

informacje - nowości - podsumowania



e-info 2023



Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku





Szanowni Państwo,

Środowisko biznesowe, z którym ściśle współpracujemy jest naszym wspólnym dobrem, napędzającym lokalny rynek pracy. Coraz więcej osób planuje rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej i może liczyć na wsparcie z naszej strony. Posiadając dobrze skonstruowany biznesplan, wysoki poziom motywacji oraz nakłady finansowe, nowi przedsiębiorcy mogą zacząć efektywnie prosperować i osiągać założone cele.

Zbudowanie marki, przebicie się przez konkurencję, zdobycie zaufania i zainteresowania klientów – to szereg wyzwań, z którymi początkujący właściciele firm muszą zmierzyć się już na starcie. Jako instytucja rynku pracy badamy potrzeby kandydatów chętnych do rozpoczęcia własnej działalności, a także oferujemy dofinansowanie oraz profesjonalne usługi doradcze w tym zakresie.

W najnowszym wydaniu e-info nie mogło zabraknąć historii przedsiębiorców, którzy od wielu lat z powodzeniem funkcjonują na rynku oraz tych, którzy dzięki naszej dotacji rozwijają skrzydła.

Zachęcam do inspirującej lektury i zapraszam do kontaktu z pracownikami Powiatowego Urzędu Pracy w Rybniku, którzy pomogą w realizacji planów dotyczących założenia własnej firmy.

Anna Michalczyk

Dyrektor

Powiatowego Urzędu Pracy w Rybniku



Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku dziękuje firmom oraz przedsiębiorcom, bez których nie powstałaby ta publikacja.

- Catering Czary Mary Bożena Hanak;
- Salon Pielęgnacji Psów Snoopy Elżbieta Kristof;
- Arti Torti Rybnik Julia Koperniak;
- Lawendowy Kredens Beata Jagła;
- DJ Jakub Kasperkowiak;
- Diety i Maszkiety Poradnia Dietetyczna Magdalena Sierny;
- InoWino „Świerklaniec”;
- Gabinet Kosmetyki Estetycznej BarbaraBeauty;
- GAMON TRUCKS Sp. z.o.o.; Polcab N. Gamoń Spółka Jawna;
- Silesia Meble Sp. z o.o.;
- Przedsiębiorstwo Odzieżowe LAZAR Bożena Lazar.





Rybnicki urząd pracy nawiązał współpracę z właścicielami firm, którzy otrzymali dotację na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej oraz z doświadczonymi przedsiębiorcami, którzy od wielu lat prowadzą swoje biznesy.

W publikacji ukazane zostały losy osób, które dzięki swojej wyjątkowej pasji oraz wsparciu, jakie otrzymały z Powiatowego Urzędu Pracy w Rybniku, były w stanie spełnić marzenia o prowadzeniu własnej działalności. Przeprowadzone wywiady dowodzą, że nie zawsze wykształcenie kierunkowe czy posiadanie znacznych środków finansowych, decydują o sukcesie w danej branży. Przedsiębiorcy, z którymi rozmawialiśmy, udowadniają, iż pomysł na siebie, determinacja i odważne decyzje, stanowią główne czynniki pozwalające rozwinąć skrzydła i spełnić zawodowe aspiracje. Natomiast wywiady z doświadczonymi właścicielami firm są wyjątkowo cennym źródłem wiedzy dla osób, które planują rozpoczęcie własnej działalności. Zawarte w nich spostrzeżenia mogą posłużyć za drogowskaz na drodze do sukcesu.

Stawiając pewne kroki można odmienić bieg swojej kariery zawodowej. Czasem trzeba się odważyć i spróbować nowych rzeczy. Tak było w przypadku Pani Bożeny Hanak, która uwierzyła w siebie i zdecydowała się pokazać, na co ją stać. Obecnie prowadzi firmę cateringową Czary Mary, czarując dania zachwycające klientów smakiem.

Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku: Skąd i kiedy pojawiła się inspiracja do stworzenia własnego biznesu?

Bożena Hanak: Od zawsze lubiłam gotować i piec, ale nie myślałam o otwarciu własnego biznesu. Chyba nie byłam na to gotowa. Kiedy zostałam zwolniona z pracy podczas pandemii, zarejestrowałam się w urzędzie pracy. W międzyczasie zgłosiłam się na casting do Masterchefa. Miałam czas i chciałam spróbować czegoś nowego, oderwać się od rzeczywistości, a przy okazji spróbować swoich sił. Osoby z mojego otoczenia powtarzały, że dobrze gotuję. Przy okazji dostrzegłam szansę na zdobycie nagrody i związane z tym korzyści marketingowe. Trzeba przyznać, że jest to doskonała forma reklamy na start własnej restauracji lub bistro. Okazało się, że przesłam castingi i dostałam się do programu. To był szok! Choć nagrody niestety nie wygrałam, zyskałam nieocenioną pewność siebie i przekonanie, że jestem na dobrej drodze. W ten sposób wszystko się zaczęło. Dostałam wiatru w żagle i zrozumiałam, że jestem dobra w tym, co robię. Pomyślałam: „Warto zaryzykować i spróbować!”. Postanowiłam złożyć wniosek o dofinansowanie na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Odważyłam się wyjść ze swojej strefy komfortu. Zaczęłam z cateringiem, ponieważ na restaurację potrzeba więcej środków finansowych. Postanowiłam zrobić pierwszy krok i zakasałam rękawy!

PUP: Jakie były początki drogi do sukcesu w gastronomii?

BH: Gotowanie było moją pasją, nie posiadałam żadnego wykształcenia w kierunku gastronomicznym. Jednak podczas pandemii, z czystej ciekawości, przesłam kurs online doradcy żywieniowego. Po programie Masterchef, zrobiłam kurs kucharza i zgłosiłam chęć uzyskania dofinansowania do otwarcia działalności gospodarczej w urzędzie pracy. Wizyta u doradcy zawodowego uzmysłowiła mi, że powin-

nam wykorzystać fakt, iż z wykształcenia jestem technikiem reklamy. Uzmysłowiłam sobie, że wiedza zdobyta w szkole, może przysłużyć się w kwestii promocji. Z pomocą zaprzyjaźnionej firmy reklamowej powstało logo Catering Czary Mary Bożena Hanak. Lokalny, zaprzyjaźniony fotograf zrobił mi sesję fotograficzną na billboard, ulotki. Sprzedałam też swój prywatny wóz, aby kupić pojazd firmowy, do rozwoju cateringów. Później wszystko potoczyło się niemal lawinowo – emisja programu w telewizji, nowe pomysły, dotacja, pierwsi klienci itd. Moja firma ma już ponad rok, zatrudniam kilku pracowników, mam pomysły na rozwinięcie biznesu. Oczywiście po drodze pojawiają się różne niedogodności, które nie ułatwiają życia przedsiębiorcom, jak podwyżki prądu czy produktów, ale trzymam się wyznaczonych celów i idę do przodu.

PUP: W jakim stopniu środki pozyskane z Powiatowego Urzędu Pracy w Rybniku pomogły pani spełnić marzenie o własnej firmie?

BH: Środki na start były bardzo pomocne, gdyż pozwoliły na zakup sprzętów, które ułatwiły mi pracę. Dofinansowanie sprawia, że nawet przy niskim wkładzie finansowym, możesz zacząć pracę i stopniowo rozwijać swój biznes.

PUP: Co jest najważniejsze w prowadzeniu biznesu w dzisiejszych czasach? Jak odróżnić się na tle konkurencji?

BH: Najważniejsze to znaleźć niszę na rynku oraz grupę docelową, do której chce się trafić. To bardzo istotne na początku drogi przedsiębiorcy. Taki

był też zamysł mojego cateringu – miało być inaczej, nie tylko pod kątem wizualnym, ale i smaku. Moja firma wyróżnia się jakością, wyjątkowym smakiem i dobrym kontaktem z naszymi klientami. Powtarzane w szkole słowa: „Klient nasz pan”, teraz nabrały dla mnie zupełnie innego znaczenia. Wsluchanie się w potrzeby klienta i rynku to klucz do udanego biznesu.

PUP: Każdy przedsiębiorca wytycza sobie cel, do którego dąży. Jaki jest aktualny kierunek rozwoju firmy?

BH: Na pewno nie zamierzam osiąść na laurach. Catering to dopiero początek. Okazało się, że decyzja rozpoczęcia od takiej formy działalności, była strzałem w dziesiątkę. Pomimo iż gastronomia jest bardzo trudną branżą, jestem zadowolona z podjętych działań. Jest oczywiście wiele wyrzeczeń np. zajęte weekendy, jednak ja staram się wynagradzać dzieciom moją nieobecność w inne dni. W przyszłości chcę stworzyć wyjątkowe miejsce dla znajomych, dla rodzin, dla przyjaciół. Miejsce, w którym można swobodnie usiąść, smacznie zjeść, wypić dobrą kawę i wrócić na pyszny obiad lub zorganizować przyjęcie. Mamy wielu klientów, którzy chcieliby zjeść u nas na miejscu, więc celem jest restauracja z prawdziwego zdarzenia.

PUP: Co doradziłaby pani osobom, które chcą założyć swoją działalność?

BH: Jeśli masz dobry pomysł lub ochaszyć coś, co może przynieść jakiś zysk, to nie ma na co czekać! Pierwsze kroki warto stawiać jak najszybciej. Jeżeli nawet nie spróbujesz, nigdy nie dowiesz się, czy było warto. Ważne, aby uodpornić się na gorsze dni w biznesie, bo niestety na początku nie zawsze jest kolorowo. Czasem trzeba zdecydować się na wyrzeczenia, aby mieć szansę zbudować coś wyjątkowego. Na pewno potrzeba cierpliwości – przecież nie od razu Rzym zbudowano.



Pasja może stać się pracą, tego dowodzi Pani Elżbieta Kristof, która prowadzi Salon Pielęgnacji Psów Snoopy w Rybniku, wykonując profesjonalnie zabiegi pielęgnacyjne zwierząt. Opowiedziała nam, jak doszło do tego, że postanowiła założyć firmę i spełnić swoje marzenie.

Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku: Skąd i kiedy pojawiła się inspiracja do stworzenia własnego biznesu?

Elżbieta Kristof: W 2002 roku kupiłam swojego pierwszego psa z rodowodem. Był to sznaucer miniaturowy. Hodowca zachęcił mnie do brania udziału w wystawach psów rasowych.

Aby przygotować psa do wydarzenia, jeździłam z nim do osoby zajmującej się wystawowym groomingiem. Z czasem zaczęłam sama przygotowywać swoje psy do wystaw (po jakimś czasie kupiłam drugiego pupila). Robiłam to kilka lat odnosząc mniejsze lub większe sukcesy.

W końcu postanowiłam zrealizować swoje marzenie i otworzyć salon pielęgnacji zwierząt.

PUP: W jakim stopniu środki z urzędu pracy okazały się pomocne? Jak potoczyłaby się kariera bez dotacji na rozpoczęcie działalności?

EK: W związku z tym, że byłam osobą bezrobotną, zarejestrowaną w rybnickim urzędzie pracy, postanowiłam wnioskować o dofinansowanie podjęcia działalności gospodarczej. W lutym 2008 roku otworzyłam salon groomerski, dzięki czemu moje hobby stało się pracą. Systematycznie brałam udział w wielu szkoleniach, aby się doskonalić. W 2016 roku zdałam egzamin na mistrza groomingu. Moi klienci mnie docenili i z każdym dniem przybywało ich coraz więcej. Zatrudniłam najpierw jednego, a po jakimś czasie kolejnego pracownika, aby skrócić czas oczekiwania na strzyżenie. W moim zawodzie nie można osiąść na laurach, trzeba cały czas się rozwijać, poznawać nowe techniki strzyżenia i trendy. Środki otrzymane z urzędu pracy bardzo pomogły mi w remoncie lokalu oraz w zakupie sprzętu, dzięki czemu marzenia o własnym biznesie mogły spełniać się szybko.

PUP: Co jest najważniejsze w prowadzeniu firmy w dzisiejszych czasach? Jak odróżnić się na tle konkurencji?

EK: Moim zdaniem, w prowadzeniu własnego biznesu ważnych jest kilka aspektów:

- zdyscyplinowanie - trzeba mądrze zarządzać swoim czasem, aby efektywnie realizować cele,

- zaangażowanie - prowadzenie własnej firmy często zajmuje 2/3 doby, dlatego dobrze jeśli jest się „maniakiem” w tym, co się robi. Tak jak powiedział Konfucjusz: „Wybierz pracę, którą kochasz, a nie przepracujesz ani jednego dnia więcej w Twoim życiu”,

- perfekcja - trzeba wykonywać czynności dokładnie, estetycznie, żeby klienci byli zadowoleni,

- udzielanie się w social mediach, żeby dotrzeć do jak największej liczby osób zainteresowanych usługami. Aby wyróżnić się na tle konkurencji, należy prowadzić działalność na najwyższym poziomie. Wyjaśniając na moim przykładzie - dezynfekcja i czystość to coś, czego klienci oczekują od miejsca, do którego przyprowadzają swojego pupila. W firmie postawiliśmy na komfort naszych psich klientów. Podchodzimy do nich z miłością i delikatnością, minimalizując poziom stresu.

PUP: Każdy przedsiębiorca wytycza sobie cel, do którego dąży. Jaki jest aktualny kierunek rozwoju firmy?

EK: Cały czas rozwijam umiejętności swoje i pracowników. Podnosimy jakość oferowanych usług. Wprowadzamy także nowe propozycje. Stawiamy na rozwój, bierzemy udział w szkoleniach. Budujemy dobre relacje z klientami, chcemy aby czuli się u nas jak w domu.

PUP: Kilka rad dla osób, które planują rozpoczęcie swojej działalności.

EK: Przede wszystkim trzeba mieć pomysły na siebie i wierzyć we własne możliwości. Zbudowanie dochodowej firmy jest niemożliwe? Jeżeli inni ludzie to zrobili, to oznacza, że jest możliwe, Ty też możesz. Musisz podjąć ryzyko, oszacować straty i korzyści. A potem nie pozostaje nic innego, jak stworzenie dobrego biznesplanu i do dzieła.



Własna działalność gospodarcza daje wiele korzyści, w tym elastyczny czas pracy, dzięki któremu można pogodzić obowiązki zawodowe z prywatnymi. Prowadzenie firmy pozwala na realizowanie własnej wizji i rozwijanie się w wybranym przez siebie kierunku. Przekonaliśmy się o tym podczas rozmowy z Panią Julią Koperniak, właścicielką firmy Arti Torti w Rybniku.

Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku: Skąd i kiedy pojawiła się inspiracja do stworzenia własnego biznesu?

Julia Koperniak: Pasję do wypieków odziedziczyłam po babci, która od zawsze przygotowywała wspaniałe torty, ciasta, ciasteczka. Torty artystyczne zaczęłam robić dopiero, kiedy przyszły na świat moje dzieci. Chrzest święty, pierwsze urodziny, to były okazje, kiedy mogłam dać upust swoim fantazjom. Miałam przerwę od pracy zawodowej, więc coraz bardziej wgłębiałam się w tajniki cukiernictwa artystycznego. Wtedy zrodziła się we mnie myśl, że mogłabym zmienić swoją pasję w sposób na życie. Lokal znajduje się bardzo blisko mojego domu, jest to ten sam budynek, w którym mieszkała moja ukochana babcia. Lokalizacja ta pozwala mi dzielić opiekę nad dziećmi i pracę zawodową. Postanowiłam odbyć szkolenie z dekorowania i składania tortów piętrowych, by móc realizować się też w obsłudze wesel.

PUP: Środki z urzędu pracy – w jakim stopniu okazały się pomocne? Jak potoczyła się kariera bez dotacji?

JK: Bez dofinansowania, które otrzymałam z rybnickiego urzędu pracy, nie mogłabym spełnić swojego marzenia. Pieniądze te pozwoliły mi wyremontować lokal, wymienić witrynę i zakupić sprzęt potrzebny do założenia firmy. Szybko okazało się, że dawanie radości

poprzez wypieki i uświetnianie ważnych momentów w życiu moich klientów oraz ich gości to praca, która daje mi ogromną satysfakcję. Nieoceniona jest tu też pomoc rodziny, która od samego początku motywowała mnie i wspierała w dążeniu do celu. Po roku działalności firma rozwinęła się i skorzystałam z kolejnej formy wsparcia – stażu, który przez 3 miesiące był finansowany przez Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku. Czas ten pozwolił mojej stażystce na wdrożenie się w pracę cukiernika. Obecnie moja pomoc pracuje na pół etatu i doskonale sobie radzi i nadal się kształci.

PUP: Czym wyróżnia się firma na rynku?

JK: Moja firma stawia na produkty dobrej jakości, pracę rzemieślniczą i od podstaw. Wszystkie dekoracje tworzymy sami, każda realizacja jest przemyślana i całkowicie personalizowana. Naszym celem jest sprostanie nawet najtrudniejszym wymaganiom i fantazjom, których klientom nie brakuje. Dbamy o stałych klientów, którzy regularnie do nas wracają, mamy bardzo dobry feedback i to jest nagrodą za trud, jaki wkładamy w każde zamówienie.

PUP: Plany na przyszłość. Jaki jest kierunek rozwoju firmy?

W przyszłości chcę rozwinąć firmę o kawiarenkę w urokliwym miejscu,

marzę też o obsłudze i organizacji plenerych imprez z eleganckimi słodkimi stołami i wspaniałymi tortami.

PUP: Czego nauczyła się Pani dzięki prowadzeniu własnej działalności? Jak odróżnić się na tle konkurencji?

JK: Nauczyłam się przedsiębiorczości, ekonomii, uporządkowania w dążeniu do spełniania marzeń i realizowania celów. Planując swoją działalność warto zrobić dobry biznesplan, wyjść naprzeciw konkretnym potrzebom klienta, poznać swoją konkurencję. Bardzo ważna jest konsekwencja w działaniu. By utrzymać się na rynku trzeba być bardzo kreatywnym, mieć otwarty umysł i dobry pomysł na swoją twórczość. Staram się uczyć i wyciągać wnioski z każdego spotkania, aby cały czas doskonalić swoje produkty i relacje biznesowe.



Stala motywacja do pracy wynikająca z pasji jest jednym z najważniejszych czynników, pozwalających na przetrwanie w świecie biznesu. Właścicielka Lawendowego Kredensu, Pani Beata Jagła dokłada wszelkich starań, aby zapewnić usługi na najwyższym poziomie i czerpać satysfakcję z sukcesów, jakie odnosi jej kwiaciarnia.

Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku: Kiedy otworzyła pani firmę i jaki jest profil jej działalności?

Beata Jagła: Kwiaciarnia Lawendowy Kredens powstała w 2016 roku. Oferuje sprzedaż kwiatów, układanie bukietów, tworzenie dekoracji i wystrój wnętrz oraz oprawę ślubną. Misją mojej firmy jest dbałość o zadowolenie klientów poprzez zapewnienie wysokiej jakości produktów. Z pełną pasją i profesjonalizmem podchodzę do klienta i jego oczekiwań.

PUP: Co jest najważniejsze w prowadzeniu biznesu w dzisiejszych czasach?

Jest wiele aspektów, które trzeba brać pod uwagę, prowadząc firmę. Ważne jest, żeby od samego początku budować pozytywny wizerunek marki, prowadzić profesjonalny marketing, komunikować się z klientami i badać ich potrzeby. W moim przypadku miłość do kwiatów jest kluczowym czynnikiem, dzięki któremu firma nadal istnieje. Kocham to, co robię. Motywacja do prowadzenia własnego biznesu utrzymuje się u mnie cały czas na wysokim poziomie. Klienci doceniają moje zaangażowanie i pasję, co dostarcza mi dodatkowo energii do działania.

PUP: Środki z urzędu pracy – w jakim stopniu okazały się pomocne? Jak potoczyłaby się kariera bez dotacji?

BJ: Uzyskane środki z rybnickiego urzędu pracy bardzo mi pomogły w rozpoczęciu i rozwinięciu własnej działalności. Bez dofinansowania droga ta byłaby o wiele dłuższa.

PUP: Plany na przyszłość. Jaki jest kierunek rozwoju firmy?

BJ: Mój plan na przyszłość to przede wszystkim dołożenie wszelkich starań, żeby utrzymać kwiaciarnię jak najdłużej. Cały czas kształcę się

i biorę udział w różnych wystawach florystycznych. W tej chwili uczęszczam do Szkoły Policealnej Międzynarodowego Instytutu Florystycznego, żeby podnosić kwalifikacje i oferować usługi zgodne z trendami.

PUP: Co powiedziała pani osobom, które chcą rozpocząć swoją działalność?

BJ: Moja rada dla osób, które chcą otworzyć firmę – być silnym i nie poddawać się.



Branża ślubna z roku na rok nabiera coraz większych rozmiarów. Usługodawcy prześcigają się w innowacyjnych propozycjach atrakcji dla młodych par. Są jednak elementy, bez których huczne przyjęcie nie może się obejść – dobre jedzenie, piękny wystrój czy muzyka. Rozmawialiśmy z Jakubem Kasperkowiakiem – DJ-em z powołania, który już od kilku lat konsekwentnie buduje swoją pozycję na rynku.

Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku: Skąd i kiedy pojawiła się inspiracja do stworzenia własnego biznesu?

Jakub Kasperkowiak: Myśl o stworzeniu własnego biznesu, pojawiała się w zasadzie na początku mojej działalności w branży weselnej, kiedy to najpierw jako asystent DJ-a, a potem już jako prowadzący drugi zespół, odhaczałem kolejne imprezy i zbierałem doświadczenie. Były to lata 2018-2019. Miałem plan, by założyć działalność w roku 2020, jednak pandemia skutecznie to uniemożliwiła.

PUP: Krótka historia drogi zawodowej i firmy.

JK: W branży weselną wszedłem w roku 2018, jako pomocnik i asystent. W kolejnym roku, otrzymałem już szansę poprowadzenia pierwszego wesela. Natomiast muzyka była ze mną od zawsze. Przygodę z imprezami rozpocząłem na dyskotekach szkolnych, w roku 2017 udało mi się zagrać kilka razy w rybnickich klubach, aż w końcu w 2018 roku, skierowałem swoją uwagę na rozwijającą się branżę weselną.

PUP: Co konkretnie udało się zrealizować dzięki środkom z dotacji?

JK: Środki, które otrzymałem na rozpoczęcie działalności gospodarczej od urzędu pracy, pozwoliły na zakup podstawowych elementów sprzętu, dzięki któremu obsługuję muzycznie i oświetleniowo wesela i inne imprezy. Zakupiłem moje stanowisko, głowy ruchome, mikrofony, zestaw kabli czy przeróżne gadżety animacyjne.

PUP: Co jest najważniejsze w prowadzeniu biznesu w dzisiejszych czasach? Jak odróżnić się na tle konkurencji? Czym wyróżnia się firma na rynku?

JK: Prowadzenie biznesu dzisiaj odbywa się głównie w internecie. Przynajmniej w przypadku mojej branży. Reklama na Facebooku, w Google czy różnych portalach ślubnych pozwala na najszybsze pozyskanie klientów. Oczywiście nie można zapomnieć o poczcie pantoflowej, wiele razy już zdarzyło mi się obsługiwać imprezy z polecenia. Ważne jest, aby w tym całym marketingu, nie zapomnieć o jakości swoich usług.

PUP: Jaki jest kierunek rozwoju firmy?

JK: W tym momencie skupiam się na pozyskaniu jak największej liczby klientów, aby obsłużyć jak najwięcej wesel. Zarobione środki pozwolą mi na kolejne inwestycje w sprzęt, dalszą reklamę. Najbardziej lubię to, że każde z obsługiwanych wesel jest inne, a ja lubię podejmować nowe wyzwania. Wesela międzynarodowe, w określonym klimacie (np. Harry Potter), to coś co na pewno chciałbym odhaczyć na drodze mojej kariery.

PUP: Poproszę o kilka rad dla osób, które chcą założyć swoją działalność.

JK: Pierwsza i najważniejsza rada - zacznij to robić. Oczywiście, nie chodzi mi o przysłowiowe porywanie się z motyką na słońce. Najpierw należy zrobić rozeznanie rynku, przygotować się, skomponować biznesplan. Czasem warto na początku wejść pod skrzydła innej firmy, co pozwala na zebranie cennego doświadczenia. Potem po prostu działaj, na początku nie jest łatwo, ale od czegoś trzeba zacząć, a jeśli powyższe punkty wykonasz prawidłowo, podziękujesz sobie za tę decyzję kilka lat później.



W ostatnich latach coraz popularniejsze stają się porady dietetyczne. Swoje marzenia o pomaganiu osobom chcącym zmienić swoje nawyki żywieniowe, spełniła Magdalena Sierny, która na co dzień zajmuje się udzielaniem indywidualnych porad dietetycznych. Propagując zdrową żywność, w ramach swojej firmy „Diety i maszkiety”, realizuje swoje pasje i koncentruje się na ciągłym rozwoju oraz pozyskiwaniu nowych klientów.

Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku: Skąd i kiedy pojawiła się inspiracja do stworzenia własnego biznesu?

Magdalena Sierny: Przyszło to bardzo naturalnie – po skończonych studiach z zakresu dietetyki klinicznej bardzo chciałam pracować w zawodzie. Niestety, pomimo wysiłków, próby znalezienia pracy „u kogoś” były nieskuteczne, dlatego postanowiłam wziąć sprawy w swoje ręce i założyć własną poradnię dietetyczną.

PUP: Jaka jest historia pani drogi zawodowej?

MS: Moją wymarzoną dietetykę studiowałam w Krakowie na Collegium Medicum Uniwersytetu Jagiellońskiego i tam zdobyłam tytuł magistra. Po studiach zostałam w Krakowie gdzie miałam możliwość odbycia stażu zawodowego w Poradni Leczenia Otyłości w Szpitalu Jana Pawła II. To sprawiło, że nabyłam doświadczenia i poznałam pracę z pacjentem od podszewki. W tym czasie brałam również udział również w ogólnopolskim programie „Zdrowo jemy, zdrowo rośniemy”, jako edukator żywieniowy. Dzięki temu miałam możliwość zdobycia specjalistycznej wiedzy zawodowej,

prawnej i marketingowej kierowanej dla dietetyków. W ramach tego programu wspierałam rybnickie przedszkola w zakresie żywienia dzieci. Po powrocie do rodzinnego miasta i braku perspektyw zatrudnienia, uznałam, że jestem na tyle dobrze przygotowana, że postawię na samozatrudnienie!

PUP: W jakim stopniu środki pozyskane z Powiatowego Urzędu Pracy w Rybniku okazały się pomocne?

MS: Środki z urzędu pracy były niezwykle ważne – dzięki nim zakupiłam program do układania jadłospisów, analizator składu ciała, komputer, drukarkę oraz sprzęty do przeprowadzania warsztatów żywieniowych. Pomogły mi profesjonalnie wyposażać mój gabinet oraz sprawić, że wchodziłam w zawodową drogę bez obciążenia kredytem.

PUP: Co jest najważniejsze w prowadzeniu biznesu w dzisiejszych czasach? Jak odróżnić się na tle konkurencji?

MS: Myślę, że jeśli ktoś wykonuje swoją pracę z zaangażowaniem i profesjonalizmem, ludzie to doceniają. Oprócz tego trzeba mieć też

szczęście. W moim przypadku bardzo zależało mi na chwytliwej nazwie, żeby odróżnić się od konkurencji. Postanowiłam nawiązać do śląskiej gwary i nazwać poradnię „Diety i maszkiety”. Oczywiście w dzisiejszych czasach kluczowe są internet i social media.

PUP: Jaki jest kierunek rozwoju firmy?

MS: Prowadzę jednoosobową działalność gospodarczą i taki stan aktualnie mi odpowiada. Mam już swoich stałych pacjentów, polecenia, prowadzę również warsztaty kulinarne dla dzieci oraz prelekcje żywieniowe. Być może w przyszłości będę chciała rozwinąć firmę i kogoś zatrudnić, czas pokaże.

PUP: Proszę o kilka rad dla osób, które chcą założyć swoją działalność gospodarczą.

MS: Okazuje się, że prowadząc poradnię dietetyczną trzeba jednocześnie być dietetykiem, sekretarką, fotografem, grafikiem, specjalistą ds. social mediów, handlowcem i dyrektorem kreatywnym. Szczególnie na początku firma wymaga pracy 24/7, co może być przytłaczające. Prowadzenie własnego biznesu nie jest łatwe, ale jeśli włoży się dużo pracy i działalność zaczyna odnosić sukcesy jest to niezwykle satysfakcjonujące. Moja firma to część mnie. Życzę szczęścia wszystkim początkującym przedsiębiorcom!



Pandemia mocno zachwiała branżą gastronomiczną. O problemach i wyzwaniach, z jakimi trzeba było sobie poradzić opowiedział nam Pan Paweł Nowak, właściciel restauracji InoWino. Jak budować zgrany zespół pracowniczy, na co zwracać uwagę prowadząc restaurację? - To kolejne zagadnienia poruszone w rozmowie z doświadczonym właścicielem firmy.

Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku:
Jakie były początki firmy?

Paweł Nowak: Firmę otworzyłem dokładnie 1.08.2014 roku. Brałem wtedy dotację z urzędu pracy na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Nie ukrywam, że bez tych pieniędzy, wsparcia rodziny i przyjaciół pewnie nie udało by mi się otworzyć małego bistro przy Kościuszki 27 w Rybniku.

Przez pierwszy rok pracowałem praktycznie w pojedynkę, dużo pomagała mi wtedy moja (wtedy) narzeczona Magdalena. Bez jej pomocy i dobrego słowa było by dużo ciężiej.

Dopiero po roku mogłem sobie pozwolić na zatrudnienie pracownika. Wtedy spędzałem w InoWino cały czas. Każdy talerz musiał być dopieszczony przeze mnie. Każdy gość obsłużony w najlepszy sposób. Teraz jest trochę inaczej, zatrudniam już ponad 30 osób, a większość z nich to fachowcy w swojej dziedzinie, bo myślę, że trzeba zatrudniać lepszych od siebie, aby się odpowiednio rozwijać. Próbuje oczywiście przedstawiać pracownikom swoją wizję i wdrażać pomysły na restaurację czy pracę z gośćmi, jednak daję im też często „wolną rękę”.

PUP: Czy jednak codzienna praca, krok po kroku to klucz do zbudowania trwałego przedsiębiorstwa?

PN: W moim przypadku kluczem do rozwoju było nauczenie się liczyć. Gastronomia to trudna branża, w której jest dosyć duży przepływ pieniądza, a to może zmylić. Dopiero, kiedy zostałem poinstruowany jak liczyć food cost, beverage cost, koszty pracownicze czy inne koszty, mogłem odpowiednio zarządzać tymi wydatkami i ich pilnować. Do dzisiaj moje tabelki w Excelu to „rzecz święta”, bez której nie wyobrażam sobie pracy w gastronomii...

Piotrek Rogowski i Paweł Gruba na którymś ze szkoleń mówili: „Twórz biznes, a nie tylko restaurację” i tego się trzymam.

PUP: Co okazało się największym wyzwaniem w historii firmy?

PN: Tych wyzwań miałem kilka. Otworzyłem już 4 restauracje. Każde otwarcie to było nie lada wyzwanie - organizacyjne i finansowe. Każdy pomysł można powiedzieć „wypalił”. Każda z nich była inna, miała nieco inny charakter, inne menu, innych gości. Myślę, że w każdej było to coś! Dwie z nich już są zamknięte, ale takie decyzje podjęliśmy, biorąc na barki kamienicę przy Sobieskiego 9 w Rybniku czyli tzw. Świerklaniec.

Z tym Świerklańcem, to jak pewnie większość wie było dużo problemów małych i dużych, jednak najbardziej cieszą zawsze rezultaty. Mamy tu miejsce, którym można się chwalić! Miejsce spotkań przy kawie i dobrym jedzeniu, ale też pełne wydarzeń kulturalnych i koncertów. Mniej pozytywne wyzwanie, które trzeba było przebrnąć to oczywiście pandemia. Obroty spadły do 5-10%, przy czym koszty zostały prawie na tym samym poziomie. Trzeba było próbować swoich sił w dowozach, a nasza firma nigdy tym się nie specjalizowała. Celowaliśmy w promocję, kręciliśmy mnóstwo zabawnych filmów, promujących tydzień amerykański, włoski etc. Pracowaliśmy nie po to, aby zarobić pieniądze, ale by jak najmniej stracić. Nie da się ukryć, że bez wsparcia, również urzędu pracy, nie dało by się przetrwać. Jednak jesteśmy nadal, rozwijamy się i chcemy pokazać, że wizyta w naszych lokalach to zawsze trafiony wybór.

PUP: Jak wygląda aktualna sytuacja w branży? Czy bardzo się zmieniła przez lata i co miało na to największy wpływ?

PN: Branża, jak każda inna zawsze się zmienia. Dlatego trzeba wprowadzać coś, czego nie ma gdzie indziej. Myślę, że duży wpływ na to, co jest teraz, miała oczywiście pandemia, bo ona zweryfikowała rynek. Pokazała, kto jest w stanie przewalczyć, zacisnąć pasa, a kto nie ma takich możliwości. Dużo zmian gastronomowie muszą wprowadzać też przez rosnące ceny energii. Myślę, że już żaden z gości nie zdziwi się dlaczego rolada wołowa, czy kotlet schabowy muszą kosztować więcej. Oczywiście, to jak wygląda cena dania, to składowa kilku, jak nie kilkunastu czynników. Ja, jako wieczny optymista, wiem, że z każdej sytuacji można wyjść. Patrę tylko przed siebie, a z tego, co było wyciągam wnioski. Takiego podejścia życzę każdemu przedsiębiorcy.

PUP: Co jest najważniejsze w budowaniu dobrego, trwałego zespołu?

PN: Tego nie jestem pewny, bo zatrudniam już ponad 30 osób. Trzeba by pytać moich współpracowników, czy praca ze mną daje im satysfakcję. Jestem szefem takim, jakiego zawsze chciałem mieć. Staram się być partnerem. Pomagam obsługiwać, gotować czy sprzątać, jeżeli wymaga tego sytuacja. Cieszę się, kiedy moi ludzie chcą się rozwijać, więc im w tym pomagam. Wysyłam na szkolenia. Daję szansę rozwoju w firmie etc.

Uczę się chwalić za drobne rzeczy i zwracać uwagę, kiedy coś mi się nie podoba. Wydawało by się, że to banały, a jednak mam z tym duży problem. Uważam, że zbudowałem bardzo dobry zespół i wielu moich współpracowników jest ze mną już po kilka lat. To ogromny plus, bo znają moje wymagania, mój system pracy, a ja z kolei wiem, na kim mogę polegać i ile od kogo wymagać. Recepty na trwałość i zgrany zespół nie mam, ale wiem jedno. Warto być sobą, tylko wtedy pójdą za Tobą ludzie.

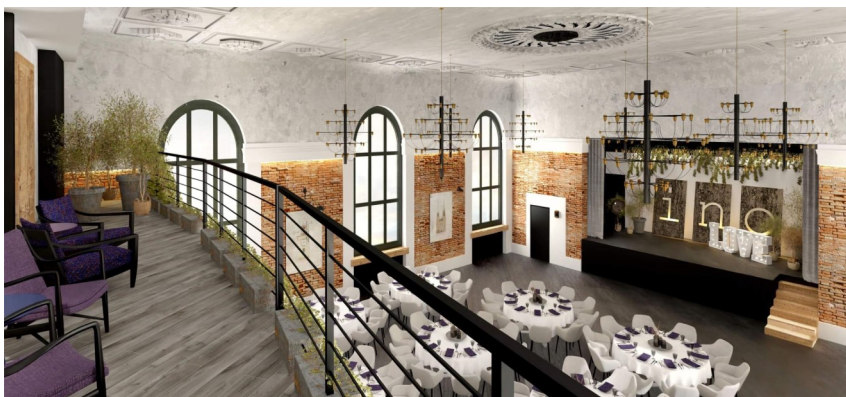
PUP: Jakie wyzwania czekają firmę w najbliższej przyszłości?

PN: Nadszedł nowy rok, a to zawsze okres pełen wyzwań w gastronomii. Pierwsze 3 miesiące roku to zawsze okres, w którym ruch jest mniejszy, a co za tym idzie trudniej wypracować zyski. Nowy rok, to też zawsze podwyżki, więc trzeba będzie stawić im czoła. Jeżeli mam mówić o dalszych planach mojej firmy, to na pewno warto zaznaczyć, że mamy chęć opanować Świerklaniec prawie w całości. Chcemy, żeby ta kamienica tętniła życiem od samego rana, do... kolejnego rana, co z tego wyjdzie, teraz niestety jeszcze nie mogę być pewny. Cały czas rozwijamy swoją ofertę - powstała kameralna scena Świerklańca, na której występują artyści, standuperzy.

PUP: Jak ocenia Pan współpracę z rybnickim urzędem pracy w zakresie wsparcia dla lokalnych przedsiębiorców?

PN: Tak jak wspomniałem od samego początku otwarcia restauracji z rybnickim urzędem pracy jest mi po drodze. Uważam, że warto, a nawet trzeba wykorzystywać możliwości, jakie daje nam PUP czy Unia Europejska. To też oznaka przedsiębiorczości. Ostatnio popularne stało się zatrudnienie na tzw. Bon na zatrudnienie, z którego również mam okazję korzystać.

Co dla mnie ważne, pracownicy PUP Rybnik z przyjemnością tłumaczą mi, na czym dokładnie polega konkretne wsparcie i przekładają to na język dla mnie zrozumiały.



Z przeprowadzonej rozmowy z Panią Barbarą Kuwaczką, właścicielką Gabinetu Kosmetyki Estetycznej BarbaraBeauty i nauczycielką w ZST w Rybniku, można wyciągnąć cenne wnioski oraz zainspirować się do działania w kierunku rozwoju kariery zawodowej z uwzględnieniem swoich talentów i pasji.

Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku: Skąd i kiedy pojawiła się inspiracja do stworzenia własnego biznesu?

Barbara Kuwaczka: Już w przyszłym roku będzie 10-lecie mojej działalności i przygody z kosmologią. Odkąd pamiętam kosmologia zawsze była moją pasją, jednak nie mając wykształcenia, nie było podstaw do stworzenia takiej działalności. Dopiero kończąc w 2012 roku pierwsze studia podyplomowe związane z kosmologią otworzyłam swój gabinet.

PUP: Krótka historia drogi zawodowej i firmy.

BK: Na początku pracowałam sama i tylko popołudniami, po szkole. Jednak patrząc na potrzeby moich klientów, zaczęłam dalej się kształcić i kończyć kolejne studia. W ten sposób ukończyłam Kosmologię w Medycynie Estetycznej, następnie studia magisterskie Kosmologia ze specjalnością Kosmologia Estetyczna oraz w tym roku studia podyplomowe Trychologia Lecznicza w Kosmologii. Później zatrudniałam młodych, zaangażowanych ludzi, którzy do dziś pracują ze mną. Do osób, które miałyby ochotę rozpocząć taką działalność, chciałabym powiedzieć, że jest to branża, która wymaga ciągłego kształcenia się i dlatego oprócz studiów, które ukończyłam, po drodze pojawiło się mnóstwo kursów i szkoleń. Jednak nie jestem zwolennikiem wykonywania zabiegów po kursach czy szkoleniach, gdyż należy mieć wiedzę, którą nabywa się na studiach typu: anatomia, dermatologia, powikłania itp., a dopiero potem robić kursy i szkolenia, które są bardzo ważne, bo dostarczają nam wiedzy na temat nowości na rynku. Natomiast pełne podstawy do pracy w tym zawodzie dają tylko studia. Oczywiście mówię tutaj o zabiegach

związanych z kosmologią estetyczną, jak również o zabiegach sprzętowych – nie o kosmetyce białej i stylizacji paznokci oraz rzęs. Podsumowując, przynajmniej raz w miesiącu bywam na konferencjach, sympozjach bądź szkoleniach związanych z branżą kosmologiczną.

PUP: Czy korzystała Pani ze wsparcia Powiatowego Urzędu Pracy w Rybniku? Jakie to były formy pomocy i w jakim stopniu pomogły Pani w rozwoju firmy?

BK: Oczywiście korzystam z form pomocy rybnickiego urzędu pracy. Było tych form bardzo wiele. Kilka z moich studiów podyplomowych zostało sfinansowanych właśnie z takiego wsparcia, jak również mnóstwo szkoleń i kursów, które odbyłam ja i moi pracownicy. Dofinansowałam również stanowisko pracy w ramach mojej działalności ze środków Powiatowego Urzędu Pracy w Rybniku - także jednym słowem, gdyby nie ta pomoc, być może moja praca nie byłaby tak efektywna i nie wyglądałaby tak dobrze.

PUP: Co jest najważniejsze w prowadzeniu biznesu w dzisiejszych czasach? Jak odróżnić się na tle konkurencji? Czym wyróżnia się Pani firma na rynku?

BK: Najważniejsze w prowadzeniu biznesu w dzisiejszych czasach jest podejście do klienta. Do każdego klienta należy podchodzić z bardzo dużym zaangażowaniem i oferować usługi wysokiej jakości. W naszej branży jest istotna przede wszystkim odpowiedzialność, ale również uczciwość. Niektórych zabiegów nie można wykonać wszystkim klientom, choćby ze względów na stan zdrowia, zbyt wygórowane oczekiwania, jak również konsekwencje,

które może dany zabieg wywołać w przyszłości. Odpowiednie podejście i wysłuchanie oczekiwań klienta, a czasem odmówienie zabiegu - to jest 50% sukcesu w tej branży i to odróżnia moją firmę, na tle konkurencji.

PUP: Plany na przyszłość. Jaki jest kierunek rozwoju firmy?

BK: Chciałabym dalej się rozwijać i wprowadzać nowe zabiegi wychodząc naprzeciw oczekiwaniom moich klientów. Choć czasy są bardzo trudne i mam nadzieję, że dzięki dalszemu wsparciu z PUP, jak również szerokiej bazy klientów, uda się zrealizować dalsze plany.

PUP: Kilka rad dla osób, które chcą założyć swoją działalność i pogodzić pracę z pasją?

BK: Jak powiedział słynny filozof Konfucjusz: „Wybierz pracę, którą kochasz, i nie przepracujesz ani jednego dnia więcej w Twoim życiu”. Taka właśnie jest moja praca i w Gabinetcie, i w szkole, dlatego też wykonuję ją z największym zaangażowaniem oraz pasją. Chciałabym przekazać młodym osobom, że niestety nie tylko pieniądze mają być tutaj wyznacznikiem, ale przede wszystkim świadczenie profesjonalnych usług, poparte dużym doświadczeniem i odpowiednim wykształceniem.

PUP: Pracuje Pani w ZST w Rybniku, jak łączy Pani pracę na „etacie” z prowadzeniem własnego biznesu?

BK: Praca w Zespole Szkół Technicznych jak i w Gabinetcie to są prace moich marzeń i dopóki jestem zdrowa i mam siły, nie chciałabym zrezygnować ani z jednej, ani z drugiej. Będąc od lat pedagogiem i mając ukończone dodatkowe studia

z Diagnozy i terapii psychologiczno-pedagogicznej – potrafię rozmawiać z klientem.

Natomiast w szkole wykorzystuję zawód kosmetologa do pracy nad poprawą samoakceptacji i samooceny moich uczniów, która czasem jest zaniżona przez wygląd zewnętrzny oraz defekty i niedoskonałości skóry. Udało się zrealizować kilka projektów związanych z udziałem mojego Gabinetu. Na uwagę zasługuje jeden z nich, który był innowacją związaną z opisaniem specjalnego programu służącego do analizy niwelacji tkanki tłuszczowej u moich klientów, który pokazywał efekty zabiegowe. Aplikacja została stworzona przez uczennice naszej szkoły. Ponadto udało się sfinansować kilka zbiegów poprawiających samopoczucie uczniów, z problemami materialnymi.

PUP: Jako pedagog, doradca zawodowy wspiera Pani na co dzień młodzież

w wyborach edukacyjno-zawodowych. W jaki sposób rozwija Pani postawy przedsiębiorcze i kreatywność u swoich uczniów?

BK: Jako pedagog i doradca zawodowy wspieram moją młodzież szkolną angażując ją w realizację własnych pasji i pomagając im dostrzec je. Od ośmiu lat jestem współorganizatorem, a od tego roku organizatorem Dnia z Pasją w ramach Ogólnopolskich Dni Kariery, podczas których rybniczcy uczniowie, nie tylko z naszej szkoły - prezentują swoje pasje, jak również jestem organizatorem Rybnickich Targów Pracy Tygła. Również wśród moich synów propaguję i rozwijam postawy przedsiębiorcze - każdy z nich, między innymi dzięki wsparciu projektów unijnych, otworzył swoją firmę, która jest związana z ich pasjami i specjalistycznym wykształceniem. Prowadząc własny biznes, zarówno dla uczniów, jak i dla moich synów jestem wiarygod-

na – gdyż jestem praktykiem, a nie teoretykiem.

PUP: Jak ocenia Pani współpracę z rybnickim urzędem pracy w zakresie doradztwa edukacyjno-zawodowego?

BK: Od lat współpracuję z Powiatowym Urzędem Pracy w Rybniku w zakresie doradztwa edukacyjno-zawodowego i oceniam tę współpracę za bardzo efektywną. Dzięki niej być może moja firma i moje życie zawodowe wyglądałoby dziś zupełnie inaczej.



Prężny rozwój firmy POLCAB następuje mimo wielu zaskakujących czynników, takich jak szalejąca pandemia czy inflacja. Wszystkie sukcesy firma osiąga za sprawą zgranego zespołu, ciągłego doskonalenia usług oraz dzięki profesjonalnej obsłudze klienta.

Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku: Jak zaczęła się droga do sukcesu przedsiębiorstwa?

Alicja Zaik: Historia spółki sięga lat 80. ubiegłego wieku, kiedy to w okolicach Rybnika powstała firma POLCAB, świadcząca usługi transportowe. Zajmujemy się transportem krajowym i międzynarodowym oraz wykonujemy usługi spedycyjne, specjalizując się w transporcie europejskim. Dzięki ponad 30-letniemu doświadczeniu, szczególnie silną pozycję mamy w kierunku Włoch (zarówno do, jak i z), gdzie w Acqui Terme działa nasza filia. Nowoczesna flota, doświadczeni kierowcy, profesjonalne doradztwo, przewóz wszelkiego rodzaju ładunków i gwarancja bezpieczeństwa, pozwalają na spełnienie oczekiwań naszych klientów, wśród których są m.in. przedsiębiorstwa z branży chemicznej, koncerny motoryzacyjne oraz operatorzy logistyczni.

W roku 2004 działalność firmy została poszerzona o sprzedaż maszyn budowlanych, a pięć lat później – w 2009 roku – wprowadzono dodatkowe usługi wynajmu sprzętu budowlanego. Dzięki latom doświadczeń udało nam się zdobyć pozycję lidera na rynku maszyn budowlanych i drogowych, oferując zarówno ich sprzedaż, jak i wynajem, a także dostęp do oryginalnych części zamiennych renomowanych producentów. Nieustannie doskonalimy swoje usługi i dostosowujemy działania do zmieniających się wymagań rynku i oczekiwań naszych klientów.

Od tamtej pory nasza firma nieustan-

nie się rozwija, podnosząc jakość świadczonych usług oraz zdobywając coraz to nowe obszary rynków europejskich i światowych. Od początku działalności, naszą misją było dostarczenie swoim klientom usług i produktów o najwyższym światowym standardzie.

W 2014 roku zarząd firmy POLCAB N. Gamoń Sp. Jawna podjął uchwałę o stworzeniu firmy GAMON TRUCKS Sp. z o.o. Spółka zajmuje się produkcją pojazdów specjalnych do czyszczenia kanalizacji oraz transportu nieczystości płynnych. W GAMON TRUCKS stawiamy na jakość. W trakcie procesu projektowania oraz realizacji zamówienia stosujemy się do ściśle określonych norm oraz wytycznych Systemu Zarządzania Jakością. Uzyskany przez nas certyfikat ISO 9001:2015 potwierdza renomę w zakresie produkcji samochodów do czyszczenia kanalizacji. Posiadamy również uprawnienia do produkcji pojazdów ADR. Dzięki zachowaniu najwyższej precyzji wykonania, przemysłowych rozwiązań konstrukcyjnych oraz wprowadzaniu w pojazdach ekologicznych pomysłów, firma rozwija się, oferując swe produkty nie tylko klientom z Polski, ale i zagranicznym, m.in. z Niemiec, Wielkiej Brytanii i Skandynawii. Oprócz sprzedaży oferujemy także usługę wynajmu krótko- i długoterminowego oraz wsparcie profesjonalnego serwisu.

PUP: Co okazało się największym wyzwaniem w historii firmy?

AZ: Największym wyzwaniem w historii firmy okazało się przeciwsta-

wienie się kryzysowi w latach 2007-2009 oraz pandemii COVID-19.

PUP: Jak wygląda aktualna sytuacja w branży? Czy bardzo się zmieniła przez lata i co miało na to największy wpływ?

AZ: Firma przez lata rozwinęła się na rynki międzynarodowe, natomiast recesja w związku z rosnącymi cenami paliw oraz kryzys ekonomiczny w Polsce, wywołany przez inflację, powoduje wzrost kosztów prowadzenia działalności.

PUP: Co jest najważniejsze w skutecznym promowaniu marki w dzisiejszych czasach?

AZ: W dzisiejszych czasach ważnym czynnikiem w promowaniu marki jest internet i social media, natomiast dla firmy priorytetem jest dbanie o klienta.

PUP: W jaki sposób budować zgrany i trwały zespół?

AZ: Najważniejszym czynnikiem budującym trwały zespół jest szacunek w stosunku do pracowników, ważne także jest regularne wynagrodzenie i premiowanie, które pozwala im na stabilizację i chęć rozwoju.

PUP: Jakie wyzwania czekają firmę w najbliższej przyszłości?

AZ: Największym wyzwaniem w najbliższej przyszłości dla firmy będzie pokonanie kryzysu spowodowanego inflacją oraz utrzymanie stabilnej pozycji na rynku.

PUP: Kilka rad dla osób, które chcą założyć swoją działalność.

AZ: Według nas najważniejsze aspekty to: optymalizacja kosztów, dbałość o kontrahentów oraz dobór odpowiedniego personelu.

PUP: Jak oceniają Państwo współpracę z Powiatowym Urzędem Pracy w Rybniku?

AZ: Urząd szybko i skutecznie reaguje na potrzeby przedsiębiorstwa. Ze względu na działalność prowadzoną w całym kraju i porównanie do innych instytucji, bardzo cenimy sobie tę wzorową współpracę.



Na naszym rodzimym, śląskim podwórku nie brakuje silnych kobiet biznesu, wytrwale dążących do celu, pomimo globalnych transformacji technologicznych i zmiennej koniunktury. O swojej drodze do sukcesu opowiedziała nam Pani Michalina Koć-Mniszko, prezes Silesia Meble Sp. z o.o., która dzięki wieloletniemu doświadczeniu i determinacji pokonuje kolejne wyzwania i spełnia zawodowe marzenia na własnych zasadach.

Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku: Jak zaczęła się droga do sukcesu przedsiębiorstwa?

Michalina Koć-Mniszko: Firma Silesia Meble powstała w 2009 roku. Od początku działalności zajmowaliśmy się systemami składowania i wyposażaliśmy różne instytucje w meble i nie tylko. Na przestrzeni lat zmieniały się warunki, otoczenie biznesowe, ale kroczek po kroczku co roku rozwijaliśmy się, zdobywając nowe doświadczenia, wprowadzaliśmy nowe produkty, zdobywaliśmy certyfikaty produktowe i jakościowe. Dalej zajmujemy się systemami składowania, jesteśmy producentem metalowych regałów przesuwanych i stacjonarnych marki Silesia Storage - w tym się specjalizujemy i dalej pomagamy naszym klientom w wyposażaniu przestrzeni biznesowych. Czy można powiedzieć że osiągnęliśmy sukces? Myślę, że z perspektywy lat i otrzymanych wyróżnień – można tak powiedzieć. Bardzo się cieszę, że jesteśmy na takim poziomie, ale patrzymy przed siebie, na nowe wyzwania.

PUP: Co jest najważniejsze w kierowaniu zespołem, aby był zgrany i profesjonalny?

Michalina Koć-Mniszko: Każde przedsiębiorstwo, każdą instytucję tworzą ludzie, dlatego też i w naszej firmie czynnik ludzki jest najważniejszy. Kierowanie zespołem nie jest łatwe. Myślę, że podstawą zgranego zespołu są jasne i przejrzyste zasady, strategia, misja przedsiębiorstwa, żeby wszyscy pracownicy wiedzieli, w jakim kierunku zmierzamy, co chcemy osiągnąć, żeby wszyscy zdawali sobie sprawę, że gramy do tej samej bramki. Ważnym czynnikiem dobrego zespołu są również szkolenia. W naszej firmie, w ostatnich latach mieliśmy bardzo dużo szkoleń różnego typu, które

pomogły nam w lepszej obsłudze klienta, dzięki czemu możemy pochwalić się wprowadzeniem systemu zarządzania jakością ISO 9001-2015-10. Oprócz tych, można powiedzieć, twardych czynników funkcjonowania zgranego zespołu, są też czynniki miękkie, czyli poznanie się nawzajem, pomaganie w gorszych momentach i słuchanie tego, co mówią inni.

PUP: Jakie były dotychczasowe największe realizacje? Co uznaje Pani za największy sukces?

Michalina Koć-Mniszko: W historii naszej firmy wykonywaliśmy przeróżne realizacje. Działamy na terenie całej Polski, jak i za granicą. Jest ich naprawdę sporo. Do takich największych realizacji możemy zaliczyć: Uniwersytet Jagielloński: Instytut Nauk Geologicznych, Centrum Edukacji Przyrodniczej, Instytut Pamięci Narodowej w Bydgoszczy, Archiwum Wojskowe w Toruniu. Razem z naszym partnerem w Portugalii wykonaliśmy kilkupiętrowe archiwum w Lizbonie. Wykonaliśmy też wiele realizacji mniejszych i większych dla różnych firm z wielu branż i instytucji jak: Muzeum Katyńskie, Warta, Coca-Cola, Nestle, Amazon i wiele innych. Jednak największym sukcesem dla mnie jest zadowolony klient, który daje nam feedback, że dobrze wykonaliśmy swoją pracę i chce kontynuować współpracę w przyszłości.

PUP: Co jest najważniejsze w skutecznym promowaniu marki w dzisiejszych czasach?

Michalina Koć-Mniszko: Myślę, że to zależy od specyfiki produktu i firmy. Nie dla każdego jest promocja w social mediach czy w lokalnej gazecie. Jeśli chodzi o promocję mojej marki, to skupiamy się na rynku ogólnopolskim. Ważna dla nas

jest promocja krajowa. Dlatego też podstawą jest internet, strona internetowa, różne czasopisma branżowe i nie tylko. Bierzymy też udział w ogólnopolskich akcjach promocyjnych, które często połączone są z działaniami charytatywnymi. Staram się też brać udział w konferencjach dla przedsiębiorców, targach, gdzie można poznać wiele ciekawych osób i znaleźć partnera do współpracy. Silesia Meble znalazła się w katalogu Made in Silesia, promującego śląskie firmy na szerokich rynkach. Aktualnie bierzemy też udział w Projekcie Inter-Silesia, który pomaga śląskim firmom powiększyć zagranicznie rynki zbytu.

PUP: Jak wygląda aktualna sytuacja w branży? Jakie są największe aktualne wyzwania?

Michalina Koć-Mniszko: Jak wszyscy wiemy, sytuacja popandemiczna, wojna w Ukrainie czy galopująca inflacja, nie pomagają nam - przedsiębiorcom w rozwoju. Stale rosnące koszty utrzymania firmy, pracowników powodują, że trzeba się nieźle nagimnastykować, żeby firmy dalej funkcjonowały i się rozwijały. Jeśli chodzi o naszą branżę, to mocno odczuliśmy fakt wzrostu cen – szczególnie stali – w związku z sytuacją w Ukrainie, jak i ogólnoświatowym kryzysem. Przez niepewną sytuację, nasi klienci też odkładają na później inwestycje, które były planowane. Największym wyzwaniem dla nas jest chyba wyśrodkowanie cen, aby wziąć pod uwagę wzrastające koszty, a nie podnosić je w znacznym stopniu.

PUP: Jakie są plany na przyszłość marki?

Michalina Koć-Mniszko: Plan na przyszłość, to stały rozwój produktowy, wprowadzanie nowych, lepszych rozwiązań, nowych usług oraz zdobycie kolejnych rynków zbytu. Na pewno na bieżąco będziemy informować o wdrażanych inicjatywach na naszych stronach internetowych i w social mediach.

PUP: Co doradziłaby Pani osobom, które chcą założyć własny biznes?

Michalina Koć-Mniszko: Wiadomo, że samo prowadzenie działalności jest już w jakimś stopniu ryzykiem. Mamy obawy, czy starczy nam na wypłaty, ZUS, podatki, czy trafimy na uczciwych klientów, którzy zapłacą za nasze usługi, ale jeśli macie pomysł na siebie, na biznes – nie bójcie się zaryzykować. Oczywiście wszystko musi mieć ręce i nogi. Nie

jestem zwolenniczką tzw. rzucania się z motyką na słońce. Trzeba oczywiście mieć jakiś biznesplan i zarys tego, co chcemy osiągnąć. Myślę, że wielu przedsiębiorców i przedsiębiorczyń ma swoje wzloty i upadki. Myślę, że w każdej firmie to się zdarza i nie da się tego uniknąć. Ale jeśli w coś wierzymy i robimy to naprawdę dobrze, skrupulatnie oraz z pasją, to przy odrobinie szczęścia (bo też uważam, że jest potrzebne), jesteśmy w stanie osiągnąć sukces. Ważne jest, żeby na swojej drodze wykorzystywać to, co życie nam przynosi, jakie otwiera przed nami drzwi. Powyższe punkty, plus ciężka praca przynoszą satysfakcję i sukces.



Warto podejmować ryzyko na drodze do samorealizacji i samodzielności – zapewnia w rozmowie z nami Pani Bożena Lazar, która prowadzi Przedsiębiorstwo Odzieżowe LAZAR, pozyskując nowych kontrahentów i nawiązując współpracę ze światowymi markami.

Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku:
Jak zaczęła się droga do sukcesu przedsiębiorstwa?

Bożena Lazar: Wszystko zaczęło się od przypadku. Jako 15-latką uczestniczyłam w letnim obozie, na którym zrodził się pomysł identyfikacji poszczególnych grup. Zaproponowałam dla naszej grupy kapelusiki chroniące przed słońcem, jednak w latach siedemdziesiątych były nierealne do kupienia. Ambitnie podeszłam do tego projektu, w jego realizacji pomogła mi moja mama, potrafiąca dobrze szyć na maszynie. To były moje pierwsze zarobione pieniądze, wynik nastoletnich marzeń oraz pomysłowości. Wspominam to z wielkim sentymentem. Później zrodził się ambitny pomysł stworzenia z jednoosobowego zakładu, szyjącego odzież dla dzieci, pręźnie rozwijającej się firmy.

PUP: Co okazało się największym wyzwaniem w historii firmy?

BL: Przełomową była decyzja o wyspecjalizowaniu się w modzie klasycznej zarówno dla kobiet, jak i mężczyzn. Sporym wyzwaniem okazało się wyposażenie szwalni w odpowiednie maszyny i urządzenia, dotarcie do producentów tkanin i dodatków, zatrudnienie odpowiedniego personelu. Koniecznością stało się pozyskanie odbiorców produktów, dotarcie do nowych rynków zbytu. Wyzwań w okresie ponad 45 lat prowadzenia działalności było wiele. Udało nam się rozszerzyć nasze usługi o krawiectwo korporacyjne dla polskich i zagranicznych firm. Szczególnie dotkliwie wyzwania dotyczyły okresów kryzysu gospodarczego.

Bardzo trudnym czasem dla wszystkich był okres pandemii. Z dnia na dzień znaleźliśmy się w bardzo patowej sytuacji, zamówienia stanęły, sprzedaż spadła do zera. Wspólnie z załogą podjęliśmy decyzję o szyciu maseczek, aby przetrwać ten trudny czas. Pracownicy mimo

obawy o siebie i swoich bliskich podjęli się tego zadania, za co jestem im bardzo wdzięczna.

Maseczki otrzymali pracownicy służby zdrowia i innych organizacji, którzy w czasie epidemii musieli pracować i nie mogli się izolować od kontaktów z innymi ludźmi. W szyciu oraz pakowaniu maseczek pomagała nam cała rodzina i nasi przyjaciele. Czuję emocjonalny związek z miastem, dlatego w tym trudnym okresie zdecydowałam, że tysiąc maseczek trafi do różnych miejsc, organizacji, instytucji charytatywnych właśnie z Rybnika. Wszystkie przeciwności zawsze wyzwalały w nas nowe pokłady energii.

PUP: Jak wygląda aktualna sytuacja w branży? Czy bardzo się zmieniła przez lata i co miało na to największy wpływ?

BL: Przedsiębiorstwo Odzieżowe LAZAR to ponad 45 lat obecności na rynku. To nie tylko ubrania, to „kultura ubioru”. Zakład produkuje eleganckie ubrania dla kobiet i mężczyzn, wykonuje również zlecenia korporacyjne dla polskich i zagranicznych firm. Od ponad dwudziestu lat działalność rozszerzona została o Exclusive Boutique by LAZAR, oferujący najwyższej jakości odzież damską cenionych, światowych marek.

Dzisiejsze czasy są niespokojne, więc bardzo dokładnie planuję swój biznes, ponieważ odpowiadam nie tylko za siebie, ale także za pracowników i ich rodziny. Przedsiębiorcom nie pomagają wzrastające koszty zatrudnienia czy trudności ze zdobyciem fachowców do pracy. Na rynku pracy brakuje absolwentów, którzy chcieliby się kształcić w zawodzie krawca. Cały czas pozyskuję nowych kontrahentów, rozwijam firmę produkując własne kolekcje jak i realizując podpisane kontrakty ze światowymi markami. Trzeba wykazywać się elastycznością

biżnesową, wytrwałością, zaangażowaniem i mieć sprecyzowany plan na przyszłość.

PUP: Co jest najważniejsze w skutecznym promowaniu marki w dzisiejszych czasach?

BL: Dzisiejsze czasy to era mediów społecznościowych - nowoczesność, która otacza nas każdego dnia. Na początku prowadzenia mojej firmy najlepszym źródłem informacji o jej produktach był marketing szeptany. Niósł on wiele korzyści przy ograniczonych środkach finansowych i raczkującej promocji. W ten sposób zdobywaliśmy zadowolonych klientów, budując markę osobistą. Jednocześnie braliśmy udział w międzynarodowych targach, których celem było zaprezentowanie marki i utrzymanie dobrych relacji partnerskich.

PUP: W jaki sposób budować zgrany i trwały zespół?

BL: Zespół tworzą ludzie! Dzięki bardzo dobrej atmosferze, wzajemnemu wsparciu staliśmy się dla siebie drugą rodziną. Spędzamy w pracy dużo czasu, poświęcamy także swój czas wolny na rozwój i poszerzanie wiedzy. Poczucie przynależności, odpowiedzialności za zespół to recepta na sukces. Organizujemy i spędzamy wspólnie czas podczas majówek, spotkań przedświątecznych czy integracyjnych w interesujących miejscach. Udało się stworzyć zespół ludzi świadomych, otwartych i szanujących się wzajemnie.

PUP: Jakie wyzwania czekają firmę w najbliższej przyszłości?

BL: Moim głównym celem na najbliższy czas jest podołanie trudnościom ekonomicznym, które spowodowała ogólnoświatowa sytuacja na rynkach gospodarczych.

Lokalnym wyzwaniem jest utrzymanie miejsc pracy, a także ciągłość produkcji ze względu na podpisane kontrakty.

PUP: Kilka rad dla osób, które chcą założyć swoją działalność.

BL: Gdy macie pomysły, to realizujcie je! Warto podjąć to ryzyko na drodze do samorealizacji i samodzielności. Teraz jest więcej możliwości dla osób, które pragną otworzyć firmę, takie jak kredyty, dotacje, profesjonalne analizy ekonomiczne, badania konkurencyjności. Ja stawiałam pierwsze kroki pełną nadzieją i determinacją na ich zrealizowanie. Stworzyłam markę osobistą, sygnuję ją swoim nazwiskiem i wiem, że warto realizować śmiało marzenia.

PUP: Jak oceniają Państwo współpracę z Powiatowym Urzędem Pracy w Rybniku?

BL: Od samego początku współpraca z Powiatowym Urzędem Pracy w Rybniku jest doskonała, utrzymująca się na wysokim poziomie partnerstwa. Zarówno mnie jak i moich pracowników wspiera profesjonalnie przygotowany zespół, który fachowo doradza w meandrach rynku pracy. Zachęcam do korzystania z usług rybnickiego urzędu pracy, który widzi w kliencie partnera, oferując szeroki wachlarz usług i wsparcia, nie tylko finansowego. Przez cały okres prowadzenia firmy uzyskałam ogromną pomoc, dzięki której mogłam postawić na rozwój marki. To wszystko dzięki dobrym relacjom przedsiębiorca – urząd, a także wzajemnemu szacunkowi i zaangażowaniu.

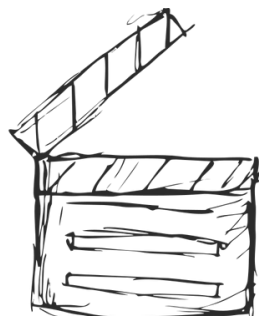


Przedsiębiorczość w roli głównej

3 listopada 2022 r. już po raz czwarty, rybnicy przedsiębiorcy wzięli udział w Konferencji Rybnik Dla Biznesu, która odbyła się na terenie Zabytkowej Kopalni Ignacy w Rybniku-Niewiadomiu oraz Domu Kultury Niedobczyce.

Podczas spotkania, właściciele lokalnych biznesów mieli doskonałą okazję do wymiany kontaktów w ramach networkingu, czy też wysłuchania wystąpienia zaproszonych panelistów.

Jako partnerzy wydarzenia, czynnie uczestniczyliśmy w tym szczególnym dla rybnickiego biznesu dniu. W trakcie gali, byliśmy dostępni dla wszystkich pracodawców, którzy chcieli dowiedzieć się więcej na temat form wsparcia ze strony publicznych służb zatrudnienia.



Źródło: Pixabay.com

Pomagamy osobom z niepełnosprawnościami rozwijać cechy przedsiębiorcze.

W dniach 2 i 5.12.2022 r. Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku przygotował ciekawą ofertę dla osób z niepełnosprawnościami, zarejestrowanych w urzędzie oraz dla młodzieży szkolnej z Zespołu Szkół nr 6 w Rybniku.

Zainteresowane osoby mogły skorzystać z dedykowanych ofert pracy, testów preferencji i kompetencji zawodowych, tematycznego quizu, porad i konsultacji online oraz warsztatów.

Światowy Tydzień Przedsiębiorczości

W dniach 14-18 listopada 2022 roku w całym kraju miały miejsce liczne wydarzenia promujące przedsiębiorczość. Również Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku, włączył się w tę inicjatywę. Przygotowano wiele ciekawych imprez. Zorganizowane zostały warsztaty z przedsiębiorczości dla grup młodzieży szkolnej oraz osób bezrobotnych zainteresowanych założeniem własnej firmy. Dla tych ostatnich przeprowadzono za-

jęcia pn. „Mam pomysł na biznes. Zasady przygotowywania wniosku na dofinansowanie podjęcia działalności gospodarczej” oraz „Psychologiczne aspekty prowadzenia działalności gospodarczej”.

Przez cały tydzień do dyspozycji byli doradcy zawodowi i pośrednicy pracy, którzy udzielali informacji i porad z zakresu zakładania i prowadzenia

działalności gospodarczej, uzyskania dotacji i pozyskiwania środków na finansowanie własnej firmy. Można było skorzystać także z testów preferencji zawodowych.



Innowacyjna strefa przedsiębiorcy

Innowacyjna Strefa Przedsiębiorcy to zakładka dedykowana pracodawcom. Znaleźć ją można na naszej stronie internetowej www.rybnik.praca.gov.pl.

W ramach Strefy skorzystać można z usług w formie:

- e-konsultacji z doradcą zawodowym;
- e-konsultacji z pośrednikiem pracy;
- giełd pracy online.



Źródło: Pixabay.com




**Fanpage pełen
inspiracji i newsów**

**Obserwuj nas
na Facebooku!**



Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku



**Bądź na bieżąco
z wydarzeniami, które
organizujemy!**

**Obserwuj nas
na Instagramie!**



Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku



**Filmowe pigułki
wiedzy**

**Subskrybuj nasz
kanał YouTube!**



Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku



POWIATOWY URZĄD PRACY W RYBNIKU

Dane teleadresowe:

ul. Jankowicka 1

44-200 Rybnik

www.rybnik.praca.gov.pl

tel. 32 42 26 095, 32 42 21 623

fax 32 42 23 962

e-mail: kancelaria@rybnik.praca.gov.pl