemii, niektóre przedsięwzięcia wymagają dłuższego czasu. I tak np. na jesieni przewidujemy powrót prac nad uruchomieniem krajowego systemu zakupowego i wymagać to będzie konsultacji z Radą Nadzorczą Związku. W III kwartale br. planujemy wydanie specjalnego numeru czasopisma „Społem", który poświęcimy m.in. tematyce 75-lecia działalności spółdzielni Społem na Ziemiach Zachodnich oraz 100-leciu znaku towarowego i marki Społem.

Przy okazji naszej rozmowy, chcę wyrazić głębokie uznanie i podziękowanie dla wszystkich Społemowców, którzy w wyjątkowo trudnych warunkach epidemii ofiarnie realizują zadania zaopatrzenia Polaków w całym kraju. Życzę nam wszystkim mocnej kondycji, wytrwałości i dzielności, aby razem, czyli społem wyjść z tego kryzysu jeszcze bardziej wzmocnieni i solidarni.

– Dziękuję bardzo za rozmowę.

Rozmawiał:
DARIUSZ GIERYCZ



● 75-lecie SPOŁEM na Ziemiach Zachodnich ●

Trud pionierów

W tym roku wiele spółdzielni społemowskich na Ziemiach Zachodnich i Północnych obchodzi jubileusz swojego 75-lecia. Kilkadziesiąt z nich powstało już w 1945 roku, tuż po zakończeniu II wojny światowej 8 maja. Były trwałym, niezbędnym elementem odbudowy powojennej oraz zagospodarowania tych ziem i scalenia ich z odrodzonym państwem polskim.

Ziemie Odzyskane, bo tak nazywano je nie tylko w propagandzie PRL, ale tak określał je np. prezydent Francji gen. de Gaulle i papież Jan XXIII, wraz z wysiedleniem ludności niemieckiej zostały zasiedlone przez pierwszych pionierów i osadników z Polski centralnej i Ziem Utraconych na wschodzie, za Bugiem.

W 1945 r. na terenach tych, mocno zniszczonych i wyludnionych, zamieszkiwało 3 miliony Niemców i jeden milion Polaków. Na skutek ofensywy styczniowej Armii Radzieckiej, władze hitlerowskie ewakuowały za Odrę 3,6 miliona cywilnych Niemców, z których zginęło 100 tys., a od maja zaczęli napływać Polacy.

Przybywali do zrujnowanych doszczętnie miast, z których do 2 sierpnia, daty Układu Poczdamskiego, który przyznał te ziemie Polsce, Rosjanie swobodnie wywozili do swego kraju w ramach reparacji wojennych masę urządzeń i maszyn oraz wszelkiego dobytku.

Wystarczy wspomnieć, że Wrocław, który skapitulował dopiero 6 maja (cztery dni po Berlinie), był podobnie jak Warszawa zniszczony w 85 proc., najbardziej Głogów (95 proc.), a b. mocno ucierpiały takie miasta jak Gdańsk, Szczecin, Elbląg, Racibórz, Piła, Kołobrzeg, Goleniów, Opole, Stargard i in.

W takich to ciężkich warunkach zakładano spółdzielnie „Społem", które zaopatrywały znękanych wojną mieszkańców w podstawową żywność i artykuły pierwszej potrzeby, w tym pieczywo z uruchamianych naprędce piekarń, konserwy UNRRA, nabiał i mięso od lokalnych producentów i własnych hurtowni.

Jak opowiadał mi w latach 90. były prezes szczecińskiej spółdzielni i potem wiceprezes KZRSS Społem Stanisław Sosnowski, w zakładaniu spółdzielni pomagali często oddelegowani przez już działające spółdzielnie z terenów Polski centralnej i zachodni działacze. I tak np. w Szczecinie i na Pomorzu inspirowali przybyłych osadników, robotników, rzemieślników społemowcy z Poznania, we Wrocławiu i na Dolnym Śląsku, instruktorzy z Katowic, Krakowa, a na Warmii i Mazurach – społemowcy z Warszawy.

Swoje zadania traktowali jak misję społeczną i patriotyczną. Ma to odzwierciedlenie w nazwach spółdzielni: „Robotnik" i „Osadnik" w Szczecinie (połączone w październiku 1945), „Mazur" w Olsztynie, „Jedność" w Goleniowie i Barlinku, „Osadnik" w Choszcznie, czy „Pionier" w Kłodzku (która to nazwa przetrwała do dzisiaj).

Najtrudniejsze były zwykle pierwsze tygodnie. Grupa inicjatywna, na czele której stali często albo energiczni pionierzy z różnych zawodów, albo oddelegowani z innych miast społemowcy, musiała najpierw otworzyć pierwszy sklep, bo to było najpilniejsze. Trzeba było wśród ruin znaleźć odpowiedni lokal z zapleczem magazynowym i zabezpieczeniem. Potem, wraz z czynnościami rejestracyjnymi, w porozumieniu z lokalną władzą, wystarać się o stałe dostawy towarów i transport.

Bywało tak, że pionierzy nosili towary na własnych plecach, wieźli na rowerach, w walizkach, taszczyli je na wózkach ręcznych, albo korzystali z chłopskich wozów konnych. Dopiero z czasem spółdzielnia mogła zakupić jakiś używany samochód. Wszystko było od początku; zatrudnienie personelu, rozliczenia z dostawcami, prowadzenie ksiąg i rachunków bankowych, kontakty z hurtowniami i producentami itd.

Ku pamięci

Niestety, niewiele dokumentów historycznych ocalało z tych heroicznych miesięcy 1945 roku. Część spółdzielni przechowuje je pieczołowicie w archiwum i tylko nieliczne chwalą się swoją wyjątkową chlubną historią w internecie. A szkoda, gdyż na tle innych firm handlowych, mamy znakomity dorobek i tradycję. To buduje wiarygodność i zaufanie klientów, o czym nie wolno zapominać.

Spośród kilkudziesięciu spółdzielni Społem na Ziemiach Zachodnich i Północnych duża ich część znajduje się aktualnie w czołówce rankingu spółdzielni pod względem obrotów rocznych. W pierwszej 10-tce uplasowały się PSS Szczecin (2 miejsce) i PSS Olsztyn (7 miejsce) i na dalszych miejscach m.in. PSS-y – Wrocław Południe, Dobre Miasto, Lidzbark Warm., Sławno, Piła, Racibórz, Bytom, Elbląg, Gliwice, Słupsk, Wrocław Feniks, Kwidzyn, Głogów.

Wyróżniają się one pięknymi zmodernizowanymi obiektami, w tym supermarketami osiedlowymi, jak w Szczecinie i Olsztynie. Klienci przywiązani są do ich nazw. W przypadku Szczecina to m.in. – Pogodno, Jowisz, Castor, Orion, Syriusz, Stoczniowiec, Hala Piastowska, Hermes, Regulus, Promyk, Pomorze. Natomiast w Olsztynie dominują nazwy pachnących kwiatów: Bławatek, Irys, Niezapominajka, Malwa, Wrzos, Bratek, Maczek, Maciejka.

Na swej stronie internetowej PSS Olsztyn szczyci się tym, ze w 1945 roku już 15 maja powstała Spółdzielnia Spożywców „Mazur". 12 lipca Walne Zgromadzenie zatwierdziło pierwszy statut. 5 września nastąpił wpis do rejestru sądowego. Skład osobowy pierwszego Zarządu stanowili panowie: Michał Staroń, Andrzej Bugajski, Feliks Chmielewski. 18 maja rozpoczął działalność pierwszy sklep Spółdzielni przy ul. 1-go Maja róg Mrongowiusza. Kierownikiem sklepu została pani Stanisława Pupik. Na koniec roku Spółdzielnia posiadała 4 sklepy i 2 piekarnie.

Natomiast dwie spółdzielnie wrocławskie obecnie prowadzą dwa zabytkowe, secesyjne domy handlowe, oczywiście zmodernizowane, w stylu słynnego londyńskiego Harrodsa z 1905 r. SDH Feniks to dom handlowy Braci Barasch z 1902 r., a SDH Podwale, należący do PSS Wrocław Południe to dawny dom handlowy Schneidera z 1908 r. Oba budynki spalone podczas oblężenia Festung Breslau w 1945, zostały odbudowane rękami pionierskich społemowców i służą do dzisiaj.

Szczególnie zabytkowy Feniks (odbudowany z popiołów), jest często odwiedzany przez turystów, bo znajduje się tuż obok zabytkowego pręgierza i prawie naprzeciwko pięknego średniowiecznego ratusza. Do końca wojny na jego szczycie była umieszczona wielka kryształowa kula w kształcie kuli ziemskiej. Niemcy roztrzaskali ją o ziemię, gdyż w jej miejsce zainstalowali działko przeciwlotnicze.

Poważne trudności przy tworzeniu spółdzielni wystąpiły w pełnym gruzów Głogowie. Wreszcie 26 września 1945 udało się uruchomić pierwszy sklep przy ul. Słowiańskiej. W latach 90. Opowiadał mi o tym niezapomniany prezes Zdzisław Cugier, który odsłonił w tym miejscu tablice pamiątkową.

Pierwsze Walne Zgromadzenie PSS w Głogowie odbyło się 8 września 1945 roku z udziałem 50 członków oraz mieszkańców Głogowa i okolic. Wybrano zarząd Spółdzielni w osobach: Stanisław Wyrzykowski, Władysław Zięcik, Czesław Zawieja. Początkowo w pierwszym sklepie sprzedawał gospodarz spółdzielni Władysław Zięcik, później sprzedawczynią była Prakseda Unger.

Nad Odrą

Przed pięcioma laty, na 70-lecie spółdzielni gościłem w gabinecie prezesa szczecińskiej PSS Społem Zbigniew Rewkowskiego, gdzie z sentymentem patrzyłem na kopie protokołów z założycielskiego walnego zgromadzenia z 31 października 1945 r., w tym na podpisy pierwszych wybranych członków Rady Nadzorczej, na czele z Józefem Gendaszykiem oraz powołanych członków Zarządu: Romana Zawieruchy, Henryka Witkowskiego i Zdzisława Detko. Przyjęto wtedy statut. Jeden udział członkowski określono na sto złotych, a wpisowe 10 zł. Opierano się wtedy na ustawie spółdzielczej z 1920 roku! Do końca 1945 r. uruchomiono sześć sklepów i piekarnię.

Z okazji jubileuszu zwiedziłem też wystawę jubileuszową w Muzeum Techniki i Komunikacji i wyszedłem oczarowany. W dwóch salach z pietyzmem i nieco z humorem odtworzono niezwykłe dzieje spółdzielni. W gablotach były kartki i talony zaopatrzeniowe z różnych kryzysowych okresów, w tym powojennej odbudowy, niedoborów i strajków, a obok stare wagi uchylne, syfony, butelki i opakowania towarów, torby na zakupy. Jest odtworzone dawne stoisko z kolejką zmęczonych ludzi i ubogimi półkami, a w tym pani z wianuszkiem zdobytego papieru toaletowego…

SDH Feniks we Wrocławiu.

Stoi zabytkowy uliczny saturator do wody sodowej. Są historyczne zdjęcia sklepów, wprowadzania samoobsługi, nowoczesnych kas, regałów, ówczesnych dekoracji witryn, haseł i kiermaszów ulicznych, opatrzonych logo z kwiatem magnolii, wiosennym symbolem miasta. Nie wstydzimy przy tym się okresu PRL, w którym również Społem było niezawodne, bo dostarczało żywność, w tym pieczywo do strajkującej stoczni, a załoga kleiła nocami kartki i przygotowywała na rano towary do sprzedaży. Mówili mi o tym potem emerytowani pracownicy i dawni prezesi PSS Stanisław Sosnowski i Bogdan Nowaczyk.

Społem w swoim 75-leciu to także popularna przed laty kawiarnia Lucynka i Paulinka, sklepy 1001 Drobiazgów, sklepy z odzieżą czy butami. To także fenomen lat 60. - sieć Praktyczna Pani, czyli miejsce, w którym można było skorzystać z porad kulinarnych, uczyć się języków czy zrobić kurs prawa jazdy. W Szczecinie takich punktów było dziewięć, a do dziś przetrwał tylko jeden – przy ul. Monte Cassino.

Wprawdzie nie udzielają tam już porad, ale placówka nadal cieszy się dużą popularnością. Za nieduże pieniądze można tu coś uszyć czy przerobić, a panie należące do koła spółdzielczyń prowadzą tu także bezpłatne pogotowie lekcyjne z matematyki i fizyki.

Przed pięcioma laty szczecińska PSS godnie uczciła swój jubileusz wielką galą na 600 osób w Hali Arena Azoty, gdzie gościły władze miasta, województwa, spółdzielczości, wręczano odznaczenia i bawiono się wesoło na bankiecie do późnej nocy. Towarzyszyły temu festyny, konkursy, święto latawca, plakaty, ulotki, zabytkowy tramwaj z hasłami na mieście.

Tegoroczne obchody, ze względu na pandemię będą zapewne skromniejsze, ale z pewnością spółdzielcy nie zapomną o dorobku pokoleń, w tym pionierów z 1945 roku. Łamy Społemowca są zawsze dla nich otwarte i z przyjemnością przyjmiemy zaproszenie na reportaż na północy i na zachodzie kraju.

DARIUSZ GIERYCZ

Pierwszy sklep spolemowski w Szczecinie u zbiegu ulic Pocztowej i 5 lipca, czynny do dzisiaj.

• Opinie ekspertów • TRWAŁE ZMIANY •

▶*Dokończenie ze str. 1*

Prof. URSZULA KŁOSIEWICZ-GÓRECKA

Polski Instytut Ekonomiczny

Niektóre sieci handlowe zdecydowały się na intensyfikację sprzedaży internetowej, poza własnym sklepem wchodząc z ofertą również na portale e-commerce. Inne rozszerzyły oferowane kanały dostawy lub odbioru produktów (np. możliwość zamówienia online z odbiorem towaru w sklepie), odpowiadając na ryzyka związane z kontaktami bezpośrednimi i długim czasem przebywania w sklepie. Pandemia prawdopodobnie trwale zmieni nawyki kupujących i e-handel stanie się ważnym kanałem sprzedaży.

– Z badań realizowanych przez różne ośrodki badawcze (PIE, Nielsen, Deloitte) można wnioskować, że trzeba się liczyć z trwałymi zmianami w zachowaniu i nawykach konsumentów**. Klienci stali się mniej przewidywalni w swoich zachowaniach, czego efektem jest zmienna i skokowa sprzedaż towarów i usług. Nastąpiło też zmęczenie klientów obfitością oferty i złożonością wyboru, a wzrosły oczekiwania dotyczące bezpieczeństwa sanitarnego zakupów, a także znaczenie komfortu i doznań klienta podczas zakupów.**

Nastąpił też wzrost zainteresowania e-handlem. W przyszłości koniecznością stanie się zapewnienie klientowi płynnego przejścia z jednego kanału sprzedaży do drugiego tak, aby było ono dla klientów, niezauważalne i komfortowe, tworząc z handlu stacjonarnego i e-handlu spójną przestrzeń sprzedażową firmy, ułatwiającą adaptowanie się firmy do zmiennych warunków otoczenia.

W obecnej sytuacji logiczną decyzją biznesową dla Społem jest monitorowanie kierunków zmian i elastyczne reagowanie, na tyle na ile pozwala wiedza, zasoby oraz gotowość i determinacja poszczególnych spółdzielni. Atutami spółdzielni mogą stać się sklepy zlokalizowane blisko miejsca zamieszkania klienta, w których oni chętnie robią zakupy.

Może to też być model biznesu oparty na dobrych relacjach z dostawcami, w tym z lokalnymi producentami, których ekologiczne, zdrowe produkty są wysoko oceniane i chętnie kupowane przez konsumentów. Atutem powinna stać się perfekcyjnie opracowana oferta asortymentowa. Nie chodzi o zapewnienie maksymalnego wyboru produktów, a oferowanie dokładnie tego, czego oczekują stali, lojalni klienci. Ułatwi to klientom zakupy, poprawi poziom doświadczenia zakupowego klientów, a dla firmy oznaczać będzie niższy koszt utrzymywania oferty.

Atutem sklepów Społem powinna też być profesjonalna obsługa, ze wzorcowym zachowaniem bezpieczeństwa zdrowotnego dla pracowników i klientów oraz wysokiego poziomu bezpieczeństwa sanitarnego w sklepach. Jest to obecnie bardzo ważne, również z uwagi na rosnący udział w społeczeństwie ludzi starszych, chętnie kupujących w sklepach, dla których bezpieczne zakupy są często decydującym czynnikiem wyboru miejsca zakupu.

Fakt ten nie powinien hamować rozwoju alternatywnych kanałów sprzedaży tj. rozwoju e-handlu, według formuły najbardziej akceptowanej przez lokalnych klientów, np. możliwość dostawy do domu na telefon, zamówienie i odbiór w sklepie itp. Odpowiedzią na niepewność otoczenia i duże ryzyko powinno być budowanie pozytywnych doświadczeń klientów, wspólne budowanie biznesu z partnerami biznesowymi, co pozwoli przetrwać, a może nawet rozwinąć się.

ALRED BUJARA

– przewodniczący Sekretariatu Krajowego Handlu, Banków i Ubezpieczeń NSZZ Solidarność

– Na pewno jedną z głównych zmian w handlu, która zajdzie przez epidemię koronawirusa, będzie szybszy rozwój e-handlu. Klienci chętnie teraz kupują przez internet, bo jest to bezpieczniejsze. Gdy raz ludzie czegoś zakosztują, może to wejść już im w nawyk.

Kolejna zmiana dotyczyć będzie galerii handlowych. Moim zdaniem jeszcze przez długi okres będą stały one praktycznie puste. Nie będą już tak oblegane jak kiedyś. Polacy nie będą już tak chętnie spędzali wiele czasu w galeriach, szczególnie w weekendy. Niestety w czasie kryzysu raczej należy spodziewać się, że pracodawcy będą starali się jeszcze bardziej oszczędzać na pracownikach. A to oznacza jeszcze mniejsze obsady sklepów, jeszcze większe obciążenie pracą. Dlatego bardzo ważne jest, żeby pracownicy organizowali się i zapisywali do Solidarności. Bo tylko w silnym związku zawodowym będą mieli narzędzia, żeby bronić swoich praw.

Z kolei myślę, że dużych zmian, jeśli chodzi o zachowania klientów nie będzie. Jak obserwuje klientów, którzy zdecydowali się na wyjście do sklepów, to nie widzę w nich większych zahamowań. Oprócz kolejki do kasy, nie przestrzegają oni w sklepach obowiązku zachowania między sobą odległości. Wiele osób chodzi z maseczkami założonymi tak, że zakrywają tylko usta, ale nosa już nie. Oczywiście część osób będzie obawiała się dużych skupisk ludzi, co wpłynie, jak już wspominałem, na mniejszy ruch w galeriach handlowych.

Jeśli chodzi o zakaz handlu w niedziele, to uważam, że zabierać pracownikom wolne w niedziele w czasach tak dużego przepracowania fizycznego i psychicznego – dzień, w którym mogą odpocząć z rodzinami – byłoby bardzo nieetyczne. Dla pracowników handlu, codziennie narażonych na zakażenie koronawirusem, ostatnie miesiące były czasem ciągłego stresu i strachu o zdrowie swoje i swoich rodzin. Nie ma powodu, by otwierać dziś sklepy w niedziele.

Nie można obciążać kosztami kryzysu wyłącznie pracowników. Niedziela była zawsze najsłabszym dniem, jeśli chodzi o obroty, szczególnie w galeriach, więc ten dzień na pewno nie uratuje obrotów, ani miejsc pracy. Sprzedaż detaliczna w okresie ostatnich dwóch lat funkcjonowania ustawy o ograniczeniu handlu w niedziele nie spadła. Wręcz przeciwnie, stale rosła we wszystkich formatach sklepów.

W czasie obowiązywania ograniczenia handlu w niedziele duże sklepy nie straciły, skorzystały małe sklepy. Co więcej, w okresie obowiązywania ustawy rentowność w gastronomii i hotelarstwie była o 40 proc. większa niż rok wcześniej, a dziś są to branże, które znajdują się w najtrudniejszej sytuacji. Otwarcie sklepów i butików w niedzielę nie wpłynie na poprawę sprzedaży. Monitorujemy sytuację w galeriach handlowych. Są puste rano, po południu i wieczorem, w sobotę klientów jest trochę więcej.

Ludzie nadal boją się. Do sklepów spożywczych chodzą, bo muszą, ale galerii unikają. Wolna niedziela nie przysporzy ani miejsc pracy, ani dodatkowych pieniędzy dla właścicieli sklepów. Problem leży w wysokości czynszów dla najemców w galeriach handlowych. Czynsze w Polsce są podobne do tych w najbogatszych krajach Zachodniej Europy. Są nieadekwatne do naszej rzeczywistości i pozostałych kosztów.

Bardzo ważne pytanie, to czy w czasie kryzysu poradzi sobie polski handel? Ja od dawna powtarzam, że by móc odbudować polski handel, trzeba stworzyć platformy zakupowe i przywrócić logistykę dla handlu spółdzielczego. Brak tych platform i brak możliwości zaopatrywania się u polskich producentów sprawi, że polskie sklepy będą upadać. Polski handel hurtowy i detaliczny ma tak mały procentowy udział w rynku, że konieczne jest podjęcie szeregu działań, by go ratować.

Te działania musi wesprzeć przede wszystkim państwo polskie, oczywiście przy udziale rolników i przetwórców, żeby dla nich stworzyć te platformy sprzedaży. Jako klienci, powinniśmy wspierać polskich producentów i zwracać uwagę, skąd pochodzą produkty, które kupujemy.

MACIEJ PTASZYŃSKI

– wiceprezes Polskiej Izby Handlu.

– Sytuacja związana z rozprzestrzenianiem się koronawirusa wyraźnie pokazuje, jak ważną i niezbędną branżą jest handel. To właśnie na sklepach ciąży odpowiedzialność za zapewnienie społeczeństwu dostępu do żywności. Można powiedzieć, że jest to niemal misją. Zauważmy, że w wielu sektorach gospodarki problemem jest uniknięcie redukcji miejsc pracy, nie dotyczy to branży handlu spożywczego. Tu problem jest odwrotny – **cały czas potrzeba pracowników. Ta sytuacja to wyzwanie też dla zarządzających sieciami handlowymi – w sklepach bezpiecznie muszą czuć się zarówno klienci, jak i pracownicy, a ich liczba musi pozwolić na płynne i bezpieczne funkcjonowanie.**

Po dwóch miesiącach funkcjonowania w nowej rzeczywistości wyraźnie widać, że branża handlu spożywczego stanęła na wysokości zadania. Sieci handlowe nie tylko na bieżąco monitorują zarówno zalecenia ze strony organów państwowych, jak i z własnej inicjatywy podejmują kroki o charakterze prewencyjnym. Bardzo szybko wprowadzają nowe zaostrzone procedury dotyczące zasad higieny i bezpiecznej sprzedaży – w większości przypadków wyprzedzając przyjęte później rozwiązania prawne. Nierzadko sklepy oddolnie podejmują działania, które idą znacznie dalej jeżeli chodzi o zapewnienie bezpieczeństwa, a także są przygotowane na inne scenariusze i rozwój sytuacji.

Obecnie warte podkreślenia jest, że w tym trudnym okresie, zgodnie z dostępnymi wynikami badań, Polacy najbardziej ufają sklepom osiedlowym. Miejmy nadzieję, iż ten trend, który stanowi również wsparcie dla lokalnego biznesu i miejsc pracy, będzie się nasilał.

Struktura handlu w Polsce podlega w ostatnim okresie silnym zmianom. W szczególności dotyczy to handlu internetowego – silnym bodźcem do rozwoju tego segmentu było wprowadzenie ograniczenia handlu w niedziele. Sytuacja związana z koronawirusem bez wątpienia wzmocniła ten trend. Można zatem zakładać, iż część konsumentów pozostanie lojalna temu kanałowi sprzedaży nawet po zakończeniu epidemii – czy to przez przyzwyczajenie, czy na skutek zidentyfikowania jego zalet w tym trudnym okresie. Cały czas widać trend wzrostowy sprzedaży w sieci – konsumenci bardzo powoli wracają do galerii handlowych, co pokazuje istniejące nadal obawy.

Te placówki i sieci, które funkcjonują także w kanale internetowym na pewno bezpieczniej finansowo przetrwają ten trudny czas i w przyszłości będą zyskiwać na tym dzięki nowym trendom jakie teraz się kształtują. Handel w internecie to oczywiście też inwestycje i to przede wszystkim inwestycje w logistykę. Rozwiązania IT są relatywnie proste do wdrożenia natomiast można powiedzieć, że wąskim gardłem każdej sprzedaży internetowej jest właśnie logistyka i na tym odcinku rozegra się walka o rozwój e-commerce.

Jeżeli chodzi o zmiany, które pozostaną z nami dłużej po epidemii, bez wątpienia będą to podwyższone standardy higieny. Nie byłoby zaskakujące gdyby pozostały też osłony z pleksi na stanowiskach kasowych – przecież oprócz koronawirusa mogą one też chronić pracowników sklepów również przed na przykład zwykłą grypą. Pozostaną z nami na zapewne także rękawiczki – przynajmniej dla sprzedawców. Jeżeli chodzi o preferencje konsumentów to paczkowane i konfekcjonowane produkty mają przed sobą wielką przyszłość – pozwalają one konsumentowi na poczucie, że to co kupuje prezentuje wyższy poziom czystości.

Zapewne duże i trwałe zmiany zajdą także jeżeli chodzi o paczkowanie pieczywa – jest to produkt zwyczajowo uważany za najbardziej podatny na zanieczyszczenie. Jeżeli chodzi o zachowania konsumenckie daje się zauważyć mniejszą częstotliwość wizyt w sklepach przy jednoczesnym zwiększeniu nawet o kilkadziesiąt procent wartości koszyka – taki trend, wskazuje też pośrednio, iż konsumenci wolą lokalne sklepy od wizyt obiektach wielkopowierzchniowych i traktują bliskie domu sklepy coraz częściej jako główne miejsce robienia zakupów nie tylko impulsowych – trzeba wierzyć, że ten trend pozostanie także po epidemii.

Sklepy Spółdzielni Społem przez wiele lat zdobyły duże zaufanie klientów, powinny o to dbać i je podtrzymywać, bo w tym tkwi ich wyjątkowa siła. Wokół sklepów Spółdzielni Społem zbudowała się społeczność wiernych klientów, co jest wynikiem ciężkiej i wieloletniej pracy, tak spółdzielni jak i KZRSS. Pracy, która w chwili obecnej wykonywana jest pod szczególną presją psychiczną jak i fizyczną.

Notował: MARCIN KOZIESTAŃSKI

WSS Śródmieście

Korzystając z tarczy

Zarząd „Społem” WSS Śródmieście ZAWIADOMIENIEM umieszczonym w dniu 13 maja 2020 r. na stronie internetowej Spółdzielni, we wszystkich placówkach handlowych oraz w siedzibie przy ul. Nowy Świat 53, poinformował członków Spółdzielni o Zebraniach grup członkowskich. Korzystając z art. 3 Tarczy antykryzysowej – Ustawa z dnia 31 marca 2020 r., tegoroczne Zebrania grup członkowskich odbyły się przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość. W dniach 27 i 28 maja 2020 r. członkowie Zarządu Spółdzielni i przedstawiciele Rady Nadzorczej pełnili telefoniczny dyżur. Zapytania i wnioski kierować można było również drogą mailową.

Ponieważ działalność „Społem” WSS Śródmieście opiera się na aktywnej współpracy z Członkami i Klientami Spółdzielni, zaproszenie do rozmów w ramach Zebrań grup członkowskich było jedynie formalnością. Społemowców łączy szczególna więź motywująca ich do działania na rzecz swojej Spółdzielni. Nauczyciel, ekonomista, działacz spółdzielczy Franciszek Stefczyk (1861-1924) pisał: „Należąc do spółdzielni, troszczyć się musimy o to, aby jej dać czego nieodzownie potrzebuje i na co nas stać przy jakim takim wysiłku – nieraz nawet bez wysiłku, a jedynie przy dobrej woli”.

DANUTA BOGUCKA

WSPOMNIENIA

Anna Gortatewicz

W dniu 2 maja 2020 r. odeszła od nas przeżywszy 87 lat **ś.p. Anna Gortatewicz.** Była długoletnim pracownikiem – kierownikiem kadr, a następnie kierownikiem Ośrodka Praktyczna Pani i działaczem „Społem” WSS Śródmieście. Z chwilą rozpoczęcia pracy zawodowej w śródmiejskiej Spółdzielni w roku 1976, po reorganizacji handlu włączyła się do działalności samorządowej. Przez wiele lat była delegatem Zebrania Przedstawicieli. Była członkiem Rady Nadzorczej kadencji 1988–1993, pracowała w Komisji Społeczno – Samorządowej, w której umiejętnie wykorzystywała zdobytą wiedzę i doświadczenie.

W latach 1991–2018 pełniła funkcję przewodniczącej Koła Spółdzielczyń, gdzie z zaangażowaniem pracowała na rzecz kobiet. Nawiązała współpracę z wieloma organizacjami społecznymi, w tym z Ośrodkiem dla Dzieci Słabowidzących i Towarzystwem Przyjaciół Warszawy Oddział Powiśle. Dbając o każdy szczegół spotkań Koła Spółdzielców przygotowywała referaty, tematyczne pogadanki, zapraszała ciekawych gości, organizowała wspólne wyjścia do muzeów, parków, Zamku Królewskiego, Łazienek Królewskich oraz na wystawy i koncerty.

Za aktywną pracę zawodową i społeczną *uhonorowana* została licznymi wyróżnieniami i odznakami, w tym „Zasłużony Działacz Ruchu Spółdzielczego” i „Zasłużony dla Społem”.

Cieszyła się ogromnym autorytetem wśród pracowników i aktywu samorządowego. Była osobą o szerokich horyzontach, pełną zaangażowania w życie Spółdzielni, mentorem dla kolejnych pokoleń. Cechowała ją skromność i życzliwość dla ludzi. **Wspólnota Spółdzielców była Jej prawdziwą rodziną. Choć w ostatnim okresie jej stan zdrowia nie pozwalał już na aktywną pracę społeczną była „dobrym duchem” spółdzielczych spotkań. Cześć Jej pamięci.**

DANUTA BOGUCKA

Józef Józefiak

W wieku 76 lat zmarł w Chorzowie były wieloletni prezes Społem PSS w Chorzowie, w latach 1994-2009. Po przejściu na emeryturę przez dwie kadencję był wiceprzewodniczącym Rady Nadzorczej spółdzielni.

Rodowity Chorzowianin, ukończył Zasadniczą Szkołę Zawodową w Chorzowie w zawodzie elektromonter. W tym samym roku podjął pracę w elektrowni Chorzów, pracując kolejno na stanowiskach elektromontera, brygadzisty, zastępcy kierownika laboratorium. Następnie w 1968 r. ukończył Technikum Chemiczne. Potem studiował prawo na Uniwersytecie Śląskim. Po ukończeniu studiów, w 1981 roku wygrał konkurs na stanowisko prezesa Spółdzielni Pracy Wytwórni Wyrobów Szklanych w Chorzowie.

Natomiast pracę w chorzowskiej PSS rozpoczął w 1985 roku na stanowisku wiceprezesa ds. produkcji, a następnie wiceprezesa ds. rynku. Od 1994 r. aż do emerytury był prezesem Zarządu Spółdzielni. Za swoją działalność zawodową otrzymał wiele odznaczeń i medali. W 2006 roku został wyróżniony odznaką „Zasłużony dla Społem”.

Jak wspominają go najbliżsi współpracownicy i koledzy, był człowiekiem mądrym, pełnym życzliwości i empatii, z wielką kulturą osobistą. Sprawy spółdzielcze zawsze były mu bardzo bliskie. Pożegnano go w poczuciu ogromnej straty.

Podobnie wspominam go osobiście, bo poznaliśmy się w latach 90. kiedy to bywałem na Śląsku jako reporter miesięcznika „Społem”, organu prasowego KZRSS Społem. Pamiętam szczególnie, gdy uczestniczyliśmy w 2001 r. wraz z ówczesnym dyrektorem Zespołu Promocji Związku, niezapomnianym kronikarzem dziejów Społem, Kazimierzem Bendkowskim w uroczystościach 130-lecia chorzowskiej jubilatki.

Prezes Józefiak i jego współpracownicy podejmowali nas bardzo gościnnie, zarówno podczas oficjalnego jubileuszowego spotkania, jak i potem podczas radosnej śląskiej biesiady w jednej z chorzowskich restauracji. Z wielkim wzruszeniem prezes Józefiak wspominał swoich poprzedników, założycieli spółdzielni – Karola Miarkę i Juliusza Ligonia, którzy w 1871 r. w Królewskiej Hucie (dawna nazwa Chorzowa), zakładali „Spółkę Spożywczą Poczciwych Wiarusów”.

Jak podkreślał z dumą prezes, ta Spółka *„stała się matką wszystkich spółdzielni na Śląsku. Spółdzielnia katowicka, siemianowicka, rudzka i inne wyszły ze spółdzielni chorzowskiej”* Jego śląski patriotyzm odczuliśmy też bardzo podczas wesołej zabawy, przy regionalnych tańcach i śpiewach w śląskiej gospodzie. Bo był nie tylko świetnym prezesem, ale i lubianym, znakomitym wodzirejem i duchem wspólnej, radosnej biesiady. Cześć Jego pamięci.

DARIUSZ GIERYCZ

CO PISZĄ INNI?

Wiadomosci Handlowe z 24 maja 2020 piszą że: Społem WSS Śródmieście szykuje się do inwestycji ekologicznej w odnawialne źródła energii

Osiąganie wzrostu sprzedaży i zwiększanie efektywności działania, podejmowanie racjonalnych działań marketingowo-handlowych, a także przygotowanie do inwestycji ekologicznej w odnawialne źródła energii – to niektóre z zadań, których realizacją w roku 2020 ma się zająć Społem Warszawska Spółdzielnia Spożywców Śródmieście.

Zarząd WSS Śródmieście wskazuje, że w bieżącym roku skupi się także na kompleksowej wymianie oprogramowania w całej spółdzielni, rozwijaniu działalności społeczno -wychowawczej, a także kapitalnym remoncie dachu, przygotowaniu projektów i pozwoleń oraz rozpoczęciu zagospodarowania poddasza i remontu budynku przy ul. Nowy Świat 53 w Warszawie. Inny prognozowany kierunek działania dotyczy „systematycznego analizowania wyników finansowych placówek handlowych w celu efektywnego i racjonalnego wykorzystania powierzchni sprzedażowej oraz poszukiwania korzystniejszego sposobu zagospodarowania powierzchni”.

– Wszystkie prognozowane przez zarząd działania na rok 2020 będą weryfikowane i uzupełniane na bieżąco, z uwzględnieniem sytuacji związanej z epidemią koronawirusa – czytamy.

W 2019 r. spółdzielnia wypracowała zysk z całokształtu działalności w kwocie brutto 27,42 mln zł, co stanowi 36,42 proc. sprzedaży brutto.

Nowe inwestycje

Zysk wynika z zakończenia inwestycji Nowy Sezam i końcowego rozliczenia ze spółką Zarządzanie Sezam. Jak zadeklarowano, zysk przeznaczony ma być głównie „na nowe inwestycje, modernizacje, remonty i zakup urządzeń”.

Na koniec minionego roku spółdzielnia Społem WSS Śródmieście zrzeszała 460 członków. Działalność gospodarcza prowadzona była w 19 placówkach handlowych o łącznej powierzchni sprzedażowej ok. 4 tys. mkw., w tym w 11 sklepach spożywczych (2,2 tys. mkw.), czterech sklepach przemysłowych, dwóch sklepach Lux, jednym sklepie Lux-Mini, oraz w jednym domu handlowym (o powierzchni 1 tys. mkw.). Spośród tych 19 placówek handlowych dziewięć dzierżawionych jest od miasta, spółdzielni mieszkaniowych i prywatnych właścicieli, a 10 to obiekty własne.

Ponadto spółdzielnia wydzierżawia innym użytkownikom na działalność niekonkurencyjną 16 własnych lokali sklepowych. Łączna powierzchnia handlowa tych lokali to ok. 2,1 tys. mkw., do tego dochodzi część powierzchni sprzedażowej w DH Hala Mirowska o metrażu ok. 3,2 tys. mkw. Dodatkowo w Centrum Marszałkowska spółdzielnia podnajmuje powierzchnię na Wistore, Drogerię Natura, kwiaciarnię Aga Flowers i bankomat.

W 2019 r. Spółdzielnia zakupiła dwa apartamenty w Szczyrku, o łącznej powierzchni 140 mkw. Prowadzona jest w nich działalność w formie wynajmu krótkoterminowego.

opr. red.

PORADNIK SPRZEDAWCY

Świadome ryzyko

Minął czas ścisłej izolacji i doczekaliśmy się poluzowania zakazów. Choć nadal obowiązkowe jest dezynfekowanie rąk i zalecane użycie rękawiczek, to więcej osób może znajdować się w tej samej chwili w naszym sklepie. Być może oswoiliśmy się już z zagrożeniem epidemicznym – w końcu stan ten trwa na tyle długo, że mieliśmy okazję przetrenować zarówno dbanie o swoje bezpieczeństwo, jak i nakłanianie do tej dbałości naszych klientów.

Przy tym wiemy, że zagrożenie wcale nie spadło dlatego, iż podjęto decyzje zmierzające do ponownego ożywienia gospodarki. Stykając się na co dzień z wieloma osobami, wciąż pozostajemy na pierwszej linii epidemicznego frontu. Pytanie, jaki sens ma narażanie się? Oczywiście, trzeba zarobić na życie, ale przecież nie tylko o to nam chodzi.

Jesteśmy istotami społecznymi, o czym nie zawsze się pamięta. Od dawna z prasy, telewizji i internetu dociera do nas przekaz: „zasługujesz na to, co najlepsze”, „jesteś tego warta”, czy „dbaj o siebie”. To dobrze, że podkreśla się wyjątkową wartość każdego z nas i skłania do zatroszczenia o siebie, nie tylko o bliskich, dalszą rodzinę i przyjaciół. Ale skupianie się tylko na sobie po pewnym czasie prowadziłoby nas do poczucia pustki i jałowości.

Potrzeba bezpieczeństwa jest dla nas jedną z najważniejszych, ale nie jedyną. Równie ważne są potrzeby więzi i rozwoju. Jedną z największych nagród, jakie spotykają nas za wyruszenie co rano z domu, mimo świadomości ryzyka, jest możliwość kontaktu z innymi ludźmi. „Przecież ja tylko sprzedaję w sklepie” – możemy pomyśleć, lecz nic bardziej mylnego. Pod pozorem rutynowych czynności toczy się proces dawania i brania, podstawa społecznych relacji.

Nasz klient nie tylko wydaje pieniądze w naszej placówce, przychodzi tu też po serdeczne powitanie, możliwość wymiany kilku zdań na temat pogody, smaku naszych produktów lub ich nowego zastosowania w kuchni. Badania dowiodły, że takie kontakty wspierają osoby zupełnie osamotnione, a nawet pomagają przedłużyć życie. Jak? Każdy z nas przynajmniej raz w zdawkowej rozmowie usłyszał, do jakiego lekarza warto pójść, albo jaki specyfik leczy najlepiej. W dodatku taki kontakt zwiększa w organizmie ilość substancji zwalczających nowotwory! Nikt z nas nie powinien więc żyć w próżni.

Możemy czerpać z tych pozornie ulotnych więzi dużo zadowolenia. Codzienność dostarcza przykładów. Może zrozpaczony zgubieniem kluczy klient znalazł je właśnie u nas, bo przechowaliśmy je przy kasie z nadzieją, że właściciel się po nie zgłosi? Może zmęczona nocnym dyżurem pielęgniarka dostała u nas wszystko, co potrzeba, aby przygotować obiad dla rodziny na kolejny dzień i z ulgą stwierdza: „nie muszę już krążyć po innych sklepach”? Nie zawsze doczekamy się od klientów oznak wdzięczności, ale gdy tak jest, zebrane w całość drobiazgi mogą zaspokoić naszą potrzebę bycia ważnymi dla innych ludzi.

Rozwoju zaś nie doświadcza ktoś, kto stale unika trudności. Próby poradzenia sobie z niezadowolonym klientem, czy z niesłownym dostawcą, nawet gdy oceniamy je jako porażki, pokazują nam co już umiemy, jaki typ problemów rozwiązujemy z łatwością, a jaki wciąż martwi nas i gniewa. Warto przyjrzeć się tym uczuciom, lecz będąc ich świadomym nadal starać się działać.

Zawsze jest jakieś ryzyko, ale życie jest nim przecież w samej swej istocie. W toku ewolucji nauczyliśmy się jako ludzie przeć do przodu pomimo wszystko i odkładać ponure myśli o tym, co złego może się nam stać. Korzyści przeważają bowiem nad zagrożeniami.

MONIKA KARPOWICZ

BIBLIOTECZKA HANDLOWCA

Wygraj przyszłość

Współczesny menadżer, jeśli chce się rozwijać, wygrać przyszłość, musi zapomnieć o skostniałych prawidłach zarządzania i ruszyć w stronę nowej racjonalności, w której wysoka efektywność gospodarcza bazuje na etyce postępowania i odpowiedzialności. Potrzebna mu świadomość tego, że tworzyć trzeba nową kulturę zarządzania, gdyż aktualna jest niewydolna w konfrontacji z przyszłością rodzącą nie spotykane wcześniej problemy i wyzwania. Taka oto teza stanowiła impuls do napisania książki, a właściwie podręcznika, „Menadżer w działaniu” opatrzonej zaciekawiającym podtytułem „Sekrety prowadzenia biznesu”.

Autor – prof. dr hab. Józef Penc, to znakomity znawca problematyki zarządzania. Jest kierownikiem Zakładu Zarządzania Strategicznego i Ekologii na Politechnice Łódzkiej i kierownikiem Katedry Systemów Zarządzania w Wyższej Szkole Studiów Międzynarodowych w Łodzi, a także członkiem Komitetu Nauk Organizacji i Zarządzania PAN i wykładowcą na kursach doskonalenia kadry kierowniczej. Ma w swym dorobku około 450 artykułów i 20 książek z dziedziny zarządzania, ekonomii stosowanej, polityki społeczno-gospodarczej i ekonomiki pracy. We wstępie do omawianej dziś pozycji wyraża nadzieję, że zainspiruje ona czytelnika do poszukiwania mistrzostwa w sztuce zarządzania twierdząc, że jest ono nie tylko wiedzą i kompetencjami, ale właśnie sztuką i jak każda sztuka wymaga biegłości.

Zaczynamy od rozpoznania procesu zarządzania, określenia jego funkcji i stosowanych technik. Potem przychodzi kolej na zbadanie zasad dążenia do skuteczności w zarządzaniu. Poznajemy też nowe koncepcje zarządzania, ocenę przydatności niektórych z nich oraz kwestie związane z outsourcingiem i wirtualizacją organizacji. Rozdział o wymyślaniu przyszłości wykazuje, że doświadczenia wyniesione z przeszłości, a także przeszłe wyróżniające zdolności nie zdadzą się na wiele bowiem dziś zmieniło się zasadnicze otoczenie firm i reguły prowadzonej na rynku gry. Mówiąc zaś o wartościach i zasadach postępowania autor, wychodząc z założenia, że we współczesnej firmie menadżerowie i pracownicy powinni współpracować ze sobą niczym załoga jachtu uczestnicząca w regatach, stwierdza że menadżerowie muszą oduczyć się wydawania poleceń, szukać zaś po-

Dokończenie na str. 7 ▶

CO PISZĄ INNI?

Mokpol – prezentacja

Jak informujemy na str.1, poczytny i prestiżowy magazyn branżowy HANDEL zamieścił w swoim czerwcowym wydaniu, jako czołową „Rozmowę miesiąca”, b. interesujący wywiad red. Katarzyny Pierzchały z prezesem Spółdzielni Spożywców MOKPOL Sylwestrem Cerańskim.

W obszernej rozmowie, prezes Cerański prezentuje śmiałe inicjatywy i działania marketingowe swojej spółdzielni w obecnym, trudnym okresie pandemii. W szczególności omawia dostawy zakupów bezpośrednio pod drzwi klientów. Każda dostawa jest oklejana plombą „Twoje zakupy zostały sprawdzone”.

Było to wyjściem na przeciw potrzebom klientów, a przede wszystkim seniorom. Jak zaznaczył prezes, podjęto się misji edukacyjnej dla seniorów, bo uważamy, że w każdym wieku można serfować w sieci, robić zakupy i nie jest to trudne.

Działania marketingowe to nie tylko promocje cenowe, ale i konkursy konsumenckie i akcje lojalnościowe. Adresowane są do różnych grup klientów, w tym dla pozyskiwania nowych stałych klientów. Służy temu też karta lojalnościowa i spółdzielnia może pochwalić się już znaczącą bazą klientów, trafiając poprzez SMS-y do pokaźnego grona potencjalnych odbiorców.

Prezes Cerański zaznacza, że stara się o przyjazną, wprost rodzinną atmosferę w spółdzielni, która prowadzi 19 sklepów na terenie Mokotowa, Ursynowa, Ursusa, Pragi Północ i w Piastowie oraz zatrudnia ponad 300 osób. Jak mówi, wspólnie gramy do jednej bramki i jednakowo zależy nam na realizacji celów.

Prezes Mokpolu wierzy w osiągnięcie w niedługim czasie synergii zakupowej wraz z innymi spółdzielniami. W związku z pandemią przygotowuje się do różnych wersji wydarzeń, tak abyśmy czuli się bezpiecznie, bo zawsze trzeba mieć plan B i C. Obserwuje wzrost kategorii dań gotowych na fali wzrostu zakupów eko-żywności.

Jak podkreśla w końcu rozmowy, cały czas poszukujemy ciekawych produktów, słuchamy klientów, chcemy reagować na ich potrzeby.

Ten ciekawy wywiad, red. Katarzyna Pierzchała uzupełnia notką biograficzną prezesa, w której m.in. odnotowuje to, że obok dorobku zawodowego jest wielkim fanem sportu. Gra regularnie w tenisa i piłkę nożną. Jest szczęśliwym dziadkiem 12-letniego wnuka i dwumiesięcznej wnuczki.

Odsyłamy naszych Czytelników do pełnego tekstu rozmowy, nie tylko na łamach magazynu HANDEL, który w dużym nakładzie 80 tys. egzemplarzy trafia co miesiąc od 1993 r. do liderów detalu i hurtu, kierowników i właścicieli sklepów.

Obok tego wywiad znajdziecie na poczytnym portalu internetowym handelextra.

Opr. DG

BIBLIOTECZKA HANDLOWCA

Wygraj przyszłość

▶ *Dokończenie ze str. 6*

winni wspólnych rozwiązań i kompromisów.

Bardzo ciekawy jest rozdział traktujący o programowaniu przyszłości firmy. Autor stawia tu tezę, że menadżerowie nie mogą skupiać się na krótkiej perspektywie, tak jak politycy, którzy czynią to ze względu na zagrożenia możliwe w przyszłości takie jak przegrana w wyborach czy utrata stanowiska. Przedsiębiorca dziś musi stwarzać zdolność zyskania sukcesu w środowisku zmiennym i podejmować akcje nie tylko dostosowawcze, ale kształtować swoją działalność na bazie wyobraźni i elastyczności. W części poświęconej doskonaleniu kierowania ludźmi dowiadujemy się, jakim dużym błędem jest koncentrowanie wysiłków na wytwarzaniu u pracowników cech, których nie mają. Ponieważ ludzi charakteryzuje duży stopień zróżnicowania to w żadnej organizacji nie da się wytworzyć jednolitych postaw.

Treningi i szkolenia, których celem jest standaryzacja zachowań są sprzeczne z psychologią i praktycznie nieskuteczne. Ludzie potrafią się zmieniać tylko w niewielkim stopniu. Dlatego dobry menadżer skupia się na mobilizowaniu u innych pozytywnych cech, starając się wydobyć z nich co najlepsze i pamiętając, że skuteczne kierowanie to umiejętność powierzania właściwych zadań właściwym ludziom.

JAROSŁAW ŻUKOWICZ

Zasłużeni działacze spółdzielczości spożywców

Grażyna Rolska

Grażyna Rolska jest jedną z wielu osób, której kariera zawodowa związana jest ze „Społem” Warszawską Spółdzielnia Spożywców Śródmieście. Po rozpoczęciu nauki w Technikum Ekonomicznym postanawia zmienić kierunek, podejmując naukę w warszawskiej Szkole Handlowej przy ul. Stawki. O tym wyborze tak mówi: *„nauka w tej szkole upewniła mnie, co do słuszności wyboru mojego zawodu. Praca zespołowa, kontakty z klientami, bycie odpowiedzialną za zaopatrzenie placówki i jej funkcjonowanie, to zadania dla osoby takiej jak ja”.*

W 2019, w roku jubileuszu WSS Śródmieście minęło Grażynie Rolskiej 47 lat pracy. Pierwsze kroki w ramach praktyk stawiała w ówczesnej siedzibie spółdzielni w Alejach Ujazdowskich, zajmując się dokumentami. Po ich odbyciu została zatrudniona w detalu w dwupoziomowym sklepie spożywczym przy ul. Pięknej, gdzie powierzono jej stanowisko kasjerki.

Wiedzę z zakresu handlu i spółdzielczości pogłębiała w kolejnej placówce na warszawskim Powiślu przy ul. Ludnej oraz na organizowanych w spółdzielni różnego rodzaju szkoleniach. Stąd z bagażem pierwszych doświadczeń obejmuje stanowisko kierownicze w sklepie „Rzepicha” w Al. Solidarności. Tu nieopodal urzędu władz miasta doliczyła 20 kolejnych lat do stażu w spółdzielczym handlu.

Kolejną zmianę miejsca podjęła w placówce nieopodal Uniwersytetu Warszawskiego przy Krakowskim Przedmieściu 16/18. Zarówno stały kontakt z młodzieżą akademicką jak i jej specyficzny charakter, a przede wszystkim troska o tę grupę klientów w znacznym stopniu miały wpływ na prowadzenie placówki. Zarówno „opanowanie ” rotacji wybranych towarów, jak i obsługa zawsze „spieszących się” studentów, to kolejne doświadczenie jakże odmienne od tego z poprzednich lat.

Zdecydowaną odmianą w karierze zawodowej było objęcie stanowiska kierownika sklepu nr 18 przy ul. Solec 66. W zmodernizowanej placówce wprowadzono komputery, a kasy zostały przystosowane do przyjmowania płatności kartami płatniczymi. Praca tu była dla Grażyny Rolskiej kolejnym doświadczeniem zarówno w zakresie obsługi klientów, jak i rejestracji obrotów, czy współpracy z kontrahentami.

Rok 2013 to kolejna zmiana sklepu. Władze Spółdzielni powierzyły jej zarządzanie kolejną placówką w centrum śródmiejskiej dzielnicy przy ulicy Mokotowskiej 64. W minionych latach, jest to placówka jedna z lepszych w osiąganiu wyników sprzedaży co jest niewątpliwą zasługą Grażyny Rolskiej.

Grażyna Rolska jest osobą operatywną, z inicjatywą. Swoje obowiązki wykonuje sumiennie i z dużym zaangażowaniem. Wykazuje duże doświadczenie i otwartość na nowe wyzwania. Jej lojalność i zaangażowanie są podstawą do budowania wartości spółdzielni.

Wielokrotnie była wyróżniona za zawodowe osiągnięcia. W roku 2019 z okazji jubileuszu 150-lecia śródmiejskiej spółdzielni została uhonorowana odznaką „Zasłużony dla Społem”.

Grażyna Rolska sprawdza się także w działalności społecznej. Od siedemnastu lat jest członkiem Spółdzielni, a od roku 2010 Niezależnego Samorządnego Związku Zawodowego „Społem” WSS Śródmieście. W NSZZ pełni funkcję przewodniczącej Komisji Rewizyjnej. Ponadto z ramienia NSZZ „Społem” od lat uczestniczy w posiedzeniach Komisji Kobiet przy Ogólnopolskim Porozumieniu Związków Zawodowych.

Siły do pracy regeneruje podczas podróży po kraju, ale także podczas tych zagranicznych. Preferuje letni odpoczynek na łonie natury wśród uprawianych na działce kwiatów i ziół.

Jeśli czas pozwala oddaje się lekturze książek, których bohaterkami są kobiety, jak i tych o tematyce przygodowej.

JOLANTA JĘDRZEJEWSKA

HANDEL 2020

Joaninha udaje biedronkę

UOKiK ostrzega, wywieszki w sklepach sieci Biedronka wprowadzają w błąd co do kraju pochodzenia owoców i warzyw. Urząd zarzuca portugalskiemu właścicielowi sieci naruszenie zbiorowych interesów konsumentów – poinformował 25 maja br. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Ten komunikat powtarzamy, podobnie jak portale internetowe, w tym interia.pl oraz czasopisma branżowe. Dodajmy, że nazwa portugalskiej sieci dyskontowej „Biedronka”, powinna brzmieć w oryginale po portugalsku: „Joaninha”…

UOKiK zaznacza, że każdy konsument ma prawo do pełnej, jasnej i prawdziwej informacji o ofercie sklepu. W przypadku warzyw i owoców obejmuje ona m.in. wskazanie kraju, w którym zostały one wyhodowane. Dopiero mając rzetelne dane, klient może podjąć świadomą decyzję o zakupie.

„Tymczasem – jak wynika ze skarg konsumentów potwierdzonych podczas kontroli Inspekcji Handlowej – w sklepach sieci handlowej Biedronka na wywieszkach pojawiały się nieprawdziwe informacje o kraju pochodzenia warzyw i owoców” – informuje UOKiK. W związku z tym prezes urzędu wszczął postępowanie wobec Jeronimo Martins Polska, właściciela tej sieci.

„Postawiłem spółce Jeronimo Martins Polska zarzut stosowania praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów poprzez wprowadzanie ich w błąd co do kraju pochodzenia owoców i warzyw. Dla wielu osób to kluczowa informacja, która mogła przesądzić o zakupie danego produktu” – mówi cytowany w komunikacie prezes UOKiK Tomasz Chróstny.

Jeśli zarzut wprowadzania konsumentów w błąd co do kraju pochodzenia owoców i warzyw się potwierdzi, spółce Jeronimo Martins Polska grozi kara do 10 proc. rocznego obrotu. Jak dodano, prezes UOKiK prowadzi wobec firmy także inne postępowania, np. dotyczące nieprawidłowego informowania konsumentów o cenach oraz nieuczciwych praktyk wobec dostawców produktów spożywczych.

Jego zdaniem konsumenci coraz częściej kierują się w swoich wyborach patriotyzmem gospodarczym i chętnie sięgają po produkty krajowe, a nieprawdziwe informacje w sklepach Biedronka mogły zniekształcić ich decyzje zakupowe.

Przedstawiciele Inspekcji Handlowej kontrolujący sklepy Biedronka porównywali dane na wywieszkach z tymi na opakowaniach zbiorczych, jednostkowych oraz dokumentach dostawy. Szczególną uwagę zwracali na owoce i warzywa, które były deklarowane jako polskie. Pod lupę wzięli przede wszystkim takie, wobec których istniało największe ryzyko podania błędnego kraju, ponieważ rosną zarówno w Polsce, jak i w innych państwach, np. ziemniaki, jabłka, cebulę, kapustę, marchew.

„W IV kwartale 2019 r. nieprawidłowości w zakresie wprowadzania w błąd co do kraju pochodzenia warzyw i owoców w związku z przekazywaniem na wywieszkach nieprawdziwych informacji inspektorzy stwierdzili w 49 sklepach sieci Biedronka. Z tego powodu zakwestionowali 132 partie owoców i warzyw spośród 644 skontrolowanych, czyli 20,4 proc. W przypadku produktów deklarowanych na wywieszkach jako polskie wprowadzenie w błąd miało miejsce w przypadku 64 partii (9,9 proc.)” – informuje UOKiK.

Natomiast w I kwartale 2020 r. inspektorzy stwierdzili przypadki podawania nieprawdziwych informacji o kraju pochodzenia owoców i warzyw w 11 sklepach Biedronka (kontrole zostały wstrzymane na czas wprowadzonych ograniczeń funkcjonowania placówek handlowych w epidemii koronawirusa).

Zastrzeżenia zgłoszono do 24 partii spośród 168 skontrolowanych w tych placówkach (14,2 proc.), z tego w przypadku 19 partii (11,3 proc.) pochodzenie owoców lub warzyw niezgodnie z prawdą zadeklarowano jako polskie.

Przykładowo na wywieszce przy stoisku widniała „Polska”, a w rzeczywistości marchew pochodziła z Belgii i Holandii (sklepy w woj. śląskim), ogórki szklarniowe wyrosły na Ukrainie (sklep w woj. lubelskim). Natomiast w sklepie w woj. zachodniopomorskim kapusta włoska miała pochodzić z Polski, a przyjechała z Francji.

UOKiK apeluje do konsumentów, by w zawiadamiać Inspekcję Handlową o przypadkach nieprawidłowego oznakowania kraju pochodzenia warzyw lub owoców w sklepach innych sieci handlowych.

Jak podkreślono, świadomość konsumentów dotycząca żywności systematycznie wzrasta. UOKiK wskazuje na badanie Ipsos „Moda na polskość” z 2016 r., które pokazało, że 73 proc. Polaków stara się wspierać polską gospodarkę poprzez kupowanie produktów wyprodukowanych w naszym kraju. Przy tym kraj pochodzenia ma największe znaczenie przy wyborze żywności – aż 76 proc. ankietowanych wskazało, że wolałoby wybrać produkt polski od zagranicznego.

opr. red.

SMAKI ŻYCIA

Krowie szczęście

Moi mili Czytelnicy zachęcają do podzielenia się literackimi hitami. Rozumiem, że teraz w domowych warunkach okresu pandemii sięgamy łatwo do ulubionych pozycji książkowych. Dlatego polecam mojego idola literackiego, jakim jest Erich Maria Remarque.

Jego dzieła nie są łatwe i przyjemne i nie kończą się happy endem. Powszechnie uważany jest za pisarza pacyfistę i wielkiego orędownika przeciw wojnie. Największą sławę i bogactwo przyniosły mu antywojenne powieści oraz ich adaptacje filmowe. Kilkumilionowe nakłady i mnogość tłumaczeń uzyskały powieści „Na Zachodzie bez zmian" (dwukrotnie sfilmowana) i „Łuk Triumfalny".

Zanim jednak osiągnął sukcesy, w młodości uprawiał różne zawody. Wielką traumą na całe życie Remarque'a był udział, jako 18-latka w krwawych, uciążliwych walkach na błotnistym froncie we Flandrii, podczas I wojny światowej. Po wojnie leczył rany i pracował m.in. jako nauczyciel, domokrążca, kamieniarz, organista i dziennikarz sportowy.

Jego słynna „Na Zachodzie…" i następne antywojenne powieści, ukazujące okrucieństwo wojny, spowodowały prześladowania ze strony niemieckich nazistów. Musiał uciekać z Niemiec do Szwajcarii, gdzie wcześniej zakupił dom nad alpejskim jeziorem Maggiore. Na rozkaz Goebbelsa spalono jego książki. W 1939 r. wyemigrował do USA, gdzie uzyskał obywatelstwo i tworzył do 1948 roku, w którym powrócił do Szwajcarii.

Tutaj w alpejskiej scenerii napisał m.in. dwie moje ulubione powieści: „Czas życia i czas śmierci" oraz „Nim nadejdzie lato" (obie sfilmowano). O pierwszej z nich wspomniałem w kwietniowym felietonie. Obie kończą się tragicznie, ale w odróżnieniu od wcześniejszych utworów są jednak pochwałą życia. W pierwszej, żołnierz na urlopie przeżywa intensywną miłość w bombardowanym przez lotnictwo mieście, a potem ginie na froncie. W drugiej, kierowca wyścigowy przeżywa także romantyczną miłość z ciężko chorą gruźliczką, a potem on ginie w wyścigu, a ona umiera wycieńczona chorobą.

Remarque po mistrzowsku, w reporterskim stylu buduje nastroje. Pisze tak sugestywnie, że czytelnik odczuwa namacalnie i huk bomb, ryk syren i silników aut, swąd spalenizny, pył, kurz ruin, ale i smak potraw, alkoholu, ust dziewczyny, wiosenny zapach ogrodu, ziemi, rozgwieżdżone niebo. Brutalne dzieje człowiecze, wojny, choroby, to jedno, a uroki i właśnie smaki życia to drugie.

Krytycy literaccy w powieściach Remarque'a dostrzegają ich antywojenne ostrze, idee pacyfizmu. Widzą w tym odbicie jego osobistych przeżyć, związanych z tragizmem i wielkimi ofiarami wojny, a także z psychiką uciekiniera-tułacza przed faszyzmem, nienawiścią i zimną obojętnością. Na ogół mniej zauważają, że mimo kreślonego obrazu kruchości życia i nieuchronności śmierci, ten wielki pisarz niemiecki wskazuje na miłość i spokój, jako trwałe punkty odniesienia do rzeczywistości.

W mojej ulubionej opowieści o żołnierzu na krótkim urlopie, określa jego marzenie jako… „krowie szczęście". To zdanie pada w rozmowie z dziewczyną, kiedy w gwiezdną noc siedzą w wiosennym ogrodzie i marzą o bezpiecznym, domowym cieple i zwykłej krzątaninie.

Remarque był miłośnikiem szybkich aut, pięknych kobiet, dobrego włoskiego wina, cudownej alpejskiej przyrody. Czy czuł się tak jak żołnierz na urlopie?

DERWISZ

DOMOWE DANIA

Energetyczne sałatki

Kiedy nastają upale dni, często nie mamy ochoty na ciężkostrawny obiad. Wiele osób poprzestaje wtedy na lekkostrawnym posiłku. Pozwoli to dostarczyć organizmowi energii, a jednocześnie się nie objadać. Świetnym rozwiązaniem jest przyrządzenie lekkiej i smacznej sałatki z dodatkiem owoców i warzyw. Przepisów na sałatki jest wiele, ale zawsze warto zainspirować się nowymi pomysłami.

Lekka sałatka z awokado i pomarańczą

Składniki: ● 1 awokado ● 1 pomarańcza ● 1 zielony ogórek ● 100 g roszponki ● 1 sałata rzymska ● ½ granatu ● **składniki – dressing:** ● 2 łyżki soku z cytryny ● 6 łyżek oliwy z oliwek ● 1 łyżka miodu ● sól i pieprz

Do dużej miski wsypać roszponkę. Sałatę rzymską pokroić w cienkie paski, a ogórka w kostkę. Obrać pomarańczę i oczyścić ją z białej skórki. Pokroić owoc w grubą kostkę. Następnie obierać awokado i usunąć z niego pestkę. Przekroić je na pół, a następnie pokroić w cienkie paski. Przygotować dressing. Wymieszać ze sobą sok z cytryny, oliwę z oliwek oraz miód. Następnie dodać pieprz i sól do smaku. Dodać dressing do sałatki i dokładnie wymieszać. Przełożyć powstałą sałatkę na talerz i udekorować ją owocami granatu.

Sałatka włoska

Składniki: ● garść roszponki ● garść liści szpinaku ● kilka gałązek selera naciowego ● pomidorki koktajlowe ● opakowanie serka feta ● czarne oliwki ● świeży ogórek ● pęczek szczypiorku ● **składniki – sos:** ● 2 łyżki oliwy ● łyżeczka octu balsamicznego ● 2 łyżki soku z cytryny ● szczypta pieprzu ziołowego ● posiekane liście bazylii ● sól i pieprz

Roszponkę i liście szpinaku opłukać i osuszyć. Warzywa opłukać, osuszyć, pokroić. Wszystko wrzucić do salaterki. Posypać fetą. Oliwę, ocet balsamiczny, sok z cytryny wymieszać. Dodać posiekane liście bazylii, pieprze i sól. Sosem polać sałatkę tuż przed podaniem. Ta lekka i pożywna sałatka znakomicie pasuje na kolację, ale również jako dodatek do obiadu.

Sałatka z truskawkami i ricottą

Składniki: ● 300 g truskawek ● 3 garście roszponki ● 150 g sera ricotta ● 4 łyżki płatków migdałów ● **sos winegret miodowo-imbirowy:** ● 2 łyżki miodu ● 3 łyżki oliwy extra vergine ● 4 łyżki soku z cytryny ● 2 łyżeczki świeżo startego imbiru ● sól i pieprz

Truskawki umyć, osuszyć, oderwać szypułki, pokroić na ćwiartki. Roszponkę umyć i osuszyć. Ułożyć na salaterce i posypać truskawkami i rozkruszonym serem. Wymieszać składniki winegretu, doprawić solą i świeżo zmielonym pieprzem, polać sałatkę. Posypać zrumienionymi na suchej patelni płatkami migdałów.

Orzeźwiająca sałatka z mango i kabanosem

● 1/2 główki sałaty masłowej ● 1 avocado ● 1 mango ● 1 mandarynka ● 1/2 papryczki chili zielonej ● 1/2 papryczki chili czerwonej ● 1 kawałek lazur złocistego ● 3 kabanosy cienkie ● 4 pomidory suszone ● 1 cebula mała czerwona ● 1/2 cytryny ● sos balsamico ● listki melisy

Sałatę umyć, osuszyć i postrzępić na talerz. Mango obrać i pokroić na długie cząstki. Avocado obierać, pokroić w paski i skropić sokiem z cytryny, żeby nie ściemniało. Owoce ułożyć na sałacie. Dodać obraną i pokrojoną w piórka cebulę, pomidory suszone i cząstki mandarynki obrane z błonek. Papryczki chili pokroić w krążki i pozbawić pestek. Kabanosy i ser pokroić na mniejsze kawałki i dodać do sałatki. Sałatkę udekorować melisą i polać sosem balsamico.

TARTINKA

24 czerwca – imieniny Jana

Czego się **Jaś** nie nauczył, **Jan** nie będzie umiał.

Gdy **Jan Chrzciciel** skropi, mokre będą kopy.

Gdy na **św. Jana** łąka rosi, to chłop siano kosi.

Gdy się **św. Jan** rozczuli, to go dopiero Najświętsza Panna utuli.

Gdy na **św. Jana** kukułka zakuka, nadzieja na zboże pewno nas oszuka.

HOROSKOP

Baran 21.III– 20.IV
Planeta Mars wzmocni u ciebie energię i witalność. Przysporzy sił w pokonywaniu przeszkód dnia codziennego.

Byk 21.IV– 21.V
Poddawanie się trudnościom nie leży w twojej naturze. Doskonale poradzisz sobie i z obecną sytuacją.

Bliźnięta 22.V– 21.VI
Napotkasz przeszkody w realizacji planów. W wyborze właściwej drogi pomoże ci twoja intuicja i zaradność.

Rak 22.VI– 22.VII
Domowe sprawy trzeba poukładać jak nigdy do tej pory. Nie będzie to łatwe, ale dasz sobie radę, jak zawsze.

Lew 23.VII– 22.VIII
Trudno skłonić cię do czegoś co nie leży w twojej naturze. Ale na pewne sprawy w ostatnim czasie nie masz wpływu.

Panna 23.VIII– 22.IX
To jakie będą te dni zależy wyłącznie od ciebie. Nie jesteś w stanie przewidzieć co się wydarzy w najbliższym czasie.

Waga 23.IX– 23.X
Kreatywność i upór pomogą ci przetrwać nie tylko ten miesiąc. Ważne jest to, że potrafisz w miarę wszystko ogarnąć.

Skorpion 24.X– 22.XI
Wiara we własne siły pomoże ci przetrwać nie najłatwiejszy czas. Razem z bliskimi pokonasz wszelkie trudności.

Strzelec 3.XI.– 23.XII
Skupienia wymagają plany i ich realizacja. Część z nich trzeba odłożyć na później. Nie cierpiące zwłoki realizować z dużą rozwagą.

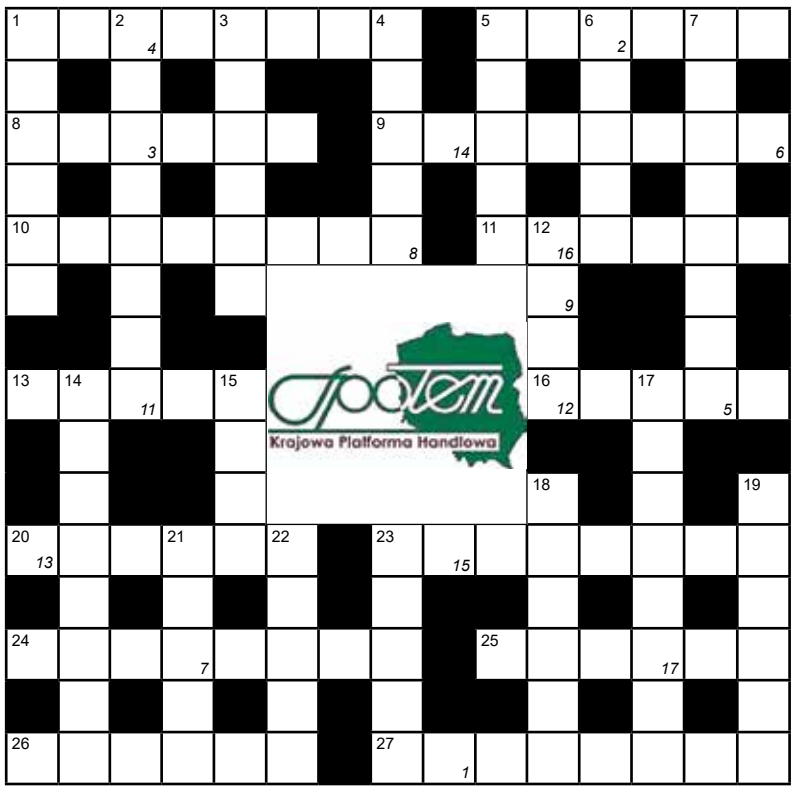
Koziorożec 24.XII– 20.I
Jest czas, aby sprawdzić swoje możliwości kulinarne, a zarazem wciągnąć domowników w arkana sztuki gotowania.

Wodnik 21.I– 20.II
Dla uwolnienia się, przynajmniej częściowo od obecnej sytuacji, może warto powrócić do spraw niegdyś odłożonych.

Ryby 21.II– 20.III
Nikomu nie jest lekko, ale może tak się zorganizować, aby trudy dnia codziennego były mniejsze.

J.J.

KRZYŻÓWKA Nr 6 *z hasłem*



Wszystkie litery w prawym dolnym rogu napisane w kolejności **od 1–17** utworzą hasło.

Poziomo: 1) pawilon ogrodowy, pałac, położony na wzniesieniu, 5) bieluń dziędzierzawa, 8) organizacja spółdzielcza ze 150-letnią tradycją, 9) miejsce pracy notariusza, 10) ceniona w rodzinie, 11) Michel (1901-1990) franc. pisarz, etnograf, autor dzienników z podróży, 13) wyspa w grupie Balearów na m. Śródziemnym, 16) koneser czereśni, 20) nośnik reklamowy stosowany od lat w handlu spółdzielczym, 23) młody las, 24) znawca zegarów słonecznych, 25) zawilec, 26) karaczan, 27) jej stolicą Reykjavik.

Pionowo: 1) element stałej fortyfikacji w starożytności i w średniowieczu, 2) Giacomo (1798-1837) poeta włoski, jeden z głównych twórców romantyzmu, 3) osoba „srebrnego wieku", 4) mała rana, 5) szczegół, 6) krajowy lub międzynarodowy, 7) osoba mocno stąpająca po ziemi, 12) dr Irena, twórczyni Kosmetycznego Instytutu i Hoteli SPA, 14) Emil (1851-1929) wynalazca gramofonu, 15) sinica, okrzemek, 17) używany w produkcji m.in. nylonów, tworzyw sztucznych, 18) nadmorska miejscowość, gdzie Społem miało jeden z pięciu zakładów spożywczych, 19) roślinna lub ludzka, 21) napój ze skwaśniałego mleka klaczy lub oślicy, 22) Anatol dla znajomych, 23) przyprawa, jeden z pierwszych artykułów produkowanych przez Społem.

Karty pocztowe z dopiskiem Krzyżówka nr 6 prosimy przesyłać na adres redakcji **do dnia 30 czerwca br**. Prawidłowe rozwiązanie będzie premiowane w drodze losowania nagrodą ufundowaną przez **Krajową Platformę Handlową „Społem".**

Rozwiązanie Krzyżówki nr 4/2020

Poziomo: 1) Warszawa, 5) pająki, 8) Loreto, 9) malejacy, 10) Tatarzyn, 11) amorek, 13) lokum, 16) Arpad, 20) emirat, 23) karabele, 24) rezultat, 5) Urbain, 26) szczur, 27) Pasewalk. **Pionowo:**1) wzloty, 2) roratnik, 3) zatarg, 4) Amman, 5) palma, 6) jajko, 7) kuchenka, 12) mila,14) omomierz, 15) msza, 17) przewaga,18) Zabrze, 19) sernik, 21) rausz, 22) tatar, 23) katap…

HASŁO: MAJONEZ KIELECKI NAJLEPSZY. Nagrodę ufundowaną przez Wytwórczą Spółdzielnię Pracy Społem w Kielcach otrzymuje **Małgorzata Mądra.**

Społemowiec Warszawski

MIESIĘCZNIK WARSZAWSKIEJ SPÓŁDZIELCZOŚCI SPOŻYWCÓW. Adres redakcji: 00– 042 Warszawa, ul. Nowy Świat 53, tel. 22 620– 21– 18. fax 828– 80– 31.
Redaktor naczelny – DARIUSZ GIERYCZ, e– mail: dgierycz@op.pl Stali współpracownicy: Monika Bobke, Danuta Bogucka, Marek Grabowski, Jolanta Jędrzejewska, Marcin Koziestański, Danuta Twardowska, Jarosław Żukowicz.
PRENUMERATA ROCZNA dostępna tylko za pośrednictwem redakcji. Cena 60 zł (plus VAT). Adres e-mail: spolemowiec@wss.spolem.org.pl
WYDAWCA: „Społem" Warszawska Spółdzielnia Spożywców Śródmieście 00– 042 Warszawa, ul. Nowy Świat 53.
DRUK: COAR, 02– 903 Warszawa, ul. Powsińska 69/71. ISSN 1231– 2967