KWARTALNIK GRUPY KAPITAŁOWEJ SPECJAŁ

SPECJAŁ NEWS

FILM KORPORACYJNY



Życzymy wspaniałych Świąt Bożego Narodzenia,
pełnych ciepła, radości i miłości.
Niech ten wyjątkowy czas przyniesie Wam spokój,
a Nowy Rok obfituje w szczęście i sukcesy.

Zarząd i pracownicy
GK Specjał

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY | NR 105 | PAŹDZIERNIK–GRUDZIEŃ 2025



KIERUNEK: DETAL

Rozmowa z Krzysztofem Tokarzem, prezesem Grupy Kapitałowej Specjał

Jak ocenia Pan niespełna pierwszy rok funkcjonowania sieci SPAR w ramach Grupy Kapitałowej Specjał?

Przejęcie SPAR-a w styczniu bieżącego roku było dla nas potężnym wyzwaniem. Przypomnijmy, że w minionych latach sieć generowała potężne straty rzędu ponad 100 milionów złotych rocznie. Tymczasem wstępne oceny wyników osiąganych przez sklepy sieci wskazują,że tegoroczna strata wyniesie około 2,5 miliona złotych, czyli postęp jest bardzo wyraźny. Powiem więcej, mnie samego takie wyniki zaskoczyły, chociaż oczywiście wiedzieliśmy,że dzięki podjętym natychmiast po przejęciu sieci działaniom uda się nam poważnie ten poziom strat ograniczyć. Szacowaliśmy jednak, że strata ta może wynieść 10 milionów złotych, co i tak byłoby sukcesem wobec dotychczasowych 100 milionów. Dzięki zmianom w procesach operacyjnych, zwolnieniu wielu zbędnych menedżerów i sięgnięciu po nasze kilkudziesięcioletnie doświadczenia zarówno w dystrybucji, jak i prowadzeniu sklepów własnych oraz sieci franczyzowych udało się nam aż tak bardzo ograniczyć poziom strat w okresie zaledwie 8 miesięcy. Najistotniejsze jest jednak nie tyle ogromne zmniejszenie tych strat, co fakt, iż dzięki dokapitalizowaniu sieć SPAR osiągnie płynność finansową tak istotną dla prowadzenia każdego biznesu, zaś biznesu handlowego w szczególności.

Czy skupienie się na uzdrawianiu, a następnie rozwoju sieci SPAR oznacza, że zmianie ulega także profil firmy z dystrybucyjnej na detaliczną?

Już wiele lat temu, także na tych łamach, przewidywałem, że w miarę upływu czasu charakter Specjału będzie z konieczności zmieniał się z firmy czysto hurtowej w kierunku firmy o charakterze logistycznym, zaś istota obrotu produktami szybko zbywalnymi przesunie się w kierunku detalu. Obecnie mamy do czynienia właśnie z takim procesem. Model biznesu oparty wyłącznie na dystrybucji okazuje się niewystarczający, o czym świadczą rosnące w siłę sieci o charakterze detalicznym. Będziemy się więc skupiać także na rozwoju naszego zaplecza detalicznego, dla którego dystrybucja hurtowa Specjału będzie zapleczem zaopatrzeniowym. Nie oznacza to oczywiście, że dystrybucja będzie mniej znaczącym elementem grupy kapitałowej, lecz zmianie ulegnie jej charakter – będzie pełniła ona funkcję usługową wobec zarządzanych przez nasze spółki sieci detalicznych. Model biznesu oparty tylko i wyłącznie na dystrybucji przy tak ekspansywnym rozwoju detalu może się bowiem okazać niewystarczający. Dlaczego więc nie stworzyć własnego, silnego zaplecza detalicznego?

Obecnie rozwój sieci SPAR jest realizowany przede wszystkim w oparciu o Wasze sklepy własne.

Wraz z przejęciem SPAR-a pozyskaliśmy około 20 doskonale zlokalizowanych sklepów własnych sieci i w oparciu

o ten kapitał oraz sklepy własne poszczególnych spółek franczyzowych budujemy bazę dla rozwoju twardej franczyzy, jaką jest właśnie SPAR. Obecnie mamy więc już 35 sklepów własnych wprowadzonych do tej sieci o powierzchni rzędu 1000-1500 mkw. w bardzo dobrych lokalizacjach. Dzięki temu uzyskujemy brakujące nam dotychczas kompetencje i doświadczenie w prowadzeniu placówek wielkopowierzchniowych. Przewiduję, że w ciągu pięciu lat w ramach sieci SPAR, Nasz Sklep, Rabat Detal i Livio będziemy dysponowali około tysiącem placówek detalicznych głównie o charakterze właśnie wielkopowierzchniowym, których łączna sprzedaż może sięgnąć nawet 5 miliardów złotych. Już po kilku miesiącach od zakupu SPAR-a wiemy, że posiadamy stosowne umiejętności, aby takie placówki handlowe prowadzić. Dotychczas przecież mieliśmy głównie sklepy o powierzchni zaledwie do 500 mkw., okazało się jednak, że dosyć szybko nasze umiejętności w prowadzeniu sklepów klasy supermarketu, a nawet hipermarketu, bardzo wyraźnie wzrosły i wykorzystujemy je m.in. do budowy pozyskanej w styczniu sieci. I te właśnie zadania będą wspierane przez część dystrybucyjną Grupy, która będzie się rozwijać i konsolidować pod kątem jak najszerszego zaopatrzenia naszych operacji detalicznych. Ta dwutorowość naszych działań, nie mam co do tego wątpliwości, przyniesie pozytywne efekty dla całej Grupy Kapitałowej. Sądzę wręcz, że dzięki takiemu podejściu w ciągu najbliższych dwóch lat będziemy w stanie wejść do pierwszej dziesiątki operatorów detalicznych w handlu FMCG w Polsce. A mamy przecież sporo w tej kwestii do nadrobienia, tym bardziej w kontekście rozwoju sieci dyskontowych, czy Dino.

Mówimy wciąż o rozwoju detalu w oparciu o bazę sklepów własnych Specjału działających w poszczególnych spółkach franczyzowych. A co z pozyskiwaniem z jednej strony nowych franczyzobiorców dla SPAR-a, z drugiej zaś utrzymaniem dotychczasowych partnerów detalicznych działających w tej sieci?

Jesteśmy obecnie na etapie budowy działu ekspansji SPAR-a, który aktualnie zatrudnia zalewie kilka osób, chociaż liczba ta pewnością będzie rosła. Mimo tak skromnego staffu prowadzonych jest kilkaset rozmów i negocjacji w kwestii przystąpienia do sieci nowych jej uczestników. Wydaje się, że zrozumienie skali korzyści z przystąpienia do tak twardej formy franczyzy jaką jest SPAR wyraźnie wśród detalistów rośnie. Prezentujemy im zarówno obowiązki, jakie nakładane są na franczyzobiorcę takie jak korzystanie z jednolitego systemu informatycznego, wspólnych działań marketingowych, czy jednolitego kształtowania cen i sposobów zaopatrzenia sklepu, ale także korzyści płynące z uczestnictwa w sieci takie jak bardzo wysokie retro rzędu nawet 4.5 proc. od zakupu produktów w Specjale, czy REN-ie, czy gwarancje wysokiej marży, która według naszej oceny może sięgać nawet ponad 25 proc. Warto przy tym zwrócić uwagę, że Grupa Specjał nie zarabia na uczestnikach sieci. Opłaty procentowe od obrotu ponoszone przez detalistów wynikają jedynie z ponoszonej przez spółkę opłaty na rzecz międzynarodowego operatora szyldu. Z naszej strony zaś zwracamy uwagę przede wszystkim na lokalizacje sklepów zainteresowanych uczestnictwem w sieci, a także ich powierzchnie. SPAR posiada co prawda cztery formaty placówek handlowych od SPAR Express poczynając, przez SPAR Mini, Supermarket SPAR, zaś na formacie EuroSPAR,czyli de facto hipermarkecie, kończąc, jednak dążymy do tego, aby włączać do sieci przede wszystkim placówki duże, o powierzchni handlowej od 300 mkw. Pamiętajmy bowiem o tym, że przyłączenie sklepu do sieci oznacza nie tylko inwestycje ze strony franczyzobiorcy, ale także z naszej. Mamy co prawda na ten cel wydzielone spore środki finansowe, jednak duże powierzchnie gwarantują szybszą stopę zwrotu poniesionych nakładów. Nawet jeżeli przyjmujemy, a tak jest, że będzie to trwało kilka lat.

> **Ta dwutorowość naszych działań, nie mam co do tego wątpliwości, przyniesie pozytywne efekty dla całej Grupy Kapitałowej.**

W listopadzie odbyły się kolejne Międzynarodowe Targi Biznes Żywność Medycyna Auto Flota. Jak ocenia Pan to tegoroczne spotkanie handlowe?

Było ono pod każdym względem rekordowe. Największa w historii liczba wystawców (ponad 400) i niezwykle wysokie obroty. Powodem tego sukcesu jest nie tylko pozycja rynkowa Grupy Specjał, ale i fakt, że w związku z 35-leciem naszej firmy przygotowaliśmy szereg doskonałych promocji dla uczestników wydarzenia. W towarzyszącym spotkaniu handlowemu Kongresie uczestniczyli natomiast, co mnie szczególnie cieszy, szefowie największych firm produkcyjnych i będących naszymi partnerami handlowymi. Ich deklaracje wspierania naszych działań w najbliższych latach, o których mówiłem powyżej oraz wyrazy uznania dla ambitnych zamierzeń Specjału są dla mnie niezwykle cenne.

Na zakończenie prosiłbym o ocenę tegorocznych wyników Grupy Kapitałowej Specjał i krótką informację o najważniejszych celach i zamierzeniach firmy w roku przyszłym.

Mijający rok był bez wątpienia bardzo trudny. Chłodne lato odbiło się na poziomie sprzedaży w okresie letnim, kiedy to nie udało się w pełni zrealizować założonego 15-procentowego wzrostu sprzedaży. Mimo to w ciągu ostatnich miesięcy nieco nadrobiliśmy zaległości i należy oczekiwać, że obroty za rok bieżący sięgną nawet 4,5 miliarda złotych. Co do zamierzeń i planów na rok przyszły to są one konsekwencją tego, o czym mówiliśmy w pierwszej części naszej rozmowy. Skupimy się przede wszystkim na rozwoju twardych form franczyzy, czyli sieci SPAR i sklepów pod szyldem Marekt Plus.

Dziękuję bardzo.

Witold Nartowski

SPIS TREŚCI

SPECJAŁ NEWS NR 105 | PAŹDZIERNIK–GRUDZIEŃ 2025

2 Kierunek: detal

4 Specjał rozumie potrzebę współdziałania

6 Wypełnił białą plamę

8 Rekordowe Targi Specjał 2025

13 Kongres FMCG – liderzy rynku o przyszłości handlu, technologii i zmianach konsumenckich

16 Pracownicy Grupy Kapitałowej Specjał uhonorowani odznaczeniami państwowymi

17 Grupa Kapitałowa Specjał świętuje 35-lecie działalności

34 Krzysztof Tokarz uhonorowany nagrodą Hermesa za przejęcie SPAR Polska przez Grupę Kapitałową SPECJAŁ

34 Konferencja pełna inspiracji w Brazylii

35 Nowy SPAR w Łodzi

35 W Naszym Sklepie otwarć nie brakowało

37 Jubileuszowe X targi LIVIO za nami!

38 Sukces akcji terenowej Rabat Detal

39 Kolejne sklepy Rabat Detal otwarte

40 Odkryj produkty do terapii ciepłem na cezal24.pl!

40 Najważniejsze wydarzenie medyczne na Podkarpaciu

41 Licytacja na rzecz Fundacji Specjał

41 Ludzie kwartału

42 Tydzień pełen słońca, przygód i integracji w Egipcie

43 Korzystanie z roamingu – poradnik telekomunikacyjny Specjał Finanse

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.

SPECJAŁ ROZUMIE POTRZEBĘ WSPÓŁDZIAŁANIA

Rozmowa z Markiem Sypkiem, Dyrektorem Zarządzającym Stock Polska

W ofercie Specjału alkohole, w tym mocne, pełnią coraz bardziej istotną rolę. Jak na tym tle postrzega Pan rozwój współpracy firmy Stock Polska z rzeszowskim dystrybutorem?

Specjał to silny, ogólnopolski partner z ugruntowaną pozycją na rynku, który doskonale rozumie potrzeby lokalnych detalistów i potrafi elastycznie reagować na zmieniające się preferencje konsumentów. Dla Stock Polska to idealny partner do budowania szerokiej dystrybucji naszych kluczowych marek – zarówno tych najbardziej rozpoznawalnych, jak Stock Prestige, Żołądkowa Gorzka czy Lubelska, jak i nowości, które sukcesywnie wprowadzamy na rynek. Wspólnie odpowiadamy na potrzeby konsumentów w całej Polsce – w segmencie core, jak i premium. Mając to na uwadze współpracę z Grupą Specjał postrzegamy jako strategiczną dla naszej obecności w tradycyjnym kanale detalicznym. Naszym celem są długofalowe, partnerskie relacje oparte na wzajemnym zaufaniu, silnym wsparciu handlowym i wspólnej strategii rozwoju.

Jak ocenia Pan pozycję Specjału wśród Waszych partnerów handlowych?

Specjał to jeden z kluczowych partnerów handlowych Stock Polska w kanale tradycyjnym. Skala działania, szeroka baza klientów detalicznych i bardzo dobre kompetencje dystrybucyjne czynią z Grupy Specjał ważne ogniwo w naszej strategii dotarcia do konsumentów w całym kraju. Doceniamy nie tylko efektywność operacyjną, ale również otwartość na innowacje i gotowość do wspólnego budowania wartości kategorii. Specjał to partner, który aktywnie kształtuje rynek tradycyjny i realnie przyczynia się do jego profesjonalizacji. Współpraca z taką organizacją daje nam pewność, że nasze produkty są właściwie wyeksponowane, rekomendowane i dostępne dla klientów w każdym regionie Polski.

Rynek tradycyjny zmienia się, ale wciąż ma ogromne znaczenie dla marek FMCG. Jaką rolę odgrywa on w strategii Stock Polska?

Tradycyjny kanał dystrybucji pozostaje dla nas niezwykle istotny – to tam często zaczyna się pierwszy kontakt konsumenta z marką. Mimo dynamicznego rozwoju nowoczesnych formatów sprzedaży, miliony Polaków wciąż wybierają zakupy w pobliskich sklepach, gdzie liczy się relacja, rozmowa i zaufanie do sprzedawcy. Nie da się ukryć, że branża alkoholowa mierzy się obecnie z wieloma wyzwaniami – zwłaszcza związanymi z rosnącymi obciążeniami akcyzowymi i kosztami działalności. W takiej sytuacji jeszcze bardziej doceniamy znaczenie solidnych partnerów, z którymi możemy wspólnie rozwijać biznes i szukać nowych możliwości wzrostu. Właśnie dlatego inwestujemy w działania, które wspierają ten segment. Współpraca z partnerami takimi jak Specjał umożliwia nam nie tylko szeroką obecność, ale również aktywne zarządzanie widocznością i dostępnością marek w całej Polsce. Wierzymy, że rozwój handlu tradycyjnego to klucz do zrównoważonego wzrostu całej branży.



Alkohole markowe nie zawsze mają łatwą drogę do małych sklepów. Jak wspólnie ze Specjałem przekonujecie konsumentów do sięgania po taką ofertę?

To prawda – w małych punktach sprzedaży decyzje zakupowe często zapadają pod wpływem zaufania i rekomendacji sprzedawcy. Dlatego razem ze Specjałem stawiamy na edukację i wsparcie detalistów. Realizujemy działania promocyjne, degustacje, akcje sezonowe oraz wykorzystujemy materiały POS, które pomagają lepiej prezentować ofertę i podkreślać różnicę między markowym alkoholem a anonimowym produktem z niższej półki. Zależy nam, aby konsumenci w sklepach tradycyjnych mieli dostęp do tej samej jakości i różnorodności, co w nowoczesnych kanałach, a sprzedawcy – narzędzia, które pozwolą im tę wartość skutecznie komunikować.

Które produkty z portfolio Stock Polska są kluczowe we współpracy z kanałem tradycyjnym i Grupą Specjał?

W kanale tradycyjnym największe znaczenie mają nasze marki silnie zakorzenione w świadomości polskich konsumentów m.in. – Żołądkowa Gorzka, Lubelska, Stock Prestige, Biały Bocian – likiery smakowe, a także wódki czyste. To produkty, które łączą tradycję, wysoką jakość i silne przywiązanie konsumentów. Jednocześnie obserwujemy rosnące zainteresowanie segmentem premium – markami takimi jak Limoncč czy wybranymi whisky z naszego portfolio. Wspólnie ze Specjałem rozwijamy ofertę dopasowaną do potrzeb konsumentów zarówno w codziennych zakupach, jak i w momentach specjalnych, takich jak okres świąteczny czy celebracje.

Jakie elementy współpracy ze Specjałem uznaje Pan za kluczowe dla dalszego rozwoju relacji biznesowych?

Nasze partnerstwo opiera się na trzech filarach: transparentnej współpracy, efektywności logistycznej i otwartości na wspólne inicjatywy sprzedażowe. Cieszymy się, że Specjał rozumie potrzebę współdziałania na wielu poziomach – od centralnych ustaleń po działania lokalne w sklepach. Właśnie to zaangażowanie, połączone z szybkim reagowaniem na zmiany rynkowe, stanowi o sile naszej relacji. Dzięki niemu możemy skutecznie planować działania długofalowe, wspólnie rozwijać kategorię i budować trwałą wartość dla obu stron.

Czego oczekuje Pan od współpracy z tak dużym dystrybutorem jak Specjał, poza wzrostem obrotów?

Wzrost sprzedaży jest naturalnym efektem dobrze prowadzonej współpracy, ale dla nas równie ważne są wspólna wizja rozwoju i otwartość na innowacje. Chcemy razem ze Specjałem testować nowe koncepcje sprzedażowe, odpowiadać na zmieniające się trendy i wzmacniać wizerunek marek premium w tradycyjnym kanale. Oczekujemy partnerstwa, które pozwala rosnąć obu stronom – w oparciu o zaufanie, elastyczność i długofalowe myślenie. Specjał jest dla nas nie tylko dystrybutorem, ale ambasadorem naszych marek w handlu tradycyjnym.

Jak układa się współpraca w zakresie wsparcia sprzedaży?

Współpraca w tym obszarze układa się bardzo dobrze. Realizujemy wspólne kampanie promocyjne, akcje sezonowe i działania edukacyjne dla sprzedawców. Wspieramy sklepy materiałami POS, materiałami marketingowymi i szkoleniami, które pomagają efektywnie prezentować ofertę. Specjał to dla nas partnerem operacyjnym, ale także wizerunkowym – współpracujemy przy projektach, które realnie przekładają się na widoczność marek i doświadczenie konsumenta. Otrzymujemy bardzo pozytywny feedback z rynku, co potwierdza, że konsekwentna, partnerska praca przynosi wymierne efekty.

Wkrótce w sieciach franczyzowych Grupy Specjał będzie działało nawet 15 tysięcy placówek. Co to oznacza dla Stock Polska?

To ogromny potencjał i naturalny kierunek dalszego rozwoju. Tak szeroka sieć dystrybucyjna oznacza możliwość jeszcze lepszego dotarcia do konsumentów w całej Polsce – także w mniejszych miejscowościach, gdzie kanał tradycyjny wciąż odgrywa kluczową rolę. Dzięki Specjałowi możemy realizować ogólnopolskie kampanie, testować nowe rozwiązania i budować spójną obecność marek w skali, która wcześniej była trudna do osiągnięcia. To dla nas realna przewaga konkurencyjna i szansa na dalsze umacnianie pozycji Stock Polska w segmencie alkoholi markowych.

Jakich nowości produktowych może się spodziewać klient tradycyjnego kanału, a więc i sieci Specjał, w najbliższym czasie?

Właśnie wprowadziliśmy na rynek whisky typu flavoured w ramach marki Clan Campbell – warianty Honey i Lime. Whisky smakowa odgrywa coraz większą rolę w całej kategorii, dlatego na tym polu nie odpuszczamy i wkrótce pojawią się kolejne nowości. Przygotowujemy także kilka ciekawych premier zarówno w segmencie wódek smakowych, jak i alkoholi premium. Rozwijamy też ofertę ready-to-drink, odpowiadając na potrzeby współczesnych konsumentów poszukujących wygodnych i jakościowych rozwiązań. Partnerzy tacy jak Specjał będą mieć pierwszeństwo w dostępie do tych nowości i pełne wsparcie w ich wprowadzeniu – zarówno w zakresie logistyki, jak i działań sprzedażowych.

Zbliżają się święta. Czego życzyłby Pan partnerom z Grupy Specjał?

Niech te Święta będą czasem prawdziwej celebracji chwil spędzonych z bliskimi. Życzę Państwu spokoju, dobrej energii i pomyślności w nowym roku. Dziękuję za zaufanie i partnerstwo, które pozwala nam razem budować silne marki i rozwijać rynek tradycyjny w Polsce.

Dziękuję bardzo.

Witold Nartowski

WYPEŁNIŁ BIAŁĄ PLAMĘ

Ponad 11 lat temu, 8 marca 2014 ruszył szczeciński oddział Specjału, najbardziej oddalony od rzeszowskiej centrali Grupy. Do tego momentu region Pomorza zachodniego był białą plamą na mapie dystrybucyjnej Specjału.



Pracownicy logistyki z oddziału Szczecin

Rynek wewnętrzny i eksport

Oddział powstał więc jako lokalny dystrybutor zaopatrzenia w produkty FMCG dla regionu północno-zachodniej Polski. Z związku z tym szybko rozszerzył swoją działalność aż po Koszalin na wschód od Szczecina i Gorzów Wielkopolski na południe. Początkowo obsługiwał w dużej mierze rynek eksportowy (sklepy pod szyldem Nasz Sklep wchodziły wówczas na rynek brytyjski), jednak wraz z rozwojem sieci franczyzowych Specjału także na rynku zachodniopomorskim zaczął w coraz szerszym zakresie obsługiwać lokalnego klienta detalicznego, a także podhurt oraz firmy z branży horeca. Wraz z rozwojem zaplecza logistycznego i informatycznego całej firmy szczeciński oddział także w ostatnich latach przeszedł intensywną modernizację procesów logistycznych i informatycznych.

Obecnie oddział dysponuje magazynem o powierzchni ponad 4500 mkw., w tym, co istotne, sporą powierzchnią chłodniczą, która umożliwia oferowanie klientom wiele poszukiwanych produktów nabiałowych. Współpracuje z około 190 dostawcami zarówno krajowymi, jak i zagranicznymi, dzięki czemu jest w stanie zaoferować klientom pełen asortyment produktów FMCG obejmujący ponad 6700 indeksów. Największy udział w sprzedaży oddziału mają napoje, w tym piwo, a także produkty nabiałowe i produkty chłodzone. Oczywiście ogromne znaczenie mają także produkty suche i artykuły impulsowe oraz przekąski. Odbiorcami są zarówno lokalni klienci detaliczni, w tym w dużej mierze sklepy zrzeszone w sieciach franczyzowych Specjału, jak i drobny podhurt oraz branża horeca. Spora część odbiorców to stali klienci z umowami długoterminowymi. Łącznie szczeciński Specjał realizuje zamówienia od około 600 partnerów biznesowych.

Plan na przyszłość to ciągły rozwój, zwiększenie ilości klientów, a tym samym obrotów oddziału oraz wzmacnianie relacji z kluczowymi klientami i dostawcami.

Zróżnicowany rynek

Krzysztof Winkel, pełniący obowiązki dyrektora oddziału podkreśla, że lokalny rynek województwa zachodniopomorskiego charakteryzuje się bliskością granicy niemieckiej, portową gospodarką oraz siecią małych i średnich przedsiębiorstw handlowych i horeca, często operujących w nadmorskich rejonach turystycznych. Czynniki te zwiększają znaczenie towarów sezonowych w obrocie, importu oraz eksportu produktów oraz potrzebują niezwykle elastycznej logistyki. Oddział dostosowuje się do tych wymogów przez szybką obsługę zamówień lokalnych, utrzymywanie zapasu kluczowych kategorii (piwo, nabiał, mrożonki), oraz koncentrowanie sprzedaży na klientach stałych i sieciach franczyzowych. – *Obsługiwany obszar to głównie woj. zachodniopomorskie, ale z racji specyfiki tego rynku nie ograniczamy się i wykorzystujemy pojawiające się możliwości nawet poza naszym województwem, także z możliwością realizacji dostaw transgranicznych w kierunku Niemiec* – opowiada Krzysztof Winkel.

Oddział stara się umieszczać w swojej ofercie także produkty lokalne, głównie mięso i nabiał oraz przetwory regionalne, którymi zainteresowane są przede wszystkim segment horeca i sklepy detaliczne promujące właśnie tego typu wyroby. Udział tych produktów jest istotny dla budowania przewagi konkurencyjnej oddziału w relacjach z klientami, chociaż oczywiście przewagę wolumenową wciąż mają duże, znane marki



krajowe i międzynarodowe. Duże znaczenie mają także sezonowe produkty promocyjne, zaś w segmencie horeca kluczowe są produkty świeże i szybka dostępność towaru.

Odbiorcy i pracownicy

Większość obrotu oddziału przypada na sklepy detaliczne, w dużej mierze dzięki obsłudze specjałowskich sieci franczyzowych Nasz Sklep, Livio, Rabat Detal, a także najnowszy nabytek Grupy, czyli sieć SPAR. Obsługiwane są także inne sieci handlowe, takie jak Lewiatan, czy Chorten, ale spore znaczenie mają również podhurt i horeca.

Dyrektor Winkel zauważa, że niestety ekspansja zachodnich dyskontów oraz sieci Dino powodują, że oddział musi rozwijać się w trybie ciągłym poprzez rozbudowę zespołu sprzedażowego i rozszerzanie rynku, czego konsekwencją jest zwiększanie liczby klientów. – *Mamy wyznaczony jasny cel i konsekwentnie do niego dążymy. Główne nasze atuty to lokalna znajomość rynku i klientów; szybka logistyka (magazyn z chłodnią), bliskie relacje z kluczowymi producentami i stałymi odbiorcami, ale także elastyczność w negocjacjach cen i działaniach promocyjnych oraz doświadczenie w obsłudze sieci franczyzowych. Dodatkowo oddział wykorzystuje doświadczenie z organizacji targów i konferencji, jak również lokalnych działań marketingowych, co buduje naszą markę na obsługiwanym przez nas terenie* – podkreśla Krzysztof Winkel.

Dyrektor oddziału przyznaje, że sporym problemem bywa pozyskanie pracowników. Jednak działania praktyczne podejmowane przez oddział pozwalają na skuteczne radzenie sobie z tym problemem. Intensyfikacja rekrutacji lokalnej i współpraca z agencjami pracy tymczasowej, oferowanie premii za dyżury i nadgodziny; szkolenia wewnętrzne (np. dla magazynierów i kierowców); elastyczne grafiki,duże możliwości awansu wewnętrznego oraz rozbudowany pakiet socjalny dla pracowników przynoszą oczekiwane efekty i szczeciński oddział Specjału nie może narzekać na niedobory w zatrudnieniu.

Teraźniejszość i przyszłość

Oddział funkcjonuje w szczególnych warunkach geograficznych oraz, nazwijmy to, historycznych. Z jednej strony ma do czynienia z bliskością niemieckiej granicy, z drugiej zaś w ostatnich latach funkcjonował w czasie niedawnej pandemii Covid-19, a obecnie wciąż trwającej wojny w Ukrainie. Bliskość granicy to atut. Oznacza łatwiejszy dostęp do transgranicznych łańcuchów dostaw WDT, możliwość obsługi klientów po niemieckiej stronie oraz dostęp do alternatywnych dostawców i importu towarów. To też wymaga jednak dobrej koordynacji celno-logistycznej i analizy cenowej (konkurencja cenowa z niemieckiego rynku).

Natomiast pandemia Covid-19 oznaczała spadek zamówień horeca w okresie lockdownów, konieczność przebudowy planów sprzedażowych, zwiększoną rolę handlu detalicznego i ewentualne problemy z łańcuchem dostaw. Przedsiębiorstwa musiały znaleźć alternatywy i optymalizować koszty. Odział skutecznie poradził sobie z tymi problemami.

Leszek Szafraniec – zastępca dyrektora zauważa natomiast wojna w Ukrainie ma wyraźny wpływ na łańcuchy dostaw ze względu na wzrost importu i eksportu rolno-spożywczego z i do Ukrainy, presję konkurencyjną i zmiany w cenach surowców oraz zmienność dostaw i kosztów logistycznych. co wymagało korekty sourcingu i elastyczności magazynowej. Badania pokazują, że import produktów rolno-spożywczych z Ukrainy mocno wzrósł, co wpłynęło na krajowy rynek.

Mimo trudnych warunków zewnętrznych oddział stawia przed sobą ambitne cele. – *Plan na przyszłość to ciągły rozwój, zwiększenie ilości klientów, a tym samym obrotów oddziału oraz wzmacnianie relacji z kluczowymi klientami i dostawcami. Stawiamy również na rozwój oferty lokalnych produktów oraz aktywność handlową na rynku transgranicznym. Mamy w zanadrzu też nowe projekty, które w perspektywie krótkiego czasu powinny przynieść bardzo dobre efekty rozwoju firmy na tym rynku. Nie chciałbym jednak zdradzać tu wszystkich szczegółów* – podsumowuje dyrektor Krzysztof Winkel.

Witold Nartowski



Pracownicy administracyjni Specjał Oddział Szczecin

REKORDOWE TARGI SPECJAŁ 2025

Ponad 400 wystawców, tysiące zwiedzających, sukces handlowy i 35-lecie lidera rynku

Dynamiczny rozwój polskiego handlu, „kosmiczna" liczba wystawców i wyjątkowy jubileusz organizatora – XXVIII Międzynarodowe Targi Biznes–Żywność–Medycyna–Auto Flota 2025 w Jasionce potwierdziły, że Targi Specjał to dziś najważniejsza platforma spotkań o charakterze sprzedażowym branży FMCG w Polsce. Wydarzenie połączyło handel, innowacje i wiedzę na najwyższym poziomie, przyciągając liderów rynku, którzy wspólnie świętowali 35-lecie Grupy Kapitałowej Specjał. Targi i kongres odwiedziło tysiące osób z sektora FMCG.

Od 5 do 6 listopada 2025 roku centrum ZEN.COM Expo w Jasionce zamieniło się w najważniejsze miejsce spotkań polskiego handlu, gdzie przedstawiciele branż spożywczej, medycznej, technologicznej i motoryzacyjnej tworzyli wspólnie przestrzeń inspiracji, współpracy i sprzedaży. Tegoroczna edycja była największą w całej historii tego wydarzenia. W tym roku padły wszystkie dotychczasowe rekordy – ponad 400 firm zaprezentowało swoje oferty, podpisano setki kontraktów, a wartość zawartych umów handlowych przekroczyła oczekiwania organizatorów i wystawców.

Loteria Targomania

W ramach programu towarzyszącego Targom przeprowadzono również loterię „Targomania", skierowaną do klientów realizujących zamówienia na stoiskach. Kupony loteryjne można było pozyskiwać podczas zakupów u wystawców, a następnie brać udział w losowaniach atrakcyjnych nagród. Przez dwa dni wydarzenia rozlosowano kilkanaście upominków, wśród których znalazły się tablety, smartfony, smartwatche oraz vouchery do SPA Hotel Splendor**.

Złote Medale rozdane

W części inauguracyjnej przyznano wyróżnienia w konkursie Złoty Medal. Wzięło w nim udział 128 producentów z branży FMCG, zaś kapituła konkursu oceniła w sumie 198 produkty. Laureatami w konkursie Złote Medale zostały produkty firm:

- BOLTIM-PEK
- BRACIA SADOWNICY
- DANONE
- DIAGEO
- DOBROWOLSCY
- DROSED
- FABRYKA CUKIERNICZA KOPERNIK
- HENKELL FREIXENET POLSKA
- I.D.C. POLONIA
- JBB BAŁDYGA
- JNT GROUP
- KUCHNIA POLKI
- KUPIEC
- LANTMANNEN UNIBAKE POLAND
- LORENZ
- MASPEX BEVERAGES
- MAXTOP POLSKA
- MELVIT
- NIK-POL
- OSHEE POLSKA
- PPUH WOSEBA
- PODRAVKA POLSKA
- POLSKI OGRÓD
- PROFI
- SEKO
- SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA „MLEKPOL" W GRAJEWIE
- SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA MLEKOVITA
- TOP FOOD
- WAWEL
- WOMAX
- WYBOROWA PERNOD RICARD

Wyróżnione firmy

Podsumowaniem pierwszego dnia targów była uroczysta gala wieczorna, podczas której wręczone zostały statuetki m.in. przez przedstawicieli władz samorządowych


Realizacja zamówień


Loteria targomania



Przekazanie karmy na rzecz rzeszowskiego schroniska Kundelek

w następujących kategoriach: Biznes, Żywność, Medycyna, a także nagrody Złoty Specjał za Produkt Roku, Dynamikę Roku, Najlepsze Stoisko oraz Osobowość Roku.

Lista nagrodzonych prezentuje się następująco:

STATUETKI WOJEWODY PODKARPACKIEGO W KATEGORII MEDYCYNA
- TOP MARKA W MEDYCYNIE: CORRADOMED
- PARTNER ROKU 2025: LINEA
- OFERTA TARGOWA: TIMAGO INTERNATIONAL GROUP

STATUETKI MARSZAŁKA WOJEWÓDZTWA W KATEGORII BIZNES
- TOP MARKA W BIZNESIE: KORAL
- PARTNER ROKU 2025: RED BULL
- OFERTA TARGOWA: UNILEVER POLSKA

STATUETKI PREZYDENTA MIASTA RZESZOWA W KATEGORII ŻYWNOŚĆ:
- TOP MARKA W ŻYWNOŚCI: HJ HEINZ POLSKA
- PARTNER ROKU 2025: LOTTE WEDEL
- OFERTA TARGOWA: COLIAN

STATUETKI ZŁOTY SPECJAŁ
- PRODUKT ROKU: Animex FOODS
- DYNAMIKA SPRZEDAŻY: CEDC GRUPA MASPEX
- WSPÓŁPRACA 2025: LIPTON TEAS AND INFUSIONS POLAND
- PARTNER FLOTOWY: DAKAR TOYOTA RZESZÓW SP. Z O.O.



Stoisko sieci SPAR

Od prawej: Zbigniew Rajca Prezes Zarządu Top Food, Edyta Dembińska Menadżer ds. marki własnej SPAR


Stoiska wystawiennicze



Miejsce wydarzenia – ZEN.COM Expo


Stoiska wystawiennicze

- OSOBOWOŚĆ ROKU: MAREK SYPEK, DYREKTOR GENERALNY, STOCK POLSKA.

Uhonorowanie Partnerów Biznesowych

Podczas wydarzenia odbyła się uroczysta ceremonia wręczenia statuetek w kategorii „Partnerstwo w Biznesie", w której Grupa Kapitałowa Specjał wyróżniła dziesięciu kluczowych klientów. Nagrody w kategorii „Partnerstwo w Biznesie" otrzymali:

- „KAMIL" Marzena Pawelak, Tomasz Pawelak
- TKG Głowiński
- PK Market
- Marcin Mańczak Sklep Spożywczo-Przemysłowy
- Społem Lubelska Spółdzielnia Spożywców w Lublinie
- Gminna Spółdzielnia Samopomoc Chłopska w Leżajsku
- Pelczyk Group Roman Pelczyk
- P.H.U. Bestt T. Bieniasiewicz, B. Ratajczak
- PHU „Rogalik" Michał Marchlewicz
- Spółdzielnia Spożywców Mokpol

Nagroda Specjalna

Jednym z najważniejszych momentów wydarzenia było wręczenie nagród specjalnych, ufundowanych przez firmę Carlsberg Polska. Ich łączna wartość wyniosła 35 tysięcy złotych, a wyróżnienia trafiły do klientów, którzy w trakcie trwania programu zdobyli największą liczbę punktów. Laureatami zostały firmy „Perfekt Plus" Krzysztof Paściak, Tomi Markt Sp. z o.o. ALTA – Sieć Handlowa Sp. z o.o.

Uhonorowanie Emerytowanych Pracowników

Ważną i niezwykle wzruszającą częścią wydarzenia było także wręczenie statuetek emerytowanym pracownikom GK Specjał. Moment ten stał się symbolicznym podkreśleniem wdzięczności za ich wieloletni wkład w rozwój firmy. Podczas ceremonii prowadzący przypomniał, że dzięki pracy i zaangażowaniu tych osób Grupa może dziś świętować jubileusz oraz rekordową



Wręczenie Złotych Medali



Od lewej wstęgę przecinają: ks. Piotr Potyrała Dyrektor Caritas Diecezji Rzeszowskiej, Teresa Kubas-Hul Wojewoda Podkarpacki, Krystyna Stachowska Zastępca Prezydenta Miasta Rzeszowa, Władysław Ortyl Marszałek Województwa Podkarpackiego, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał


Statuetki rozdawane podczas wydarzenia

frekwencję tegorocznych Targów. Wśród uhonorowanych znaleźli się Piotr Kapusta i Maciej Urbanik.

Koncert Gwiazdy wieczoru

W czasie uroczystego bankietu odbył się również m.in. koncert gwiazdy wieczoru Agnieszki Chylińskiej, którego sponsorem była Grupa Żywiec – Partner Gali wieczornej.

Jubileusz GK Specjał

Tegoroczne targi miały szczególny wymiar. Grupa Kapitałowa Specjał świętowała 35-lecie działalności, podsumowując drogę od sklepu spożywczego do ogólnopolskiego lidera branży FMCG. – To wydarzenie jest najlepszym dowodem na siłę polskiego handlu i na to, że wspólne budowanie wartości przynosi trwałe efekty. Cieszy nas rekordowa frekwencja i zainteresowanie partnerów – to dowód, że Targi Specjał pozostają kluczowym punktem na mapie polskiego handlu – podkreślił Krzysztof Tokarz, Prezes Zarządu GK Specjał.

PARTNERZY

Partnerzy honorowi: Wojewoda Podkarpacki, Marszałek Województwa Podkarpackiego, Prezydent Miasta Rzeszowa. Partnerzy medialni: Poradnik Handlowca, Poradnik Restauratora, Handel, Hurt i Detal, Wiadomości Handlowe. Partnerzy merytoryczni: YouGov Shopper, NielsenIQ i GWW. Partnerzy wydarzenia: Carlsberg Polska oraz Grupa Żywiec.

Maciej Czerwiński


Agnieszka Chylińska - gwiazda wieczoru


Koncert Agnieszki Chylińskiej



Maciej Kurzejewski, prowadzący wydarzenie



Zespół OMEN BAND przed wejściem do sali w kinie Helios na galę wieczorną



Cześć oficjalna - uroczysta gala wieczorna


Od lewej: Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Dominika Jakubczyk – Kłeczek właściciel firmy Linea, Marcin Długosz, Dyrektor Zarządzający Corradomed, Karolina Tondel Dyrektor Ds. Sprzedaży i Rozwoju, Teresa Kubas-Hul Wojewoda Podkarpacki



Wręczenie wyróżnień dla klientów „Partnerstwo w biznesie"


Od lewej: Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Mariusz Jurek, Dyrektor Generalny Koral, Agnieszka Wieczorek Off Premise Sales Director Red Bull, Unilever Polska, Rafał Trydeński, Prezes Zarządu, Karol Ożóg Wicemarszałek Województwa Podkarpackiego


Od lewej:
Rafał Trydeński, Prezes Zarządu Unilever Polska Sp. z o. o., Krzysztof Pawiński, Prezes Zarządu, Grupa Maspex, Jan Kolański, Prezes Zarządu Colian, Marek Sypek Dyrektor Generalny Stock Polska, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał


Od lewej Krystyna Stachowska Zastępca Prezydenta Miasta Rzeszowa, Piotr Danielski Head of Traditional Channels HJ Heinz Polska, Joanna Jurczak Dyrektor Sprzedaży Krajowej LOTTE WEDEL, Jan Kolański Prezes Zarządu Colian, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał



Od lewej: Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Tomasz Dziedzic Dyrektor Generalny „Perfekt Plus" Krzysztof Paściak, Rudolf Rygol właściciel firmy Tomi Markt Sp. z o.o. Bartłomiej Borek z firmy Alta -Sieć Handlowa Sp. z o.o., Piotr Gondek Dyrektor Sprzedaży i Dystrybucji Carlsberg Polska


Od lewej: Paweł Molendowski Członek Zarządu PUPILFoods – Grupa Animex, Krzysztof Pawiński Prezes Zarządu Grupa Maspex, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Kinga Jankowska Head of Proximity Channel Lipton Teas and Infusions Poland, Jarosław Bąk Prezes Zarządu Dakar Toyota

KONGRES FMCG – LIDERZY RYNKU O PRZYSZŁOŚCI HANDLU, TECHNOLOGII I ZMIANACH KONSUMENCKICH

5–6 listopada 2025 roku w Centrum Wystawienniczo-Kongresowym ZEN.COM Expo w Jasionce odbył się Ogólnopolski Kongres FMCG – stały już punkt programu Targów.

W wydarzeniu uczestniczyli prezesi, dyrektorzy i eksperci największych firm sektora FMCG w Polsce. Kongres stał się miejscem strategicznej debaty o kierunkach rozwoju branży, koncentracji rynku, wpływie nowych technologii i ewolucji zachowań konsumenckich.

Dwudniowy Kongres FMCG zgromadził kluczowych przedstawicieli rynku, którzy w trakcie prezentacji i debat omawiali najważniejsze zjawiska kształtujące współczesny handel.

Uczestnicy analizowali m.in. kondycję polskiego handlu na tle Europy, konsekwencje postępującej koncentracji rynku oraz zmiany, jakie zaszły w ciągu 35 lat wolnego handlu w Polsce. Wśród tematów znalazły się również praktyczne aspekty wykorzystania nowoczesnych narzędzi w biznesie, takie jak sztuczna inteligencja w handlu detalicznym czy skuteczne strategie zwiększania sprzedaży w mediach społecznościowych. Ponadto skupiono się na roli małego formatu w polskim handlu oraz wdrożeniu systemu kaucyjnego. Eksperci analizowali mocne strony lokalnych sklepów i wskazywali obszary wymagające wsparcia, aby skutecznie konkurować z dużymi sieciami.

W ramach Kongresu odbyły się prezentacje i debaty o następującej tematyce:

I dnia:

- Prezentacja: **Polska vs Europa. Jak wygląda polski handel na tle innych krajów europejskich w kontekście rozwoju, koncentracji, marek własnych i promocji? Co nas różni, a gdzie zmiany są podobne?**, Szymon Mordasiewicz, Dyrektor Zarządzający, YouGov Shopper
- Debata: **Czy polski rynek, konsument, producent i przedsiębiorca jest świadomy konsekwencji postępującej koncentracji handlu? Jaką przyszłość chcemy tworzyć i jakie mamy opcje?,** Szymon Mordasiewicz, Dyrektor Zarządzający, YouGov Shopper MODERATOR
- Prezentacja: **Prezentacja wprowadzająca do debaty: 35 lat wolnego handlu w Polsce, jak zmienił się konsument i rynek, co weszło w nasze DNA?,** Konrad Wacławik, Head of Retailer Services Poland, NielsenIQ
- Debata: **35 lat mocnego wzrostu, kolejne 35 lat nowych możliwości. Przyszłość Grupy Specjał i rynku FMCG w Polsce,** Łukasz Stępniak, Redaktor naczelny, Wiadomości Handlowe MODERATOR
- Prezentacja: **Sztuczna inteligencja jako nowy, niezawodny pracownik w sklepie spożywczym – jak zwiększyć wydajność i zyskać czas dzięki AI**, dr Marek Borowiński | Hurt & Detal | www.shopdoctor.pl
- Prezentacja: **Jak skutecznie przyciągnąć więcej klientów i zwiększyć sprzedaż sklepu spożywczego dzięki mediom społecznościowym**, dr Marek Borowiński | Hurt & Detal | www.shopdoctor.pl



Szymon Mordasiewicz, Dyrektor Zarządzający, YouGov Shopper


Zbyszko Zalewski, Dyrektor Administracji i Marketingu, Poradnik Handlowca

II dnia:

- Prezentacja: **Co dalej przed małym formatem? Gdzie są**



Od lewej: Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Jan Kolański Prezes Zarządu Colian



Od lewej: Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Jan Kolański Prezes Zarządu Colian, Marcin Kuś Prezes Zarządu Dyrektor Komercyjny CEE Bahlsen Polska Sp. z o.o., Marian Owerko Founder & Chairman of the Supervisory Board FoodWell, Krzysztof Pawiński Prezes Zarządu Grupa Maspex, Piotr Gondek Krajowy Dyrektor Sprzedaży i Rozwoju Dystrybucji Carlsberg, Rafał Tydeński Prezes Zarządu Unilever Polska, Marek Sypek Dyrektor Generalny Stock Polska, Szymon Mordasiewicz Dyrektor Zarządzający YouGov Shopper

jego mocne strony, a co należy wzmacniać w pierwszej kolejności? Michał Maksymiec, Dyrektor ds. Współpracy z Sieciami Detalicznymi, YouGov Shopper

- Debata: **Czego potrzebuje mały format dla konsumenta, żeby być atrakcyjnym miejscem do zrobienia zakupów?** Szymon Mordasiewicz, Dyrektor Zarządzający, YouGov Shopper MODERATOR
- Prezentacja**: System kaucyjny**, Zbyszko Zalewski, Dyrektor Administracji i Marketingu, Poradnik Handlowca,
- Debata: **System kaucyjny**, Zbyszko Zalewski, Dyrektor Administracji i Marketingu, Poradnik Handlowca, MODERATOR

W roli prelegentów wystąpiła czołówka przedstawicieli największych firm FMCG nadając wydarzeniu rangę forum opiniotwórczego dla całego tego sektora.

W prezentacjach i debatach udział wzięli: Andrzej Bandyk, Dyrektor ds. Dystrybucji Tradycyjnej, Olewnik Sp. z o.o., dr Marek Borowiński | Hurt & Detal | www.shopdoctor.pl, Remigiusz Czernecki, Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Handlowy, Grupa Kapitałowa Specjał, Artur Dmowski p.o. Prezesa Zarządu, Fabryka Cukierków „Pszczółka" Sp. z o.o., Piotr Gondek, Krajowy Dyrektor Sprzedaży i Rozwoju Dystrybucji, Carlsberg, Paweł Głowniak, Dyrektor Handlowy, "Herbapol-Lublin" S.A., Piotr Jankowski, Dyrektor Handlu, Spółdzielnia Mleczarska"MLEKPOL" w Grajewie, Wojciech Kamiński, Dyrektor Sprzedaży, Członek Zarządu, Nestlé Polska, Jan Kolański, Prezes Zarządu, Colian, Ewa Krzuś-Wiśniewska, Prezes Zarządu, TIM, Marcin Kuś, Prezes Zarządu, Dyrektor Komercyjny CEE, Bahlsen Polska Sp. z o.o., Michał Maksymiec, Dyrektor ds. Współpracy z Sieciami Detalicznymi, YouGov Shopper, Szymon Mordasiewicz, Dyrektor Zarządzający, YouGov



Od lewej: Marian Owerko Founder & Chairman of the Supervisory Board FoodWell, Krzysztof Pawiński Prezes Zarządu Grupa Maspex, Piotr Gondek Krajowy Dyrektor Sprzedaży i Rozwoju Dystrybucji Carlsberg, Rafał Tydeński Prezes Zarządu Unilever Polska, Marek Sypek Dyrektor Generalny Stock Polska, Szymon Mordasiewicz Dyrektor Zarządzający, YouGov Shopper



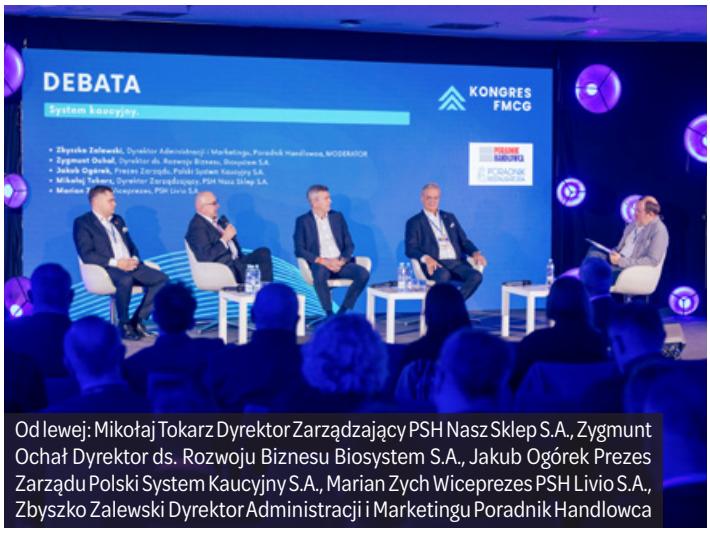
Od lewej: Paweł Głowniak Dyrektor Handlowy "Herbapol-Lublin" S.A., Piotr Jankowski Dyrektor Handlu Spółdzielnia Mleczarska "MLEKPOL" w Grajewie, Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu Dyrektor Handlowy Grupa Kapitałowa Specjał, Wojciech Kamiński Dyrektor Sprzedaży Członek Zarządu Nestlé Polska, Błażej Wilamowski Wiceprezes Zarządu Dyrektor Komercyjny OSHEE Polska S.A., Robert Wawro COO Grupa Maspex Sp. z o.o., Ewa Krzuś-Wiśniewska Prezes Zarządu TIM, Łukasz Stępniak Redaktor Naczelny Wiadomości Handlowe



dr Marek Borowiński | Hurt & Detal | www.shopdoctor.pl



Michał Maksymiec, Dyrektor ds. Współpracy z Sieciami Detalicznymi, YouGov Shopper



Od lewej: Mikołaj Tokarz Dyrektor Zarządzający PSH Nasz Sklep S.A., Zygmunt Ochał Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu Biosystem S.A., Jakub Ogórek Prezes Zarządu Polski System Kaucyjny S.A., Marian Zych Wiceprezes PSH Livio S.A., Zbyszko Zalewski Dyrektor Administracji i Marketingu Poradnik Handlowca


Od lewej: Marian Owerko Founder & Chairman of the Supervisory Board FoodWell, Krzysztof Pawiński Prezes Zarządu Grupa Maspex, Piotr Gondek Krajowy Dyrektor Sprzedaży i Rozwoju Dystrybucji Carlsberg

Shopper, Zygmunt Ochał, Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu, Biosystem S.A., Jakub Ogórek, Prezes Zarządu, Polski System Kaucyjny S.A., Joanna Olczak, General Manager, ETI European Food Industries, Marian Owerko, Founder & Chairman of the Supervisory Board, FoodWell, Krzysztof Pawiński, Prezes Zarządu, Grupa Maspex, Jan Sałata, Dyrektor Generalny, PSH Nasz Sklep S.A., Radosław Sroka, Dyrektor Sprzedaży ds. Klientów Kluczowych i Eksportu Członek Zarządu Koral Trade Sp. z o.o., Łukasz Stępniak, Redaktor naczelny, Wiadomości Handlowe, Marek Sypek, Dyrektor Generalny, Stock Polska, Krzysztof Tokarz, Prezes Zarządu, Grupa Kapitałowa Specjał, Mikołaj Tokarz, Dyrektor Zarządzający, PSH Nasz Sklep S.A., Rafał Trydeński, Prezes Zarządu, Unilever Polska, Konrad Wacławik, Head of Retailer Services Poland, NielsenIQ, Robert Walewski, Dyrektor Generalny, MV Group, Robert Wawro, COO, Grupa Maspex Sp. z o.o., Błażej Wilamowski, Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Komercyjny, OSHEE Polska S.A., Elżbieta Woźniak, Dyrektor ds. Rozwoju Rynku Tradycyjnego, Animex, Zbyszko Zalewski, Dyrektor Administracji i Marketingu, Poradnik Handlowca, Marian Zych, Wiceprezes, PSH Livio S.A.

Kongres FMCG ponownie potwierdził swoją rolę jako najważniejszego miejsca spotkań i dyskusji dla liderów branży spożywczej i handlowej w Polsce. Połączenie praktycznej wiedzy, analizy trendów i wymiany doświadczeń sprawiło, że wydarzenie stało się inspiracją dla firm, które chcą skutecznie kształtować przyszłość polskiego rynku FMCG.



Marcin Kuś Prezes Zarządu Dyrektor Komercyjny CEE Bahlsen Polska Sp. z o.o.



Od lewej: Robert Walewski Dyrektor Generalny MV Group, Andrzej Bandyk, Dyrektor ds. Dystrybucji Tradycyjnej Olewnik Sp. z o.o., Elżbieta Woźniak Dyrektor ds. Rozwoju Rynku Tradycyjnego Animex, Artur Dmowski p.o. Prezesa Zarządu Fabryka Cukierków „Pszczółka" Sp. z o.o., Joanna Olczak General Manager ETI European Food Industries Radosław Sroka Dyrektor Sprzedaży ds. Klientów Kluczowych i Eksportu Członek Zarządu Koral Trade Sp. z o.o., Jan Sałata Dyrektor Generalny PSH Nasz Sklep S.A., Szymon Mordasiewicz Dyrektor Zarządzający YouGov Shopper


Prezentacja podczas Kongresu FMCG


Od lewej: Mikołaj Tokarz Dyrektor Zarządzający PSH Nasz Sklep S.A., Zygmunt Ochał Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu Biosystem S.A.

PRACOWNICY GRUPY KAPITAŁOWEJ SPECJAŁ UHONOROWANI ODZNACZENIAMI PAŃSTWOWYMI

Podczas Uroczystej Gali Jubileuszowej Grupy Kapitałowej Specjał, która odbyła się 5 listopada wyjątkowe wydarzenie – wręcz 2025 roku w Kinie Helios w Rzeszowie, miało miejsce enie odznaczeń państwowych nadanych przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej.



Przemówienie Teresy Kubas-Hul Wojewody Podkarpackiej podczas wręczenia odznaczeń

Za wieloletnią, sumienną i zaangażowaną pracę na rzecz rozwoju Grupy Kapitałowej Specjał oraz wkład w budowę silnej pozycji firmy na rynku**,** kilkunastu pracowników zostało odznaczonych Złotymi, Srebrnymi i Brązowymi Medalami za Długoletnią Służbę.

Uhonorowanie pracowników w roku jubileuszu 35-lecia Grupy Kapitałowej Specjał ma szczególny wymiar symboliczny – stanowi wyraz uznania dla osób, które przez lata współtworzyły sukces organizacji, swoją pracą, profesjonalizmem i lojalnością przyczyniając się do jej dynamicznego rozwoju.

W imieniu Prezydenta RP medale wręczyli przedstawiciele administracji państwowej, podkreślając, że odznaczeni stanowią przykład odpowiedzialności, rzetelności i oddania w pracy zawodowej.

Prezes Zarządu **Krzysztof Tokarz** złożył uhonorowanym pracownikom serdeczne gratulacje, wyrażając dumę i wdzięczność za ich wkład w budowę wartości i pozycji Grupy Kapitałowej Specjał.

Lista odznaczonych pracowników prezentuje się następująco:



Pracownicy GK Specjał uhonorowani państwowymi odznaczeniami w towarzystwie Krzysztofa Tokarza Prezesa GK Specjał i Teresy Kubas-Hul Wojewody Podkarpackiej

MEDALEM ZŁOTYM ZA DŁUGOLETNIĄ SŁUŻBĘ:

1. ***PANI HONORATA BLADOWSKA***
2. ***PANI AGATA KOŁSUT***
3. ***PAN WOJCIECH KOZUŃ***
4. ***PANI LIDIA KUBIAK-BĘKALSKA***
5. ***PAN PAWEŁ ŚLIZ***

MEDALEM SREBRNYM ZA DŁUGOLETNIĄ SŁUŻBĘ:

1. ***PAN ROBERT KRAWCZYK***
2. ***PAN MAJCIEJ KULPIŃSKI***
3. ***PAN ZBIGNIEW MARGAS***
4. ***PAN WOJCIECH PIETRUCHA***
5. ***PANI ANNA WIŚNIEWSKA***
6. ***PANI ANNA WITTIG***
7. ***PAN MICHAŁ WOHLERT***
8. ***PAN RAFAŁ ZIELIŃSKI***

MEDALEM BRĄZOWYM ZA DŁUGOLETNIĄ SŁUŻBĘ:

1. ***PANI MAGDALENA HANUS-KMIECIK***
2. ***PANI AGNIESZKA KOROL***
3. ***PAN MAREK KUC***

GRUPA KAPITAŁOWA SPECJAŁ ŚWIĘTUJE 35-LECIE DZIAŁALNOŚCI

W roku 2025 Grupa Kapitałowa Specjał obchodzi wyjątkowy jubileusz – 35-lecie działalności na polskim rynku FMCG. To szczególny moment w historii jednej z największych i najbardziej dynamicznie rozwijających się firm w branży dystrybucyjno-handlowej w Polsce.


Jubileuszowy tort z okazji 35-lecia firmy

Oficjalne obchody jubileuszu odbyły się 5 listopada 2025 roku, podczas XXVIII Międzynarodowych Targów Biznes – Żywność – Medycyna – Auto Flota. Uroczysta Gala Jubileuszowa stanowiła kulminacyjny punkt pierwszego dnia wydarzenia i odbyła się w wyjątkowej oprawie – najpierw w Kinie Helios, a następnie w Hotelu Rzeszów, gdzie zgromadzili się przedstawiciele władz miasta i regionu, firm partnerskich, kontrahenci, goście specjalni oraz pracownicy Grupy Kapitałowej Specjał.

Podczas części gali w Kinie Helios zaprezentowano film poświęcony historii i rozwojowi Grupy Kapitałowej Specjał, ukazujący jej początki, dynamiczny wzrost, osiągnięcia oraz perspektywy i plany na przyszłość. Produkcja spotkała się z bardzo ciepłym przyjęciem, podkreślając skalę dokonań firmy oraz jej znaczenie w kształtowaniu polskiego rynku dystrybucji i handlu detalicznego.

Podczas gali Prezes Zarządu, **Krzysztof Tokarz**, odebrał liczne gratulacje i życzenia od partnerów biznesowych, którzy podkreślali rolę Grupy w budowaniu silnych relacji partnerskich oraz jej wkład w rozwój polskiej gospodarki. W swoich wystąpieniach goście zwracali uwagę na konsekwencję, profesjonalizm i wizję rozwoju, które od 35 lat stanowią fundament działalności firmy.

Nie zabrakło również wzruszających momentów. Pracownicy Grupy Kapitałowej Specjał przygotowali dla Prezesa niespodziankę – urodzinowy tort oraz symboliczny upominek, będący wyrazem uznania i wdzięczności za lata wspólnej pracy, rozwój firmy i inspirujące przywództwo.

Dziś Grupa Kapitałowa Specjał to nowoczesna organizacja o ogólnopolskim zasięgu, łącząca dystrybucję, handel detaliczny, logistykę i nowoczesne rozwiązania wspierające polski sektor FMCG. Jubileusz 35-lecia to nie tylko okazja do świętowania, ale również moment refleksji nad wartościami, które od początku budowały siłę marki – zaufaniem, solidnością i dążeniem do doskonałości.

Patrycja Wilczyńska


Wręczenie jubileuszowego prezentu od pracowników GK Specjał


Od lewej: Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Handlowy GK Specjał, Teresa Piwowarczyk Członek Zarządu Dyrektor Ekonomiczny GK Specjał


Od lewej: Piotr Gondek Krajowy Dyrektor Sprzedaży i Rozwoju Dystrybucji Carlsberg, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał


Od lewej: Krzysztof Suchy Dyrektor ds. Rynków Zagranicznych Colian, Jan Kolański Prezes Zarządu Colian, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Paweł Grzegorek Dyrektor Zarządzający Komercja Polska Colian


Od lewej: Jan Kolański Prezes Zarządu Colian, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał


Od lewej: Krzysztof Kania Dyrektor Komercyjny Polski System Kaucyjny, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Jakub Ogórek Prezes Polski System Kaucyjny



Od lewej: Jan Kolański Prezes Zarządu Colian, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał



Na zdjęciu Rafał Wodecki Dyrektor handlowy Mokate z alpakami



Od lewej Wojciech Drozd Kierownik ds. Kluczowych Dystrybutorów Grupa Żywiec, Maciej Czerwiński Dyrektor marketingu Specjał



Od lewej: Paweł Głowniak Dyrektor Handlowy, Herbapol Lublin S.A., Remigiusz Czernecki, Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Handlowy GK Specjał



Od lewej: Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu Dyrektor Handlowy GK Specjał, Marian Zych Wiceprezes Zarządu PSH Livio S.A., Jerzy Tabin Dyrektor Biura Wojewody, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Krystyna Stachowska Zastępca Prezydenta Miasta Rzeszowa, Teresa Kubas-Hul, Wojewoda Podkarpacki, ks. Piotr Potyrała Dyrektor Caritas Diecezji Rzeszowskiej



Od lewej: pracownicy sieci Rabat Detal: Wiktoria Tworzydlak, Karolina Dyłka, Magdalena Gwiazdowska, Małgorzata Bartman, Agnieszka Turosz.

Od lewej: Maciej Czerwiński, Dyrektor Marketingu GK Specjał, Marek Bydłowski Dyrektor Oddziału Czeladź Specjał, Kamil Kulpa Dyrektor Zakupów GK Specjał, Jacek Marć Dyrektor CDZ GK Specjał



Stoisko wystawiennicze





Realizacja zamówień targowych



Część handlowa



Stoisko wystawiennicze



Degustacje podczas targów



Od lewej: Kinga Liszka Specjalista ds. Marketingu i Zakupów PSH Nasz Sklep. Magdalena Bonecka-Sowa Specjalista ds. Marketingu i Zakupów PSH Nasz Sklep, Zbigniew Margas Dyrektor ds. rozwoju sieci PSH Nasz Sklep, Mariusz Kawa Dyrektor Handlowy PSH Nasz Sklep



Od lewej: Agnieszka Czachor Dyrektor Oddziału REN, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał



Od lewej: Grzegorz Ostrowski Kierownik Sprzedaży Oddziału REN, Mirosław Łuczyk właściciel FH „MR" Mirosław Łuczyk, Mikołaj Tokarz Dyrektor Zarządzający sklepów własnych sieci PSH „Nasz Sklep" S.A. i sieci PSH „Livio Plus" Sp. z o.



Stoisko wystawiennicze



Klientki realizujące zamówienia



Realizacja zamówień



Nagrody targowe



Dawid Kaszuba Prezes Zarządu Kuchnia Polki wraz z pracownikami



Pracownicy sieci Nasz Sklep

Od prawej: Karolina Strząska Wiceprezes Zarządu ds. Finansowych Społem WSS Śródmieście, Zbigniew Walkiewicz Pełnomocnik Zarządu Spółdzielnia Spożywców Mokpol, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Grażyna Gąstał Prezes Zarządu PSS Społem w Grodzisku Mazowieckim, Andrzej Trudnos Dyrektor Rozwoju o/Warszawa, Maciej Jaworski Dyrektor Oddziału Specjał Warszawa, Piotr Konarski Prezes WSS Praga, Grzegorz Zych Dyrektor Zakupów Projekt Fresh GK Specjał





Stoiska wystawiennicze na płycie głównej



Od lewej: Wojciech Szołtysik Dyrektor Handlowy Specjał Oddział Czeladź, Agnieszka Pilch Specjalista ds. Handlowych Grupa 2.0, Magdalena Dobosik-Gawrońska Specjalista ds. Handlowych Grupa 2.0, Marcin Maziarz p.o. Prezesa Grupa 2.0


Na zdjęciu Kazimiera Węglarz Właściciel Sieci BINGO podczas degustacji



Gotowanie podczas targów



Degustacje nowości



Od lewej: Małgorzata Ożóg Kierownik Biura Zarządu GK Specjał, Janusz Mikosz Dyrektor Hotelu Spa Hotel Splendor****


Na zdjęciu Alpaki z Spa Hotel Splendor. Od przodu: Balou, Sonic i Maniek



Na zdjęciu Marzena Pawelak Właściciel Sieci Kamil odbierająca wyróżnienie w kategorii „Partnerstwo w biznesie"



Statuetkę w kategorii „Partnerstwo w biznesie" odbiera Piotr Kowalski Właściciel PK Market



Statuetkę w kategorii „Partnerstwo w biznesie" odbiera Marcin Mańczak Właściciel Marcin Mańczak Sklep Spożywczo-Przemysłowy



Statuetkę w kategorii „Partnerstwo w biznesie" odbiera Bogumił Ratajczak Właściciel P.H.U. BESTTT. Bieniasiewicz, B. Ratajczak

Statuetki wręczane podczas części wieczornej



Od lewej: Marcin Batko Regionalny Menedżer Sprzedaży ds. Dystrybucji Grupa Żywiec, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Przemysław Duszyński National Wholesale Manager Grupa Żywiec, Wojciech Drozd Kierownik ds. Kluczowych Dystrybutorów Grupa Żywiec





Od lewej: Marek Bydłowski Dyrektor Oddziału Specjał Czeladź, Monika Jon z firmy Reptowska Sp. z o.o., Agnieszka Szołtysik z firmy Unibev, Janusz Jon z firmy Reptowska Sp. z o.o.



Na zdjęciu kadra kierownicza Społem PSS Południe we Wrocławiu: Agnieszka Garyga Zastępca Kierownika Działu Handlowego, Anna Targoni Kierownik Sklepu Społem PSS Południe we Wrocławiu, Anna Wójcik Kierownik Sklepu



Na zdjęciu Karol Kubik Właściciel Delikatesów Kubik podczas licytacji



Od lewej: Cezary Wójcicki z firmy Laktomar, Agnieszka Szołtysik z firmy Unibev, Marek Bydłowski Dyrektor Oddziału Specjał Czeladź



Od lewej: Wojciech Drozd Kierownik ds. Kluczowych Dystrybutorów Grupa Żywiec, Mikołaj Gatz Kierownik ds. Kluczowych Dystrybutorów Grupa Żywiec, Łukasz Rutkiewicz Trade Marketing Manager Grupa Żywiec

Od lewej: Jurek Chylewski Prezes PSH Wizan, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał





Od lewej: Leszek Szafraniec Zastępca Dyrektora Oddziału Specjał Szczecin, Marcin Kokorzycki Specjalista ds. sprzedaży WDT



Stoisko wystawiennicze



Kamil Lis National Key Account Manager Tchibo Warszwa SA


Od lewej: Krzysztof Tokarz, Prezes Zarządu GK Specjał, Kinga Jankowska Head Of Proximity Channel Lipton Teas and Infusions Poland


Od lewej: Krystyna Stachowska, Zastępca Prezydenta Miasta Rzeszowa, Joanna Jurczak Dyrektor Krajowy Sprzedaży Lotte Wedel S.A., Krzysztof Tokarz, Prezes Zarządu GK Specjał


Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał



Prezentacja firmy Comarch



Od lewej: Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Krzysztof Pawiński Prezes Zarządu Grupa Maspex

Wyróżnienie emerytowanych pracowników Piotra Kapusty i Macieja Urbanika. Wyróżnienia wręczali Teresa Piwowarczyk Członek Zarządu Dyrektor Ekonomiczny GK Specjał i Krzysztof Tokarz Prezes GK Specjał



Od lewej Krystyna Stachowska Zastępca Prezydenta Miasta Rzeszowa, Jan Kolański Prezes Zarządu Colian, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał





Goście gali wieczornej. Od lewej: Teresa Piwowarczyk Członek Zarządu Dyrektor Ekonomiczny GK Specjał, Karol Ożóg Wicemarszałek Województwa Podkarpackiego, Jerzy Tabin Dyrektor Biura Wojewody, Krystyna Stachowska Zastępca Prezydenta Miasta Rzeszowa, Teresa Kubas-Hul Wojewoda Podkarpacki, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał



Od lewej: Paweł Głowniak Dyrektor Handlowy Herbapol Lublin S.A., Piotr Jankowski, Dyrektor Handlu, Spółdzielnia Mleczarska "MLEKPOL" w Grajewie



Od lewej Marian Zych Wiceprezes Zarządu PSH Livio S.A., ks. Piotr Potyrała Dyrektor Caritas Diecezji Rzeszowskiej, Teresa Piwowarczyk Członek Zarządu Dyrektor Ekonomiczny GK Specjał, Krystyna Stachowska Zastępca Prezydenta Miasta Rzeszowa, Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu Dyrektor Handlowy GK Specjał



Małgorzata Militz doradca podatkowy partner w kancelarii GWW Legal & Tax, Wojciech Puszkarewicz prawnik specjalista



Prezentacja Szymona Mordasiewicza podczas I dnia Kongresu FMCG



Od lewej: Krystyna Stachowska Zastępca Prezydenta Miasta Rzeszowa, Władysław Ortyl Marszałek Województwa Podkarpackiego, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał



Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał



Uroczysta inauguracja prowadzona przez Macieja Kurzajewskiego



Od lewej: Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał i Mark Sypek, Dyrektor Generalny, Stock Polska



Marek Sypek, Dyrektor Generalny, Stock Polska nagrodzony statuetką Złoty Specjał w kategorii Osobowość Roku



Przemówienie Teresy Kubas-Hul Wojewody Podkarpackiego



Od lewej Maciej Urbanik, emerytowany pracownik Specjał Ochrony, Teresa Piwowarczyk Członek Zarządu Dyrektor Ekonomiczny GK Specjał, Piotr Niemiec Prezes Arma



Od lewej: Rafał Tydeński Prezes Zarządu Unilever Polska, Remigiusz Czernecki, Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Handlowy, GKSpecjał



Od lewej: Marcin Kuś Prezes Zarządu Dyrektor Komercyjny CEE Bahlsen Polska Sp. z o.o., Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Kamil Kulpa Dyrektor Zakupów GK Specjał



Od lewej: Rafał Zieliński Dyrektor ds. sprzedaży Specjał, Agnieszka Korol Przedstawiciel Handlowy GK Specjał, Maciej Kulpiński Dyrektor Oddziału Specjał Poznań



Od lewej: Krzysztof Lusina National Field Sales Manager Sarantis, Wiesław Dul Dyrektor ds. Zakupów GK Specjał, Weronika Kostecka Shopper Marketing Specialist Sarantis, Piotr Pokojski Tt Key Account Executive Sarantis, Waldemar Kletkiewicz Business Development Manager Sarantis



Od lewej Mariusz Radziszewski Regional Sales Manager Velvet Care, Wiesław Dul Dyrektor ds. Zakupów GK Specjał, Krzysztof Rams Regional Sales Manager Velvet Care, Andrzej Retur Customer Business Unit Manager TT Velvet Care



Od lewej: Wojciech Tokarz Dyrektor ds. zakupów GK Specjał, Agata Tokarz Zastępca Dyrektora Ds. Rozwoju Sieci PSH Nasz Sklep, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Mikołaj Tokarz, Dyrektor Zarządzający sklepów własnych sieci PSH „Nasz Sklep" S.A. i sieci PSH „Livio Plus" Sp. z o.o.



Od lewej: Tomasz Wilkoń Wiceprezes Zarządu Rabat Detal Sp. z o.o., Dyrektor Handlowy, Członek Zarządu SPAR Polska, Andrzej Bińkowski Dyrektor Sprzedaży--Rynek Tradycyjny-Coca Cola HBC Polska



Od lewej Szymon Mordasiewicz Dyrektor Zarządzający YouGov Shopper, Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu Dyrektor Handlowy GK Specjał



Od lewej: Edward Kosela Regionalny Kierownik Sprzedaży Zott Polska Sp. z o.o., Elżbieta Bać Dyrektor Zakupów CDZ Specjał, Witold Piekarz Koordynator ds. Dystrybucji Zott Polska Sp. z o.o.



Od lewej Michał Maksymiec, Dyrektor ds. Współpracy z Sieciami Detalicznymi, YouGov Shopper, Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu Dyrektor Handlowy GK Specjał

Od lewej: Sebastian Pisarek Dyrektor Sprzedaży Rynek Tradycyjny JNT GROUP, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Jakub Nowak Prezes Zarządu JNT GROUP, Tomasz Siedlecki Dyrektor Sprzedaży JNT GROUP



Od lewej: Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Krzysztof Pawiński Prezes Zarządu Grupa Maspex, Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu Dyrektor Handlowy GK Specjał





Od lewej:
Marcin Fober Senior Key Account Manager HJ Heinz Polska Sp. z o.o., Justyna Gołoś Sell-out Lead HJ Heinz Polska Sp. z o.o., Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu PPHU Specjał Sp z o.o., Piotr Danielski Head of Traditional Trade, Export and Alternative Channels HJ Heinz Polska Sp. z o.o.



Od lewej
Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu GK Specjał
Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał.
Iwona Piasta Dyrektor Generalny FOOD, Grupa Maspex Sp z o.o.
Robert Wawro Dyrektor Operacyjny Grupa Maspex Sp z o.o.
Krzysztof Hyżyk Commercial Director, MW FOOD Sp. z o.o.



Od lewej: Adam Zieleźny Dyrektor ds. zakupów PS Nasz Sklep, Maria Makara Koordynator sieci PSH Nasz Sklep



Od lewej: Krzysztof Szybała RKS Melvit S.A., Sławomir Kamiński Prezes Zarządu Melvit S.A., Irena Poprawa Dyrektor Kategorii CDZ PPHU Specjał Sp. z o.o., Arkadiusz Kwiatkowski Dyrektor Handlowy Melvit S.A.



Od lewej: Rafał Włodarczyk Dyrektor Sił Sprzedaży FoodHub S.A., Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu PPHU Specjał Sp. z o.o., Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu PPHU Specjał Sp. z o.o.

Od lewej: Krzysztof Tokarz, Prezes Zarządu GK Specjał, Evangelos Evangelou Prezes Zarządu Herbapol Lublin S.A., Remigiusz Czernecki, Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Handlowy GK Specjał



Od lewej: Jan Kania Wiceprezes Zarządu Rabat Detal, Kinga Lechowska Dyrektor Operacji Rabat Detal, Karolina Godzińska Dyrektor Zarządzający Rabat Detal, Andrzej Mucha Wiceprezes Zarządu Rabat Detal





Od lewej: Sebastian Wnęczak Dyrektor Kanału Tradycyjnego Lotte Wedel, Joanna Jurczak Dyrektor Sprzedaży Krajowej Lotte Wedel, Remigiusz Czernecki, Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Handlowy GK Specjał



Od lewej: Wojciech Kamiński Dyrektor Sprzedaży Członek Zarządu, Nestlé Polska, Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu Dyrektor Handlowy GK Specjał



Od lewej: Beata Podstawny Dyrektor Handlowy TIM, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Ewa Krzuś-Wiśniewska, Prezes Zarządu, TIM



Od lewej Robert Zielak Dyrektor Operacyjny ds. Sprzedaży Grupa Inco, Roman Sadłowski Regionalny Koordynator Sprzedaży Grupa Inco



Od lewej: Robert Florek Z-ca Dyr. Generalnego Maspex Beverages , Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Robert Wawro Dyr. Operacyjny Maspex, Jacek Marć Dyr. CDZ GK Specjał, Krzysztof Hyżyk Dyr. Generalny Maspex Foods



Od lewej: Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Sebastian Szymański RKS Cymes, Bracia Sadownicy, Filip Paciorkiewicz Dyr.ds Sprzedaży TT, Jacek Marć Dyr. CDZ GK Specjał

Od lewej: Joanna Hryciuk Key Account Manager Nestle Purina, Wiesław Dul Dyrektor ds. Zakupów GK Specjał





Od lewej: Krystyna Stachowska Zastępca Prezydenta Miasta Rzeszowa, Teresa Kubas-Hul Wojewoda Podkarpacki, Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu Dyrektor Handlowy GK Specjał, Teresa Piwowarczyk Członek Zarządu Dyrektor Ekonomiczny GK Specjał, Magdalena Florek Dyrektor Personalny GK Specjał



Od lewej: Zbigniew Jatczak Regionalny Dyrektor Sprzedaży, Rafał Szpunda, Dyrektor Handlowy ds. Rynku Tradycyjnego, Marcin Gołaszewski Zastępca Dyrektora Handlowego ds. Rynku Tradycyjnego, Piotr Suder Kierownik ds. Kluczowych Klientów, Jacek Marć Dyrektor CDZ GK Specjał, Marek Bucior Dyrektor Zarządzający CEDC, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Artur Drozda Dyrektor Komercyjny, Małgorzata Derlatka Kierownik Kanału Sprzedaży, Jędrzej Szynkarczuk Kierownik Kanału Sprzedaży



Od lewej: Rafał Trydeński Prezes Zarządu Unilever Polska, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał



Od lewej: Wojciech Tokarz Dyrektor ds. zakupów GK Specjał, Krzysztof Złamaniec, Justyna Tokarz, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Agata Tokarz Zastępca dyrektora ds. rozwoju sieci PSH Nasz Sklep, Mikołaj Tokarz, Dyrektor Zarządzający sklepów własnych sieci PSH „Nasz Sklep" S.A. i sieci PSH „Livio Plus" Sp. z o.o.



Od prawej: Agata Tokarz Zastępca dyrektora ds. rozwoju sieci PSH Nasz Sklep, Mikołaj Tokarz, Dyrektor Zarządzający sklepów własnych sieci PSH „Nasz Sklep" S.A. i sieci PSH „Livio Plus" Sp. z o.o.



Od lewej: Paweł Głowniak Dyrektor Handlowy "Herbapol-Lublin" S.A., Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu Dyrektor Handlowy GK Specjał



Od lewej Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Tomasz Pańczyk Redaktor naczelny Hurt&Detal, Jan Sałata Dyrektor Generalny PSH Nasz Sklep S.A.



Od lewej: Krzysztof Złamaniec, Justyna Tokarz, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał



Od lewej: Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Szymon Kwaśniewski Dyrektor Sprzedaży GK Specjał, Remigiusz Czernecki Wiceprezes Zarządu Dyrektor Handlowy GK Specjał



Część wieczorna eventu



Część wieczorna eventu



Zabawa prowadzona przez DJ-kę



Od prawej strony: Radosław Kasperowicz Prezes Zarządu Prymat Sp. z o.o., Łukasz Kurczak Dyrektor ds. Zakupów GK Specjał, Wojciech Nanke Dyrektor Sprzedaży ds. Sieci Detalicznych Prymat Sp. z o.o., Jerzy Goc Dyrektor Sprzedaży ds. Dystrybucji Prymat Sp. z o.o. Janusz Kędra Dyrektor Sprzedaży ds. Gastronomii Prymat Sp. z o.o.



Bankiet w Oranżerii Hotelu Rzeszów



Od lewej: Maciej Kulpiński Dyrektor Oddziału Specjał Poznań Specjał, Irena Poprawa Dyrektor Zakupów CDZ Specjał, Maciej Jaworski Dyrektor Oddziału Specjał Warszawa



Od lewej: Jan Kolański Prezes Zarządu Colian S.A., Krzysztof Tokarz, Prezes Zarządu GK Specjał



Od lewej: Krzysztof Pawiński Prezes Zarządu,Grupa Maspex, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Jakub Nowak Prezes Zarządu JNT Group



Licytacja prac na rzecz Fundacji Specjał



Licytacja prac



Obraz wylicytowany przez Krzysztofa Pawińskiego Prezesa Zarządu Grupy Maspex



Uczestnicy licytacji od lewej: Krzysztof Pawiński Prezes Zarządu Maspex, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Jan Nowak Prezes Zarządu JNT Group, Zbigniew Rajca Prezes Top Food



Od lewej: Marian Zych Wiceprezes Zarządu PSH Livio S.A., Edyta Pabis Comercial Dyrektor V-ce Prezes Zarządu, Magda Krempa Rohde Dyrektor Generalny Maspex Beverages, Mariusz Michalczyk V-ce prezes PSH Livio SA



Zabawa podczas części wieczornej



Od lewej: Szymon Kwaśniewski Dyrektor Sprzedaży GK Specjał, Katarzyna Śliwowska Dyrektor ds. Rozwoju Sprzedaży Lactalis Polska Sp. z o.o., Elżbieta Bać Dyrektor Zakupów CDZ Specjał



Od lewej: Maciej Czerwiński Dyrektor marketingu Specjał, Anna Krawiec Starszy Kierownik ds. Rozwoju Kanału Sprzedaży Carlsberg Polska, Magdalena Czekajewicz Starszy Kierownik ds. Rozwoju Kanału Sprzedaży Carlsberg Polska, Radosław Naparło Menedżer ds. Rozwoju Kluczowych Carlsberg Polska



Koncert Agnieszki Chylińskiej



Występ gwiazdy wieczoru



Od lewej: Wiesław Dul Dyrektor zakupów GK Specjał, Irena Poprawa Dyrektor Zakupów GK Specjał, Gabriela Maślanka Asystent CDZ Specjał, Łukasz Stachurski Specjalista ds. Trade Marketingu Specjał



Zapowiedź koncertu



Rejestracja uczestników gali wieczornej



Zespół OMEN BAND



Od lewej: Jan Kolański Prezes Zarządu Colian S.A., Krzysztof Tokarz, Prezes Zarządu GK Specjał



Od lewej: Piotr Gondek Krajowy Dyrektor Sprzedaży i Rozwoju Dystrybucji, Carlsberg, Magdalena Czekajewicz Starszy Kierownik ds. Rozwoju Kanału Sprzedaży Carlsberg Polska

KRZYSZTOF TOKARZ UHONOROWANY NAGRODĄ HERMESA ZA PRZEJĘCIE SPAR POLSKA PRZEZ GRUPĘ KAPITAŁOWĄ SPECJAŁ

Podczas jubileuszowej, 25. edycji gali Hermesa organizowanej przez Wydawnictwo *„Generalczyk"* wręczono prestiżowe nagrody osobowościom i firmom, które w sposób szczególny przyczyniły się do rozwoju rynku FMCG i HoReCa. W tym roku jedno z najważniejszych wyróżnień trafiło do Grupy Kapitałowej SPECJAŁ, a statuetkę Hermesa odebrał Prezes Zarządu spółki, Krzysztof Tokarz, za strategiczne przejęcie sieci SPAR Polska.

Przejęcie, które zmienia rynek

Grupa Kapitałowa SPECJAŁ, dokonała w ostatnich miesiącach przejęcia SPAR Polska – globalnej marki o silnej pozycji w handlu detalicznym. Transakcja ta nie tylko wzmocniła pozycję GK SPECJAŁ jako kluczowego podmiotu branży, ale również otworzyła nowe perspektywy rozwoju zarówno dla firmy, jak i całego sektora detalicznego w Polsce. W ramach przyjętej strategii GK SPECJAŁ zakłada dynamiczny rozwój sieci SPAR w Polsce. Ambitny plan zakłada uruchomienie 1000 sklepów franczyzowych w ciągu najbliższych pięciu lat, co stanowi jedno z najbardziej śmiałych przedsięwzięć na rynku handlowym ostatnich lat.

Głos laureata

– Przejęcie SPAR Polska to strategiczny krok, który pozwala nam łączyć potencjał silnej, globalnej marki z doświadczeniem i zapleczem dystrybucyjnym GK SPECJAŁ. Nagroda Hermesa jest dla mnie i całego zespołu potwierdzeniem, że nasza wizja rozwoju odpowiada na realne potrzeby rynku i konsumentów. To także wyróżnienie, które mobilizuje nas do dalszej pracy nad budową silnych fundamentów polskiego handlu – powiedział Krzysztof Tokarz, Prezes Zarządu GK SPECJAŁ.

Hermes – symbol jakości i prestiżu

Nagroda Hermesa od ćwierćwiecza przyznawana jest przez kapitułę Wydawnictwa *„Generalczyk"* i stanowi jedno z najbardziej prestiżowych wyróżnień w branży. Jej celem jest uhonorowanie osób i firm, które wnoszą szczególny wkład w rozwój polskiego handlu, zarówno poprzez innowacje, jak i konsekwentne działania biznesowe.

Maciej Czerwiński



Prezes Krzysztof Tokarz odbierający nagrodę Hermes na wspólnym zdjęciu z Wiesławem Generalczykiem Prezesem Wydawnictwa, Redaktorem Naczelnym, Biuro Promocji i Reklamy „Generalczyk" sp.j. oraz Katarzyną Generalczyk z Działu Sprzedaży, Biuro Promocji i Reklamy „Generalczyk" sp.j.

KONFERENCJA PEŁNA INSPIRACJI W BRAZYLII

W dniach 7–15 października klienci GK Specjał mieli okazję uczestniczyć w wyjątkowej konferencji wyjazdowej w Brazylii. W wydarzeniu udział wzięło ponad 50 klientów GK Specjał z różnych oddziałów w Polsce.

Spotkanie połączyło elementy biznesu, wymiany wiedzy i doświadczeń, a wszystko w otoczeniu tropikalnych krajobrazów, tętniących życiem miast i niepowtarzalnej energii Ameryki Południowej.

Uczestnicy spędzili kilka dni w wyjątkowych miejscach, łącząc wartościowe rozmowy o rozwoju branży z chwilami pełnymi wrażeń i niezapomnianych widoków. Podczas konferencji wręczono również wyróżnienia laureatom zakończonego programu lojalnościowego.

Patrycja Wilczyńska



Uczestnicy konferencji w Brazylii



Uczestnicy konferencji w Brazylii

NOWY SPAR W ŁODZI

W piątek 19 września otwarty został pod szyldem SPAR kolejny sklep własny należący do GK Specjał.



Nowy sklep Spar

Sklep SPAR Łódź Jurczyńskiego zlokalizowany jest w dzielnicy Łódź Widzew. Otwarcie sklepu miało miejsce 19 września br. Placówka posiada salę sprzedaży o powierzchni 320 mkw., jest doskonale zaopatrzony i dysponuje dwoma stanowiskami kasowymi.

Wyróżnia się ladą tradycyjną mięsno – wędliniarską z dostępnością produktów od lokalnych dostawców, szeroką ofertą marki własnej, zaś w dziale świeżej żywności znajduje się bogata gama produktów regionalnych: nabiał, pieczywo, wyroby garmażeryjne oraz cukiernicze

Sklep jest także bardzo dobrze zaopatrzony w asortyment chemiczno-kosmetyczny, jak i przemysłowy

Przy sklepie zlokalizowany jest także odpowiednio duży parking dla klientów.


Wnętrze sklepu

Z okazji otwarcia sieć przygotowała szereg atrakcji. Promocje na najpopularniejsze produkty w najniższych na rynku cenach, czy liczne degustacje to tylko jedne z wielu atrakcji, które czekały na pierwszych klientów nowej placówki SPAR.

Wojciech Pietrucha

Nasz Sklep

W NASZYM SKLEPIE OTWARĆ NIE BRAKOWAŁO

Jesienna aura nie wystraszyła naszych partnerów franczyzowych, którzy chętnie dokonują zmian w swoich sklepach, żeby stały się jeszcze bardziej przyjazne dla kupujących.

Pod nowymi szyldami

W Drużbicach w oddziale łódzkim u naszego wieloletniego klienta zrealizowaliśmy remodeling związany ze zmianą formatu z Delikatesów Premium na format Market Plus. W trakcie remodelingu wprowadziliśmy częściowo nowe wyposażenie, w tym regały branżowe takie jak alkoholowy, piekarniczy, czy owocowo-warzywny. Odświeżone zostało również stoisko mięsno-wędliniarskie i wymienione zostały urządzenia chłodnicze. W sklepie ustawiona została samoobsługowa Strefa Wina, a uwagę przyciągają produkty z rodzinnej masarni. Sklep wyróżnia się ponadto dużym wyborem asortymentu.

Kolejnym otwartym sklepem w oddziale Łódź w formacie Market Plus jest sklep w Koluszkach. Mieści się on w nowym kompleksie budynków, w którym znajdują się inne sklepy oraz lokale usługowe. Dla klientów przygotowany został dogodny duży parking zagospodarowany wokół



Sklep w Koluszkach

zielenią. Sklep charakteryzuje duża powierzchnia o bardzo wysokim standardzie wyposażenia, o które właściciel zadbał w każdym szczególe. Placówka posiada bogaty i zróżnicowany asortyment. Na uwagę zasługuje bogato zaopatrzone stoisko mięsno-wędliniarskie oferujące także regionalne wyroby z własnej masarni właścicieli sklepu. Uwagę zwracają także wyspa z owocami i warzywami i stoisko piekarnicze z dużym wyborem ciast. Układ sklepu jest bardzo funkcjonalny i przejrzysty, co ułatwia klientom robienie zakupów.

Natomiast w oddziale Kraków Delikatesy Premium Market Plus zostały otwarte w Wieliczce w Galerii NaCl. Sklep uruchomił klient, z którym współpracujemy od wielu lat i który w naszej sieci posiada kilka placówek handlowych. Sklep już wcześniej funkcjonował pod inną nazwą i prowadzony był przez innego właściciela. Obecnie przeszedł dużą metamorfozę. Przede wszystkim zyskał lepszy układ komunikacyjny, żeby klienci mogli swobodnie się po nim przemieszczać. Asortyment został ułożony blokowo według danej kategorii w celu ułatwienia wyboru produktów. Sklep jest bardzo dobrze zatowarowany. Na stoisku alkoholowym mamy wybór alkoholi z różnych stron świata, w tym również produkty bezalkoholowe. Powstały nowe działy Zdrowa Żywność oraz Kuchnie Świata, które swoim asortymentem szczególnie zwracają uwagę klientów. Dużym zainteresowaniem cieszą się stoiska świeże, które odpowiednim doborem asortymentu i ekspozycją zachęcają do zakupów.

Z kolei w oddziale rzeszowskim w miejscowości Krosno otworzyliśmy Delikatesy Premium. Sklep funkcjonował już wcześniej jednak na dużo mniejszej powierzchni. Obecnie został przeniesiony do Galerii Full Market znajdującej się tuż przy dworcu autobusowym. Obecnie powierzchnia sklepu to 250 mkw. Wykorzystując przeniesienie sklepu została wymieniona część wyposażenia. Zwiększony został asortyment w każdej z grup asortymentowych i ułożony adekwatnie do przygotowanego layoutu. Powiększone zostały również stoiska świeże, gdzie asortyment został dopasowany do potrzeb klientów. Właściciel sklepu specjalizuje się w sprzedaży owoców i warzyw, w związku z tym powstały dodatkowe miejsca paletowe na ekspozycję całego asortymentu. Na otwarcie przygotowane zostały promocje i atrakcje dla kupujących.

Podsumowanie roku

Wspólnie z naszymi klientami franczyzowymi zrealizowaliśmy 98 otwarć i remodelingów sklepów. Były to zarówno otwarcia nowych placówek, jak też otwarcia sklepów w nowym formacie połączone z całościową lub częściową wymianą wyposażenia oraz remodelingi mniejszych sklepów, które dostosowujemy do oczekiwań klientów i nowych standardów.

Od lat w naszej sieci funkcjonuje Dział Wdrożeń, który kompleksowo obsługuje sklepy franczyzowe począwszy do projektu sklepu po całościowe przygotowanie go do otwarcia.

Projekt sklepu to pierwszy, najważniejszy etap inwestycji. Obejmuje on propozycję odpowiedniego ustawienia regałów, urządzeń chłodniczych oraz stoisk branżowych w celu stworzenia ścieżki klienta od wejścia do kasy. Projektowanie powierzchni sklepu jest bardzo ważne, ponieważ w dużym stopniu wpływa na dalsze powodzenie przedsięwzięcia, jakim jest otwarcie sklepu czy remodeling sklepu działającego. Dlatego warto je powierzyć profesjonalnemu projektantowi, który nie tylko odpowiednio ustawi meble zgodnie z zasadami prowadzenia klienta, ale także dostosuje je pod względem wielkości do powierzchni handlowej, często wykorzystując urządzenia i regały, które znajdują się w sklepie, ale nadając im nowy design.

Warto zainwestować również w nowoczesne energooszczędne chłodnictwo, regały branżowe ze standardem dobranym do odpowiedniego formatu sklepu oraz w profesjonalne oświetlenie. Naszym partnerom franczyzowym pomagamy w doborze odpowiedniego wyposażenia i oświetlenia dysponując ofertami najlepszych dostawców na rynku, z którymi od lat współpracujemy.



Delikatesy Premium w Krośnie

W trakcie przygotowania sklepu do otwarcia i remodelingu współpracujemy także z personelem sklepu w zakresie prawidłowego ułożenia towaru na półce z podziałem na grupy asortymentowe, zgodnie z zasadami merchandisingu. Przeprowadzamy szkolenia dotyczące kreowania zachowań klienta (organizacja ekspozycji, doznania zmysłowe/ marketing sensoryczny, budowanie lojalności i zaufania klienta, sterowanie ruchem w sklepie). A także szkolimy w zakresie zarządzania sklepem i towarem (organizacja sali sprzedaży, grupowanie towarów, stan zapasów, cross merchandising i visual merchandising). Ponadto prowadzimy szkolenia dotyczące obsługi klienta w sklepie oraz szkolenia dotyczące zarządzania, zasad ekspozycji stoisk i produktów świeżych mięsno-wędliniarskich, czy owocowo- warzywnych.

W związku ze zbliżającym się Nowym Rokiem życzymy naszym partnerom samych sukcesów i już nie możemy się doczekać kolejnych otwarć, które są zaplanowane już w pierwszych tygodniach stycznia 2026 roku.

Kamila Tarsa



Nowy punkt sprzedaży w Drużbicach



Market Plus w Koluszkach

JUBILEUSZOWE X TARGI LIVIO ZA NAMI!

W dniach 08-10.10.2025, w malowniczej scenerii hotelu Bania Thermal & Spa w Białce Tatrzańskiej odbyła się konferencja targowa PSH LIVIO SA. Wydarzenie zgromadziło ponad 300 osób – czołowych franczyzobiorców, producentów, partnerów handlowych i pracowników naszej sieci.

Tradycyjnie już postawiliśmy na formułę łączącą w sobie stacjonarne targi wystawiennicze, konferencje i integrację, a wszystko to razem stanowiło doskonałą inaugurację trwających do końca października X Targów LIVIO.

Edycja ta była dla nas wyjątkowa, bo jubileuszowa i jak przystało na takie wydarzenie obfitowała w ambitne cele, przyniosła rekordowe wyniki i wiele niespodzianek. W trakcie części targowej swoje stoiska i oferty zaprezentowało najwięcej jak dotąd, bo aż 74 wystawców czołowych producentów. Franczyzobiorcy mogli skorzystać nie tylko z oferty katalogowej, ale przede wszystkim ze specjalnych promocji i przygotowanych na tą okazję niespodzianek dostępnych wyłącznie w trakcie konferencji.

– *Klienci obecni w Białce złożyli zamówienia na rekordową z dotychczasowych edycji targów wystawienniczych wartość. Niewątpliwym wsparciem podczas tegorocznych targów było skorzystanie z nowoczesnych rozwiązań, takich jak aplikacja sprzedażowa dla producentów ułatwiająca składanie zamówień oraz zastosowanie aplikacji mobilnej prezentującej klientom ich wyniki sprzedażowe oraz wszelkie niezbędne informacje targowe on- line. Franczyzobiorcy z największymi zakupami zostali nagrodzeni voucherami zakupowymi. Zacięta rywalizacja o pierwsze miejsce trwała do ostatniej minuty* – podkreśla **Marian Zych,** Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Generalny LIVIO.

Wieczorem odbyła się uroczysta gala, którą swoim wystąpieniem rozpoczął Prezes Zarządu **Krzysztof Tokarz**, prezentując zebranym aktualne informacje dot. Grupy Kapitałowej Specjał – jej niezachwianej pozycji, ciągłym rozwoju i dalszych perspektywach.



Targi sieci Livio

Tradycyjnie już galę zwieńczyło wręczenie nagród i wyróżnień, które otrzymali:

Wśród producentów:

- w kategorii **„Największy obrót targowy IX Targów Livio 06/2025 wśród producentów alkoholowych”**: miejsce I – CEDC International Sp. z o.o., miejsce II – Carlsberg Polska Sp. z o. o., miejsce III – Grupa Żywiec Sp. z o. o.
- w kategorii **„Największy obrót targowy IX Targów Livio 06/2025 wśród producentów ogólnospożywczych”:** miejsce I – MWS Sp. z o.o., miejsce II – Red Bull Sp. z o. o., miejsce III – Nestle S.A., a wyróżnienie trafiło do: Unilever Polska Sp. z o.o.,
- w kategorii **„Lider promocji marki”** nagrodę odebrała Dawtona Sp. z o. o.

Wśród klientów:

- w kategorii **„Największe zakupy wartościowe IX Targów Livio 06/2025”** nagrody otrzymali: miejsce I – Sklep Spożywczo Przemysłowy Marcin Mańczak, miejsce II – PIOTREX s.c. Piotr Jóźwiak, Anna Janicka Jóźwiak, miejsce III – KREDENS Radosław Sobotka

Nie zabrakło również wyróżnień dla pracowników sieci, którzy osiągnęli najlepsze wyniki.

Po części oficjalnej uczestnicy mieli okazję integracji, wymiany doświadczeń oraz nawiązania nowych kontaktów biznesowych.

Drugiego dnia uczestnicy targów mieli możliwość wzięcia udziału w konferencjach producentów Carlsberg, Kompania Piwowarska oraz Colian, w trakcie których zaprezentowane zostały perspektywy rozwoju rynku, nowości, działania strategiczne. Odbyło się również spotkanie franczyzobiorców z Zarządem PSH Livio S.A., w trakcie którego swoją prezentację wygłosił V-ce Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny Marian Zych mówiąc o dynamice rozwoju sieci, perspektywach i planach na kolejne miesiące. Nie zabrakło istotnych dla franczyzobiorców informacji dot. systemu kaucyjnego – jego zasad, naszych rekomendacji oraz działań jakie sieć podejmuje, aby wesprzeć sklepy w procesie jego wprowadzenia. Zebrani na sali goście uzyskali odpowiedzi na zadawane pytania, co stanowiło dodatkowe uzupełnienie szerokiej kampanii informacyjnej prowadzonej przez sieć w tym zakresie.

W dalszej części konferencji nie zabrakło również czasu na chwilę relaksu i skorzystanie z uroków Białki Tatrzańskiej oraz atrakcji samego hotelu Bania.

Wieczorem na uczestników czekała nie lada atrakcja: koncert znanego i lubianego przez uczestników Tomasza Pluty (uczestnik programu The Four. Bitwa o sławę) z zespołem. Przy akompaniamencie saksofonu, perkusji, gitary elektrycznej, basowej i akustycznej uczestnicy tańczyli i śpiewali znane utwory głównie polskiej sceny muzycznej. Podobnie jak w roku ubiegłym wokalista Tomek Pluta zaimponował wszystkim barwą i skalą swojego głosu sprawiając, że wszyscy doskonale się bawili.

Dziękujemy wszystkim uczestnikom naszej konferencji za kolejny wspólnie odniesiony sukces. Razem tworzymy silną sieć, a kolejne zrealizowane cele i ambitne plany utwierdzają nas, że to formuła która się sprawdza i będzie kontynuowana w kolejnych latach.

Iwona Mądra

SUKCES AKCJI TERENOWEJ RABAT DETAL



Rynek FMCG nie rozpieszcza. Presja kosztów, rosnące wymagania konsumentów i coraz silniejsza konkurencja sprawiają, że prowadzenie sklepu detalicznego to dziś prawdziwe wyzwanie. W Rabat Detal nie czekamy jednak z założonymi rękami i działamy tam, gdzie handel tętni życiem.

Ruszyliśmy z intensywną akcją terenową, której celem było dotarcie do sklepów niezrzeszonych oraz zaprezentowanie im realnych korzyści płynących ze współpracy z naszą siecią. W ciągu zaledwie pięciu dni nasi Koordynatorzy Handlowi odwiedzili niemal 1400 punktów sprzedaży w całym kraju. To był prawdziwy maraton rozmów, prezentacji i analiz potencjału lokalnych rynków. Efekt? 51 sklepów już dziś zadeklarowało zainteresowanie dołączeniem do Rabat Detal, a kolejne aż 212 punktów zakwalifikowano jako „szansa na działanie" – to konkretna baza do dalszej współpracy i kontynuacji procesu ekspansji.

Akcja ta to coś więcej niż liczby. To dowód na skuteczność naszego modelu franczyzowego i zaangażowanie zespołu, który zna handel od podszewki. Koordynatorzy Rabat Detal to doświadczeni eksperci, którzy każdego dnia wspierają franczyzobiorców w prowadzeniu sklepów, analizują dane sprzedażowe, doradzają w zakresie zatowarowania czy ekspozycji. Tym razem ruszyli w teren z jednym celem: pokazać, że współpraca z Rabat Detal to konkretne wsparcie, realne oszczędności i dostęp do narzędzi, które zwiększają zyski sklepu.

Dzięki tej ogólnopolskiej akcji jeszcze lepiej poznaliśmy aktualne potrzeby detalistów, zarówno tych, którzy już z nami współpracują, jak i tych, którzy wciąż szukają partnera biznesowego. Wiele rozmów potwierdziło, że właściciele sklepów oczekują dziś nie tylko dobrych warunków handlowych, ale też zaplecza marketingowego, wsparcia w promocji i narzędzi cyfrowych, które ułatwiają codzienne zarządzanie. Odpowiedzią na te potrzeby są nasze rozwiązania: te, które pozwalają franczyzobiorcom działać szybciej, efektywniej i w pełnej synchronizacji z centralą.



Nieprzypadkowo mówimy o „sieci, która łączy" – nasza siła tkwi w relacjach. Każdy nowy sklep w strukturze Rabat Detal to nie tylko wzrost liczby placówek, ale też wzmocnienie całej społeczności. Dlatego właśnie akcje terenowe mają dla nas tak duże znaczenie: pozwalają być bliżej ludzi, rozmawiać o ich realnych wyzwaniach i wspólnie szukać rozwiązań.

Dla Rabat Detal to dopiero początek intensywnych działań, które będą kontynuowane w kolejnych miesiącach. Osiągnięte wyniki pokazują, że kierunek jest właściwy – tam, gdzie handel tętni życiem, tam jesteśmy i my.

Magdalena Gwiazdowska

KOLEJNE SKLEPY RABAT DETAL OTWARTE

W Rabat Detal handel naprawdę nabiera rozpędu. Kolejne otwarcia sklepów w różnych regionach Polski pokazują, że niezależny handel ma się dobrze, a przedsiębiorcy coraz chętniej wybierają współpracę z naszą siecią.

Każdy z tych punktów han dlowychto inna historia, inne miejsce i inni ludzie, ale wspólna jest idea: rozwój, zaufanie i lokalna siła.

Na Mazowszu, w powiecie Lipskim, **DAREX Dariusz Czelaj** otworzył kolejny, już osiemnasty sklep w sieci Rabat Detal. To franczyzobiorca, który nie zwalnia tempa – tylko w tym roku uruchomił cztery nowe punkty handlowe, konsekwentnie rozwijając swoją działalność. Dzięki jego determinacji i dobrej współpracy z centralą Rabat Detal w regionie powstają sklepy, które łączą nowoczesność z lokalnym charakterem i świetnie odpowiadają na potrzeby mieszkańców.

Na Śląsku, w pełnym energii Zabrzu, do sieci dołączył piąty sklep SMT SQUARE, prowadzony przez panią **Mirelę**, doskonale znaną w naszym środowisku franczyzobiorczynię. Jego właścicielka to osoba, której energii i determinacji mogłoby pozazdrościć wielu przedsiębiorców. Choć droga do otwarcia nie była prosta, wspólnymi siłami pokonaliśmy wszystkie przeszkody. Dziś sklep działa pełną parą, a pani Mirela, wielokrotnie nagradzana i aktywna członkini Rady Franczyzowej Rabat Detal, jest przykładem przedsiębiorczości i zaangażowania, które inspirują innych.

Niedaleko stamtąd, w malowniczym Koniakowie, otwarto drugi sklep franczyzobiorcy TIMBERDEX. To punkt szczególny: bliski mieszkańcom, z ofertą świeżych produktów i atmosferą, która sprawia, że zakupy stają się przyjemnością. Dzieci z okolicy wpadają tu po ulubione przekąski, a dorośli cenią jakość, której mogą zaufać. To właśnie takie sklepy budują więź z klientem i najlepiej oddają ducha naszej sieci.

Nowa energia pojawiła się także na Lubelszczyźnie – w Radawczyku powstał pierwszy sklep **Kamila Grochowskiego**. Już od pierwszych dni widać, że to przedsięwzięcie z potencjałem. Sklep zachwyca wizualizacją, dobrze dobranym asortymentem i zaangażowaniem właściciela, który z pasją podchodzi do codziennej pracy. To przykład, jak lokalny biznes może zyskać dzięki wsparciu silnego partnera.

Na północnym Mazowszu, w Starych Proboszczewicach, do sieci Rabat Detal dołączył **MAŁEK**, otwierając swój pierwszy sklep pod naszym szyldem. Placówka wcześniej funkcjonowała w innej sieci, a decyzja o przejściu do Rabat Detal to wyraz zaufania i wiary w nasze możliwości rozwoju. To sklep z dużym potencjałem, który dzięki wsparciu naszej sieci zyskał nową energię, świeży wizerunek i solidne zaplecze handlowe. Właściciel stawia na jakość, profesjonalną obsługę i bliskość z klientem – wartości, które są fundamentem Rabat Detal.

Każde nowe otwarcie to dla nas powód do dumy i potwierdzenie, że franczyza Rabat Detal realnie wspiera przedsiębiorców w rozwoju. Cieszymy się, że możemy towarzyszyć im w drodze do sukcesu – od pierwszej rozmowy po dzień otwarcia i każdy kolejny.

Dziękujemy za zaufanie. Razem pokazujemy, że tam, gdzie handel nabiera rozpędu – tam jesteśmy i my.

Magdalena Gwiazdowska



Sklep w Koniakowie


Wnętrze sklepu w Koniakowie



Sklep w Radawczyku


Nowo otwarty sklep SMT Square w Zabrzu


Sklep zlokalizowany w Zabrzu

ODKRYJ PRODUKTY DO TERAPII CIEPŁEM NA CEZAL24.PL!

Gdy za oknem chłód, na cezal24.pl znajdą Państwo sprawdzone produkty, renomowanych marek do relaksu i terapii ciepłem. Ciesz się zimowymi dniami w pełni, dbając o komfort i zdrowie!

Czy wiesz, jak ciepło działa na ból?

Terapia ciepłem to naturalne antidotum na zimowe dolegliwości. Nasze elektryczne poduszki, koce oraz buty grzewcze zapewniają głębokie, przenikające ciepło. Poprawia ono krążenie, łagodzi napięcia mięśni (kark, plecy) oraz redukuje sztywność stawów, przyspieszając regenerację.

Dlaczego warto zadbać o relaks?

Komfort termiczny, który osiągniesz w kilka chwil, dodatkowo pozwala wyciszyć układ nerwowy i zredukować stres. Otulenie się ciepłym kocem to idealny sposób na odprężenie po długim dniu. Zadbaj o siebie i bliskich, zapewniając szybkie rozgrzanie oraz poczucie spokoju w chłodne miesiące.



Odkryj pełną gamę produktów i znajdź swoje idealne źródło komfortu!

Zapraszamy do naszych stacjonarnych Salonów Medycznych oraz na CEZAL24.pl!

Magdalena Boruta

Targi sprzętu i wyposażenia medycznego

NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIE MEDYCZNE NA PODKARPACIU

Kolejnym ważnym wydarzeniem dla branży medycznej były targi sprzętu i wyposażenia medycznego organizowane w ramach XXVIII Międzynarodowych Targów Biznes – Żywność – Medycyna – Auto Flota, które odbywają się corocznie w ZEN.COM Expo w Jasionce koło Rzeszowa.

Wśród wystawców mieliśmy przedstawicieli firm, którzy pokazywali nowości rynkowe, producentów, studentów oraz innych specjalistów medycznych. Podczas targów organizowane były liczne wykłady i prezentacje umożliwiające wymianę wiedzy i doświadczeń. Tematyka konferencji była dostosowana do bieżących zagadnień i projektów w służbie zdrowia.

Profilaktyka przeciwnowotworowa, dieta w chorobach, markery genetyczne, sztuczna inteligencja w diagnostyce, jaki jest klucz do zdrowia i sukcesu – to tylko część zagadnień omawianych przez studentów Uniwersytetu Rzeszowskiego, Kolegium Nauk Medycznych. Nasze Targi, prezentacje oraz wykłady były wydarzeniem interdyscyplinarnym, które miało na celu poszerzenie wiedzy i rozwój współpracy w środowisku medycznym, a nawet na etapie studiów. Przedstawiciele wydziału lekarskiego oraz takich kierunków jak pielęgniarstwo, ratownictwo medyczne, dietetyka wykonywali bezpłatne pomiary glikemii, analizę składu ciała oraz prowadzili edukację żywieniową.

Pragniemy serdecznie podziękować wszystkim Państwu za liczne odwiedziny i zainteresowanie naszą ofertą.

Z radością informujemy, że już teraz zapraszamy na kolejną edycję targów!

Jolanta Darłak



LICYTACJA NA RZECZ FUNDACJI SPECJAŁ

5 listopada, podczas 28 Międzynarodowych Targów Specjał odbyła się wyjątkowa aukcja charytatywna dzieł sztuki. To niezwykłe wydarzenie, które łączy pasję do sztuki z niesieniem pomocy tym, którzy jej najbardziej potrzebują.

Wydarzenie przyciąga wielu kolekcjonerów i miłośników sztuki, którzy poprzez swoje aktywne licytacje przyczyniają się do zebrania znacznej sumy. Podczas licytacji zgromadzono 75 000 zł. Zebrana kwota stanowi dowód na siłę zaangażowania społecznego i empatii uczestników.

Cały dochód z licytacji zostaje przekazany podopiecznym Fundacji Specjał, dzięki czemu każde wylicytowane dzieło staje się symbolem wsparcia i solidarności.

Fundacja Specjał pragnie serdecznie podziękować wszystkim darczyńcom oraz uczestnikom aukcji, których hojność umożliwia dalsze wsparcie dla osób potrzebujących.

Licytacja:

Diana Żarów, Anioł -> wylicytowane za: 20 000 zł

Ewa Czernal-Suliga, Folklor -> wylicytowane za: 35 000 zł

Andrzej Korzec, Pejzaż –> wylicytowane za: 8 000 zł

Tadeusz Poźniak, Pejzaż -> wylicytowane za: 5 000 zł



Krzysztof Pawiński Prezes Zarządu Grupy Maspex podczas licytacji

Pościel z wełny alpaki Spa Hotel Splendor**** –> wylicytowane za: 7 000 zł

Zachęcamy do udziału w kolejnych edycjach – razem możemy jeszcze więcej

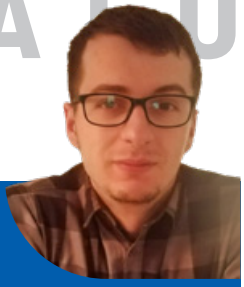
Sylwia Pietrucha-Magda

LUDZIE KWARTAŁU



Agnieszka Kwiatkowska

Kierowniczka sklepu w Radomiu. Ma 48 lat, zaś w handlu pracuje lat 28, z czego 18 na stanowisku kierowniczym. Od 5 lat w GK Specjał. Jej największą pasją jest pomoc bezdomnym zwierzętom, w związku z czym większość swojego wolnego czasu poświęca na wolontariat w schronisku dla zwierząt. Druga rzecz, która daje jej wiele radości to piłka nożna. Zawsze kibicuje na stadionie swojej ukochanej drużynie – Radomiakowi Radom.



Mateusz Owczarski

Zatrudniony od 2016 roku, obecnie na stanowisku zastępcy kierownika ds. administracji w spółce Nasz Sklep. Na co dzień perfekcyjnie ogarnia logistykę, kontakty z dostawcami i zaopatrzenie magazynu. Jest spokojny i opanowany, świetnie radzi sobie w trudnych sytuacjach i pod presją. Ceniony przez współpracowników za profesjonalizm i życzliwość. Po pracy najchętniej odpoczywa z rodziną spędzając urlop na łonie natury.



TYDZIEŃ PEŁEN SŁOŃCA, PRZYGÓD I INTEGRACJI W EGIPCIE

Na przełomie września i października pracownicy GK Specjał spędzili niezapomniany tydzień w malowniczym Marsa Alam. Ponad czterogodzinny lot przeniósł uczestników w zupełnie inny świat – pełen słońca, turkusowej wody i egzotycznych widoków, idealnych do złapania oddechu po pracowitym sezonie.

Kameralny hotel tuż nad morzem, bajkowy klimat, doskonała pogoda i wieczory sprzyjające rozmowom sprawiły, że był to czas prawdziwego relaksu i regeneracji.

W programie wyjazdu znalazło się mnóstwo atrakcji, które pozwoliły w pełni poczuć magię Egiptu:

- **nurkowanie i snurkowanie** w krystalicznej wodzie,
- **pustynne safari** z wizytą u Beduinów oraz przejażdżkami na quadach i buggy,
- **kolacja pod gwiazdami** z orientalnym pokazem tańca,
- **rejs na wyspę Utopia** – plażowanie, relaks i nurkowanie wśród kolorowych raf,
- **lokalne zakupy**, sesje zapachowe i kulinarne odkrycia Marsa Alam,
- **wycieczka do Luksoru** – intensywna, ale warta każdego kilometra,
- **poranna joga, siatkówka wodna i błogie ładowanie baterii**.

Wyjazdy organizowane przez GK Specjał to nie tylko piękne widoki, ale przede wszystkim okazja do integracji, wspólnych przeżyć i oderwania się od codzienności. W swobodnej atmosferze, z dala od biura, można poznać współpracowników z zupełnie innej strony – bez formalności, za to z dużą dawką uśmiechu i luzu.

Zespół GK Specjał już zapowiada kolejną wyprawę – maj/czerwiec 2026. Szczegóły zostaną ogłoszone na wiosnę, ale jedno jest pewne: znów będzie słonecznie, aktywnie i bardzo „specjałowo"!

Wycieczki są organizowane **dla wszystkich pracowników GK Specjał**, niezależnie od działu czy lokalizacji. Jeśli ktoś jeszcze nie miał okazji uczestniczyć, warto dać się namówić i dołączyć do kolejnej edycji!


Wodne atrakcje


Przejażdżka na wielbłądach


Uczestnicy wyjazdu pracowniczego do Egiptu


Wspólne nurkowanie

KORZYSTANIE Z ROAMINGU – PORADNIK TELEKOMUNIKACYJNY SPECJAŁ FINANSE

Istnieje możliwość zamówienia pakietu internetowego do wykorzystania w roamingu oraz pakietu minut i SMS na rozmowy międzynarodowe.

Zamówienia na pakiety roamingowe należy składać **przez stronę *www.doladujsluzbowy.orange.pl*** najpóźniej 2 dni przed wyjazdem z Polski. Płatne bezpośrednio przez stronę. Pakiety ważne są 30 dni.

Pakiety raomingowe można dokupić tylko, jeśli posiada się ofertę z roamingiem (oznaczenie na fakturze „R").

Planując wyjazd zagraniczny sprawdź czy posiadasz ofertę z roamingiem.

Jeśli nie masz oferty z roamingiem i nie dokupiłeś pakietu danych w roamingu, to przed wyjazdem z Polski wyłącz transmisję danych z poziomu menu telefonu, ponieważ pobranie danych komórkowych w tle wygeneruje koszt ponad limit kwotowy (1zł) i doprowadzi do blokady telefonu.

Będąc na terenie UE i mając ofertę z roamingiem możesz korzystać bez limitu z połączeń i sms wychodzących na polskie numery (nie dotyczy MMS, więc uważaj, aby długi SMS nie zmienił się w MMS). Bez limitu na terenie UE są wszelkie połączenia i SMS przychodzące – niezależnie z jakich numerów.

SMS przychodzące zawsze są bezpłatne (nie dotyczy MMS, więc wyłącz z poziomu menu telefonu automatyczne pobieranie MMS, a ustaw ręczne).

Jeśli przebywasz blisko granicy – ustaw ręczny wybór sieci. Unikniesz dodatkowych kosztów / blokady telefonu, gdy przypadkiem połączy się z operatorem zagranicznym.

Uwaga:

Rozmowy oraz wysyłanie SMS na inne niż polskie numery to nie jest roaming, ale rozmowy międzynarodowe, których nie ma w ofercie nielimitowanej (można dokupić dodatkowe pakiety rozmów międzynarodowych).

Przebywając poza UE dodatkowo płatne (poza limitem) są także rozmowy przychodzące.

Najtańsza oferta sieci komórkowej z roamingiem na terenie UE dostępna jest w Specjał Finanse.

Rozmowy i SMS bez limitu także w roamingu na terenie UE od **12,30 zł** brutto miesięcznie.

Możliwa migracja numeru (*przeniesienia własnego numeru do oferty Specjał Finanse*) lub karta sim z nowym numerem.

Zamówienia realizuje:

Biuro Obsługi Klientów
Specjał Finanse
Rzeszów, ul. Boya-Żeleńskiego 5
Tel. 17 8 507 507
e-mail: biuro@specjalfinanse.pl
www.specjalfinanse.pl
e-Sklep: www.sklep.specjalfinanse.pl

SPECJAŁ FINANSE

orange

35 SPECJAŁ

Abonament BEZ LIMITU i Internet mobilny

Bez limitu rozmowy na tel. komórkowe i stacjonarne oraz SMS/MMS + pakiet internetowy, sieć 5G
+
Roaming bez limitu na terenie UE w cenie abonamentu: Rozmowy przychodzące/wychodzące i SMS
Aktywacja danych komórkowych w roamingu:
www.doladujsluzbowy.orange.pl

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**

Bez limitu rozmowy na tel. komórkowe i stacjonarne

oraz SMS/MMS + pakiet internetowy, sieć LTE
Brak roamingu

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

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

Cennik brutto

Oferta specjalna dla Klientów indywidualnych należących do grupy zakupowej

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

28
MIĘDZYNARODOWE TARGI

BIZNES - ŻYWNOŚĆ - MEDYCYNA - AUTO FLOTA

ZA NAMI!





Ponad 400
wystawców z Polski i z zagranicy.

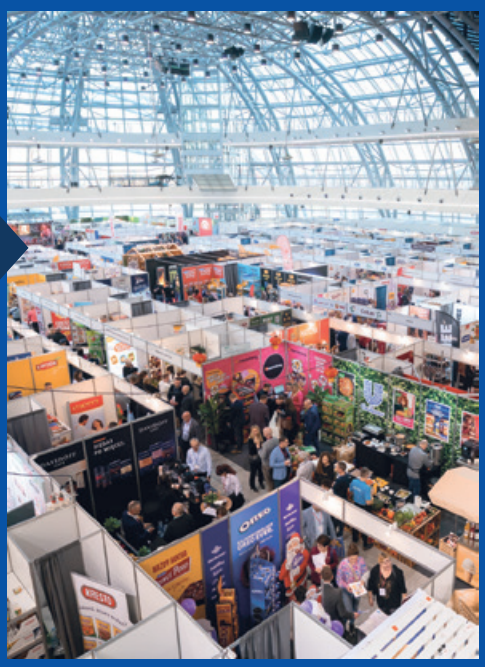
Multibranżowe targi: biznes, żywność, medycyna, auto flota.

Trendy i nowości na rynku.

Najlepsze oferty sprzedażowe.











OGÓLNOPOLSKI KONGRES FMCG

Solidna dawka inspiracji i rzetelnej wiedzy z zakresu handlu.
Przegląd nowości, trendów, analizy i prognozy.
Czołowe postacie branży FMCG.



RELACJA Z TARGÓW

- panele dyskusyjne z udziałem kadry zarządzającej firm branży FMCG
- prezentacje ekspertów firm badawczych i analitycznych
- prelekcje w formie praktycznych analiz trendów na rynku
- wywiady z ekspertami branży FMCG w Polsce i na świecie

DZIĘKUJEMY ZA UDZIAŁ!

Zapraszamy za rok
na 29 edycję!

4-5 listopada 2026

PARTNERZY MERYTORYCZNI / MEDIALNI

ORGANIZATORZY