

Wielkopolski Rzemieślnik

NUMER 11/2014 – GRUDZIEŃ 2014

<http://irpoznan.com.pl>



*Wesołych Świąt
Szczęśliwego Nowego
2015 Roku*

REDAKTOR NACZELNY
Marzena Rutkowska-Kalisz

OPRACOWANIE GRAFICZNE I SKŁAD
Katarzyna Rusin-Smolińska

WYDAWCA
Wielkopolska Izba Rzemieślnicza
w Poznaniu

KONTAKT
al. Niepodległości 2
61-874 Poznań
http://irpoznan.com.pl
e-mail: redaktor@irpoznan.com.pl

SUBSKRYPCJA
Subskrypcję Wielopolskiego Rzemieślnika można zamówić pod adresem e-mail: redaktor@irpoznan.com.pl z dopiskiem w tytule „Subskrypcja”. Każdy kolejny numer zostanie przesłany do Państwa drogą elektroniczną w dniu ukazania się WR na Portalu. Oczekujemy też na Państwa uwagi i sugestie pod tym samym adresem e-mail.

Szanowni Państwo!

W codziennej gonitwie, dziesiątkach telefonów, maili, niedokończonych spraw i mijających terminów - zatrzymajmy się! Choć na chwilę... Wbrew jesiennej pogodzie, zupełnie niepostrzeżenie i jakby na przekór gnającym na oślep kartkom kalendarza nastąpił ten niezwykle magiczny czas. Boże Narodzenie i Nowy Rok!

Zatrzymajmy się więc aby znów cieszyć się bliskością rodziny, przyjaciół, uśmiechem dawno niewidzianych znajomych. Zatrzymajmy się aby znów z dziecięcą, nieco zapomnianą już radością zagapić się na choinkę i wigilijny stół. I... postarajmy się w spokoju pomyśleć, może policzyć, zbilansować tegoroczny rachunek zysków i strat – wcale nie, tych na kontaktach bankowych, ale tych o wiele ważniejszych. Każdy z nas ma za sobą inny rok: lepszy lub gorszy, mniej lub bardziej radosne przeżycia. Może w blasku choinkowych światełek 2014 - mimo iż trudny - okaże się całkiem niezłym kawałkiem życia... Najważniejsze byśmy nauczyli się wyciągać wnioski z pokonanych kłopotów i wciąż znajdowali siły by zmagać się z nieuchronnie przychodzącymi, kolejnymi problemami. Tak to już jest...ale wtedy zawsze możemy pamiętać o tych cudownych chwilach, które właśnie przed nami...

Życzymy zatem Państwu – Wspaniałych Świąt Bożego Narodzenia, bliskości rodziny, uśmiechów przyjaciół, zdrowia i pewności, że nadchodzący 2015 Nowy Rok jest jak pudełko pełne samych, miłych niespodzianek. Oby w naszych rodzinach i firmach działało się jak najlepiej, oby zawsze znalazła się dobra rada i mądry przyjaciel w pobliżu. I oby w skwarze lata pozostało w nas to zimowe, choinkowe świąteczne zadziwienie, które tak pięknie przypomina, że najważniejsze w życiu to rodzina i przyjaciele...

Wszystkiego dobrego!

W NUMERZE

3-4

Nowe przepisy w sprawie kas rejestrujących

5

Narada oświatowa

6-7

Bretania - Wielkopolska
O i planach na przyszłość

8-9

Nie ma tego złego co by na dobre nie wyszło!
Rozmowa z Halina Jańczak

10

Jak oni to robią?
Wizyta studyjna dla firm z branży rzeźniczo – wędliniarskiej

11

Wizyta monitorująca w Hennikendorf

12-16

W braciach siła!
Biznes w Rodzinie Ciężyńskich

17-18

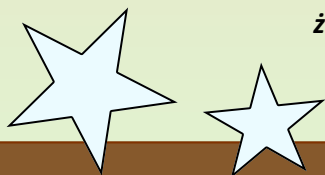
Marketing internetowy nową siłą rzemiosła
Marketingowa szansa dla rzemieślników

18

Żelazne reguły prowadzenia fanpage na Facebooku

21

Prezentacja zawodów rzemieślniczych:
DEKARZ



Nowe przepisy w sprawie kas rejestrujących

W Dzienniku Ustaw z tego roku pod pozycją 1544 zostało opublikowane nowe rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 7 listopada 2014 r. w sprawie zwolnień z obowiązku prowadzenia ewidencji przy zastosowaniu kas rejestrujących.

Rozporządzenie reguluje zasady korzystania ze zwolnień z obowiązku prowadzenia ewidencji przy zastosowaniu kas rejestrujących w latach 2015 i 2016.

Zawarte w cytowanym wyżej rozporządzeniu zmiany, podobnie jak we wcześniejszych rozporządzeniach w tej sprawie, idą w kierunku likwidacji wszystkich zwolnień z obowiązku stosowania kas fiskalnych. Proces ten realizowany jest przez Ministerstwo Finansów stopniowo i konsekwentnie.

Odnosnie **zwolnień podmiotowych**, których zakres określony jest w załączniku do rozporządzenia, należy stwierdzić, że w istotny sposób nie różnią się od dotychczas obowiązujących. Do katalogu zwolnień podmiotowych dodano zwolnienie dla czynności dostawy towarów i świadczenia usług, które na podstawie przepisów o podatku dochodowym są zaliczane przez podatnika do środków trwałych i wartości materialnych i prawnych podlegających amortyzacji, pod warunkiem wystawienia faktury.

W zakresie **zwolnień przedmiotowych** generalnie utrzymano limit obrotu w wysokości 20 tys. zł. na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych, którego nieprzekroczenie decydujący o powstaniu obowiązku prowadzenia ewidencji. I tak mogą korzystać ze zwolnienia m. in.:

- ⇒ podatnicy, którzy prowadzili działalność przez cały poprzedni rok i nie przekroczyli przedmiotowego limitu,
- ⇒ podatnicy, którzy rozpoczęli działalność w poprzednim roku i nie przekroczyli przedmio-

towego limitu w proporcji do okresu wykonywania sprzedaży na rzecz osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej i rolników ryczałtowych,

- ⇒ podatnicy, którzy rozpoczną sprzedaż na rzecz osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej i rolników ryczałtowych po dniu 31 grudnia 2014 r., jeżeli przewidywany obrót nie przekroczy w proporcji do okresu wykonywania tych czynności wspomnianego wyżej limitu.

Z obrotu o którym mowa powyżej wyłączony jest obrót /zrealizowany lub przewidywany/ nieruchomościami, środkami trwałymi i wartościami niematerialnymi i prawnymi. Jest to istotna i korzystna dla podatników zmiana, ponieważ często sprzedaż nieruchomości lub środka trwałego wyczerpuje cały limit obrotu uprawniającego do zwolnienia.

Utrzymane zostały **zwolnienia przedmiotowo-podmiotowe** dla podatników, u których udział wartości obrotu z tytułu czynności zwolnionych z obowiązku ewidencjonowania, wymienionych w części I załącznika do rozporządzenia, w całkowitym obrocie podatnika zrealizowanym na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych jest większy niż 80%. Zwolnienie to dotyczyć będzie również podatników rozpoczynających działalność w latach 2015 i 2016.

Wspomnianych wyżej zwolnień podmiotowych, przedmiotowych lub przedmiotowo-podmiotowych nie stosuje się w przypadku wykonywania m. in. następujących usług:

- usługi fryzjerskie, kosmetyczne i kosmetyologiczne,
- naprawa pojazdów samochodowych, motorowerów,
- wymiana opon lub kół,

KASY REJESTRUJĄCE

- badania i przeglądy techniczne pojazdów,
- gastronomiczne /z wyjątkami określonymi w rozporządzeniu/,
- usługi w zakresie opieki medycznej,
- usługi prawne, w tym w zakresie doradztwa podatkowego.

Rozporządzenie nakłada na wszystkich podatników świadczących wyżej wymienione usługi przed dniem 1 stycznia 2015 r., obowiązek prowadzenia ewidencji przy zastosowaniu kas rejestrujących bez względu na osiągnięty obrót z tytułu sprzedaży na rzecz osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej i rolników ryczałtowych. Podatnicy świadczący powyższe usługi są zobowiązani do stosowania kas rejestrujących od 1 marca 2015 r.

Podatnicy rozpoczynający po dniu 31 grudnia 2014 r. świadczenie powyższych usług są zwolnieni z obowiązku ewidencjonowania przy zastosowaniu kas

rejestrujących przez okres dwóch miesięcy następujących po miesiącu, w którym rozpoczęto świadczenie wspomnianych usług.

Przypominamy, że podatnicy, którzy rozpoczynają ewidencjonowanie obrotu i podatku należnego za pomocą kas rejestrujących w obowiązujących terminach, stosownie do zapisu zawartego w art. 111 ust. 4 ustawy o VAT, mogą odliczyć od tego podatku kwotę wydatkowaną na zakup każdej z kas rejestrujących zgłoszonych na dzień rozpoczęcia (powstania obowiązku) ewidencjonowania w wysokości 90% jej ceny zakupu (bez podatku), nie więcej jednak niż 700 zł. Przy czym, aby skorzystać z ulgi na zakup kasy, podatnik musi spełnić wszystkie warunki określone w rozporządzeniu w sprawie odliczeń.

Zawarte w artykule informacje mają charakter sygnałny, wszystkich zainteresowanych odsyłamy do pełnej treści przedmiotowego rozporządzenia.

Wiesław Ratajczak

ZAPRASZAMY NA STRONĘ WWW IZBY

WIR Wielkopolska Izba Rzemieśnicza w Poznaniu

ISO 9001 ZETON-CERT

O Nas Aktualności Nauka zawodu Egzaminy Dla firm Promocja Szkolenia Projekty WIR Kontakt

wpisz szukane słowo

Spotkanie byłych pracowników Izby

12.12.2014
Zdrowia i wszelkiej pomyślności!
[Czytaj więcej](#)

Pozostałe wiadomości

- 01.12.2014 Forum Edukacji Zawodowej i...
- 26.11.2014 Obradowali starsi i kierownicy...
- 21.11.2014 Pasowanie piekarzy, cukierników i...
- 12.11.2014 GĘSINA NA IMIENINACH 2013
- 05.12.2014 „Betlejem Poznańskie 2014”...
- 02.12.2014 Festiwal Sztuki i Przedmiotów...
- 27.11.2014 SAKRALIA 2014

[Pokaż wszystkie](#)

Kalendarz wydarzeń

- 17.12.2014 „Rękojmia, gwarancja i uprawnienia...”
- 06.11.2014 „Ubezpieczenie społeczne pracowników...”
- 25.10.2014 Kurs przygotowujący do egzaminu...
- 04.10.2014 Kurs przygotowujący do egzaminu...

Projekty Izby

- Punkt informacyjny Europe Direct - Poznań
- Punkt konsultacyjny
- Projekty realizowane przez WIR

[zobacz wszystkie](#)

MIESIĘCZNIK WIELKOPOLSKI RZEMIEŚNIK

Wielkopolski Rzemieśnik

W dniu 24 listopada 2014 r. w Wielkopolskiej Izbie Rzemieślniczej w Poznaniu odbyło się spotkanie oświatowe, w którym licznie uczestniczyli przedstawiciele zrzeszonych Cechów – członkowie Rady Izby, Starsi Cechów, Kierownicy Biur Cechów i pracownicy. Spotkanie podzielone było na 3 bloki tematyczne obejmujące następujące zagadnienia:

Narada oświatowa

1. Ochrona środowiska w przedsiębiorstwach sektora MŚP - w bloku tym prezentowano pakiet edukacji ekologicznej oraz rozwiązania proekologiczne dla zakładów rzemieślniczych wypracowane w ramach projektu „3xŚrodowisko”. Wdrożenie zaproponowanych rozwiązań przyczyni się do oszczędności wybranych zasobów, np. energii elektrycznej, wody, paliwa, i w dalszej perspektywie wpłynie na wypracowanie korzyści finansowych dla przedsiębiorstwa, umożliwiając rozwój i lepsze funkcjonowanie w kraju i za granicą;
2. Przygotowanie zawodowe w rzemiośle - w tej części prezentowano wyniki badań opinii młodocianych pracowników w zakresie realizacji przygotowania zawodowego i przypomniano podstawowe zasady realizacji przygotowania zawodowego. Ponadto przedstawiono propozycję organizacji szkoleń doskonalących (kursów przygotowujących do egzaminu czeladniczego i mistrzowskiego, kursu pedagogicznego oraz szkoleń zawodowych przygotowywanych w oparciu o zgłaszane potrzeby zainteresowanych osób). W bloku tym zaprezentowano również nowe narzędzie finansowe powiatowych urzędów pracy, tj. Krajowy Fundusz Szkoleniowy. Szczegółową informację o tej inicjatywie przekazano również zrzeszonym organizacjom drogą elektroniczną;
3. Działania promocyjne, które prowadzi Izba na rzecz środowiska rzemieślniczego – prezentacja nowej strony internetowej, narzędzi promocji nauki zawodu w rzemiośle, w tym m. in. relacja z przeprowa-



dzonych w 5 miastach gier miejskich, z festiwalu rzemiosła oraz prezentacja gry multimedialnej. W dalszej części zaprezentowano działania podejmowane w nowym projekcie Izby, tj. „Marketing internetowy nową siłą rzemiosła”.

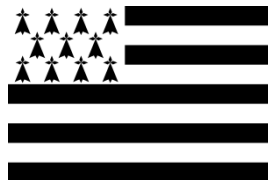
Na zakończenie spotkania odbyła się dyskusja mająca na celu wypracowanie założeń do kierunków działań, które nasza organizacja powinna zrealizować w kontekście nowej perspektywy na lata 2014-2020. Zauważono, iż powinny być podejmowane działania wzmacniające pozycję środowiska rzemieślniczego, w szczególności w sferze przygotowania zawodowego i przeprowadzania egzaminów czeladniczych i mistrzowskich. Spotkanie poruszało bardzo duży obszar zagadnień. Uczestnicy wyrazili wolę udziału w szkoleniach tematycznych. Z tego względu w pierwszym kwartale planujemy szkolenie poświęcone ochronie danych osobowych.

Iwona Derda





Przez cztery dni gościła w Poznaniu delegacja Izby Rzemieślniczej z Rennes w Bretanii. Goście z Francji z prezesem Izby Panem Ange Brière na czele mieli okazję spotkać się z władzami naszej Izby, a także z przedsiębiorcami.



Bretania - Wielkopolska o współpracy w rzemiośle i planach na przyszłość



Poniedziałkowe robocze spotkanie było świetną okazją do wymiany poglądów na temat sytuacji rzemioła we Francji i w Polsce. Okazuje się, że mamy podobne kłopoty z nadmiernie rozwiniętą biurokracją i przepisami podatkowymi, które hamują rozwój małych i średnich firm, a także z ogromną konkurencją firm azjatyckich. Goście z zainteresowaniem wysłuchali relacji Prezesa Jerzego Bartnika, który wrócił właśnie z Brukseli z posiedzenia UEAPME. W czasie brukselskich obrad bardzo wiele mówiono na temat perspektywy zacieśnienia współpracy transatlantyckiej. Prezes Bartnik przekonywał, że choć teraz z perspektywy małych firm wielka polityka i współpraca między Stanami Zjednoczonymi, a Unią Europejską wydaje się bardzo odległa to wcześniej czy później dodatnio wpłynie na kondycję małych firm zarówno w Polsce jak i Francji. Bardzo ważnym tematem poruszonym w czasie tego roboczego spotkania była wymiana uczniów. Nasza Izba podob-

nie jak bretońska ma duże doświadczenie w organizowaniu wymiany stażystów w ramach programu Leonardo da Vinci. W nowej perspektywie możemy skorzystać z Programu Erasmus+, dzięki któremu będą mogli doszkalać się młodzi fryzjerzy i stolarze. To w niedalekiej przyszłości, a już teraz wiemy, że w tegorocznych Otwartych Mistrzostwach Fryzjerstwa Polskiego wystartuje ekipa francuskich juniorów. W czasie trwających ponad trzy godziny rozmowach była także okazja by porównać sytuację ekonomiczną firm polskich i francuskich. Wiele dyskutowano o płacach, świadczeniach socjalnych i rynku pracy i bardzo ważnej kwestii właściwej promocji rzemioła i nauki zawodu w rzemiośle. Francuzom też brakuje chętnych do nauki, ale w przeciwieństwie do Polski tamtejsze społeczeństwo doskonale rozumie czym to grozi. Francuzi już kilka lat temu przeprowadzili bardzo dobrze przygotowaną i przyjętą ogólnokrajową kampanię promocyjną. Z pewnością możemy się od nich wiele nauczyć...

Bretończycy zainteresowani są bardzo organizowaniem wymiany uczniów stolarstwa i fryzjerstwa. Dlatego także w ciągu kolejnych dni pobytu zwiedzali firmy fryzjerskie i stolarskie. Gościli w salonie „El Jean” Elżbiety Kwaśny, a także w Szkole Makijażu i Wizażu Anity Folaron. Odwiedzili w Komornikach firmę „Doors” specjalizującą się w produkcji ekskluzywnych drzwi i mebli, a także Pawilon Meblowy Cechu Stolarzy Swarzędzkich. Każde z tych spotkań było okazją do porównania sytuacji w branżach i wymiany doświadczeń.



Niezwykle sympatycznym momentem wizyty okazało spotkanie wigilijne Stowarzyszenia Rzemieślników Piekarnictwa RP, które odbyło się na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich. Uroczysty nastrój, kolędy, opłatek i tradycyjne, polskie wigilijne potrawy pozwoliły bretońskim gościom poczuć choć trochę magię Świąt w naszym, niepowtarzalnym wydaniu.

Goście z Bretanii przyjechali do Poznania ponownie po kilkuletniej przerwie – mieli więc skalę porównawczą. Byli pod wrażeniem zmian jakie zaszły w samym mieście i okolicach. Często już tego nie widzimy – ale Poznań odbierany jest przez zagranicznych gości jako piękne, nowoczesne europejskie miasto. Równie silne wrażenie wywarły na gościach spotkania z naszymi rzemieślnikami. Byli pod wrażeniem jakości produktów i usług, które w niczym nie ustępują światowemu poziomowi. Po prostu bez kompleksów możemy śmiało konkurować z najlepszymi i dlatego Francuzi chcą by ich uczniowie mogli także uczyć się od polskich mistrzów.

Następna wizyta Bretończyków już w kwietniu i właśnie wtedy omówione zostaną szczegóły naszej

współpracy przy wymianie uczniów fryzjerstwa i stolarstwa.

Przypomnijmy, że z *Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Ille et Vilaine* współpracujemy od ponad dwudziestu lat. W tym czasie wielu naszych rzemieślników miało okazję prezentować swoje wyroby w Bretanii, a także gościć francuskich kolegów w Poznaniu i to nie tylko w murach Izby. W zawodowych stażach we Francji i w Polsce uczestniczyli także uczniowie. Te kontakty zaowocowały nie tylko zacieśnianiem więzów biznesowych ale bardzo często wieloletnimi serdecznymi znajomościami.

Marzena Rutkowska-Kalisz



W ubiegłym miesiącu odbyły się uroczystości z okazji 95-lecia inspekcji pracy w Polsce. W czasie uroczystej gali wśród zaproszonych gości byli m.in. posłowie na Sejm, przedstawiciele władz administracyjnych i samorządowych, organów nadzoru nad warunkami pracy, związków zawodowych, organizacji pracodawców, partnerów Wielkopolskiej Strategii Ograniczania Zagrożeń Zawodowych, wyższych uczelni, a także stowarzyszeń i organizacji działających na rzecz ochrony pracy. Była to także okazją do podsumowania działalności prewencyjnej Okręgowego Inspektoratu Pracy w Poznaniu w 2014 roku. Ponadto 52 pracodawców uczestniczących w programie prewencyjnym „BHP w małych zakładach” otrzymało dyplomy Państwowej Inspekcji Pracy oraz pakiety Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Wśród uhonorowanych znalazła się Pani Halina Jańczak, która swój salon prowadzi w Swarzędzu. Była jedyną fryzjerką wśród wyróżnionych.

Nie ma tego złego co by na dobre nie wyszło!

W powszechnym rozumieniu BHP zdecydowanie bardziej kojarzy się z budownictwem, zakładem produkcyjnym czy warsztatem mechanicznym, a salon fryzjerski?

Halina Jańczak: Największym wyzwaniem jest spełnienie wszystkich wymogów dotyczących zatrudniania młodocianych. Dotyczy to zwłaszcza salonów, w których uczą się przyszli fryzjerzy. To my - jako mistrzowie szkolący musimy wpoić im na całe zawodowe życie wszystkie te zasady. Trzeba na przykład nauczyć ucznia pracy w rękawiczkach i tego jak prawidłowo wyjmować wtyczkę z gniazdka, jak nie oparzyć się lokówką i jak nie zrobić niechcący krzywdy klientowi... Trzeba im zapewnić bezpieczne stanowiska pracy, właściwie funkcjonujący sprzęt fryzjerski, a z drugiej po przez szkolenia trzeba im od początku wpajać zasady bezpiecznej pracy. Dla fryzjerów z długoletnim stażem to są rzeczy oczywiste ale dla uczniów bywa zaskoczeniem. Z resztą o tym pamiętać muszą także i ci starsi – rutyna jest bardzo niebezpieczna i nigdy nie powinna wziąć góry w naszej pracy.

Co skłoniło Panią do wzięcia udziału w tym programie prewencyjnym?

Halina Jańczak: Zachęciła mnie do tego pracownica

Inspekcji Pracy. W styczniu miałam kontrolę. Przyszanje wystąpiły małe niedociągnięcia... Otrzymałam zalecenia i wtedy postanowiłam, że nie tylko kolejna kontrola zaakceptuje ich realizację ale zmobilizuje mnie do jeszcze większej dbałości.

Jednym słowem - nie ma tego złego co by na dobre nie wyszło!

Halina Jańczak: Dokładnie! W moim przypadku tak było. Postanowiłam, że teraz będzie już tylko lepiej,





a kolejny audyt inspekcji potwierdził, że moi uczniowie i pracownicy mają 100% pewność bezpieczeństwa w zakładzie. Warto podkreślić, że taka pozytywna ocena wynika nie tylko z zapewnienia warunków pracy ale także z porządku w aktach osobowych. Po prostu: dla każdego pracownika i ucznia muszą być zaprowadzone teczki, z pełną, bieżącą informacją o ilości godzin pracy, należnych przerwach, dniach wolnych itp. Wypracowałam sobie pewien model działania, który przy każdym nowym uczniu czy pracowniku będę z powodzeniem stosować. Teraz dokładnie wiem co taka teczka powinna zawierać, jakie dokumenty muszę gromadzić i przygotowywać. Taką wiedzę mamy: zarówno pracownik jak i ja. Wszystko jest czarno na białym, a ja nie muszę się bać sytuacji, w której rozwiązuje na przykład umowę z pracownikiem, a ten zarzuca mi jakieś zaniedbania. Jaka to jest ulga... proszę mi wierzyć, mam spokój i nie muszę się niepotrzebnie denerwować, że mam w dokumentach bałagan. A w dodatku będę takie zdrowe zasady mogła wpoić uczniom. Oni, idąc do

innego zakładu będą wiedzieli czego mogą wymagać od innego pracodawcy.

Czy będzie teraz pani namawiać swój koleżanki po fachu, by poszły w pani ślady?

Halina Jańczak: Oczywiście – to bardzo komfortowa sytuacja, a przecież trzeba było w gruncie rzeczy niewiele zrobić. Już rozmawiałam z koleżanką ma ten temat, mogę przecież jej przekazać materiały, w praktyce pokazać jak odpowiednio przygotować firmę. A dodam jeszcze, że przystąpienie do tego programu „BHP w małych zakładach” i wywalczenie dyplomu bardzo korzystnie wpłynęło na moją pracę w szkole. Na zajęciach z technologii z młodymi fryzjerami mogę o tych tematach behapowskich mówić o wiele więcej i swobodniej. Jestem bardziej doszkalona i z przepisów i z praktycznego ich stosowania. To mi się bardzo, bardzo przydało!

Dziękuję za rozmowę!

Marzena Rutkowska-Kalisz



BHP

Dnia 18 listopada br. odbyła się w Niemczech wizyta studyjna dla firm z branży rzeźniczo – wędliniar-skiej zorganizowana przez naszą Izbę we współpracy z partnerską Izbą Rzemieślniczą w Poczdamie oraz Wielkopolskim Cechem Rzeźników-Wędliniarzy-Kucharzy w Poznaniu. Celem wizyty było zapoznanie się z technika-mi marketingowymi oraz poznanie organizacji sprzedaży towarów stosowanymi przez naszych zachodnich sąsiadów.

Jak oni to robią?



Gości z Polski przywitał Prezes Izby Rzemieślniczej w Poczdamie Pan Jürgen Rose. Podczas pobytu w Niemczech uczestnicy wizyty gościli w firmie Landfleischerei Bendig GmbH w Mahlow, zrzeszonej w Izbie Rzemieślniczej w Poczdamie. Dzięki uprzejmości właściciela firmy polscy wędliniarze mieli możliwość zwiedzenia firmy, która jest jednym z największych producentów mięsa i wędlin w regionie Brandenburgii, a także dodatkowo specjalizuje się w Party Service czyli organizowaniu różnej rangi imprez okolicznościowych.

Po obejrzeniu firmy goście zostali zaproszeni na obiad, podczas którego była możliwość dyskusji oraz omówienia budzących zainteresowanie kwestii. Tematyka rozmów koncentrowała się przede wszystkim na organizacji sprzedaży towarów, eksponowania mięsa i wędlin w ladach chłodniczych, prezentacji i dekoracji różnych asortymentów wędlin i mięsa,

a także utrzymania właściwej ekspozycji i jej estetyki podczas dnia sprzedaży. W czasie spotkania obecny był także przedstawiciel firmy zajmującej się produkcją lad chłodniczych, który pokrótce przedstawił najnowsze rozwiązania techniczne stosowane w ladach chłodniczych oraz lodówkach.

Sylwia Wataś



Dnia 20.11.2014 r. odbyła się wizyta monitorująca 16 uczniów mechaniki i elektromechaniki pojazdowej, którzy w terminie od 09-29.11.2014 przebywali w Centrum Kształcenia w Hennickendorf działającym przy Izbie Rzemieślniczej we Frankfurcie nad Odra na stażu zawodowym.

Wizyta monitorująca w Hennickendorf

Był to kolejny, a zarazem ostatni już staż realizowany przez WIR w ramach projektu Leonardo da Vinci pt: „Praktyki w Niemczech kluczem do sukcesu”. Tym razem stażystami byli uczniowie z Zespołu Szkół Budowlanych w Poznaniu. Szkoła m.in. wytypowała praktykantów i przygotowała ich do stażu, którego celem było podniesienie przez uczniów dotychczasowych kompetencji o nowe umiejętności i wiedzę. Uczniowie zostali w ramach projektu bardzo dobrze przygotowani do stażu poprzez zajęcia pedagogiczne, kulturowe, językowe, zawodowe i instruktaż BHP.

Najważniejszym elementem projektu był jednak udział w stażu zawodowym w Centrum Kształcenia w Hennickendorf, podczas którego stażysty uczyli się obsługi testera samochodowego firmy BOSCH, budowy i działania silników benzynowych i DIESLA oraz uczestniczyli w kursie spawania blach cienkich metodą MAG. Po zakończeniu poszczególnych tematów przeprowadzane były każdorazowo egzaminy teoretyczne i praktyczne i wystawiane oceny, które będą miały wpływ na ocenę końcową z przedmiotu. Nabyte umiejętności i kompetencje zostały dodatkowo potwierdzone przez niemiecką organizację w zaświadczeniach uczestnictwa i certyfikacie wystawionym przez organizację DVS – Deutscher Verband für Schweißen und verwandte Verfahren e.V. Natomiast w soboty i niedziele był czas na odpoczynek podczas, którego młodzież jeździła na wycieczki do Berlina i Poczdamu i uczestniczyła w ciekawym programie kulturowym zorganizowanym przez stronę niemiecką.

W wizycie monitorującej stażystów po raz pierwszy wzięli udział rzemieślnicy zrzeszeni w cechach należących do WIR. Byli to Pan Zbigniew Kopras, członek



Cechu Rzemioł Różnych w Poznaniu, Pan Zbigniew Banaszak, członek Cechu Rzemioł we Wrześni oraz Państwo Barbara i Edwin Stanka członkowie Cechu Metalowego i Elektrotechnicznego w Poznaniu. Rzemieślnicy z zacięciem zwiedzili warsztaty w Centrum Kształcenia, gdzie zapoznali się nie tylko z wyposażeniem, ale również z metodami kształcenia i różnymi projektami realizowanymi przez ośrodek. Wysłuchali również prezentacji nt. działalności niemieckich centrów kształcenia, którą przeprowadzili szefowie tych ośrodków Pan Swen Kaczkowski i Andre Witkowski. Ponieważ wyjazd okazał się bardzo interesujący dlatego już dzisiaj serdecznie zapraszamy rzemieślników różnych branż do uczestniczenia w wizytach monitorujących stażystów organizowanych przez WIR.

Anna Borowiak



Roman, Paweł i Piotr Ciążyńscy... Tych braci w Gostyniu zna każdy i każdy zna ich wyroby. Firma braci Ciążyńskich to prawdziwa piekarska potęga. Nic dziwnego bo na swój sukces pracują latami. Nie lubią mówić o sobie, ani o zaszczytach, które spotkały w tym roku ich firmę – są zbyt skromni ale jeśli już zaczną mówić – wspomniałbym opowieściom o chlebie, rodzinnym biznesie i pasjach nie ma końca...

W braciach siła!

Jak to się stało, że trzech braci zostało piekarzami?

Roman Ciążyński: Ja w zawodzie pracuję ponad 40 lat. Pracowałem w piekarni Gminnej Spółdzielni, po skończeniu technikum spożywczego zostałem kierownikiem piekarni w Gostyniu, no a potem, w największym skrócie mówiąc - po przemianach gospodarczych 89 roku zostałem właścicielem obu obiektów. Od 95 roku wspólnie z braćmi prowadzę oba zakłady. A co mnie skłoniło do wyboru tego zawodu? Jest nas szóstka rodzeństwa, wiedzieliśmy, że trzeba wybrać konkretny zawód by się usamodzielić, a że gdy mama przygotowywała placki zawsze się podjadało to musiało to być cukiernictwo.

Młodszy o pięć lat Paweł poszedł w moje ślady. Początkowo jego brat bliźniak Piotr uczył się w zawodzie mechanika, ale zrezygnował i też został piekarzem. No, a teraz każdy z nas jest z wykształcenia piekarzem i cukiernikiem z tytułem mistrza w zawodzie.

Paweł Ciążyński: Rozpoczął Roman, a my z Piotrem poszliśmy w ślady starszego brata. Uczyłem się w tym samym zakładzie co Roman.

Panowie - nie lubicie i przede wszystkim nie umiecie się chwalić - ale nazwisko Ciążyńscy znaczy bardzo wiele nie tylko tu w rodzinnym Gostyniu, ale także w Polsce...





Roman Ciążyński: W każdym wywiadzie to podkreślam, że gdyby nie moi bracia, na pewno nie osiągnęlibyśmy takiego sukcesu. Nigdy bym nie podołał sam tym obowiązkom. Status jaki osiągnęliśmy to zarówno wspólna praca jak i zespół, który tworzymy wraz z pracownikami. Na nazwisko trzeba sobie zapracować. Czy to ciężka praca? Ten zawód trzeba pokochać, bez szemrania wstać o trzeciej rano i pójść do pracy. Zawsze marzyłem o własnej firmie, nawet gdy nie było ku temu warunków i perspektyw. Ale wtedy gdy zdobywałem tytuł technika, co nie było tak częste w naszym fachu już wtedy wiedziałem, że chce kierować własną piekarnią. A teraz mogę tylko powiedzieć, że marzenia się spełniają.

Panie Pawle – czy łatwiej jest „wchodzić w zawód” gdy ma się starszego brata?

Paweł Ciążyński: Zdecydowanie łatwiej. Wiedziałem co mnie czeka, widziałem pracującego brata, wiedziałem jakie trudności będę musiał pokonać, czego szczególnie się uczyć. Nic mnie w czasie nauki nie zaskakiwało i wiedziałem z czym będę się musiał zmierzyć. To bym chciał przekazać młodym ludziom, którzy będą wybierać piekarstwo – muszą to dobrze przemyśleć. Nie może za nich decydować

rodzic czy kolega. To nie jest wybór na pięć minut bo na przykład dobrze upiekło się raz placek. Praca w zakładzie wygląda zupełnie inaczej.

Roman Ciążyński: Powiem Pani taką rzecz – Nasza Mama zawsze mówiła ...„Chłopczy: praca pod dachem to praca pod dachem. Murarz ma gorzej bo zmoknie i zziębnie. Wy tam w piekarni macie ciepło – tylko ucicie się i dobrze pracujcie”... To była świetna motywacja. My od początku znaleźmy wczesne wstawanie do pracy. Ale też nikt nas nie musiał budzić, a gdy dziś słyszę tłumaczenia uczniów, którzy mówią, że zaspali bo ich mama nie obudziła na czas – to ręce mi opadają. Ja gdy kończyłem zasadniczą szkołę, już wiedziałem, że chcę uczyć się dalej choć wcale nie było takie łatwe. Normalnie pracowałem, a bywało, że po nocce wsiadałem w autobus i na sobotę i niedzielę jechałem do Poznania, do szkoły by w poniedziałek nad ranem wracać do piekarni do pracy. Ale się zawiązałem! Z wielu rzeczy musiałem zrezygnować – ale zdobycie wykształcenia, mimo wielu wyrzeczeń było najważniejsze. Nie ma rady jak się chce osiągnąć sukces trzeba ciężko pracować. To widzą z pewnością moje dzieci, starsze pokolenie moich pracowników też, lecz młode pokolenie niestety nie za bardzo to rozumie. Miałem takiego ucznia, który się dobrze zapo-





wiadał, miał dryg do tej pracy ale gdy mu zaproponowałem by został po godzinach, by się czegoś dodatkowo nauczyć to odpowiedział, że w tych godzinach on woli być ze swoją dziewczyną! Szkoda bo mógł być dobry fachowcem. Dla młodych tytuły i kwalifikacje zawodowe nie mają takiego znaczenia jak dla nas. To bardzo źle!

Jak pracuje się od tyłu, tylu lat w rodzinnym biznesie?

Roman Ciążyński: My twierdzimy, że dobrze! W dwóch zakładach zatrudniamy 72 ludzi i dzięki temu, że możemy się natychmiast wzajemnie zastępować praca zawsze może toczyć się bez przeszkód. Po tylu wspólnych latach mogę powiedzieć, że taki system bardzo się sprawdza. Dzięki temu nie mamy problemów z wyjazdami na urlop, spotkaniami biznesowymi czy prywatnymi. Zawsze, któryś z nas może dbać o firmę. A przede wszystkim robimy wszystko dla wspólnego dobra – wszyscy bracia pracują na markę naszego nazwiska.

Gdy tak sobie gawędzimy przy wspnianych wypiekach niepostrzeżenie do pokoju wchodzi Pan Piotr. Właśnie przyjechał z drugiej piekarni, by mógł wrócić do niej Pan Paweł. Umówili się z nami na

pół godziny bo przecież nie można klientom braku pieczywa tłumaczyć naszą obecnością... Włączają się do rozmowy i... znów znika bo wzywają go obowiązki.

Piotr Ciążyński: Cała trójka pokochała ten zawód i dobrze, że poszliśmy za przykładem starszego brata. My możemy powiedzieć, że w rodzinie jest siła bo na prawdę jesteśmy szczęśliwi gdy idziemy do pracy. Nam się zawsze chce pracować. Zawsze będziemy mieli w pamięci Matkę, która żegnała chleb przed przekrojeniem, całowała go – to przekonywało nas, że wykonujemy bardzo ważną pracę. To zostało w naszych sercach. Lubię dosłownie wszystko w piekarni, każdy etap pracy, ale szczególnie lubię zajmować się maszynami. Coś zostało z tego mojego początku nauki i dlatego dziś doglądam całego naszego parku maszynowego, samochodów, a że znam się na piekarstwie to też rozumiem doskonale specyfikę tych urządzeń. Podział obowiązków musi być: Roman zajmuje się finansami i rachunkowością, Paweł umie rzeźbić w chlebie, zna się na cukiernictwie i recepturach, a ja, jako ta złota rączka znam się na mechanice i drobnych naprawach. U nas musi być ciągłość pracy, a dzięki temu nie jesteśmy zdani wyłącznie na serwisantów. Czasem drobiazg może zatrzymać produkcję, a tak mogę wiele napraw robić samodzielnie. Klient jest dziś bardzo wymagający, zawiedziony pójdzie do konkurencji. My sobie nie możemy na to pozwolić.

Pamiętam taki piękny obrazek – na ostatnim Świącie Chleba w Poznaniu stoicie Panowie na tle niesamowitej ekspozycji zrobionej na waszym stoisku... Każdy przechodzień zatrzymywał się przed pięknymi rzeźbami z chleba... To zdaje się specjalność Pana Pawła...

Paweł Ciężyński: To się zaczęło od wzrostu zapotrzebowania na chleby świąteczne i okolicznościowe. Zawsze miałem predyspozycje manualne, ćwiczyłem, coraz więcej pięknych chlebów udawało się upiec...Chcę podkreślić, że jestem samoukiem, nigdzie nie miałem okazji uczyć się specjalnie tego, bo nie wiele osób w kraju to robi. Ale bardzo lubię takie zadania...

Teraz to raczej od Pana będą się uczyć... A ukoronowaniem waszej pracy są tytuły zdobyte w tym roku w Jaworze. Tytuł Piekarza Roku 2014 dla Romana

i nagroda za chlebową rzeźbę dla Pawła.

Roman Ciężyński: Już sama nominacja w 2011 roku była dla mnie wielkim sukcesem, a w tym roku gdy odbierałem nagrodę wiedziałem, że to ukoronowanie i nagroda za te wszystkie trudne lata. Gdy się stoi w tłumie, na scenie trudno powstrzymać radość, każdy się wzruszy... Można poczuć się szczęśliwym...A bywa, że teraz i klienci mówią o tym i doceniają. To bardzo miłe. To o wiele cenniejsze od nagród finansowych!

Czy wy macie czas na życie prywatne?

Paweł Ciężyński: Mamy!!! Właśnie dzięki temu, że możemy się w każdej chwili, z pełnym zaufaniem zastąpić się wzajemnie możemy cieszyć się życiem prywatnym. Gdy się prowadzi zakład działający 24 godziny na dobę nie sposób tego robić w pojedynkę.

Roman Ciężyński: Wcale nie trzeba pracować całą dobę – jeśli zakład jest dobrze zorganizowany i zarządzany, a każdy wie co ma robić - to praca sama się układa. I choć teraz jest w całym kraju ciężki czas dla piekarstwa to we trójkę dajemy radę. Nadal bę-

dziemy inwestować choć z umiarem i jakoś przetrzymamy ten gorszy okres. Osiągnęliśmy bardzo dużo, teraz trzeba tylko to zachować. Musimy jednak pamiętać o ludziach, którzy u nas pracują. O nich musimy dbać! Zawsze to podkreślam, to moja dewiza: dziś żeby zbankrutować trzeba mieć pieniądze! Zawsze trzeba mieć świadomość, że zatrudniamy ludzi, którzy mają na utrzymaniu rodziny. Nie sztuka zamknąć zakład – trzeba rozliczyć się z ludźmi, z urzędami ...

Co trzeba zrobić, żeby młodzi ludzie chcieli przyjść do piekarstwa ?

Roman Ciężyński: Obecne trendy jakie w świecie panują w piekarstwie wcale nie dążą do tego by zawód piekarza był popularny i doceniany. Teraz pracuje się w dzień, chleb się zamraża, zawód traci swą romantykę... A cała tajemnica tkwi w chwili gdy w białym kitlu człowiek staje przy dzieży i wyjmuje pierwszy kawałek ciasta, z którego powstanie najpopularniejszy pokarm... W tym właśnie jest coś niezwykłego i pięknego. A duma z tego pochodzi sama. Jestem dumny z tego, że jestem piekarzem. Często mówię to dzieciom, że trzeba pokochać pracę dla ludzi... nie dla zarobków, a dla ludzi właśnie.



Ja na szczęście nie narzekam na brak chętnych do nauki. Wielu wyuczyłem, pracują także za granicą, dają sobie radę w zawodzie. I to nie tak jak kiedyś, że jak się do niczego nie nadawał to szedł do zawodówki. Przy dzisiejszych technologiach trzeba umieć o wiele, wiele więcej.

Paweł Ciążyński: U cukierników obserwujemy niestety to samo zjawisko. W marketach coraz więcej jest produktów o bardzo długim terminie przydatności. Ale też nie każdego stać na kupno dobrych wypieków z prawdziwej cukierni. Wiele osób piecze ciasta w domach – bo przy dzisiejszych gotowych mieszankach i sprzęcie domowym nie wymaga to już aż tak wielkich umiejętności. Ten placek jest w domu teoretycznie za darmo mimo, że trzeba do niego kupić składniki, my jeszcze musimy dołożyć do niego pracę i go sprzedać w 24 godziny.

Przez cały czas naszej rozmowy patrzę na tę niezwykłą kolekcję jaka jest zgromadzona w szafie za Panem. Czy to zbiory?

Roman Ciążyński: To moje skarby! Figurki piekarzy przywożę z całego świata, o te zbiory dbają także moi znajomi. Ostatni do kolekcji przybył prawdziwy norweski Troll piekarski. Wyszukuje je wszędzie – nawet mi się zdarzyło takie figurki znaleźć na pchlim targu, w sklepach ze starociami, a nawet na szrocie.

Wiecie Panowie, że w Waszej firmie czuje się jeden z najpiękniejszych zapachów kojarzonych z... Polską! Śmiem twierdzić, że nigdzie chleb nie pachnie tak pięknie jak u nas w kraju.

Roman Ciążyński: Muszę Pani powiedzieć, że sporo jeżdżę po świecie i zawsze zaglądam do piekarń, zawsze próbuje wypieków... ale nigdzie nie spotkałem takiego chleba jak nasz, polski. Typowy chleb

...„Jestem dumny z tego, że jestem piekarzem. Często mówię to dzieciom, że trzeba pokochać pracę dla ludzi... nie dla zarobków, a dla ludzi właśnie.”

Roman Ciążyński

na czystym kwasie chlebowym ma nie tylko inny zapach ale i smak. Tego nie da się porównać z tym z mąki pszennej, pieczonego z polepszaczami. My mamy chleb... z duszą.

Paweł Ciążyński: Dlatego chleb jest sacrum. Jest symbolem. Wymaga cierpliwości, miłości ludzi, którzy go robią... to nadaje sens naszej pracy!

Roman Ciążyński: To po prostu nasze dobro narodowe. Chciałbym, żeby ludzie, a zwłaszcza młode pokolenie rozumiało czym jest ta kromka chleba i dlatego należy mu się szacunek.

Dziękuję za rozmowę

Marzena Rutkowska-Kalisz



Celem projektu jest zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw MSP z woj. wielkopolskiego poprzez działania marketingowe oraz zbudowanie pozytywnego wizerunku rzemiosła i stworzenie innowacyjnego symbolu jakości rzemieślniczej w oparciu o opinie klientów. Działania projektu skierowane są na stworzenie portalu internetowego, za pomocą którego potencjalny klient będzie mógł dotrzeć do rzemieślnika, znaleźć opis jego oferty, skorzystać z oferowanej usługi, a w końcowej fazie współpracy rzetelnie ocenić jego usługi.

Marketing internetowy nową siłą rzemiosła



MARKETING INTERNETOWY
NOWĄ SIŁĄ RZEMIOSŁA

Najwięcej zgłoszeń udziału w projekcie napłynęło z Cechu Rzemiosł Różnych w Gostyniu. Co przekonało rzemieślników do skorzystania z tej propozycji? Jakie widzą korzyści? Czy liczą na podniesienie obrotów w firmie? Odpowiedzi na takie pytania szukałam w biurze Cechu, w czasie podpisywania stosownych dokumentów.

Nasza firma jest bardzo otwarta na wszelkie nowinki marketingowe. Nie możemy się zamykać, nie wolno nam się ograniczać tylko do lokalnego rynku, chcielibyśmy także „ukroić kawałek tego ogólnopolskiego tortu. Chcemy lepiej zaistnieć w Internecie. Mamy w tej chwili swoją stronę, ale jest nieatrakcyjna i sami nie jesteśmy w stanie na niej dobrze działać. Chcemy skorzystać z doświadczenia ludzi, którzy się na tym znają. Można robić wiele rzeczy ale nie na wszystkim trzeba się znać. Sam jako mechanik samochodowy jedno rzeczy robię lepiej a po inne porady odsyłam do kolegów, którzy w danej dziedzinie się specjalizują. Pracujemy na stosunkowo małym rynku, nie możemy zrobić wąskiej specjalizacji a samochody

takiej wymagają. Aby w takiej miejscowości jak Gostyń uruchomić specjalizację trzeba otworzyć się po przez Internet na świat. Dodam, że nie jest to pierwszy projekt, w którym uczestniczymy. Jesteśmy w sieci Eurowarsztat. Pracuje nas z uczniami blisko 20 osób, i po ostatnich projektach prowadzonych w ramach tej sieci widać jak nasza firma się wyróżnia. Dlatego jestem przekonany, że uczestnictwo w tym nowym projekcie dużo nam da i pomoże podnieść nasze usługi na jeszcze wyższy poziom. Dlatego gdy usłyszałem w biurze Cechu o tej propozycji nie wahałem się by skorzystać.

Tym bardziej, że nic to nie kosztuje!

WITOLD GIERA – Moto-Tech Piaski

To dla mnie coś nowego – nigdy nie miałam swojej strony Internetowej. Technologia idzie do przodu, komputeryzacja, a skoro mam w salonie Internet – dlaczego nie skorzystać z tego... Jak się dzisiaj dowiedziałam w szczegółach – to bardzo ciekawy pomysł.





Trudno z niego nie skorzystać. Bardzo fajna jest pomoc profesjonalnych marketingowców – podoba mi się możliwość zrobienia zdjęć, opisu usług. Być może też poszerzy grono klientów, choć tu na gostyńskim rynku mamy sporo zakładów z wierną klientelą, ale mam nadzieję, że zachęcę klientki z innych miejscowości do odwiedzenia mojego salonu.

MAŁGORZATA PAZOŁA – Salon Fryzury i Urody Gostyń.

Mam nadzieję, że reklama mojej firmy będzie rozszerzona nie tylko w powiecie ale też dalej, Zobaczymy jak to w praktyce będzie wyglądało. Może będzie więcej zleceń... Do tej pory nie miałem strony w Internecie, ograniczałem się do niewielkich reklam i to tylko w powiecie. Gdy dowiedziałem się w biurze cechu o tym projekcie pomyślałem, że trzeba ruszyć dalej, nasz rynek jest już nasycony usługami, trzeba szukać dalej niż tylko w Gostyniu i okolicach. Może akurat się uda, każdy sposób jest dobry by zdobyć klientów.

TOMASZ ŁUKASZEWSKI – usługi tapicerskie

Zdecydowałem się, bo dzięki Internetowi będzie mnie łatwiej znaleźć. Do tej pory to jeden przez drugiego przekazywał informację, trzeba wykorzystać te nowoczesne sposoby!. Nie narzekam wprawdzie na

brak klientów ale trzeba iść z postępem. Zakład prowadzę od 1969 roku ale dopiero teraz będę miał swoją stronę internetową!

Trudno z tego nie skorzystać...

BENON ZBORALSKI - Mistrz Murarski - Pępowo

Czy czuje Pan satysfakcję z takiej nieformalnej wygranej? Najwięcej rzemieślników zgłosiło się do projektu właśnie z Pana Cechu...

Marian Tyrzyk: Bardzo się cieszę! To na pewno zasługa naszych koleżanek z biura Cechu, które bardzo się zaangażowały w ten projekt. Cierpliwie tłumaczyły, zachęcały i wyjaśniały o co w tym wszystkim chodzi i jakie korzyści przyniesie. A ja jako Starszy Cechu – bardzo się cieszę, że uda się coś dobrego zrobić dla naszych rzemieślników.

Wśród osób, które dziś przychodzą podpisywać dokumenty projektowe byli też ludzie, którzy z racji wieku nie zawsze na co dzień korzystają z Internetu. Czy było to dla Pana wyzwaniem by ich jednak przekonać do oswojenia komputera?

Marian Tyrzyk: Starsze osoby do tych spraw podchodzą zupełnie inaczej. I wcale im się nie dziwię i rozumiem ich. Gdy patrzę na wnuki wiem, że oni rosną przy komputerze i wiele rzeczy jest dla nich oczywistych. Ale nie wolno stać w miejscu. Czuje satysfakcję bo dziś ludzie są bardzo zagonieni, ilość papierkowych spraw, które rzemieślnik musi codziennie załatwić jest porażająca. A jak widać podpisanie tych dokumentów mimo bardzo sprawnej pracy koleżanek z Izby trochę trwa... ale najważniejsze, że widzieli potrzebę zaangażowania się w ten projekt. Nawet miałem chwilowe obawy, czy ci którzy się zadeklarowali przyjdą – ale jak widać frekwencja jest bardzo dobra. Myślę, że będą zadowoleni, że zdecydowali się wziąć udział w projekcie!

Marzena Rutkowska-Kalisz

Jak wynika z raportu „Strategie Marketingowe 2014”, badania przeprowadzonego przez Mind Progress Group we współpracy z Instytutem Badawczym IPC, prawie 50% polskich przedsiębiorstw nie ma sformułowanej strategii marketingowej. Tam, gdzie ona obowiązuje, w prawie 35% przypadków funkcjonuje ona w formie spisanej, a w 22% firm znajduje się „w głowie” osób zarządzających.

Do zapamiętania - 6 żelaznych reguł prowadzenia fanpage na Facebooku



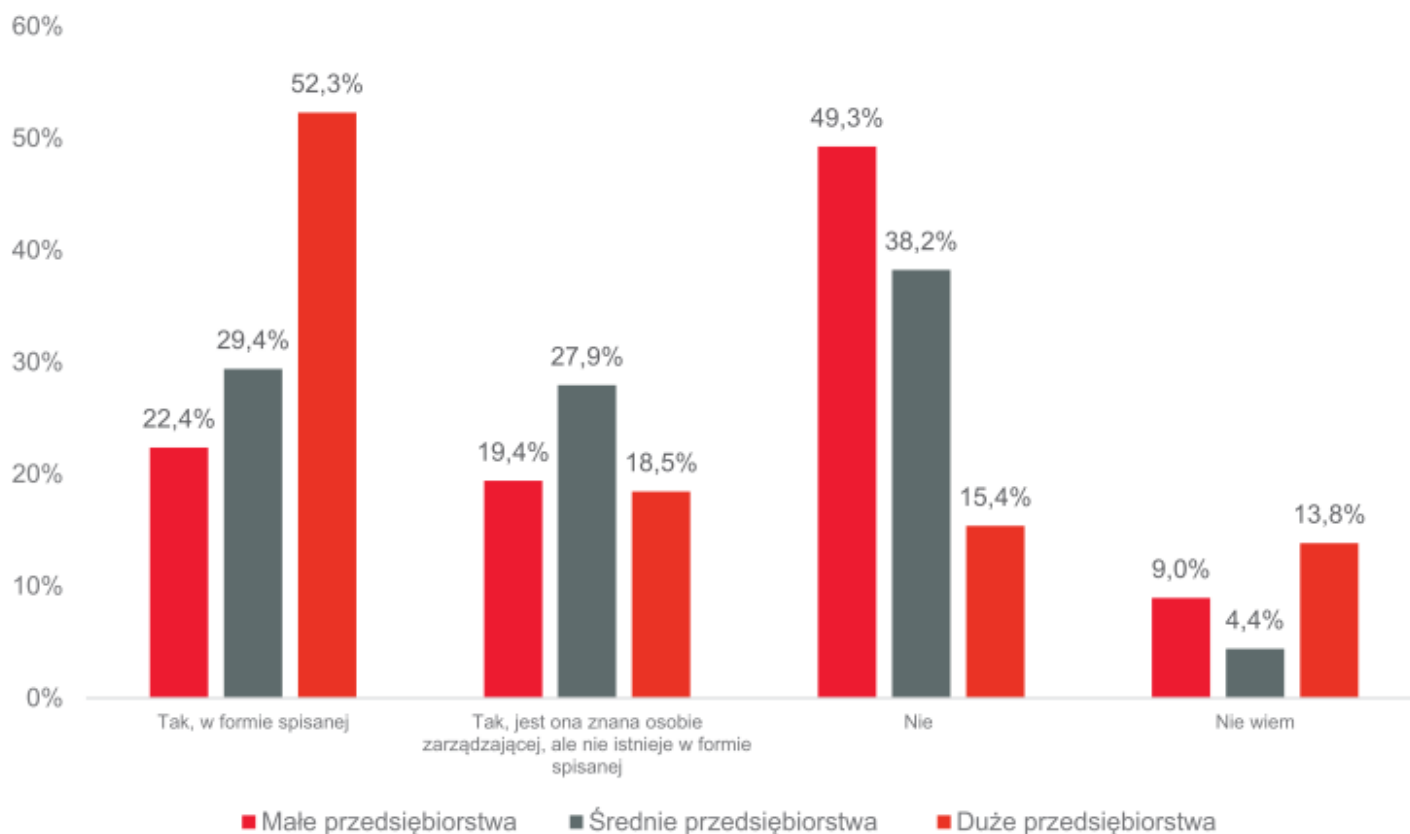
Co więcej, wśród firm które dotychczas nie miały takiej strategii, aż 55,2% nie planuje jej stworzyć w najbliższej przyszłości. Jako czynniki ograniczające wymienia się strach przed wysokimi kosztami jej opracowywania (70,5%) i realizacji (48,5%).

Pośród przedsiębiorstw deklarujących kierowanie się strategią marketingową, aż 33,5% projektuje ją i realizuje bez uwzględnienia rynkowych realiów. Celem

badania było przyjrzenie się strategii marketingowej, ocenie jej przydatności oraz postrzeganiu tego narzędzia przez samych klientów.

Lektura poniższych wskazówek powinna pomóc w ukierunkowaniu uwagi na najważniejsze elementy z punktu widzenia prowadzenia działalności reklamowej za pośrednictwem Social Media.

Strategia marketingowa



Rysunek 1: Liczba przedsiębiorstw posiadających sformułowaną strategię marketingową



1. Reaguj szybko i nie zostawiaj pytań bez odpowiedzi!

Nawet, a może w szczególności krępujące i niewygodne pytania wymagają bezwzględnie naszej odpowiedzi. Rób to szybko, otwarcie i konkretnie. Szczerość – szczególnie w Internecie – jest w cenie bardziej niż się Tobie wydaje. Użytkownik woli usłyszeć prawdę, niż ogólnikowe zapewnienia, np. „zajmiemy się tym”. Najgorszym wyjściem może okazać się zamiatanie problemu pod dywan. Aby nie tracić czasu w codziennych badaniach, miej wcześniej ustaloną politykę wypowiedzi. Staraj się unikać długich łańcuchów komunikacyjnych i czasochłonnych procedur.

2. Buduj relacje rozmawiając!

Rozmawiaj, rozmawiaj, rozmawiaj. Za wszelką cenę angażuj użytkowników odwiedzających Twój profil. Jeśli fanpage służy Ci do stosowania oficjalnych, bezosobowych komunikatów – zaprzestań tego jeszcze dziś. Taki sposób wchodzenia w interakcję nie ma szans powodzenia w mediach społecznościowych, które cechują się niskim formalizmem. Z fanami oraz „lubiącymi to” komunikuj się w sposób osobisty, prosty i szczerzy. Powinno być dla nich oczywiste, że rozmawiają z człowiekiem, który o nich dba, rozumie ich potrzeby i któremu zależy na ich dobru. Pamiętaj! Dobre relacje z klientami mogą być niezmiernie pomocne w sytuacji kryzysowej. Niejasną sytuację o wiele łatwiej będzie wyjaśnić i zdobyć zrozumienie. **Pamiętaj też, że kłamstwo ma krótkie nogi, więc nigdy nie rezygnuj ze szczerości. Lepiej przyznać, że się czegoś nie wie, niż okłamać swoich fanów.**

3. Najważniejsza jest treść strony!

Mówi się, że „content is the king” (ang. treść jest najważniejsza). Warto znaleźć w swoich działaniach niszę i ją wykorzystać. Zaskocz swoich fanów dając tematy do ożywionych dyskusji. Wykorzystaj nowinki firmowe, branżowe, wcześniej niepublikowane wyni-

ki testów, odbiegające od szablonu zadanie konkursowe – spraw by się o Tobie mówiło!

4. Twój profil to nie słup ogłoszeniowy!

Pamiętaj, że profile w mediach społecznościowych nie stanowią odzwierciedlenia Twojej strony internetowej czy zbioru ogłoszeń na temat Twojej marki. Twoje komunikaty nie mogą dotyczyć tylko i wyłącznie Twojej oferty, które wstawiasz kilka razy dziennie. Daj swoim fanom marki coś innego, coś co ich zainteresuje. Pamiętaj o systematyczności. Jej brak i nawet kilkudniowe przerwy we wpisach powodują zmniejszenie zasięgu, a tym samym słabsze docieranie do Twoich fanów. Jeśli pojawiaasz się w Social Media, pamiętaj, że działanie na pół gwizdka nie ma tu racji bytu.

5. Nie uciekaj się do cenzury!

Unikaj tego za wszelką cenę. Moderacja znajduje zastosowanie, gdy na profilu używane są wulgaryzmy lub łamany jest regulamin serwisu. Usunięcie negatywnej opinii na temat Twojej marki może wywołać oburzenie i lawinę negatywnych komentarzy na temat braku wolności wypowiedzi. Znalazłszy się w takiej sytuacji, należy dyskutować i wyjaśniać. Szczerość i prostota przekazu są cennymi i bardzo docenianymi przez fanów wartościami.

6. Monitoruj!

Nie ograniczaj się do jednego kanału. Monitoruj otoczenie i środowisko, w którym działasz. Bądź tam, gdzie się o Tobie mówi. Zaskocz swoich fanów i zacznij z nimi dyskuszję. Internauci doceniają pierwszy krok czyniony w ich stronę. Wchodź w interakcje – odpowiadaj, komentuj, ale pamiętaj o umiarze i unikaj reklamowania swoich produktów, bo spowoduje to odwrotny od zamierzonego skutek.

Maciej Wika

20

DEKARZ



Dekarz wykonuje prace związane z kryciem dachów, ich konserwacją i naprawą oraz montażem urządzeń służących do odprowadzania wody z powierzchni dachów. Wykonuje również podkłady pod pokrycia dachowe oraz montuje okna dachowe, wyłazy i świetliki. Zadania i czynności robocze wykonywane przez dekarza zależą od stanowiska, na jakim pracuje. Dziełem dekarza jest poszycie dachu - najważniejsza część dachu, która bezpośrednio chroni budowlę przed wpływami atmosferycznymi. Dobre wykonanie poszycia dachowego ma ogromny wpływ na trwałość obiektu, zabezpiecza przed wilgocią, podmuchami wiatru i zmianami temperatury otoczenia.

Przy wykonywaniu pokryć dachowych i obróbek najczęściej używane są narzędzia ręczne. Należą do nich m.in.: nożyce do blachy, kleszcze, młotek, cęgi, zaginarki (giętarki), windy dekarские, profilarki do blachy oraz automatycznych falownice.

Praca w tym zawodzie wymaga sprawności fizycznej i manualnej oraz wytrzymałości na długotrwały wysiłek fizyczny. Do wykonywania pracy niezbędny jest zmysł równowagi, rozróżnianie barw, koordynacja wzrokowo-ruchowa oraz wyobraźnia przestrzenna. Praca w zawodzie dekarza wykonywana jest przede wszystkim na wolnym powietrzu, najczęściej na powierzchni dachu oraz w warsztacie. Podczas wykonywania pracy na zewnątrz uciążliwe są zmienne

i niekorzystne warunki atmosferyczne, praca na wysokości, a także trwanie w niewygodnej pozycji.

W warsztacie natomiast dekarz narażony jest na hałas i oddziaływanie różnych gazów. Największym niebezpieczeństwem tej pracy jest ryzyko upadków z wysokości oraz ryzyko skaleczeń, zwłaszcza przy obróbce blachy. Zawód ten w naszym klimacie jest zawodem sezonowym. W zimie lub w czasie złej pogody dekarz, w warsztacie, wykonuje elementy pokryć dachowych, a w sezonie pracuje przede wszystkim na budowie, wykonując prace związane z kryciem dachów różnymi materiałami.

Dekarz pracuje w systemie pracy ośmiogodzinnym, który może być wydłużony w zależności od: terminów umów, względów technologicznych, bądź warunków atmosferycznych. Zazwyczaj pracuje w zespole oraz z innymi pracownikami budowlanymi, np. z murarzami. Na etapie prac przygotowawczych może pracować samodzielnie, natomiast podczas wykonywania pokryć dachowych w kilkusobowych zespołach. Może być zatrudniony w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych, rzemieślniczych warsztatach remontowo-budowlanych oraz może prowadzić własną działalność gospodarczą.

Iwona Derda





MARZENA RUTKOWSKA-KALISZ
Redaktor Naczelny „Wielkopolskiego Rzemieślnika”
Rzecznik Prasowy Wielkopolskiej Izby Rzemieślniczej w Poznaniu

E-mail: redaktor@irpoznan.com.pl
tel.: (61) 859 35 41



IWONA DERDA
Naczelnik Wydziału Oświaty
Wielkopolskiej Izby Rzemieślniczej w Poznaniu

E-mail: iwona.derda@irpoznan.com.pl
tel.: (61) 859 35 22



WIESŁAW RATAJCZAK
Zastępca Dyrektora Izby
Wielkopolskiej Izby Rzemieślniczej w Poznaniu

E-mail: d.ekonomiczny@irpoznan.com.pl
tel.: (61) 859 35 56



KONRAD WNUK
Radca Prawny
Wielkopolskiej Izby Rzemieślniczej w Poznaniu

E-mail: sekretariat@irpoznan.com.pl
tel.: (61) 859 35 27



BOGUMIŁA FRACKOWIAK
Naczelnik Wydział Promocji Gospodarczej
Wielkopolskiej Izby Rzemieślniczej w Poznaniu

E-mail: bogumila.frackowiak@irpoznan.com.pl
tel.: (61) 859 35 24



MAGDALENA BIAŁAS
Naczelnik Wydziału Samorządowo-Organizacyjnego
Wielkopolskiej Izby Rzemieślniczej w Poznaniu

*E-mail: magdalena.bialas@irpoznan.com.pl
tel.: (61) 859 35 32*



NATALIA RYMARCZUK
Wydział Promocji Gospodarczej
Wielkopolskiej Izby Rzemieślniczej w Poznaniu

*E-mail: natalia.rymarczuk@irpoznan.com.pl
tel.: (61) 859 35 37*



MACIEJ WIKA
Współpracownik
Wielkopolskiej Izby Rzemieślniczej w Poznaniu

*E-mail: sekretariat@irpoznan.com.pl
tel.: (61) 859 35 35*



SYLWIA WAŁAŚ
Wydział Promocji Gospodarczej
Wielkopolskiej Izby Rzemieślniczej w Poznaniu

*E-mail: sylwia.walas@irpoznan.com.pl
tel.: (61) 859 35 80*



ANNA BOROWIAK
Wydział Promocji Gospodarczej
Wielkopolskiej Izby Rzemieślniczej w Poznaniu

*E-mail: anna.borowiak@irpoznan.com.pl
tel.: (61) 859 35 26*