KWARTALNIK GRUPY KAPITAŁOWEJ SPECJAŁ

SPECJAŁ NEWS

DOCENIENI PRZEZ BRANŻĘ

2015
2016
2017
2018
2019
2023
2024
2025
2026
DYSTRYBUTOR ROKU
SPECJAŁ

GK Specjał
RETAIL EXCELLENCE PROGRESS AWARD
RETAILED OF THE YEAR 2025

GK Specjał
HURTOWNICY I DYSTRYBUTORZY
RETAILED OF THE YEAR 2026



Retailer Of The Year 2025 • Hermes Handlowy • Dystrybutor Roku • Złoty Paragon i inne wyróżnienia

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY | NR 107 | KWIECIEŃ–CZERWIEC 2026

Rozmowa z Krzysztofem Tokarzem, prezesem Grupy Kapitałowej Specjał

AMBITNY, CHOCIAŻ TRUDNY PROGRAM



Plany dotyczące rozwoju sieci SPAR wydają się szalenie ambitne. Osiągnięcie liczby blisko 1000 placówek handlowych pod tym szyldem w ciągu pięciu lat nie wydaje się mało prawdopodobne?

Mamy w Specjale pełną świadomość faktu, że przyjęte założenia nie będą łatwe w realizacji. Wiele przesłanek świadczy jednak o tym, że przyjęty przez nas plan uważam za w pełni realny. Mimo kurczącego się zasobu niezrzeszonych placówek handlowych gotowych do uczestnictwa w sieciach franczyzowych sądzę, że oferta proponowana przez sieć okaże się na tyle interesująca, że możliwości pozyskania franczyzobiorców będą o wiele większe, niż jeszcze ponad półtora roku temu, czyli w momencie przejęcia SPAR-a przez Specjał. Zasady kształtowania cen, szeroka oferta asortymentowa gwarantowana przez sieć, atrakcyjne zasady wsparcia marketingowego poprzez zarówno gazetki promocyjne, jak i dedykowane aplikacje mobilne, a do tego dobra logistyka i zaopatrzenie sklepu za pośrednictwem całego zaplecza logistyczno-magazynowego Specjału zapewnią nam rosnące zainteresowanie uczestnictwem w sieci nie tylko ze strony niezrzeszonych detalistów, ale także wielu takich, którzy aktualnie działają w ramach innych sieci franczyzowych, nie tylko specjałowskich. Jeśli dodać do tego fakt, iż Grupa Kapitałowa Specjał gotowa jest współuczestniczyć, także finansowo, w procesie uruchamiania placówki pod logo SPAR, a także daje gwarancje pełnej lojalności wobec swoich franczyzobiorców i zapewnia wysokiej jakości marki własnej sieci, to sądzę, że w tym kontekście nasze plany rozwojowe w tej dziedzinie nie są pozbawione realnych podstaw. Tym bardziej, iż przewidywane przez nas

retro z tytułu uczestnictwa w sieci, a więc dodatkowe wynagrodzenie dla franczyzobiorcy jest naprawdę wysokie.

Czy pierwsze miesiące tego roku potwierdzają, że przyjęte zasady przynoszą spodziewane efekty?

Ilość nowo otwieranych placówek pod szyldem SPAR od początku roku wyraźnie rośnie, chociaż przyznam, że nie jesteśmy z obecnego tempa rozwoju sieci jeszcze w pełni zadowoleni. Zakładaliśmy, że pod koniec roku będzie już funkcjonowało pod szyldem SPAR 200-230 placówek handlowych. Obecnie wszystko wskazuje na to, że plan ten trudno będzie zrealizować w całości, co nie powinno jednak przysłaniać osiągnięć tego pierwszego okresu. Warto przypomnieć bowiem, że pierwszy rok funkcjonowania SPAR-a w ramach GK Specjał był okresem realizowania procesu uzdrawiania tej sieci i osiągania przez nią rentowności poprzez restrukturyzację, lepsze wykorzystanie zaplecza logistycznego, szerzej zaś reorganizację jej funkcjonowania w nowych warunkach. Efektem tych działań było „zejście" z blisko stumilionowej straty i osiągnięcie pięciomilionowego zysku. Tak więc mamy za sobą dopiero kilka miesięcy, które możemy uznać za czas normalnego rozwoju. Odnotowujemy w tym okresie wyraźnie rosnącą liczbę otwarć, chociaż przyznam, że nie całkiem satysfakcjonującą. Obecnie analizujemy przyczyny tego nie w pełni zadowalającego stanu rzeczy i chcemy na tyle dostosować naszą ofertę do aktualnej sytuacji rynkowej, aby przyspieszyć tempo rozwoju na tyle, aby maksymalnie zbliżyć się do przewidywanej pierwotnie liczby otwarć. W efekcie podtrzymuję moje zapowiedzi, że w ciągu najbliższych pięciu lat sieć SPAR będzie liczyć około 1000 placówek detalicznych.

Placówki pod szyldem SPAR to jednak w większości obiekty o większych powierzchniach handlowych niż sklepy działające w ramach innych sieci franczyzowych Specjału. Czy ta skala nie będzie przeszkodą w rozwoju SPAR-a?

Sieć to trzy różne formaty od najmniejszego, czyli SPAR Express, poprzez średni format SPAR, aż po EuroSpar, czyli placówki klasy dużego supermarketu, a nawet hipermarketu. Mam świadomość, że pozyskanie odpowiedniej liczby placówek wielkopowierzchniowych będzie dla nas sporym wyzwaniem zarówno ze względu na możliwości pozyskania z rynku nowych sklepów tej klasy, jak i fakt, że skala takiej inwestycji może być nie do udźwignięcia przez pojedynczego detalistę. Aby wesprzeć właściciela placówki w takiej inwestycji gotowi jesteśmy współuczestniczyć finansowo w takim przedsięwzięciu. A trzeba pamiętać, że samo dostosowanie sklepu do standardów sieci obejmujące szeroko pojmowane wyposażenie placówki, w tym m.in. regały, oświetlenie, czy systemy komputerowe to nakłady na poziomie minimum 1 do 2 miliona złotych. Sytuacja finansowa GK Specjał jest jednak na tyle dobra, że możemy w kosztach tych znacząco uczestniczyć. Efekty takiej strategii już teraz są widoczne: w ramach sieci funkcjonuje już ponad 60 dużych placówek handlowych. Przekonaliśmy się również, że funkcjonowanie dużych sklepów w nowym, specjałowskim modelu sieci SPAR okazuje się w większości przypadków naprawdę wysoko rentowne. To kolejna gwarancja, że moja opinia o możliwościach rozwojowych tej sieci nie jest przesadzona.

Bez najwyższej jakości produktów świeżych, przede wszystkim mięsa, wędlin oraz warzyw i owoców trudno myśleć o rozwoju nie tylko takiej sieci jak SPAR, ale i innych szyldów Specjału. Dlatego zaczęliście realizować program Fresh w zamierzaniu służący właśnie rozwojowi tych właśnie kategorii produktów. Na czym on polega i czy nie oznacza konieczności poniesienia naprawdę wysokich nakładów finansowych?

Ma Pan pełną rację, że rynek wymaga, aby sklepy detaliczne oferowały szeroką gamę wymienionych produktów. Stąd nasz program Fresh, który wdrażamy już od kilkunastu miesięcy. Wykorzystujemy w nim posiadane przez nas zasoby magazynowe w oddziałach posiadających przede wszystkim znaczące zaplecze chłodnicze. Jednak podstawą zapewnienia naszym placówkom handlowym tych produktów są w dużej mierze zasoby magazynowe przejęte wraz z siecią SPAR. Mam tu przede wszystkim na myśli magazyny w Koninku nieopodal Poznania oraz Czeladzi. Do tego dodać trzeba możliwości w tym zakresie, którymi dysponuje oddział rzeszowski. W oparciu o te trzy punkty dystrybucyjne, a więc Koninko, Czeladź i Rzeszów budujemy system dystrybucji produktów świeżych do 15 magazynów w innych oddziałach, które będą je dystrybuowały bezpośrednio do odbiorców detalicznych. Wszystkie tworzące tę swoistą sieć oddziały posiadają zaplecze chłodnicze umożliwiające przyjęcie na siebie tego rodzaju zadań. Dodatkowo planujemy w Pruszczu Gdańskim stworzyć czwarty punkt dystrybucji świeżych warzyw i owoców oraz mięsa i wędlin, co będzie najpoważniejszą inwestycją w ramach realizacji programu, o którym mówimy. Przewiduję, że całość będzie nas kosztowała ok. 50-70 milionów złotych, na co złożą się inwestycje bezpośrednie, ale i nakłady na logistykę, informatyzację oraz, rzecz bardzo istotna, pozyskanie z rynku odpowiedniej liczby specjalistów doskonale znających się na zakupie i dystrybucji tych właśnie produktów. Zakładamy, że w każdym z czterech podstawowych punktów dystrybucyjnych będzie zatrudnionych 3-4 takich fachowców, zaś w pozostałych piętnastu magazynach wystarczy po jednym specjaliście. A o takich wcale nie jest łatwo. Bo jakość musi tu być tu naprawdę na najwyższym poziomie, więc stoi przed nami także zadanie przeprowadzenia stosownych szkoleń. Sądzę jednak, że przewidywane na ten cel nakłady finansowe będą w stanie zwrócić się w ciągu 2-3 lat.

Jak podsumowałby Pan wyniki całej Grupy Kapitałowej Specjał w pierwszych miesiącach bieżącego roku.

Nie mamy jeszcze oficjalnych danych nawet za pierwszy kwartał, jednak wiadomo, że był to dosyć trudny czas dla handlu. O ile pierwsze trzy miesiące wypadły nie najgorzej, to kwiecień był sprzedażowo szczególnie słaby. Potwierdzają to zresztą sami producenci, dla których miesiąc ten także wypadł o wiele niżej od oczekiwań. Początek maja wskazuje jednak, że sytuacja wyraźnie się poprawia i spróbujemy do wakacji wyrównać kwietniową dekoniunkturę. Istotnym czynnikiem, który może o tym zadecydować jest pogoda, bowiem od niej zależy sprzedaż piwa i napojów oraz lodów, które są ważnym elementem sprzedażowym w tym właśnie okresie, podobnie jak i w następnych miesiącach letnich. A jak to bywa w przypadku pogody trudno tu tak naprawdę cokolwiek prognozować.

Dziękuję bardzo za rozmowę

Witold Nartowski

SPIS TREŚCI

SPECJAŁ NEWS NR 107 | KWIECIEŃ–CZERWIEC 2026

2 Ambitny, chociaż trudny program
4 Współpraca i innowacje
6 Oddział w Poznaniu chce sięgnąć po koronę
8 GK SPECJAŁ z dwiema prestiżowymi nagrodami
8 Krzysztof Tokarz nagrodzony podczas Retail Trends 2026
9 Prelegenci GK Specjał podczas Europejskiego Kongresu Gospodarczego
10 GK Specjał w gronie Liderów Handlu 2026.
11 O rozwoju, sprawczości i fundamentach biznesu
12 Projekt FRESH to wzmocnienie przewagi konkurencyjnej
12 Konferencja producentów na Sardynii
13 Inspirujące spotkanie klientów GK Specjał w Gruzji
14 Ponad 130 wystawców na Dniu Handlowca
17 Poznański Bal Handlowca
17 Rozmowy, współpraca i sportowe emocje
18 Spotkanie w Zakopanem
19 Dynamiczny rozwój formatów Market Plus i Delikatesy Premium
20 Sklep sieci Nasz Sklep partnerem akcji „Ławeczka z RMF FM"
20 Marian Zych ekspertem w podcaście o systemie kaucyjnym
21 LIVIO podsumowuje i planuje
22 Partnerstwo, które napędza do wspólnego rozwoju
24 Historia budowana na relacjach, zaufaniu i wspólnym rozwoju
25 Press Room
26 GK Specjał partnerem turnieju
26 Kompetencje pracowników budują siłę Specjału
27 Noc Kolorów
28 Szkolenie w Rybotyczach
28 Przygotuj się na wakacje z cezal24
29 Od zamówień publicznych do maratońskich tras
30 Dolina Wiaru
31 Już wkrótce powitamy Was w nowych domkach!
31 Ludzie kwartału

Wydawca: Specjał Sp. z o.o.

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

Skład: Studio Grafpa, www.grafpa.pl

Druk: TRIADA

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.

WSPÓŁPRACA I INNOWACJE

Rozmowa z Maciejem Częścikiem, wiceprezesem ds. sprzedaży i marketingu Sokołów SA

– Jak ocenia Pan miejsce GK Specjał wśród Waszych partnerów biznesowych i jakie widzi Pan zalety i wady współpracy z wielkim dystrybutorem hurtowym?

– GK Specjał jest dla nas jednym z kluczowych i wieloletnich partnerów biznesowych, z którym łączy nas relacja oparta na zaufaniu, stabilności i bardzo bliskiej współpracy operacyjnej realizowanej od wielu lat. Na przestrzeni lat wypracowaliśmy wysoki poziom integracji naszych zespołów handlowych z operatorami rynku działającymi w ramach Grupy Specjał. Wspólnie budujemy standardy współpracy, dzielimy się wiedzą i rozwijamy dobre praktyki, które przekładają się na efektywność sprzedaży naszych produktów w sklepach Grupy.

– Co decyduje o tak trwałym wieloletnim rynkowym sukcesie Sokołowa i jakie jest w tym sukcesie miejsce GK Specjał?

– Fundamentem sukcesu Sokołowa jest konsekwentne realizowana strategia handlowa oparta na budowaniu jakości oraz silnych, rozpoznawalnych marek, takich jak m.in. brand **Sokołów**, subbrandy **Sokoliki**, **Grill House oraz PRZEKąski** czy produkty segmentu convenience i premium.

Kluczowe jest jednak także to, że nasze produkty trafiają do konsumentów dzięki sprawdzonym partnerom handlowym. GK Specjał odgrywa w tym bardzo ważną rolę, umożliwiając skuteczną dostępność naszych produktów w kanale tradycyjnym oraz wspierając budowanie pozycji naszych marek na poziomie regionalnym.

– Czy w ofercie Sokołowa znajdują się produkty „dedykowane" tradycyjnemu handlowi?

– Tak – konsekwentnie rozwijamy ofertę dopasowaną do potrzeb handlu tradycyjnego, który dziś bardzo dynamicznie się zmienia i coraz bardziej ewoluuje w kierunku nowoczesnego formatu convenience – blisko klienta, dostępnego „od ręki" i odpowiadającego na wiele codziennych potrzeb jednocześnie. W naszej ofercie uwzględniamy specyfikę tego kanału – m.in. ograniczoną przestrzeń, lokalność i bezpośredni kontakt z klientem oraz trendy pojawiające się na rynku tradycyjnym. Obejmuje ona produkty w dopasowanych gramaturach i formatach, idealnych do mniejszych sklepów, rozwiązania wspierające sprzedaż impulsową i budowanie wartości koszyka.

Coraz większe znaczenie w tradycyjnym handlu odgrywa również segment foodservice i tzw. „mini gastronomii" w sklepie, który pozwala zwiększyć częstotliwość wizyt i wyróżnić placówkę na tle konkurencji. Widzimy bardzo duży potencjał we współpracy z GK Specjał w tym obszarze – zarówno na poziomie doboru odpowiedniego asortymentu, jak i testowania nowych rozwiązań w sklepach.

– Jak układa się współpraca ze Specjałem w zakresie wsparcia sprzedaży?

– Współpraca ta ma bardzo dojrzały i partnerski charakter. Po stronie Sokołowa zapewniamy kompleksowy serwis sprzedaży – od wsparcia przedstawicieli handlowych, przez działania promocyjne i ekspozycyjne i shopperowe, aż po dopasowywanie oferty do specyfiki poszczególnych sklepów. Dzięki ścisłej współpracy z zespołami GK Specjał jesteśmy w stanie szybko reagować na zmiany rynkowe, wdrażać wspólne inicjatywy i projekty produktowe oraz skutecznie wspierać sprzedaż w całej sieci Grupy.

– Które kategorie produktów są dla Was najistotniejsze we współpracy z takim dystrybutorem jak Specjał i dlaczego?

– Kluczowe są dla nas przede wszystkim kategorie mięsa świeżego oraz produktów mięsnych o wysokiej rotacji, które stanowią fundament sprzedaży w handlu tradycyjnym. Mówimy tutaj o takich segmentach jak parówki, kiełbasy, produkty na kanapkę (szynki, schaby, salami) czy klasyczne wyroby wędliniarskie – to właśnie one generują największy wolumen i zapewniają stabilność obrotu w sklepach.

Jednocześnie coraz wyraźniej widzimy, że sama baza asortymentowa nie jest dziś wystarczająca do budowania przewagi konkurencyjnej. Dlatego bardzo ważnym kierunkiem rozwoju są dla nas produkty innowacyjne i funkcjonalne, które odpowiadają na zmieniające się potrzeby konsumentów i pozwalają sklepom wyróżnić się na rynku.

Naszym celem jest budowanie kompleksowej, funkcjonalnej półki mięsnej, która odpowiada na różne momenty dnia i okazje konsumenckie – od codziennych zakupów po bardziej impulsywne czy okazjonalne decyzje zakupowe. Chcemy, aby marka Sokołów była obecna w każdej z tych sytuacji – jako wybór jakościowy, wygodny i dopasowany do stylu życia współczesnego konsumenta. I mamy na te wyzwania odpowiedź. Współpraca z GK Specjał daje nam bardzo dobre warunki do realizacji tej strategii.



„Naszym celem jest dalsze rozwijanie modelu partnerskiego, który już dziś bardzo dobrze funkcjonuje w relacji z GK Specjał.

– Czego jeszcze oczekiwałaby Pani od współpracy z tak dużym dystrybutorem FMCG jak Specjał, poza oczywiście wzrostem wzajemnych obrotów?

– Bardzo duże znaczenie ma dla nas dalsze pogłębianie współpracy operacyjnej i strategicznej – szczególnie w obszarze wspólnego rozwoju kategorii oraz aktywnego testowania nowych segmentów i innowacji produktowych w sklepach sieci GK Specjał.

Widzimy tu duży potencjał w realizacji wspólnych inicjatyw, opartych o bliską współpracę z kupcami oraz detalistami – zwłaszcza w zakresie wdrażania rozwiązań odpowiadających na aktualne potrzeby konsumentów. Pracujemy intensywnie nad rozwojem oferty innowacyjnej, m.in. w segmentach: on-the-go i convenience, skierowanych także do młodszych, bardziej mobilnych konsumentów, gotowych dań mięsnych, np. opartych na klasycznych formach kulinarnych jak kotlety schabowe i pulpety, czy produkty w marce Fusion.

Naszym celem jest dalsze rozwijanie modelu partnerskiego, który już dziś bardzo dobrze funkcjonuje w relacji z GK Specjał. Widzimy duży potencjał w pogłębianiu współpracy w oparciu o dane i analitykę sprzedaży. Mam na myśli m.in. oparcie działań o konkretne modele analityczne i biznesowe. Pracujemy w oparciu o podejście category management, wspólne planowanie sprzedaży (S&OP) oraz modele pilotażowego wdrażania innowacji, które pozwalają w kontrolowany sposób testować nowe rozwiązania w handlu i szybko skalować te, które przynoszą najlepsze wyniki.

– Jakich nowości produktowych mogą oczekiwać w najbliższych miesiącach Wasi partnerzy, w tym handel tradycyjny oraz Specjał, także w związku ze zbliżającym się okresem wakacyjnym?

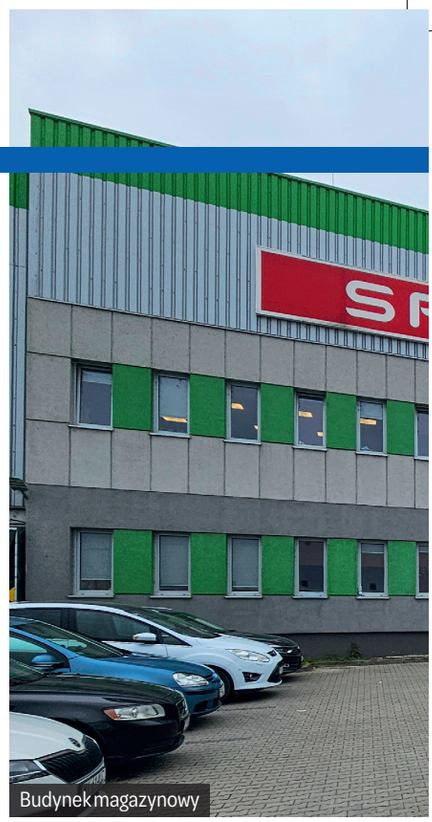
– W najbliższych miesiącach szczególnie zachęcamy naszych partnerów do rozwijania oferty w kategoriach najmocniej rosnących sezonowo oraz impulsywnie, czyli przede wszystkim w segmencie produktów grillowych, przekąsek mięsnych oraz dań gotowych i convenience.

Kierunkiem, który rekomendujemy kupcom GK Specjał, jest również dalsze rozwijanie półki przekąsek mięsnych o wysokiej rotacji. W tej kategorii oferujemy szerokie portfolio obejmujące kabanosy i ich warianty smakowe, kiełbasy suche w plastrach (np. krakowska, myśliwska) w wygodnych formatach „on-the-go", chipsy z salami, mini salamitki (zarówno wędzone, jak i dojrzewające) oraz przekąska wołowa Beef Jerky.

– Dziękuję bardzo za rozmowę

Witold Nartowski

ODDZIAŁ W POZNANIU CHCE SIĘGNĄĆ PO KORONĘ


Budynek magazynowy

Przejęcie przez GK Specjał firm REN i SPAR dla poznańskiego oddziału Specjału okazało się przełomowe. W ciągu tylko minionego roku sprzedaż wzrosła czterokrotnie.

Przełomowy rok

Ubiegły rok okazał się dla poznańskiego oddziału Specjału rokiem przełomowym. Przejmując sieć SPAR Grupa Kapitałowa Specjał wzięła także w posiadanie zaplecze magazynowe tej sieci, w tym nowoczesny obiekt magazynowy w Koninku pod Poznaniem. Stał się on od kwietnia 2025 roku nową siedzibą poznańskiego oddziału, który od września 2019 roku mieścił się w Śremie. W tym momencie zaplecze magazynowe oddziału zwiększyło się z dotychczasowych 3600 mkw. powierzchni do 20 tys. mkw., w tym blisko 7300 mkw. chłodni. Oznaczało to także generalną zmianę w zakresie działalności oddziału. Oferowany asortyment zwiększył się z około 5000 pozycji do aż 14,5 tysiąca od ponad 500 producentów. W tak poszerzonej ofercie pojawiły się m.in. kategorie ultrafresh obejmujące warzywa i owoce oraz mięso i wędliny. Zmiany doprowadziły do czterokrotnego zwiększenia sprzedaży przez oddział, który obecnie obsługuje miesięcznie blisko 1200 klientów.

Generalnie zmianie uległa także struktura sprzedaży. Dzięki zapleczu chłodniczemu już nie alkohole mają tu największy udział, gdyż ustąpiły miejsca produktom chłodzonym, które w tym roku decydują o ponad 17,5 proc. sprzedaży. Wyroby alkoholowe nadal mają duży udział, bo ponad 14,5 proc. Wysoką pozycję osiągnęły także produkty świeże, przede wszystkim owoce i warzywa oraz mięso i wędliny, których sprzedaż sięga odpowiednio blisko 9,5 proc. i 8 proc.

Efekty synergii

Naturalną koleją rzeczy zwiększyło się także wydatnie zatrudnienie w oddziale. Obecnie załoga liczy 240 pracowników, zaś w terenie działa 18 przedstawicieli handlowych. **Maciej Kulpiński**, dyrektor oddziału podkreśla, że zwiększenie zatrudnienia i połączenie struktur dwóch organizacji, czyli Specjału i SPAR-a, nie było łatwym procesem, jednak po roku działania można powiedzieć, że w tej chwili funkcjonuje jeden zgrany zespół. Było to istotne także dlatego, iż dodatkowo we wrześniu 2025 roku oddział rozpoczął proces przejęcia sprzedaży oddziału Wągrowiec, co udało się przeprowadzić bez strat w sprzedaży.

Niemałe znaczenie dla rozwoju sprzedaży przez poznański oddział Specjału ma współpraca z przejętą przed trzema laty przez Specjał firmą REN, czołowym dystrybutorem produktów mrożonych. – *Współpraca ta układa się naprawdę bardzo dobrze. Tym bardziej, iż REN działa obecnie w tej samej lokalizacji co Specjał. Więc kontakt mamy codziennie. Wykorzystujemy to również do dystrybucji towarów. Klient dostaje towar ze Specjału i REN-u jednym transportem, co wpływa korzystnie na terminowość dostaw oraz zadowolenie klienta, a jednocześnie daje nam możliwość optymalizacji kosztów* – opowiada dyrektor Kulpiński.


Przedstawiciele handlowi

Niełatwy rynek

Rynek Wielkopolski jest rynkiem bardzo mocno konkurencyjnym. Działa tu wielu silnych dystrybutorów zarówno tych o zasięgu ogólnopolskim jak Eurocash czy SOT,




Biuro obsługi klienta

jak i lokalnych z PHUP Gniezno na czele. Dodatkowo ekspansja takich sieci Dino, Żabka, czy Biedronka powoduje, że oddział musi cały czas walczyć o budowanie swojej pozycji na rynku.

Oddział obsługuje aktualnie teren województwa wielkopolskiego oraz część kujawsko-pomorskiego. Dodatkowo jest magazynem logistycznym dla sklepów SPAR po zachodniej stronie Wisły. Współpracuje także z innymi oddziałami Specjału zlokalizowanymi na terenie Wielkopolski. Aktualnie Leszno i Kalisz korzystają z szerokiej oferty asortymentowej oddziału Poznań, który pełni dla nich funkcję cross docku.

Przy tak szerokiej ofercie, w tym produktów świeżych, w Koninku sięgają także po dostawców lokalnych. Dotyczy to zwłaszcza dostawców owoców i warzyw oraz nabiału. Oddział stawia wręcz na regionalizm, bo to go wyróżnia i buduje pozycję jako dostawcy. Jak już wspomnieliśmy powyżej obecnie największą kategorią w sprzedaży są artykuły chłodzone czyli nabiał, mięso i wędliny, wysoko w tej strukturze są również owoce i warzywa. – *Klienci oczekują od nas szerokości asortymentu i jakości. To im dajemy. Rozwijamy cały czas sprzedaż owoców i warzyw. Nad jakością tych produktów czuwa zespół klasyfikatorów, których zadaniem jest dopilnowanie, żeby jakość dostarczanego towaru była jak najwyższa* – podkreśla Maciej Kulpiński.

Klient na pierwszym miejscu

Oddział opiera swoją sprzedaż głównie na sprzedaży do detalu, której udział w całości obrotu to aż 98 proc. Współpracuje także ze wszystkimi sieciami należącymi do GK Specjał: SPAR, Nasz Sklep, Livio, Rabat Detal. Niemałe znaczenie ma współpraca z sieciami lokalnymi, gdzie udziały poznańskiego oddziału wyraźnie rosną. Niestety wciąż utrzymuje się trend zamykania szeregu sklepów detalicznych, w tym w szczególności małoformatowych. W poszukiwaniu nowych kanałów zbytu w ubiegłym roku podjęta została decyzja w podjęciu współpracy z kanałem horeca. W tym zakresie oddział szczególnie silnie współpracuje z firmą REN.

– *Siła oddziału bierze się z siły GK Specjał. Ale należy pamiętać o zespole ludzi, którzy pracują w oddziale. Cieszę się widząc zaangażowanie każdego w to co robi i rozwój oddziału. Zespół się scementował i ludzie z dwóch organizacji stworzyli jeden organizm, który dobrze funkcjonuje. Przed nami kolejne ambitne cele: chcemy rosnąć minimum 15 proc. rok do roku i zostać liderem na rynku lokalnym oraz największym oddziałem ze wszystkich jednostek w GK Specjał* – podsumowuje Maciej Kulpiński, dyrektor oddziału poznańskiego Specjału.

Witold Nartowski


Dział zakupów

GK SPECJAŁ Z DWIEMA PRESTIŻOWYMI NAGRODAMI PODCZAS POLAND & CEE RETAIL SUMMIT 2026

Grupa Kapitałowa SPECJAŁ została uhonorowana dwoma prestiżowymi nagrodami podczas tegorocznej edycji Poland & CEE Retail Summit, który odbył się 14 kwietnia 2026 roku w DoubleTree by Hilton Hotel & Conference Centre w Warszawie.



Wręczenie nagród



Prezes Zarządu GK Specjał z otrzymanymi nagrodami.

GK SPECJAŁ otrzymała wyróżnienia:

- Wholesalers & Distributors Retailer of the Year
- Progress Retail of the Year

Nagrody w imieniu spółki odebrał **Krzysztof Tokarz** prezes zarządu GK Specjał podczas uroczystej ceremonii wręczenia nagród.

Wyróżnienia „Retailer of the Year" przyznawane są na podstawie badań realizowanych przez renomowaną firmę badawczą NielsenIQ. Zarówno Retailer of the Year, jak i Progress Retail of the Year to jedne z najważniejszych nagród w branży FMCG, przyznawane przez dostawców sieciom detalicznym i hurtowym działającym na polskim rynku.

Celem nagród jest wyróżnienie firm, które są najbardziej wartościowymi partnerami biznesowymi dla producentów FMCG oraz wyznaczają najwyższe standardy współpracy.

Otrzymane nagrody stanowią potwierdzenie silnej pozycji GK SPECJAŁ na rynku oraz efektywnej współpracy z partnerami handlowymi.

Maciej Czerwiński

KRZYSZTOF TOKARZ NAGRODZONY PODCZAS RETAIL TRENDS 2026

Podczas tegorocznej edycji Retail Trends 2026 Krzysztof Tokarz, prezes zarządu GK Specjał, został uhonorowany prestiżowymi nagrodami branżowymi.


Prezes Zarządu ze statuetką "Dystrybutor Roku"

Kapituła konkursu przyznała mu tytuł **„Osobowość Handlu"**, doceniając jego wkład w rozwój polskiego handlu oraz konsekwentne budowanie silnej, niezależnej grupy dystrybucyjnej. Dodatkowo Grupa Specjał została wyróżniona nagrodą **„Dystrybutor Roku"**, co stanowi potwierdzenie skuteczności realizowanej strategii biznesowej oraz dynamicznego rozwoju organizacji. Nagrody zostały wręczone w ramach wydarzeń towarzyszących kongresowi, organizowanemu przez wydawcę „Wiadomości Handlowych", jednego z najważniejszych środowisk opiniotwórczych branży retail w Polsce. To wyróżnienie podkreśla znaczącą rolę Grupy Specjał w kształtowaniu rynku FMCG oraz jej wkład w rozwój nowoczesnej dystrybucji i franczyzy.


Prezes Zarządu ze statuetką "Osobowość Handlu"



Maciej Czerwiński

PRELEGENCI GK SPECJAŁ PODCZAS EUROPEJSKIEGO KONGRESU GOSPODARCZEGO

W dniach 23–24 kwietnia 2026 roku przedstawiciele GK Specjał aktywnie uczestniczyli w Europejskim Kongresie Gospodarczym zabierając głos w debatach poświęconych kluczowym wyzwaniom stojącym przed współczesnym biznesem i handlem.



Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał podczas debaty na Europejskim Kongresie Gospodarczym.



Jan Sałata Dyrektor Generalny PSH Nasz Sklep w trakcie debaty.

Prelegentem w jednym z paneli był **Krzysztof Tokarz**. Dyskusja koncentrowała się na roli liderów w warunkach niepewności gospodarczej, dynamicznych zmian technologicznych oraz rosnącej złożoności otoczenia biznesowego. Prezes Krzysztof Tokarz podkreślił, że współczesne przywództwo wymaga przede wszystkim umiejętności podejmowania decyzji przy niepełnych danych oraz gotowości do zarządzania sprzecznymi oczekiwaniami.

W debacie dotyczącej przyszłości systemu kaucyjnego w Polsce udział wziął **Jan Sałata,** dyrektor generalny sieci Nasz Sklep. W swoim wystąpieniu przedstawił perspektywę handlu tradycyjnego oraz wyzwania, przed którymi stoją sklepy małoformatowe w związku z wdrażaniem nowych regulacji. Jak podkreślił, małe i średnie sklepy odegrają kluczową rolę w funkcjonowaniu systemu kaucyjnego, szczególnie w mniejszych miejscowościach, jednak skuteczne wdrożenie systemu wymaga doprecyzowania przepisów, usprawnienia logistyki oraz zapewnienia realnego wsparcia operacyjnego i finansowego dla handlu.

Maciej Czerwiński

GK SPECJAŁ W GRONIE LIDERÓW HANDLU 2026.

SIECI LIVIO I NASZ SKLEP Z PRESTIŻOWYMI WYRÓŻNIENIAMI

28 maja 2026 roku w warszawskim Teatrze Kamienica odbyła się Gala Liderów Rynku FMCG i Handlu, podczas której ogłoszono wyniki 16. edycji ogólnopolskiego konkursu „Złoty Paragon – Nagroda Kupców Polskich 2026". Wydarzenie zgromadziło przedstawicieli najważniejszych firm branży spożywczej i handlowej w Polsce.


Nagrodę odebrał Albert Wielusiński Dyrektor Livio oddział Mazowsze


Odbierający nagrodę Jacek Koperwas Dyrektor Regionalny Oddziału Warszawa

Podczas gali szczególne wyróżnienia przyznano w kategorii „Lider Handlu", honorującej sieci, które w minionym roku wyróżniły się dynamicznym rozwojem oraz skutecznie wyznaczały kierunki rozwoju polskiego handlu detalicznego.


Wręczenie nagrody

Z ogromną satysfakcją informujemy, że w gronie laureatów znalazły się dwie sieci działające w ramach Grupy Kapitałowej Specjał:

- PSH Nasz Sklep S.A. Grupa Specjał – za dynamiczny rozwój sieci franczyzowej Nasz Sklep Express i wyznaczanie trendów w polskim handlu detalicznym,
- PSH LIVIO S.A. Grupa Specjał – za dynamiczny rozwój sieci franczyzowej LIVIO i wyznaczanie trendów w polskim handlu detalicznym.

Nagrody podczas uroczystej gali odebrali przedstawiciele obu sieci, reprezentując tym samym całą Grupę Kapitałową Specjał. To wyróżnienie stanowi potwierdzenie skuteczności realizowanej strategii rozwoju, zaangażowania franczyzobiorców oraz codziennej pracy wszystkich partnerów biznesowych współtworzących sukces marek LIVIO i Nasz Sklep.

Kategoria „Lider Handlu" skierowana była do największych i najszybciej rozwijających się sieci handlowych w Polsce. O nagrodę mogły ubiegać się wyłącznie podmioty posiadające ponad 500 placówek handlowych oraz osiągające co najmniej 5-procentową dynamikę wzrostu w 2025 roku.

– To dla nas niezwykle cenne wyróżnienie, które potwierdza silną pozycję sieci LIVIO i Nasz Sklep na rynku oraz docenia konsekwentny rozwój realizowany wspólnie z naszymi partnerami. Dziękujemy wszystkim franczyzobiorcom, klientom i pracownikom za wkład w budowanie sukcesu naszych marek – podkreślają przedstawiciele GK Specjał.



Laureaci konkursu "Złoty Paragon"

Konkurs „Złoty Paragon – Nagroda Kupców Polskich" od lat należy do najbardziej rozpoznawalnych i cenionych inicjatyw w branży FMCG. O przyznaniu nagród decydują właściciele i menedżerowie sklepów detalicznych z całej Polski, co sprawia, że wyróżnienia stanowią ważny głos rynku i potwierdzenie zaufania środowiska handlowego.

Otrzymane nagrody są dla GK Specjał motywacją do dalszego rozwoju oraz wzmacniania pozycji sieci LIVIO i Nasz Sklep jako nowoczesnych, konkurencyjnych i bliskich lokalnym społecznościom formatów handlowych.

Maciej Czerwiński

O ROZWOJU, SPRAWCZOŚCI I FUNDAMENTACH BIZNESU

Przedstawiciele Grupy Kapitałowej Specjał aktywnie uczestniczyli w tegorocznym Retail Summit biorąc udział w debatach poświęconych wyzwaniom współczesnego handlu, zarządzaniu organizacją oraz rozwojowi rynku detalicznego.

Krzysztof Tokarz wystąpił w dwóch panelach na scenie głównej Retail Summit, w tym podczas debaty otwarcia pt. „O pozycji firmy decyduje nie ambicja, lecz to, co organizacja jest w stanie udźwignąć". Dyskusja dotyczyła konieczności dostosowania ambicji rozwojowych do realnych możliwości operacyjnych przedsiębiorstw. Prezes GK Specjał podkreślał znaczenie konsekwencji strategicznej, elastyczności działania oraz długofalowego podejścia do rozwoju organizacji.

W drugim panelu zatytułowanym „Dodawanie kolejnych opcji jest proste. Utrzymanie spójności organizacji już nie" eksperci rozmawiali o rosnącej złożoności zarządzania organizacjami w warunkach silnej presji rynkowej i mnożących się priorytetów biznesowych.

W Retail Summit uczestniczył również Marian Zych, który wystąpił w panelu poświęconym procesom decyzyjnym w świecie nadmiaru informacji. Dyskusja koncentrowała się na znaczeniu jasnego przypisania odpowiedzialności i sprawności decyzyjnej organizacji jako kluczowych elementów budowania przewagi konkurencyjnej.

Z kolei Remigiusz Czernecki wziął udział w debacie dotyczącej roli podstawowego biznesu w budowaniu wartości organizacji. Paneliści podkreślali, że mimo dynamicznego rozwoju nowych inicjatyw to właśnie podstawowa działalność operacyjna pozostaje fundamentem stabilności i długoterminowego wzrostu firm.

Maciej Czerwiński



Debata z udziałem Prezesa Zarządu GK Specjał


Krzysztof Tokarz podczas udziału w debacie



Debata z udziałem Remigiusza Czerneckiego Wiceprezesa GK Specjał, Dyrektora Handlowego.



Marian Zych Dyrektor Generalny i Wiceprezes Zarządu PSH Livio S.A. podczas udziału w debacie.

PROJEKT FRESH TO WZMOCNIENIE PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ SPECJAŁU

GK Specjał konsekwentnie rozwija projekt FRESH, którego celem jest budowa nowoczesnej i kompleksowej oferty produktów świeżych dla sklepów detalicznych oraz partnerów franczyzowych w całej Polsce. Segment produktów świeżych jest dziś jednym z najważniejszych obszarów budowania przewagi konkurencyjnej w handlu.

Projekt Fresh wzmacnia pozycję GK Specjał jako partnera oferującego kompleksowe rozwiązania dla sklepów detalicznych i sieci franczyzowych w całej Polsce – podkreśla Grzegorz Zych, dyrektor w centralnym dziale zakupów.

Obecnie projekt realizowany jest w trzech oddziałach: Koninko, Czeladź oraz Rzeszów. W ramach projektu rozwijane są kluczowe kategorie świeże:

- owoce i warzywa – około 200 SKU,
- mięso – około 150 SKU,
- wędliny – ponad 500 SKU dostępnych w magazynach.

Segment owoców i warzyw opiera się zarówno na własnym imporcie, jak i współpracy z lokalnymi dostawcami oraz rolnikami. Aktualnie GK Specjał współpracuje już z około 50 dostawcami lokalnymi w tej kategorii. Z kolei oferta mięsa i wędlin budowana jest w oparciu o producentów ogólnopolskich oraz regionalnych, a liczba partnerów dostarczających te produkty wynosi obecnie około 30 firm.

Projekt FRESH obsługuje już około 1200 sklepów i klientów detalicznych. Dynamiczny rozwój projektu Fresh przekłada się na systematyczny wzrost sprzedaży kategorii świeżych oraz rosnące zainteresowanie klientów detalicznych i partnerów franczyzowych. Rozbudowa oferty i rozwoju współpracy z dostawcami pozwalają GK Specjał skutecznie zwiększać konkurencyjność w tym segmencie oraz wzmacniać swoją pozycje na rynku hurtowym i detalicznym.

Kolejnym etapem projektu będzie rozszerzenie działań o następne magazyny i oddziały, m.in. w Gdańsku i Warszawie, a docelowo także w Radomiu i Łodzi. Strategiczny plan GK Specjał zakłada sukcesywne wdrażanie projektu FRESH na terenie całej Polski, wzmacniając pozycję Grupy jako jednego z kluczowych partnerów dla handlu detalicznego.



Grzegorz Zych

KONFERENCJA PRODUCENTÓW NA SARDYNII POŁĄCZONA ZE WSPARCIEM FUNDACJI SPECJAŁ

Integracja, sportowa rywalizacja i pomoc potrzebującym – tak w skrócie można podsumować wyjątkową inicjatywę zrealizowaną podczas konferencji producentów Grupy Specjał na Sardynii. Uczestnicy wydarzenia wspólnie zaangażowali się w projekt charytatywny, którego efektem było realne wsparcie działalności Fundacji Specjał.



Jednym z punktów konferencji producentów Grupy Specjał oprócz elementów szkoleniowych był projekt charytatywno-integracyjny „Cztery Żywioły", przygotowany we współpracy z Fundacją Specjał. Program połączył aktywną integrację uczestników, angażując przedstawicieli firm partnerskich we wspólne działania na rzecz szczytnego celu.

Uczestnicy zostali podzieleni na cztery drużyny symbolizujące wodę, powietrze, ziemię i ogień. W trakcie licznych konkurencji sportowych i integracyjnych zespoły rywalizowały o jak najlepszy wynik,



Prezentacja Prezesa Zarządu podczas konferencji

zdobywając punkty w poszczególnych zadaniach. Konkurencje wymagały współpracy, zaangażowania i skutecznej komunikacji, a jednocześnie dostarczyły uczestnikom wielu pozytywnych emocji.

Kwota wsparcia wzrosła do 18 000 zł, zostanie przekazana na realizację działań statutowych Fundacji Specjał.

Inicjatywa pokazała, że wspólne działania biznesu i partnerów handlowych mogą przynosić wymierne korzyści społeczne. Projekt „Cztery Żywioły" stał się nie tylko atrakcyjnym elementem programu konferencji, ale również przykładem skutecznego połączenia integracji środowiska producentów z realnym wsparciem potrzebujących. To kolejny dowód na to, że wartości takie jak współpraca, zaangażowanie i odpowiedzialność są ważnym elementem działalności Grupy Specjał.

Maciej Czerwiński

INSPIRUJĄCE SPOTKANIE KLIENTÓW GK SPECJAŁ W GRUZJI

W dniach 9–16 czerwca klienci GK Specjał mieli okazję uczestniczyć w wyjątkowej konferencji wyjazdowej w Gruzji. W wydarzeniu udział wzięło ponad 30 osób z oddziałów Specjał w Rzeszowie, Gdańsku, Warszawie i Szczecinie.

Spotkanie połączyło elementy biznesu, wymiany wiedzy i doświadczeń, a wszystko to w otoczeniu malowniczych krajobrazów Kaukazu, bogatej kultury oraz słynnej gruzińskiej gościnności.

Uczestnicy spędzili kilka dni w wyjątkowych miejscach, łącząc wartościowe rozmowy o rozwoju branży z możliwością poznawania lokalnych tradycji, regionalnej kuchni i najpiękniejszych zakątków Gruzji. Konferencja była także okazją do integracji, budowania relacji oraz czerpania inspiracji do dalszego rozwoju i współpracy.

Istotnym elementem programu była również wizyta studyjna w jednym ze sklepów sieci SPAR Market w Batumi, zlokalizowanym przy ul. Lecha i Marii Kaczyńskich 8. Uczestnicy mieli możliwość przyjrzenia się funkcjonowaniu placówki na gruzińskim rynku, zapoznania się z organizacją sprzedaży, ekspozycją produktów oraz rozwiązaniami stosowanymi w handlu detalicznym. Spotkanie stanowiło cenną okazję do wymiany doświadczeń i poznania specyfiki lokalnego rynku FMCG.

Podczas konferencji wręczono również wyróżnienia laureatom zakończonego programu lojalnościowego. Wyjazd pozostawił uczestnikom wiele niezapomnianych wspomnień i stał się kolejną okazją do umacniania partnerskich relacji w gronie klientów GK Specjał.

Patrycja Wilczyńska



Uczestnicy konferencji w Gruzji



wizyta w lokalnym sklepie SPAR

PONAD 130 WYSTAWCÓW, REKORD SPRZEDAŻY I KONKURS DLA KLIENTÓW

29 maja 2026 HOTEL SPLENDOR ponownie stał się miejscem jednego z najważniejszych spotkań branży detalicznej. Podczas Dnia Handlowca organizowanego przez Grupę Kapitałową Specjał oraz sieci franczyzowe Nasz Sklep, Livio, Rabat Detal i SPAR klienci mieli okazję poznawać nowości rynkowe, korzystać ze specjalnych warunków handlowych oraz budować relacje, które wykraczają poza codzienny biznes.

Tegoroczna edycja przyciągnęła znaczną liczbę wystawców – ponad 130 producentów zaprezentowało swoje nowości i rozwiązania dedykowane branży handlowej. Uczestnicy mogli skorzystać z bogatej oferty degustacji, atrakcyjnych promocji oraz specjalnych rabatów przygotowanych przez partnerów wydarzenia. Formuła Dnia Handlowca od lat skutecznie łączy funkcję branżowego spotkania biznesowego z możliwością realizacji zakupów na preferencyjnych warunkach odpowiadając na potrzeby rynku i oczekiwania właścicieli sklepów. Efektem było osiągnięcie kolejnego rekordu sprzedażowego, co potwierdza rosnącą rangę wydarzenia w kalendarzu branży handlowej. -*Dzień Handlowca to wyjątkowy moment w kalendarzu naszych klientów. Oferujemy im nie tylko specjalne warunki handlowe, ale także możliwość bliższego poznania nowości oraz trendów, które będą napędzać sprzedaż w nadchodzących miesiącach* – mówi **Sławomir Złamaniec** dyrektor Specjał o/ Rzeszów GK Specjał.

Zakupy premiowane nagrodami

Nowością tegorocznej edycji był konkurs **„Zamów i wygraj z Specjał”**, przygotowany specjalnie dla uczestników wydarzenia. Aby wziąć udział w zabawie należało złożyć zamówienie na produkty prezentowane przez wystawców podczas targów, odpowiedzieć na pytanie konkursowe oraz wrzucić wypełniony kupon do urny konkursowej. Na zwycięzców czekały atrakcyjne nagrody w postaci voucherów do wykorzystania na platformie prezentowej. Dodatkowe nagrody przewidziano również dla klientów realizujących zamówienia z asortymentu fresh. Konkurs spotkał się z dużym zainteresowaniem uczestników i stanowił dodatkowy element aktywizujący klientów podczas wydarzenia.

Tradycyjnie już Dzień Handlowca wzbogacony został o Piknik Rodzinny, który zgromadził uczestników wraz z bliskimi. Program obfitował w atrakcje zarówno dla dzieci, jak i dorosłych – od emocjonujących zjazdów pontonowych i mini golfa po spotkania z alpakami. Rodzinna atmosfera sprzyjała integracji oraz



Aleja Fresh podczas Dnia Handlowca



Degustacje w Alei Fresh


Część handlowa



Rozmowy biznesowe



Realizacja zamówień

wspólnemu spędzaniu czasu poza biznesową częścią wydarzenia. Kulminacyjnym punktem wieczoru była gala wręczenia nagród, podczas której wyróżniono klientów, producentów i pracowników.

Wyróżnienia otrzymali:

Klienci oddziału Specjał Rzeszów

- DAKAMANI44 SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
- DE PM SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
- FIRMA HANDLOWA KAGAN ANDRZEJ
- GMINNA SPÓŁDZIELNIA „SCH" W KAMIENIU
- PRZEDSIĘBIORSTWO USŁUGOWO-HANDLOWE „ANMAR" ANDRZEJ HOŁDOWICZ
- PSS „SPOŁEM" RZESZÓW

Klienci franczyzy Nasz Sklep

- GMINNA SPÓŁDZIELNIA „SAMOPOMOC CHŁOPSKA" W DUBIECKU
- GMINNA SPÓŁDZIELNIA „SAMOPOMOC CHŁOPSKA" W SOKOŁOWIE MŁP.
- GMINNA SPÓŁDZIELNIA HANDLOWO-PRODUKCYJNA W BŁAŻOWEJ
- SPÓŁDZIELNIA ZAOPATRZENIA I ZBYTU „SCH" W KOLBUSZOWEJ

Klienci Rabat Detal

- MAREK PARTYKA – ZAKŁAD WULKANIZACYJNY „WULKAN"
- OMEGA PILZNO" INTERNATIONAL TRANSPORT & SPEDITION GODAWSKI & GODAWSKI SP.Z O.O.
- SAR-WINE BEATA KACZMAREK
- USŁUGI PRZEŁADUNKOWO-TRANSPORTOWE PIOTR BACZA



Stoiska zewnętrzne podczas Dnia Handlowca


Piknik dla dzieci



Część handlowa na terenach zielonych Spa Hotel Splendor****



Niespodzianki z nagrodami


Sławomir Złamaniec Dyrektor oddziału Specjał Rzeszów wręcza voucher firmie KOLMAR


Przedstawicielka firmy LECLERC JAROSŁAW odbiera wygrany voucher.

Producenci Specjał

- BOLTON POLSKA SP.Z O.O.
- CARLSBERG POLSKA SP.Z O.O.
- FIRMA HANDLOWA ROLNIK SP.JAWNA
- KAROL SP.Z O.O.
- LISNER POZNAŃ SP.Z O.O., SP.K.
- PROFI S.A.
- PRYMAT SP.Z O.O.
- RODOWITA Z ROZTOCZA SP.Z O.O.
- SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA W GOSTYNIU

REN Producenci

- AVIKO
- THE MAGNUM ICE COMPANY

Pracownicy GK Specjał

- PAWEŁ ADAMIK – PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY
- MICHAŁ BOBECKI – PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY
- SYLWIA KRAWIEC – PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY ds. HoReCa
- AGNIESZKA ŁOZA – Specjalista ds. Logistyki
- JANUSZ MACH – PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY
- SEBASTIAN MAGOŃ – KIEROWNIK DS. SPRZEDAŻY
- MIROSŁAW NOWICKI – Specjalista ds. Rozwoju Sieci
- DOROTA OWSIAK – Specjalista ds. Rozwoju Sieci
- JANUSZ PAWLINA – PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY
- JUSTYNA POCZĄTEK – Zastępca Kierownika Sklep Trzebownisko
- JACEK PUDEŁKO – PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY
- PATRYCJA STRACH – Manager Regionu Tarnobrzeg
- AGNIESZKA TUROSZ – Specjalista ds. Rozwoju Sieci
- RENATA WILK – Specjalista ds. Logistyki

Organizatorzy podkreślają, że wydarzenie – obok wymiaru biznesowego – pełni również ważną funkcję integracyjną, sprzyjając budowaniu i umacnianiu relacji w branży detalicznej. Dzień Handlowca na stałe wpisał się w kalendarz kluczowych spotkań, które łączą świat handlu z partnerską, otwartą atmosferą współpracy. **Patrycja Wilczyńska**


Goście części wieczornej


Zgromadzeni goście


Pracownicy wyróżnieni podczas części wieczornej

POZNAŃSKI BAL HANDLOWCA

Uroczysty Bal Handlowca będący podsumowaniem akcji Wiosenne Hity odbył się 8 maja 2026 roku w Pałacu Jaśminowym 2026. W wydarzeniu wzięło udział blisko 200 gości.

Spotkanie miało na celu nie tylko podsumowanie akcji sprzedażowej, ale także integrację, budowanie relacji biznesowych i wspólne świętowanie w mniej formalnej, przyjaznej atmosferze.

Uroczystość rozpoczęła się od przemówienia Macieja Kulpińskiego dyrektora oddziału. Podsumowano w nim najważniejsze osiągnięcia ostatnich miesięcy, w tym dynamiczny wzrost obrotów, poprawę jakości serwisu logistycznego oraz poszerzenie dostępności indeksów. Przekazano również podziękowania producentom i pracownikom za ich zaangażowanie oraz wkład w rozwój oddziału, a także zaprezentowano plany i cele na kolejne lata.

Nie zabrakło również części rozrywkowej. Wieczór uświetnił profesjonalny DJ, który zadbał o muzykę i prowadzenie imprezy. Parkiet niemal przez cały czas tętnił życiem, a dobra zabawa trwała do późnych godzin nocnych.

Wydarzenie spotkało się z bardzo pozytywnym odbiorem zarówno pod względem organizacyjnym, jak i atmosfery.

Maciej Kulpiński



Od lewej: Anna Smolarek Kierownik Zakupów, Monika Semkło Kupiec, Maciej Kulpiński Dyrektor Oddziału



Od lewej: Anna Smolarek Kierownik Zakupów, Krzysztof Mikler Regionalny Kierownik ds. Hurtu Wedel, Maciej Kulpiński Dyrektor Oddziału.

Integracja zespołów SPAR w Poznaniu

ROZMOWY, WSPÓŁPRACA I SPORTOWE EMOCJE

12 marca 2026 roku w Poznaniu odbyło się spotkanie integracyjne przedstawicieli wybranych działów firmy SPAR z prezesem Krzysztofem Tokarzem. Ze względu na liczbę zespołów nie było możliwości zorganizowania spotkania dla wszystkich pracowników jednocześnie, jednak wydarzenie stało się doskonałą okazją do bezpośrednich rozmów, wymiany doświadczeń oraz wspólnego spędzenia czasu w mniej formalnej atmosferze.


Rywalizacja podczas turnieju.

Oficjalna część spotkania pozwoliła uczestnikom na omówienie bieżących działań firmy, kierunków rozwoju oraz wyzwań stojących przed organizacją. Była to również przestrzeń do integracji i budowania relacji pomiędzy pracownikami reprezentującymi różne obszary działalności SPAR.

Po części biznesowej uczestnicy udali się do Champions Bowling by Niku, gdzie odbył się firmowy turniej bowlingowy.

Najlepszym zawodnikiem turnieju okazał się **Tomasz Wilkoń**, dyrektor handlowy i członek zarządu. Drugie miejsce zdobył **Grzegorz Orzechowski**, kupiec, natomiast na trzecim miejscu uplasowała się **Anna Borowik**, kierownik operacyjny Południe.

Spotkanie w Poznaniu po raz kolejny pokazało jak ważne w codziennym funkcjonowaniu organizacji są relacje, współpraca i możliwość integracji poza środowiskiem biurowym.

Karolina Gauza



Zwycięzcy firmowego turnieju bowlingowego.

SPOTKANIE W ZAKOPANEM

W dniach 11–13 maja 2026 roku w Zakopanem odbyła się największa w historii wyjazdowa edycja Targów Nasz Sklep Wiosna 2026. Wydarzenie zgromadziło partnerów handlowych, franczyzobiorców oraz producentów z całej Polski, potwierdzając silną pozycję i dynamiczny rozwój sieci Nasz Sklep oraz GK Specjał.



Stoiska wystawiennicze.

W części targowej spotkania udział wzięło 564 uczestników, a swoją ofertę zaprezentowało 116 wystawców. W wydarzeniu uczestniczyło także 111 firm franczyzowych reprezentowanych przez 225 osób. Wieczorna gala natomiast zgromadziła blisko 500 gości i była okazją do podsumowania wyników, omówienia najważniejszych trendów rynkowych oraz kierunków dalszego rozwoju Grupy.

Podczas wystąpień przedstawiciele zarządu podkreślali wyzwania stojące przed handlem detalicznym, w tym wdrażanie systemu kaucyjnego, ale również bardzo dobrą kondycję i skalę rozwoju sieci. Jak wskazują ostatnie publikacje branżowe, GK Specjał utrzymuje dwucyfrową dynamikę wzrostu, rozwija nowe formaty sklepów oraz konsekwentnie zwiększa liczbę placówek franczyzowych w całej Polsce. Według mediów branżowych Grupa zrzesza już ponad 14 tys. sklepów franczyzowych, a sama sieć Nasz Sklep rozwija się zarówno w dużych miastach, jak i mniejszych lokalizacjach, umacniając pozycję polskiego handlu detalicznego.

Ważnym elementem gali było wręczenie wyróżnień partnerom biznesowym, producentom oraz pracownikom szczególnie zaangażowanym w rozwój współpracy i budowanie silnej pozycji marki Nasz Sklep.

Nagrody

DLA SKLEPÓW FRANCZYZOWYCH

Lojalność zakupowa – realizacja kontraktów sieciowych:

- FIRMA HANDLOWA „NOVI" MARCIN ŁASKAWIEC
- SKLEP SŁONECZKO „VIOLA" ARTYKUŁY SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWE ANNA LEŚNIAK
- SKLEP „NA ROGU" MILENA KRUSZYŃSKA
- SPÓŁDZIELNIA ROLNICZO-HANDLOWA „JUTRZENKA"
- „RAWENA" RENATA SKRZYPA
- BARTOSZ MAJEWSKI
- FIRMA USŁUGOWA „WOLANT" PAWEŁ WOLANIN
- FIRMA PRODUKCYJNO-USŁUGOWO-HANDLOWA EKOMAR MAREK BARCZAK
- FIRMA HANDLOWO-USŁUGOWA IWONA MENET
- SKLEP WIELOBRANŻOWY ENCE-PENCE RENATA PERENC

DLA PRODUCENTÓW

Uznanie za wkład w rozwój współpracy:

- HJ HEINZ POLSKA
- MASPEX MWS
- TIM S.A.
- MERKURY S.A.
- DOBROWOLSCY SP. Z O.O.

DLA PRACOWNIKÓW

Wyróżnienie za zaangażowanie i profesjonalizm:

- ŁUKASZ KADZIK – koordynator o. Kraków
- MARIA MAKARA – koordynator o. Rzeszów
- AGATA TOKARZ – zastępca dyrektora o. Rzeszów
- ANNA TRYNDOCH – koordynator o. Tomaszów
- BARTOSZ ZARYCZAŃSKI – koordynator o. Gdańsk

Tegoroczna rekordowa frekwencja oraz bardzo duże zainteresowanie wystawców i partnerów biznesowych potwierdziły, że bezpośrednie spotkania i wymiana doświadczeń pozostają jednym z kluczowych elementów budowania nowoczesnej, silnej i dynamicznie rozwijającej się sieci polskiego handlu.

Katarzyna Orłow


Część wieczorna Targów



Producenci wyróżnieni podczas części wieczornej.

DYNAMICZNY ROZWÓJ FORMATÓW MARKET PLUS I DELIKATESY PREMIUM

Sieć franczyzowa PSH Nasz Sklep konsekwentnie umacnia swoją pozycję na rynku detalicznym realizując kolejne otwarcia sklepów w różnych formatach – od nowoczesnych placówek Market Plus po Delikatesy Premium i Delikatesy Sezam.

W ostatnich miesiącach szczególnie intensywnie rozwijany jest format Market Plus, który odpowiada na potrzeby lokalnych społeczności oferując szeroki asortyment produktów spożywczych, strefy świeże oraz komfortowe warunki zakupów. Nowe sklepy powstały m.in. w Szerzynach, Brodłach, Trynczy, Bieździedzy i Grodzisku Dolnym. Placówki wyróżniają się nowoczesnym wyposażeniem, funkcjonalnym układem sal sprzedaży oraz dodatkowymi udogodnieniami takimi jak parkingi czy paczkomaty.



Market Plus w Szerzynach.

Dużym zainteresowaniem klientów cieszą się także Delikatesy Premium Nasz Sklep. Nowe otwarcia w Myślenicach, Tarnogórze i Knurowie pokazują, że sieć skutecznie rozwija segment sklepów premium, stawiających na wysoką jakość obsługi oraz rozbudowaną ofertę świeżych produktów.

Rozwija się również format Delikatesy Sezam. Nowa placówka w Stawie Noakowskim została przygotowana z myślą o klientach podróżujących trasą do Zamościa oferując wygodne i szybkie zakupy w nowoczesnym otoczeniu.



Market Plus w Bieździedzy



Market Plus w Brodłach


Niespodzianki dla najmłodszych klientów


Market Plus w Tryńczy

PSH Nasz Sklep podkreśla, że nowe inwestycje są odpowiedzią na rosnące zainteresowanie przedsiębiorców współpracą franczyzową.

Kamila Tarsa



Market Plus w Grodzisku Dolnym.



Stoiska wystawiennicze.

Delikatesy Premium Nasz Sklep w Myślenicach

SKLEP SIECI NASZ SKLEP PARTNEREM AKCJI „ŁAWECZKA Z RMF FM”

Sklep sieci Nasz Sklep prowadzony przez Beatę Bułdyś wziął udział w ogólnopolskiej akcji „Ławeczka z RMF FM” organizowanej przez radio RMF FM.

„Ławeczka z RMF FM” to wyjątkowa inicjatywa realizowana w ramach majówkowej trasy radia po Polsce. Jej ideą jest bezpośrednie spotkanie dziennikarzy i prezenterów ze słuchaczami oraz wspólne spędzanie czasu przy muzyce i w swobodnej, plenerowej atmosferze. Udział sklepu sieci Nasz Sklep z Winiar w tej inicjatywie to przykład aktywnego zaangażowania lokalnego biznesu w wydarzenia integrujące społeczność. Placówka w Winiarach, zlokalizowana przy ul. Winiary 18 stanowi ważny punkt handlowy dla mieszkańców okolicy. Udział w akcji „Ławeczka z RMF FM” dodatkowo wzmacnia jego rolę jako miejsca nie tylko zakupów, ale również lokalnych spotkań i wydarzeń społecznych.

Maciej Czerwiński



Akcja “Ławeczka z RMF FM”.



Degustacje dla klientów

MARIAN ZYCH EKSPERTEM W PODCAŚCIE O SYSTEMIE KAUCYJNYM I PRZYSZŁOŚCI HANDLU

W najnowszym odcinku podcastu „Zwrotne Realia” w roli eksperta wystąpił Marian Zych, dyrektor generalny i wiceprezes zarządu PSH Livio S.A., który podzielił się praktycznym spojrzeniem na trwające zmiany.

W rozmowie przedstawiona została perspektywa handlu tradycyjnego, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji mniejszych, lokalnych sklepów. To właśnie dla nich wdrożenie systemu kaucyjnego ma strategiczne znaczenie – nie tylko operacyjne, ale również biznesowe, ponieważ może bezpośrednio wpływać na ich konkurencyjność oraz utrzymanie klientów.

Marian Zych, opierając się na doświadczeniu w zarządzaniu ogólnopolską siecią franczyzową, omówił przygotowania do wdrożenia systemu oraz wyzwania, z jakimi mierzą się przedsiębiorcy – w tym kwestie logistyczne, kosztowe i technologiczne. Wskazał również na znaczenie odpowiedniego zaprojektowania rozwiązań systemowych, które powinny uwzględniać realia funkcjonowania handlu lokalnego.

Ważnym elementem dyskusji była rola systemu kaucyjnego jako narzędzia wspierającego rozwój polskiego handlu.

Maciej Czerwiński



Marian Zych podczas podcastu “Zwrotne Realia”

LIVIO PODSUMOWUJE I PLANUJE

W dniach 26-27 marca, w Hotelu Splendor w pod rzeszowskich Siedliskach, odbyło się coroczne spotkanie centrali sieci oraz oddziałów terenowych LIVIO.

Tradycyjnie spotkanie rozpoczął Marian Zych,v-ce prezes zarządu, dyrektor generalny sieci Livio witając wszystkich zgromadzonych. W trakcie swojego wystąpienia opowiedział o wynikach sieci w roku 2025 w kontekście realizacji zadań, jakie były na ten rok zaplanowane, podkreślając jednocześnie, że uzyskane efektu nie byłyby możliwe bez ogromnego zaangażowania wszystkich pracowników firmy. Określił również ambitne plany na rok 2026 w kontekście działań rozwojowych.

Następnie głos zabrał Mariusz Michalczyk, v-ce prezes, dyrektor ds. sprzedaży, który szczegółowo omówił wyniki poszczególnych regionów w 2025 roku i ich plany w kontekście strategii na rok 2026.

Kolejnym elementem spotkania były warsztaty, w tracie których pracownicy terenowi analizowali ofertę handlową na 2026r.

Tradycyjnie już Krzysztof Tokarz, prezes Grupy Kapitałowej Specjał, której częścią jest sieć franczyzowa Livio, przedstawił kierunki rozwoju całej GK Specjał. W swojej prezentacji skupił się na podsumowaniu działań z ostatnich kilkunastu miesięcy zwracając uwagę na dużą rolę inwestycji GK Specjał w kontekście rozwoju sieci franczyzowych, na współpracę całej organizacji i działania jakie stale wzmacniają jej pozycję w realiach wymagającego rynku.

Wieczór został zwieńczony uroczystą kolacją, którą rozpoczęto od wręczenia wyróżnień dla kierowników i koordynatorów, którzy osiągnęli najlepsze wyniki oraz podziękowań dla pracowników administracyjnych za szczególne zaangażowanie. Po części oficjalnej odbyła się zabawa taneczna.

Serdecznie dziękujemy wszystkim uczestnikom i liczymy na równie owocne spotkanie w przyszłym roku.

Iwona Mądra-Biedrzycka



Uczestnicy spotkania.



Od lewej: Marian Zych Dyrektor Generalny i wiceprezes zarządu PSH Livio, Kamila Nawrotkiewicz Specjalista ds. promocji i rozliczeń z oddziału Poznań Livio, Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał., Mariusz Michalczyk V-ce Prezes Zarządu, Dyrektor d/s Sprzedaży PSH Livio



Prezentacja jednego z producentów.



Uczestnicy spotkania.

PARTNERSTWO, KTÓRE NAPĘDZA DO WSPÓLNEGO ROZWOJU



Wręczenie nagrody w konkursie BITWA NA KOSZYKI.



Maskotka sieci Rabat Detal na jednym ze stoisk.

Ponad 500 uczestników, więcej niż 100 wystawców oraz dwa dni intensywnych rozmów o rynku FMCG, współpracy i przyszłości handlu detalicznego. Tak wyglądała tegoroczna edycja Targów Handlowych Rabatu Detal. Wydarzenie było również okazją do świętowania 30-lecia działalności sieci.

Tegoroczne Targi Handlowe Rabat Detal zgromadziły partnerów sieci, producentów oraz przedstawicieli Grupy Kapitałowej Specjał. Wydarzenie obejmowało część merytoryczną poświęconą sytuacji rynkowej, ale także stwarzało możliwość bezpośrednich spotkań biznesowych i rozmów handlowych. Podczas paneli eksperckich uczestnicy rozmawiali o najważniejszych wyzwaniach stojących przed handlem detalicznym. Dyskusje dotyczyły m.in. kierunków rozwoju sieci Rabat Detal, sytuacji na rynku piwa i wyrobów tytoniowych oraz wpływu systemu kaucyjnego na funkcjonowanie sklepów małoformatowych.

Kluczowym elementem wydarzenia był dzień targowy, w którym udział wzięło ponad 100 wystawców reprezentujących różne kategorie produktowe. Partnerzy Rabat Detal mieli okazję do bezpośrednich rozmów z producentami na temat oferty, nowości rynkowych, działań promocyjnych oraz rozwiązań wspierających sprzedaż i rozwój sklepów.


Stoiska wystawiennicze



Część handlowa.


Prezentacja producenta.



Prezes Zarządu odbiera upominek z okazji jubileuszu sieci Rabat Detal.



Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał podczas prezentacji.

Targi pozostają ważną platformą budowania relacji pomiędzy siecią, dostawcami i właścicielami placówek handlowych. W centrum rozmów znalazły się kwestie związane z rozwojem współpracy, zmianami konsumenckimi oraz wyzwaniami, z którymi mierzy się współczesny handel detaliczny.

Zwieńczeniem wydarzenia był jubileuszowy bankiet z okazji 30-lecia Rabat Detal. Podczas gali wyróżniono Partnerów, firmy wspierające rozwój sieci oraz Pracowników Rabat Detal, których osiągnięcia, staż i codzienne zaangażowanie od lat współtworzą siłę organizacji. Wieczór zakończył koncert Rafała Brzozowskiego.

Jubileuszowa edycja Targów Handlowych Rabat Detal pokazała, że fundamentem rozwoju sieci pozostają długofalowe relacje, współpraca oraz bezpośredni dialog z partnerami biznesowymi.

Magdalena Gwiazdowska





Tort z okazji jubileuszu sieci Rabat Detal.


Partnerzy wyróżnieni podczas wieczornej gali.


Partnerzy wyróżnieni podczas wieczornej gali.


Partnerzy wyróżnieni podczas wieczornej gali.


Laureaci wyróżnień dla partnerów biznesowych.

HISTORIA BUDOWANA NA RELACJACH, ZAUFANIU I WSPÓLNYM ROZWOJU

Trzydzieści lat w handlu to nie tylko jubileusz. To historia ludzi, decyzji, zmian i konsekwentnej pracy, która przez lata kształtowała jedną z rozpoznawalnych sieci wspierających polski handel detaliczny.



Jeden z pierwszych sklepów.

W 2026 roku Rabat Detal obchodzi 30-lecie działalności. To moment szczególny, bo pozwala spojrzeć zarówno na początki sieci, jak i na drogę, która doprowadziła ją do obecnego miejsca. Od idei stworzenia silnej organizacji dla polskich sklepów, przez kolejne etapy rozwoju, aż po funkcjonowanie w ramach Grupy Kapitałowej Specjał, historia Rabat Detal pokazuje, że stabilny rozwój nie dzieje się przypadkiem. Jest efektem zaufania, partnerstwa i gotowości do zmian.

Początki sięgają 1996 roku. To wtedy powstała Polska Sieć Handlowa Rabat, której celem było wspieranie lokalnych placówek handlowych i budowanie dla nich lepszych warunków funkcjonowania na coraz bardziej wymagającym rynku. Jan Kania, założyciel i wiceprezes Rabatu Detal podkreśla, że początki nie były łatwiejsze. Brakowało gotowych rozwiązań, rozbudowanych struktur ani wygodnych narzędzi. Była za to wiara, że współpraca daje więcej niż działanie w pojedynkę.

Ten fundament okazał się trwały. W 2001 roku do nazwy Rabat dodano słowo Detal, co wyraźnie podkreśliło charakter sieci i jej koncentrację na handlu detalicznym. Był to ważny krok w stronę dalszego rozwoju oraz budowania tożsamości organizacji, która od początku była blisko codziennych wyzwań właścicieli sklepów. W 2008 roku sieć dołączyła do Grupy Eko Holding, a w 2013 roku Grupa PGD została głównym udziałowcem spółki. Te momenty otwierały nowe możliwości, pozwalały zwiększać skalę działania i inwestować w dalszy rozwój. Przełomowym momentem w historii sieci był rok 2018, kiedy Rabat Detal stał się częścią Grupy Kapitałowej Specjał.

Dziś Rabat Detal to sieć, która opiera się nie tylko na skali, ale przede wszystkim na relacjach. Współpraca z partnerami, producentami, dostawcami oraz zespołami operacyjnymi tworzy codzienną wartość, która przekłada się na funkcjonowanie sklepów.

Trzydzieści lat Rabat Detal to historia odważnej idei, która przerodziła się w silną organizację. Jubileusz nie jest więc tylko spojrzeniem wstecz. Jest także zobowiązaniem na przyszłość. Trzydzieści lat to ważny rozdział. Ale wszystko wskazuje na to, że kolejny może być jeszcze ciekawszy.

Magdalena Gwiazdowska



Początki sieci Rabat Detal



Jeden ze sklepów z lat 90-tych.

SPECJAŁ
GRUPA KAPITAŁOWA

PRESS ROOM

WIADOMOŚCI HANDLOWE
MAJ 2026

NNa portalu Wiadomości Handlowe opublikowano materiał dotyczący zmian w rankingu największych firm handlowych w Polsce. Artykuł wskazuje, że GK Specjał wyprzedziła Eurocash pod względem przychodów, umacniając swoją pozycję wśród liderów krajowego rynku dystrybucji i handlu.

do przeczytania



WIADOMOŚCI HANDLOWE
MARZEC 2026

Na portalu Wiadomości Handlowe opublikowano wywiad z Krzysztofem Tokarzem, prezesem GK Specjał. W materiale omówiono rozwój sieci SPAR w Polsce, osiągane wyniki oraz konsekwentną realizację strategii wzmacniania pozycji marki na rynku detalicznym.

do przeczytania



HANDEL EXTRA
CZERWIEC 2026

Na portalu Handel Extra poinformowano o wdrożeniu przez GK Specjał aplikacji SuperProfit. Materiał opisuje nowe rozwiązanie wspierające zarządzanie sklepami oraz działania Grupy ukierunkowane na rozwój narzędzi cyfrowych dla partnerów handlowych.

do przeczytania



DLA HANDLU
CZERWIEC 2026

Na portalu DlaHandlu.pl opublikowano materiał poświęcony rozwojowi sieci handlowych współpracujących z GK Specjał. W artykule podkreślono skalę działalności Grupy, obejmującą około 14 tys. sklepów, oraz plany dalszego rozwoju, w tym otwierania placówek większych formatach.

do przeczytania



PORTALSPOŻYWCZY
CZERWIEC 2026

Na portalu Portal Spożywczy poinformowano o dołączeniu do zespołu GK Specjał menedżerki związanej wcześniej z siecią Chorten. Artykuł wskazuje, że nowa dyrektor będzie odpowiadać za rozwój sieci Livio i dalsze wzmacnianie jej pozycji na rynku.

do przeczytania



HURT & DETAL
CZERWIEC 2026

Na portalu Hurt & Detal opublikowano informację o rozpoczęciu strategicznej współpracy pomiędzy GK Specjał a Polskimi ePłatnościami. Materiał opisuje zakres partnerstwa oraz korzyści dla sklepów współpracujących z Grupą w obszarze usług płatniczych.

do przeczytania



PORADNIK HANDLOWCA
MAJ 2026



Na portalu Poradnik Handlowca opublikowano materiał dotyczący rozwoju oferty świeżych produktów. W artykule podkreślono znaczenie kategorii świeżych dla budowania przewagi konkurencyjnej placówek oraz działania Grupy ukierunkowane na dostarczanie klientom wysokiej jakości asortymentu odpowiadającego aktualnym oczekiwaniom konsumentów.

do przeczytania

WIADOMOŚCI HANDLOWE
CZERWIEC 2026



Na portalu Wiadomości Handlowe opublikowano materiał dotyczący przejęcia przez sieć SPAR wybranych placówek po Delikatesach Centrum. Artykuł wskazuje, że działania te wpisują się w zmieniający się układ sił na rynku handlowym oraz wzmacniają obecność sieci rozwijanej przez GK Specjał.

do przeczytania

GK SPECJAŁ PARTNEREM TURNIEJU
„Z PODWÓRKA NA STADION O PUCHAR TYMBARKU”



Wręczenie nagród.



GK Specjał po raz kolejny wsparł turniej „Z podwórka na stadion o Puchar Tymbarku”. Inicjatywa to największy turniej piłkarski dla dzieci w Polsce, który od lat daje młodym zawodnikom i zawodniczkom możliwość rozwijania sportowych pasji i zdobywania cennego doświadczenia. W ramach współpracy Grupa ufundowała nagrody dla uczestników i laureatów rozgrywek, wspierając rozwój młodych talentów oraz promocję aktywności sportowej wśród dzieci i młodzieży.

Firma Tymbark już od wielu lat pełni rolę głównego sponsora wydarzenia wspierając rozwój dziecięcej piłki nożnej w całym kraju. To właśnie podczas tych rozgrywek swoje pierwsze sportowe kroki stawiało wielu obecnych reprezentantów Polski, m.in. **Jakub Moder, Arkadiusz Milik, Piotr Zieliński, Krzysztof Piątek czy Paulina Dudek.**

Również w tym roku GK Specjał aktywnie angażuje się w organizację wydarzenia jako Partner turnieju w województwach podkarpackim, dolnośląskim oraz zachodniopomorskim. W ramach współpracy Grupa przygotowała liczne nagrody dla uczestników i laureatów rozgrywek, wspierając tym samym rozwój młodych talentów oraz promocję aktywności sportowej wśród dzieci i młodzieży.

Zaangażowanie GK Specjał w inicjatywy sportowe i społeczne jest wyrazem konsekwentnie realizowanej strategii wspierania lokalnych społeczności oraz działań promujących zdrowy styl życia, współpracę i rozwój młodych talentów.

Maciej Czerwiński

KOMPETENCJE PRACOWNIKÓW BUDUJĄ SIŁĘ SPECJAŁU

W Grupie Kapitałowej Specjał realizowane są szkolenia wspierające rozwój kompetencji pracowników. W ostatnich miesiącach odbywały się zarówno szkolenia stacjonarne, jak i online.

W ramach programu Ninja Excel uczestnicy rozwijają umiejętności związane z wykorzystaniem narzędzi Microsoft 365 i pracą z danymi. Prowadzony jest również cykl warsztatów „Efektywność Managera”, otwarty dla wszystkich zainteresowanych pracowników, obejmujący zagadnienia z zakresu organizacji pracy i kompetencji interpersonalnych. **Michał Kanios**



Event krakowskiego oddziału firmy Specjał

NOC KOLORÓW

Rejs statkiem o zachodzie słońca stał się idealnym początkiem niezwykłego wieczoru pełnego emocji, muzyki i wspólnej zabawy. Podczas rejsu mogliśmy podziwiać najpiękniejsze zabytki Krakowa, które w promieniach zachodzącego słońca tworzyły wyjątkowy i niezapomniany klimat.

Gości oficjalnie przywitał Krzysztof Tokarz, prezes Grupy Kapitałowej Specjał, dziękując wszystkim za obecność oraz zaangażowanie w rozwój firmy i współpracę oraz dyrektor oddziału Kraków Bartłomiej Rupikowski.

Podczas wydarzenia nie zabrakło konkursów z nagrodami, w których wyróżnieni zostali zarówno przedstawiciele producentów, jak i pracownicy oddziału. Był to moment pełen radości, uśmiechów i zasłużonych gratulacji.

Wieczór upłynął w rytmach największych hitów lat 80. i 90. Kreatywność DJ FELIPE sprawiła, że parkiet przez całą noc pozostawał pełny, a uczestnicy nie mieli nawet chwili na odpoczynek. Energia, świetna atmosfera i wspólna zabawa trwały aż do samego rana.

Dziękujemy wszystkim zaproszonym gościom za obecność – frekwencja dopisała w 100 procentach! Już dziś zapraszamy na kolejną edycję za rok. Mamy nadzieję, że podobnie jak my będziecie z niecierpliwością czekać na następną niezapomnianą imprezę.

Monika Kipiel


Liczna ekipa Specjału podczas integracji oddziału Kraków.



Od lewej: Krzysztof Tokarz Prezes Zarządu GK Specjał, Bartłomiej Rupikowski Dyrektor oddziału Kraków Specjał


Konkursy organizowane podczas wydarzenia.


Od prawej: Krzysztof Tokarz Prezes GK Specjał, Anna Machoń Kierownik Zakupów, Wirginia Kozubska Kompania Piwowarska S.A., Aneta Litewka Jamar Sp. J., Małgorzata Wypart Carlsberg Polska Sp. z o.o., Marzena Zboroch Agro Wodzisław Sp. z o.o., Bartłomiej Rupikowski Dyrektor o/Kraków


Wspólna zabawa.



Pracownicy oddziału Kraków.

SZKOLENIE W RYBOTYCZACH



Uczestnicy szkolenia w Rybotyczach.

W dniach 14-15 maja firma ARMA zorganizowała kompleksowe szkolenie dla swoich pracowników obejmujące dwa kluczowe obszary: szkolenie strzeleckie oraz szkolenie z użycia środków czyszczących. Celem wydarzenia było podniesienie kompetencji pracowników w zakresie bezpieczeństwa, obsługi specjalistycznego sprzętu oraz poprawy efektywności codziennych działań.



Szkolenie strzeleckie.

Szkolenie strzeleckie miało na celu zwiększenie umiejętności pracowników w bezpiecznym i skutecznym posługiwaniu się bronią. Uczestnicy poznali podstawowe zasady obsługi, techniki celowania oraz procedury bezpieczeństwa. Pod okiem doświadczonego instruktora przeprowadzono ćwiczenia praktyczne, które pozwoliły na utrwalenie nabytej wiedzy i zwiększenie pewności siebie w obsłudze broni.

Drugim elementem szkolenia było zapoznanie pracowników z właściwym użyciem środków czyszczących. Podczas zajęć omówiono rodzaje dostępnych środków, ich zastosowania oraz najważniejsze zasady bezpieczeństwa podczas ich stosowania. Uczestnicy nauczyli się, jak prawidłowo czyścić i konserwować sprzęt, co ma kluczowe znaczenie dla jego długotrwałej i bezpiecznej eksploatacji.

Podsumowując, szkolenie okazało się wartościowym wydarzeniem, które nie tylko podniosło poziom wiedzy i umiejętności pracowników, ale także wzmocniło kulturę bezpieczeństwa w firmie. Była to również świetna okazja na integrację pracowników w pięknym i urokliwym miejscu jakim jest „Dolina Wiaru" w Rybotyczach.

Klaudia Marcinowska

PRZYGOTUJ SIĘ NA WAKACJE Z CEZAL24

Niezależnie od kierunku podróży, bezpieczeństwo i komfort to podstawa udanego wypoczynku. W sklepie medycznym cezal24.pl startujemy z akcją promocyjną na asortyment turystyczny.

W specjalnej ofercie przygotowaliśmy kompaktowe produkty, które bez problemu zmieszczą się w bagażu. Znajdą Państwo wśród nich m.in. ciśnieniomierze nadgarstkowe oraz bezprzewodowe inhalatory do kontroli zdrowia w trasie. Bezpieczeństwo na szlaku zapewni w pełni wyposażona apteczka turystyczna, a komfort w czasie wielogodzinnej jazdy – ortopedyczna poduszka podróżna. Warto zadbać także o ochronę skóry za pomocą kremów z filtrem SPF 50+ i pianek na oparzenia, a leki zabezpieczyć przed upałem w poręcznej torbie termicznej.

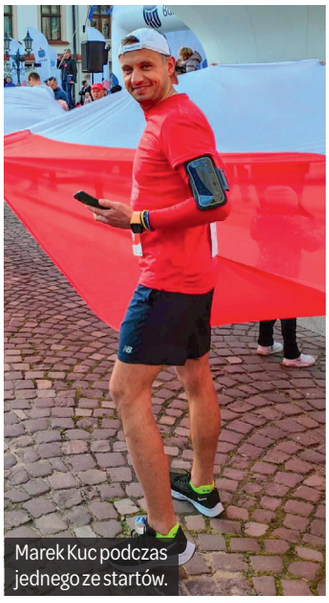
Wszystkie produkty medyczne na cezal24.pl to certyfikowany, bezpieczny sprzęt najwyższej jakości. Zachęcamy do odwiedzenia cezal24.pl i skorzystania z okazji!

Magdalena Boruta



OD ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH DO MARATOŃSKICH TRAS

Praca w zamówieniach publicznych wymaga dokładności, odporności na stres i dużego zaangażowania. Doskonale wie o tym Marek Kuc, który po godzinach, w ramach relaksu, realizuje swoją sportową pasję – bieganie.


Marek Kuc podczas jednego ze startów.

Nasz pracownik na swoim koncie ma już 60 imprez biegowych oraz 650 oficjalnie przebiegniętych kilometrów, nie licząc setek godzin spędzonych na treningach. Regularnie startuje w biegach na różnych dystansach – od 5 i 10 kilometrów po półmaratony i maratony. Jego rekordy życiowe to: 20 minut na 5 km, 42 minuty na 10 km oraz 1 godzina i 39 minut w półmaratonie. Największym osiągnięciem pozostaje ukończenie maratonu z czasem 4 godzin i 30 minut.

Szczególne miejsce w sportowym kalendarzu zajmuje Bieg Niepodległości w Rzeszowie, w którym uczestniczył już dziesięć razy. To dla niego coroczna tradycja i wyjątkowy sposób na aktywne świętowanie.

– *Sport pomaga zachować równowagę między życiem zawodowym, a prywatnym, a zdobyta podczas treningów systematyczność i wytrwałość przydają się również w codziennej pracy. W przyszłości planuję kolejne wyzwania – wśród nich znajduje się także triathlon, ponieważ poza bieganiem lubię jazdę na rowerze i pływanie* – opowiada Marek Kuc.

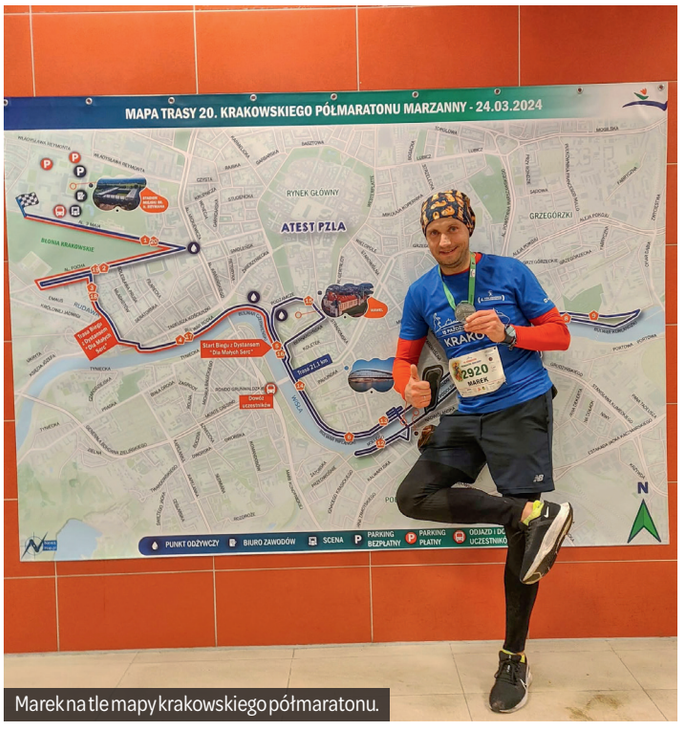
Gratulujemy dotychczasowych sukcesów i życzymy powodzenia w realizacji kolejnych sportowych celów!

Jolanta Darłak


Pamiątkowe numery startowe i medale Marka.



Na mecie Półmaratonu Rzeszowskiego



Marek na tle mapy krakowskiego półmaratonu.



Marek z medalem zdobytym podczas Maratonu Rzeszowskiego.

DOLINA WIARU

Z przyjemnością informujemy, że dla pracowników Grupy Kapitałowej Specjał dostępna jest wyjątkowa możliwość korzystania z wyjazdów wakacyjnych, feryjnych oraz weekendowych do ośrodka Dolina Wiaru – miejsca, które zachwyca spokojem, naturą i bogactwem atrakcji. To prawdziwa perełka położona u stóp Bieszczad, na rozległym, malowniczym terenie, gdzie każdy znajdzie coś dla siebie – zarówno miłośnicy błogiego relaksu, jak i aktywnego wypoczynku.


Domek w Dolinie Wiaru.


Wnętrze jednego z domków.

Dlaczego warto?

Dolina Wiaru to przestrzeń stworzona z myślą o komforcie, integracji i regeneracji. Do dyspozycji gości są nowoczesne, w pełni wyposażone domki oraz infrastruktura sprzyjająca odpoczynkowi w dobrym standardzie.

To miejsce, gdzie:

- cisza i natura pozwalają naprawdę odpocząć,
- świeże powietrze i piękne krajobrazy regenerują energię,
- a wyjątkowa atmosfera sprzyja relaksowi i integracji.

Bogactwo atrakcji

W Dolinie Wiaru dostępnych jest **ponad 15 różnorodnych atrakcji**, zarówno w cenie pobytu, jak i dodatkowych, co sprawia, że każdy wyjazd może wyglądać inaczej.

Najważniejsze atrakcje:

- sauna i jacuzzi
- rowery i trasy spacerowe
- quady i samochód terenowy
- skutery śnieżne (zimą)
- miejsce na ognisko i grill
- hamaki i strefy relaksu
- plaża nad rzeczką
- plac zabaw dla najmłodszych
- sala rekreacyjna (ping-pong, piłkarzyki, mini siłownia)
- basen i sprzęt sportowy
- badminton i gry zespołowe
- trampolina i przestrzeń rekreacyjna

Idealne na każdą okazję



Zakwaterowanie?

W ośrodku Dolina Wiaru znajdują się:

- 3 domki całoroczne (6-osobowe)
- 1 domek holenderski (2–3 osobowy)
- Pensjonat: 29 miejsc noclegowych (2 pokoje 3 osobowe, 2 pokoje 4 osobowe, 3 pokoje 5 osobowe)

Wyposażenie domków – pełen komfort

Każdy domek został zaprojektowany tak, aby zapewnić maksymalną wygodę i niezależność podczas pobytu.

W standardzie znajdziesz:

- salon z aneksem kuchennym i jadalnią
- 2 oddzielne sypialnie
- łazienkę z prysznicem
- prywatny taras z meblami wypoczynkowymi
- klimatyzację
- telewizor i dostęp do Wi-Fi
- klimatyczny kominek opalany drewnem

Dzięki szerokiej ofercie atrakcji, wysokiemu standardowi i wyjątkowej lokalizacji, Dolina Wiaru to idealna propozycja dla pracowników GK Specjał, którzy chcą odpocząć w pięknym otoczeniu i naładować baterie na długo.

Zarezerwuj już dziś! Polska jest piękna.

REZERWACJE:

Małgorzata Ożóg, adres e-mail: małgorzata.ozog@specjal.com.pl, tel.: 695 870 603

Małgorzata Ożóg

JUŻ WKRÓTCE POWITAMY WAS W NOWYCH DOMKACH!

Ostatnie miesiące były dla nas czasem intensywnej pracy, a dziś z ogromną satysfakcją możemy powiedzieć, że budowa czterech nowych domków dobiega końca. Choć realizacja inwestycji nieco się opóźniła, było to spowodowane niesprzyjającymi warunkami pogodowymi, które przez pewien czas uniemożliwiały prowadzenie prac zgodnie z założonym harmonogramem. Na szczęście wszystko wróciło na właściwe tory, a efekty widać z każdym kolejnym dniem.

Obecnie domki znajdują się na etapie wykańczania i urządzania wnętrz. Powstają przestrzenie, które już wkrótce będą gotowe na przyjęcie gości. Dbamy o każdy detal, aby nowe domki zapewniały komfortowy wypoczynek i doskonale wpisywały się w wyjątkowy charakter Doliny Wiaru – miejsca, w którym bliskość natury spotyka się z wygodą i spokojem.

Zakończyliśmy również montaż wyjątkowej drewnianej rzeźby autorstwa lokalnego artysty, Jacka Wydrzyńskiego. Rzeźba stanęła przy nowych domkach, pięknie komponując się z otaczającym krajobrazem i podkreślając naturalny charakter naszego ośrodka. To nie tylko oryginalna ozdoba, ale także symbol współpracy z lokalnymi twórcami i dbałości o estetykę przestrzeni, którą tworzymy z myślą o naszych gościach.

Każdy kolejny etap prac przybliża nas do momentu, w którym będziemy mogli zaprosić Was do nowych domków. Już nie możemy się doczekać, aby pokazać Wam efekt końcowy i wspólnie rozpocząć kolejny rozdział w rozwoju Doliny Wiaru.

Dziękujemy za Waszą cierpliwość, wsparcie i wszystkie ciepłe słowa, które motywują nas do dalszego działania. Do zobaczenia w Dolinie Wiaru!

Patrycja Wilczyńska


Wnętrze nowego domku


Jeden z nowych domków


Rzeźba Królowa Wiaru

LUDZIE KWARTAŁU

Justyna Słodownik



Pracuje w GK Specjał od 2009 roku, najpierw na stanowisku kupiec w dziale HoReCa i mrożonki w oddziale Rzeszów. Po okresie macierzyństwa rozpoczęła pracę w CDS jako specjalista ds. promocji i rozliczeń.
Jest zdecydowana i konsekwentna w działaniu, zawsze przygotowana merytorycznie, a także pogodna i towarzyska. Prywatnie żona, mama trójki synów. Realizuje swoje pasje w kuchni i ogrodzie, a inspiracje czerpie podczas podróży zarówno po Polsce, jak i Europie.

Marcin Sadowski



Z firmą związany od przejęcia sieci SPAR przez GK SPECJAŁ. Jako manager regionu w sklepach własnych SPAR każdego dnia udowadnia, że profesjonalizm, zaangażowanie i konsekwencja są kluczem do osiągania wspólnych sukcesów. Jego pracowitość i odpowiedzialne podejście do powierzonych zadań sprawiają, że jest cenionym liderem i partnerem dla współpracowników.
Poza pracą Marcin z pasją interesuje się motoryzacją oraz piłką nożną.

MULTIBRANŻOWE WYDARZENIE.

ZEN.COM expo

29 MIĘDZYNARODOWE TARGI 2026

BIZNES - ŻYWNOŚĆ - MEDYCYNA - AUTOFLOTA

4-5 listopada 2026, ZEN.COM Expo

ŚRODA 08:00 - 17:00
CZWARTEK 10:00 - 15:00

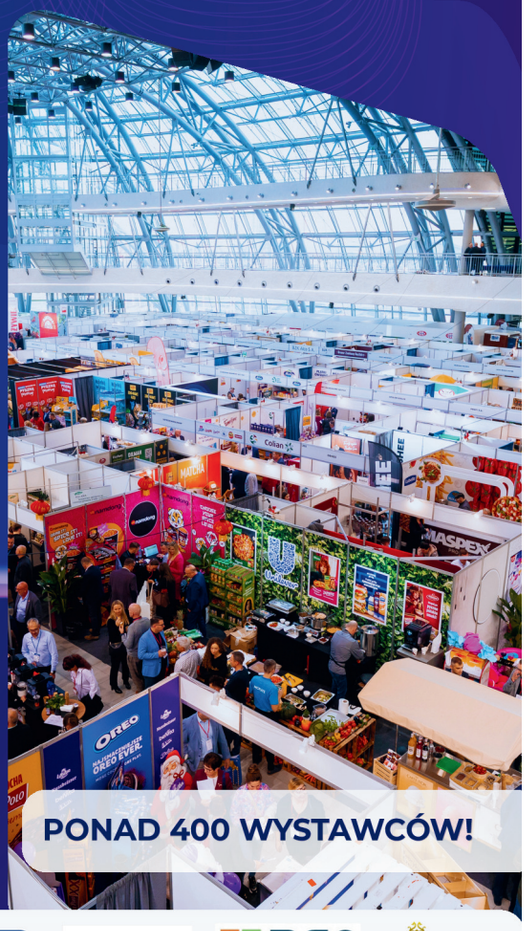
NAJWIĘKSZE TARGI SPRZEDAŻOWE W POLSCE

OGÓLNOPOLSKI KONGRES FMCG









PONAD 400 WYSTAWCÓW!

KONKURS ZŁOTY MEDAL

ORGANIZATORZY

SPECJAŁ GRUPA KAPITAŁOWA · Nasz Sklep POLSKA SIEĆ HANDLOWA · SPAR · LIVIO · RABAT SIEĆ HANDLOWA · Cezal RZESZÓW · REN food service & logistics · SPLENDOR SPA HOTEL











Witaj lato!

Rodzinne wakacje w SPA Hotelu Splendor!

Zarezerwuj już teraz, ceny zaczynają się od 515 zł - doba za dwie osoby!

Zaplanuj rodzinne lato pełne relaksu i wspólnych chwil!

SPLENDOR SPA HOTEL

Zeskanuj kod QR i poznaj szczegóły Pakietu Rodzinnych Wakacji 2026!

17 785 22 58 | Siedliska 495, 36-042 Lubenia, PL k/Rzeszowa |