KWARTALNIK GRUPY KAPITAŁOWEJ SPECJAŁ

SPECJAŁ NEWS



KONFERENCJA SIŁ HANDLOWYCH GK SPECJAŁ

Więcej na str. 7

Więcej na str. 14

Więcej na str. 16

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY | NR 103 | KWIECIEŃ–CZERWIEC 2025

Rozmowa z Krzysztofem Tokarzem, prezesem Grupy Kapitałowej Specjał

SPAR W RESTRUKTURYZACJI



Chciałbym, abyśmy tym razem porozmawiali o sieciach franczyzowych Specjału. Zanim jednak przejdziemy do tej problematyki proszę o ocenę pierwszych miesięcy tego roku w wykonaniu GK Specjał.

Mieliśmy, jak zazwyczaj, szalenie ambitne plany dotyczące wzrostu sprzedaży. Chociaż zdarzało się w minionych latach, że nie całkowicie udawało się je w okresach krótko terminowych w pełni zrealizować, to tym razem pierwsze miesiące 2025 roku wypadły wyraźnie poniżej oczekiwań. Przewidywaliśmy wzrost sprzedaży nawet rzędu 12 proc., tymczasem udało się uzyskać zaledwie 5-procentowy wzrost. Złożyło się na to wiele przyczyn. Przede wszystkim pojawiły się problemy logistyczne wywołane przez realizowane w tych miesiącach zmiany w oprzyrządowaniu informatycznym firmy. Zmienialiśmy serwer i znaczącą część oprogramowania, co z jednej strony mocno angażowało management firmy, z drugiej zaś wpływało na cały proces logistyczny w codziennym funkcjonowaniu Specjału. Zmiany te okazały się jednym z zasadniczych powodów powikłań w naszej działalności. Szczęśliwie mamy już ten okres za sobą i mam nadzieję, że kolejne miesiące będą wypadały coraz lepiej. Drugim elementem obciążającym bieżące działania był cały proces przejmowania sieci SPAR, który rozpoczęliśmy pod koniec stycznia. Zajęcie się pierwszymi działaniami restrukturyzacyjnymi w tej spółce również ograniczyło nasze możliwości w zakresie jak najlepszego dopilnowania wysokiego poziomu bieżącej sprzedaży, Jeśli dodać do tego fakt, że wiosenne warunki pogodowe nie sprzyjały sprzedaży produktów, które w tym czasie decydowały o rosnących obrotach – mam tu na myśli piwo i napoje, produkty grillowe – to będziemy mieli w miarę pełny obraz przyczyn, które spowodowały tak poważne różnice między planami sprzedażowymi, a rzeczywistością handlową. Obecnie mamy to wszystko w dużej mierze za sobą i wierzę w to, że następne miesiące pozwolą nieco „nadrobić" opóźnienia w realizacji całego planu na bieżący rok i pod jego koniec, jestem o tym przekonany, wynik nie będzie odbiegał od przyjętych na ten rok założeń.

Czy te kłopoty nie wpłyną na rentowność firmy i czy nie będziecie próbować podwyższyć w tej sytuacji marże?

Będziemy to oceniali w skali całego roku, a jak wspomniałem, spodziewam się, że słabsze wyniki uda się zrekompensować działaniami w następnych miesiącach. Nie widzę zagrożeń w tym zakresie dla firmy jako całości. Jeśli zaś chodzi o marże, to są one skrajnie niskie w całym handlu produktami FMCG, także u nas. Konkurencyjność na rynku spożywczym ma to do siebie, że konieczne jest zapewnienie jak najniższych cen dla klienta końcowego, a to oznacza, że nie ma możliwości podwyższania marż na produktach spożywczych. Taką politykę prowadzimy od lat i przynosi ona naprawdę dobre efekty. Na podwyższanie marż po prostu

nie możemy sobie pozwolić, aby nie utracić klientów podbieranych przez konkurencję. Zysk firmy jest pochodną wielkości sprzedaży, a nie poziomu marż handlowych.

Przejdźmy do Waszych sieci franczyzowych poczynając od najnowszego nabytku, czyli sieci SPAR. Mówił Pan, że średnioroczne zadłużenie SPAR-a sięgało nawet 100 milionów złotych. Suma ta wydaje się wręcz niewiarygodna.

A jednak tak było. Jeżeli prowadzi się politykę dostarczania towaru i nie otrzymywania w zamian należności to szybko można popaść przy dwustu sklepach w takie straty. Oczywiście nie oznacza to, że Specjał przejął tak zadłużoną spółkę. Umowa z poprzednim właścicielem zakładała, że pokryje on całe zadłużenie firmy, a tym samym mu przejmiemy SPAR Polska już bez długów. I tak się stało. SPAR Group dokapitalizował spółkę przed przejęciem jej przez nas. Można więc powiedzieć, że rozpoczynamy naszą przygodę ze SPAR-em z czystym kontem. Nie oznacza to jednak automatycznie, że problemy z funkcjonowaniem tej sieci nas nie dotyczą. Zanim dokonamy pełnej restrukturyzacji spółki będzie ona nadal generować straty. Nasz pierwsze działania zmierzają więc do ich ograniczenia, zaś w efekcie końcowym wyeliminowania.

Jakie działania podejmujecie w tym kierunku?

Bardzo różne. Od organizacyjnych poczynając, poprzez restrukturyzację zatrudnienia, zaś na wypracowaniu zdecydowanie lepszych warunków zakupowych u producentów kończąc. Oczywiście prace takie oznaczają w pierwszej fazie niemałe koszty, tak więc nieodzowne stało się dalsze dokapitalizowanie spółki. Zanim uporządkujemy sprawy pracownicze i organizacyjne oraz podpiszemy nowe umowy w sprawie zakupu towaru firma będzie działać na dotychczasowych, kosztochłonnych zasadach. Szczególny nacisk kładziemy na zdecydowaną poprawę dotychczasowych złych warunków zakupowych. SPAR jest siecią sklepów o charakterze twardej franczyzy i chciałbym, aby nowe warunki zakupowe nie odbiegały od tych, jakie mają wielkie sieci handlowe. Sądzę, że przy naszej skali działalności taka propozycja będzie do przyjęcia przez producentów. Obecnie mamy otwartych około 300 procesów negocjacyjnych i pierwsze doświadczenia są bardzo różne. Kilkadziesiąt umów już się udało podpisać, a w wielu przypadkach powoli dochodzimy do ostatecznych ustaleń, chociaż trzeba przyznać, że opór ze strony wielu naszych partnerów będzie wymagał elastyczności obu stron. Mam nadzieję,że w większości przypadków uda się uzyskać satysfakcjonujące porozumienia.

Problem zadłużenia SPAR-a obejmuje nie tylko spółkę prowadzącą sieć, ale i wielu detalistów.

Rzeczywiście kilkunastu właścicieli sklepów złożyło nawet wnioski o upadłość. Ich zadłużenie oscylowało w granicach od 5 do 20 milionów złotych na firmę, co było oczywiście nie do udźwignięcia przez pojedynczego właściciela. W przypadku niektórych sklepów z dużymi obciążeniami przejmujemy te placówki handlowe. Dotyczy to przede wszystkim dużych sklepów o powierzchni od 1000 do 1500 mkw., których przejęliśmy aż 9. W efekcie wśród 185 sklepów składających się na sieć SPAR charakter franczyzowy ma 155 placówek, zaś 30 to obecnie nasze sklepy własne.

Ile czasu zajmie Wam pełne uporządkowanie sieci SPAR i w jaki sposób będziecie przyciągać nowych franczyzobiorców, aby liczba sklepów w sieci osiągnęła, jak Pan zapowiada, aż tysiąc w ciągu najbliższych 5 lat?

> **Synergia naszych poszczególnych działań i dobrze pojmowana współpraca z dostawcami i franczyzobiorcami z pewnością przyniesie oczekiwane efekty.**

Patrząc optymistycznie sądzę, że w trzy lata uda się nam w pełni uporządkować to przedsięwzięcie. Ale znacznie wcześniej, będziemy proponowali potencjalnym franczyzobiorcom takie warunki uczestnictwa w sieci, które przyciągną nowe placówki handlowe. Warunki te będą obejmowały zarówno najlepsze na rynku warunki zakupowe, jak i skalę naszego wsparcia wynikającego z doświadczenia w budowaniu poszczególnych kategorii produktów, jak i doskonałą logistykę, czyli to wszystko, z czego Specjał już słynie i co potrafi robić od tak wielu lat. Synergia naszych poszczególnych działań i dobrze pojmowana współpraca z dostawcami i franczyzobiorcami z pewnością przyniesie oczekiwane efekty. Tym bardziej, że w pierwszym okresie nie przewidujemy generowania zysku, który stanie się tym samym udziałem przyszłych franczyzobiorców.

Pod koniec bieżącego roku spółki franczyzowe Specjału, czyli Nasz Sklep, Livio i Rabat Detal będą zrzeszały łącznie prawie 15 tysięcy sklepów. Czy nie obawia się Pan, że przy takiej ilości placówek handlowych będziecie mieli do czynienia z kanibalizacją działań poszczególnych sklepów?

Sądzę, że wręcz przeciwnie. Sklepy w naszych sieciach działają pod bardzo różnymi szyldami i w ramach różnych spółek będących organizatorami sieci. Spółki te mają nieco odmienne koncepcje, a i w ramach poszczególnych szyldów istnieją znaczące różnice między sklepami. W efekcie uważam, że będziemy mieli raczej do czynienia z konkurencją między sklepami, a nie kanibalizmem. A konkurencja raczej sprzyja rozwojowi poszczególnych konceptów i jest korzystna dla wszystkich stron procesu sprzedażowego. Zarówno klientów końcowych, jak i franczyzobiorców, spółek organizatorów sieci, a także dostawców. Tak dużą liczbę sklepów postrzegam więc raczej jako zaletę, a nie wadę i problemów z tzw. kanibalizmu raczej nie dostrzegam.

Często określa Pan roczny wzrost liczby sklepów w Waszych sieciach franczyzowych na około 1000. A jak to wygląda w perspektywie pięcioletniej, czyli do roku 2030?

Oczywiście mamy przygotowywaną tego typu projekcję na najbliższe 5 lat i przewiduje ona, że nasze sieci franczyzowe będą liczyły ponad 20 tysięcy sklepów. I to w bardzo zróżnicowanych formatach, co już obecnie jest coraz bardziej widoczne.

Dziękuję bardzo za rozmowę

Witold Nartowski

SPIS TREŚCI

SPECJAŁ NEWS NR 103 | KWIECIEŃ–CZERWIEC 2025

2 SPAR w restrukturyzacji
4 Konsument poszukuje nowych rozwiązań
6 U progu zmian
7 Dystrybutor Roku kolejny raz dla Specjału
8 GK Specjał podsumowuje sukcesy i prezentuje strategię rozwoju do 2029 roku
11 Podczas konferencji przyznaliśmy szereg wyróżnień w kilkunastu kategoriach
13 Dzień Handlowca – podsumowanie majowej edycji
15 Prezes Krzysztof Tokarz prelegentem Europejskiego Kongresu Gospodarczego
15 Franczyzowy Superbohater 2025
16 Liczne nagrody dla sieci franczyzowych GK Specjał
17 Konferencja z klientami GK Specjał na Bałkanach
17 Wyróżnienie dla Grupy Kapitałowej Specjał od firmy Colian
18 Remodeling drogą do sukcesu
19 Nowa flota pojazdów SPAR – wyższy standard dostaw
20 LIVIO skutecznie stawia czoła wyzwaniom rynku
21 Rekordy, relacje i realne wyniki
22 RabatOn – program, który napędza Twój zysk
22 Wina z Chile
23 Bezpieczeństwo naszych domów
24 Przygotuj się do lata z cezal24.pl
24 Specjał CUP 2025
24 ludzie kwartału
25 Specjałowe wyprawy pracownicze
26 To był dzień pełen radości!
26 Zakończenie sezonu morsowego
27 Poradnik telekomunikacyjny Specjał Finanset

Wydawca: Specjał Sp. z o.o.

Koordynator projektu: Maciej Czerwiński, e-mail: maciej.czerwinski@specjal.com.pl

Skład: Studio Grafpa, www.grafpa.pl

Druk: RM Printer

Zarządzanie bazą do dystrybucji kwartalnika oraz zamiana adresów wysyłki: Mateusz Rówiński, mateusz.rowinski@specjal.com.pl, 725 991 633

W celu zamówienia prenumeraty prosimy o kontakt z Działem Marketingu SPECJAŁ nr tel. 17 859 72 24

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Wydawca nie ponosi odpowiedzialności za treść reklam i ogłoszeń.

KONSUMENT POSZUKUJE NOWYCH ROZWIĄZAŃ

Rozmowa z Mariuszem Andrzejczakiem, dyrektorem sprzedaży Bonduelle Polska

Jak ocenia Pan miejsce GK Specjał wśród Waszych partnerów biznesowych?

Współpraca pomiędzy Bonduelle S.A., a GK Specjał rozpoczęła się w 2019 roku. Konkretne, wspólne cele, pomogły nam znacząco rozwinąć biznes na poziomie 30% CAGR w latach 2019-2024. Tak znaczący przyrost sprzedaży jest mocnym dowodem, że handel tradycyjny na Polskim rynku, pomimo wielu trudności, może przynosić znaczące profity dla obydwu partnerów. Należy również wspomnieć, że GK Specjał jest firmą otwartą na wszelkiego rodzaju innowacje produktowe, które są niezbędnym elementem współczesnego handlu. Konsument dziś poszukuje nowych rozwiązań, które są dopasowane do jego codziennych potrzeb. Odpowiedzią na te oczekiwania jest na przykład dystrybucja i rozwój małych opakowań, które Bonduelle wraz z GK Specjał od początku współpracy prężnie dystrybuuje i zdobywa rynek. Dzięki tym wielu wspólnym przedsięwzięciom Grupa Specjał należy do kluczowych klientów naszej organizacji, którą postrzegamy jako partnera gotowego do dalszego rozwoju.

Prosiłbym o krótką prezentację Państwa firmy i jej oferty.

Bonduelle to firma rodzinna z ponad 170-letnią tradycją, obecna w ponad 100 krajach na całym świecie. W Polsce działamy od 30 lat, posiadamy dwa zakłady produkcyjne w Gniewkowie i Ruchocicach, a także biuro komercyjne w Warszawie. Naszą misją jest promowanie żywności bogatej w składniki roślinne, która przyczynia się do dobrostanu człowieka i planety. Dostarczamy naszym konsumentom wysokiej jakości produkty, które ułatwiają stosowanie zdrowej, wartościowej diety na co dzień. Dbamy, aby dania pełne warzyw były nie tylko odżywcze, lecz również pyszne, kolorowe i różnorodne. Inspirujemy i edukujemy konsumentów poprzez social media oraz blog warzywne-inspiracje.pl. Naszymi flagowymi produktami są warzywa w puszkach: Kukurydza, Groszek, a także Fasola. Produkujemy również mrożonki, i tutaj posiadamy w ofercie warzywa mono, na przykład fasolka szparagowa oraz dania gotowe takie jak bardzo smaczne Buritto.

Stała współpraca z około 200 rolnikami oraz przemyślana polityka środowiskowa są skierowane na realizację następujących celów:

- ochrona i zapobieganie zanieczyszczeniom środowiska poprzez ograniczanie stosowania, a gdzie można eliminowanie substancji szkodliwych dla środowiska, w ofercie warzywa NPR
- prowadzenie racjonalnej i niestwarzające zagrożenia dla środowiska gospodarki odpadami,
- zapewnienie by realizacja produkcji prowadzona była w warunkach przyjaznych środowisku i bezpiecznych dla człowieka

Jak ocenia Pan tak intensywny rozwój zaplecza franczyzowego GK

Specjał? Czy współpraca z tradycyjnymi sklepami za pośrednictwem dużej grupy kapitałowej jaką jest Specjał, wydaje się korzystniejsza i łatwiejsza niż z wielkimi sieciami handlowymi?

Specjał jest dystrybutorem ogólnopolskim, który w swoim zapleczu posiada blisko 14 tys sklepów franczyzowych. Jest to bardzo znacząca ilość placówek handlowych w każdej kategorii, począwszy od supermarketów kończąc na małych sklepach osiedlowych, które są nieodzownym elementem handlu tradycyjnego w Polsce. Zapewnia to możliwość utrzymania aktualnego asortymentu i budowę dystrybucji na nasze innowacyjne produkty praktycznie w całym kraju. W przypadku wielkopowierzchniowych sieci handlowych spotkanie kupca z przedstawicielem producenta w większości przypadków daje dużą gwarancję dotarcia asortymentu do sklepu poprzez dystrybucję centralną. W kontekście polskich sieci franczyzowych poza ustaleniami centralnymi, często wymagane są dodatkowa działania na poziomie sklepu, takie jak wizyta przedstawiciela producenta, czy handlowca dystrybutora. To z kolei wpływa pozytywnie na budowanie relacji biznesowych na różnych poziomach. Każda konsolidacja franczyzowych sieci handlowych, którą od lat prowadzi GK Specjał z pewnością jest jedną z największych na polskim rynku. Dołączenie sieci SPAR w styczniu 2025 roku, jest kolejnym ciekawym krokiem na drodze rozwoju Specjału.

Jak układa się współpraca ze Specjałem w zakresie wsparcia sprzedaży?

GK Specjał razem z Bonduelle Polska S.A przeprowadza wszelkie możliwe i dostępne na polskim rynku akcje wspierające sprzedaż. Począwszy od targów, promocji centralnych, lokalnych, jak również wsparcia poprzez wykorzystywanie specjalnych programów dla przedstawicieli handlowych.



> **Dołączenie sieci SPAR w styczniu 2025 roku, jest kolejnym ciekawym krokiem na drodze rozwoju Specjału.**

Jakie widzi Pan zalety i jakie wady we współpracy z GK Specjał?

Ogólnopolski zasięg GK Specjał jest niewątpliwym atutem w kontekście budowania szybkiej dystrybucji produktów na rynku tradycyjnym. Poprzez konsolidację biznesu GK Specjał jest już dzisiaj bardzo sprawnym partnerem w kontekście implementacji różnego rodzaju aktywności rynkowych. Potwierdzeniem tych wniosków jest dynamicznie rozwijający się biznes pomiędzy naszymi firmami. Obszarem, gdzie moglibyśmy jeszcze lepiej wykorzystywać synergię naszych biznesów są dedykowane działania lokalne w oddziałach GK Specjał.

Czego jeszcze oczekiwałby Pan od współpracy z tak dużym dystrybutorem FMCG jak Specjał poza oczywiście wzrostem wzajemnych obrotów?

Firma Bonduelle Polska oprócz silnej obecności w kategorii warzyw w puszkach, posiada w swoim portfolio również szeroką gamę warzyw mrożonych.

Obserwując dynamiczny rozwój GK Specjał, między innymi przejęcie dystrybutora dań mrożonych Ren, otwiera to nowe możliwości i zachęca nas do podjęcia kolejnych kroków wspólnego rozwoju, a mianowicie poszerzenie współpracy o dystrybucję warzyw mrożonych. Jestem przekonany, że długofalowy profitowy rozwój tej kategorii przyniósłby nam obustronne korzyści.

Codzienne działania GK Specjał oraz Bonduelle Polska S.A. dotyczące dystrybucji warzyw w puszkach są najlepszym przykładem na to, iż warto realizować przemyślane strategie, aby osiągać wspólne cele.

Jakich nowości produktowych mogą oczekiwać w najbliższych miesiącach Wasi partnerzy, w tym handel tradycyjny oraz Specjał?

Konsumenci coraz bardziej dbają o ograniczenie marnowania żywności i minimalizowanie odpadów. Trend Zero Waste promuje produkty w opakowaniach wielorazowych, biodegradowalnych, do których puszki definitywnie należą. Małe opakowania zyskują na popularności, ponieważ pozwalają na łatwe kontrolowanie porcji, minimalizując nadprodukcję i marnowanie żywności, co wpisuje się w świadomą konsumpcję. Odpowiadamy na ten trend naszą gamą „Porcja Na raz", w kartoniku. Bonduelle „Porcja na raz" w małych opakowaniach, która odnosi sukces na polskim rynku, będzie dalej rozwijana poprzez nowe warianty takie jak na przykład fasolka „Edamame"

Rosnące zainteresowanie dietami wysokobiałkowymi (np. keto, paleo) oraz świadomość znaczenia białka w diecie, napędzają popyt na produkty bogate w proteiny. Dotyczy to często białek roślinnych, takich jak rośliny strączkowe, dlatego Bonduelle będzie rozwijał tą kategorię warzyw i w tym roku nastąpi odświeżenie portfolio fasolowego, które będzie jeszcze bardziej atrakcyjne dla konsumentów.

Kolejnym obszarem naszego zainteresowania są oferty dań gotowych pochodzenia roślinnego. Jest to łatwy i przyjemny sposób na zdrowy i wygodny posiłek pełen witamin i dobrego smaku. W tym obszarze będziemy proponować rozwiązania dla konsumentów zarówno w kategorii ambient, jak i mrożonek.

Dziękuję bardzo za rozmowę

Witold Nartowski

U PROGU ZMIAN

Oddział Specjału w Zielonej Górze szykuje się do sporych zmian. Już niedługo lokalni klienci będą mogli liczyć na wyraźne zwiększenie oferty asortymentowej.


Budynek oddziału Zielona Góra

Nowy, ale nie całkiem

Chociaż zielonogórski oddział Specjału liczy sobie niespełna pół roku, gdyż formalnie uruchomiony został 1 stycznia, to lokalni klienci mieli do czynienia z szyldem rzeszowskiej spółki już ponad 5 lat. Od 2019 roku bowiem miejscowa firma Unima prowadziła dystrybucję produktów spożywczych w formie swoistej franczyzy uzyskanej właśnie od Specjału i pod jego nazwą. Oferta w tym czasie i po dzień dzisiejszy, gdy mamy do czynienia z formalnym oddziałem Specjału, była jednak dosyć skromna i obejmowała przede wszystkim napoje, produkty suche, słodycze oraz przetwory owocowo-warzywne. Sytuacja ta z pewnością nie do końca spełniała oczekiwania franczyzodawcy i podjęta została decyzja o uruchomieniu na bazie magazynów Unimy samodzielnego oddziału w Zielonej Górze. Dla lokalnych klientów zaś może to oznaczać tylko jedno: że wkrótce sporo się w funkcjonowaniu lubuskiego oddziału firmy zmieni.

Nowy oddział dysponuje magazynem o powierzchni 3800 mkw. oraz chłodnią liczącą około 200 mkw. W ofercie ma asortyment liczący 5800 pozycji dostarczanych przez 110 dostawców. Największym zainteresowaniem ze strony klientów cieszą się napoje, na które przypada 20 proc. sprzedaży, zaś w dalszej kolejności słodycze – 15 proc. oraz przetwory warzywno-owocowe – 12 proc. Wciąż jednak brakuje tak istotnych pozycji jak alkohole, a także niektóre kategorie produktów świeżych takich jak np. nabiał. To dlatego, iż tak potrzebna w działalności każdego oddziału chłodnia nie jest przez zielonogórski Specjał wykorzystywana i nadal pozostaje w dyspozycji firmy Unima, która prowadzi w oparciu o nią własną działalność.


Pracownice Biura Obsługi Klienta i Biura Obsługi Logistyki

Perspektywiczny rynek

Lubuski rynek potencjalnych odbiorców charakteryzuje się sporą liczbą placówek gotowych korzystać z oferty oddziału. Jego dyrektor, Maciej Łagoda ocenia, że obecnie klientami oddziału jest około 670 punktów sprzedaży detalicznej, na które przypada 95 proc. sprzedaży, zaś liczba płatników sięga 420. Oznacza to, że klientami Specjału jest sporo lokalnych sieci liczących od kilku do kilkunastu placówek handlowych. Stosunkowo mały jest udział sieci franczyzowych Specjału, na które przypada zaledwie około 10 proc. sprzedaży do detalu. To jednak pochodna faktu, że w Lubuskiem liczba sklepów tych sieci jest stosunkowo niewielka. Obsługiwany przez oddział obszar to na południu linia od Zgorzelca do Legnicy (wzdłuż A4), na zachodzie do granicy, na północy linii Gorzów





Samochody dostawcze oddziału

Wlkp, na wschodzie zaś oddział obsługuje klientów aż do Leszna. Z oddziałem w tym ostatnim mieście oddział lubuski ściśle zresztą współpracuje, bowiem oba oddziały mają wielu wspólnych klientów. Załoga oddziału zielonogórskiego liczy około 40 osób, należy jednak przypuszczać, że miarę wprowadzania w życie przewidywanych zmian ilość pracowników zostanie wyraźnie zwiększona.

Inwestycje trwają

Wymienione powyżej liczby świadczą o tym, że potencjał lokalnego rynku jest spory i zmiany, jakie planowane są w najbliższym czasie pozwolą na szybki wzrost zarówno poziomu sprzedaży, jak i przyciągną kolejnych, nowych klientów. A zmiany takie są planowane i już wkrótce zostaną zrealizowane.

Jak opowiada Maciej Łagoda już 1 lipca br. uruchomiony zostanie cross dock w Wrocławia, który umożliwi zwiększenie oferty asortymentowej o prawie 3400 pozycji. Zaś jeszcze w tym roku do oferty oddziału w Zielonej Górze trafi bogaty wybór alkoholi. Pod tym kątem realizowane są działania zmierzające do powiększenia powierzchni magazynowej. Dyrektor Łagoda ocenia, że asortyment ten będzie dla klientów dostępny jeszcze w tym roku.

Zielonogórski oddział Specjału stoi u progu okresu o wiele bardziej intensywnego rozwoju niż dotychczas. Potencjalne możliwości lokalnego rynku są spore i rzeszowska firma chce je wykorzystać, tym bardziej, iż nie zawsze sięgają tu możliwości licznych oddziałów Specjału w pobliskiej Wielkopolsce.

Witold Nartowski

DYSTRYBUTOR ROKU KOLEJNY RAZ DLA SPECJAŁU


na zdjęciu: Remigiusz Czernecki, Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Handlowy GK Specjał odbierający nagrodę

Podczas kongresu Retail Trends 2025 wręczone zostały nagrody w konkursie Market Roku. Grupa Kapitałowa Specjał otrzymała tytuł DYSTRYBUTOR ROKU w kategorii hurtownie serwisowe. Nagrodę odebrał Remigiusz Czernecki, Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Handlowy GK Specjał, Przewodniczący Rady Nadzorczej REN, Przewodniczący Rady Nadzorczej SPAR Polska.

Wręczenie nagród odbyło się 1 kwietnia br. podczas gali podsumowującej kongres Retail Trends 2025, podczas którego w roli prelegentów wystąpili przedstawiciele naszej firmy: wiceprezes zarządu GK SPECJAŁ Remigiusz Czernecki oraz wiceprezes, dyrektor generalny PSH Livio SA Marian Zych. W tegorocznej edycji Retail Trends wzięło udział ponad 700 profesjonalistów branży retail.

Na gali przyznane zostały również nagrody Franczyzowy Superbohater 2025.

Maciej Czerwiński

GK SPECJAŁ PODSUMOWUJE SUKCESY I PREZENTUJE STRATEGIĘ ROZWOJU DO 2029 ROKU

23 maja 2025 r. w ZEN.COM Expo Centrum Wystawienniczo-Kongresowym Województwa Podkarpackiego odbyła się Konferencja Sił Handlowych zorganizowana przez Grupę Kapitałową Specjał – polskiego lidera w sektorze dystrybucji FMCG dysponującego największymi siłami sprzedaży w kraju.

W wydarzeniu uczestniczyło ponad 800 przedstawicieli handlowych i koordynatorów sieci franczyzowych Nasz Sklep, Livio, Rabat Detal, SPAR oraz kupców hurtowych i detalicznych zatrudnionych w wywodzącej się z Rzeszowa firmie.


Rozpoczęcie Konferencji Sił Handlowych, uczestników wita Szymon Kwaśniewski Dyrektor Sprzedaży GK Specjał


Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał


Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Handlowy GK Specjał


Marian Zych Wiceprezes PSH Livio


Mikołaj Tokarz Dyrektor Zarządzający sklepów własnych Nasz Sklep i Livio Plus


Tomasz Wilkoń Wiceprezes Zarządu, Rabat Detal Sp. z o.o., Dyrektor Handlowy Członek Zarządu sieci SPAR


od lewej Edyta Dembińska Menadżer ds. Marki Własnej, Zbigniew Rajca Prezes TOP FOOD Sp. z o.o.


Jan Sałata Dyrektor Generalny, PSH Nasz Sklep S.A.


Wyróżnienia i statuetki



Celem konferencji było podsumowanie wyników sprzedaży ostatnich lat, ocena aktualnej sytuacji rynkowej oraz przedstawienie perspektyw rozwoju na kolejne lata – aż do roku 2029.

Spotkanie otworzył **Krzysztof Tokarz**, Prezes Zarządu GK Specjał, który zaprezentował ogólną strategię firmy i wizję jej dalszego rozwoju. Prezes wskazywał na zmiany i trendy zachodzące na rynku hurtu FMCG, jak również handlu detalicznego, a w ich kontekście prezentował kluczowe kierunki rozwoju Specjału. Jak podkreślał, Grupa Specjał nieprzerwanie notuje wzrosty sprzedaży, utrzymując przy tym wysoką dynamikę rozwoju sieci handlowych oraz sukcesywnie wzmacniając swoją pozycję rynkową i tę tendencję chce utrzymać w kolejnych latach.

Szymon Kwaśniewski, Dyrektor Sprzedaży GK Specjał zaprezentował wyniki sprzedaży uzupełniając je również rankingiem najlepszych przedstawicieli handlowych, którzy przyczynili się do realizacji planów sprzedażowych.



Prezentacja Prezesa Zarządu GK Specjał



Prezentacja producenta - Colian



Prezentacja planu 5-letniego GK Specjał



Laureaci wyróżnień za największy wzrost sprzedaży: oddziały Warszawa, Łódź, Wrocław


Nagrodzeni w ogólnopolskim rankingu kupców


Nagrodzeni w ogólnopolskim rankingu przedstawicieli handlowych



Nagrodzeni w ogólnopolskim rankingu przedstawicieli handlowych – produkty Top Food



Nagrodzeni za najlepsze wyniki - oddziały Rzeszów, Łódź, Radom



Nagrodzeni za wyniki sprzedażowe REN i Specjał


Oddziały REN Rzeszów, Łódź, Siedlce nagrodzone za największy wzrost wartościowy sprzedaży



Pracownicy wyróżnieni za zaangażowanie we wsparcie sprzedaży

Podczas konferencji przyznaliśmy szereg wyróżnień w kilkunastu kategoriach

WYRÓŻNIENIA PRZYZNANE PRZEZ SPECJAŁ:

Za największy wzrost wartościowy sprzedaży w roku 2024 do roku 2023:

- 1 miejsce – oddział Warszawa
- 2 miejsce – oddział Łódź
- 3 miejsce – oddział Wrocław

W imieniu oddziałów nagrody odbierali ich dyrektorzy: Maciej Jaworski, Paweł Stawiany, Wojciech Kaczanowski.

Za najlepszy wynik oddziału w roku 2024

- 1 miejsce – oddział Rzeszów
- 2 miejsce – oddział Łódź
- 3 miejsce – oddział Radom

Za największą liczbę zrealizowanych planów w roku 2024:

Oddział Śrem

Ogólnopolski ranking Przedstawicieli Handlowych

- 1 miejsce – Jacek Sobczyk, oddział Łódź
- 2 miejsce – Przemysław Bartosik, oddział Łódź
- 3 miejsce – Dominik Domiński, oddział Łódź

Ogólnopolski ranking Przedstawicieli Handlowych – produkty TOP FOOD

- 1 miejsce – Tomasz Cynk, oddział Rzeszów
- 2 miejsce – Janusz Pawlina, oddział Rzeszów
- 3 miejsce – Łukasz Klimkiewicz, oddział Rzeszów

W kategorii: wsparcie sprzedaży, wyróżnienia otrzymali:

- Izabela Korczyk
- Magdalena Łomińska
- Sylwia Pietrucha-Magda

W kategorii: zaangażowanie w rozwój sprzedaży, wyróżnienia otrzymali:

- Paweł Jasiłek
- Tomasz Pasierb

Ogólnopolski ranking kupców:

- 1 miejsce – Bernarda Piast
- 2 miejsce – Daniela Długosz
- 3 miejsce – Aldona Dziedzic
- 4 miejsce – Kamil Kozakowski
- 5 miejsce – Robert Tokarski

WYRÓŻNIENIA PRZYZNANE PRZEZ REN:

Za największy wzrost wartościowy sprzedaży w roku 2024 do roku 2023

- 1 miejsce – oddział Rzeszów
- 2 miejsce – oddział Łódź
- 3 miejsce – oddział Siedlce

W imieniu oddziałów nagrody odbierali ich dyrektorzy: Agnieszka Czachor, Andżelika Lenartowicz, Grzegorz Szalkiewicz

Za wyniki sprzedażowe i realizacje zadań w roku 2024

- Marek Bartoszek
- Marcin Cegiełka
- Rafał Domalewski
- Monika Grzęda
- Grzegorz Ostrowski

WYRÓŻNIENIA PRZYZNANE PRZEZ LIVIO:

- Najwyższa ekspansja w 2024: Jarosław Jesiotr
- Najwyższy wskaźnik sprzedaży promocji w 2024: Zbigniew Kudyba
- Najwyższy wskaźnik realizacji planu sprzedaży specjał za 2024: Iwona Litwin
- Najwyższy wskaźnik realizacji planu sprzedaży: Paweł Nabakowski
- Najwyższy wskaźnik realizacji planu sprzedaży top food za 2024: Agnieszka Zbyrowska

WYRÓŻNIENIA PRZYZNANE PRZEZ NASZ SKLEP:

- Najwyższy wskaźnik realizacji sprzedaży ren za 2024: Agnieszka Danielewicz
- Najwyższy wskaźnik realizacji sprzedaży top food za 2024: Katarzyna Gitner
- Najwyższy wskaźnik realizacji sprzedaży specjał za 2024: Mateusz Kubas
- Najwyższa ekspansja w 2024 Przemysław Szyniec
- Najwyższy wskaźnik ekspozycji promocji w 2024: Jakub Weiss

WYRÓŻNIENIA PRZYZNANE PRZEZ RABAT DETAL:

- Innowacyjność i kreatywność w opracowywaniu i wdrażaniu nowych rozwiązań marketingowych: Magdalena Gwiazdowska
- Zaangażowane i staranne wykonywanie obowiązków związanych ze współpracą z producentami w ramach procesu rozliczeniowego: Agnieszka Hutyra
- Aktywne uczestnictwo i wzorowe wykonywanie obowiązków związanych z współpracą z producentami w ramach procesu reklamacyjnego Anna Migas
- Wyjątkowe zaangażowanie, lojalność wobec firmy oraz osiągnięcie najwyższych wyników sprzedażowych we współpracy z Grupą Specjał: Marzena Mitrut
- Wzorową realizację zadań sprzedażowych, profesjonalizm oraz osiąganie celów biznesowych: Jolanta Stawarz
- Zaangażowanie i wzorowa realizacja obowiązków w zakresie współpracy ze SPECJAŁ: Monika Teper

WYRÓŻNIENIA PRZYZNANE PRZEZ SKLEPY WŁASNE:

- Najwyższy wzrost wskaźników wśród wszystkich kupców sklepów własnych 2024 vs 2023: Dorota Łuszczki
- Najwyższy wzrost sprzedaży LFL ze wszystkich menedżerów regionalnych sklepów własnych 2024 vs 2023: Ewa Wdowska

WYRÓŻNIENIA PRZYZNANE PRZEZ SIEĆ SPAR:

Za zaangażowanie i niezawodność w realizacji wspólnych celów:

- Krzysztof Cholewa
- Marek Zapała
- Edyta Dembińska



Prezentacja firmy Lipton


Koncert Golec uOrkiestra



Prezentacja firmy Unilever

Z kolei **Remigiusz Czernecki**, Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Handlowego GK Specjał podsumował realizację celów w latach 2019--2024, w których grupa urosła ponad 3,5 raza oraz przedstawił strategie i cele GK Specjał na lata 2024–2029, które obejmują m.in. utrzymanie dynamiki wzrostu sprzedaży, dalszą ekspansję i zwiększenie liczby sklepów franczyzowych.

Ważnym elementem konferencji był także blok poświęcony prezentacjom poszczególnych sieci franczyzowych: Nasz Sklep, Rabat Detal, Spar i Livio.

W drugiej części konferencji odbyły się również zajęcia warsztatowe z udziałem producentów. Spotkania te umożliwiły wymianę wiedzy, doświadczeń oraz wspólne planowanie działań handlowych.


Oddział Śrem wyróżniony za największą liczbę zrealizowanych planów

Podsumowaniem konferencji była uroczystość wręczenia wyróżnień i nagród dla pracowników i oddziałów firmy, których zaangażowanie oraz wyniki sprzedażowe miały istotny wpływ na sukces całej Grupy. Uwieńczeniem konferencji był koncert Golec uOrkiestra. **Maciej Czerwiński**


Wieczorny bankiet



Wyróżnieni pracownicy sieci Livio i Nasz Sklep



Wyróżnieni pracownicy sieci Rabat Detal



Wyróżnieni pracownicy sieci SPAR

DZIEŃ HANDLOWCA – PODSUMOWANIE MAJOWEJ EDYCJI

30 maja 2025 roku w malowniczym otoczeniu Spa Hotel Splendor** w Lubeni k. Rzeszowa odbyła się kolejna edycja Dnia Handlowca – jednego z kluczowych wydarzeń branżowych organizowanych cyklicznie przez Grupę Kapitałową Specjał oraz sieci franczyzowe NASZ SKLEP, LIVIO i RABAT DETAL.**

Jak co roku, wydarzenie przyciągnęło imponującą liczbę wystawców – ponad 130 producentów zaprezentowało swoje najnowsze produkty i rozwiązania handlowe. Uczestnicy mieli okazję skorzystać z bogatej oferty degustacji, atrakcyjnych promocji oraz dedykowanych rabatów, co zaowocowało kolejnym rekordem sprzedażowym.

Tradycyjnie już Dzień Handlowca połączony był z Piknikiem Rodzinnym, który zapewnił szereg atrakcji zarówno dla dzieci, jak i dorosłych. Wśród największych hitów znalazły się m.in. tyrolka, zjazdy pontonowe oraz spotkania z sympatycznymi alpakami, które zdobyły serca najmłodszych uczestników wydarzenia.

Wieczorna gala była okazją do wyróżnienia najlepszych klientów, producentów oraz pracowników. Nagrody wręczył Szymon Kwaśniewski Dyrektor Sprzedaży GK Specjał wspólnie z Sławomirem Złamańcem Dyrektorem Oddziału Specjał Rzeszów, Janem Sałatą Dyrektorem Generalnym PSH Nasz Sklep, Kingą Lechowską Dyrektor Operacyjną Rabat Detal, Agnieszką Czachor – Dyrektor Oddziału Ren Rzeszów oraz Magdaleną Florek Dyrektor Personalną GK Specjał



Część handlowa


Wyróżnieni pracownicy sieci Nasz Sklep


Wyróżnieni pracownicy Specjał


Wyróżnieni klienci Specjał oddział Rzeszów



Degustacje na terenach zielonych Spa Hotel Splendor****


Stoiska producentów



Rozmowy podczas części handlowej

Wyróżnienia otrzymali:

KLIENCI SPECJAŁ RZESZÓW

- GMINNA SPÓŁDZIELNIA „SAMOPOMOC CHŁOPSKA" W LEŻAJSKU
- JAROSŁAW DIS SP. Z O.O.
- „KOLMAR" SPÓŁKA JAWNA M.J. KICMAN
- PSS „SPOŁEM" RZESZÓW
- „SPOŁEM" POWSZECHNA SPÓŁDZIELNIA SPOŻYWCÓW W LEŻAJSKU

KLIENCI NASZ SKLEP

- DARIUSZ ŚWISTAK „ŚWISTAK"
- GMINNA SPÓŁDZIELNIA HANDLOWO-PRODUKCYJNA W BŁAŻOWEJ
- HANDEL WIELOBRANŻOWY „KK" KARCZMARCZYK KRZYSZTOF
- PATMEX SP. Z O.O.
- TRANSFOOD PUCHAŁA SP.K.

KLIENCI RABAT DETAL

- SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY AGATA SOBOLAK
- SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY KATARZYNA KAMYK

KLIENCI REN

- FIRMA SEVENEM
- SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY ARKADIUSZ JAWORSKI
- U TOMKA SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY

PRODUCENCI SPECJAŁ

- DANONE SP. Z O.O.
- DĘBOWA POLSKA SP. Z O.O. SP.K.
- KUPIEC SP. Z O.O.
- P. P. U. H. WOSEBA Sp. z o.o.
- PRYMAT SP. Z O.O. – PRYMAT GASTROLINE

PRODUCENCI REN

- AVIKO B.V. SPÓŁKA Z O.O.

NAGRODZENI PRACOWNICY GK SPECJAŁ:

- ANETA BOŻEK
- PAULINA BYKOWSKA
- NATALIA BURDA
- JAN DOBEK
- KAROLINA KUCHTA
- KINGA JAKIEŁA
- KRZYSZTOF KARWAN
- TOMASZ LAMPART
- KATARZYNA MRÓZ-BROŻYNA
- MARTA PICHLA
- REGINA SAROT
- AGNIESZKA TUROSZ
- RAFAŁ WILK
- MIŁOSZ WRÓBEL

Dziękujemy wszystkim wystawcom, klientom i uczestnikom za obecność i zaangażowanie. Już dziś zapraszamy na kolejne spotkanie – widzimy się ponownie 29 sierpnia!

Patrycja Wilczyńska

WYSOKA LOKATA W RANKINGU RZECZPOSPOLITEJ

Grupa Kapitałowa Specjał awansuje na 17. miejsce w prestiżowym rankingu „Lista 500" dziennika Rzeczpospolita!

Z dumą informujemy, że Grupa Kapitałowa Specjał znalazła się na 17. miejscu w XXVII edycji rankingu „Lista 500" największych firm w Polsce przygotowywanego corocznie przez dziennik Rzeczpospolita.

To wyjątkowe wyróżnienie oraz znaczący awans – w ubiegłorocznej edycji zajmowaliśmy 23. pozycję. Tegoroczny wynik potwierdza dynamiczny rozwój Grupy Specjał, skuteczną strategię biznesową oraz nieustanne dążenie do doskonałości w sektorze dystrybucji i handlu.

Dziękujemy wszystkim pracownikom, partnerom i klientom – to dzięki Wam ten sukces jest możliwy!

Maciej Czerwiński



PREZES KRZYSZTOF TOKARZ PRELEGENTEM EUROPEJSKIEGO KONGRESU GOSPODARCZEGO

Europejski Kongres Gospodarczy (EEC) konsekwentnie od ponad 17 lat realizuje swoją misję: pozostaje szerokim, otwartym forum debaty o przyszłości europejskiej i polskiej gospodarki.

24 kwietnia w katowickim Spodku odbyła się debata z udziałem Krzysztofa Tokarza, prezesa zarządu GK Specjał " Handel pod naporem zmian". Moderatorem prowadzącym była Edyta Kochlewska redaktor naczelna portalu dlahandlu.pl. Uczestnicy debatowali na temat zmian zachodzących w branży handlowej. Omówiono szereg istotnych problemów. Co branżę stymuluje, a co hamuje? Spadek konsumpcji – przyczyny i rokowania. Napór zmian prawnych – skutki przeregulowania. Więcej wymagań wobec handlu versus utrzymanie demokratycznych cen dla konsumenta. Wrażliwe tematy: handel alkoholem, marnowanie żywności, system kaucyjny, rynek pracy.

Do udziału w sesji zostali zaproszeni (kolejność alfabetyczna):

- Sebastian Gajewski, podsekretarz stanu, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Polska
- Adam Nowak, podsekretarz stanu, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Polska
- Renata Juszkiewicz, prezes zarządu, Polska Organizacja Handlu i Dystrybucji
- Magdalena Szuszkiewicz, CEO, Frisco.pl
- Krzysztof Tokarz, prezes, Specjał sp. z o.o.
- Tomasz Waligórski, dyrektor generalny, Carrefour Polska
- Paweł Wardziński, dyrektor generalny, Intermarche

Moderacja:

- Edyta Kochlewska, redaktor naczelna, dlahandlu.pl

Maciej Czerwiński



Prezes Krzysztof Tokarz podczas debaty

FRANCZYZOWY SUPERBOHATER 2025

Bardzo nam miło poinformować, na kongresie Retail Trends zostały przyznane nagrody Franczyzowy Superbohater 2025. Dwie z nich trafiło do naszych franczyzobiorców. Niezwykła pomysłowość, energia i innowacyjność polskich przedsiębiorców jest tym, czym powinniśmy się chwalić, promować i wspierać. Redakcja Wiadomości Handlowych poszukiwała aktywnych i pomysłowych detalistów, aby im podziękować za ich niestandardowe podejście do prowadzenia biznesu. Stali się oni ambasadorami mikroprzedsiębiorczości. Inwencja małych i średnich przedsiębiorców nie zna granic. Wyróżnienie otrzymali franczyzobiorcy z sieci NASZ SKLEP: **Agnieszka i Sylwester Piekarscy** oraz **Klaudia Kołodziejczyk**. GRATULUJEMY!

Maciej Czerwiński



Laureaci nagród: Franczyzowy Superbohater

LICZNE NAGRODY DLA SIECI FRANCZYZOWYCH GK SPECJAŁ

Gala Liderów Rynku FMCG i Handlu po raz kolejny wyłoniła liderów branży spożywczej i handlowej oraz nagrodziła twórców znaczących, nowoczesnych technologii. 27 maja 2025 r. na deskach Teatru Kamienica w Warszawie zebrali się przedstawiciele prężnie działających producentów w polskiej przestrzeni handlowej, by poznać wyniki 15. edycji konkursu „Złoty Paragon – Nagroda Kupców Polskich". Wyróżnienia trafiły do sieci: Nasz Sklep, Livio, Rabat Detal.



Nagrodę odebrał Jacek Koperwas Dyrektor Regionalny oddział Warszawa

Każdego roku wydarzenie organizowane przez wydawcę ogólnopolskiego miesięcznika Hurt & Detal gromadzi przedstawicieli najważniejszych branż rynku spożywczego i retailu. Również w tym roku nagrody trafiły do sieci zarządzanych przez GK Specjał:

1. PSH Nasz Sklep S.A. Grupa Specjał – za dynamiczny rozwój sieci franczyzowej Nasz Sklep i wyznaczanie trendów w polskim handlu detalicznym
2. PSH Livio S.A. Grupa Specjał – za dynamiczny rozwój sieci franczyzowej Livio i wyznaczanie trendów w polskim handlu detalicznym
3. Rabat Detal Sp. z o.o. Grupa Specjał – za dynamiczny rozwój sieci franczyzowej Rabat Detal i wyznaczanie trendów w polskim handlu detalicznym

Maciej Czerwiński



Gala Liderów Rynku FMCG i Handlu



Nagrodę odebrała Kinga Lechowska Dyrektor Operacyjny Rabat Detal



Nagrodę odebrał Albert Wielusiński Dyrektor Livio O/Mazowsze

KONFERENCJA Z KLIENTAMI GK SPECJAŁ NA BAŁKANACH

W dniach 25 maja – 1 czerwca 2025 r. odbyła się konferencja wyjazdowa z udziałem klientów Grupy Kapitałowej Specjał. W wydarzeniu uczestniczyło ponad 30 klientów z różnych oddziałów firmy. Spotkanie miało miejsce w wyjątkowej scenerii Albanii, Czarnogóry i Chorwacji.

Podczas konferencji uczestnicy mieli okazję zapoznać się z nowościami rynkowymi, innowacjami produktowymi oraz trendami konsumenckimi, które kształtują handel detaliczny w Polsce.

Konferencja była również okazją do wymiany doświadczeń i rozmów o bieżącej sytuacji na rynku. W trakcie dyskusji poruszono wiele istotnych tematów, takich jak zmiany w zachowaniach konsumentów, wpływ otoczenia makroekonomicznego na sprzedaż, a także kierunki rozwoju kanałów dystrybucji.

Jednym z ważnych punktów programu było wręczenie wyróżnień dla najbardziej zaangażowanych uczestników programu lojalnościowego GK Specjał.

Choć program konferencyjny był intensywny, uczestnicy mogli zobaczyć urokliwe zakątki południowej Europy i spędzić wspólnie chwile w mniej formalnej atmosferze.

Dziękujemy wszystkim uczestnikom za aktywny udział, wymianę opinii i inspirujące rozmowy. Takie spotkania to nie tylko element budowania relacji, ale także ważny impuls do dalszego wspólnego rozwoju.

Patrycja Wilczyńska



Konferencja GK Specjał



od lewej: Krzysztof Tokarz Prezes GK Specjał, Jan Kolański Prezes Colian

WYRÓŻNIENIE DLA GRUPY KAPITAŁOWEJ SPECJAŁ OD FIRMY COLIAN

Z ogromną satysfakcją informujemy, że Pan Krzysztof Tokarz, Prezes Grupy Kapitałowej Specjał, otrzymał dla Grupy Kapitałowej Specjał wyjątkowe wyróżnienie od firmy Colian – jednego z czołowych producentów branży spożywczej w Polsce.

Nagroda została wręczona przez Prezesa Jana Kolańskiego podczas uroczystej gali zorganizowanej z okazji jubileuszu 35-lecia działalności firmy Colian. Wyróżnienie to stanowi wyraz uznania dla GK Specjał za wieloletnie, partnerskie relacje i dotychczasową, owocną współpracę.

Jesteśmy dumni, że nasze wspólne działania zostały dostrzeżone i docenione. Tego rodzaju wyróżnienia są dla nas nie tylko powodem do radości, ale także silną motywacją do dalszej, intensywnej pracy i budowania trwałych relacji biznesowych.

Patrycja Wilczyńska



Uczestnicy wyjazdu konferencyjnego

GK SPECJAŁ NA 68. MIĘDZYNARODOWYM KONGRESIE SPAR W ZAGRZEBIU

W dniach 24–28 maja 2025 roku w Zagrzebiu odbył się 68. Międzynarodowy Kongres SPAR, który zgromadził delegacje z około 40 krajów. To prestiżowe wydarzenie stanowi wyjątkową platformę do wymiany doświadczeń, budowania relacji i wyznaczania strategicznych kierunków rozwoju marki SPAR na świecie.

W tym roku GK Specjał, jako nowy właściciel firmy SPAR Polska, miała zaszczyt po raz pierwszy uczestniczyć w kongresie jako pełnoprawny członek międzynarodowej społeczności SPAR. Program wydarzenia obejmował m.in. zwiedzanie sklepów SPAR Chorwacja oraz nowo otwartego centrum logistycznego w Donjej Zdenčinie – największego tego typu obiektu w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. SPAR Chorwacja w tym roku świętuje 20-lecie istnienia, co dodatkowo podkreśliło rangę wydarzenia.

Kolejne dni były wypełnione intensywnymi sesjami biznesowymi, podczas których uczestnicy podjęli dyskusje strategiczne i wymieniali się najlepszymi praktykami w handlu detalicznym. Prezes Zarządu, Krzysztof Tokarz, aktywnie zaangażował się w obrady, biorąc udział w jednej z kluczowych debat wspólnie z reprezentacją drugiego nowego partnera, SPAR z Finlandii.

Wystąpienie Prezesa spotkało się z dużym zainteresowaniem i było wyraźnym sygnałem zaangażowania naszej organizacji w rozwój marki na rynkach lokalnych i międzynarodowych. Podczas debaty



Na zdjęciu od lewej: Tobias Wasmuht, Managing Director SPAR International, Krzysztof Tokarz, the President of the Management Board SPAR Poland, Katarzyna Orłow, Management Board Representative for Marketing SPAR Poland, Mika Rautainan, CEO SPAR Finlandia.

była możliwość zaprezentowania naszej firmy kluczowym graczom handlu z całego świata oraz przedstawienia planów rozwoju marki SPAR w Polsce na najbliższe lata.

Kongres był nie tylko okazją do omówienia innowacyjnych praktyk i inspirujących przykładów z działalności partnerów, lecz także wydarzeniem o wymiarze społecznym – dzięki wspólnym wysiłkom uczestników zebrano rekordową kwotę 50 000 euro na rzecz jednej z chorwackich organizacji charytatywnych wspierającej dzieci z zaburzeniami neurorozwojowymi.

NOWA FLOTA POJAZDÓW SPAR – WYŻSZY STANDARD DOSTAW

W związku z przejęciem sieci SPAR przez Grupę Kapitałową Specjał, rozpoczęto intensywną modernizację floty transportowej, której celem jest zapewnienie najwyższych standardów logistycznych i jeszcze sprawniejszej obsługi dostaw.

Pierwsza partia kilkunastu nowoczesnych pojazdów – zamówionych w ramach rozbudowy floty – znajduje się obecnie na etapie odbiorów końcowych lub finalizacji produkcji. Wśród nich znajdują się specjalistyczne samochody chłodnicze, przystosowane do przewozu towarów w dwóch różnych zakresach temperatur, w tym produktów głęboko mrożonych.

To kolejny krok w kierunku podnoszenia jakości i efektywności operacyjnej w ramach sieci SPAR, z korzyścią dla partnerów handlowych i klientów końcowych.

Paweł Śliż



REMODELING DROGĄ DO SUKCESU

Partnerzy franczyzowi coraz chętniej dokonują zmian w swoich sklepach, które stają się przyjazne dla kupujących. Pomagamy naszym partnerom nie tylko przygotować nową placówkę do otwarcia, ale też przeprowadzamy remodelingi w sklepach działających od wielu lat w naszej sieci.

W ostatnim kwartale w oddziale Tomaszów w miejscowości Zwierzyniec wspólnie z panią **Aliną Pasieka** przeprowadziliśmy całkowity remodeling sklepu wraz z nowym ustawieniem sali sprzedaży. Było to związane z przejściem tradycyjnego sklepu ladowego na system samoobsługowy. To już druga placówka w formacie Delikatesy Sezam po całkowitej zmianie aranżacji. Wnętrze sklepu zostało wyremontowane oraz wyposażone w nowe regały i urządzenia chłodnicze zgodne ze standardem, zmieniono również oświetlenie. Klienci, którzy przybyli na otwarcie bardzo pozytywnie oceniali zmiany, przestronność i dostępność produktów i promocji.

Kolejnym sklepem w oddziale Tomaszów zasługującym na uwagę są Delikatesy Premium Market Plus pani **Klaudii Kołodziejczyk**. Energiczna i kreatywna właścicielka podjęła decyzję o powiększeniu i wyremontowaniu sklepu, co pozwoliło na rozszerzenie asortymentu w kategoriach świeżych. Powodzeniem cieszą się ciepłe wędliny, które są w sprzedaży dwa razy w tygodniu. Duże wrażenie robi również stoisko owocowo-warzywne wyeksponowane na nowej wyspie warzywnej. Sklep znajduje się przy głównej drodze do Zamościa i dysponuje parkingiem.

Z kolei w oddziale Rzeszów z państwem **Kosiorami** przeprowadziliśmy remodeling oraz uroczyste otwarcie w drugim sklepie naszej sieci w formacie Delikatesy Premium. W placówce został przeprowadzony generalny remont połączony z wprowadzeniem nowego oświetlenia oraz wymianą całego wyposażenia. Część spożywcza sklepu została przekształcona na samoobsługę, natomiast część mięsno – wędliniarska została na nowo zaaranżowana i wyposażona pod standard tego stoiska. Warto wspomnieć, że jest ono wizytówką sklepu, ponieważ znajdują się tu produkty pochodzące z masarni właścicieli, a dużą popularnością cieszą się też mięsa pieczone i garmażerka.

W tyle nie pozostaje również oddział Warszawa, gdzie w miejscowości Kosów Lacki przeprowadziliśmy remodeling sklepu w formacie Delikatesy Premium. Właścicielem sklepu jest rodzinna firma państwa **Rucińskich**, której główną działalnością są Zakłady Mięsne prowadzone z dużym powodzeniem od wielu lat. W sklepie zastosowano prawidłowy layout i wdrożono standardy wyposażenia. Domeną sklepu, jak nietrudno się domyślić, jest stoisko mięsno-wędliniarskie, którego ekspozycja i duży wybór asortymentu robią wrażenie, co w połączeniu z profesjonalną obsługą zadowala gusta klientów. Warto nadmienić, że państwo Ruciński posiadają 40 sklepów, z czego znaczącą większość w sieci Nasz Sklep. Właściciele sukcesywnie przeprowadzają wspólnie z nami remodelingi w kolejnych placówkach.

W oddziale Kraków po kilku latach od ostatniego remodelingu przeprowadziliśmy całościową modernizację sklepu w Kobylanach należącego do **Bogusławy Poleckiej**. Placówka została powiększona, co umożliwiło zmianę ustawienia z dostosowaniem do obecnych potrzeb. Prawidłowe zagospodarowanie przestrzeni oraz ułożenie asortymentu, który na przestrzeni lat się powiększył, umożliwia klientom łatwiejszy dostęp, a towar jest zdecydowanie bardziej widoczny. Odświeżone zostało również stoisko alkoholowe, natomiast regał chłodniczy na warzywa został postawiony w bardziej widocznym miejscu. Sklep dzięki wprowadzonym zmianom zyskał nowy wygląd i zrobił się bardziej przestronny, a bogaty asortyment zachęca klientów do zakupów.

W oddziale Łódź modernizację przeszły dwa sklepy. W kwietniu przeprowadziliśmy remodeling placówki w formacie Delikatesy Sezam wspólnie z PSS Społem w Ozorkowie. Sklep przeszedł wcześniej gruntowny remont, został ulepszony ciąg komunikacyjny dla klientów tak, aby swobodnie mogli robić zakupy. Wdrożone zostały również nowe zabudowy na regale alkoholowym, piekarniczym oraz na regale owocowo-warzywnym. Sklep dzięki wprowadzonym zmianom zrobił się bardziej funkcjonalny, a klienci



Sulów Bożek Delikatesy Premium



Szczebrzeszyn Kołodziejczyk Market Plus

bardzo pozytywnie ocenili zmiany. Kolejnym sklepem, w którym przeprowadziliśmy remodeling były Delikatesy Premium pana **Piotra Popieli** w Tomaszowie Mazowieckim. Sklep zyskał częściowo nowe ustawienie regałów, co zaowocowało większą i bardziej otwartą przestrzenią i funkcjonalnością sklepu. Placówka jest bardzo dobrze zatowarowana, posiada zróżnicowany asortyment od dużego wyboru wędlin i produktów garmażeryjnych poczynając, po domowe obiady i świeżo pieczone baby drożdżowe. Zapach przygotowywanych na miejscu potraw znacząco wpływa na decyzje zakupowe klientów. W sklepie został wymieniony w całości regał alkoholowy oraz stoisko piekarnicze, dzięki czemu sklep zyskał na elegancji i nowoczesności. Wdrożone zostało również prawidłowe ułożenie asortymentu



Tomaszów Mazowiecki Delikatesy Premium

z podziałem na grupy dla lepszej czytelności półki.

Natomiast w miejscowości Sulów w oddziale tomaszowskim wspólnie z panią **Agatą Bożek** otworzyliśmy Delikatesy Premium. Sklep powstał w nowo wybudowanym obiekcie o powierzchni 150 mkw., z dużym parkingiem dla klientów. Właścicielka posiada w naszej sieci mały sklepik w formacie Nasz Sklep Ekspres, natomiast po przedstawieniu przez naszego koordynatora koncepcji Delikatesów Premium oraz projektu sklepu w nowym layoucie przez dział wdrożeń zdecydowała się na dalszą współpracę z siecią



Zwierzyniec Pasieka Delikatesy Sezam

pod tym szyldem. W sklepie zostały wdrożone nowoczesne standardy wyposażenia w stylu industrialnym oraz wizualizacja zewnętrzna dedykowana dla tego formatu. Właścicielka postawiła na szeroki wybór asortymentu zarówno suchego, jak i kategorii świeżych. Sklep w swojej ofercie posiada również świeżo parzoną kawę, hot-dogi oraz lody gałkowe. Szeroki asortyment mięsa i wędlin, codzienna dostawa ciepłego pieczywa z lokalnej piekarni sprawia, że atrakcyjność sklepu i przewaga nad konkurencją z każdym dniem rośnie.

Wszystkim hucznym otwarciom towarzyszyły liczne promocje, degustacje i konkursy. W części sklepów zostało również przeprowadzone szkolenie z zarządzania ladą mięsno- wędliniarską przez naszego specjalistę ds. tej kategorii.

Kamila Tarsa

RABATON – PROGRAM, KTÓRY NAPĘDZA TWÓJ ZYSK

Czy da się połączyć codzienne zakupy z motywacją do rozwoju? Tak, jeśli jesteś częścią sieci Rabat Detal. Od maja ruszyliśmy z nowym programem lojalnościowym RabatOn, który powstał z myślą o franczyzobiorcach i dla franczyzobiorców.

To odpowiedź na potrzeby sklepów, które szukają nie tylko dobrych cen, ale też wartości dodanej we współpracy. RabatOn daje realne korzyści za działania, które i tak są częścią codziennego biznesu. Jak to działa? Prosto: sklep loguje się do systemu, wybiera zadania – i działa. Za realizację konkretnych celów otrzymuje nagrody finansowe.

Dlaczego programy lojalnościowe mają znaczenie?

Rynek się zmienia, a wraz z nim rosną oczekiwania właścicieli sklepów. Programy lojalnościowe nie są już „miłym dodatkiem", lecz stają się narzędziem wspierającym rozwój i konkurencyjność. RabatOn został tak zaprojektowany, by każdy franczyzobiorca mógł:

- planować zakupy bardziej świadomie,
- korzystać z atrakcyjnych benefitów,
- współpracować z producentami na korzystnych zasadach,
- i po prostu zarabiać więcej dzięki przemyślanej aktywności.

Co ważne zadania są dostosowane do charakterystyki sklepu. Niezależnie od tego, czy prowadzisz mały osiedlowy punkt, czy większy sklep spożywczy – RabatOn działa dla Ciebie.

Jak wziąć udział?

Program wystartował w maju i potrwa wstępnie do końca września. Co miesiąc na platformie pojawiają się nowe zadania i można je zaznaczyć, podejrzeć zasady i rozpocząć realizację. W systemie widać nie tylko, co jest do zrobienia, ale też ile można zyskać.

Zadania są proste, mierzalne i możliwe do rozliczenia „zero-jedynkowo": zaliczone lub nie. Przejrzystość i jasność zasad to podstawa tego programu.

Dołącz do RabatOn i przekonaj się, że warto działać razem

Magdalena Gwiazdowska

REKORDY, RELACJE I REALNE WYNIKI

Wiosenne spotkanie w Białce Tatrzańskiej po raz kolejny pokazało, jak silną i zaangażowaną społeczność tworzy sieć Rabat Detal. Tegoroczne targi, które odbyły się siódmego i ósmego maja, zgromadziły blisko dwieście franczyzobiorców oraz pięćdziesięciu pięciu kluczowych producentów.



Część handlowa

Było to wydarzenie nie tylko poświęcone handlowi, ale przede wszystkim relacjom, współpracy i wspólnym dążeniu do ambitnych celów. Tradycyjnie już targi poprzedził uroczysty bankiet. To wieczór, który pełni funkcję nie tylko integracyjną, ale i symboliczną – otwierając nowy rozdział w historii sieci. Podczas wydarzenia głos zabrał **Krzysztof Tokarz**, prezes Grupy Kapitałowej Specjał, podkreślając wagę synergii i konsekwencji w działaniu – wartości, które od trzydziestu pięciu lat napędzają rozwój całej Grupy.



Przyznanie wyróżnień partnerom franczyzowym

Główna część targowa rozpoczęła się w czwartek rano. Na terenach wystawienniczych toczyły się intensywne rozmowy, składano zamówienia, testowano nowe rozwiązania i wymieniano doświadczenia. Partnerzy handlowi mogli korzystać z pełnej oferty katalogu targowego – zarówno poprzez dystrybucję Specjał, jak i bezpośrednio u producentów. Efekt? Rekordowe wyniki, które są dowodem nie tylko efektywnej organizacji, ale przede wszystkim zgranego zespołu ludzi – po obu stronach stołów.

Tegoroczne targi były wyjątkowe także pod względem technologicznym. Po raz pierwszy wykorzystano dedykowaną aplikację webową, która w czasie rzeczywistym pozwalała śledzić dane sprzedażowe zarówno przez franczyzobiorców, jak i producentów. Przejrzystość, mobilność i szybki dostęp do kluczowych informacji znacząco podniosły komfort i efektywność pracy. Co więcej, siedmiu franczyzobiorców, którzy osiągnęli najwyższe wyniki zakupowe, otrzymało atrakcyjne nagrody – bony do Media Expert oraz zestawy upominkowe.

Targi Rabat Detal 2025 to wydarzenie, które pokazało, jak wiele można osiągnąć, gdy wszyscy grają do jednej bramki. To spotkanie ludzi, dla których handel to nie tylko biznes, ale wspólna droga i wspólna odpowiedzialność. Z takim zapleczem przyszłość sieci rysuje się nie tylko ambitnie, ale i bardzo konkretnie.

Magdalena Gwiazdowska



Wręczenie wyróżnień producentom

LIVIO SKUTECZNIE STAWIA CZOŁA WYZWANIOM RYNKU

Ostatnie lata przynoszą wiele wyzwań dla współczesnego rynku FMCG. Stale rosnące koszty utrzymania sklepu – inflacja, ceny mediów, podwyżka płac – wszystko to sprawia, że wielu właścicieli staje przed dylematem czy prowadzić nadal swoją działalność. To stawia ogromne wyzwania przed organizatorami sieci franczyzowych, którzy muszą dołożyć wszelkich starań, aby wesprzeć sklepy w utrzymaniu satysfakcjonującego poziomu rentowności i umożliwić im dalsze funkcjonowanie.

Według ogłoszonego przez Wiadomości Handlowe rankingu, Polska Sieć Handlowa LIVIO, wchodząca w skład Grupy Kapitałowej Specjał, zajmuje IV miejsce wśród największych sieci franczyzowych, partnerskich i grup zakupowych w Polsce (na podstawie danych z 2024r.). Jako świadomy organizator sieci franczyzowej, zrzeszającej blisko 4800 sklepów oferuje swoim partnerom model współpracy oparty na wzajemnym poszanowaniu i obustronnych korzyściach. Franczyzobiorcy mogą w pełni korzystać z warunków jakie sieć dla nich negocjuje, zachowując jednocześnie pełną swobodę w doborze kanału dostaw, wielkości zamówień, polityce cenowej oraz wszelkich innych aspektach prowadzenia swojego biznesu. Jak pokazuje ostatnich 5 lat ten model współpracy się sprawdza – sieć niemal podwoiła ilość zrzeszonych sklepów. Niemniej jednak aktualne realia sprawiają, że najbliższy czas będzie trudny nie tylko dla samych właścicieli placówek handlowych, ale i dla wszystkich uczestników rynku – franczyzodawców i producentów również. Konieczne są nowe strategie, ale i ambitne plany rozwojowe, których w LIVO nie brakuje.

W ostatnich latach sieć stawia na rozwój rozwiązań informatycznych mocno inwestując w sklepy, w których widzi największy potencjał. Modernizacja sprzętu i oprogramowania pozwoliła na uruchomienie nowych mechanizmów promocyjnych. Kolejnym etapem będzie wdrożenie aplikacji mobilnej.

Wychodząc naprzeciw zmieniającemu się rynkowi sieć w znacznej mierze skupiła się na sferze social mediów, znaczną część środków marketingowych kierując właśnie w ten kanał komunikacji. Konsument się zmienił, znaczna część jego życia rozgrywa się w sieci. Tworząc swoje kampanie i zachęcając franczyzobiorców do prowadzenia własnych fanpejdży, oferując im wsparcie techniczne, sieć pozwala dotrzeć do konsumentów skupionych wokół sklepów, a przemyślane, lokalne działania marketingowe, wsparte akcjami centralnymi, przynoszą widoczne efekty.

W swoich działaniach LIVIO kieruje się przejrzystością zasad. Jednym z elementów takiego działania jest tzw. Strefa Klienta. System, w którym franczyzobiorcy mają dostęp do wszystkich najważniejszych informacji dotyczących funkcjonowania ich biznesu wewnątrz sieci – rozliczenia, umowy, dokumenty, komunikaty, kalendaria wydarzeń, nowości, Uniwersytet Przedsiębiorczości, Super Profit oraz wiele innych. Dzięki temu każdy właściciel sklepu może być pewien, że sieć działa na partnerskich zasadach.

To tylko niektóre z działań jakie sieć LIVIO podejmuje i planuje podjąć w najbliższym czasie poszukując najlepszych rozwiązań dla swoich obecnych i przyszłych franczyzobiorców. Utrzymując trend wzrostowy w swojej ekspansji Livio ma szansę w tym roku ogłosić przyłączenie 5000 sklepu. **Iwona Mądra**



Sklep Livio Market Plus

FUNDACJA SPECJAŁ

Mała pomoc, wielka zmiana!

organizacja pożytku publicznego
opp 1,5%

KONTAKT DO NAS
35-322 RZESZÓW, UL. CIEPŁOWNICZA 8
NR KRS: 0000373138, NIP 5170339792, REGON: 180650379

BANK PEKAO S.A. O./RZESZÓW
73 1240 1792 1111 0010 9638 6627

MAŁGORZATA OŻÓG TEL. 695 870 603
AGNIESZKA KUD , TEL. (17) 859-72-09
E-MAIL: FUNDACJA@SPECJAL.COM.PL

WINA Z CHILE

19 marca odbyło się szkolenie dla pracowników sklepów własnych i sieci franczyzowej Nasz Sklep. Pierwsza część dotyczyła prezentacji o Chile i szczepach win z flagowym Panul z serca doliny Colchagua, gdzie ciepłe promienie chilijskiego słońca odbijają się w dojrzewających winogronach.

Miasteczko Marchigüe uważane jest za jeden z najwspanialszych regionów uprawy winorośli w Chile. Gościem Specjalnym był Fernando Pavon z Chile. Absolwent inżynierii rolnictwa, od ponad 15 lat związany z branżą winiarską. Do Viña Marchigue dołączył na początku 2022 roku po uzyskaniu certyfikatu WSET 3 w Wielkiej Brytanii. Aktualnie Fernando sprawuje stanowisko Globalnego Menedżera Sprzedaży z misją pozycjonowania marek Viña Marchigue na całym świecie.


Szkolenie z udziałem firmy TIM

"Jestem dumny, że mogę reprezentować VM na różnych rynkach i pokazywać światu, że można osiągnąć równowagę między winami światowej klasy, tradycją winiarską, a wartością komercyjną."- oświadcza Fernando Pavon. Podczas wykładu odbyła się degustacja win. W drugiej części spotkania wystąpił Wojtek Górecki, który jest odpowiedzialny za Strefę Wina. Przedstawił asortyment i rodzaje regałów dostępnych w projekcie oraz plan rozwoju na najbliższe miesiące.


od lewej na zdjęciu: Robert Antosz Dyrektor ds. zakupów GK Specjał, Fernando Pavon Ekspert w dziedzinie win, Beata Podstawny Dyrektor Handlowy TIM

Spotkanie cieszyło się dużym zainteresowaniem i dostarczyło cennej wiedzy ekspedientkom, które od dziś mogą doradzać w wyborze wina klientowi sklepu, znając już jego charakterystykę i smak. Planujemy kontynuować podobne wydarzenia raz w kwartale. Organizatorem był Robert Antosz, Dyrektor GK Specjał odpowiedzialny za kategorię alkoholi. Dziękujemy firmie TIM, importerowi i producentowi win, za wsparcie i pomoc w organizacji tego spotkania. **Gabriela Szczygieł-Cisek**

BEZPIECZEŃSTWO NASZYCH DOMÓW

Wzrost liczby włamań stanowi poważne zagrożenie dla naszej prywatności, mienia oraz poczucia bezpieczeństwa. Przedstawiam najczęstsze zagrożenia związane z włamaniami oraz skuteczne metody ochrony, które mogą pomóc w zabezpieczeniu Twojego majątku i spokoju.



Statystyki włamań

Według danych policyjnych, liczba włamań do domów w Polsce utrzymuje się na wysokim poziomie. Wiele z tych incydentów ma miejsce w okresie wakacyjnym, gdy wiele rodzin wyjeżdża na urlopy. Złodzieje często obserwują potencjalne cele, szukając oznak nieobecności mieszkańców. Warto zaznaczyć, że większość włamań odbywa się w godzinach dziennych, gdy domownicy są w pracy lub szkole.

Najczęstrze metody włamań

Złodzieje stosują różne metody, aby dostać się do domów. Oto kilka najpopularniejszych:

- **Włamania przez okna**: Złodzieje często wybierają okna, które są łatwe do otwarcia lub nie są zabezpieczone. Warto zainwestować w solidne okna oraz zamki w klamkach.
- **Włamania przez drzwi**: Drzwi wejściowe, szczególnie te słabej jakości, są często celem włamań. Wybierając drzwi, należy zwrócić uwagę na ich odporność na włamanie.
- **Złamanie zabezpieczeń**: Niektóre z nowszych systemów zabezpieczeń są łatwe do obejścia przez doświadczonych złodziei. Dlatego warto regularnie aktualizować swoje systemy alarmowe i monitorujące.

Jak zabezpieczyć swój dom

Istnieje wiele sposobów, aby zabezpieczyć swój dom przed włamaniem. Oto kilka rekomendacji:

- **Zainstaluj system alarmowy**: Wysokiej jakości system alarmowy, który jest regularnie serwisowany, może odstraszyć potencjalnych włamywaczy.
- **Zainwestuj w monitoring cctv**: Kamery monitorujące mogą nie tylko pomóc w identyfikacji intruzów, ale również działają na nich zniechęcająco. Wiele nowoczesnych systemów pozwala na zdalne monitorowanie domu.
- **Używaj solidnych zamków**: Wymień standardowe zamki na bardziej zaawansowane systemy zabezpieczeń, takie jak zamki elektroniczne czy biometria.
- **Oświetlenie z czujnikiem ruchu**: Dobre oświetlenie wokół domu, zwłaszcza w miejscach łatwego dostępu, może zniechęcić złodziei do działania.
- **Nie udostępniaj informacji o nieobecności**: Staraj się unikać publikowania informacji o swoim wyjeździe w mediach społecznościowych. Zamiast tego poproś sąsiadów o pomoc w monitorowaniu twojego domu podczas twojej nieobecności.
- **Zakup sejf**: do przechowywania dokumentów, większych sum gotówki lub cennych przedmiotów takich jak złoto, kamienie szlachetne itp.

Podsumowanie

Zagrożenie włamaniami do domów jest realnym problemem, jednak dzięki odpowiednim środkom ostrożności i inwestycjom w systemy zabezpieczeń możemy znacznie zredukować ryzyko. Pamiętaj, że bezpieczeństwo twojego domu zaczyna się od Ciebie. Warto zainwestować czas i środki w odpowiednie zabezpieczenia, aby chronić to, co dla nas najważniejsze.

Marcin Martowicz

POLUB NAS NA FACEBOOK-U!

Zachęcamy do polubienia naszego profilu firmowego GK Specjał na Facebooku! To miejsce, gdzie znajdziecie najświeższe informacje o naszej firmie, aktualne wydarzenia oraz ciekawostki z naszej działalności.

Pragniemy Was również zaprosić do aktywnego udziału w naszym społecznościowym życiu poprzez komentowanie i udostępnianie naszych postów. Wasza aktywność sprawi, że nasza firma będzie mogła dotrzeć do szerszego grona odbiorców, co ma dla nas ogromne znaczenie.
Link do naszego profilu firmowego znajdziecie poniżej:
facebook.com/firmaspecja

Sylwia Pietrucha





PRZYGOTUJ SIĘ DO LATA Z CEZAL24.PL

Czerwiec to czas planowania wakacyjnych przygód i zasłużonego odpoczynku. Niezależnie od tego, czy wybierasz się na daleką wyprawę, krótki wypad za miasto, czy po prostu relaksujesz się w domu, Cezal24.pl przygotował dla Ciebie specjalną, promocyjną ofertę na wybrane kosmetyki i produkty, które umilą Ci letni czas!

W dniach 27.06 – 26.07 skorzystaj z wyjątkowych cen na naturalną pielęgnację i sprawdzone marki. To idealna okazja, by zaopatrzyć się w niezbędne akcesoria podróżne i produkty, które zadbają o Twoje zdrowie i komfort, gdziekolwiek będziesz!

Co warto mieć pod ręką w letniej podróży?

Podczas letnich wyjazdów warto pamiętać o kilku aspektach zdrowia i komfortu.

Kontrola ciśnienia krwi jest ważna nie tylko na co dzień, ale również w podróży, gdzie zmienia się tryb życia i poziom aktywności. **Ciśnieniomierz Nadgarstkowy Microlife BP W90** to mały, poręczny i dokładny sposób na monitorowanie swojego zdrowia w każdych warunkach.

Długie podróże, zwłaszcza te w pozycji siedzącej, mogą być uciążliwe dla kręgosłupa. **Poduszka podróżna ortopedyczna Travel Tim** to Twój sprzymierzeniec w walce z bólem szyi i napięciem, zapewniając komfortowy sen i odpoczynek w trakcie podróży.

Dla osób przyjmujących regularnie leki, kluczowa jest ich odpowiednia organizacja. W ofercie Cezal24.pl znajdziesz **praktyczne pojemniki na leki**, które ułatwią dawkowanie i bezpieczne przechowywanie medykamentów w podróży.

Letnie wojaże to także idealny czas na relaks i pielęgnację. **Solankowe płyny do kąpieli Iwoniczanka** pomogą Ci się odprężyć po dniu pełnym wrażeń.

Nie zapomnij również o odpowiedniej **szczoteczce do zębów szwajcarskiej marki Curaprox**, która zapewni Ci świeży oddech i zdrowy uśmiech w każdej sytuacji.

Skorzystaj z naszej specjalnej oferty i zaopatrz się w produkty medyczne w promocyjnych cenach. Zapraszamy na Cezal24.pl! **Magdalena Boruta**

SPECJAŁ CUP 2025

Z przyjemnością ogłaszamy kolejną edycję Specjał CUP, która odbędzie się 13 września 2025 roku!

GK Specjał z dumą wspiera aktywność sportową swoich pracowników, co odzwierciedla już kolejna edycja tego wyjątkowego turnieju.

Turniej dedykowany jest wyłącznie pracownikom GK Specjał oraz ich dzieciom W rozgrywkach mogą brać udział jedynie gracze amatorscy, maksymalnie prezentujący poziom klasy A. To wyjątkowe wydarzenie ma na celu integrację społeczności GK Specjał, dlatego szczególną wagę przywiązemy do przestrzegania zasad, aby zapewnić równe szanse wszystkim uczestnikom. Razem twórzmy sportową atmosferę, która łączy, bawi i inspiruje! **Joanna Kłos**

LUDZIE KWARTAŁU

Ewelina Gliwińska



W firmie pracuje od lipca 2019 jako menadżer rejonu Wrocław w strukturze sklepów własnych. Na co dzień odpowiada za organizację pracy sklepów oraz realizację celów operacyjnych i sprzedażowych w podległym rejonie.
Prywatnie interesuje się podróżami i z przyjemnością zajmuje się ich kompleksowym planowaniem. Uwielbia poznawać nowe kultury i smaki, szczególnie lokalną kuchnię odwiedzanych przez nią miejsc. Bardzo lubi także górskie wędrówki, które dają jej energię i kontakt z naturą.

Sławomir Wasilewski



Od blisko 4 lat jest pracownikiem SPA Hotelu Splendor. Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe oraz uprawnienia techniczne oraz elektryczne i właśnie takimi sprawami zajmuje się w hotelu. Dba również o basen, aby woda w nim zawsze była zdatna do kąpieli.
Prywatnie tata trójki dzieci. Lubi przejażdżki quadem, chodzić po górach, szczególnie Bieszczadach, jeździć na ryby oraz zbierać grzyby.

SPECJAŁOWE WYPRAWY PRACOWNICZE

Wyprawa przez Bałtyk

Trzy dni pełne wrażeń, nowych doświadczeń i fantastycznej atmosfery! Pracownicy GK Specjał mieli okazję uczestniczyć w wyjątkowej podróży.

Nasza przygoda rozpoczęła się od zwiedzania zamku w Malborku, który zachwyca swoją historią i architekturą. Następnie udaliśmy się do Gdyni, skąd wyruszyliśmy w morską podróż. Dla wielu uczestników był to pierwszy rejs promem, co sprawiło, że wyprawa nabrała jeszcze bardziej wyjątkowego charakteru!

Na pokładzie czekała na nas kolacja w formie bufetu szwedzkiego, rozmowy przy lampce wina i muzyka na żywo. Zabawa trwała do białego rana!

Po przypłynięciu do Karlskrony podziwialiśmy panoramę miasta z punktu widokowego Bryggareberget, spacerowaliśmy po historycznych dzielnicach, a także odwiedziliśmy Muzeum Morskie z podwodnym tunelem i modelami okrętów.

Nie mogło zabraknąć wizyty w Kalmarze, gdzie zamek, katedra i malownicze uliczki pozwoliły nam w pełni poczuć klimat szwedzkiej architektury. Oczywiście, skosztowaliśmy także kawy – tak ważnej w codziennym życiu Szwedów!



Uczestnicy wyprawy do Szwecji

Wieczorem, ponownie na promie, relaksowaliśmy się przy dobrym jedzeniu, muzyce i... uczestniczyliśmy w emocjonującej grze w bingo! Nad ranem dotarliśmy do Gdyni, gdzie jeszcze znaleźliśmy czas na spacer po plaży, zanim ruszyliśmy w drogę powrotną naładowani pozytywnymi wspomnieniami i pięknymi widokami!


Pracownicy GK Specjał w Kairze


Wyprawa na pustynię

Pod Słońcem Hurghady

Egipt oczarował nas aromatami lokalnej kuchni, szumem morza, bajecznymi rafami koralowymi oraz słoneczną pogodą, która rozpieszczała nas przez cały pobyt.

Hurghada, ze swoją magiczną rafą i złocistymi plażami, stała się naszą wakacyjną oazą, miejscem, gdzie czas płynie wolniej i własnym torem.

Nurkowanie przy rafach koralowych? Niezapomniane przeżycie! Koktajle przy basenie? Orzeźwiające, obowiązkowe i idealnie pasujące do wakacyjnej atmosfery!

Egipska kuchnia? Różnorodna, aromatyczna, czasem wręcz zbyt obfita—ale każdej potrawy warto było spróbować, by odkryć bogactwo smaków!

Nie mogło zabraknąć też odkrywania lokalnych zwyczajów—zwiedziliśmy starą część Hurghady, gdzie tradycja i niektóre kulturowe aspekty potrafią wprawić w zdumienie!

Wróciliśmy pełni pozytywnej energii, z głowami pełnymi wspomnień i apetytem na kolejne egzotyczne podróże! Bądźcie z nami i śledźcie nasze plany—już wkrótce kolejne niesamowite wyprawy!

Joanna Kłos

TO BYŁ DZIEŃ PEŁEN RADOŚCI!

Tego dnia pogoda dopisała, humory jeszcze bardziej – a uśmiechów nie dało się zliczyć! W piątek, 30 maja, spotkaliśmy się całymi rodzinami na naszym firmowym Pikniku Rodzinnym w Hotelu SPA Splendor w Siedliskach. Od godziny 11:00 aż do 17:00 bawiliśmy się, odpoczywaliśmy i po prostu spędzaliśmy razem fajny czas – tak, jak lubimy najbardziej.


Spotkanie dzieci z alpakami


Piknik rodzinny

Nie brakowało atrakcji – każdy mógł znaleźć coś dla siebie. Dzieci szalały na dmuchańcach, zjeżdżały pontonami, wspinały się w parku linowym, a chwilę później... zamieniały się w kolorowe motyle dzięki malowaniu twarzy. Były bańki mydlane, balony, zabawy ruchowe i stanowiska plastyczne – kreatywności było tyle, że niejeden rodzic miał ochotę się dołączyć (i niektórzy się dołączyli!).

Wielką radość sprawiła wszystkim wizyta u... alpak! Te sympatyczne, mięciutkie zwierzaki skradły serca nie tylko dzieci, ale też dorosłych – nie zabrakło przytulasów i wspólnych zdjęć.

Na zmęczonych (lub głodnych!) czekały przekąski, zimne napoje i pyszne lody, bo wiadomo, że dobra zabawa najlepiej smakuje właśnie tak.

Było rodzinnie, ciepło i naprawdę wyjątkowo. Ten dzień pokazał, że siła naszej firmy to nie tylko praca – to przede wszystkim ludzie i relacje, które budujemy na co dzień. Dziękujemy wszystkim, którzy byli z nami i już nie możemy się doczekać kolejnego spotkania! **Joanna Kłos**

ZAKOŃCZENIE SEZONU MORSOWEGO

Stowarzyszenie Morsy i Foczki Ostrowiec Świętokrzyski


Grupa pasjonatów zimnych kąpieli

Z końcem zimy swoje aktywności sezonowe zakończyło Stowarzyszenie Morsy i Foczki Ostrowiec Świętokrzyski – grupa pasjonatów zimowych kąpieli, ale także aktywnego i społecznie zaangażowanego stylu życia. Ich działalność opiera się nie tylko na hartowaniu ciała w lodowatej wodzie, ale także na wspieraniu inicjatyw społecznych, charytatywnych i ekologicznych, zarówno w regionie, jak i poza nim.

W mijającym sezonie członkowie stowarzyszenia wzięli udział w licznych wydarzeniach morsowych, m.in. w Golejowie, Maleńcu, Bałtowie, na Zalewie Brody, Rejowie i w Jastrzębiu. Tradycyjnie już uczestniczyli w dorocznym Marszu Morsów na Łysicę, a także po raz trzeci reprezentowali Ostrowiec podczas Zimowego Maratonu Pływackiego w Rzeszowie.

Nie zabrakło również akcentu charytatywnego – morsy z Ostrowca aktywnie włączyły się w wydarzenia takie jak Jezioro Aniołów w Tarnobrzegu oraz Morze Aniołów w Sopocie, wspierając osoby w potrzebie.

Co ważne, stowarzyszenie działa przez cały rok. Poza sezonem zimowym Morsy i Foczki uczestniczyły w ekologicznych akcjach takich jak Czysta Rzeka na odcinku Kamiennej czy Sprzątanie Lasu w rejonie Gutwinu. Byli również współorganizatorami lokalnego Pikniku Rodzinnego na Ogrodach, integrując społeczność i promując zdrowy styl życia.

Zakończenie sezonu to tylko krótka przerwa – już niedługo znów zobaczymy ich w akcji, bo jak sami mówią: „Hart ducha i ciała to nie sezon – to sposób na życie!".

Cezariusz Dublasiewicz

SPECJAŁ FINANSE

orange

Abonament BEZ LIMITU i Internet mobilny

Bez limitu rozmowy na tel. komórkowe i stacjonarne

oraz SMS/MMS + pakiet internetowy

+

Roaming bez limitu na terenie UE w cenie abonamentu

Rozmowy przychodzące/wychodzące i SMS

OPCJE ABONAMENTU	OPŁATA ABONAMENTOWA ZA 1 MIESIĄC	*OPŁATA ABONAMENTOWA ZA CAŁY OKRES UMOWY (13 MIESIĘCY)*
BEZ LIMITU + INTERNET 5 GB + ROAMING NA TERENIE UE	12,30 zł	*159,90 zł*
BEZ LIMITU + INTERNET 8 GB + ROAMING NA TERENIE UE	13,53 zł	*175,89 zł*
BEZ LIMITU + INTERNET 20 GB + ROAMING NA TERENIE UE	15,99 zł	*207,87 zł*
BEZ LIMITU + INTERNET 25 GB + 100 GB LTE *o prędkości do 10 Mb/s* + nielimitowane LTE *o prędkości do 1 Mb/s* + ROAMING NA TERENIE UE	18,45 zł	*239,85 zł*

SKLEP INTERNETOWY: www.sklep.specjalfinanse.pl

Internet mobilny

OPCJE ABONAMENTU	OPŁATA ABONAMENTOWA ZA 1 MIESIĄC	*OPŁATA ABONAMENTOWA ZA CAŁY OKRES UMOWY (13 MIESIĘCY)*
40 GB	9,84 zł	*127,92 zł*
210 GB + 100 GB LTE + NIELIMITOWANE LTE *o prędkości do 1 Mb/s*	36,90 zł	*479,70 zł*

Abonament BEZ LIMITU + Internet

OPCJE ABONAMENTU	OPŁATA ABONAMENTOWA ZA 1 MIESIĄC	*OPŁATA ABONAMENTOWA ZA CAŁY OKRES UMOWY (13 MIESIĘCY)*
BEZ LIMITU + INTERNET 4 GB	8,61 zł	*111,93 zł*
BEZ LIMITU + INTERNET 8 GB	9,84 zł	*127,92 zł*
BEZ LIMITU + INTERNET 20 GB	12,30 zł	*159,90 zł*
BEZ LIMITU + INTERNET 25 GB + 100 GB LTE *o prędkości do 10 Mb/s* + nielimitowane LTE *o prędkości do 1 Mb/s*	14,76 zł	*191,88 zł*

Oferta specjalna dla Klientów indywidualnych należących do grupy zakupowej

Cennik brutto

Jednorazowe opłaty: aktywacyjna 1,23 zł, limit kwotowy 1,23 zł x 13 miesięcy = 15,99 zł, za migrację numeru 1,23 zł (w przypadku migracji numeru)

SPECJAŁ FINANSE Sp. z o.o.

35-105 Rzeszów, ul. Boya-Żeleńskiego 5, tel. 17 8 507 507

e-mail: biuro@specjalfinanse.pl

www.sklep.specjalfinanse.pl **www.specjalfinanse.pl**