

PODLASKI

www.podlaskimanager.pl

# MANAGER

IPH

MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY  
IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ  
W BIAŁYMSTOKU

NUMER 183 / WRZESIEŃ 2017

## MIECZYŚLAW DĄBROWSKI

NA STRAŻY  
RODZIMEGO HANDLU

STR. 4

KARTY HISTORII  
PSS SPOŁEM BIAŁYSTOK

- ROZMOWA Z KRYSTYNĄ SOSIŃSKĄ

STR. 6

SILNE STRONY

- NASZ AS W RĘKAWIE

STR. 13

WYDANIE SPECJALNE

**IPHS** spółem Białystok





# Gratulujemy 120 lat istnienia!

Idea spółdzielczości obecna jest w przestrzeni publicznej już niemal 200 lat. Jest nie tylko metodą gospodarowania ale i swoistą formą ruchu społeczno-gospodarczego. Jest też nośnikiem wartości istotnych z punktu widzenia społeczeństwa obywatelskiego, takich jak samopomoc, solidarność, demokracja, równość, odpowiedzialność społeczna, otwartość. Przetrawienie wojen, zawirowań i upadków idei politycznych i gospodarczych, w jakie obfitował wiek XIX i XX, świadczy o tym, jak silny i potrzebny jest to ruch. Powszechna Spółdzielnia Spożywców „Społem” w Białymstoku obecna jest w przestrzeni publicznej miasta już od ponad wieku i trwale wrosła w jego krajobraz. Przez lata budowała swoją markę, bazując na tradycji i jakości, co zostało docenione przez grono wiernych klientów. Nawet dziś, przy takiej różnorodności i dostępności hipermarketów i coraz to nowych sieci handlowych, codzienne zakupy w popularnym „Peesiesie” są czymś naturalnym i oczywistym dla wielu białostockich rodzin. Życzę Powszechnej Spółdzielni Spożywców „Społem”, aby zawsze była aktywnym i znaczącym punktem na handlowej mapie Białego-stoku. Aby w dalszym ciągu z powodzeniem łączyła zasady spółdzielczości z sukcesami komercyjnymi. Aby nieprzerwanie była synonimem jakości, rzetelności i dostępności, do czego nas wszystkich przyzwyczaiła w ciągu tych 120 lat.

**Wojewoda Podlaski, Bohdan Paszkowski**

Z okazji pięknego Jubileuszu 120-lecia istnienia PSS „Społem” Białystok pragnę złożyć Państwu serdeczne gratulacje i wyrazy wielkiego uznania. Jestem dumny, że to właśnie w naszym regionie działa firma z ponad stuletnią tradycją, będąca wzorem i przykładem możliwości konkurowania rodzimych struktur handlowych z międzynarodowymi korporacjami sieci handlowych. 120 lat to piękny jubileusz. To czas wytężonej pracy, zaangażowania i wielkiego poświęcenia. To także czas licznych sukcesów i uznania w oczach konsumentów. Jako Marszałek Województwa Podlaskiego dziękuję wszystkim, którzy mieli swój udział w budowaniu obecnej pozycji PSS „Społem” Białystok - Wasz sukces to także sukces całego regionu. Czerpiąc z podlaskiej tradycji i jakości, tworząc z pasją i niezwykłym oddaniem jesteście doskonałym ambasadorem naszego województwa. Dzięki Waszemu zaangażowaniu region został poznany i uznany przez rzeszę konsumentów i ekspertów. Działalność Spółdzielni to tradycja i jakość połączona z szeregiem inicjatyw społecznych i charytatywnych, podejmowanych dla dobra mieszkańców. Dzięki nim od lat razem tworzymy lepszą przyszłość regionu, budując wspólną markę „Podlaskie”. Życzę, aby ten Jubileusz był źródłem siły i inspiracji w dalszej działalności. Jestem przekonany, że kolejne karty historii PSS „Społem” Białystok będą pełne satysfakcji z podejmowanych wyzwań, zapisane tak barwnie jak minione 120-lecie.

**Jerzy Leszczyński, Marszałek Województwa Podlaskiego**

Białostocka PSS Społem jak mało które przedsiębiorstwo zasługuje na jubileuszową publikację. Szacunek budzi zarówno długa historia Spółdzielni, nierozzerwalnie złączona z dziejami naszego miasta, jak również dzisiejsza działalność PSS Społem, która z powodzeniem przetrwała wszelkie kryzysy i zawirowania gospodarcze, by stale umacniać swoją pozycję na rynku, odnosząc sukcesy w rywalizacji z konkurencją – zarówno rodzimą, jak i tą najbardziej wymagającą, w postaci zagranicznych korporacji. Społem to szereg sklepów, w których białostoczanie od dziesiątek lat robią swoje zakupy. To również wiele znaczących i charakterystycznych obiektów architektonicznych, wpisanych trwale w krajobraz naszego miasta. Z okazji jubileuszu 120-lecia białostockiego PSS Społem pragnę zatem życzyć, by nadchodzące lata przyniosły jej dalszy rozwój, a także niesłabnącą sympatię i zaufanie klientów. Jestem przekonany, że życzenia te się spełnią.

**Tadeusz Truskolaski, Prezydent Miasta Białegostoku**



# 120 lat PSS w Białymstoku

## - idea spółdzielczości w najlepszym wydaniu

Niewiele jest przykładów biznesów na polskim rynku, które mogą się poszczycić historią biorącą swoje początki z XIX wieku. Niniejsze wydanie Podlaskiego Managera poświęcamy jubileuszowi 120-lecia PSS Społem w Białymstoku. Nic zatem dziwnego, że jest to marka powszechnie znana i rozpoznawalna przez mieszkańców naszego regionu. Jednak to nie historia, mimo że jest już liczona w setkach lat, sprawiła że białostockie Społem jest lubiane i cenione wśród konsumentów. Przedsiębiorstwo to swój sukces zawdzięcza sprawnemu zarządzaniu, które było w stanie przejść nie jedną próbę czasu. Dla nas obecnie jest już nie do wyobrażenia, jak wyglądał biznes w XIX wieku, w okresie rewolucji przemysłowej. Dla młodego pokolenia, trudne są już do zrozumienia przemiany systemu gospodarki sterowanej centralnie na wolnorynkową, co miało miejsce zaledwie 30 lat temu, a historie o kolejkach społecznych w sklepach, znają z opowiadań rodziców. Te wszystkie zjawiska stanowiły wyzwania, wymagały podejmowania szybkich, często bardzo trudnych decyzji, czasami wręcz decydujących o „być albo nie być” przedsiębiorstwa. O tym jak trudny jest to proces świadczy, fakt iż wspomniany jubileusz jest ewenementem w skali naszego regionu. Warto zatem czerpać z tych doświadczeń, analizując czynniki utrzymania tak długowiecznego sukcesu. W rozmowach z zarządem, jakie często mam okazję odbywać, wyraźnie odczuwalny jest duży nacisk na kultywowanie idei spółdzielczości. To właśnie z niej PSS Społem w Białymstoku czerpie swoje wartości i z sukcesem przekłada na wymierne efekty. Spółdzielczość, mimo że dla wielu ciągle może kojarzyć się z niewydolnym organizacyjnie zarządzaniem z minionego reliktu, posiada istotne walory odwołujące się do zespołowego działania, synergii wiedzy i doświadczeń, jakże istotnych przy podejmowaniu strategicznych decyzji. Jubileusze mają to do tego, że mimo iż są ważnym i doniosłym wydarzeniem, szybko przemijają. Tymczasem przyszłość będzie stawiać kolejne wyzwania. Wchodzimy właśnie w okres kolejnych, rewolucyjnych zmian na rynku, warunkowanych nowymi technologiami i zjawiskami społecznymi. Potrzebne są nowe strategiczne decyzje. Życzę zarządowi i całemu zespołowi PSS Społem w Białymstoku, dobrych decyzji, pozostających w zgodzie z tak pieczołowicie kultywowaną ideą spółdzielczości, dających satysfakcję i wnoszących nową jakość w wymiarze gospodarczym naszego regionu.



**Witold Karczewski**  
Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej  
w Białymstoku

## W tym numerze

### PODLASKI MANAGER

Mieczysław Dąbrowski – Na straży rodzimego handlu ..... 4-5

### JUBILEUSZ PSS SPOŁEM BIAŁYSTOK

Karty historii PSS Społem Białystok  
– rozmowa z Krystyną Sosińską ..... 6-7

Naszą mocną stroną jest lokalny patriotyzm  
– rozmowa z Januszem Kuleszą ..... 8

Staramy się by każdy dostał coś co mu odpowiada  
– rozmowa z Iwoną Romaniuk ..... 9

Społem bar-drive? A czemu nie ..... 10-11

Idea spółdzielczości przyświeca nam niezmiennie ..... 12

Silne strony - nasz as w rękawie ..... 13-17

Dobra współpraca z kontrahentem - to podstawa ..... 18-19

W PSS Społem w Białymstoku można przepracować  
całe życie ..... 20

Klienci, wiedzą to najlepiej ..... 21

### WYDAWCA:

Izba Przemysłowo - Handlowa  
w Białymstoku  
ul. Antoniukowska 7,  
15-740 Białystok,  
tel. 085 652 56 45,  
biuro@iph.bialystok.pl

Nakład: 2000 sztuk  
ISSN: 2449-8084  
Miesięcznik bezpłatny.

Redaktor Naczelny  
Miroslaw Leśniewski

Izba Przemysłowo-Handlowa  
w Białymstoku  
jest członkiem  
Krajowej Izby Gospodarczej



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA





## Na straży rodzimego handlu

Rozmowa z Mieczysławem Dąbrowskim,  
Prezesem PSS Społem w Białymstoku

**PSS Społem w Białymstoku obchodzi jubileusz 120-lecia, historia powstania sięga zatem czasów, które trudno jest już nam przywołać wyobraźnią. Skąd się bierze siła i długowieczność PSS Społem, co sprawiło, że jako nieliczne przedsiębiorstwo przetrwało burzliwe dzieje polskiej historii?**

Początki spółdzielczości spożywców czerpią ze źródeł angielskiej spółdzielni spożywców w Rochdale z pierwszej połowy XIX w. Ta spółdzielnia została założona przez pracowników fabryk, po to by przeciwdziałać drożyznie, zakładając własne struktury handlowe. W Polsce podobne inicjatywy powstały w 1869r. w Warszawie i w Radomiu. Spółdzielnia w Białymstoku powstała w 1897r. Mamy zatem 120 lat. Niewątpliwie ten długi okres udało się przetrwać właśnie dzięki zasadom jakie przyświecają spółdzielczości. Są one oparte na działaniach samorządowych oraz demokratycznym zarządzaniu i kontroli społecznej. W spółdzielni nie rządzi kapitał ale głosy członków. Dzięki temu możemy czerpać z mądrości całego zespołu osób tworzących strukturę spółdzielni. To owocuje zwłaszcza w trudnych czasach, priorytetem wówczas nie jest zysk, ale ludzie – co stanowi wartość ponadczasową i dzięki temu udało się nam przetrwać 120lat.

**Rozwinięcie skrótu PSS ujawnia charakter przedsiębiorstwa - Powszechna Spółdzielnia Spożywców. Jesteście spółdzielnią i to nie byle jaką, stanowicie rzadki przykład wzorowo funkcjonującej spółdzielczości, idei która mimo wielu zalet, w naszym kraju nie zyskała powszechnej aprobaty. Jak się zarządza spółdzielnią, czy w pana ocenie jest to dobra forma rozwoju rodzimej, lokalnej przedsiębiorczości?**

Spółdzielnie właściwie zorganizowane i trzymające się zasad mają bardzo wiele zalet. Po pierwsze nakierowane są na człowieka.

Nadrzędną zasadą jest ukierunkowanie na członków, a nie wypracowanie maksymalnych zysków. Po drugie, co warto podkreślić, spółdzielnie są doskonałą szkołą zasad samorządności i demokracji. Członkowie rzeczywiście czują, że stanowią o sobie. To jest cenna lekcja, która owocuje również na innym polu. W naszej spółdzielni to członkowie decydują o rozwoju, o inwestycjach, o podziale profitów. To uczy odpowiedzialności społecznej, a to jest niezwykle cenna cecha w budowaniu struktur samorządów terytorialnych czy też zrozumienia reguł demokracji w zarządzaniu chociażby państwem. Oczywiście ma to również swoje drugie oblicze. Spółdzielnią zarządza się trudniej niż firmą, gdzie liczy się wyłącznie kapitał. Ale są też pluse, w podejmowaniu decyzji zawsze można skorzystać z mądrości całego zespołu.

**Wróćmy do tematu zarządzania, który jest nieodzownie związany z rynkiem. Rynek na jakim operujecie jest związany z handlem, który w Polsce był poddawany różnym procesom zmian, często krytykowanym. Wiele mówiło się o braku ochrony rodzimego handlu, nierównej walce z sieciami wielkopowierzchniowymi czy też sieciami dyskontów. Dzisiaj widzimy, że handel wygląda zupełnie inaczej niż 30 lat temu. PSS Społem Białystok stawiało czoła tym zmianom i pozostało na rynku, podczas gdy większość struktur handlowych ustąpiła miejsca innym. Jak wyglądał czas transformacji w Spółdzielni?**

Gdy zmieniły się reguły gry i przeszliśmy w kraju na system gospodarki rynkowej, losy PSS Społem nie były takie oczywiste. Wymagało to od ówczesnego zarządu Spółdzielni zdecydowanych działań, które trzeba było podjąć w bardzo niesprzyjających okolicznościach. Spółdzielnia musiała przestawić się i nauczyć nowego rynku. A klimat był bardzo niekorzystny. PSS Społem działała w okresie PRL, konsekwencją czego był fakt, że w okresie zmian ustrojowych zostaliśmy, w mojej ocenie bardzo niesłusznie, potraktowani jako twór państwowy, który powinien jak najszybciej zniknąć z rynku. W ślad za tym otrzymaliśmy wypowiedzenia wynajmowanych przez Spółdzielnię lokali komunalnych. Wprowadzone dyrektywy zmierzały do prywatyzacji handlu, staliśmy przed realnym zagrożeniem likwidacji PSS Społem w Białymstoku. W tamtym okresie osobiście uczestniczyłem w rozmowach z władzami miasta, próbując ratować sytuację. Naszym celem była ochrona zatrudnionych pracowników oraz zachowanie zdolności ekonomicznej do dalszego funkcjonowania. Podjęliśmy trudne negocjacje z Miastem, zabiegając o możliwość przekazania



w trybie bezprzetargowym komunalnych lokali handlowych spółce pracowniczej, rekrutującej się z naszych pracowników. Proces ten udało się przeprowadzić dzięki wiceprezydentowi Wojciechowi Hołowni, który był odpowiedzialny za handel w mieście i wykazał się dużym zrozumieniem i wrażliwością na problemy ludzi zatrudnionych w Spółdzielni. Z naszej strony również poszło wsparcie. Pracownikom którzy poszli „na swoje” rozłożyliśmy na raty zakup towarów i wyposażenia będącego na stanie danej placówki. W tym czasie zasoby lokalowe Spółdzielni znacząco się skurczyły. W ten sposób niejako na własnej pierś wyhodowaliśmy konkurencję, mimo to uznaję, że było to bardzo dobre posunięcie, które zadecydowało o naszym przetrwaniu. Na tym jednak nie koniec czasu przemian. PSS Społem skurczyła się nie tylko lokalowo, ale została również okrojona kadrowo. Osoby najbardziej ambitne, kreatywne, odważne, niezwykle pożądane w gospodarce, pozakładały własne sklepy, tymczasem działać trzeba było dalej. Kolejną strategiczną decyzją, jaką podjęto w okresie transformacji było postawienie na szkolenia. Korzystaliśmy z licznych programów szkoleniowych, krajowych i zagranicznych, dla kadry menedżerskiej i personelu operacyjnego, mającego bezpośredni kontakt z klientem. W ten sposób nauczyliśmy się handlu od nowa i skutecznie go wdrażaliśmy w naszym mieście. O tym, że zrobiliśmy to dobrze świadczy fakt, że Białystok był przez długie lata omijany przez duże sieci handlowe, które w pierwszej kolejności szukały lokalizacji tam, gdzie bariera wejścia była dużo mniejsza. Dzisiaj penetracja placówek handlowych jest duża, ale nasza pozycja jest na tyle silna, że potrafimy z nimi skutecznie konkurować. Po reformie Balcerowicza zostaliśmy rzuceni na głęboką wodę, kto umiał pływać - płynął, kto nie - tonął. My nie umieliśmy pływać ale bardzo szybko się nauczyliśmy, i co więcej, ta szokowa, przyspieszona lekcja zahartowała nas, pozwalając pokonywać kolejne trudności. Dzisiaj jesteśmy największą spółdzielnią handlową w kraju, zatrudniamy ponad 1600 osób i ciągle się rozwijamy.

**PSS Społem dobrze radzi sobie na trudnym rynku handlu detalicznego, ale to nie jedyna aktywność w której odnosicie sukcesy. PSS to również piekarnia, cukiernia, zakład garmażerii czy wreszcie znany i lubiany catering. Czy strategia dywersyfikacji działalności przynosi efekty i czy może są plany rozwoju kolejnych obszarów?**

Z punktu widzenia biznesowego, zawsze dywersyfikacja jest bezpieczniejsza, jest trudniejsza do zarządzania, ale daje korzyści. W naszym przypadku mamy szeroki wachlarz działalności, od handlu detalicznego, hurtowego po produkcję garmażeryjną, wędlin, pieczywa, wyrobów ciastkarskich oraz gastronomię. Najważniejsze jest to, że każda działalność jest rentowna. Mimo, że prowadzony wachlarz działalności obejmuje szerokie spektrum, jest z naszego punktu widzenia komplementarny. Działania produkcyjne pozwalają na wzbogacenie oferty handlowej o własne wyroby, dzięki czemu są one zawsze świeże i najwyższej jakości. Wspomniana dywersyfikacja stała się sposobem na uzyskanie przewagi nad konkurencją. A zaczęło się bardzo prozaicznie, można by rzec, że wszystkiemu winne zasady spółdzielczości, zgodnie z którymi człowiek był dla nas zawsze podmiotem, a nie przedmiotem. W trosce o los pracowników, w przypadku likwidacji restauracji Stylowa, wymusił na nas otwarcie zakładu garmażeryjnego. Ten pomysł sprawdził się, w ślad za tym poszły kolejne branże. Teraz chcemy tę koncepcję doskonalić. Zdajemy sobie sprawę, że klient zwraca coraz większą uwagę na produkty wysokiej jakości. My wiemy jak to robić, mamy takie możliwości i będziemy tą drogą kroczyć.

**Historia PSS Społem jest bardzo bogata, wnosi liczne bogactwo doświadczeń, jednakże przyszłość jest kreowana przez nowe wyzwania i określana zdolnością do adaptacji do zmian. Czy jesteście przygotowani na kolejne 120 lat, jaka jest wasza wizja przyszłości?**

W sposób szczególny w najbliższych latach chcemy postawić na gastronomię. Wynika to z obserwacji naszych klientów, którzy jasno wyrażają swoje preferencje. Dynamicznie zwiększa się liczba osób korzystających z gastronomii. To skłoniło nas do nowej koncepcji rozwoju, zgodnie z którą będziemy starać się łączyć funkcję handlową z gastronomiczną. Naszym celem jest, by konsumenci mogli w jednym miejscu lub w względnie bliskiej lokalizacji, zarówno zrobić zakupy, jak również skorzystać z usługi żywieniowej lub zakupić ciepły posiłek na wynos. Tak obecnie wyglądają potrzeby społeczeństwa. Mamy coraz mniej czasu, ale nie chcemy jeść byle czego. Gastronomia oferowana przez PSS Społem bazuje na domowych posiłkach, takich do których przyzwyczajone są nasze żołądki. Kolejnym trendem, który bacnie obserwujemy, są stoiska z żywnością ekologiczną, prozdrowotną, typu fit. Nie jest to jeszcze duży potencjał rynkowy, ale dynamika wskazuje,

że w najbliższych latach konsumentów tego typu produktów będzie przybywać. Monitorujemy te zjawiska i stopniowo zwiększamy ofertę produktową w tym zakresie.

**Idzie nowe, świat się zmienia, handel również przeżywa rekonstrukcję. Sprzedaż internetowa, dostawa zakupów na telefon itp....., promocje, bonusy, programy lojalnościowe. Wszystko by zaskarbić względy klienta. Czy PSS Społem również ma wizję bycia nowoczesną firmą?**

Oprócz oferty handlowej i produktowej niezwykle ważna jest forma jej dostarczenia. Internet coraz silniej wchodzi w kanały dystrybucji, jednak w przypadku produktów spożywczych proces ten wdraża się wolniej. Obserwując wielkie sieci handlowe, widzimy, że nie wspomagają się sprzedają przez internet. Czas pokaże jak szybko i w którą stronę te zmiany pójdą. My na obecnym etapie stawiamy na jakość obsługi, co ma swoje odniesienie w ciągłych szkoleniach personelu, oraz na wyposażenie i estetykę placówek. Świadczą o tym liczne nagrody jakie otrzymały nasze placówki handlowe. W konkursie wydawnictwa Wiadomości Handlowe, sklep KEN znalazł się wśród pięciu wyróżnionych najlepszych marketów 2016 roku, w bieżącym roku OPAŁEK został uznany za najlepszy market w Polsce. Oczywiście nie spoczywamy na laurach. Mimo dużej penetracji placówek handlowych w naszym mieście mamy realne plany utworzenia kilku kolejnych. Będą to zupełnie nowe obiekty, w których funkcje handlowe chcemy łączyć z gastronomią. Zadbamy również o estetykę i ergonomię, wszystko po to by klient poczuł, że jest dla nas ważny, bo rzeczywiście tak jest.

**Mówiąc o spółdzielczości nie sposób powiedzieć, że wyróżnia ją podejście do spraw personalnych. Obecnie szukając przewag konkurencyjnych na rynku, coraz większą wagę przykładają do zespołowego działania, pracy na rzecz dobra wspólnego. Hasła te brzmią trochę jak z minionej epoki, ale historia lubi zataczać koło. Czy PSS Społem to silny zespół?**

Zespół w Spółdzielni to podstawa, stąd bierze się jej siła. Nasza Spółdzielnia jest tego przykładem. To, że przetrwaliśmy 120 lat, jak również to, że mamy wolę i pomysły przetrwać kolejne 120 lat, wynika właśnie z pracy zespołowej. Nie tylko prezes pracuje, pracuje zawsze zespół ludzi, zasługą prezesa jest dobranie zespołu, znalezienie ludzi, którym chce się pracować, działać w grupie, tworzyć wspólną wartość. Personel to nasza siła, wiemy to dobrze i dlatego ciągle inwestujemy w ludzi. Szkolenia, które pozwoliły nam przekształcić handel z czasów PRL, który pamiętał system sprzedaży na kartki, w nowoczesne przedsiębiorstwo, trwają do dzisiaj. Nie ustajemy więc w działaniach z tego zakresu. W ten sposób nie tylko budujemy know-how Spółdzielni, ale dbamy również o rozwój osobowy pracowników. Pozwala to na realizację głównego celu Spółdzielni. Pracownicy byli, są i będą dla nas bardzo ważni. Dbamy o zaplecze socjalne, cały fundusz socjalny zawsze przekazywany jest na potrzeby pracowników w ramach finansowania atrakcji kulturalnych czy wypoczynku. Dzięki takiemu podejściu wiele zyskujemy, mamy lojalnych, utożsamiających się z przedsiębiorstwem współpracowników. Widać to wyraźnie wśród osób, które przeszły na emeryturę, a mimo to ciągle interesują się losem swojej Spółdzielni, regularnie pojawiają się na spotkaniach i z zainteresowaniem dopytują o przyszłe plany.

**Rok jubileuszowy to bardzo pracowity rok. Tym bardziej, konieczna jest w takim wypadku regeneracja sił. Jak spędza pan wolny czas, co sprawia, że ma pan siły do podejmowania nowych wyzwań?**

Wypoczynek jest rzeczywiście potrzebny i ważny, by móc sprawnie działać. A takiej sprawności wymagam od siebie jak i od innych współpracowników. Dlatego u nas wręcz zachęcamy pracowników do korzystania z urlopów, premiując dodatkowymi bonifikatami tych, którzy korzystają z minimum dwutygodniowych, co daje szansę na regenerację sił. Ja osobiście cenię sobie aktywny wypoczynek, związany z poznawaniem naszego globu. Razem z żoną lubimy podróże objazdowe. Udało się nam zwiedzić niemalże całą Europę ale także wiele krajów egzotycznych. Są to bardzo inspirujące wyprawy, które wnoszą nowe spojrzenie, uczą tolerancji i zrozumienia dla innych. Te doświadczenia można potem przenosić na własne podwórko. Handel, w którym PSS Społem specjalizuje się już o 120 lat, jest bowiem niczym innym jak sztuką zrozumienia potrzeb naszych klientów.



# „Przyswajaliśmy w rok to, czego ludzie Zachodu uczyli się latami”

Rozmowa z Krystyną Sosińską, Prezesem PSS Społem w Białymstoku w latach 1990 - 2010

Fotografia Krystyny Sosińskiej w trakcie wywiadu na tarasie widokowym kawiarni Centrum Astoria.

## Kiedy zaczęła Pani pracę w PSS Społem Białystok?

Krystyna Sosińska: - W 1976 roku.

## A prezesem firmy była Pani....?

- ... przez 20 lat od roku 1990. Do emerytury.

## Jest takie powiedzenie, może wręcz klątwa: Obyś żył w ciekawych czasach. Czasy, o których Pani mówi, takie były. A czym były dla Pani z punktu widzenia doświadczeń zawodowych?

- Wyzwaniem. Bo te ówczesne ciekawe czasy nigdy nie były przychylne dla spółdzielczości. To było właśnie ciągłe wyzwanie czy będziemy umieli się znaleźć w takich warunkach. Trzeba się było wielu rzeczy bardzo szybko nauczyć, zaadaptować do swoich potrzeb.

## Czyli owe ciekawe czasy nie zaczęły się dla PSS Społem dopiero w czasie transformacji ustrojowej końca lat 90? Gdy wszedł do nas zachodni model handlu z wielkopowierzchniowymi marketami?

- To też, ale ja cały okres swojej pracy zawodowej wspominam jako czasy problematyczne, trudne... szczególnie dla branży spożywczej. Ciągłe trzeba było znaleźć i swoje miejsce na rynku, i umieć tak zorganizować produkcję, żeby miała zbyt, a pracownicy mogli na siebie zarobić. Nieustannie trzeba było bardzo dbać o firmę, żeby istniała.

## Tamte lata to dla dzisiejszego młodego pokolenia całkowita abstrakcja. Część ludzi może wręcz uważać, że byliście „pieszczochem” poprzedniej formacji. Tymczasem Pani mówi o trudnościach.

- Wtedy wszystkim przedsiębiorcom trudno było funkcjonować. Przede wszystkim z powodu braków surowcowych, trzeba było się starać dosłownie o wszystko. Od przydziału opału... zazwyczaj węгля... poczynając. Dziś to brzmi bardzo niepoprawnie,

że nieustannie zmuszeni byliśmy szukać dojsć i znajomości, ale bez wykorzystywania takich możliwości trudno było zaopatrywać zakłady. Ja wtedy zajmowałam się przede wszystkim piekarnictwem, gdzie węgiel był niezbędny do pieców... potrzebna była mąka... jaja... W tej chwili wręcz nie do wyobrażenia jest skala, na jaką trzeba było się postugiwać właśnie tzw. dojskami, żeby móc cokolwiek produkować.

## Czy sektor państwowy miał wtedy łatwiej, że nawiąże do tych wyobrażeń o pozycji spółdzielczości w poprzednim ustroju?

- Wydaje mi się, że tak. Zróznicowana była też polityka w stosunku do poszczególnych branż. Zawsze dużo lepiej niż pozostałe traktowane było mleczarstwo. Paradoksalnie, choć o „chlebie naszym powszednim” mówi się z taką estymą, bo wydaje się, że musi go jeść każdy.... zresztą, wtedy jego spożycie było o wiele większe niż w tej chwili... produkcja pieczywa była traktowana jako coś marginalnego. Piekarnictwo wlokło się na szarym końcu, jeśli chodzi o wyposażenie techniczne, przydział surowców niezbędnych do produkcji.

## Jaką pozycję miało Społem w Białymstoku?

- W 1976 roku była to już ustalona pozycja – w mieście były tylko sklepy społemowskie. Ale właśnie w tym roku zaszła istotna zmiana: przemysłówka została włączona do WPHW – czyli przedsiębiorstwa handlu wewnętrznego, a Społem miało zostać tylko z działką najtrudniejszą, czyli właśnie branżą spożywczą.

## Wy w Białymstoku umieliście ominąć te wytyczne, czego dowodem jest istnienie do tej pory Domu Handlowego Central pod skrzydłami PSS Społem Białystok.

- Tak, można powiedzieć, że fuksem utrzymaliśmy Central. Po prostu przenieśliśmy część Delikatesów na parter domu handlowego. Gdy, nawet w takim ograniczonym zakresie, była tam branża spożywcza, nie byliśmy zobligowani do oddania sklepu WPHW. Utrzymaliśmy ten obiekt jako nasz – spółdzielczy.

Nawiązując do pani wcześniejszego pytania, spółdzielczość nie była hołubiona ani w latach wcześniejszych, ani potem w latach 90., gdy z kolei upatrywano w niej namiastki postkomunizmu. Pokutowały w ludzkiej świadomości skojarzenia ze spółdzielniami produkcyjnymi. Tymczasem spółdzielczość jest moim zdaniem bardzo dobrą formę gospodarowania - demokratyczną i przyjazną ludziom.

#### Czyli w każdym ustroju, byliście nie z tego ustroju co trzeba?

- Można to tak ująć. A przecież nasza spółdzielnia powstała w 1897r. i miała korzenie typowo polskie. Była wręcz nośnikiem polskości. Powstawały polskie sklepy, piekarnie, zakłady produkcyjne. Spółdzielczość zatrudniała polskich pracowników, a członkami spółdzielni byli obywatele polscy. Różnych narodowości, ale Polacy. Spółdzielczość miała taką pozycję, że nawet car jej nie zlikwidował, tylko przeciwnie - prawnie umocnił. A w okresie międzywojennym, budowania polskiej państwowości, to spółdzielcze piekarnie zaopatrywały w chleb polskie wojsko.

**Piękne tradycje. A wracając na białostocki rynek – Pani mówiła o fuksie, ale to nie szczęściu tylko waszej inteligencji biznesowej zawdzięczaliście fakt, że... niezgodne z ogólnopolskim nurtem... utrzymaliście w swoich strukturach nie tylko branżę spożywczą, jak chciała ówczesna władza, ale i sklep przemysłowy, czyli Central. Jak się wtedy zmieniał wokół was rynek?**

- No właśnie się specjalizował. Branża spożywcza miała iść jednym nurtem. Handel przemysłowy był kanalizowany w WPHW. My staraliśmy się rozwijać, jak tylko się dało. Postawiliśmy na stworzenie mocnej bazy produkcyjno-handlowej. Na ulicy Dojnowskiej stanęła spółemowska hurtownia, masarnia, wytwórnia wód, dziś już nieistniejąca.

**I tak weszliście w XXI wiek, gdy przyszło się zmierzyć z wyzwaniem, jakie narzucił wchodzący do Białegostoku nowoczesny zachodni handel i unijne wymogi np. HACCP.**

- Nie mieliśmy problemów z wprowadzaniem wymogów dotyczących jakości wyrobów czy stanu sanitarnego. Powód prosty: cały czas o to bardzo dbaliśmy. Śledziliśmy już te trendy licząc się z wejściem do Unii Europejskiej. Dbaliśmy o dobre wyposażenie zakładów, żeby nadążać za techniką, jaka rozwijała się na Zachodzie. Niemniej różnica między możliwościami naszymi a zachodnich sieci hipermarketów była na tyle duża, że pracowaliśmy z urzędem miejskim, żeby opóźnić wejście zachodniego kapitału do Białegostoku. Potrzebowaliśmy czasu, aby umocnić się na rynku, dostosować technicznie.

#### Przechodziliście tu nową wojnę o handel.

- Było bardzo wiele spraw do załatwienia. Nie chodziło tylko o modernizację. Także na przykład o uporządkowanie spraw własnościowych gruntów, na których stały nasze obiekty. Wiele nieruchomości stało na dzierżawionych terenach. Dziś mamy uregulowaną własność wszystkich działek, na których funkcjonują nasze zakłady czy sklepy.

**To wszystko przypadło na czas, gdy Pani była prezesem PSS Społem Białystok?**

- Tak. Musieliśmy na przykład podjąć decyzje o ograniczeniu naszej działalności gastronomicznej. Postawiliśmy na umocnienie sieci sklepów, w których mogliśmy sprzedawać naszą produkcję. Rozwijający się rynek, na który wchodziły hipermarkety wymusił także na nas to, co najtrudniejsze: redukcję zatrudnienia.

#### Ilu ludzi pracowało wtedy w PSS Społem Białystok?

- Gdy obejmowałam stanowisko prezesa – 5000 osób. Gdy odchodziłam na emeryturę – ok. 1500. Żeby te miejsca pracy

miały przyszłość zmienialiśmy się w niesłychanym tempie. Ludzie wiedzieli, że walczą o swoją przyszłość. Musieli bardzo szybko nauczyć się obsługi kas fiskalnych. Błyskawicznie oswoić się z obecnością Internetu.

Postęp techniczny wymuszały na nas nowe firmy wchodzące na rynek handlowy. Mogę powiedzieć, że po mnie zostały zgazyfikowane zakłady: pożegnaliśmy piec na węgiel, przeszliśmy na gaz i prąd. Czyli zmieniły się media zasilające produkcję, ale także sposoby ogrzewania sklepów – wszędzie weszła klimatyzacja.

To, czego ludzie Zachodu uczyli się latami, my przyswajaliśmy w rok lub pół. Wszystko po to, aby funkcjonować wydajniej niż dotychczas. Żeby być konkurencyjnym na rynku, musieliśmy nadążać za zmianami, a nie wlec się w ogonie. Trzeba było to wszystko przelknąć.

**A nigdy nie dopadł Pani strach, że pod naporem tylu wyzwań po prostu nie dacie rady? Że jest tego za dużo... dzieje się za szybko.. że młode pokolenie, które wyjeżdża za granicę i wszystko porównuje do tamtego poziomu życia, będzie was odrzucał?**

- Gdy pracowałam, strach zawsze pobudzał mnie do działania. Dzięki temu dostawałam kopa, że muszę to czy tamto załatwić. Że... nie ma zmiłuj. Szukałam każdej drogi, żeby rozwiązać problem.

Na przykład staraliśmy się, żeby mieć sukcesywną zamienność kadr. To znaczy, żeby nie było ogromnej różnicy między liczbą młodych a starszych pracowników... Potrzebna jest taka równowaga, żeby idący na emeryturę, mieli na swoich stanowiskach następców.

Zresztą, wraz z otwarciem dla Polski europejskiego rynku pojawiło się wiele niezrozumiałych rzeczy. Choćby unijne wymagania zużycia cukru czy innych surowców... Nie było jasne, z czego wynikają, bo tu nikt nigdy nie prowadził rozrzućnej gospodarki. Mieliśmy świetne polskie cukrownie i młyny...

Uczyliśmy się też handlu z podmiotami prywatnymi, a nie tylko państwowymi jak do tej pory... wprowadzaliśmy całkiem nowe systemy księgowo... Czyli wyzwań było mnóstwo. Zmieniała się dostępność do pieniędzy, do inwestycji. Trzeba było to wszystko pogodzić...

Czy dobrze to robiliśmy? Trudno mi powiedzieć. Ale skoro spółdzielnia istnieje tyle lat, to zakładam, że obrona droga była słuszna.

**Jak Pani dziś patrzy na firmę już spoza niej, ale jednak z perspektywy osoby emocjonalnie ze Społem związanej?**

- Robię zakupy w spółemowskich sklepach i jest to świadomy wybór, bo zaglądam też do innych obiektów. Mam satysfakcję, że PSS Społem nie odstaje od najlepszych. Załoga, która tu teraz jest i Zarząd odważnie podąża za wszystkimi zmianami.

Te sklepy mają bardzo szeroką ofertę, a jej jakością naprawdę można się szczyścić. Z tego, co wiem, klienci szczególnie cenią sobie mięso, nabiał. Sieć zaopatruje się u najlepszych dostawców z regionu i nie zawodzi zaufania ludzi liczących na świeżość i jakość oferty. To zaufanie zawsze było dla nas bardzo ważne.

No i bardzo cieszy mnie, osobę, która musiała ograniczać działalność gastronomiczną firmy, że tak ciekawie teraz się ona rozwija. W innej formie niż kiedyś. Wtedy musieliśmy rezygnować z restauracji, teraz kapitałnie rozbudowywane są bary. Mamy czasy, gdy ludzie w środku dnia potrzebują szybko zjeść i wracać do pracy, ale coraz bardziej zwracają uwagę na jakość posiłków. Bary Społem im to dają.

Myślę, że wpisaliśmy się w ten rynek dobrze i mocno. Cieszę się z tego.



# NASZĄ MOCNĄ STRONĄ JEST LOKALNY PATRIOTYZM

Rozmowa z  
Januszem Kuleszą,

I Zastępcą Prezesa PSS Społem w Białymstoku



## Jak Pan widzi firmę za 10 lat? Gdzie nastąpią zmiany?

Nasza spółdzielnia liczy sobie już 120 lat. Zaczynała swoją działalność, kiedy Polska była pod zaborami.

**Czyli w skrajnie trudnych warunkach.** Tak, zaczynaliśmy w trudnych warunkach i prze-trwaliśmy okres zaborów, później okres wojen, co było także ciężkie. Następnie zmierzaliśmy się z kilkudziesięcioletnią socjalizmem. Dziś funkcjonujemy w czasach gospodarki rynkowej, gdzie jest silna konkurencja, a wyznacznikiem sukcesu jest w dużej mierze cena. Jednak my skupiamy się nie tylko na walce cenowej, ale chcemy pokazać też naszą jakość. Dlatego też produkcja własna – piekarska, mięsno-wędliniarska i garmazeryjna oparta jest na najwyższych standardach. Dbamy też o jakość handlu w naszych sklepach, o bardzo dobre warunki sprzedaży i obsługi klientów. Tym się wyróżniamy, to pozwoliło nam rozwijać się w tej dobie konkurencji cenowej. Jeśli mówimy o przyszłości, to niewątpliwie planujemy kontynuację tego, co się sprawdziło. Czyli dbałość o jakość, przy jednoczesnym pokazaniu atrakcyjnych cen i atrakcyjnej oferty asortymentowej naszej sieci detalicznej. To jest coś, co pozwoli nam w najbliższym czasie utrzymać poziom i podjąć wyzwanie rozwoju. Jak będziemy wyglądać za 10 lat? Mam nadzieję, że będziemy jeszcze bardziej nowoczesni. Na pewno czekają nas zmiany w obszarze informatycznym. Są to formy płatności, które już dziś funkcjonują, ale będą się coraz bardziej rozwijać, czy też programy lojalnościowe oparte na systemach informatycznych. Już wprowadziliśmy Kartę Stałego Klienta i widać, że cieszy się ona dużym zainteresowaniem. Będziemy w sposób teleinformatyczny kontaktować się z naszymi klientami, informować ich o naszych ofertach cenowych czy asortymentowych oraz przedstawiać korzyści, jakie mogą pozyskać dokonując zakupów w naszej sieci. Kolejnym obszarem, który zamierzamy unowocześniać przez kolejne lata jest gastronomia. W tej dziedzinie sporo już zrobiliśmy. Rozpoczęliśmy modernizację naszych placówek gastronomicznych. Nowością jest bar drive, który powstał przy sklepie przemysłowym Hermes na ul. Gajowej. Tę dziedzinę będziemy dalej rozwijać.

## Zatem usługa, znana z sieci fast food sprawdziła się? Klienci równie chętnie co po hamburgera i frytki podjeżdżają samochodem po domowy obiad?

Zainteresowanie jest spore. W obrotach baru drive stanowi ok. 20 proc. Czyli jest to naprawdę dobre uzupełnienie sprzedaży tradycyjnej. Niewątpliwie klientom jest łatwiej zabrać jedzenie do domu. Sam niejednokrotnie z tej możliwości korzystam, właśnie z uwagi na brak czasu.

## W jaki sposób tworzycie swoją ofertę? Bierzecie pod uwagę własną analizę sprzedaży i przyzwyczajenia klientów, robicie badania rynkowe, szukacie nowości?

Jeżeli chodzi o działania marketingowe, to prowadzimy je w oparciu o analizę własnych danych z naszej działalności. Posługujemy się też firmami zewnętrznymi, które dokonują badania rynku na nasze zlecenie. Badamy satysfakcję klienta, trendy zakupowe jakie u nas funkcjonują. Skutkiem tych działań było między innymi

wprowadzenie karty lojalnościowej, jak również zmiana oferty, którą prezentujemy w sieci. Warto podkreślić, że naszą mocną stroną jest lokalny patriotyzm. Naszymi dostawcami są firmy z woj. podlaskiego, a te z kolei kupują produkty od lokalnych rolników. Na przykład mięso dostarczają nam zakłady z Turośni Kościelnej i Brańska, które kupują trzodę w naszym regionie. Mąkę do produkcji pieczywa kupujemy w Podlaskich Zakładach Zbożowych, które zaopatrują się w ziarno na lokalnym terenie. W związku z tym cały obrót finansowy pozostaje w granicach regionu podnosząc jego zamożność. To nas wyróżnia na tle zagranicznych sieci.

## Wspomniał Pan o trendach w sprzedaży, jakie one są?

Zaobserwowaliśmy zainteresowanie klientów zdrową, ekologiczną żywnością. Pozyskane informacje pokazały, że to ważna grupa kupujących. Dlatego w naszych sklepach rozbudowujemy tę ofertę. Równie ważną grupą, są odbiorcy tzw. szybkiej żywności, czyli dań mrożonych do odgrzania, jak również dań chłodzonych i garmazerk, której jesteśmy producentem. Szybka żywność czyli pizza do podgrzania, fasolka po bretońsku, bigos, klopsy, pyzy to produkty dostępne w naszej sieci.

## Jaka jest szansa, że w barach PSS Społem pojawią się dania dietetyczne, czy też wegetariańskie, co obecnie jest coraz popularniejszym trendem?

Jeśli chodzi o ten trend w gastronomii to on już funkcjonuje. Widać połączenie tradycji z oczekiwaniami związanymi ze zdrowym odżywianiem się. W sprzedaży w naszych barach znaczącą pozycję zajmują surówki i sałatki. Każdy z naszych barów całą swoją ofertę przygotowuje codziennie, na własne potrzeby, co jest gwarancją świeżości. Sprzedaż produktów warzywnych i owocowych jest coraz większa i rozwija się. Również znaczącą część sprzedaży w gastronomii zajmują dania nabiałowe i mączne. Wszyscy znają nasze naleśniki z serem i serniczki. To jest nasza marka i świadczy to o tym, że mieszkańcy Białegostoku mimo, że znają ofertę McDonald's czy KFC doceniają również ofertę naszych barów opartą na tradycyjnej kuchni, ale podążającą za trendami.

## Niedawno metamorfozę przeszły Delikatesy, gdzie i jakich jeszcze inwestycji możemy się spodziewać?

Wróćmy do początku naszej rozmowy i tego jak będziemy wyglądać za 10 lat. Wówczas będziemy bardziej nowoczesni i niewątpliwie musimy być także więksi. W ostatnich latach było tak, że co roku uruchamialiśmy kolejny obiekt z nową działalnością. Powiększamy sieć detaliczną, jak też sieć barów szybkiej obsługi. Mam nadzieję, że w przyszłości będziemy mieć jeszcze więcej sklepów, a barów będzie nie kilka, a kilkanaście. Jeżeli mówimy o najbliższym czasie, to będzie to uruchomienie kompleksu „Tęcza” przy ul. Brzechwy. Będzie się on składał z baru szybkiej obsługi oraz sklepu spożywczego. Połączenie funkcji handlowej z gastronomiczną sprawdziło się i ta innowacja będzie kontynuowana. Podobne obiekty w niedalekiej przyszłości powstaną także przy ul. Pogodnej i ul. Wrocławskiej.



# STARAMY SIĘ, ABY KAŻDY DOSTAŁ COŚ, CO MU ODPOWIADA

Rozmowa z

Iwoną Romaniuk,

Wiceprezes ds. Produkcji PSS Społem w Białymstoku

**Niedawno pojawiły się ogólnopolskie badania, z których wynika, że Polacy jedzą coraz mniej pieczywa. Jak to wygląda w odniesieniu do produkcji białostockiej PSS Społem?**

Polacy rzeczywiście jedzą coraz mniej pieczywa. Na malejącą konsumpcję wpływa przede wszystkim moda na diety wykluczające gluten. Jeszcze niedawno panowało przekonanie, że pieczywo tuczy. Na szczęście coraz więcej jest ludzi

świadomych tego, jak należy się odżywiać, czytających skład surowcowy na etykietach. Pieczywo, a zwłaszcza to pełnoziarniste jest niezbędne w codziennej diecie. Pozytywnie wpływa m. in. na utrzymanie prawidłowej perystaltyki jelit. Dostarcza też wielu potrzebnych dla zdrowia substancji, choćby błonnika. Pod warunkiem oczywiście, że jest to pieczywo dobrej jakości. A tylko takie oferujemy naszym klientom. Nasze wyroby są zdrowe, bo produkowane z zachowaniem procesów fermentacji. Nie stosujemy „skróconych” technologii czy wcześniejszego zamrażania. Nasza Spółdzielnia to firma z tradycjami. Dbałość o jakość stanowi jeden z priorytetów, którymi się kierujemy. Łączymy tradycyjne receptury i naturalne składniki z nowoczesną technologią.

**Jednym z waszych flagowych wyrobów są bułki. Znam osoby spoza Białegostoku, które będąc tutaj zawsze je kupują. Czy może Pani zdradzić sekret tych bułek?**

Bułki mają wyśmienity smak, niezmienny od lat. Co się za tym kryje? Po pierwsze, produkowane są metodą dwufazowej fermentacji (rozczyń-ciasto). Proces wytwarzania jest więc czasochłonny, ale pozwala za to zachować walory zdrowotne i smakowe wyrobu. Po drugie tradycyjna receptura. Bułki wrocławskie, ale i pozostałe produkty wytwarzamy z surowców najwyższej jakości, pozyskanych od regionalnych dostawców i producentów. Po trzecie wreszcie, zatrudniamy zespół doświadczonych piekarzy pracujących z pasją. Mocną stroną naszych wyrobów jest to, że cały proces produkcyjny odbywa się pod stałym nadzorem techniczno-laboratoryjnym. W grudniu 2012r. nasza piekarnia przy ul. Pogodnej jako pierwsza spółdzielnia w kraju, uzyskała Certyfikat potwierdzający wdrożenie Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Żywności wg normy ISO 22000:2006. Certyfikat ten jest co roku odnawiany. Potwierdza on, że wytwarzane i dostarczane do konsumenta produkty są pełnowartościowe oraz bezpieczne dla zdrowia. Zwracamy uwagę, by surowce były najlepszej jakości. Nie skracamy procesów technologicznych. Dewiza “byle szybciej, byle taniej” jest nam całkowicie obca. Należy zwrócić też uwagę na to, że mamy świetnie rozwinięty park maszynowy, który zapewnia nam dobre wypieki. To wszystko pozwala na otrzymanie wyrobów o wysokich walorach żywieniowych i smakowych.

**Czego możemy się spodziewać w przyszłości, jeśli chodzi o wyroby piekarnicze Spółdzielni?**

Przez cały czas obserwujemy potrzeby i oczekiwania klienta. Staramy się, aby każdy dostał coś, co mu odpowiada. Nasza gama produktów to: chleby pszenno-żytnie, w tym produkowany od lat chleb baltonowski, chleby żytnie z mąki żytniej bez dodatków oraz z dodatkami ziaren m.in. słonecznika, siemienia lnianego, dyni. Produkujemy też różnorodne bułki: pszenne np. wrocławskie, podlaskie, bułki z mąki pszennej gruboziarnistej jak np. grahamki czy też bułki jęczmienne, z mąką orkiszową. Naszym najlepiej sprzedającym się asortymentem są właśnie wspomniane bułki wrocławskie oraz chleb baltonowski. W ostatnich latach notujemy duży udział w sprzedaży chlebów żytnich. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów poszerzamy naszą ofertę. W ostatnim okresie bardzo mocno rozwinęła się metoda wypiekania pieczywa w sklepach. W tym celu wykorzystujemy technologię naturalnej odroczonej fermentacji ciasta. Dzięki niej oferujemy naszym klientom ciepłe pieczywo, o chrupiącej skórce, delikatnym i niezwykle aromatycznym miększu oraz wydłużonej świeżości. A do tego zdrowe. Chciałabym podkreślić, że nasze pieczywo nie jest poddawane obróbce głębokiego mrożenia, co odróżnia nasze wyroby od produktów sprzedawanych w innych sieciach. Obecnie Spółdzielnia posiada dwie piekarnie, w których średnio miesięczna produkcja wynosi 700 ton i jedną ciastkarnię produkującą 48 ton ciast, ciasteczek, tortów i bułek słodkich. Zaopatrujemy w pieczywo i ciasta sieć własną oraz inne placówki detaliczne w Białymstoku. Mamy też odbiorców na terenie całego województwa podlaskiego – w sumie jest ich ponad 800.



# Społem **bar-drive** ?

## A czemu nie

*Przestaliśmy poić, zaczęliśmy karmić - tak Mieczysław Dąbrowski, prezes PSS Społem Białystok żartobliwie podsumowuje przemianę, jaką w ostatnim 20-leciu przeszła oferta firmy. I dzięki której przyjęła ona profil unikalny na skalę kraju.*

**G**dyby ktoś chciał zobaczyć, jak wyglądają prawdziwe kolejki, o których to konstrukcjach większość młodego pokolenia konsumentów nie ma dziś bladego pojęcia, powinien wpaść w południe do barów z logo PSS Społem Białystok. Tyle tylko, że – w przeciwieństwie do kolejek utrwalonych choćby w grze planszowej „Kolejka” - tu nikt nie stoi w ordynku w oczekiwaniu aż „rzucą towar”. W samoobsługowych barach PSS Społem Białystok ludzie przesuwiają się błyskiem a jedzenia jest pod dostatkiem. W dodatku świeżego i smacznego. Ot, taki „cud rynkowy”, który PSS Społem Białystok mnoży ostatnio intensywnie dzięki wielomilionowym, corocznym inwestycjom.

### Restauracyjny sznyt

- Gdy przyszedłam do pracy w Astorii, cieszyła się ona olbrzymią renomą – opowiada Halina Muszyńska, która od 20 lat jest szefową kuchni flagowej restauracji PSS Społem Białystok. – Kiedyś odbywały się tu bankiety, dancingi oraz wystawne przyjęcia. Wtedy w mieście było tylko kilka podobnego rodzaju obiektów, w tym na przykład należące do Społem bar Kaunas czy restauracja Słowiańska. Wiem z opowiadań osób pracujących tu jeszcze przede mną, że Astoria była zawsze najbardziej popularnym miejscem spotkań i rozrywki. Dzisiejsza Restauracja Astoria jest częścią Centrum Astoria, gdzie mieszczą się zarówno nowoczesne sale konferencyjne, jak i pub (w podziemiu), jeden z najpopularniejszych w mieście barów szybkiej obsługi (na parterze) i kawiarnia z jedynym takim w mieście tarasem, dającym gościom widok na klimatyczne centrum miasta.



Kierownik Centrum Astoria



Centrum Astoria

Tak wygląda nasz obiekt od 10 lat – po gruntownej modernizacji i rozbudowie, ale jego historia sięga XVIII wieku – mieszcząca się tu

Kamienica Dworska zamieszkiwana była wtedy głównie przez rzemieślników świadczących usługi na potrzeby Dworu Branickich.

- Na początku lat 90. – wraca do wspomnień swoich pierwszych lat pracy w Astorii Halina Muszyńska – panowała tu raczej stagnacja: było mniej zamożnych klientów, gotowych bawić się tak, jak to kiedyś bywało, także w gospodarczej nowej rzeczywistości następowało dużo zmian. Jednocześnie coraz bardziej było widać, że budynek wymaga naprawy.

Wiedzieliśmy też, jak opowiada Halina Muszyńska, że zmiany muszą znaleźć odbicie w karcie dań. Dawna Astoria słynęła bowiem z dań kuchni szlacheckiej obfitującej w przepisy na kaczkę, perliczki czy pieczone indyki. Z uwagi na zmianę preferencji żywieniowych społeczeństwa, zaczęliśmy sięgać po inne potrawy, uwzględniać ich wpływ na zdrowie konsumentów. Jedzenie musiało być lżejsze, mniej tłuste.

Jak przypomina szefowa kuchni i kierownik całego Centrum Astoria w jednej osobie, początkowo w naszej odnowionej restauracji postawiliśmy na zgodną z panującą modą ofertę bazującą, na eklektycznie dekorowanej formie niedużych porcji o wyszukanym wyglądzie. – Ta celebrowana minimalizmu, ogromna dbałość o stronę estetyczną potraw, była jakby odskocznią od dawnych potraw, gdy podawano wręcz całego ptaka na półmisku – mówiąc żartobliwie- a dziś znowu zaczynamy wracać do tradycji... do wesel organizowanych w zajazdach i dworach, życzymy sobie biesiady i dań takich jak pierogi czy kartacze, pieczone ptactwo.

Szefowa kuchni Astorii zwraca uwagę, że specyfiką oferty PSS Społem Białystok jest dostarczanie na rynek – zarówno do obiektów gastronomicznych, jak i na półki sklepowe – pełnego wachlarza produktów spożywczych: od własnego pieczywa, ciast i ciastek po wyroby garmazeryjne. - Nasza gastronomia czy to restauracje, czy bary, zawsze była dopełnieniem naszej oferty handlowej – podkreśla Halina Muszyńska. – Jeśli zaś chodzi o aktualną propozycję restauracji Astoria, to dbamy, żeby było w niej to, po co dziś sięga klient: czyli zarówno tradycyjny śledzik i baba ziemniaczana jak i dania kuchni europejskiej. Najważniejsza jednak jest jakość i świeżość dań, nad którymi pracujemy niezmiennie.

Tak jak zmieniały się zwyczaje żywieniowe Polaków, tak samo ewoluowały zwyczaje zabawowe. Ale – co ciekawe – okazuje się, że podtrzymywana w Astorii tradycja piątkowych i sobotnich zabaw dancingowych przy stołach przykrytych białymi obrusami i zespole grającym na żywo, wzbudza niesłabnące zainteresowanie. Udało nam się odrodzić tę tradycję i rozwijamy ją nie

posiadając w tym zakresie konkurencji w mieście. Młodsza klientela centrum wybiera najchętniej pub z karaoke, natomiast na parkiet Astorii wpadają osoby od 30 lat wżyz, najchętniej całą grupą, po dokonaniu wcześniejszej rezerwacji.

## Od Topolanki do Tęczy

Halina Muszyńska przypomina przy okazji, że Astoria nie ma „przeszłości barowej” - w zakresie tej formy żywienia mieszkańców Białegostoku, prym wiodła zawsze Topolanka mieszcząca się przy ul. Wasilkowskiej. Drugim filarem tego segmentu sieci gastronomicznej Społem Białystok był Bar Podlasie (z pubem w podziemiu), zlokalizowany w ścisłym centrum miasta.



Bar Podlasie

Bar Podlasie - podziemny pub

Kiedy do tych dwóch obiektów w 2007 roku dołączyło Centrum Astoria, okazało się, że to idealny kierunek rozwoju gastronomii, trafiający w punkt potrzeb współczesnego człowieka. Takiego, który nie ma czasu, zwraca się w kierunku świeżej, domowej kuchni nie przesyconej tłuszczami, szuka często dań wegetariańskich i w dodatku.... chce to wszystko otrzymać za małe pieniądze.

I dodajmy jeszcze – najlepiej, jeśli taka oferta trafi do niego w przyjemnym wnętrzu. Pod tym względem nowy bar w Centrum Astoria pokazał wyższy standard. Dający dużo więcej przestrzeni niż Bar Podlasie, wyposażony nowocześnie i stylowo, przyciągnął od razu uwagę klientów wyrażoną długością kolejek w porze lunchu.

Spółdzielnia szybko wyciągnęła wnioski z nowej inwestycji i przeznaczyła kolejne miliony złotych na inwestycje: trzy lata później modernizację przeszła Topolanka – nie tylko urosła sala dla konsumentów, ale i zaplecze. Ale znakiem prawdziwych zmian w estetyce barów Społem Białystok stało się otwarcie Baru Słowiańskiego w roku 2015.



Bar Słowiański

Lokal w latach 80. należał już do PSS Społem, mieściła się w nim Restauracja Słowiańska. Następnie zmienił właściciela, aby po latach wrócić do Spółdzielni po kompletnej przebudowie – od wszystkich podstawowych systemów po wystrój wnętrza: przestronnego, jasnego, zdobnego wzornictwem nawiązującym do elementów ludowych. A co najważniejsze – nie jest to kolejna restauracja, tylko bar szybkiej obsługi bazujący na sprawdzonej w Podlasiu i Topolance domowej, regionalnej kuchni promującej: rosół, barszcz, schabowy, flaczki, ale także kartacze, babkę

ziemniaczaną, surówki, naleśniki wytrawne i na słodko, serniczki, kompot z owocami i podobne świeże, szybko podane, tanie dania.

Usytuowany na dużym białostockim osiedlu szybko stał się popularny jako miejsce, gdzie ludzie przychodzą na posiłki całymi rodzinami. Spółdzielnia dalej konsekwentnie szła za ciosem – i to z rozmachem. Kolejny rok i na kolejnym osiedlu miasta, przy zmodernizowanym sklepie Hermes należącym do PSS Społem Białystok wyrósł następny bar szybkiej obsługi z... barowym okienkiem dla zmotoryzowanych. Obserwowaliśmy w naszych barach, że coraz częściej kupowane są pełne zestawy obiadowe dla całych rodzin. Aby więc jeszcze bardziej ułatwić klientom dostęp do naszej bardzo popularnej kuchni, postawiliśmy na koncept drive, podpatrzony u zachodnich sieci restauracji – wyjaśniał wiceprezes PSS Społem Janusz Kulesza. Zakładaliśmy, że to logistyczne rozwiązanie pozwoli ludziom na oszczędność czasu i poprawi komfort obsługi.



sklep Hermes oraz BAR DRIVE



wnętrze baru przy sklepie Hermes

Przetestowane w Hermesie rozwiązanie znajduje wielu zwolenników. Postanowiliśmy je kontynuować w dalszych inwestycjach i już w czwartym kwartale tego roku na kolejnym osiedlu, przy ulicy Brzechwy otwarty zostanie przez PSS Społem Białystok, przy zmodernizowanym sklepie Tęcza, bar pod tą samą nazwą. I tu także będzie można podjechać samochodem pod barowe okienko i szybko odebrać zamówienie. Każdy z barów ma swojego szefa kuchni, ale wszystkie wiążą te same, tak popularne wśród klientów receptury dań. I przyjazne dla kieszeni ceny. Tęcza będzie szóstym barem szybkiej obsługi z logo PSS Społem w Białymstoku.

Należy jeszcze dodać, że kultowy wręcz Bar Podlasie nie ma co prawda ze względu na usytuowanie w ścisłym centrum miasta szansy na status bar drive, ale również został w tym roku przebudowany. Od wentylacji po wystrój. Zmieniło się praktycznie wszystko, poza najważniejszym – świetnym jedzeniem!





## IDEA SPÓŁDZIELCZOŚCI przyświeca nam niezmiennie

Spółdzielnia to forma, która powstała w czasach kryzysu. Sprawdzała się wtedy, sprawdza się i teraz w czasach gospodarki rynkowej. Przykładem jest PSS Społem w Białymstoku – nowoczesna i prężnie rozwijająca się firma, która jest zarządzana w sposób demokratyczny.

### **Białostocka spółdzielnia nawiązuje do angielskich wzorców. To właśnie z Anglii wywodzi się bowiem idea spółdzielczości.**

- Jej główne zasady są aktualne do dziś. To po pierwsze otwarte członkostwo. My jesteśmy Powszechną Spółdzielnią Spożywców, do której każdy może przystąpić – wyjaśnia Mieczysław Dąbrowski, prezes PSS Społem w Białymstoku. - Warunkiem jest, by nie prowadził działalności konkurencyjnej w stosunku do spółdzielni.

Kolejną zasadą jest demokratyczne zarządzanie. To najważniejsza różnica w stosunku do spółki prawa handlowego. Tam liczy się wniesiony kapitał. Im więcej udziałów, tym głos silniejszy. Zasada ta nie ma zastosowania w spółdzielni. Tutaj bowiem czy ktoś ma jeden udział czy też pięć (w białostockim Społem tyle wynosi maksymalna liczba udziałów, jaką może wnieść każdy członek), jego głos waży tyle samo. Zarząd spółdzielni nie podejmuje strategicznych decyzji wyłącznie we własnym gronie. Podlega kontroli społecznej. Najwyższym organem, a zarazem właścicielem spółdzielni jest Walne Zgromadzenie członków. To ono decyduje o kierunkach, w których ma się rozwijać przedsiębiorstwo.

- Jakie priorytety przyjąć w działalności, jak podzielić zysk, co z zysku przeznaczyć na opłacenie udziałów, inwestycje itp. - tłumaczy prezes Dąbrowski. - Członek spółdzielni jest traktowany podmiotowo i myślę, że to jest jej największa wartość.

Kolejne zasady to neutralność polityczna i tolerancja religijna. Pierwotnie ważnym zadaniem spółdzielni było jeszcze prowadzenie działalności społeczno-wychowawczej - w XIX w. potrzeby członków były w tym względzie ogromne.

*Ciekawe ... Początki ruchu spółdzielczego datuje się na 1844 rok. Jego ojczyzną jest Rochdale – miasto niedaleko Manchesteru. Był to rejon o charakterze typowo robotniczym. Tam właśnie powstało Stowarzyszenie Sprawiedliwych Pionierów. Robotnicy sami założyli sklep-spółdzielnię by ustrzec się wyzysku w miejscach, gdzie musieli kupować artykuły żywnościowe. Jeśli chodzi o Polskę, to za datę narodzin PSS przyjmuje się rok 1869, kiedy powstało pierwsze Stowarzyszenie Spożywcze Merkury w Warszawie.*

### **Spółdzielczość to najlepsza szkoła samorządności**

Celem spółdzielczości było przeciwdziałanie biedzie w myśl zasady, że w grupie tkwi siła.

- Dawno temu w szkołach były sklepiki. Prowadziła je młodzież skupiona w spółdzielni. Ta młodzież decydowała potem o podziale nadwyżki itd. To była najlepsza szkoła samorządności. Dzisiaj tego trochę zaniechano – wspomina prezes Społem. - W Białymstoku działa obecnie 5 spółdzielni uczniowskich, które są z związane z naszą spółdzielnią. Pomagamy im, organizujemy konkursy.

Białostocka spółdzielnia liczy sobie w tej chwili ok. 1200 członków. To pracownicy firmy, ale też mieszkańcy miasta i okolic. Żeby zostać członkiem spółdzielni trzeba złożyć deklarację, wpłacić wpisowe, które wynosi 100 zł i wpłacić co najmniej jeden udział członkowski, czyli 3 tys. zł. Udziałów jak wspomniano członek może mieć maksymalnie pięć. Co roku walne zgromadzenie decyduje o tym, jak te udziały będą opłacane. Ostatnio było to 10 proc. Ale może być też i 20 proc. albo 5 proc. - wszystko zależy od sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. W najgorszym przypadku z udziałów może być pokryta strata spółdzielni, jednak w białostockiej Społem to się jeszcze nie zdarzyło. Rola członka nie ogranicza się jednak tylko do inkasowania dywidendy. Członek powinien się ze spółdzielnią identyfikować, interesować się, co się w niej dzieje i brać udział w jej życiu. Dobrze też, by robił zakupy w należących do niej sklepach. Powstał nawet specjalny program skierowany do członków – ich zakupy są rejestrowane na kartce, a następnie rocznie otrzymują zwrot części wydanej kwoty.

### **Spółdzielnia to zgrany zespół**

Praca w spółdzielni wiąże się z dodatkowymi przywilejami. Negocjują je funkcjonujące w firmie związki zawodowe.

- Mamy wzorowo opracowany układ zbiorowy, co daje nam więcej niż jest to zagwarantowane w kodeksie pracy – wyjaśnia Grzegorz Markowski, przewodniczący Niezależnego Samorządnego Związku Zawodowego Pracowników PSS Społem w Białymstoku.

- Po pierwsze, fundusz socjalny jest w całości przeznaczony na sprawy pracownicze. Po drugie, pracownicy z długoletnim stażem pracy mogą liczyć na nagrodę jubileuszową (po 25 latach pracy), co nas wyróżnia spośród innych firm. Nasi pracownicy mają też wyższe stawki za pracę w szkodliwych warunkach oraz w godzinach nocnych.

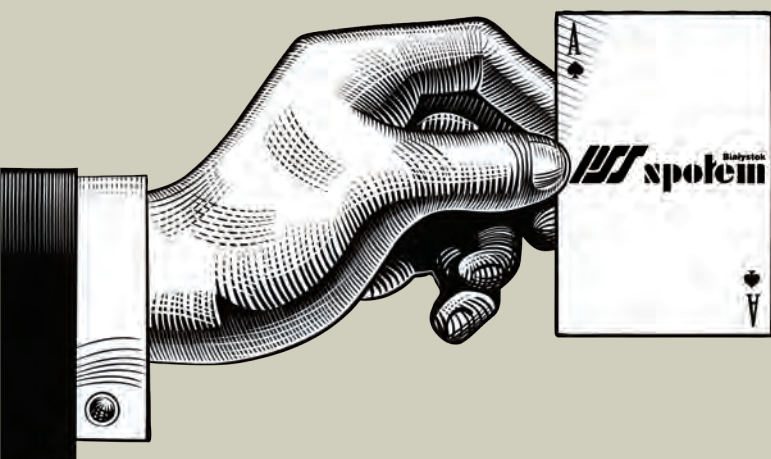
Załoga może również liczyć na wyższe odprawy emerytalno-rentowe. Pracownicy utożsamiają się z firmą w ten sposób, że kilkuset z nich jest zarazem członkami spółdzielni. W tej dziedzinie tendencja jest wzrostowa.

- Jesteśmy łącznikiem pomiędzy załogą a zarządem. Za naszym pośrednictwem ludzie mogą zasygnalizować swoje problemy, co chcieliby poprawić itp. – mówi Grzegorz Markowski.

Związki pracują też nad lepszą integracją załogi. Przewodniczący pamięta czasy, gdy załoga nie znała się ze sobą. Dziś to już przeszłość. Pracownicy mają wiele okazji do wspólnych spotkań i wyjazdów – to bez wątpienia zasługa organizacji związkowej.

- Zgrany i zadowolony zespół lepiej pracuje – nie ma wątpliwości przewodniczący.

Widać tego efekty. Białostocka spółdzielnia jest największa nie tylko w woj. podlaskim, ale też w Polsce. Co roku osiąga też największe przychody. Firma ciągle się rozwija, poszerza ofertę, otwiera nowe placówki – detaliczne i gastronomiczne.



# SILNE STRONY

## - nasz as w rękawie

### Wysoka jakość za rozsądną cenę

**W** sieci PSS Spółem Białystok jest 30 sklepów spożywczych, cztery przemysłowe i cztery hurtownie.

Spółdzielnia ma też własne magazyny.

Taki potencjał sprawia, że jest w stanie negocjować u producentów bardzo atrakcyjne ceny. To z kolei pozytywnie odczuwa klient.

#### Branża spożywcza:

- Czasy, gdy o sklepach PSS Spółem Białystok mówiło się, że są drogie odchodzą w niepamięć – uważa Grażyna Nejfeld, kierownik działu zakupów i marketingu. - Mamy w ofercie produkty z różnych półek cenowych, zarówno te tańsze jak i premium. Te ostatnie oferujemy także w przystoitych cenach.

Bo cena to element, na który w ostatnich latach klient zwraca największą uwagę. Żeby była korzystna, firma musi towar kupić na atrakcyjnych warunkach. Dlatego pracownicy działu sprzedaży nie ustają w staraniach, by znaleźć jak najkorzystniejsze oferty. Bacznie obserwują wszystko to, co się dzieje na rynku.

- Ponieważ posiadamy magazyny możemy kupować większe partie towarów. Wtedy negocjujemy zupełnie inne ceny niż dystrybutorzy, którzy dostarczyliby nam towar do sklepów – tłumaczy Grażyna Nejfeld.

Normą są też zakupy na dopłatach. W wielu przypadkach są one ogromne. Na przykład popularna kawa kosztuje u producenta 21 zł plus 23 proc. VAT. Tymczasem w naszym sklepie można ją kupić w promocji za 18 zł. Jednak sklepy PSS Spółem konkurują nie tylko cenami. Istotnymi wyróżnikami są także ich lokalizacje oraz jakość oferowanych produktów.

- Mamy sklepy w najlepszych lokalizacjach w mieście, a co ważne świetnie zaopatrzone – nie kryje dumy kierownik działu zakupów. Potwierdzają to licznie prowadzone testy i badania konsumenckie. Można u nas znaleźć produkty wiodących producentów w kraju, ale też te wytwarzane przez małe spółdzielnie czy manufaktury z naszego województwa. W sklepach z naszym szyldem powiększa się także półka ze zdrową żywnością. Mocną stroną są także stanowiska ze świeżymi produktami, zwłaszcza mięsno-wędliniarskie – zaopatrywane przez własne zakłady oraz regionalnych dostawców, a także stoiska owocowo-warzywnicze.

#### Branża chemiczna:

Hurtownia chemii i artykułów papirniczych powstała 23 lata temu. W tamtym czasie zaopatrywała głównie sklepy PSS Spółem. Z czasem jednak zaczęła obsługiwać także klientów zewnętrznych. Stało się to po podpisaniu umów z najważniejszymi koncernami na dystrybucję ich produktów.

- Mamy w ofercie produkty wiodących firm m. in Unilever czy Colgate – mówi Adam Czajkowski, kierownik hurtowni. - Towary kupujemy najczęściej bezpośrednio od producentów. Ponieważ

zamawiamy je zarówno dla naszych sklepów, jak też klientów zewnętrznych, możemy kupować większe partie. Takie grupowe zakupy dają możliwość negocjowania dobrych cen.

Dla sklepów PSS Spółem Białystok to świetne rozwiązanie. Zamiast gromadzić towar w swoich magazynach, mogły je zmniejszyć na rzecz przestrzeni sprzedażowej. Nie muszą się martwić, czy dana ilość towaru się sprzeda. Zamawiają konkretnie pod swoje potrzeby, nieważne czy jest to 5 sztuk czy 500. Mogą też liczyć na szybką dostawę – tego samego, albo następnego dnia. Klienci zewnętrzni z kolei otrzymują towar w wyznaczonych dniach.

Hurtownia chemiczna współpracuje z innymi podlaskimi sieciami np. Chorten czy Arhelan, ale też z mniejszymi drogeriami. W swojej ofercie ma kosmetyki, detergenty, drobne artykuły do sprzątania, proszki, płyny, ale też papier toaletowy czy chusteczki higieniczne.

- W ofercie mamy w sumie 7 tys. asortymentów – precyzuje Adam Czajkowski. - Oczywiście nie wszystko sprzedaje się w naszej sieci. Hurtownia Spółem jest w swojej branży największą w Białymstoku. Z doświadczenia jej pracowników wynika, że najlepiej sprzedają się markowe, znane z reklam produkty. Dlatego zabiegają o to, by zdobywać je w możliwie najniższych cenach. Nieustannie monitorują rynek, korzystają z analiz zewnętrznych firm. Wszystko po to, by wiedzieć ile kosztuje dany produkt na rynku i za ile go można sprzedać, by być atrakcyjnym dla klienta. To też podstawa do negocjacji z producentami.

#### Nasze sklepy:

Dom Handlowy Central



To legenda Białegostoku. Położony w ścisłym centrum miasta, o charakterystycznym wyglądzie, ma blisko 41 lat. Dawniej był największym tego typu obiektem na wschód od Wisły. Był tu szeroki wybór artykułów gospodarstwa domowego – w tym ciężkiego sprzętu jak lodówki czy telewizory, ale też chemii i konfekcji. W czasach minionego systemu pracowało tam ponad 270 osób. W latach 2000/2001 obiekt przeszedł kapitalny remont, co pozwoliło dostosować go do współczesnych standardów. Zasadniczo zmienił się też sposób sprzedaży. Nie ma już sprzedaży za lady, poszczególne działy są samoobsługowe. Stąd załoga



zmniejszyła się do 115 osób.

- Mamy 3560 mkw. powierzchni handlowej – mówi Tadeusz Stankiewicz, dyrektor Centralu. - Sprzedaż odbywa się na dwóch piętrach. Z biegiem lat zmienił się też asortyment. Od czasu pojawienia się dużych sieci handlowych zrezygnowaliśmy z ciężkiego sprzętu AGD, na rzecz drobnego, który cieszy się powodzeniem. Jeśli zaś chodzi o konfekcję, zrezygnowaliśmy z mody młodzieżowej. Tutaj także nie byłibyśmy w stanie konkurować z sieciówkami.

Central postawił za to na rodzime marki i jakość, co okazało się strzałem w dziesiątkę.

- Współpracujemy z polskimi producentami odzieży damskiej, męskiej, dziecięcej. Mamy szeroką ofertę dla grup 35+. W zamian za typowo młodzieżową ofertę poszerzyliśmy dział konfekcji damskiej – wylicza dyrektor Stankiewicz. - I to się przyjęło, cieszy się powodzeniem. Klienci są do nas przyzwyczajeni, szczególnie ci starsi, bo dla nich jest bardzo szeroka oferta. Mamy dobre jakościowo rzeczy, jeśli jakiś producent nie sprawdza się, rezygnujemy ze współpracy.

Central znajduje się także w ogólnopolskiej sieci salonów Eleganza, co pozwala negocjować atrakcyjne ceny u producentów. Jest też szeroki wybór obuwia – polskiego, ale też uznanych zagranicznych marek.

- Myślę, że każdy znajdzie u nas coś dla siebie. Wybór obuwia mamy chyba największy w Białymstoku – zauważa dyrektor.

W Centralu można kupić porcelanę i artykuły gospodarstwa domowego wiodących producentów. Są stoiska kosmetyczne, pasmanteryjne, papirnicze czy z biżuterią. Zmęczeni zakupami klienci mogą zaś nabrać sił w barze.



Opałek

To słodki sklep – tak Marzena Pasiuk, kierowniczka Opałka mówi o swoim sklepie.

Tutaj słodczyce – cukierki na wagę, ciastka, czekolady, bombonierki sprzedają się w każdych ilościach. Hitem są też kosze prezentowe. Wynika to ze specyficznego położenia Opałka. Znajduje się on przy ul. Skłodowskiej, a więc w bliskim sąsiedztwie szpitala. Tu przychodzą na zakupy rodziny pacjentów, ale też studenci.

- Mamy sporo tzw. klientów przechodnich, którzy zafatwiają coś w centrum i mają nas pod drodze – zauważa Marzena Pasiuk. - Ale nie brakuje też stałych klientów i są to głównie osoby starsze, mieszkające po sąsiedzku.

Opałek powstał na początku lat 70-tych. Starsze pokolenie jest do niego przyzwyczajone. Przychodzili przed laty, przychodzą i teraz. Mają do sklepu zaufanie i nie bez powodu. Opałek słynie ze stoiska mięsno-wędliniarskiego. Wyroby są tutaj świeże i doskonałej jakości, pochodzące z pewnego źródła.

- To moje oczko w głowie – nie kryje kierownik - Zawsze powtarzam swoim pracownikom: Sprzedawaj to, co kupiłaś i sobie.

Opałek jest jednym z trzech sklepów PSS Społem Białystok, posiadających własny rozbiór mięsa. Odbywa się on w sąsiedztwie stoiska w wydzielonym pomieszczeniu.

- Mamy świetnych garmażerów, którzy codziennie rano wykrawają mięso – mówi kierownik Opałka. - Dlatego nasi klienci zawsze mają świeży produkt. Nie sprzedane mięso wraca do producenta.

Dużym powodzeniem cieszą się też bułeczki wypiekane na miejscu. W Opałku pracuje w sumie 57 osób. Największy nacisk kierownictwo kładzie na stoiska ze świeżymi produktami – tam pracowników jest najwięcej, by klient nie musiał długo czekać.



Mieszko

Mieszko znajduje się na osiedlu Piasta, jednym z najstarszych i największych w mieście. Sklep istnieje tu od kilkudziesięciu lat, choć Mieszko w obecnym kształcie funkcjonuje od 2000 roku.

- Jesteśmy typowym sklepem osiedlowym – zauważa Teresa Jodczyk, kierownik Mieszka. - Mamy stałych klientów mieszkających w okolicy, ale także dużą grupę stałych klientów przyjezdnych. Wiele osób specjalnie przyjeżdża tutaj z okolicznych osiedli, ale też spod miasta żeby kupić mięso. Mieszko jest bowiem kolejnym sklepem, gdzie prowadzony jest własny rozbiór mięsa. Współpracuje z jednym, sprawdzonym producentem z województwa podlaskiego.

- Robimy własne kiełbasy np. białą surową – mówi Teresa Jodczyk. Na tym osiedlu konkurencja jest bardzo duża, dookoła jest wiele innych sklepów – są dyskonty, jest ryneczek, ale mimo to nie narzekamy na brak kupujących. Mogą oni liczyć na życzliwą i zawsze dostępną obsługę. Panuje tu miła, rodzinna atmosfera. Pracownicy są otwarci na życzenia klientów.

- Często się zdarza, że klienci dzwonią i proszą żeby odłożyć towar, a później odbierają zakupy – podaje przykład Teresa Jodczyk. - Jeśli trzeba, pomagamy osobom starszym dowieźć zakupy do domu.

W sklepie pracuje w sumie 55 osób, a kierowniczka ze swojego personelu jest bardzo dumna. - Załoga jest zgrana, a w dzisiejszych czasach dobry pracownik to skarb – mówi.



Bazar

Kto dawno nie był na osiedlu Bema z trudem poznałby dzisiejszy Bazar, taką metamorfozę przeszedł sklep. Cztery lata temu odbył się tutaj kapitalny remont. O obiekcie trudno teraz powiedzieć "stodoła", a taka właśnie nazwa funkcjonowała przez kilkadziesiąt lat. Zamiast blaszanej budowli jest nowoczesny i przestronny obiekt, urządzone według nowych standardów.

- Bazujemy na stałych klientach, czyli mieszkańcach osiedla oraz ich rodzinach. Dziennie obsługujemy średnio 2200 osób – mówi Mariusz Łuniewski, kierownik sklepu. - Z drugiej strony, naszą specyfiką jest to, że otaczają nas urzędy i instytucje publiczne.

Jest urząd miasta, areszt, jednostka wojskowa, czy ośrodek dla cudzoziemców. Z tego sąsiedztwa wynikają często nowe, ciekawe zlecenia, których załoga sklepu chętnie się podejmuje.

- Ostatnio więziennictwo prowadziło unijny projekt, którego celem była pomoc osadzonym w nabyciu praktycznych umiejętności –



opowiada kierownik. - Chodziło o naukę gotowania. Naszym zadaniem było dostarczenie produktów żywnościowych. Areszt miał problem ze znalezieniem sklepu-partnera z uwagi na pewne utrudnienia, ale my podjęliśmy wyzwanie.

Bazar, (podobnie jak wszystkie supermarkety PSS Społem Białystok), przyjmuje też zamówienia na gotowe półmiski wędlin, tataro czy inne specjały na okazjonalne przyjęcia.

Mocną stroną Bazaru są stoiska ze świeżymi produktami. Towar jest na nich zawsze świeży, a jego ekspozycja zachwyca dzięki inwencji i zaangażowaniu personelu. Zdarzają się nawet sesje klientów umieszczane na facebooku w otoczeniu naszych stoisk.- Nasz sklep zdobył drugą lokatę w konkursie na najatrakcyjniejsze stoisko warzywnicze – nie kryje dumy Mariusz Łuniewski.



KEN to jeden z najnowszych sklepów PSS Społem Białystok. Znajduje się na osiedlu TBS, a więc w tej części miasta, która nieustannie się rozbudowuje.

- Funkcjonujemy osiem lat, jest jednym z najmłodszych dzieci spółdzielni- mówi Grażyna Piotrowska, kierownik sklepu.

- Z każdym miesiącem przybywa nam klientów, z czego się bardzo cieszymy. Początki były trudne, chwilę trwało zanim ludzie się do nas przekonali.

W jej ocenie tym, co najbardziej chwalą klienci są stoiska mięsno-wędliniarskie, owocowo-warzywne oraz rybne. W KEN-ie można kupić świeże ryby z lodu, dostawy są dwukrotnie w tygodniu.

- Mamy własny rozbiór mięsa, szeroki wybór wędlin oraz garmażerki - wylicza kierownik - Na stoisku mięsnym mamy urządzenia, które uatrakcyjniają ofertę. Są to: maszyna rozbijająca mięso na kotlety oraz urządzenie do pakowania próżniowego.

Tutejsze wyroby mięsne cieszą się dużym wzięciem, co świadczy o zaufaniu, jakim klienci obdarzyli sklep.

- Zdarzają się klienci pozostawiający na jednym tylko dziale mięsa i wędlin kilka tysięcy złotych - dla przykładu częste są zakupy na duże przyjęcia weselne lub za granicę- wylicza Grażyna Piotrowska. Dobrym rozwiązaniem dla klientów jest też możliwość zamówienia mięsa przez telefon. Produkty można odebrać w dogodnym terminie, bez konieczności czekania w kolejce.

Dużym atutem KEN-a są też przestronne alejki, co jest szczególnie wygodne dla rodzin z małymi dziećmi czy też osób poruszających się na wózkach inwalidzkich. Jest wreszcie duży parking - klienci mogą zawieźć zakupy wózkiem do samochodu, co jest już dziś standardem.

## TRADYCJĘ I NOWOCZESNOŚĆ DA SIĘ POGODZIĆ

Żeby chleb długo zachowywał świeżość nie trzeba do niego dodawać sztucznych składników. Wystarczy długa fermentacja, a do tego... ziemniaki bądź przecier jabłkowy.

- Mamy niezwykle nowoczesny park maszynowy, a produkcja pieczywa żytniego i mieszanego według tradycyjnej technologii oparta jest na naturalnej, samoczynnej, wielofazowej fermentacji mąki żytniej prowadzącej do otrzymania naturalnego zakwasu - zdradza sekret pieczywa z PSS Społem Białystok Marianna Andruszkiewicz, główny technolog produkcji piekarskiej i ciastkarskiej.

Żeby wypiec smaczne i zdrowe pieczywo potrzeba dużo czasu. Proces technologiczny chleba na zakwasie w piekarniach PSS „Społem” w Białymstoku prowadzony jest wielofazowo. Cały cykl produkcji trwa od 36 do 40 godzin. Pierwsza faza trwa 24 godziny, druga około 12 godzin, trzecia 6, a ostatnia 4 godziny. Tyle czasu wymaga prawidłowa fermentacja, po to by chleb uzyskał właściwe walory organoleptyczne (smak i zapach) oraz zdrowotne. Tradycyjna technologia produkcji pieczywa jest więc niezwykle praco i czasochłonna oraz kosztowna. Dzięki nowoczesnym maszynom część kosztów udało się ograniczyć, jednak stosując takie metody nie da się wykluczyć obecności człowieka. To tzw. „ciastowy” jest odpowiedzialny za prawidłowe przebieg poszczególnych faz (żurek, półkwas, kwas, ciasto), mających ustalone odpowiednie parametry (temperatura, wilgotność, kwasowość, konsystencja) niezbędnych do wytworzenia ciasta, z którego w czasie wypieku powstaje łatwo przyswajalny i wysoko wartościowy produkt spożywczy - nasz chleb



powседневni. Przestrzeganie prawidłowych parametrów fermentacji pozwala wyprodukować produkty o niepowtarzalnym smaku, zapachu, strukturze miękkiszu, świeżości, a także wysokiej wartości odżywczej. Żadna też z faz cyklu nie może być pominięta, dlatego piekarnie pracują bez przerwy, przez wszystkie dni tygodnia.

- Nie da się upiec chleba o wysokich walorach smakowych i żywieniowych w godzinę - nie ma wątpliwości Dariusz Chilimoniuk, kierownik Piekarni nr 5 PSS Społem Białystok przy ul. Marczkowskiej.

- Jest to jednak możliwe stosując uproszczone technologie produkcji pieczywa poprzez wymieszanie gotowych „półproduktów” z mąką, wodą i solą. Wielu producentów pieczywa stosuje takie metody produkcji obniżając jednocześnie pracochłonność wyrobu oraz obniżając koszty związane z jego produkcją. Walory zdrowotne i żywieniowe takich produktów znacznie odbiegają od naszych wyrobów produkowanych na naturalnym zakwasie. Cechą naszego chleba jest wilgotny, o prawidłowej porowatości miękisz, właściwy aromatyczny smak i zapach, jego świeżość oraz właściwości prozdrowotne, ponieważ do wypieku używa się wyłącznie surowców takich jak mąka żytnia, mąka pszenna, oleje roślinne, sól, drożdże, gotowane ziemniaki, różnego rodzaju dodatki jak ziarna: słonecznika, siemienia lnianego, dyni, sezamu czy żurawina.

Aby pieczywo było pełnowartościowym artykułem spożywczym musi



posiadać wysoką jakość organoleptyczną, fizykochemiczną i mikrobiologiczną. Można to uzyskać jedynie wówczas, jeśli do produkcji będą stosowane wysokiej klasy surowce, każdorazowo wnikliwie oceniane przez pracowników laboratorium. Również cały proces technologiczny poczynając od przyjęcia surowca do magazynu piekarni aż do wypieku i magazynowania pieczywa musi być nadzorowany przez technologów i pracowników laboratoriów zapewniając otrzymanie wyrobów piekarskich o najlepszych walorach żywieniowych i smakowych. Stwierdzenie Hipokratesa „Niech twe pożywienie będzie twoim jedynym lekarstwem” powinno być przesłaniem dla wszystkich konsumentów dbających o zdrowie. Spośród dużej gamy wyrobów produkowanych na zakwasie przez PSS „Społem” w Białymstoku na szczególne wyróżnienie zasługują następujące asortymenty:

**Chleb żytni staropolski** produkowany z mąki żytniej typ 720 zwanej „pytłową”, z 10% dodatkiem mąki pszennej typ 750, gotowanych ziemniaków przedłużających dodatkowo świeżość pieczywa oraz drożdży, według niezmienionej receptury wprowadzonej do produkcji w latach 70. ubiegłego wieku.

**Chleb myśliwski** produkowany z mąki żytniej i pszennej, z dodatkiem gotowanych ziemniaków, przecieru jabłkowego zwiększającego wilgotność miękiszu, słodu żytniego, drożdży oraz kminku, posiadającego właściwości bakteriobójcze i zwiększającego walory smakowe chleba.

**Chleb żytni razowy** produkowany z mąki żytniej razowej typ 2000, która zawiera dużo błonnika oraz bogata jest w mikroelementy takie jak sód, potas, z niewielkim tylko 10% udziałem mąki pszennej.

**Chleb z siemieniem lnianym** wypiekany jest z rzadko już dziś spotykanej mąki żytniej jasnej typ 580. Pieczywo to polecane jest osobom z problemami gastrycznymi, z uwagi na niższą kwasowość stosowanej do wypieku mąki. Dodatkowo zawiera w swoim składzie zaparzone siemienię lniane posiadające właściwości prozdrowotne.

PSS Społem Białystok jest producentem szerokiej gamy pieczywa pszenne, drobnego, w którym proces fermentacji prowadzony jest jedno- lub dwufazowo (w cyklach fermentacji od 0,5 do 3,5 godziny). Zastosowanie metody dwufazowej umożliwia uzyskanie pieczywa lepszej jakości, o bardziej wyrazistym smaku, natomiast wykorzystanie metody jednofazowej skutkuje otrzymaniem bułki łagodniejszej w smaku.

Nowością stosowaną przez piekarnię PSS „Społem” w Białymstoku jest nowa technologia oparta na odroczonej rozroście kęsów ciasta

stosowana do produkcji bułek pszennych wypiekanych w punktach sprzedaży. Metoda ta polega na specjalnym wydłużonym procesie kęsów ciasta, dzięki któremu bułki mają wyjątkowo bogaty smak i aromat oraz długo zachowują świeżość.



Proces fermentacji surowych kęsów ciasta prowadzony jest w piekarni w kontrolowanych warunkach temperatury i wilgotności – według specjalnie dobranego, zaprogramowanego cyklu następujących po sobie temperatur. Pieczywo po uzyskaniu w piekarni pożądanego poziomu fermentacji (wagarowania) transportowane jest w postaci surowych kęsów ciasta umieszczonych w kastach termoizolacyjnych do punktów sprzedaży, w których prowadzony jest wypiek. Ta nowoczesna a jednocześnie tradycyjna technologia pozwala na uzyskanie wybornego smaku i głębokiego aromatu bułek, wyjątkowo smakowitej skórki oraz wydłużenie świeżości. Dzięki temu klient zawsze otrzymuje świeży i dobrej jakości produkt. Nasz produkt nie powstaje z głęboko mrożonego ciasta pozbawionego wartości odżywczych i głębokiego smaku pieczywa jakie spotyka się w niektórych sieciach handlowych – zaznacza Dariusz Chilimoniuk.

Zawód piekarza wymaga pasji i zaangażowania. Chleb musi być pieczony z sercem, aby do konsumenta trafiło prawdziwe i zdrowe pieczywo – mówi Marianna Andruszkiewicz.

Piekarnie PSS Społem Białystok dostarczają swoje wyroby do sklepów sieci własnej i do sieci obcych. Obsługują około 800 odbiorców. Produkują dziennie 130 tys. szt. bułek wrocławskich i podlaskich, 48 tys. szt. pieczywa drobnego 15 ton chleba. Miesięcznie zużywają ponad 500 ton mąki.

# CIASTA i TORTY

## *powstają prosto z serca*

Narzędziem pracy cukiernika jest ... kalendarz. - Musimy dostosowywać produkcję do pór roku, świąt, a nawet imienin – wylicza Krystyna Borowska, kierownik Ciastkarni PSS Społem Białystok przy ul. Pogodnej. Wszystko po to, żeby klient dostał to, czego akurat potrzebuje.

**N**ie może dojść do sytuacji, gdy na Tłusty Czwartek zabraknie pączków, przed Bożym Narodzeniem – makowców czy serników, a przed Wielkanocą – babek. Dobrze byłoby też, żeby na Anny, Bożeny i Krystyny, czyli najpopularniejsze imieniny, był również szeroki wybór ciast. Pory roku mają również wpływ na produkcję ciast. Latem produkty są lżejsze, ponieważ w ich skład wchodzi sezonowe owoce. Kierownik cukiernictwem zajmuje się od 40 lat. Trafiła do ciastkarni PSS Społem w młodości i pozostała do dziś. Podkreśla, że cukiernictwo to jej pasja, wymagająca cierpliwości i pokory.

Serce do pieczenia mają także wszyscy pozostali pracownicy, w efekcie ich wspólnej pracy powstają pyszne i doskonałe pod względem jakości wyroby, które cieszą się popularnością wśród klientów. To tu powstają słynne klawisze, czyli ręcznie robione kruche ciastka, których receptura nie zmieniła się od kilkudziesięciu lat. Stąd pochodzi legendarne kakaowe ptasie mleczko, domowe pączki, słodkie bułki





drożdżowe i z ciasta francuskiego, a także wytrawne: paszteciki – z nadzieniem pieczarkowym, kapustą i bułki chińskie z ryżem i pieczarkami.

Ważnym elementem produkcji są także torty. Z misternymi zdobieniami wykonanymi z gotowanego karmelu przypominają dzieła sztuki. Ich atuty to puszysty biszkopt, masa z prawdziwej śmietany oraz świeże owoce.

- Wykonamy każde zamówienie, niezależnie od wielkości, kształtu i smaku oraz dekoracji – zapewnia Krystyna Borowska. Do każdego zamówienia podchodzimy indywidualnie. Jesteśmy w stanie przygotować tort na każdą okoliczność – z nadrukowanym logo firmy czy rodzinnym zdjęciem.

Torty bądź tzw. słodki stół można zamówić na wesela, chrzciny czy różnego rodzaju przyjęcia. Ciastkarnia dostarczy je bezpłatnie na miejsce w granicach miasta Białystok, a dla gości weselnych przygotowuje też słodkie pakietki na wynos.

Niesłabnącą od lat popularnością cieszą się nasze sękacze. Są klienci, którzy zamawiają je systematycznie przekazując jako rodzinny specjal rodzinie i znajomym za granicą.

W ciastkarni PSS Spółem Białystok wszystkie półprodukty wyrobów takie jak – masy serowe, makowe, marcepan wykonywane są na miejscu. Ciasta sporządzane są wyłącznie przy użyciu świeżych jaj, a dobrej jakości surowce pochodzące od sprawdzonego dostawcy stanowią podstawę ich wykonania.

- Jesteśmy dumni z naszych wyrobów, a o tym, że są w naszej ocenie najlepsze niech świadczy fakt, że wszyscy pracownicy spółdzielni zamawiają je na rodzinne uroczystości.



## W BRANŻY MIĘSNEJ ZAWSZE NAJWAŻNIEJSZE BYŁY JAKOŚĆ I ŚWIEŻOŚĆ



*Kabanosy, czy kielbasa żywiecka produkowane są według receptury sprzed 40 lat. Podobnie jak galareta z nóżek. Często pojawiają się też nowości. Jest jednak pewien nowy trend, któremu Zakład Przetwórstwa Mięsnego PSS Spółem się oparł – to powszechna tendencja do potaniania żywności.*



- Poniżej pewnej ceny nie da się zrobić dobrego produktu – nie ma wątpliwości Robert Rutkowski, kierownik zakładu. - Ktoś, kto kupuje parówki za 5 czy 7 zł za kilogram powinien mieć się na baczności, zwłaszcza jeśli zamierza je podać dzieciom.

Parówki czy mortadela z PSS Spółem Białystok do najtańszych nie należą. Są za to bardzo dobrej jakości. Produkujemy je z czystego mięsa, bądź surowców mięsno-tłuszczowych wieprzowych. Nie ma tam wypełniaczy, nie ma tzw. MOM-u, który jest standardowo dodawany do parówek – tłumaczy Alicja Cimoch, główny technolog zakładu. - Nasza parówka to jest mięso wieprzowe w czystej postaci, wytwarzana według starej receptury.

Co to jest MOM? To mięso oddzielone mechanicznie. Jego separacja polega na przeciskaniu masy mięsno-kostnej przez cylindryczne sita. To produkt bardzo tani – kilogram produktu pozyskanego w ten sposób to koszt ok 2 zł. Problem w tym, że jest to mięso bardzo słabej jakości, o złych parametrach żywieniowych. Tłuszcz jest tam znacznie więcej niż białka. Poza tym to produkt, który bardzo łatwo się psuje, zatem do podwyższenia trwałości producenci dodają wiele substancji konserwujących. MOM jest często obecny w takich produktach jak wspomniane parówki i mortadela, poledwice, szynki, boczki oraz kielbasy cienkie i grube.

- Naszą mocną stroną jest sam surowiec – dodaje Robert Rutkowski. - Mięso, które zamawiamy pochodzi głównie z terenów Podlasia, od sprawdzonych dostawców. To często surowiec droższy. Można oczywiście sprowadzić transport np. z mięsem hiszpańskim, Europa jest otwarta. My jednak decydujemy się zapłacić więcej, ponieważ musimy mieć surowiec wysokiej klasy. Z dobrego surowca, u nas jest nim głównie wieprzowina, wyrabiamy dobrej jakości wędliny. Sprzedajemy też mięso – towar przyjeżdża w nocy, jest wykrawany, a rano trafia świeży do sklepów.

Kolejnym atutem jest produkcja, która odbywa się na bieżąco. Zamówienia spływają w poniedziałek i rusza produkcja. A we wtorek świeży towar jedzie do sklepów. W ofercie jest ok. 160 receptur i ok. 80 grup wyrobów. Są to m. in wyroby tradycyjne, wędzone przy pomocy drewna, podsuszane, homogenizowane czyli parówki i mortadela, poledwice, szynki, boczki oraz kielbasy cienkie i grube.

- W ofercie mamy tradycyjne kielbasy takie jak: palcówka, krakowska sucha czy żywiecka – powstają one według receptur jeszcze sprzed 40 lat, kiedy obowiązywały polskie normy – wskazuje kierownik zakładu mięsnego. - Bez zmian w ostatnich dekadach produkujemy też np. kabanosy czy kielbasę myśliwską. Nasze kielbasy takie jak firmowa ekstra czy firmowa z serem są od lat hitem wielu imprez grillowych w Białymstoku i województwie.

Rzetelne podejście do produkcji jest oplatane, dowodem są rzesze zadowolonych klientów. Wielu z nich nie kryje, że w mięso i wędliny zaopatruje się

wyłącznie w sklepach z szyldem PSS Spółem Białystok. Wyroby mięsne doskonale sprzedają się nie tylko w sklepach własnych, ale też w spółdzielniach w innych miastach, np. w Augustowie, Bielsku Podlaskim, Siemiatyczach czy w Olsztynie. Wyroby zakładu sprzedajemy również poza województwem podlaskim w sieciach sklepów, w takich miastach jak Wyszków, Płock, Grudziądz czy Warszawa.

Dziś zwłaszcza garmazjerka przeżywa prawdziwy renesans.

- Naszym produktem sztandarowym są galareta z nóżek oraz różne galantyny, ale też paszety. Dużą popularnością cieszą się dania obiadowe np. kotlety pożarskie, z warzywami czy filety z kurczaka nadziewane pieczarkami – wylicza Lucyna Kleszczewska, kierownik zakładu garmazjeryjnego Zodiak. - Wytwarzamy je tradycyjnie, tak jak w domu i klienci to doceniają.

Część wyrobów wykonywana jest kilka razy w tygodniu, niektóre tylko w piątki albo na święta. To produkty z tzw. wyższej półki, na przykład rolady czy wyroby z cielęciny, które klienci kupują na weekendowe imprezy bądź różnego rodzaju uroczystości. Ostatnio w ofercie pojawił się też pasztecik z soczewicy. Produktem sztandarowym na razie nie jest, ale ma już grupę stałych nabywców i dla nich jest pieczony raz w tygodniu. Jest też duży wybór produktów regionalnych np. kiszek, salcesonów. W sumie receptur jest 80, a tych sprzedawanych na co dzień – 60.

- Nasze potrawy są pracochłonne, a klienci często nie mają czasu przygotowywać ich w domu – zauważa Lucyna Kleszczewska. - Kiedy mają na nie ochotę, przychodzą do nas.

Ostatnią nowością w zakładzie mięsnym są np. paleczki firmowe - kielbaski bezosłonkowe idealne na grilla czy do piekarnika.

- Wystarczy podgrzać i obiad gotowy mówi Alicja Cimoch. - Kielbaski są parzone, wystarczy więc niedługo obróbka cieplna. Brak osłonki to plus dla dzieci, którym jelito często nie smakuje.

Sukces produktów to zasługa naszych wszystkich pracowników. Tak w zakładzie mięsnym jak i garmazjeryjnym pracuje stały, zaufany i doświadczony personel. Najwyższej jakości strzeże zespół technologów oraz własne i zewnętrzne laboratoria.







# DOBRA WSPÓŁPRACA Z KONTRAHENTEM - TO PODSTAWA



## MLEKOVITA

Współpracujemy z PSS Spółem Białystok od 1989 roku i współpraca ta oparta jest na wzajemnym zaufaniu, którego filar stanowi szeroka oferta asortymentowa MLEKOVITY. Dla wspólnego rozwoju razem dbamy o zadowolenie klientów poprzez ofertę dostosowaną do ich potrzeb i gustów. Stawiamy sobie wzajemnie ambitne cele, które wspólnie z sukcesem realizujemy. MLEKOVITA zapewnia najwyższą jakość produktów, a PSS Spółem Białystok dba o ich optymalną sprzedaż w swoich placówkach. Najważniejszymi atutami współpracy są więc partnerstwo, dbałość o obopólny biznes i zrozumienie wzajemnych potrzeb w dążeniu do realizacji postawionych sobie celów. To, co wyróżnia PSS Spółem Białystok, to kultywowanie tradycji polskiego handlu – MLEKOVITA jako firma ze 100% polskim kapitałem o blisko 90-letniej historii cenii partnerów, dla których w biznesie ważne są podobne wartości: tradycja i jakość. Z okazji pięknej rocznicy 120-lecia istnienia PSS Spółem w Białymstoku Jubilatowi życzymy, by świętowany jubileusz był powodem do dumy oraz bodźcem, który w niedalekiej przyszłości przyniesie szereg sukcesów oraz kolejne lata znakomitego funkcjonowania firmy zarówno dla dobra naszego regionu, jak i całego kraju.



Dariusz Sapiński,  
Prezes Zarządu Grupy  
MLEKOVITA

## SOKOŁÓW

Współpraca handlowa między naszymi firmami trwa nieprzerwanie od utworzenia Grupy Sokołów. Najważniejsze atuty tej współpracy to partnerstwo, rzetelność oraz sumienność w realizacji wspólnych zamierzeń, a nade wszystko kompetentny zespół pracowników, z którymi współpraca jest nie tylko efektywna, ale jeszcze miła i interesująca. Doceniamy w naszej współpracy wszystkie atuty wymienione powyżej, gdyż one decydują o ciągłości biznesu i dalszym planowaniu oraz budowaniu przyszłości. W imieniu Zarządu Sokołów S.A. oraz własnym składam Panu Prezesowi, całemu Zarządowi, Radzie Nadzorczej Spółdzielni oraz wszystkim pracownikom serdeczne gratulacje i wyrazy uznania, a także życzę wielu dalszych sukcesów zawodowych oraz pomyślności w życiu osobistym.



Mieczysław Walkowiak,  
Wiceprezes Zarządu ds. Handlu i Marketingu  
Sokołów S.A.

## HORTEX

Z PSS Spółem w Białymstoku współpracujemy od kilkudziesięciu lat. Jest to jeden z naszych najstarszych partnerów handlowych, z którym współpraca układa się bardzo dobrze i rozwija się systematycznie. W ofercie PSS Spółem w Białymstoku znajdziemy bardzo szeroką gamę soków, nektarów i napojów oraz mrożonek Hortex, dzięki temu nasze obroty rosną. Liczymy na dalszą owocną współpracę, a z okazji 120-lecia życzymy Państwu szybkiego rozwoju i wielu sukcesów.



Krzysztof Stojanowski,  
Wiceprezes ds. Sprzedaży  
i Dystrybucji Hortex

## LOTTE WEDEL

Naszą wieloletnią współpracę z PSS Białystok można określić jako partnerską i nastawioną na dbałość o obopólny biznes. Wspólnie budujemy sukces, przełamujemy bariery i wyznaczamy nowe standardy. Dzięki otwartości w komunikacji, wysokim kompetencjom osób z nami współpracujących i wzajemnemu zaufaniu budowanemu przez lata – realizujemy wysoko postawione cele, wspólne zamierzenia oraz z optymizmem patrzymy w przyszłość. Szanownemu jubilatowi życzymy kolejnych 120 lat sukcesów oraz wytrwałości w utrzymywaniu wysokich standardów współpracy i zarządzania.



Agata Kulig,  
Kierownik Sieci Lokalnych,  
Lotte Wedel sp. z o.o.

## COCA COLA

Początek współpracy Firmy Coca Cola HBC Polska z PSS Społem Białystok przypada na rok 1991, kiedy to Coca - Cola weszła na rynek polski, a tym samym zawitała na Podlasie. W okresie tej 26-letniej współpracy, razem z naszym Partnerem PSS Społem Białystok przetarliśmy niejedną szlak w drodze do budowania doskonałych relacji, które zaowocowały wspólnym osiągnięciem i wypracowywaniem zysków. Jako reprezentant firmy Coca - Cola HBC Polska - lidera wśród producentów napojów bezalkoholowych - widzę, że PSS Społem Białystok zmierza w dobrym kierunku, poszukując nowych technik sprzedażowych, takich jak sprzedaż sugerowana, promowanie się w mediach społecznościowych czy promocje łączone czyli różnicowanie ofert promocyjnych dla poszczególnych grup konsumentów. PSS Społem Białystok jest otwarty na nowinki techniczne i chętnie uczestniczy w nowych projektach. Jednym z projektów, które Coca-Cola zrealizowała razem z PSS Społem Białystok, było wprowadzenie e-faktur, co znacząco usprawniło procesy rozliczeniowe między naszymi firmami. W procesie tym firma Coca-Cola HBC Polska była podmiotem doradczym. Nasz Partner dba też o estetykę i wizerunek swoich placówek poprzez ich stałe doskonalenie i remonty. Dzięki temu stają się one bardziej nowoczesne i przyjazne konsumentowi, co ma dzisiaj coraz większe znaczenie. Nasza współpraca, szczególnie z działem handlowym i działem marketingu, opiera się na wspólnych wartościach i zasadach biznesowych i nastawiona jest na kreowanie wartości dodanej dla konsumenta. Wszystkie działania spółdzielni przełożyły się na to, że PSS Białystok jest bardzo rozpoznawalną marką w naszym Regionie. Reasumując, w mojej ocenie to było bardzo dobre 26 lat partnerstwa a obrany kierunek i działania podejmowane przez PSS Społem Białystok dobrze prognozują na kolejne lata naszej współpracy oraz stabilnego i zrównoważonego wzrostu. Przy tej okazji - 120-lecia powstania spółdzielni PSS Społem Białystok - chciałbym pogratulować niewątpliwych osiągnięć oraz życzyć wszystkim pracownikom oraz Zarządowi kolejnych tak owocnych lat i sukcesów. Przed nami wiele nowych wyzwań w obliczu konsolidacji rynku. Jestem jednak przekonany, że nasze wspólne działania oparte na wiarygodności, etyce biznesowej, dbałości o rozwój kadry pracowniczej oraz solidnych podstawach finansowych, pozwolą nam zwiększać zyski i jednocześnie zapewniać satysfakcję konsumentów.



Grzegorz Rogowski,  
Dyrektor Centrum Sprzedaży  
Białystok

## MASPEX

Z okazji wyjątkowego jubileuszu 120 lat istnienia PSS Społem w Białymstoku, składamy firmie oraz jej wszystkim Pracownikom życzenia powodzenia na dalsze lata działalności, wielu kolejnych sukcesów i pomyślnej realizacji wszelkich planów i zamierzeń - zarówno tych zawodowych, jak również osobistych. Z PSS Społem Białystok współpracujemy od wielu lat i z roku na rok wspólnie osiągamy bardzo dobre wyniki sprzedażowe. Wyróżniki tego Partnera Biznesowego to nie tylko profesjonalizm oraz świetne rezultaty handlowe, ale także partnerskie podejście, otwartość na dodatkowe działania sprzedażowe, wychodzenie naprzeciw wyzwaniom oraz podejmowanie inicjatyw, które szczególnie cenimy w PSS Społem Białystok. Dziękujemy za wieloletnią współpracę i zaangażowanie we wspólne budowanie rynku spożywczego.



Gabriel Mikołajczyk,  
Dyrektor Regionu  
MWS Sp. z o.o. Sp. k

## KOMPANIA PIWOWARSKA

Współpraca handlowa między PSS Społem Białystok a Kompanią Piwowarską rozpoczęła się jeszcze za czasów Browaru Dojlidy. Następnie z powodzeniem była kontynuowana przez dystrybutorów lokalnych KP promując zarówno lokalną markę Żubr, jak również pozostałe marki z portfela produktów KP na Podlasiu. Od 2013 roku zmieniliśmy model naszej współpracy na dostawy bezpośrednie z browaru na magazyn centralny sieci PSS Społem Białystok. PSS Społem Białystok od zawsze postrzegany jest przez KP jako opiniootwórcza sieć na Podlasiu - godna naśladowania przez powstające sieci lokalne. Pomimo zmian oraz rosnącej konkurencji na rynku FMCG na Podlasiu utrzymało silną pozycję i z powodzeniem nadal otwiera placówki, które stają się wizytówkami sieci. Jubilatowi gratuluję i życzę dalszych sukcesów w dążeniu do realizacji wyznaczonych celów. Ponadto mam nadzieję, że nasze stosunki oraz współpraca przez kolejne lata będą układały się tak pomyślnie jak do tej pory.



Sylwester Przekop,  
Kierownik ds. Grupy Kluczowych Klientów,  
Kompania Piwowarska

## TCHIBO

Firma Tchibo z PSS Społem Białystok pracuje od początku swojego istnienia w Polsce. PSS Społem Białystok jako kluczowy partner firmy na terenie Podlasia od początku wspierał rozwój Tchibo. Dzięki efektywnej współpracy między firmami - Tchibo na terenie Białegostoku i okolic ma wielu oddanych konsumentów. To w sklepach Społem każdy mieszkaniec Białegostoku może codziennie kupić swoją ulubioną kawę. Biznes ze Spółdzielnią opiera się na partnerstwie. Firma Tchibo ze swojej strony oferuje klientom pełne portfolio produktów - od podstawowych, najbardziej popularnych kaw mielonych, poprzez kawy rozpuszczalne, kawy ziarniste do coraz bardziej wyrafinowanych kaw do ekspresów, w postaci kapsulek. Po stronie sieci leży dystrybucja i ekspozycja produktów Tchibo w sklepach sieci no i oczywiście odpowiednia oferta. Poprzez stosowanie wielu różnorodnych form promocji produktu, oraz bardzo dobrej znajomości preferencji klientów lokalnego rynku, PSS Społem Białystok zawsze stara się, aby każdy klient Społem mógł swoją ulubioną kawę kupić w jak najbardziej atrakcyjnej ofercie. Wg ostatniego odczytu danych firmy Nielsen udziały wartościowe Tchibo w rynku Ground na terenie Podlasia wynoszą 44%. Co to oznacza? Że prawie co druga kawa w koszyku konsumenta to Tchibo! W tym przypadku razem - możemy więcej!



Małgorzata Białobrzaska,  
Regional Sales Manager,  
Tchibo Warszawa Sp. z o.o.



# W PSS SPOŁEM W BIAŁYMSTOKU MOŻNA PRZEPRACOWAĆ CAŁE ŻYCIE

Rozmowa z *Teresą Matys*,  
kierownikiem działu kadr w PSS Społem Białystok

**O sprzedawcach w sklepach PSS Społem Białystok można powiedzieć "dusza człowiek" – doradzi, pomoże, zażartuje. To kwestia szkoleń czy odpowiedniego doboru personelu?**

Szkolenia prowadzimy cyklicznie od co najmniej 20 lat. Szkoli nas jedna z najlepszych firm marketingowych w Polsce. Każda nowo zatrudniona osoba jest najpierw szkolona wewnętrznie przez nasz dział marketingu. Następnie staramy się, by w ciągu roku pracy ta osoba uczestniczyła też w zewnętrznym dwudniowym szkoleniu.

**A potem sprawdzacie, czy ta wiedza jest wykorzystywana w praktyce?**

Potem staramy się szkolenie jeszcze powtórzyć w zależności od potrzeb, co trzy, cztery lata. Jednocześnie co jakiś czas dział marketingu i kontroli wewnętrznej prowadzi akcje "tajemniczy klient". Raz w roku wspomniana firma szkoleniowa robi też ranking wśród naszych sklepów, jak wypadają w kwestii obsługi klienta.

**Nie każda osoba ma predyspozycje do pracy z ludźmi. Zapewne podczas rekrutacji zwracacie też uwagę na typ osobowości przyszłego pracownika?**

Czasem wiadomo to już podczas pierwszego spotkania. Po kilku chwilach można się zorientować, czy ta osoba nadaje się do pracy w handlu. Bierzymy też pod uwagę wykształcenie, no i przede wszystkim staż pracy. Jeśli osoba pracowała w sklepach innej sieci należy domniemywać, że posiada pewne kwalifikacje.

**Czy młodzi, chętni i bez doświadczenia też mają u was szansę?**

Jak najbardziej, takie osoby też zatrudniamy. Młodzi ludzie bardzo często u nas zostają na stałe. Staramy się, żeby w każdej placówce handlowej, gastronomicznej i produkcyjnej, kierownik wyznaczył pracownika, który obejmie opieką nowo zatrudnianych pracowników. Po to jest trzymiesięczny okres próbny, żeby z jednej strony pracownik poznał zakład i nauczył się, a z drugiej ocenił czy w ogóle chce pracować w danym zawodzie. Mamy wielu pracowników po liceum ogólnokształcącym, a więc nie posiadających konkretnego zawodu. Zaczynają w handlu i większa część u nas zostaje.

**Kto się nadaje do pracy w handlu?**

Na pewno trzeba lubić swój zawód, lubić ludzi. Różni są klienci: jest klient wymagający, jest klient zagubiony, któremu trzeba pomóc, a jest i taki klient, który nie ma ochoty na rozmowę i to trzeba wyczuć. Trzeba mieć to "coś", żeby się w tym zorientować.

**Dobrze jest pracować w PSS Społem?**

Bardzo dobrze. To moja pierwsza praca i ostatnia.

**Ile lat pani tu pracuje?**

35 lat i nie żałuję.

**Zawsze w kadrach?**

Tak, ale kierownikiem jestem od 1992 roku.

**Dziś coraz rzadziej się zdarza, że w jednej firmie pracuje się całe życie. Tymczasem PSS Społem słynie z tego, że ma wieloletnich pracowników.**

Nasi pracownicy mogą liczyć na nagrody jubileuszowe. Pierwsza nagroda jest po 25 latach pracy. Mamy bardzo dużo pracowników z trzydziestoletnim lub dłuższym stażem pracy. Kiedyś były zasadnicze szkoły zawodowe w takich zawodach jak ciastkarz czy piekarz i młodzież odbywała u nas praktyczną naukę zawodu, a część z nich zostawała naszymi pracownikami. Niestety teraz tych szkół nie ma i w pewnych branżach ciężko znaleźć pracowników. Współpracujemy ze szkołami i do pewnych klas w ogóle nie ma naboru, bo zgłasza się tylko kilku kandydatów. Dzisiaj jeszcze nie mamy problemów z zatrudnieniem jeśli chodzi o detal. Natomiast przymierzamy się do otwarcia nowego baru i przewidujemy, że mogą być kłopoty ze znalezieniem pracowników w zawodach kucharz i bufetowa.

**Dlaczego warto być pracownikiem PSS Społem? Co firma oferuje załodze?**

Jesteśmy największą spółdzielnią w Polsce i największym pracodawcą prywatnym w Białymstoku, przestrzegającym obowiązujących przepisów prawa. Fundusz socjalny jest zgodnie z prawem naliczany na każdego pracownika i nie jest zawieszany. W całości przeznaczamy go na pracowników. Przy różnego rodzaju korzyściach brane są pod uwagę dochody na członka rodziny. Są na przykład dopłaty do wypoczynku tzw. wczasy pod gruszą, i dopłaty do kolonii i obozów dla dzieci pracowników. Z okazji świąt Bożego Narodzenia i Wielkanocy otrzymują też bony. Poza tym kilka razy w roku organizujemy wycieczki – krajowe i zagraniczne.

**Ile osób pracuje w Spółdzielni?**

Na dzisiaj 1675 osób.



# KLIENCI,

## wiedzą najlepiej

Sonda przeprowadzona wśród klientów korzystających z usług placówek PSS Spółem w Białymstoku



**Alla Kuptel, pracownik wyższej uczelni:**

Jestem wielbiczką butów z Centralu. Wybór jest bardzo duży, a obuwie jest wygodne i na każdą okazję. Kupiłam tu sobie wiele par butów. Mam kilka swoich ulubionych firm, których buty kupuję i zawsze ich szukam w Centralu. Akurat po galeriach zbyt często nie chodzę, choć oczywiście od czasu do czasu tam bywam. Do Centralu jest mi po drodze i jestem jego stałym klientem. Także odzież jest tutaj dobra jakościowo i kupiłam tutaj sobie kilka rzeczy. Jestem raczej bywalcem górnej części tego sklepu. Do dolnej nie zaglądam, bo akurat nie mam potrzeb jeśli chodzi o artykuły gospodarstwa domowego. Ale obuwie, odzież, torebki – jak najbardziej. Wybór obuwia jest tutaj chyba największy w Białymstoku.



**Kamila Drewnowska, pielęgniarka:**

W Białymstoku chyba nie ma drugiego takiego sklepu. Ceny może nie są najniższe, ale jakość pierwsza klasa. Przeważnie robię zakupy na górze i najczęściej jest to obuwie. Są nawet buty hiszpańskie ręcznie robione. Na dole zdarzyło mi się kupić sztucze, talerze. Akurat lubię wyroby polskiej firmy Lubiana. Jeśli serwis obiadowy czy kawowy to właśnie z tej firmy, bo jest dobra jakość i cena w miarę przystępna jak na kieszeń białostoczanina. Uważam, że Central ma czym konkurować z galeriami. Tam jest często "chińszczyzna", a tutaj porządny polski produkt. Tylko że my nie doceniamy polskich produktów. Faktem jest, że nie wszyscy patrzą na jakość, wielu widzi tylko cenę. Ale ja wiem, że jak potrzebuję butów, to idę do Centralu i na pewno tam je znajdę. Teraz też mam już upatrzone.



**Katarzyna Kida, artysta plastyk:**

Jedzenie w barze Podlasie jest naprawdę pyszne i, co bardzo mi się podoba, niedrogie. Jest też świeże. Przychodząc tutaj nie mam stresu, że może dostanę coś nieswieżego i będzie żołądkowa rewolucja. Często chadzam też do Astorii, gdzie również mi smakuje, ale wolę Podlasie. Nie wiem dlaczego, może przez sentyment. To miłe miejsce. Mają też dania sezonowe, na przykład ostatnio zjadłam się zupą kurkową. Słyszałam też o zupie owocowej. Może się przełamie i spróbuję, bo dotąd ta zupa niezbyt mi się dobrze kojarzyła z przedszkola. Być może to, co jadłam w przedszkolu to nie to samo, co tutaj. Po remoncie jest tu bardzo przytulnie i przyjemnie.



**Jerzy Radziszewski, pracownik branży włókienniczej:**

Do baru Podlasie przychodzę codziennie na domowe obiady. Zawsze zabieram na wynos. Ulubione danie? Różnie, gulasz z indyka jest niezły, kotlecik rybny jest dobry, ale i naleśniki z serem czy serniczki. Samemu ani się nie chce, ani nie oplaca gotować. Zresztą zanim człowiek zajdzie do domu, robi zakupy, zanim by ugotował to i robi się późno. A tutaj można zająć tuż po pracy. Czasem jak wracam z podróży to zajeżdżam po obiad do Hermesa przy Gajowej. Tam jest drive, nie trzeba czekać w kolejce. W barze Podlasie stołuję się już chyba z pięć lat. Po remoncie jest atrakcyjniej niż wcześniej, choć sala mogłaby być jeszcze większa.



**Zygfryd Fiłonowicz, emeryt:**

Pamiętam jak Opałek budowano i od tamtych czasów przychodzę tutaj na zakupy. Podoba mi się ten sklep, choć może nie jest tani. Ale mam do niego blisko, bo mieszkam po sąsiedzku. Przychodzę też trochę z sentymentu, sam przez lata pracowałem w spółdzielni. Kupuję różne rzeczy, ale najczęściej przychodzę po mięso. Panie mi je na miejscu zmięła. Mięso tutaj jest dobre i świeże. Pod tym względem mam do sklepu zaufanie. Dużo się tutaj zmieniło przez lata, jest lepiej. Choć akurat obsługa zawsze była tutaj grzeczna i miła. Tylko że wtedy nie mieli czego sprzedawać – na półkach stał ocet i musztarda. Teraz jest wszystko.



**Eugeniusz Stankiewicz, emeryt:**

W Opałku robię dziś zakupy, a w 1970 roku budowałem ten sklep. Kiedyś miały tu powstać szeregowce, ale ostatecznie ulokowano pawilon. Pamiętam, że tam, gdzie jest zaplecze woda wybijała. Trochę kosztowało jej odprowadzenie, ale udało się. Przez te wszystkie lata byłem klientem Opałka. Może dlatego tak lubię ten sklep, że sam go budowałem. Zresztą zawsze byłem też związany ze spółdzielczością, chociaż akurat z mieszkaniową. To mój sklep i wybieram go z uwagi na bliskość domu i szeroki wybór. Mięso jest tu dobre i obsługa jest miła.



**Danuta Sutkowska, pedagog:**

Do Delikatesów mam blisko z pracy, więc kiedy jestem głodna przychodzę tutaj kupić coś z garmazetki. Muszę przyznać, że zawsze jest świeża i smaczna, panie nałożą w pojemniczki jak się chce. Bardzo lubię śledzie z selerem. Ważne jest też, że tutaj wszystko wygląda bardzo estetycznie, zakupy robi się przyjemnie. Podobają mi się też panie na kasie – zawsze od nich usłyszę miłe słowo. W Białymstoku jestem od roku i kiedy przyszedłam do Delikatesów pierwszy raz zaskoczyło mnie, że mimo natłoku pracy panie potrafią chwilę porozmawiać. Nie ma tego niepotrzebnego pośpiechu, a mimo to kolejka sprawnie postępuje. Szkoda, że na moim osiedlu nie ma takiego sklepu. Najbliższy spółemowski jest KEN, ale tam akurat muszę jeździć samochodem. Zawsze jestem tam w sobotę. Wybór tak jak i w Delikatesach jest duży, wszystko ładnie poustawiane.



**Anna Malinowska, gospodyni domowa:**

Mieszkam w okolicy Zabłudowa i do Opałka przyjeżdżam od czasu do czasu na zakupy. Akurat teraz kupiłam wędliny i pieczywo, bo mąż wyjeżdża zagranicę i chciałabym mu zapakować. Mięso jest tu świeże i dobre, dlatego tu kupuję. Ogólnie sklepy PSS Spółem znam, bo kiedyś pracowałam w Białymstoku. Uważam, że są dobrze zaopatrzone dlatego wybieram je chętnie na miejsce zakupów.






# PSS Spółem Białystok w liczbach:

**1675** zatrudnionych w PSS Spółem w Białymstoku 

**18 377,13 m<sup>2</sup>** powierzchnia handlowa placówek PSS Spółem Białystok

**3500 ton** wędlin i garmażerki w 200 asortymentach produkowanych w skali roku 

**955 322** posiłki wydane przez bary PSS Spółem Białystok w 2016r

 **165 000** pączki usmażone przez ciastkarnię na Tłusty Czwartek

**2 650 402**  bochenków chleba wyprodukowanych przez piekarnie PSS Spółem Białystok w 2016r

**1185** członków spółdzielni PSS Spółem Białystok

**12 526 489** klientów obsłużonych przez PSS Spółem Białystok w 2016r



ROK ZAŁOŻENIA 1897



**DZIĘKUJEMY  
ZA ZAUFANIE!**



**DAJEMY  
MIEJSCA PRACY**

**JESTEŚMY  
W 100% POLSKĄ MARKĄ**

**DBAMY  
O ROZWÓJ REGIONU**







ELEGANZA<sup>®</sup>  
świat dobrych ubrań



Salon Eleganza Central, ul. M.C. Skłodowskiej 2/1, Białystok  
[www.eleganza.com.pl](http://www.eleganza.com.pl)