

MAGAZYN DLA WYMAGAJĄCYCH

LIDER BIZNESU

OGRODNICZY MAGAZYN BRANŻOWY

ISSN 2544-7653

nr 1/2020



W. Legutko:

Nieustannie rozwijamy firmę s. 6

Miasta-ogrody:

Podkowa Leśna s. 44



AUTOMATYCZNY ZWIJACZ WĘŻA OGRODOWEGO ERGO

Nowoczesny zwijacz węża ogrodowego wykonany z tworzywa najwyższej jakości odpornego na UV. Niezawodny mechanizm sprężynowy pozwala na rozwinięcie odpowiedniego odcinka węża, jak również na samoczynne zwijanie. Hamulec odśrodkowy zapewnia bezpieczną prędkość zwijania. Ergonomiczne uchwyty umożliwiają łatwe przenoszenie i zawieszanie. Wytrzymały wieszak umożliwia stabilny montaż i obrót w zakresie 180°.

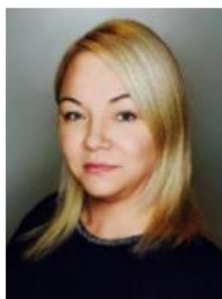
Zestaw zawiera zwijacz, wieszak ścienny, wąż ogrodowy 20 m, wąż przyłączeniowy 2 m, zraszacz prosty ERGO™, szybkozłączka - stop i przelot oraz przyłącze uniwersalne z gwintem wewnętrznym ERGO™



Więcej na: www.cellfast.com.pl



Pisząc do Państwa te słowa, uśmiech sam maluje mi się na twarzy. Choć jest niedziela, a pogoda za oknem nie rozpieszcza, to w zespole GARDENII panuje już wiosenna atmosfera. 13 lutego 2020 roku, na Międzynarodowych Targach w Poznaniu, rozpocznie się wydarzenie numer 1 w branży ogrodniczej - GARDENIA. Trwają ostatnie rozmowy i ustalenia, po których wszyscy z radością mówią „do zobaczenia w Poznaniu”, „widzimy się na GARDENII”.



Czas GARDENII jest naprawdę wyjątkowy. Jest to wspólna okazja, by się z Państwem spotkać i porozmawiać poważnie i mniej poważnie. W końcu osoby o zielonych sercach mają wyborne poczucie humoru, które pozwala na budowanie relacji w atmosferze radości, szczerego uśmiechu i dobrego samopoczucia. I choć kontakt przez cały rok mamy bardzo dobry – telefony, smsy, maile, newslettery – to tak naprawdę nic nie zastąpi spotkania twarzą w twarz.

Targi to najlepszy okres, by dać sobie nawzajem to, co mamy najcenniejsze – swój czas, swoją uwagę.

W moim zawodzie najważniejsza jest umiejętność słuchania. I choć może się to wydać takie naturalne, to wcale takie nie jest. Na pewno znacie Państwo osoby, które takiej umiejętności nie posiadają. Słuchanie jest prawdopodobnie najważniejszym elementem komunikacji międzyludzkiej i to właśnie ono wpływa dobrze na jakość wszystkich naszych relacji – prywatnych i zawodowych. Aktywne słuchanie polega na budowaniu relacji, zrozumienia i zaufania.

I tego właśnie Państwu i sobie życzę na nadchodzącą GARDENIĘ 2020 – słuchaczy, którzy nas słuchają, a także bycia uważnym słuchaczem – by relacje nawiązane podczas targów były dobre i mocne. Wartościowe i silne relacje są potrzebne dla sukcesu biznesowego, a właśnie sukcesów życzę Państwu najbardziej.

Do zobaczenia na GARDENII.

Klaudyna Bogurska-Matys
redaktor naczelna

MAGAZYN DLA WYMAGAJĄCYCH

LIDER BIZNESU

OGRODNICZY MAGAZYN BRANŻOWY

„Lider Biznesu. Ogrodniczy Magazyn Branżowy”

RPR 3729

redaktor naczelna: Klaudyna Bogurska-Matys

klaudyna.bogurska@grupamtp.pl

Redakcja:

Karolina Filipiak, Andrzej Zawadzki

Karol Podyma, Ewa Więcek-Janka

Paweł Szymaniuk, Joanna Stefaniak

Aleksandra Konopa

Tel.: +48 539 777 549

e-mail: aleksandra.konopa@grupamtp.pl

Joanna Achtelek

Tel.: +48 603 590 128

e-mail: joanna.achtelek@grupamtp.pl

Korekta:

Ilona Burczyk

Wydawca:

Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o.

ul. Głogowska 14, 60-734 Poznań

Kolportaż: prenumerata redakcyjna

Wszystkie opublikowane materiały objęte są prawem autorskim. Przedruki i wykorzystanie materiałów możliwe jest wyłącznie za zgodą redakcji. Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania tekstów i zmiany tytułów nadesłanych materiałów. Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść reklam i materiałów promocyjnych.

Redakcja informuje, że administratorem danych osobowych jest wydawca czasopisma - Międzynarodowe Targi Poznańskie z siedzibą w Poznaniu, ul. Głogowska 14. Dane osobowe będą przetwarzane w celach marketingowych i statystycznych, do momentu ich wycofania. Reklamacje i sprzeciw dotyczące przetwarzania danych osobowych w serwisie należy zgłaszać drogą elektroniczną na adres e-mail: [HYPERLINK "mailto:iod@mtp.pl"](mailto:HYPERLINKmailto:iod@mtp.pl) iod@mtp.pl (Inspektor Ochrony Danych). W razie takiej konieczności dane mogą być udostępniane wyłącznie podmiotom współpracującym z Administratorem w celu realizacji powierzonych im zleceń i usług. Przysługuje Państwu prawo dostępu do treści swoich danych oraz żądania ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania, wyrażenia sprzeciwu wobec przetwarzania, wycofania zgody lub wniesienia skargi do organu nadzorczego oraz prawo do przenoszenia danych osobowych. Zapewniamy, że dokładamy wszelkich starań, aby zapewnić środki fizycznej, technicznej i organizacyjnej ochrony danych osobowych przed ich przypadkowym czy umyślnym zniszczeniem, przypadkową utratą, zmianą, nieuprawnionym ujawnieniem, wykorzystaniem czy dostępem, zgodnie ze wszystkimi obowiązującymi przepisami.

Zdjęcia: Andrzej Zawadzki, MTP,
archiwum firm, Stalco, Łąki Kwietne,
Paweł Szymaniuk, UNSPLASH, Pixabay,

DRUK: Standruk

Oddano do druku 03.02.2020 r.



spis treści

RELACJE Z LUDŹMI Z BRANŻY

6-7

W. Legutko – Nieustannie rozwijamy firmę

CO PISZCZY W ZIELONEJ BRANŻY

8-10

IPM Essen 2020

POCHODZENIE MA ZNACZENIE

12-13

Wieści z PSCO

14-15

Niedziele niehandlowe

POZIOM WYŻEJ

16-22

Nowości produktowe 2020

GARDEN BIZNES

24-25

ZSzP podsumowanie 2019

JAK JA KOCHAM TĘ ROBOTĘ

26-27

Szkółka od pokoleń

ZIELEŃ MIEJSKA

28-29

Śledzimy zmiany

Z MIŁOŚCI DO OGRODU

32-35

Zaczynamy kwietną rewolucję

CO NOWEGO W GRUPIE MTP?

36-43

Gardenia 2020

50-53

Special Days 2020 – edycja wyjątkowa?

ODWIEDZAMY CIEKAWE MIEJSCA

44-45

Miasta-ogrody Podkowa Leśna

HANDEL W SIECI DIY

46-47

Rynek DIY hamuje

SPRZEDAŻ TO PRZYGODA ZAKOŃCZONA SUKCESEM

48-49

Zatowarowanie rusza w październiku

SUKCES W BIZNESIE ZACZYNA SIĘ U PODSTAW

54-56

Klient w centrum uwagi firm rodzinnych

MAGAZYN DLA WYMAGAJĄCYCH

LIDER BIZNESU
OGRODNICZY MAGAZYN BRANŻOWY

**PRODUKT
POLSKI**

POLAN

www.nasiona.pl



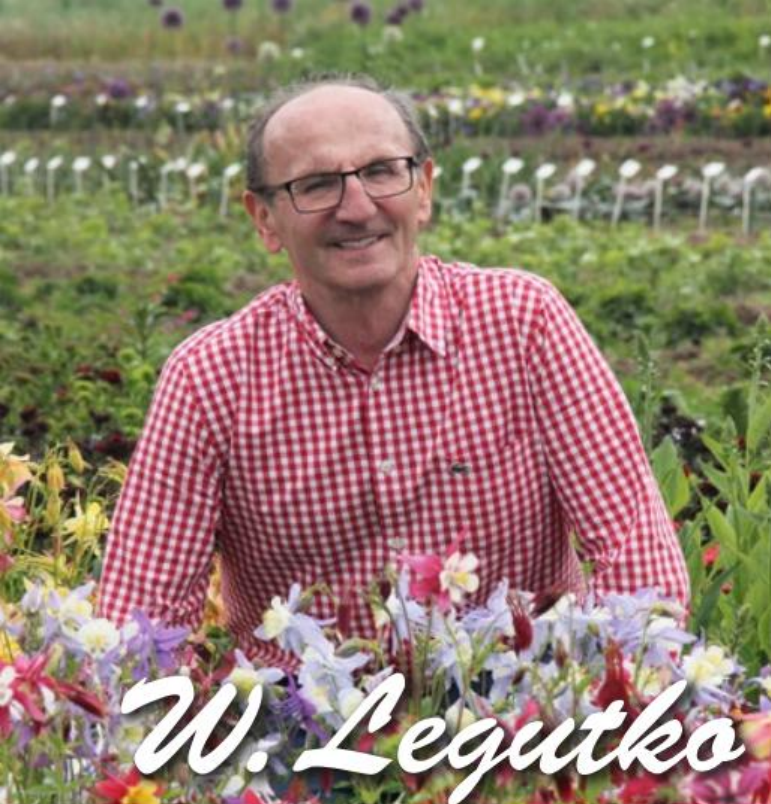
NATURALNE
ANTYOKSYDANTY



NASIONA
USZLACHETNIONE



LAUREAT KONKURSU "ZŁOTY MEDAL MTP 2020"



hobby, które można realizować bez posiadania kawałka ziemi, np. w doniczkach lub pojemnikach. Natomiast ogrodnictwo profesjonalne prowadzone jest na większą skalę i metodami przemysłowymi.

■ Obserwując nowości, które Państwo sukcesywnie wprowadzacie na rynek, śmiało można powiedzieć, że wyznaczacie trendy. Na pewno jednak są produkty, które nigdy nie wychodzą z mody. Które to produkty?

W L: Najbogatsza w Polsce oferta, zawierająca produkty standardowe, ekologiczne i innowacyjne, wpisana jest w naszą strategię biznesową. Utrzymujemy tradycyjny asortyment odmian ze względu na klientów, dla których nie istnieje ogród bez maciejki, groszku pachnącego, astrów czy cynii. Popularne wśród ogrodników są też rośliny dwu- i wieloletnie – naparstnice, stokrotki, bratki czy goździki oraz stare odmiany warzyw wyhodowane na początku XX wieku lub wcześniej.

■ Przez te wszystkie lata na pewno obserwował Pan także zmiany zachodzące u samych klientów. Ich wymagania zapewne są inne niż w latach 90. Czym kieruje się dzisiaj klient przy wyborze produktu?

Jeżeli zada Pani to pytanie 100 konsumentom, może Pani otrzymać 100 różnych odpowiedzi. Preferencje klientów to temat rzeka. Jeden ogrodnik wybierze nasiona odmiany, którą uprawia od zawsze, inny będzie bazował na rekomendacji sprzedawcy, a kolejny wybierze innowację nasienną do przetestowania. Kluczem do spełnienia ich oczekiwań jest pogrupowanie klientów o podobnych preferencjach i dopasowanie oferty. Tak powstają linie asortymentowe, np. seria Domowy Ogród, zawierająca gatunki i odmiany do uprawy w doniczkach i pojemnikach

■ Śledzenie zmian zachodzących lokalnie i globalnie – mikrootoczenie i makrootoczenie - jest konieczne dla każdego biznesu, w każdej branży. Jak ważne dla firmy W. Legutko są zachodzące zmiany klimatyczne, które od lat są tematem wywołującym ogromne emocje?

W L: Nie da się zaprzeczyć, że pomyślność firmy ogrodniczej jest uzależniona od warunków atmosferycznych. Staramy się dostosować ofertę do zmieniającego klimatu, wprowadzając nowe odmiany. Śledzimy prognozy pogody, by zharmonizować panujące trendy klimatyczne z ogrodniczymi terminami siewów czy zbiorów. W związku z ociepleniem klimatu wprowadzamy do asortymentu rośliny uprawiane w cieplejszych regionach naszego globu.

■ Jakie plany macie Państwo na 2020 rok? Co będzie priorytetem w firmie W. Legutko?

W L: Nieustannie rozwijamy firmę, a dotychczasowe sukcesy stanowią dla nas bodziec do dalszego jej doskonalenia. Obecność wśród liderów na polskim ogrodniczym rynku nasiennym to nasz priorytet, na który składa się m.in. optymalizacja procesów produkcyjnych i ich automatyzacja. Stale dążymy do zwiększania naszej obecności na światowym rynku nasiennym. Ponadto w bieżącym roku zamierzamy zwiększyć produkcję nasion, zintensyfikować prace hodowlane oraz doskonalić technologię produkcji nasion.

Nieustannie rozwijamy firmę

**■ ROZMAWIA: Klaudyna Bogurska-Matys
ZDJĘCIA: W. Legutko**

■ W tym roku mija 28 lat istnienia firmy W. Legutko. Jak Pan ocenia zmiany, które przez te wszystkie lata zachodziły, nie tylko na rynku lokalnym, ale również na świecie? W końcu działacie globalnie. Czy dzisiaj warunki są bardziej sprzyjające do prowadzenia firmy?

Wiesław Legutko | właściciel W. Legutko

Przedsiębiorstwo Hodowlano-Nasienne: Dzisiejsza rzeczywistość znacznie odbiega od realiów, w których zakładałem firmę. Historia mojego biznesu sięga przełomu lat 80. i 90., kiedy to pracowałem jako hodowca roślin ozdobnych w Instytucie Hodowli i Aklimatyzacji Roślin w Smolicach. Po godzinach, w swoim 4,5-hektarowym gospodarstwie, zajmowałem się produkcją nasion warzyw dla jednej z państwowych firm nasiennych. Wszystko to, aby zapewnić rodzinie godziwe warunki do życia. W 1991 roku kontraktująca nasiona firma, znalazła się w trudnej sytuacji. Stwierdziła, że nie jest w stanie wykupić nasion, ponieważ bazuje na kredytach, a odsetki w bankach sięgały wtedy 70%. Wówczas wraz z żoną i dziećmi zaczęliśmy pakować nasiona w szare torebki i rozwozić po okolicznych sklepach. Sprzedaż nastąpiła błyskawicznie. Ówczesne czasy były ciężkie, dlatego własna uprawa warzyw, ziół czy kwiatów była najtańszym sposobem na pozyskanie żywności. I tak się zaczęło... Dziś zatrudniamy w firmie około 250 osób i konkurujemy z potentatami na rynku nasiennym polskim oraz międzynarodowym.

Zmiany są stałym aspektem naszego życia. Kto się nie zmienia, ten się cofa. Globalny rozwój technologiczny nie tylko zmienił sposób prowadzenia biznesu. Przeobrażeniu uległo samo amatorskie ogrodnictwo – dziś stanowi formę



KOLEKCJA PAPRYK OSTRYCH

Pierwsza na polskim rynku nasion hobbystycznych seria zawierająca zbiór nasion papryk o różnej ostrości – od łagodnych do bardzo ostrych.

Na innowacyjność kolekcji składa się dobór gatunków i odmian. Różnią się one smakiem, wielkością oraz zastosowaniem kulinarnym.



Mieszanki kwietne - w trosce o środowisko...

Seria idealnie wpasowująca się w globalny trend ogrodniczy tworzenia swobodnych ogrodów kwietnych, będących naturalnym siedliskiem przyrody dla pszczoł oraz innych owadów zapylających.



www.legutko.com.pl

IPM ESSEN 2020

Od 28 do 31 stycznia 2020 roku odbyły się wiodące na świecie targi ogrodnicze IPM ESSEN, które są platformą do składania zamówień i informacji dla całego międzynarodowego ogrodnictwa. Ponad 1500 wystawców z około 50 krajów prezentowało swoje innowacyjne produkty i usługi dla „zielonej branży”. Oprócz standardowych stoisk wystawienniczych podczas wystawy prowadzony był rozbudowany program wspierający z forami dyskusyjnymi, pokazami na żywo, warsztatami. W tym roku Francja przejęła przewodnictwo jako kraj partnerski zorganizowanych targów. Już po raz 13. zaprezentowano rośliny, które zostały wyróżnione w ramach Innovation Showcase. Spośród 60 zgłoszeń od 36 wystawców komisja ekspertów wybrała zwycięzców.

TEKST i ZDJĘCIA: Paweł Szymaniuk

W kategorii „Rośliny rabatowe i balkonowe” po raz pierwszy wyróżniono **orzeszki ziemne**, tj. *Arachis hypogaea* **Just Peanuts® Justmore®** od **Lubera AG** ze Szwajcarii. Jak zapewniają hodowcy, uprawa tej rośliny jest łatwa, a z jednej rośliny późnym latem można zebrać do 80 strąków orzechowych.



Rhododendron simsii Magic Snow Winter Beauty® z **Hortibreed NV Hortinno** z Belgii otrzymał wyróżnienie „IPM Innovation 2020” jako najlepsza „roślina kwitnąca w domu”. Roślina ta ma niezwykle kształt kwiatów, który rozwija się z zielono-białej kuli pąka kwiatowego przez okres czterech tygodni do pełnej krasy. Intrygujący jest brak w okresie kwitnienia liści, co sprawia wrażenie kompozycji florystycznej, a nie żywej rośliny.



W kategorii „Rośliny drzewiaste” komisja ekspertów zdecydowała się na hybrydę rododendronów **HAPPYdendron „Pushy Purple”** od **INKAHRO GmbH** z Bad Zwischenahn w Niemczech. Ten rododendron charakteryzuje się specjalnym trójkolorowym kwiatem: fioletowym z biało-żółtym środkiem. Rododendron ten na targach był prezentowany na różnych stoiskach i wśród zwiedzających budził duże zainteresowanie.

W tym roku jury uhonorowało **Agapanthus „Poppin Purple”** firmy **Plantipp BV** za najlepszą roślinę wieloletnią. Ten agapant ma bardzo intensywne fioletowe kwiaty i toleruje zarówno wysokie, jak i niskie temperatury.



Sz szczególnie przyjazny dla pszczół **Erysimum hybrydowy „Winter Charme”** z **Kientzler Jungpflanzen** z Gensingen w Niemczech wystartował w kategorii „Rośliny kwitnące wiosną”. Jest to pachnąca roślina wczesnego kwitnienia. Już na początku roku wabi ona owady do ogrodu i oferuje im pożywienie od samego początku wiosny.



Fragaria x ananassa Duch F1 Summer Breeze Snow z **ABZ-Seeds** z Holandii. Odmiana ta przekonała jury w kategorii „Tub Plants”. Jako niewymagająca co do uprawy roślina, dająca owoc przekąskowy na balkon czy taras. Odmiana ta idealnie nadaje się do tzw. miejskiego ogrodnictwa.



Fot. Rainer Schimm

Obecność światowych liderów branży ogrodniczej, innowacje i trendy to bez wątpienia największe atrybuty targów ogrodnictwa w Essen. Natomiast kwieciste inspiracje oraz innowacyjne rozwiązania w branży kwiatowej czynią z IPM ESSEN światowego trendsetter w sektorze florystycznym.



WARSZTATY DLA WASZYCH KLIENTÓW

W TWOIM CENTRUM OGRODNICZYM
O TEMATYCE PIELĘGNACJI I UPRAWY ROŚLIN
ZEWNĘTRZNYCH LUB DOMOWYCH

Warsztaty poprowadzi w jednej osobie:
Absolwent Technikum Ogrodniczego
oraz SGGW Wydziału Ogrodniczego,
Kupiec roślin w największych sieciach marketów,
Autor książki „Poradnik miejskiego ogrodnika”,
Pracownik SZD Instytutu Ogrodnictwa,
Dziennikarz i autor telewizyjnych programów
rolniczych i ogrodniczych,
Doradca ds. jakości i asortymentu roślin,
Pasjonat ogrodnictwa

kontakt
mail: warsztatcentra@gmail.com



INSTYTUT PROMOCJI ZDROWIA DR Ewy DĄBROWSKIEJ

EWA I KRZYSZTOF DĄBROWSCY

Rekomenduje produkty



Vilmorin Garden

POLAND



Polecam...

dr Ewa Dąbrowska

Wykład dr Ewy Dąbrowskiej na GARDENII

Nie lada gratkę przygotowała firma Vilmorin Garden dla wszystkich, którzy 14 lutego pojawią się na Targach Ogrodnictwa i Architektury Krajobrazu GARDENIA - będzie można spotkać i wysłuchać wykładu dr Ewy Dąbrowskiej, nestorki diety warzywno-owocowej, wieloletniego pracownika Akademii Medycznej w Gdańsku, która od lat 90. propaguje dietę warzywno-owocową, jako metodę wspomagającą leczenie.

Vilmorin Garden od 10 lat jest zaangażowana w edukację konsumentów, proponując nasiona najwyższej jakości. Firma tworząc ofertę, myśli o wygodzie konsumenta, dlatego produkty łączą w sobie tradycję, wygodę oraz edukację. Najbardziej popularne w ofercie są tradycyjne nasiona w torebce, jednak w ostatnich latach wzrosła popularność nasion na taśmie. Seria taśm „Warzywny ogród-

dek” to 3 zestawy podstawowych warzyw na taśmie do: uprawy polowej, uprawy na tarasie - mini warzywa oraz zestaw ziół. Dobór gatunków uwzględnia tzw. „dobre sąsiedztwo roślin”, które korzystnie wpływa na wzrost plonów oraz na ograniczenie występowania chorób i szkodników. Inne doskonałe zestawy to taśmy „Zielona dieta” i zestaw warzyw i ziół bogatych w antyoksydanty.

Takie podejście do edukacji zrobiło wrażenie na dr Ewie Dąbrowskiej, która w październiku ubiegłego roku została ambasadorką marki Vilmorin. Z Instytutem Promocji Zdrowia Dr Ewy Dąbrowskiej zostały nagrane 3 filmy edukacyjne dostępne na kanale YouTube Vilmorin. Możemy się z nich dowiedzieć o roli, jaką odgrywają kielki, zielone warzywa, zioła oraz warzywa kiszone w codziennym odżywianiu.



Piątek 14.02.2020.r. godz. 12⁰⁰-14³⁰ hala 7 sala wykładowa 1H



**POLOWANIE
NA OGRÓD**

**WYMARZONE
OGRODY**

**NOWA MAJA
W OGRODZIE**

**OGLĄDAJ WIOSNĄ
W HGTV!**

WIEŚCI Z PSCO

Miniony rok był bardzo udany dla Stowarzyszenia i dla centrów ogrodniczych. Zdecydowało o tym wiele czynników: dobra pogoda, długi sezon sprzedażowy, aktualne trendy i związane z tym duże zainteresowanie Polaków ogrodnictwem i zdrowym żywieniem. Rośnie świadomość życia bliższego naturze i jego pozytywnego oddziaływania na nasze zdrowie, samopoczucie, środowisko. Szczególnie wśród ludzi młodych panuje moda na życie zgodne z naturą, ekologią, na ochronę środowiska, uprawy własnych roślin, na stosowanie diet opartych o warzywa i owoce, na otaczanie się roślinami, najlepiej oczyszczającymi powietrze. Te potrzeby bycia „eko” i aranżowania zieleni wokół zbiegają się z asortymentem oferowanym w centrach ogrodniczych i bezpośrednio przekładają się na udaną sprzedaż.

■ TEKST: Karolina Filipiak, PSCO ZDJĘCIE: unsplash.com

W samym Stowarzyszeniu w minionym roku działaliśmy wielozadaniowo, prowadząc równocześnie trzy akcje wizerunkowe: **SPRZYJAMY PSZCZOŁOM!**

SPRZYJAMY PSZCZOŁOM I ŚRODOWISKU NATURALNEMU!

NIE MA LIPY!

Realizowaliśmy także stałe działania statutowe. Wprowadziliśmy zmiany w logo, dołączając skrót PSCO oraz uruchomiliśmy stronę internetową Stowarzyszenia w zupełnie nowej odsłonie. Z powodzeniem prowadziliśmy w mediach społecznościowych dwie strony na Facebooku: PSCO i Sprzyjamy pszczołom!

Kontynuowaliśmy akcję **SPRZYJAMY PSZCZOŁOM!**, gdyż została ona dostrzeżona na rynku i wzbudziła już w 2018 roku duże zainteresowanie, a przy okazji przyczynia się do pozytywnego postrzegania naszego Stowarzyszenia zarówno przez branżę, jak i przez klientów.

Namawialiśmy do zakładania w ogrodach, na balkonach, wokół domów letniskowych, na nieużytkach miejskich, gminnych itp., miejsc przyjaznych pszczołom, naturalnych siedlisk kwitnących łąk i roślin miododajnych, tzw. pszczelego pożytku.

Druga akcja - **SPRZYJAMY PSZCZOŁOM I ŚRODOWISKU NATURALNEMU!** również skierowana została do klientów centrów ogrodniczych i zyskała wymiar społecznego programu. Jej celem było uświadomienie wszystkim, iż to w jaki sposób żyjemy, w jaki sposób uprawiamy nasze ogródki i stosujemy środki ochrony roślin, jest bardzo istotne dla owadów zapyla-

jących, jak i małych zwierząt (ptaków, jeży, wiewiórek). Zależało nam na pokazaniu możliwości biologicznej ochrony roślin z wykorzystaniem organizmów pożytecznych jako często jedynej skutecznej i bezpiecznej metody ochrony roślin, nie powodującej zagrożenia dla ludzi czy zwierząt występujących w otoczeniu.

Aby ułatwić aranżowanie otoczenia przyjaznego pszczołom i małym zwierzętom, wprowadziliśmy ujednolicone materiały reklamowe o akcjach w naszych centrach ogrodniczych zrzeszonych w PSCO, a równocześnie przez cały sezon dostępny był w nich szeroki wybór roślin miododajnych, nasion łąk kwietnych, cebul, bylin, pełna gama produktów ekologicznych, bio-ziemie, bio-nawozy i biologiczne środki ochrony roślin do uprawy roślin jadalnych i ozdobnych, również żywe kokony murarek, hotele dla owadów, produkty pszczelarskie i artykuły do hodowli amatorskiej pszczół. Sprzedaż produktów wsparta była jak zawsze o kompleksowe doradztwo.

Sprzyjając pszczołom, zaczęliśmy zachęcać też do sadzenia lip – drzew, które są ważnym pożytkiem dla pszczół. Rok 2019 okrzyknęliśmy rokiem lipy, partnerując ogólnopolskiej

akcji NIE MA LIPY! stworzonej przez Górnośląskie Stowarzyszenie Pszczelarzy i Wydawnictwo Pasieka. Przy współpracy z wieloma firmami, dotarliśmy do szerokiego grona odbiorców, uzmysławiając problem wycinania starego drzewostanu i braku nowych nasadzeń lip w całym kraju. Dzięki tej akcji wiele osób uświadomiło sobie konieczność dbania o pożytki, konieczność nowych nasadzeń nie tylko lip, ale też innych roślin miododajnych w całej Polsce.

Sami, przy wykorzystaniu lokalnych mediów, zorganizowaliśmy wydarzenia promocyjne i posadziliśmy lipy w Łodzi i Czarnolesie.

Nasze działania zamknęliśmy organizacją udanego spotkania branżowego podczas listopadowego Walnego Zgromadzenia Członków PSCO.

Dokonaliśmy wyboru Zarządu Stowarzyszenia na kolejne trzy lata, zorganizowaliśmy duże Targi Tradycyjnego Rynku Ogrodniczego z udziałem 60 wystawców, które zaowocowały wieloma nowymi kontraktami i pozyskaniem satysfakcjonujących zamówień przedsezonowych oraz przygotowaliśmy otwarte prelekcje i szkolenia ogrodnicze, a nawet warsztaty fotograficzne, na które zaprosiliśmy również właścicieli i pracowników niezrzeszonych w PSCO centrów ogrodniczych z całej Polski. Całe wydarzenie było doskonałą okazją do integracji "zielonej branży".

Rok 2020 w PSCO

W tym roku zamierzamy kontynuować działania w zakresie dotychczasowych akcji. Propagując temat pszczół i środowiska naturalnego, szerzyć będziemy ideę CITY GARDENINGU – aranżowania własnej zieleni wokół nas. Podpowiadać będziemy, jak otoczyć się roślinami w domu, na balkonie i w innej najbliższej przestrzeni, aby zrobić to w zgodzie z samym sobą, aby czuć się komfortowo.

Doradzimy, jak zakładać przydomowe ogródki i uprawiać własne warzywa, owoce i zioła. Jesteśmy w wyjątkowej sytuacji, gdyż zrzeszone w PSCO centra ogrodnicze mają w swojej ofercie wszystko, co potrzebne jest do stworzenia zielonej aranżacji: rośliny, nasiona, doniczki, podłoża, środki ochrony roślin, narzędzia, meble, akcesoria wyposażenia wnętrz i przy okazji świadczą klientom kompleksowe doradztwo.

Start akcji CITY GARDENING – BLIŻEJ NATURY! planujemy na tegorocznych Targach Gardenia w Poznaniu, w dniach 13-15 lutego. Pozyskaliśmy wśród naszych kontrahentów i dostawców partnerów wydarzenia. Oczywiście, wzorem ubiegłego roku, akcja będzie nagłaśniana w mediach społecznościowych, prasie ogrodniczej i branżowej, zorganizowanych zostanie wiele eventów w centrach ogrodniczych na terenie całej Polski, pojawią się ujednolicone materiały informacyjne.



NIEDZIELE

Jak informuje Business Insider Polska, PKO BP prześwietlił transakcje dokonywane kartą w niedziele handlowe i w te, gdy obowiązuje zakaz handlu. Celem przeprowadzonego badania było sprawdzenie między innymi tego, w jaki sposób zakaz handlu wpływa na zmniejszenie sprzedaży. Okazało się, że jedna niedziela niehandlowa ogranicza poziom miesięcznej sprzedaży detalicznej o 1,1 proc. Rok 2020 jest pierwszym, w którym zaczyna obowiązywać pełny zakaz handlu w niedziele. Lista niedziel handlowych w 2020 roku bardzo się skróci, w porównaniu do zeszłorocznej. Zakupy zrobimy w zaledwie 7 niedziel w ciągu całego roku. Ustawa o ograniczeniu handlu w niedziele dopuszcza jednak wyjątki.



■ TEKST: Klaudyna Bogurska-Matys, ZDJĘCIE: unsplash.com

Od czasu wejścia w życie ustawy z dnia 10 stycznia 2018 roku, o ograniczeniu handlu w niedziele i święta oraz w niektóre inne dni, możliwość robienia zakupów w tym dniu była stopniowo ograniczana.

Przyglądając się liście niedziel handlowych od razu wiadać, że brakuje na niej całkowicie lutego, marca i maja. Czy te miesiące mogą okazać się decydujące dla centrów ogrodniczych?

Zgodnie z ustawą, od początku obowiązywania nowych przepisów, handel w każdą niedzielę jest możliwy m.in. na stacjach benzynowych, kwiaciarniach, aptekach, sklepach z dewocjonaliami, kioskach z prasą i biletami, placówkach pocztowych, piekarniach, cukierniach i lodziarniach, w sklepach na dworcach i lotniskach czy restauracjach. Działac mogą też sklepy, w których obsługują klientów oso-

biście prowadzi właściciel sklepu.

– PSCO to największa organizacja zrzeszająca właścicieli i menadżerów centrów ogrodniczych w Polsce. Stowarzyszenie zostało powołane 22 lata temu, aby wspomagać biznes swoich członków poprzez m.in.: reprezentowanie interesów członków wobec organów władzy – mówi Karolina Filipiak, kierownik biura PSCO. - Kierując się interesem społecznym i mając na uwadze utrwalone w Polsce zwyczaje, gdzie właśnie w niedziele przypadają w naszym kraju liczne uroczystości rodzinne, kościelne, popularne imieniny, chrzciny, komunie, jako Stowarzyszenie Polskich Centrów Ogrodniczych w 2018 roku uczestniczyliśmy w konsultacjach w Senacie dotyczących ustawy o ograniczeniu handlu w niedziele i święta oraz niektóre inne dni – dodaje Karolina Filipiak.

Zaangażowanie w sprawę okazało się skuteczne. Dzięki

NIEHANDLOWE

Niedziele handlowe w 2020 roku:

- ▶ 26 stycznia 2020
- ▶ 5 kwietnia 2020
- ▶ 26 kwietnia 2020
- ▶ 28 czerwca 2020
- ▶ 30 sierpnia 2020
- ▶ 13 grudnia 2020
- ▶ 20 grudnia 2020



temu dokonano dwóch poprawek do przygotowywanej ustawy, na mocy których zrzeszone w PSCO centra ogrodnicze skorzystały i kontrole PIP w ich centrach, jakie miały miejsce krótko po wejściu w życie ustawy, zakończyły się pozytywnymi raportami i nie zanegowały otwarcia placówek w niedziele.

Nie wszystkie centra ogrodnicze prowadzą handel w niedzielę. O otwarciu placówki decyduje jej właściciel. – Tym, którzy stawiają na klientów w dni wolne, trudno jest przebić się z informacją o niedzielnym otwarciu centrum ogrodniczego wśród lokalnej społeczności – dodaje.

Dlatego wykorzystują oni różne środki marketingowe, aby dotrzeć z informacją do klientów na swoim terenie. – Zauważyliśmy, że zakaz handlu w niedzielę spowodował mniejszą ilość klientów odwiedzających nasze centrum

a tym samym niższą sprzedaż. Jest duża grupa osób, które nie wiedzą, że mogą zrobić zakupy u nas również w niedziele niehandlowe. Ci, którzy przypadkowo do nas zajeżdżają, są mile zaskoczeni, że centrum jest otwarte – mówi Andrzej Brylak, z Centrum Ogrodniczego Ogród Marzeń. – Podejmujemy dużo pracy, aby dotrzeć do jak największej rzeszy klientów z informacją, że w każdą niedzielę pracujemy. Nagłaśniamy ją poprzez banery, newsletter, stronę internetową i media społecznościowe. Jest to dla nas szczególnie ważne, zwłaszcza w okresie wiosennym i letnim, kiedy popyt na rośliny zewnętrzne jest największy. Zdajemy sobie sprawę, że musi upłynąć trochę czasu, zanim klienci przyzwyczają się, że są wyjątki, które w tym dniu mogą sprzedawać – tak jak Centrum Ogrodnicze Ogród Marzeń w Swarzędzu – dodaje.



Pietruszka korzeniowa Halblange (Berlińska) – nasiona na taśmie z hydrożelem

Taśma nasienna z hydrożelem to nowoczesne rozwiązanie, które wspomaga system korzeniowy rośliny w okresie niedoborów wody. Zawarty w taśmie hydrożel pochłania wodę, a następnie oddaje ją roślinie w momencie utraty wilgotności podłoża. Taśma z hydrożelem to produkt przyjazny środowisku – całkowicie biodegradowalny.

Dynia olbrzymia Uchiki Kuri

Japońska odmiana dyni o oryginalnych, dekoracyjnych owocach. Owoce średniej wielkości o intensywnie pomarańczowoczerwonej barwie skórki i miąższu. Świetnie nadaje się na przetwory, kompoty i ciasta. Nasiona pochodzą z upraw ekologicznych. Wyprodukowano je metodami naturalnymi bez użycia środków chemicznych i nawozów sztucznych, zgodnie z normami UE.



Mieszanka traw gazonowych – uniwersalna

Mieszanka wysokiej jakości nasion traw gazonowych przeznaczona na tereny o różnej strukturze podłoża. Może być również stosowana w miejscach zacienionych. Pozwala na założenie estetycznych trawników przydomowych, miejskich lub użytkowych oraz na uzupełnianie terenów zielonych. Kompozycja traw charakteryzuje się zdolnością regeneracji i tworzy gęstą darni prezentującą się wyjątkowo na średnio intensywnie eksploatowanych terenach.

Mieszanka dzikich roślin przyjazna pszczołom

Specjalna mieszanka roślin jednorocznych i wieloletnich, których kwiaty są chętnie odwiedzane przez pszczoły, trzmiele i inne owady zapylające. Kwitnące przez kilka miesięcy rośliny doskonale prezentują się w założeniach naturalistycznych, łąkach kwietnych. Rośliny kwitnąc corocznie od czerwca do października zapewniają „taśmę żywieniową” dla wszystkich owadów zapylających. Mieszanka pozwala chronić bioróżnorodność przyrodniczą, równocześnie stanowiąc efektowny element dekoracyjny w ogrodzie.





Świeża oferta Stalco Garden

NARZĘDZIA **OGRODOWE** / SYSTEMY **NAWADNIANIA**

łopaty / siekiery / grabie / sekatory / nożyce / pistolety / złącza / zraszacze / węże / itp.



PO PROSTU INNOWACYJNIE W OGRODZIE

3 KROKI DO INTELIGENTNEGO OGRODU
Z ROBOTEM KOSZĄCYM ROBOLIHNO®

1

Pobierz aplikację
AL-KO inTOUCH
Smart Garden
i zarejestruj
urządzenie

2

Spersonalizuj
Robolinho®

3

Wprowadź dane
domowej sieci WLAN
i połącz z chmurą
AL-KO Smart Cloud



I GOTOWE!

Skorzystaj z rozwiązań, jakie oferują nasze inteligentne rozwiązania dla nowoczesnego ogrodu.

Nadaj własne imię

dodając Robolinho® w swojej aplikacji. Nasze ulubione inspiracje:

Owca, Jeździec, Kosi Łapek.

Zarządzaj głosowo*

swoim Robolinho®. Ustal polecenia, zapytaj o status i konfiguruj czas koszenia na polecenie głosowe.



Konfiguracja i tryb pracy

Obsługuj Robolinho® za pośrednictwem aplikacji z dowolnego miejsca na ziemi. Ustaw dowolne godziny koszenia, tryb eco, połącz z czujnikiem deszczu.



Inteligentny serwis i naprawa*

Raporty o błędach Robolinho® można przysyłać do dealera za pośrednictwem aplikacji (porównywalne z odczytem pamięci błędów w samochodzie).



Podziel się* Robolinho®



Już wkrótce:

będzie możliwa obsługa i konfiguracja Twojego Robolinho® za pomocą poleceń głosowych w Google Home Assistant.

Możesz podzielić się robotem Robolinho® z kimkolwiek chcesz. Po prostu udziel wirtualnego dostępu do urządzenia.

Inteligentne polecenia*

Konfiguruj Robolinho® według zasady if this then that (IFTTT). Łącz z innymi urządzeniami i usługami, automatyzuj i kontroluj, np. z usługą pogodową (nie kosć podczas burzy), z usługą nawadniania (kosć tylko, jeśli nienawadnianie) lub za pomocą czujników, takich jak kamera/wykrywacz obecności (nie kosć, kiedy ktoś jest w ogrodzie).

Śledź działania Robolinho® w Twoim kalendarzu online.



Zawsze poinformowany

Robolinho® ogłasza swój status w aplikacji, a także poinformuje o ewentualnych zdarzeniach poprzez wiadomość push.

Gwarancja prywatności

Transfer danych pomiędzy Robolinho®, a aplikacją i chmurą jest całkowicie bezpieczny i odbywa się zgodnie z najwyższymi standardami prywatności.

Wszystkie przesyłane dane są zaszyfrowane i przechowywane w chmurze hostowanej w Europie. Żadne z narzędzi ogrodowych AL-KO nie ma kamery ani mikrofonu – dzięki czemu Twój dom pozostaje bezpieczny.

Aktualizacje zawsze na bieżąco*

Korzystaj z nowych i ulepszonych funkcji dzięki naszym aktualizacjom oprogramowania.



* Wymagane połączenie z AL-KO Smart Cloud



AGRECOL NATURA PAŁECZKI NAWOZOWE:

- ▶ organiczno-mineralny nawóz w postaci wygodnych w stosowaniu pałeczek
- ▶ nawóz jest uwalniany do podłoża pod wpływem wilgoci
- ▶ dostarcza wszelkich składników odżywczych roślinom uprawianym w pojemnikach i doniczkach



KAPSUŁKI NAWOZOWE DO ROŚLIN KWITNĄCYCH

nawóz w kapsułkach rozpuszczalnych w wodzie: wystarczy wrzucić kapsułkę do wody, wymieszać i gotowe – bez konieczności dawkowania. Wygodne w stosowaniu bez bezpośredniego kontaktu z produktem. Opakowanie po kapsułkach nie zawiera resztek nawozu, dzięki czemu chronimy nasze środowisko.



KAPSUŁKI NAWOZOWE DO ROŚLIN DOMOWYCH

nawóz w kapsułkach rozpuszczalnych w wodzie: wystarczy wrzucić kapsułkę do wody, wymieszać i gotowe – bez konieczności dawkowania. Wygodne w stosowaniu bez bezpośredniego kontaktu z produktem. Opakowanie po kapsułkach nie zawiera resztek nawozu, dzięki czemu chronimy nasze środowisko.



BULLDOCK® 025 EC

Środek przeznaczony do stosowania przez użytkowników profesjonalnych. Środek owadobójczy w formie koncentratu do sporządzania emulsji wodnej, o działaniu kontaktowym i żołądkowym. Przeznaczony do zwalczania szkodników ssących i gryzących w roślinach rolniczych i warzywnych.



NAWÓZ W PIANCE DO STORCZYKÓW:

nowoczesny nawóz w postaci pianki gotowy do użycia bez rozpuszczania w wodzie

- ▶ wygodny w użyciu - wystarczy wycisnąć bezpośrednio do doniczki
- ▶ zawiera optymalne proporcje składników odżywczych dostosowanych do potrzeb storczyków



RANDACOL TOTAL NATURAL

Środek przeznaczony do stosowania przez użytkowników nieprofesjonalnych. HERBICYD nieselektywny o działaniu kontaktowym, stosowany nalistnie, zwalcza wszystkie chwasty.

Na bazie naturalnych substancji aktywnych. Gotowy do użycia bez rozpuszczania, w formie aerozolu.



NAWÓZ W PIANCE DO ROŚLIN DONICZKOWYCH:

- ▶ nowoczesny nawóz w postaci pianki gotowy do użycia bez rozpuszczania w wodzie
- ▶ wygodny w użyciu - wystarczy wycisnąć bezpośrednio do doniczki
- ▶ zapewnia idealne odżywienie roślin doniczkowych



Na rynek profesjonalny
i dla Twojego ogrodu





Glebogryzarka spalinowa Faworyt Pro MRG196LP

Specyfikacja techniczna: silnik: Loncin (żeliwna tuleja); pojemność: 196 cm³; szerokość robocza: 36-55-85 cm; max. głębokość robocza: 33 cm; biegi: 1 do przodu, 1 do tyłu.

Glebogryzarka Faworyt PRO MRG196LP to sprzęt ułatwiający spulchnianie gleby w przydomowych ogródkach o dużym metrażu. Świetnie sprawdza się również w przypadku spulchniania zbitego lub gliniastego podłoża. Model wyposażony w wydajny silnik spalinowy Loncin z żeliwną tuleją o pojemności 196 cm³.

Spośród zalet sprzętu warto wskazać regulowaną szerokość roboczą i trwałą obudowę, chroniącą glebogryzarkę przed uszkodzeniami. Użytkowanie glebogryzarki ułatwia wyposażenie w postaci biegów do przodu i do tyłu.

Kosiarka spalinowa z napędem FAWORYT PRO MP51 SB

Specyfikacja techniczna: silnik: Briggs&Stratton seria DOV750EX I/C (żeliwna tuleja); pojemność: 161 cm³; szerokość robocza: 51 cm; regulacja wysokości koszenia: centralna 6-stopniowa 25-75 mm; kosz: 65 l; regulowana wysokość uchwytu: 2 poziomy; koła łożyskowane: 20/28 cm; funkcja mielenia; boczny wyrzut; wskaźnik napełnienia kosza; funkcja mycia obudowy; przekładnia GT.

Kosiarka spalinowa Faworyt Pro MP51 SB to sprzęt wysokiej jakości. Została wyposażona w silnik Briggs&Stratton seria DOV750EX z żeliwną tuleją cylindra o pojemności 161 cm³, mocy 2,5 kW i wzmocnioną przekładnię napędu GT.

Aby usprawnić pracę wyposażono ją w centralną, 6-stopniową regulację wysokości koszenia na poziomie od 25 aż do 75 mm, a także łożyskowane kulkowo koła o średnicy 20 i 28 cm. Posiada 2-poziomą, regulowaną wysokość uchwytu, szerokość roboczą wynoszącą aż 51 cm, a także pojemny 65-litrowy kosz ze wskaźnikiem napełnienia. Kosiarka spalinowa Faworyt

Pro MP51 SB wyposażona została również w funkcję bocznego wyrzutu oraz w funkcję mielenia. Dla ułatwienia konserwacji urządzenie wyposażono w dyszę myjącą. Powierzchnia robocza wynosi ok. 1500 m².



Wertykulator spalinowy Faworyt GTW40

Specyfikacja techniczna: silnik: OHV; pojemność: 212 cm³; szerokość robocza: 40 cm; kosz: 45l; koła łożyskowane; centralna regulacja głębokości napowietrzania: -15 do 15 mm; noże stałe; wałek aeratora i wertykulatora w komplecie.

Wertykulator spalinowy Faworyt GTW40 to niezawodne urządzenie, z pomocą którego natniemy i zregenerujemy murawę trawnika w ogrodzie i na działce. Solidnie wykonany, z mocnym silnikiem i ergonomicznym uchwytem, usprawni prace ogrodowe. Dodatkowym atutem jest regulacja głębokości napowietrzania oraz dołączony w zestawie wałek aeratora.



KOSIARKI
W TWOIM OGRODZIE



KRYSIAK
SKUTECZNY W OGRODZIE

WWW.KRYSIAK.PL



■ To pierwszy rok kadencji nowego zarządu Związku Szkółkarzy Polskich. Jak, z perspektywy rocznej pracy, ocenia Pani działania związku? Jakie są największe wyzwania?

Katarzyna Radzisz, Związek Szkółkarzy Polskich: Działamy 29 lat, pamiętamy o początkach, kiedy dwóch pasjonatów sztuki ogrodniczej spotkało się z myślą stworzenia organizacji wspierającej ludzi takich jak oni. Staramy się w naszych działaniach łączyć w równowadze przeszłość i przyszłość. Nowy zarząd aktywnie obserwuje trendy, otoczenie i wyciąga wnioski na bieżące i przyszłe działania. Wiele prac jest powielanych, ale zadajemy sobie pytanie, czy warto. Czy dane działanie jeszcze się sprawdza, jest skuteczne, a przede wszystkim, czy wspiera naszych członków? Bo w coraz większym gąszczu nowych przepisów, nowej rzeczywistości i szybkich zmian nasi członkowie mają wiele pytań. Staramy się nową wiedzę pozyskiwać z różnych źródeł, nieodzownym jest korzystanie z zewnętrznego wsparcia, chociażby w postaci coraz częstszych analiz prawnych.

■ Jak wygląda działalność ZSzP na arenie międzynarodowej?

K R: W 2019 roku uczestniczyliśmy wraz z 13 szkołkami w wystawie IPM ESSEN – w ramach polskiego stoiska narodowego, zorganizowanego pod związkowymi auspicjami. Jesteśmy regularnie obecni na spotkaniach członkowskich European Nurserymen Association (ENA) oraz na zebraniu grupy roboczej Flowers & Plants COPA-COGECA. Aktywnie uczestniczymy w rozmowach dotyczących kwestii prac legislacyjnych Komisji Europejskiej i wielu innych. W ramach członkostwa w International Association of Horticultural Producers (AIPH) zarekomendowaliśmy dwóch wiodących, krajowych producentów do udziału w prestiżowym konkursie o tytuł International Grower Of The Year (IGOTY). Jesteśmy dumni, że szkołka zrzeszona w ZSzP - szkołka Clematis Źródło Dobrych Pnączy zdobyła dwie statuetki - złotą w kategorii Finished Plants and Trees oraz srebrną w kategorii Young Plants! W marcu po raz pierwszy wzięliśmy udział w Międzynarodowych Targach Nieruchomości i Inwestycji MIPIM w Cannes we Francji, jako uczestnik polskiego stoiska narodowego. Na targach promowaliśmy polskie rośliny, rolę zieleni we współczesnej infrastrukturze miejskiej i prezentowaliśmy związek, jako platformę łączącą inwestorów, architektów i wykonawców ze specjalistami ogrodniczymi i dostawcami materiału szkółkarskiego. Targi były okazją do rozmów z władzami największych polskich miast, wzięcia udziału

w ciekawych seminariach, prezentacjach i panelach dyskusyjnych.

Jak co roku, braliśmy udział w targach Flowers Expo w Moskwie. Na grupowym stoisku prezentowało się 16 szkółek związkowych oraz ZSzP. Braliśmy udział w wydarzeniach i spotkaniach promujących polskie EXPO Horticultural Łódź 2024. Uczestniczyliśmy w lipcu w pracach międzynarodowego jury oceniającego wystawowe ogrody International Horticultural Exhibition EXPO 2019 w Pekinie – największej dotychczas zorganizowanej wystawie ogrodniczej. Jej powierzchnia przekraczała 500 ha! Praca w jury to wielkie wyróżnienie dla naszego związku, ale też dla Polski. We wrześniu nasz prezes Wojciech Wróblewski wziął udział w zorganizowanym, również w Chinach, Światowym Szczycie Ogrodnictwa Ozdobnego oraz 71. Kongresie AIPH. Uczestnictwo w kongresach AIPH daje nam wiedzę, a także głos w kluczowych dla całej branży ogrodniczej zagadnieniach.

■ Czy ZSzP wspiera również swoich członków w ich działaniach lokalnych, które przybliżają zieleni nam wszystkim?

K R: Ciekawym wydarzeniem organizowanym już po raz siódmy w maju przez związkowe szkoły z południa Polski są Ogrody Daisy w Pszczynie. Koordynatorem, bardzo mocno zaangażowanym w projekt, jest Mateusz Milczyński. To wydarzenie cieszy się ogromną popularnością, organizowane jest zawsze w weekend Nocy Muzeów. Liczne koncerty i inne wydarzenia kulturalne mieszają się w jednym czasie i miejscu z zielenią. We współpracy z Urzędem Miasta zorganizowaliśmy w Pszczynie seminarium dla osób zarządzających zielenią. Ogrody na pszczyńskim rynku zbudowane przez szkoły z naszego związku, w połączeniu z atrakcyjną ofertą kulturalną, dają bardzo przyjemną możliwość spędzenia czasu szerokiemu gronu osób, które z roku na rok jest coraz większe. W zeszłym roku wydarzenie ściągnęło około 30 000 odwiedzających w ciągu 3 dni!

■ Jakie inne aktywności podjęło ZSzP w 2019 roku?

K R: Z przyjemnością tradycyjnie objęliśmy patronatem branżowym poznańskie targi GARDENIA. Nasze stoisko informacyjne służyło licznym spotkaniom z przedstawicielami firm i instytucji, z którymi współpracujemy, ale też dawało okazję do rozmów z członkami związku oraz z tymi, którzy chcą zasilić nasze szeregi. APZ prowadziła sprzedaż wydawnictw. Byliśmy patronem Forum Miejska Sztuka Ogrodowa oraz partnerem branżowym VIII Konkursu Inspiracje w Przestrzeni. Wzięliśmy też udział w kolejnym Spotkaniu Stowarzyszeń Branżowych. W maju miłym wydarzeniem był udział w otwarciu Polskiego Ogrodu Milenijnego w Arboretum w Wojsławicach. Jest to jedyna w swoim rodzaju tak obszerna kolekcja 1000 odmian roślin wyhodowanych przez polskich hodowców. Nasi członkowie chętnie wspierają tę polską kolekcję. Na przełomie sierpnia i września uczestniczyliśmy w XXVIII Krajowej Wystawie Rolniczej i Ogólnopolskich Dożynkach Jasnogórskich w Częstochowie. Nasz związek został doceniony otrzymując Puchar Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi przyznany za „upowszechnianie wiedzy o roślinach i korzyściach wynikających z otaczania się nimi oraz za reprezentowanie interesów polskich szkółkarzy”.

■ Na czym polega wspieranie szkółkarzy – członków związku?

K R: Wraz z Państwową Inspekcją Ochrony Roślin i Nasiennictwa (PIORiN) zorganizowaliśmy 2 szkolenia – w lutym i listopadzie – dedykowane wyłącznie członkom związku w zakresie przygotowania branży do nowych zasad produkcji i obrotu materiałem szkółkarskim, które weszły w życie 14 grudnia 2019 r. Opracowaliśmy naszym członkom odpowiedzi na pytania do egzaminu uprawniającego podmioty do wydawania paszportów, co okazało się wielką pomocą. Jesteśmy aktywni w pracach czterech z dziesięciu utworzonych zespołów roboczych w ramach działań rządowych Porozumienie Rolnicze. Zalecenia i rekomendacje dla rolnictwa, które wypracowało Porozumienie Rolnicze są analizowane przez MRiRW. Brałszy również udział w 5 branżowych konferencjach prezentując wykłady i prelekcje w Białymstoku, dwa razy w Warszawie, Kielcach i Wrocławiu.

■ Patrząc na światowe trendy, chociażby „wsiowienia miast”, ale też realne zagrożenia płynące z nadmiernej konsumpcji- jak związek widzi swoją rolę?

K R: Zrzeszamy producentów roślin – produktu, który ma same zalety dla ludzi i naszej planety. Szeroko rozumiany, zbawienny wpływ roślin na życie człowieka w każdym obszarze, pozwala nam myśleć o sobie, jako o organizacji mającej prawo do przekazywania głośnego komunikatu, wykraczającego poza naszą branżę, o tym jak istotne jest zrównoważone działanie w poszanowaniu natury.

■ Bardzo widoczna jest rola edukacyjna ZSzP. Jak wyglądała liczba szkoleń w roku 2019?

K R: Widzimy dużą potrzebę praktycznej wiedzy do zastosowania od razu. Te potrzeby są wśród naszych członków i osób zawodowo zajmujących się zielenią. Szkolenia wewnętrzne dla naszych członków w ubiegłym

roku były bardzo skoncentrowane na nowych zasadach paszportowania roślin. W styczniu 2019 r. oraz już w styczniu bieżącego roku APZ zorganizowała szkolenia „Rośliny w centrum uwagi, jak sprzedawać więcej”. W czerwcu i grudniu minionego roku odbyły się szkolenia dla pracowników sklepów i centrów ogrodniczych pod hasłem: Handel z sieciami jak to się robi? Pod koniec minionego roku odbyło się również ciekawe szkolenie: Rozpoznawanie drzew i krzewów w stanie bezlistnym. ZIELONE MIASTO to cykl seminariów finansowanych przez Związek Szkółkarzy Polskich, skierowanych do wszystkich osób mających wpływ na kształtowanie terenów zieleni publicznej oraz ochronę środowiska z ramienia urzędów gmin, miast, powiatów oraz innych jednostek samorządowych i rządowych, także zarządów dróg, zarządców osiedli, wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych. Łącznie w 2019 r. przeszkoliliśmy w 5 miastach 323 osoby. Osobnym wydarzeniem jest CERTYFIKAT Związku Szkółkarzy Polskich. To szkolenie warsztatowe (wykłady oraz zajęcia w terenie) kierowane jest do wykonawców terenów zieleni i urzędników. Celem jest podniesienie kompetencji zawodowych, pogłębienie wiedzy z zakresu m.in. oceny poprawności parametrów jakości roślin, ich doboru do warunków i zastosowania, weryfikacji planów oraz specyfikacji projektowej. Już 5 marca w Warszawie zaczynamy wiosenną edycję Certyfikatu dla właścicieli i pracowników firm zakładających ogrody (bez wykształcenia kierunkowego) oraz administracji osiedli oraz urzędników.

■ Czego życzyć tak prężnie działającej organizacji?

K R: Dla naszych członków dobrej pogody i uwarunkowań wszelkiej natury, sprzyjających produkcji wysokiej jakości roślin, a dla nas wszystkich powszechnej zgody, co do niebywałej roli szeroko rozumianej zieleni w życiu zdrowego społeczeństwa.

■ Jakie plany na 2020?

K R: Nowym, wielkim wydarzeniem będzie 72. Kongres AIPH –którego gospodarzami będziemy we wrześniu w Warszawie. Kongres zahacza terminem o naszą 28. Międzynarodową Wystawę ZIELEŃ TO ŻYCIE & FLOWER EXPO POLSKA. Międzynarodowy charakter spotkania będzie służył promocji wystawy oraz szkółek zrzeszonych w ZSzP. Spodziewamy się gości z całego świata.



Prezes Wojciech Wróblewski z zastępcą Sekretarza Generalnego China Flower Association Zhang Yinchao podczas kongresu AIPH w Pekinie

SZKÓŁKA OD POKOLEŃ

W 1962 roku Jan Byczkowski podjął ważną decyzję i założył szkółkę pod Poznaniem. Był to doskonale przemysłowy ruch, dodatkowo poparty ogromnym doświadczeniem zawodowym. Przez pierwsze dwa lata produkowano tutaj rabarbar i szparagi, które szybko zostały wyparte przez róże i krzewy. Krzysztof Byczkowski swoją pracę w rodzinnej firmie rozpoczął w 2003 roku. Dokładnie rok później Polska weszła do Unii Europejskiej i razem ze swoim tatą, musiał stawić czoło zmieniającym się przepisom i realiom. To w tym ważnym okresie zapadła decyzja, która jest aktualna do dnia dzisiejszego. Szkółka całkowicie zrezygnowała z uprawy róż i zaczęła produkować drzewa alejowe, dzięki którym Byczkowsky są znani w całej Polsce. Niewiele brakowało, a ścieżka zawodowa Krzysztofa Byczkowskiego potoczyłaby się zupełnie inaczej.

ROZMAWIA: Klaudyna Bogurska-Matys, **ZDJĘCIA:**

IZ SZKÓŁKA 50 LAT TRADYCJI BYCZKOWSCY

■ Jesteście Państwo firmą rodzinną?

K B: Krzysztof Byczkowski **Szkółka Byczkowsky:** Zawsze nią byliśmy. Mój tata jest cały czas bardzo aktywny w szkółce. Dzieli się swoim doświadczeniem i ogromną wiedzą, jednak pięć lat temu przejąłem całkowicie stery w firmie i nią zarządzam.

■ A czy Pana dzieci także pójdą tą zieloną drogą?

K B: To nie jest pytanie do mnie (śmiech). Jest jeszcze za wcześnie, by o tym rozmawiać. Nie ukrywam jednak, że lubię, kiedy moje dzieci spędzają czas w ogrodzie i odwiedzają firmę. Nasze dzieci będą same decydowały o tym, czym chcą się zająć w przyszłości. Prawda jest też taka, że nie wiadomo jakie zmiany zajdą przez następne 10–15 lat.

■ A Pan ma jakąś wizję, jakie to mogą być zmiany?

K B: Naprawdę trudno jest prognozować. Obawiam się jednak, że produkcja, która jest szalenie potrzebna ze względu na naszą planetę, środowisko, w którym żyjemy – może przejść pewną zapaść. Młodzi ludzie nie są chętni do takiej pracy. I to nie tylko w Polsce. Należy pamiętać, że szkółka to praca na świeżym powietrzu, w bardzo różnych warunkach atmosferycznych. Wieje, pada, żar z nieba się leje i tak w kółko. Młode pokolenie już dzisiaj niechętnie wchodzi w tą branżę.

■ A Pan sam decydował o swojej karierze?

K B: Oczywiście! I dlatego skończyłem agroturystykę na Hodowli

i Biologii Zwierząt, na Akademii Rolniczej w Poznaniu (śmiech). Niestety nie znalazłem po tym kierunku żadnej sensownej pracy. Przychodząc do pracy w firmie mojego dziadka i taty, nie miałem wiedzy o tej branży. To właśnie oni mnie wszystkiego nauczyli i pokazali. Dodatkowo przeczytałem kilka ważnych książek, które były uzupełnieniem wiedzy. Zafascynowało mnie rozmnażanie roślin i szybko okazało się, że moje palce są zielone.

■ Widać, że Pan kocha swoją pracę i jest tutaj bardzo szczęśliwy, ale na pewno musi Pan czasem odpocząć od natłoku spraw i obowiązków. Jaka jest Pana ulubiona odskocznia od pracy?

K B: Jeśli nasza praca jest uwarunkowana i zależna w stu procentach od pogody, to tak naprawdę przez cały okres wegetacji jesteśmy związani mocno z naszą szkółką. Od marca do listopada jesteśmy bardzo zajęci, ale oczywiście ważne jest dla nas, by chociaż raz w roku wyjechać całą rodziną na wakacje. Sam też lubię wyskoczyć z kolegami w góry i przewietrzyć głowę, jeżdżąc na motocyklach.





■ **Kiedy już uda się Panu wyjechać na wakacje, to wysiada Pan na lotnisku i zaczyna się przyglądać wszystkiemu, co rośnie?**

K B: Od ponad 15 lat zieleni stała się dla mnie bardzo istotna. Zawsze z ciekawością obserwuję gatunki rosnące wokół. Każdy odwiedzony przeze mnie kraj cechuje inna roślinność, która wzbudza zainteresowanie. Jako producent z ciekawością przyglądam się sposobom i technikom cięcia roślin ozdobnych.

■ **To właśnie na tego typu cięciach będziecie się skupiali podczas tegorocznych Targów Ogrodniczych i Architektury Krajobrazu GARDENIA 2020?**

K B: Arena Krajobrazu to nowe wydarzenie w branży ogrodniczej o formule skierowanej przede wszystkim do profesjonalistów. Część prezentacyjną wzbogacą pokazy cięcia drzew i krzewów, przygotowane specjalnie na to wydarzenie przez naszego specjalistę ze szkółki, który

swoją wiedzę i doświadczenie zdobywał w całej Europie. To będą naprawdę bardzo cenne warsztaty.

■ **Ale przecież GARDENIA to impreza, która jest uwielbiana nie tylko przez profesjonalistów. 15 lutego jak zawsze będzie otwarta dla szerokiej publiczności i mogą przyjechać ludzie z całej Polski, Europy.**

K B: GARDENIA rozpoczyna cały sezon, dlatego wszyscy, którzy lubią rośliny, kwiaty, kochają spędzać czas w ogrodzie i na świeżym powietrzu, dodatkowo chcą być na bieżąco z nowościami, muszą się po prostu pojawić na tej wystawie.

■ **Szkółka Byczkowscy z GARDENIĄ związana jest od samego początku. Jest sentyment?**

K B: Oczywiście, jako współzałożyciele Gardenii - będziemy obecni od 13 do 15 lutego na targach w Poznaniu.



ŚLEDZIMY ZMIANY



 TEKST i ZDJĘCIA: Klaudyna Bogurska-Matys,

Zakład Sprzątnania Placów i Ulic z Poznania na rynku działa od 1991 roku. Firma z sukcesem goni wszystkie zachodzące zmiany, które mają wpływ na „być albo nie być” w biznesie.

Jako firma działająca od 1991 roku, macie ogromne doświadczenie. Które zmiany były najważniejsze i wywarły największy wpływ na działalność firmy?

Maciej Mielczarek dyrektor ds. eksploatacji w Zakładzie Sprzątnania Placów i Ulic z Poznania: Przez wszystkie lata istnienia firmy zmian było naprawdę dużo. Wejście w życie

ustawy o elektromobilności jest jedną ze zmian, która ma ogromny wpływ na naszą firmę. Każdy z przedsiębiorców jest zobowiązany do wprowadzania ekologicznych pojazdów z napędem elektrycznym lub napędzanych gazem ziemnym. W 2022 roku pojazdy te będą

musiały stanowić 10% pojazdów w firmie, w kolejnych latach te wartości będą rosły. Firma, która chce być dzisiaj na rynku i otrzymywać zlecenia, musi inwestować w pojazdy i sprzęt ekologiczny.

■ Robicie coś w tym kierunku, by spełniać kolejne normy?

M M: Oczywiście, że tak! Wprowadziliśmy trzy pojazdy gazowe – Iveco. Na razie jest tylko jedna stacja w Komornikach, gdzie możemy tankować te samochody, ale wierzymy, że w związku z zachodzącymi zmianami, takich punktów będzie więcej. Od lat działamy na wybranych markach – czyli sprawdzonym sprzęcie, do którego mamy zaufanie.

■ Zimy są już zupełnie inne. Czy ma to wpływ na firmę?

M M: Rzeczywiście zimy jeszcze 10 lat temu były inne. Zmiany klimatu są bardzo widoczne. Jesteśmy odpowiedzialni za utrzymanie 40% ulic w Poznaniu. Miasto dba o bezpieczeństwo mieszkańców i zapewnia usługi firm, które mają bardzo dobry sprzęt i doświadczenie. Nigdy nie wiadomo, jaka będzie pogoda i dlatego nasza firma w okresie zimy jest w pełnej gotowości do pracy.

■ Czy jest jakaś różnica w świadczeniu usług w Poznaniu i Gdyni?

M M: Wymagania w obu miastach są bardzo wysokie. Liczy się bezpieczeństwo mieszkańców i to stawiane jest jako priorytet. Jeśli chodzi o klimat, to od kilku lat jest on podobny w Poznaniu i w Gdyni. Jeszcze kilka lat temu były wyraźne różnice między zimami w tych miastach.

■ W związku ze zmianami klimatu, warto posiadać sprzęt, który po niewielkiej modyfikacji może dopasować się do pory roku. Czy taki sprzęt również kupujecie?

M M: Oplaca nam się to tylko przy mniejszym sprzęcie i oczywiście taki posiadamy. Jest to sprawdzone rozwiązanie. Nasze pojazdy Multicar mogą zimą odśnieżać, a wiosną i latem są wykorzystywane do prac porządkowych w mieście. Przy dużym sprzęcie modyfikacje nam się nie opłacają.

■ Jak zatem patrzycie w przyszłość?

M M: Trudno jest powiedzieć. Zmiany zachodzą naprawdę dynamicznie zarówno w klimacie, jak i przepisach. Musimy pogodzić to wszystko i dopasować się zarówno do kapryśnej pogody, jak i do przepisów.

■ W zeszłym roku organizowane były po raz pierwszy targi GREEN AREA SHOW, podczas których można było przez dwa dni testować sprzęt w terenie. Czy uważacie, że takie imprezy są potrzebne?

M M: Oczywiście, że tak. Dla nas sprawdzenie sprzętu jest najważniejsze. Nigdy nie kupiliśmy maszyn do naszej firmy, bez wcześniejszego testowania. Oczywiście najlepiej jest, kiedy możemy taką maszynę testować u siebie na miejscu. Jeśli jednak na takich targach można testować sprzęt kilku producentów, to uważam, że jest to potrzebna impreza dla branży komunalnej.



Mirostaw Bąkowski,
Manager MULTIPRO, Aries Power
Equipment - Generalny Dystrybutor
maszyn i urządzeń Honda w Polsce

Kluczowym elementem sukcesu w branży usług utrzymywania porządku w przestrzeniach publicznych jest dobry zespół pracowników, profesjonalizm usług i park maszynowy. Jakość i celny dobór maszyn zapewniają sprawną organizację pracy, optymalne koszty eksploatacji, łatwość obsługi i serwisowania, rentowność usług i konkurencyjność na rynku. Dlatego tworząc park maszynowy, warto wziąć pod uwagę wydłużoną żywotność maszyn, niezawodność, korzystny okres gwarancji i wielofunkcyjność.

Specjalnie dla profesjonalistów tej branży stworzyliśmy zestaw urządzeń i maszyn MULTIPRO przeznaczonych do sprawnego realizacji prac przez okrągły rok, przyjaznych dla otoczenia i których wymiary są dostosowane do zurbanizowanej przestrzeni. Przykładem maszyny stosowanej zimą i w kolejnych porach roku są rębaki do gałęzi o kompaktowych wymiarach, jak GTS 1300 z niezawodnym silnikiem Honda, który szybko i na miejscu przekształca ścięte, połamane wskutek wichur gałęzie w zrębki. Za zastosowaniem rębaka przemawiają przede wszystkim znacznie niższe koszty transportu zrębków i ewentualnego składowania, tym bardziej, że zrębki mają ogromny potencjał utylizacji.

Coraz ważniejszym kryterium wyboru maszyny przy zachodzących zmianach klimatycznych jest wielofunkcyjność zwiększająca zakres zastosowania. Takie zalety posiada ciągnik jednoosiowy Honda F 560 (szer. robocza 80 cm). Łączony z zamiatarką rotacyjną FBZ 120 pracuje przez okrągły rok służąc do zamywania liści, drobnych śmieci i cienkiej warstwy śniegu, z pojemnikiem – do zbierania liści. W przypadku większych opadów śniegu lub błota pośniegowego, do ciągnika można podłączyć lemiesz 118 do odśnieżania, który skutecznie zastąpi odśnieżarkę. Dodatkowo, ciągnik ten, po wymianie części roboczej służy do aeracji i wertykulacji trawników. Praktyczny aspekt wielofunkcyjności sprawia, że właśnie w tym kierunku podążają trendy rozwoju nowoczesnej techniki Honda.

Krzysztof Siorak

Kierownik Działu Handlowego Avant:

Firma Avant ma do zaproponowania klientom, nie tylko 17 modeli miniladowarek, ale także ponad 200 wymiennych narzędzi! Część z nich doskonale sprawdzi się zimą, w walce z oblodzeniem i śnieżnymi zaspami. Oferta zimowa obejmuje kilkanaście narzędzi zarówno uniwersalnych, jak i opracowanych specjalnie do tych zadań.

Do usuwania zalegającego śniegu dedykowane są i uniwersalne łyżki do materiałów lekkich, jak i duża łyżka do wysokiego załadunku. Można ich użyć zarówno do spychania śniegu jak i usuwania go (przenoszenia) z obrębu danej powierzchni.

Do bardziej profesjonalnych narzędzi należą: regulowany pług do śniegu, czy też lemiesz do śniegu. Specjalna lekka, częściowo plastikowa konstrukcja lemiesza sprawia, że śnieg przemieszcza się do skraju, a następnie odrzucany jest daleko na zewnątrz. Do typowo specjalistycznych narzędzi należą też rozsiewacze piasku i soli, które Avant produkuje w trzech wersjach – 2 typy przeznaczone do montażu z przodu ładowarki i modelu do holowania z tyłu.



Hydrauliczny rozsiewacz wyposażony jest w mieszadło, które kruszy bryły, uniemożliwiając zatkanie wylotu. Kolejnym narzędziem do usuwania zalegającego śniegu jest pług wirnikowy, który umożliwia usuwanie zarówno świeżego puchu, jak i mokrego, ciężkiego śniegu.

Do zamykania śniegu posłużą też szczotki obrotowe. Standardowo dostępne są one w dwóch szerokościach roboczych: 1500/2000. Pełen komfort pracy w zimie zapewnić może kabina, która w zależności od wybranej opcji, może posiadać ogrzewanie, oświetlenie drogowe, sygnalizator błyskowy i klimatyzację (montowaną na dachu lub z tyłu kabiny). Istnieje również możliwość zainstalowania fotela pneumatycznego. A kiedy przyjdzie wiosna... wykorzystasz Avanta i narzędzia wymienne do całkiem nowych zadań!

REKLAMA

**Gardenia
8.15**

VAN DEN BERK ZAZIELENIA POLSKĘ I 34 INNE KRAJE

Drzewa w rozmiarach od M do XXL





CEL:	zazielenić miasta
GDZIE:	35 krajów Europy
GATUNKI:	od Acer do Zelkova
ROZMIARY:	od M do XXL
TRANSPORT:	prosto na budowę
PARTNERZY:	miasta, firmy, architekci krajobrazu & wykonawcy, projektanci ogrodów & ogrodnicy
ASORTYMENT:	1600 gatunków

DONDERDONK 4
5492 VJ SINT-OEDENRODE, HOLANDIA
T +31 (0)413 480 480 - INFO@VDBERK.PL

PRZEDSTAWICIEL NA POLSKĘ:
DARIUSZ RACZKO
T +48 604 520 013 - DARIUSZ@VDBERK.PL
WWW.VDBERK.PL



**VAN DEN BERK
SZKÓLKI**

Bezkompromisowe zasilanie

Nowa kosiarka akumulatorowa izy-ON

HRG 416 | HRG 466



Akumulatory sprzedawane oddzielnie



izy-ON

Nowoczesna akumulatorowa kosiarka izy-ON wyposażona w bezszczotkowy silnik 1,8 kW zasilany litowo-jonowym akumulatorem najnowszej generacji otwiera kolejny rozdział w pielęgnacji idealnych trawników, w którym przyjemne i przyjazne dla otoczenia koszenie nabiera nowego znaczenia. Solidną trwałość, na miarę jakości Honda, zapewnia konstrukcja ramy i obudowa z prasowanej stali.

Najnowsze rozwiązania techniczne - przekładnia o pojedynczej prędkości i system selektywnego mulczowania Versamow™ z bezprzewodową koncepcją zapewniają swobodne poruszanie się w ogrodzie i szybki wybór pomiędzy mulczowaniem a zbieraniem pokosu.

Wysoko przepuszczalny materiał kosza na trawę zapewnia dokładne zbieranie trawy, a stopniowa regulacja wysokości koszenia - precyzję cięcia. Klasa wodoodporności IP54 gwarantuje bezpieczne i łatwe koszenie nawet mokrej trawy.

Wszystkie urządzenia Honda dostępne wyłącznie u Autoryzowanych Dilerów w całej Polsce.

www.mojahonda.pl

ENGINEERING FOR *Life*

Zaczynamy

kwietną rewolucję

W minionym roku łąki kwietne przebojem weszły do polskich miast. Swoją popularność zawdzięczają wielowymiarowym korzyściom, jakie niesie za sobą zamiana uciążliwych trawników na pożyteczne łąki.

■ TEKST: Karol Podyma , ZDJĘCIA: Łąki Kwietne

W miastach i przy krajowych drogach jest łącznie 0,75 miliona hektarów trawników, których koszenie kosztuje podatników 1,5-2 mld zł każdego roku. Te dane szokują. Dlaczego utrzymanie trawników kosztuje tyle pracy i pieniędzy? Ponieważ nisko przystrzyżony, zielony dywan jest czymś abstrakcyjnym w naszym klimacie, a na nieszczęście dla nas i przyrody, w ciągu kilku wieków stał się wyznacznikiem statusu społecznego i jednym z najpopularniejszych towarów eksportowych cywilizacji zachodniej. Jednak im więcej wiemy o otaczającym nas świecie, im wnikliwiej przyglądamy się skomplikowanej i delikatnej sieci połączeń między gatunkami tworzącymi ziemskie ekosystemy, tym bardziej oczywiste staje się, że czas na zmianę. Naszym największym wyzwaniem jest kształtowanie postaw społecznych, zyskanie akceptacji dla ekstensywnych sposobów gospodarowania zielenią i powrót do natury. To ambitny cel, ale wiemy, że jest osiągalny. A siła argumentów jest tak duża, że może kruszyć beton.

Samorządy decydują się na łąki przede wszystkim ze względów budżetowych, a coraz częściej także by budować **pozytywny wizerunek**. Łąki w mieście pozwalają na znaczne ograniczenie wydatków związanych z **utrzymaniem zieleni**. Oprócz oszczędności związanych ze sporadycznym koszeniem, **dzikie kwiaty nie zużywają cennej wody**, nie potrzebują nawożenia ani innych zabiegów agrotechnicznych. Najczęstszymi lokalizacjami miejskich łąk są **parki i pasy przydrożnej zieleni**. Dzikie kwiaty na terenach publicznych pozwalają mieszkańcom na kontakt z naturą nawet w surowym środowisku miejskim. Są celem rodzinnych spacerów, miejscem zajęć edukacyjnych uczniów okolicznych szkół czy tłem dla letnich sesji fotograficznych. Stanowią także miejskie rezerwuary różnorodności biologicznej, a przy dobrze zaplanowanej zieleni mogą być istotną częścią korytarzy ekologicznych, które coraz częściej są tworzone w miastach z myślą o zwierzętach.

Z kolei zadaniem przydrożnych łąk kwietnych jest przede wszystkim **filtrowanie zanieczyszczeń komunikacyjnych, tłumienie hałasu i obniżanie temperatury**. Gatunki tworzące mieszkanki drogowe, muszą mieć głębokie i rozbudowane systemy korzenio-

we (wtedy są odporne na suszę, zapewniają dobrą retencję wód opadowych i mogą dodatkowo stabilizować podłoże) oraz być **odporne na działanie soli drogowej**, a także mieć małe wymagania glebowe, bo tereny przydrożne są przeważnie mocno zdegradowane.

Flagowym przykładem takiej realizacji będą z pewnością **warszawskie łąkostrady**, które w tym roku powstaną wzdłuż największych stołecznych arterii. Projekt zostanie zrealizowany na ponad **80 tys. m²**. Łąki w miastach powstają także w miejscach reprezentacyjnych i tzw. naturalnych generatorach ruchu. To dlatego, że oprócz realnych korzyści finansowych, dzikie kwiaty wpływają także **pozytywnie na wizerunek miasta**. Łąki są doceniane przez mieszkańców i turystów. W zeszłym roku **w Białymstoku powstało ok. 6 ha łąk kwietnych**, a koszt inwestycji wyniósł niecałe 600 tys. zł.

Pod koniec sezonu zleciliśmy analizę mediów,





a jej wyniki przerosły wszelkie oczekiwania. Od maja do listopada w mediach różnego typu ukazało się ponad **tysiąc wzmianek o białostockich łąkach**, których zasięg wyniósł ponad 12,5 miliona odbiorców, a ich ekwiwalent reklamowy (czyli ilość pieniędzy, którą trzeba byłoby wydać, żeby kupić te same media) to ponad **1,3 mln zł!** Przeanalizowaliśmy także sentyment wypowiedzi w social mediach – **entuzjastyczne komentarze** stanowiły ponad **47% głosów**, ponad **49%** to wzmianki **neutralne**, a jedynie **3,15%** opinii było **negatywnych**.

To wszystko powoduje, że samorządy chętnie decydują się na łąki. Większość aglomeracji pierwsze duże realizacje ma już za sobą, teraz będą skalować działania. Mniejsze ośrodki jeszcze zachowują rezerwę, ale z dużym zainteresowaniem przyglądają się dzikim kwiatom. Wszyscy zaczynają już zdawać sobie sprawę, że przyroda wymaga wsparcia i dłużej nie można przedkładać wątpliwej estetyki nad realne korzyści, które daje powrót do natury.

Mimo że 2019 był bardzo owocny, a bieżący rok dopie-

ro się zaczął, to już wiemy, że będzie on **przełomowy dla naszego biznesu**. Kiedy szlaki zostały przetarte, a akceptacja społeczna zdaje się być na odpowiednio wysokim poziomie, czas przystąpić do masowych działań. Będziemy zachęcać do zakładania łąk **na terenach przemysłowych, przy farmach fotowoltaicznych, do tworzenia kwiatowych pasów na terenach rolniczych**. Z bardzo dobrym przyjęciem spotkały się nasze zeszłoroczne realizacje na terenie osiedli mieszkaniowych. Rozpoczęliśmy współpracę z warszawską **Spółdzielnią Mieszkaniową Kabaty i SM Wrocław Południe** — oba projekty zyskały przychylność mieszkańców, którzy docenili obecność dzikich kwiatów. Dzięki łąkom kwiatowym umilkły wreszcie uciążliwe kosiarki.

Jeśli jakieś rozwiązanie jest przyjazne środowisku i korzystne finansowo, a do tego wzbudza entuzjazm odbiorców, to trzeba je rozwijać. Naszą ambicją jest, by powstawało jak najwięcej kwiatowych przestrzeni, chcemy się dzielić zdobytą wiedzą i doświadczeniem. Dlatego w nadchodzącym sezonie będziemy rozbudowywać ofertę szkoleń z zakładania



i pielęgnacji łąk kwiatnych. Wspólnie ze **Stowarzyszeniem Architektury Krajobrazu** zapraszamy profesjonalistów branży utrzymania zieleni, ale także urzędników, deweloperów czy architektów. Pilotażowe szkolenie odbyło się jesienią we Wrocławiu, a na wiosnę mamy zaplanowane warsztaty w Krakowie, Szczecinie i Warszawie. W czasie całodniowego spotkania nie tylko przekazujemy solidną dawkę wiedzy teoretycznej, ale także wspólnie przygotowujemy teren i zakładamy łąkę. Przy nowych założeniach istotne jest, by dobrać gatunki odpowiednie do danego stanowiska, a jednocześnie trafić w oczekiwania klienta. Przy łąkach kwiatnych to nie jest trudne, bo operujemy na ponad 500 gatunkach kwiatów i traw, które dają możliwości dostosowania się do niemal każdych warunków. Prawidłowy dobór składu gatunkowego jest szczególnie istotny przy dużych

powierzchniach. Z tego powodu ważnym elementem naszej pracy jest doradztwo. Profesjonalistom oferujemy bezpłatne konsultacje projektów łąkowych, bo czasem drobne zmiany założeń pozwalają oszczędzić sporo czasu, pieniędzy i nerwów.

W nadchodzącym sezonie będziemy mieli także odświeżoną ofertę **profesjonalnych mieszanek nasion**. Warto wiedzieć, że ich składy to nie tylko nasza inwencja, ale przede wszystkim wynik **współpracy z naukowcami**. Z ekologami opracowujemy składy mieszanek środowiskowych, które mają odtwarzać naturalne ekosystemy, entomolodzy pomagają dobierać gatunki odpowiednie dla różnych **grup owadów**, które mają często odmienne wymagania siedliskowe czy pokarmowe. Jeszcze inni specjaliści odpowiadają za mieszanki na tereny wiejskie, których główną



funkcją jest biologiczna ochrona upraw i zwiększanie plonowania. Nowością w naszej ofercie będzie **niska łąka na tereny suche** i **mieszanka na gleby pofałdowane kwaśne**. Dopracowaliśmy także **mieszankę drogową**, która ma być ekonomiczną alternatywą dla tradycyjnych mieszanek traw.

Nasza strategia biznesowa polega na uważnym słuchaniu i odpowiadaniu na realne potrzeby. Nie mamy z góry założonego celu do osiągnięcia. Chcemy robić dobrze to, na czym się znamy, a nasze działania zmierzają do tego, by zapewnić klientom i odbiorcom jak najwyższą jakość. Wiemy, że ich zadowolenie może wydatnie przysłużyć się przyrodzie. Chcemy, żeby łąki powstawały niezależnie od motywacji, bo wszystkie są pożyteczne i nie ma znaczenia, czy zakłada się je z myślą o zbędnym koszeniu, suszy, zapylaczach czy ze względów estetycznych. Zaczynamy kwiatową rewolucję.

ŁĄKI KWIETNE

DOSTARCZAMY PROFESJONALNE / MIESZANKI NASION
ZAKŁADAMY I PIELĘGNUJEMY / ŁĄKI KWIETNE
DORADZAMY / KONSULTUJEMY PROJEKTY
SZKOLIMY / PROWADZIMY DZIAŁANIA EDUKACYJNE



ŁĄKI KWIETNE



001 Mieszanka: gęsto wysłobienie i jednolite, 100% rodzime trawy	
Składowe: ciemne	Główny: przewodny, jednolity, przewodny
Norma wysiewu: 3-5 g/m²	Wysokość: 40-120 cm
Klasyfikacja: 7-14 dni przy 15-18°C	Termin siewu: 10-12, 18-22
Kod: AC10	Waga: 100g

Miejska

Mieszanka do miodu. Składa się z rodzimych, jednolitych i wysłobionych gatunków przystosowanych do trudnych warunków glebowych. Długość gałązek i roślinozwoju systemów korzeniowych roślin łąki miejskiej jest odporna na suszę i jednolite zapewnienie dobrej regeneracji woli opadających. Zdolność cząstek roślinnych wywołujących gęstość pomagają wzbogacić powietrze z gęstym korzeniem.

sklep.lakikwiatne.pl

tel: 71 725 12 54 / 71 72 54 12 55

JESTEŚMY NA TARGACH GARDENIA
PAWILON 5, NR 57 ORAZ NA

WWW.LAKIKWIETNE.PL

SKLEP.LAKIKWIETNE.PL

Porozmawiajmy o łąkach

GARDENIA 2020

TERMIN

13 - 14 lutego 2020 – dni kontraktacyjne dla branży ogrodniczej
15 lutego 2020 – dzień dla pasjonatów ogrodnictwa

GODZINY OTWARCIA

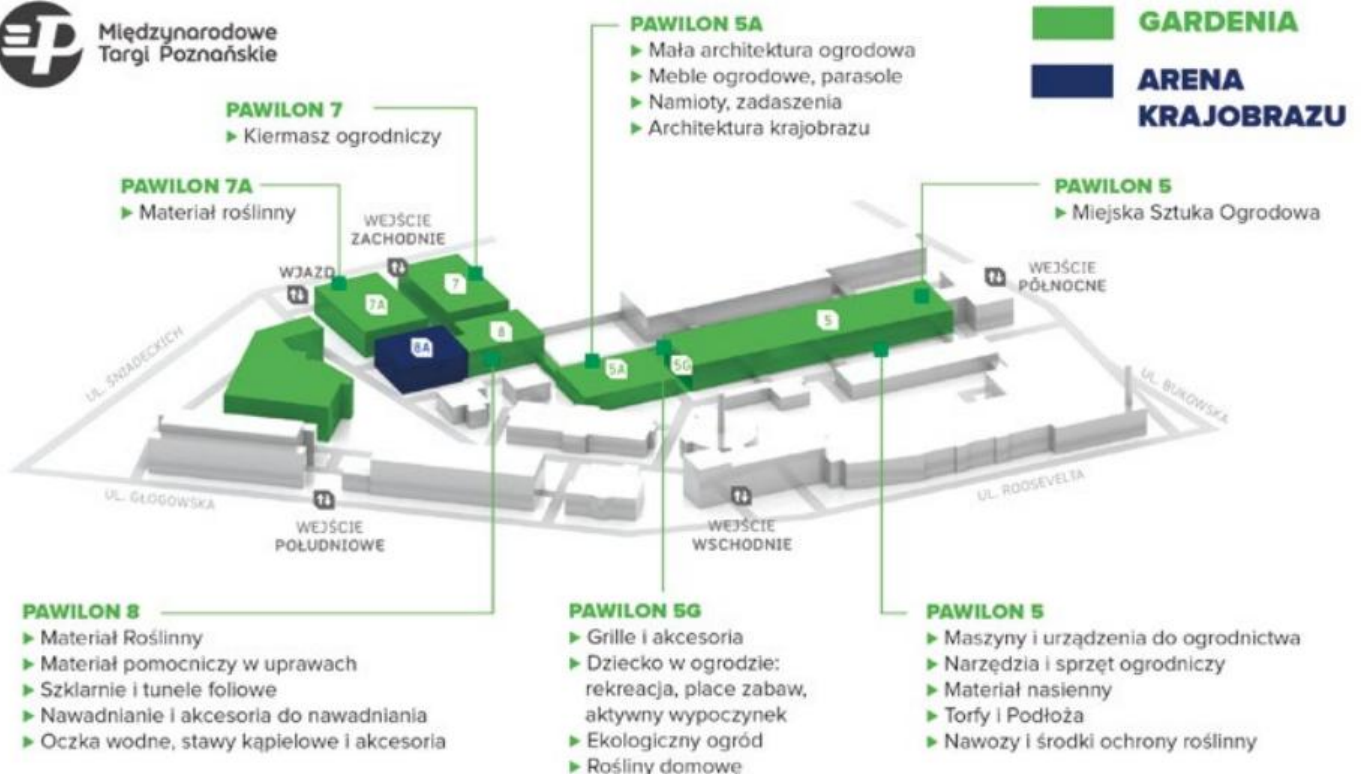
Godziny otwarcia targów	Godziny otwarcia kas i sprzedaży biletów
13 lutego 9:00 – 17:00	8:30 – 16:00
14 lutego 9:00–17:00	8:30–16:00
15 lutego 9:00–16:00	8:30–15:00

BILETY W PRZEDSPRZEDAŻY
 DO ZAKUPU NA **T5 BILET.PL**

Nie czekaj i skorzystaj z promocyjnych cen!



Międzynarodowe
Targi Poznańskie





GARDENIA

MIĘDZYNARODOWE TARGI OGRODNICTWA I ARCHITEKTURY KRAJOBRAZU

... DLACZEGO WARTO?

NAJNOWSZE TECHNOLOGIE W OGRODNICTWIE



Wystawcy Gardenii przygotowali szereg nowości i prezentacji dla zwiedzających. Na ich stoiskach zapoznasz się nie tylko z najnowszym sprzętem, ale również z ich działaniem!

Restauracje Garden City



Naszych gości zapraszamy również do nowo otwartych restauracji na terenie targów, w pawilonie PCC. Nowoczesne wnętrza oraz bogate menu to gwarancja świetnego posiłku.

KONFERENCJA ARENA KRAJOBRAZU

Pierwsza edycja pionierskiej konferencji stworzonej specjalnie dla architektów krajobrazu! Uczestnicy wezmą udział w wykładach prowadzonych przez światowej sławy autorytety – Chris Beardshaw, Jo Thompson oraz Taina Suonio.

KIERMASZ



Targom Gardenia tradycyjnie już towarzyszyć będzie kiermasz ogrodniczy, podczas którego kupisz wymarzone rośliny i nasiona.

Tradycyjnie już Gardenia będzie doskonałą okazją do poszerzenia wiedzy specjalistycznej z zakresu ogrodnictwa i sprzedaży. Konferencje i wykłady o tematyce ściśle branżowej oraz obecność autorytetów od lat przyciągają rzesze profesjonalnych zwiedzających.

WYKŁADY I KONFERENCJE



Złote Medale MTP

Gardenia 2020 przyznane 13 produktom

Konkurs o Złoty Medal Międzynarodowych Targów Poznańskich to już ugruntowana marka, która rośnie w siłę z roku na rok. Do konkursu mogą być zgłaszane produkty i usługi, które wyróżniają się na rynku, dzięki swoim walorom technologicznym, ekologicznym, użytkowym i wyznaczają trendy, za którymi będzie podążać branża. Jednym z kluczowych warunków uczestnictwa jest fakt, że wszystkie muszą być eksponatami na stoiskach targowych, co daje dodatkową mobilizację do ich prezentowania. W tegorocznej edycji konkursu nagrodzono 13 innowacyjnych produktów z różnych sektorów branży ogrodniczej. Kapituła konkursowa kierowała się przy wyborze przede wszystkim innowacyjnością, zastosowanymi nowoczesnymi rozwiązaniami w konstrukcji oraz walorami środowiskowymi.

ALUMINIOWA WIATA SAMOCHODOWA Z FOTOWOLTAIKĄ

Zgłaszający: INFOTECH Jarosław Kin
PAWILON 5 STOISKO 115

KIN
GARDENIKA

Aluminiowa wiatra samochodowa z pomieszczeniem gospodarczym, zadaszona panelami fotowoltaicznymi to estetyczne, trwałe, funkcjonalne oraz ekologiczne rozwiązanie dla Twojego domu.



* Wiatra samochodowa z panelami 5kW



ROBOT KOSZĄCY AMBROGIO NEXT LINE 4.0 ELITE

Zgłaszający: ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI SPA
/ THE TICKMANNS Marcin Kleszczewski
PAWILON 5 STOISKO 8



Ambrogio Next Line 4.0 łączy elastyczność i modułowość z najnowszymi technologiami. Jest wyposażony w moduł komunikacji ZCS Connect, który w połączeniu z technologiami GPS, Bluetooth i GSM umożliwia bezpieczną łączność z robotem w dowolnym czasie i miejscu. Może być łączony z jednostkami Light, Medium, Premium i Extra Premium zmieniając wydajność od 1000 m kw aż do 3500 m kw. Zestaw Extra Premium umożliwia ładowanie indukcyjne. Dostosowanie wysokości noża, teraz zautomatyzowane, jest również łatwe w obsłudze, co ułatwia korzystanie z robota (4.0 Elite). Współpracuje też z asystentami głosowymi (SMART ASSISTANT) oraz AMICO. Zastosowane zaawansowane technologie SYSTEM KOSZENIA SDM i +INFINITYSYSTEM, pozwalają na pracę robotów w grupach na tym samym terenie oraz znacznie zwiększają ekonomię i wydajność koszenia. 6 letnia gwarancja w cenie.

AUTOMATYCZNY ZWIJACZ WĘŻA OGRODOWEGO ERGO

Zgłaszający: CELL-FAST Sp. z o.o.
PAWILON 5 STOISKO 61

Zwijacz wykonany z tworzywa najwyższej jakości, odpornego na promieniowanie UV. Hamulec odśrodkowy zapewnia bezpieczną prędkość zwijania, a ślimakowy mechanizm prowadnicy węża gwarantuje prawidłowe zwijanie i rozwijanie, zapobiegając plątaniu się i zaginaniu się. Zwijacz posiada blokadę obrotu, który zapobiega uszkodzeniu elewacji budynku, a wytrzymały uchwyt ścienny umożliwia zamontowanie bębna na ścianie oraz jego obrót w zakresie 180°.



CAŁOROCZNY PROGRAM NAWOZOWY „PIĘKNY TRAWNIK”

Zgłaszający: BROS Spółka z o.o. Sp.k.
PAWILON 5 STOISKO 62



Zestaw 4 nowoczesnych nawozów do trawnika, który zapewnia murawie kompleksową pielęgnację przez cały rok. Każdy z nawozów został odpowiednio dobrany do wymagań trawy w poszczególnych porach roku. Zastosowanie całego programu 4 kroków zapewni murawie zdrowy, gęsty wygląd, soczystą zieleń oraz optymalne odżywienie na każdym etapie wzrostu.



KULKI Z BIOHUMUSEM, MIESZANKĄ KWIATÓW POLNYCH I ZIOŁ - EKO BOMBA OGRODNIKA

Zgłaszający: Przedsiębiorstwo Nasienne TORAF
Leszek, Tomasz i Rafał Węgrzynowscy Sp.j.
PAWILON 5 STOISKO 73

Zostań partyzantem ogrodniczym i rzuć bombę ogrodnika, np. w drodze do pracy w stronę starego opuszczonego budynku, gdzie będziesz mógł obserwować, jak rozkwita nowe życie. Promocja ekologii i świadomości ekologicznej przez zabawę. Łatwe w użyciu, wystarczy lekko zwilżyć wodą i rzucić, i obserwować narodziny nowych roślin, które będą pomagały oczyszczać powietrze ze smogu i pieścić twoje zmysły paletą barw, zapachów i kształtów.



GRILLE OGRODOWE IWONA GRILLS

Zgłaszający: Iwona Pellets Sp. z o.o.
PAWILON 5G STOISKO 143



Profesjonalne i zdrowe grille ogrodowe IWONA GRILLS opalane naturalnym drewnem. IWONA GRILLS to nowy styl spędzania wolnego czasu w szerokim gronie znajomych oraz rodziny.





Wyszukany zbiór papryk ostrych, to strzał w dziesiątkę nie tylko dla miłośników pikantnej kuchni. Dzięki nim nie tylko podkreślisz smak potraw, ale też sprawisz, że twoje dania będą zdrowsze. Wystarczy, że spośród szerokiej oferty nasion wybierzesz paprykę o odpowiedniej dla siebie ostrości. Uprawiaj ją we własnym ogrodzie lub dużym pojemniku na balkonie, a po zbiorach wykorzystaj owoce w swojej kuchni: spożywaj na surowo, zamarynuj je, dodaj do gotowania bądź ususz.

KOLEKCJA PAPRYK OSTRYCH
Zgłaszający: W. Legutko Przedsiębiorstwo
Hodowlano-Nasienne Sp. z o.o.
PAWILON 5 STOISKO 70



LINIA ZIEMI WOKAS SMART
Zgłaszający: WOKAS SA
PAWILON 5 STOISKO 82



WOKAS SMART to ziemia premium przeznaczona do wszechstronnego stosowania w uprawie roślin ozdobnych, ziół, owoców i warzyw. Dzięki wykorzystaniu najwyższej jakości naturalnych torfów, wzbogaconych długodziałającym, wieloskładnikowym nawozem oraz składnikami regulującymi naturalnego pochodzenia, WOKAS SMART polepsza właściwości fizykochemiczne gleby, poprawiając jej strukturę i zapewniając optymalne warunki do rozwoju roślin.

**TRAWA KOSTRZEWA 'MIEDZIANOBRODY' PBR / FESTUCA
'MIEDZIANOBRODY' PBR**
Zgłaszający: Szkółka Słowińscy Krzysztof Słowiński
/ Gospodarstwo Ogrodnicze Krzysztof Słowiński
PAWILON 7A STOISKO 20



Bardzo wytrzymała, mało wymagająca, zimozielona trawa, tworząca zwarte kępy. Preferuje stanowisko z domieszką piasku. Toleruje okresowe niedobory wody oraz spadek temperatury do -34 C. Cechą charakterystyczną są wysokie (do 70 cm) miedziano zabarwione pędy kwiatowe.



KOLEKCJA RODODENDRONÓW RHODO KISS

Zgłaszający: Gospodarstwo Szkółkarskie
Anna Cieplucha-Kowalska
PAWILON 7A STOISKO 29

Jedna z trzech odmian wyhodowanych w naszej szkółce, należących do kolekcji Rhodo Kiss. Odporna odmiana o wyjątkowo intensywnym, neonowoczerwonym kolorze kwiatów. Wyróżnia się atrakcyjnym, gęstym pokrojem i ciemnozielonym ulistnieniem. Rośnie średnio silnie - po 10 latach osiąga 1,2 m wysokości. Kwitnie niezawodnie i obficie. Wysoka mrozoodporność do -28°C.



MIESZANKI KWIETNE

Zgłaszający: W. Legutko Przedsiębiorstwo Hodowlano-
-Nasienne Sp. z o.o.
PAWILON 5 STOISKO 70



Mieszanki kwietne



MIESZANKI KWIETNE to seria idealnie wpasowująca się w globalny trend ogrodniczy tworzenia swobodnych ogrodów. Pozwalają one chronić bioróżnorodność przyrodniczą, równocześnie stanowiąc efektowny element w ogrodzie. W ofercie firmy W. Legutko znajduje się 5 kompozycji nasion roślin ozdobnych, pakowanych w kartoniki. Skład każdej mieszanki jest starannie wyselekcjonowany, a mnogość gatunków zapewnia atrakcyjność i różnorodność założenia.

SERIA NASION ANTYOKSYDANTÓW

Zgłaszający: Krakowska Hodowla i Nasiennictwo
Ogrodnicze POLAN Sp. z o.o.
PAWILON 5 STOISKO 104



Seria Nasion - Antyoksydanty: Seria Antyoksydantów to seria dla wszystkich, dla których dbanie o zdrowie to priorytet. Nasiona są tak wyselekcjonowane, by ich owoce i warzywa zawierały najwięcej witamin C, E, A oraz flawonoidów i karotenoidów. Antyoksydanty zawarte w owocach i warzywach przeciwdziałają starzeniu się, zmniejszają ryzyko wystąpienia nowotworów, chronią serce, wspomagają detoksykację i regenerację organizmu, są jednym z najważniejszych składników diety antyrakowej.



SERIA NASION USZLACHETNIONYCH - KARTONIKI

Zgłaszający: Krakowska Hodowla i Nasiennictwo
Ogrodnicze POLAN Sp. z o.o.
PAWILON 5 STOISKO 104



Nasza firma posiada w swojej ofercie nową linię nasion uszlachetnionych na taśmie wodo rozpuszczalnej, która wystawiona na oddziaływanie warunków środowiska, ulega całkowitej biodegradacji. Jest to specjalnie wybrana grupa nasion dla wymagających. Dzięki zastosowaniu tego rozwiązania wysiew staje się znacznie łatwiejszy, a ponieważ nasiona rozmieszczone są w jednokowych odległościach, nie istnieje potrzeba przerywania roślin. Dodatkowo młode nasiona, jak i siewki w początkowej fazie rozwoju, zabezpieczone są przed chorobami grzybowymi.

GRAND PRIX

Gardenia 2020 nagrodzono 4 produkty

Do Konkursu o GRAND PRIX Międzynarodowych Targów Ogrodnictwa i Architektury Krajobrazu GARDENIA mogą być zgłaszane produkty roślinne będące eksponatami na stoiskach targowych targów GARDENIA, które odznaczają się szczególnymi walorami, obejmującymi m.in. wygląd rośliny, właściwości, opakowanie produktu.



ALSTREMERIA OGRODOWA (LILIA INKÓW) SUMMER BREEZE® 'TESSUMBRE'PBR

Zgłaszający: Clematis Źródło Dobrych Pnaczy Sp. z o.o. Sp.k.
PAWILON 7A STOISKO 38



CIEMIERNIK DAYACA Zgłaszający: Plantline PAWILON 8 STOISKO 8



CIS POSPOLITY - 'AUREA PAŁUKI'

Zgłaszający: Zakład Szkółkarski Żywotnik Edward Tuczyński
PAWILON 7A STOISKO 37



ŻYWOTNIK ZACHODNI TOTEM SMARAGD 'THUCAVLO'

Zgłaszający: Stekbedrijf Gerard
/ Hoogenraad Handelskwekerijen bv
PAWILON 7A STOISKO 42





INSTYTUT PROMOCJI ZDROWIA DR EWEY DĄBROWSKIEJ

EWA I KRZYSZTOF DĄBROWSCY

REKOMENDUJE PRODUKTY



Vilmorin Garden

POLAND





Miasta-ogrody

Podkowa Leśna

Z niepokojem obserwujemy zmieniający się klimat, kolejne katastrofy ekologiczne czy bezpowrotnie ginące gatunki roślin i zwierząt. Degradacja środowiska to niezaprzeczalnie efekt działalności człowieka i gwałtownego rozwoju przemysłu, który zaczął się jeszcze w XIX wieku. Co ciekawe, dość szybko zauważono ten negatywny wpływ i rozpoczęto działania mające na celu zrównoważone współistnienie człowieka i przemysłu w przyrodzie, z poszanowaniem natury. Już w 1898 roku brytyjski planista i urbanista Ebenezer Howard opublikował książkę „Garden Cities of tomorrow” (Miasta-ogrody jutra), w której przedstawił koncepcję miasta-ogrodu.

 **TEKST i ZDJĘCIA: Andrzej Zawadzki**

Wizja Howarda polegała na stworzeniu miasta satelickiego lub dzielnicy poza centrum z niską zabudową i dużymi powierzchniami terenów zielonych, takich jak skwery, ogrody czy parki. Miasta takie miały ponadto posiadać tereny przemysłowe, usługowe i rekreacyjne. A połączenie ich szybką komunikacją (najlepiej szynową) z centrum miało usprawnić transport publiczny. Idea ta doczekała się wielu realizacji. W Wielkiej Brytanii przykładami miast ogrodów są Basildon, Stevenage czy Letchworth. Nie pozostała ona niezauważona w odradzającej się po zaborach Rzeczypospolitej.

Warto tu wspomnieć o katowickiej dzielnicy Giszowiec, krakowskiej Nowej Hucie (po II Wojnie Światowej) czy Zbąszynku. Kolejne koncepcje miast-ogrodów zrealizowano na przedmieściach Warszawy i w kilku dzielnicach stolicy. To chociażby przedwojenna część

Konstancina Jeziorny, Śródborów, fragmenty stołecznych: Starego Żoliborza, Sadyby i Włoch. Najwięcej jednak powstawało ich wzdłuż budowanej wówczas pierwszej zelektryfikowanej linii kolejowej w Polsce, łączącej ściśle centrum Warszawy z przedmieściami. To Elektryczna Kolej Dojazdowa (EKD) obecnie nazywana Warszawską Koleją Dojazdową (WKD), a przez pasażerów po prostu kolejką. To dzięki niej rozwinęły się podwarszawskie miasta ogrody: Komorów, Tworki (obecnie dzielnica Pruszkowa), Milanówek i Podkowa Leśna. Ta ostatnia do dziś dnia zachowała przedwojenny układ urbanistyczny i architektoniczny. Podkowa Leśna oraz Milanówek to jedyne w Polsce



gminy, które posiadają oficjalny status miasta-ogrodu. A sama Podkowa od 1981 roku wpisana została do rejestru zabytków.

Gdy w 1927 roku uroczyście otwierano linię EKD, podwarszawskie miasta-ogrody były wielkimi placami budowy. We wspomnianej Podkowie zaprojektowano centralną część miasta z charakterystycznym, promienistym i półokrągłym układem ulic o nazwach pochodzących od poszczególnych rejonów administracyjnych (Główna, Miejska, Helenowska, Błomska, Warszawska). W pozostałych częściach miasta ulice otrzymały nazwy od: sławnych polskich pisarzy oraz od ptaków, drzew, krzewów, kwiatów i zwierząt. Stąd też spacerując po Podkowie, natkniemy się np. na ulice Reymonta, Bukową, Szpaków, Wiewiórek, Konwalii czy Jałowcową. W samym centrum tego miasteczka zamieszkałego dziś przez ok. 4000 osób znajduje się Leśny Park Miejski ze stawem i przepięknym Pałacykiem Kasyno. W mieście dominuje zabudowa willowa i jednorodzinna. Budynki, gdzie jest po kilka mieszkań, to tutaj rzadkość. Z uwagi na ochronę konserwatorską nowo powstające pałacyki, wille czy domy mogą mieć co najwyżej 2 piętra. Miasto w zasadzie położone jest w terenie zalesionym (78% powierzchni to użytki leśne). Dzięki usytuowaniu na terenie Podkowy 3 przystanków kolejki WKD dotarcie do nich w zasadzie z każdej części miasta nie zajmuje więcej niż 10 minut.

Tuż przed wybuchem II Wojny Światowej, Podkowę zamieszkiwało ok. 2000 osób, wśród nich takie sławy jak Jarosław Iwaszkiewicz, Irena Krzywicka czy Benedykt Hetrz. W czasie wojny Podkowa nie uniknęła zniszczeń, ale na szczęście nie były one duże. W tamtym okresie zwana była małym Londynem, a to dlatego, że na terenie miasta odbywało się wiele spotkań dowódców tzw. podziemia. I do dziś dnia pozostaje ona miasteczkiem elitarnym, zamieszkanym głównie przez ludzi wolnych zawodów, w tym wielu znanych aktorów, pisarzy, artystów, polityków, dyplomatów i dziennikarzy. Można tu spotkać Daniela Olbrychskiego czy Jadwigę Staniszkis. Nie dziwi więc fakt, że to właśnie w Podkowie narodziła się oddolna społeczna idea organizowania Festiwalu Otwarte Ogrody, który od ponad 15 lat jest najważniejszym czerwcowym wydarzeniem kulturalnym w całej okolicy. Z Podkowy wzięły przykład nie tylko sąsiednie miejscowości, takie jak Brwinów, Milanówek czy Komorów, ale również dzielnice Warszawy i inne duże miasta Polski. Dziś to dość nowoczesne, ale jednak tradycyjne miasteczko, z dużą ilością klimatycznych restauracji i kafejek oraz z przepięknym ogrodem otaczającym podkowiński kościół parafialny. No i z ogromem zieleni, ptaków, wiewiórek czy lisów, a zimą nawet dzików i saren, które przychodzą tutaj z pobliskiego Lasu Młochowskiego.

RAMP

...aby Twój ogród tryskał zielenią!



systemy zraszające do ogrodów
www.ramp.pl

Produkty marki RAMP
dostępne są w najlepszych
hurtowniach i centrach ogrodnich
na terenie całej Polski

RYNEK DIY

hamuje

W 2019 r. wartość detalicznego rynku asortymentu DIY, definowanego jako rynek sprzedaży produktów niezbędnych do budowy oraz remontu, produktów dekoracyjnych, artykułów ogrodowych oraz narzędzi, kupowanych przez klientów indywidualnych oraz firmy działające na ich zlecenie, na potrzeby samodzielnej budowy domu, remontu mieszkania lub domu, prac dekoracyjnych lub ogrodowych, wzrośnie o 5,7% r/r, wynika z prognoz zawartych w najnowszym raporcie PMR „Handel detaliczny artykułami DIY w Polsce 2019. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2019-2024”.

 TEKST: PMR Ltd. Sp. z o.o. ZDJĘCIE: Unsplash.com

 **PMR** | MARKET EXPERTS

Chociaż prognozowana dynamika rynku jest na bardzo wysokim poziomie – wyższym niż całego rynku detalicznego w Polsce czy prognozowanego wzrostu PKB, to nadal oznacza to spowolnienie tempa wzrostu w porównaniu do lat 2016-2018. W ciągu ostatnich trzech lat rynek handlu detalicznego artykułami DIY był wspierany przez bardzo dobrą sytuację na rynku mieszkaniowym, który w la-

tach 2016-2018 osiągał rekordowe poziomy pod względem liczby mieszkań budowanych oraz oddanych do użytku. Ponadto, transfery socjalne oraz dobra sytuacja na rynku pracy przełożyły się na zintensyfikowanie planów remontowych przez Polaków. W 2019 r. czynniki te będą nadal pozy-

Tab. 1. Wartość [mld zł] i dynamika [%] detalicznego rynku asortymentu DIY w Polsce, 2015-2019

	2015	2016	2017	2018s	2019p
Wartość	27,9	29,8	32,0	34,2	36,1
Dynamika	3,7%	6,8%	7,3%	6,8%	5,7%

s – szacunek p – prognoza
Źródło: PMR, 2019

tywnie wpływać na rynek, choć siła tego wpływu będzie już słabsza. [Tab. 1.]

Dobra sytuacja na rynku przekłada się na wzrost sprzedaży w największym i najbardziej popularnym kanale rynku, czyli marketach remontowo-budowlanych. Kanał ten w 2018 r. odpowiadał za prawie 40% wartości rynku, a w perspektywie do 2024 r. jego udział będzie nadal rosnąć. Z jednej strony za wzrost tego kanału odpowiada ekspansja największych graczy, którzy wciąż otwierają nowe sklepy. Z drugiej, jego wzrost jest wspierany poprzez konsolidację sklepów niezależnych w ramach sieci franczyzowych lub partnerskich, takich jak należąca do Grupy PSB Mrówka, Patio Color czy wreszcie, rozwijającą się w ekspresowym tempie, sieć Majster Budowlane ABC, która powstała w 2016 r. a na koniec 2018 miała już ponad 830 placówek.

Z kolei najszybciej rozwijającym się kanałem dystrybucji, który w 2019 r. odpowiadał za dziesiątą część rynku, jest kanał sprzedaży internetowej. Za jego wzrost odpowiada popularyzacja zakupów przez internet, ale także uruchamianie sklepów internetowych przez największe sieci marketów remontowo-budowlanych. W tym momencie praktycznie wszyscy więksi gracze na rynku posiadają własne e-sklepy lub umożliwiają zamawianie produktów z dostawą. [Tab. 2.]

Z danych PMR wynika, że segment artykułów ogrodowych odpowiada za 11% wartości detalicznego rynku DIY w Polsce. Na potrzeby dorocznego Forum PMR poświęconego rynkowi Home&Garden, przeprowadzono także badanie dotyczące prac przeprowadzanych w ogrodzie. Zdecydowana większość Polaków deklaruje przeprowadzanie takich prac samodzielnie lub ze wsparciem rodziny (86%). Zaledwie 14% deklaruje korzystanie ze wsparcia ogrodnika lub firmy zewnętrznej. Prace najczęściej wykonywane w ogrodzie to nasadzenia drzew i krzewów, założenie ogródka kwiatowego lub warzywnego. [Tab. 3.]

Tab. 2. Miejsca dokonywania zakupu produktów DIY przez klientów indywidualnych w Polsce [%], luty/marzec 2019

Miejsce	Odsetek
wielkopowierzchniowy market budowlany	76%
hipermarket/supermarket/dyskont	45%
sklep specjalistyczny	42%
hurtownia	38%
sklep internetowy marketu budowlanego	20%
sklep dostępny tylko przez Internet	18%
portal aukcyjny w Internecie	16%
targowisko	6%
inny rodzaj sklepu	2%

Wyjaśnienie: N = 1 114. Źródło: PMR, 2019



Tab. 3. Prace wykonywane w ogrodzie [%], luty/marzec 2019

Odpowiedź	Odsetek
Nowe nasadzenia drzew, krzewów	74%
Założenie/nowe nasadzenia ogródka kwiatowego	64%
Założenie/nowe nasadzenia ogródka warzywnego	57%
Nowe meble/pomieszczenia ogrodnicze/urządzenia (np. oczka wodne, baseny, elementy placu zabaw dla dzieci)	50%
Zakładanie/renowacja/wertykulacja trawnika	42%
Kompleksowa rearanżacja ogrodu	31%
Założenie/renowacja szklarni	14%
Montaż automatycznego systemu nawadniania	11%
Żadnej z tych czynności	6%
Inny rodzaj czynności	5%

Wyjaśnienie: N = 867. Możliwość wyboru więcej niż jednej odpowiedzi. Badani byli pytani o prace przeprowadzane w ogrodzie kiedykolwiek w przeszłości.

Źródło: PMR, 2019, www.mypmr.pro; pr@pmrcorporate.com



ROLMARKET

zatowarowanie rusza w październiku

■ Rozmawia: Klaudyna Bogurska-Matys, ZDJĘCIA:



■ Jak sprzedażowo oceniacie Państwo rok 2019? Jak można porównać go do poprzednich lat?

Maciej Bojarski - specjalista ds. klientów kluczowych: Rok 2019 pod względem sprzedaży ogólnie rozumianego asortymentu ogrodniczego okazał się bardzo dobry. Mimo drastycznych zmian pogody - nagłe ocieplenie w marcu i późniejsze przymrozki oraz susza - sprzedaż utrzymała się na równomiernym poziomie. Sam sezon wiosenny, ze względu na widoczne zmiany klimatu, zaczął się bardzo wcześnie, bo już z początkiem marca, co również przełożyło się na ogólny wzrost sprzedaży.

■ Które z imprez branżowych są najważniejsze, by dobrze przygotować się do zatowarowania wiosennego? Na których Państwo bywacie?

M B: Co roku jesteśmy obecni na targach GARDENIA, które bardzo chętnie odwiedzamy głównie po to, aby zobaczyć, co nowego dzieje się w branży, podpatrzeć nowości i trendy. Oczywiście bardzo miło jest spotkać się z przedstawicielami firm

działających w branży ogrodniczej. Zarówno tymi, z którymi już współpracujemy, jak i całkowicie nam nieznanymi.

Niestety, ze względu na ogromną presję dostawców, zatowarowania bardzo często zaczynamy już pod koniec października, więc na dobrą sprawę, w lutym większość ważniejszych dostaw jest już w naszym magazynie.

■ Kto jest Państwa najważniejszym klientem?

M B: Przy obecnie panującej konkurencji, każdy przedsiębiorca wie, że nie może dzielić klientów na bardziej lub mniej dochodowych, dlatego traktujemy na równi detalistów i hurtowników. Dla nas najważniejszy jest klient powracający, czyli taki, który zdecydowanie wyraża zadowolenie z produktu i poziomu obsługi – na przykład poprzez dodanie pozytywnej opinii lub

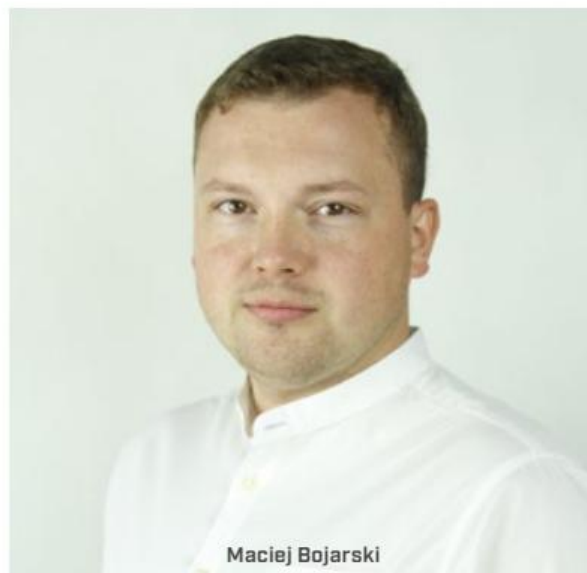
przekazanie informacji o sklepie „drogą pantoflową”. Jeśli raz złożył u nas zamówienie i spełniło ono jego oczekiwania w 100%, to rosną szanse na ponowne zakupy.

Jak można ocenić rozwój sprzedaży internetowej?

M B: Branża e-commerce to jedna z najdynamiczniej rozwijających się gałęzi polskiej gospodarki. Widać zdecydowany wzrost zainteresowania taką formą zakupów (poparty wzrostem sprzedaży). Zaobserwowaliśmy, iż coraz częściej to seniorzy korzystają z zakupów na stronie internetowej – są bardziej biegli w obsłudze komputera, mają coraz większą wiedzę z zakresu sprzedaży on-line i już nie boją się składać zamówień z myślą, że zostaną oszukani. Rozwój sprzedaży internetowej ma niestety negatywny wpływ na wysokość marży w naszej branży. Duża liczba sprzedawców, szczególnie na Allegro, i dużo niższa stopa wejścia niż w handlu stacjonarnym, powodują zaciętą wojnę o klienta, w której ceny windowane są do śmiesznych granic tylko po to, aby produkt się sprzedał. Ze smutkiem stwierdzamy, że najczęściej to nowe firmy, które chcą wejść na rynek i przebić się ze swoją ofertą, stosują agresywną politykę niskich cen, poniżej granicy opłacalności.

Co będzie dla Państwa priorytetem w 2020?

M B: Z niecierpliwością oczekujemy tego, co przyniesie nowy rok dla firmy Rolmarket. W naszym przypadku



Maciej Bojarski

wszystko zależy od pogody, której nie da się przewidzieć. Liczymy na dalszy wzrost sprzedaży on-line, przy jednoczesnym uproszczeniu procedur, maksymalizacji zadowolenia klienta oraz pozyskaniu informacji zwrotnej na temat jakości produktu oraz jakości obsługi. Staramy się również urozmaicić nasz asortyment i poszerzyć ofertę np. o produkty przeznaczone do uprawy ekologicznej (produkty EKO i BIO) lub, jakże ostatnio potrzebnego, nawadniania.

REKLAMA

OFERUJEMY ROŚLINY:

- LIŚCIASTE (MAGNOLIE, AZALIE, KIŚCIEŃ)
- IGLASTE
- SZCZEPIONE
- SZCZEPIONE PIENNE
- ODMIANY KOLEKCJONERSKIE

98-240 Szadek, Boczki-Parcela 14
woj. łódzkie

tel. 504 519 161
tel. 518 734 207

A&M Kałuzińscy
Szkółka Polskie Korzenie

www.kaluzinscy.pl
e-mail: biuro@kaluzinscy.pl

SPECIAL DAYS 2020

- edycja wyjątkowa?

Inspiracja jest tym, czym oddychają artyści i osoby zawodowo powiązane z estetyką. Kolory, zapachy, faktury czy ludzie. Wszystko to stanowić może, a nawet powinno, źródło inspiracji. Niejednokrotnie to właśnie inspiracja jest siłą napędową pracy twórczej.



Rozmawia: Joanna Stefaniak

Karolina Sitarz dyrektor targów **Special Days**: To już ósma edycja wydarzenia. Wyjątkowa przede wszystkim ze względu na termin. **Special Days** zawsze odbywały się równolegle z targami **Gardenia**. W tym roku, po raz pierwszy, **Special Days** są częścią bloku targów **Meble Polska**, **Arena Design** i **Home Decor**. Takie towarzystwo branżowe to niepowtarzalna okazja do nawiązania relacji biznesowych i spotkania profesjonalistów pokrewnych branż. Nowością jest także lokalizacja – dotąd nieużywany pawilon nr 2. Jest to przestrzeń dobrze znana poznaniakom, przede wszystkim z imprez muzycznych. W naszej ocenie jest on pawilonem absolutnie wyjątkowym, bo zabytkowym – zupełnie innym niż te, w których dotąd odbywały się targi. Klimatyczne sklepienie, niesztafowa konstrukcja i antresole czynią go idealnym miejscem na wydarzenie związane z estetyką. Choć formuła targów i zakres branżowy się nie zmienia, targi wydłużają się do czterech dni (wtorek – piątek). Zwiedzający mają zatem możliwość podziwiania ekspozycji wypełnionej florystyką i dekoracjami przez dłuższy czas. Wykorzystując infrastrukturę pawilonu numer dwa, który posiada dwie niebanalne antresole, zdecydowaliśmy się na realizację zupełnie nowej inicjatywy. Strefa trendów i inspiracji to przestrzeń, gdzie można będzie zobaczyć piękne aranżacje eventowe, ślubne, ale także dekoracje i inspiracje w stylu loftowym, który reprezentuje w swoim surowym wyglądzie antresola.

Komu dedykowane jest wydarzenie?

K S: Targi skierowane są do profesjonalnych zwiedzających, związanych z branżą florystyczną

i dekoracyjną. W szczególności do kwiaciarni, centrów ogrodniczych, pracowni florystycznych, ale także firm zajmujących się organizacją eventów lub wystrojem przestrzeni biurowych. Targi odwiedzają także sklepy, hurtownie florystyczne i hurtownie dekoracyjne. Naszymi wystawcami są szkoły florystyczne, firmy z artykułami florystycznymi – wstążkami, dodatkami, wazonami etc. Oprócz nich prezentowana jest szeroka gama dekoracji zarówno tych sezonowych, jak i całorocznych. To tutaj prezentowane są najnowsze trendy dekoratorskie i homingowe, które pozwalają zamienić każde, nie tylko domowe, ale także biurowe wnętrza w inspirującą i przyjazną przestrzeń.

Jakie specjalne atrakcje czekają na tych, którzy odwiedzą Międzynarodowe Targi Poznańskie podczas **Special Days?**

K S: Bardzo dużym zainteresowaniem cieszą się pokazy florystyczne. Na scenie głównej gościmy najlepszych, wielokrotnie nagradzanych mistrzów florystyki. Program wydarzeń jest bardzo ważną częścią targów. Na scenie pokazywane są aktualne trendy w układaniu kwiatów, przekazywana jest ogromna ilość merytoryki i informacji, jak pielęgnować i zabezpieczać kwiaty. Nowością w tym roku będą również panele dyskusyjne, które



poruszają tematy szczególnie istotne dla przedsiębiorców biznesu kwiatowego. Panele organizowane są przy współpracy z Panem Andrzejem Dąbrowskim (Wsparcie Florystów). Ważnym i nowatorskim pomysłem jest także, zrealizowana po raz pierwszy na Special Days 2020, Strefa Trendów i Inspiracji, zaaranżowana na antresoli pawilonu drugiego – to tam będzie można zainspirować się i poznać trendy na rok 2020/2021.

■ Czym są specjalne dni w ujęciu „Special Days”?

K S: Sama nazwa wydarzenia powstała w oparciu o zakres branżowy targów, o to, co prezentują wystawcy. W języku polskim brakuje nam jednego zwrotu, który opisywałby wszystkie ważne dni, okazje, święta, do których celebrowania potrzebne są dekoracje. W zakresie targów zawarte są także dekoracje sezonowe, czyli dot. świąt Bożego Narodzenia, Wielkanocy i te okazjonalne -

dedykowane ślubom, walentynkom, czy innym eventom wymagającym szczególnej oprawy. Wyjątkowe dni to także nasza codzienność. Najwykleszy dzień może nabrać odmiennego zabarwienia, jeśli zadbamy o to, by towarzyszyły mu ozdoby, kwiaty, czy inne formy cieszące oko.

■ Jakie współprace czekają na nas podczas SD?

K S: Co roku przy okazji programu wydarzeń współpracujemy z największymi i najprężniej działającymi szkołami florystycznymi. Są to m.in. Floral Academy, przy współpracy z Piotrem Sekundą, czy Kwitnące Horyzonty i Monika Bębenek. Od lat wspiera nas także Stowarzyszenie Florystów Polskich. Wsparcia branżowego i merytorycznego udziela nam również OZ EXPORT z Anitą Kociubińską na czele. Działamy także w oparciu o współpracę lokalne. Wspierają nas Radek Berent i Łukasz Marcinkiewicz – dobrze wszystkim znany duet z Kwiaty i Miut oraz prężnie rozwijająca się Kwiaciarnia Badyle – Miron Majewski i Tomek Belczyk. Wspiera nas także Katarzyna Greta Szymkowiak z Gretaflowers. Bezpośredni kontakt z kwiaciarniami umożliwia nam współpraca z Euroflorist oraz wsparcie Poznańskiego Oddziału Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Ogrodnictwa (SITO). To właśnie SITO od lat organizuje konkurs dla kwiaciarni, który jest nieodłączną już częścią Special Days. Wieloletnia współpraca łączy nas także z Plastiflorą, na której stoisku możemy zobaczyć m.in. papiery ozdobne, wstążki i inne materiały niezbędne w pracy florystów. To właśnie one czynią kompozycje jeszcze bardziej wyjątkowymi. Choć cenimy „stare” współprace, jesteśmy otwarci także na te nowe. Po raz pierwszy będziemy mogli zobaczyć na Special Days dystrybutora kwiatów z Holandii, firmę Hoek Flowers oraz firmę Bomm. Pierwszy

raz na scenie Special Days zagości również Ania Lamont – Bach. Nowością jest także, wspomniana już wcześniej, Strefa Trendów i Inspiracji na antresoli pawilonu drugiego. Ta przestrzeń zagospodarowana zostanie dzięki współpracy z APP Dekoracje, znaną ze swoich niesamowitych ścian @aganięaga.wall oraz Kwiaciarnią Badyle. Wiedzy z zakresu prowadzenia kwiaciarni dostarczy Pan Andrzej Dąbrowski (Wsparcie Florystów).

■ Dlaczego strefa inspiracji?

K S: Inspiracja jest tym, czym oddychają artyści i osoby zawodowo powiązane z estetyką. Kolory, zapachy, faktury czy ludzie. Wszystko to stanowić może, a nawet powinno, źródło inspiracji. Niejednokrotnie to właśnie inspiracja jest siłą napędową pracy twórczej. Wygospodarowaliśmy więc przestrzeń dla tych, którzy poza materiałem i produktem, ukazywać potrafią całe koncepcje i aranżacje. Piękna i niesztampowa, loftowa antresola w pawilonie drugim, zamieni się na czas trwania Special Days 2020 w wypełnioną po brzegi Strefę Trendów i Inspiracji.

■ Jaką rolę odgrywa piękno w życiu człowieka? Po co tyle zachodu?

K S: Każdy z nas lubi funkcjonować w pięknych przestrzeniach, otaczać się ładnymi przedmiotami, przebywać wśród ludzi, którzy nas lubią i szanują. Jednocześnie - nie dla każdego piękno oznacza to samo. Jest ono zatem względne i powinno być dopasowane do indywidualnych preferencji. Takie właśnie są targi Special Days. Tworzone z miłości do kwiatów, dekoracji, estetyki. Promujące to, co sprawia, że czujemy się wyjątkowo i potrafimy wykrzesać z siebie to, co w nas najlepsze. Od święta, ale i na co dzień.

SPECIAL DAYS to wydarzenie targowe, podczas którego branża dekoracji świątecznych i całorocznych spotyka się z florystyką. Na targach odbywają się mistrzowskie pokazy florystyczne, szkolenia i warsztaty. Całość wzbogaca merytoryczny, ciekawy program wydarzeń towarzyszących, skierowany przede wszystkim do przedstawicieli sektora florystycznego. Edycja 2020 to jednak nie wyłącznie ekspozycja, okraszona solidną dawką wiedzy, ale także możliwość zapoznania się z najnowszymi trendami. Specjalnie w tym celu stworzyliśmy zupełnie nową strefę, zaaranżowaną w ramach loftowej antresoli pawilonu drugiego. Zobaczymy tam m.in. strefę aranżacji eventowych i ślubnych (od florystyki, po dekoracje) w kilku stylach.

Istotną zmianą jest także nowa data najbliższej

edycji Special Days. Odbędzie się ona bowiem w tym samym czasie, co targi **HOME DECOR**, **MEBLE POLSKA** oraz **ARENA DESIGN**. To już ósma edycja wielkiego święta florystów i dekoratorów! Do udziału w targach szczególnie zachęcamy pasjonatów florystyki, właścicieli kwiaciarni i galerii homingowych, centrów ogrodniczych oraz sieci DIY. Na wydarzenie obowiązuje bezpłatny bilet dla osób związanych z branżą florystyczno-dekoracyjną. Dostępny jest on za pośrednictwem serwisu www.mtp24.pl.

Zapraszamy do udziału w kolejnej edycji targów **SPECIAL DAYS**, która odbędzie się w dniach **25-28 lutego 2020** roku. Zachęcamy do współtworzenia z nami najszybciej rozwijającego się wydarzenia florystyczno-dekoracyjnego w Polsce!



Special
DAYS

ZAPRASZA
mtp
GRUPA

**25-28
LUTEGO
2020
POZNAŃ**



**TARGI
NIE TYLKO
OD ŚWIĘTA**



- › FLORYSTYKA
- › DEKORACJE ŚWIĄTECZNE
- › DEKORACJE CAŁOROCZNE

WWW.SPECIALDAYS.PL



Klient w centrum uwagi

firm rodzinnych

Budowanie więzi z klientem oraz tworzenie sieci wzajemnego zaufania ma silny związek z poczuciem odpowiedzialności właścicieli biznesów rodzinnych i firmowaniem działalności nazwiskiem rodzowym. Jakie czynniki uznawane są przez klientów za kluczowe dla jakości obsługi klienta? Jak kształtuje się profil obsługi klienta w firmach rodzinnych? To pytania, na które należy odpowiedzieć w pierwszej kolejności, chcąc opracować profil czynników wpływających na jakość obsługi klienta.

TEKST: dr inż. Ewa Więcek-Janka

Obsługa klienta jest działaniem immanentnym każdego podmiotu gospodarczego. Może mieć przebieg pośredni (sprzedaż internetowa, telefoniczna) lub bezpośredni (sprzedaż osobista). Obsługa klienta polega na umiejętności zaspokajania wymagań i oczekiwań klientów, przy wykorzystaniu wszystkich dostępnych form aktywności marketingowej. Jedną z możliwości jest kontakt bezpośredni, który w firmach rodzinnych jest szczególnie ważny, pozwala bowiem na wytworzenie bliskich więzi, opartych na zaufaniu i lojalności między sprzedawcą a klientem.

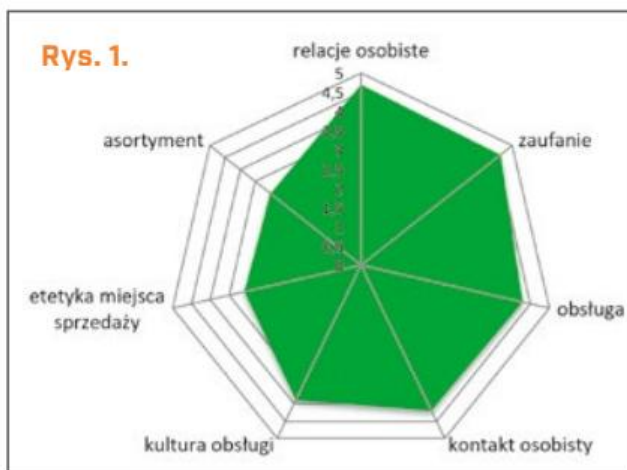
Budowanie zaufania i relacji, opartych na wartościach między firmą rodzinną a jej klientami, ma kluczowe znaczenie dla oceny jakości obsługi. Warto poszukać czynników, które wpływają na postrzegany przez klientów wysoki poziom jakości obsługi. Warto także wiedzieć, jak go kształtować.

Chcąc sprostować postawionym pytaniom, zrealizowano badania, których celem było zidentyfikowanie i ocena czynników wpływających na jakość obsługi klienta w firmach rodzinnych. Wśród klientów badanych firm¹ większość (60%) stanowiły kobiety. Przeważali klienci w wieku 36-60 lat (50%). Badanych klientów w wieku od 18 do 35 lat było 40%, a po 5% w wieku poniżej 18 i powyżej 60 lat. Większość to klienci lojalni, taką kategorię odpowiedzi zadeklarowało 58% badanych i opisało swoje korzystanie z oferty firmy jako systematyczne. Kolejna grupa to pretendenci, którzy deklarują częste zakupy (25%). Pozostała grupa klientów to klienci przypadkowi (17%), którzy odwiedzają firmy rzadko lub sporadycznie.

Wyznaczono² główne zmienne wpływające, według klientów, na ich ocenę jakości obsługi w badanych firmach rodzinnych. Zaliczono do nich: zaufanie do firmy, obsługę w procesie sprzedaży, relacje osobiste, kontakt osobisty ze sprzedawcą, kulturę obsługi, estetykę miejsca sprzedaży

i dostępny asortyment³. Wymienione cechy, po obliczeniu średnich ważonych dla każdej z nich, posłużyły do opracowania profilu jakości obsługi klientów w firmach rodzinnych.

Najwyżej cenione przez klientów firm rodzinnych są relacje osobiste, które tworzą się podczas realizacji procesu obsługi. Tak wytworzone relacje wpływają na świadomość przywiązania do marki i powodują przejęcie części odpowiedzialności za bezpieczeństwo finansowe właścicieli. Drugim czynnikiem charakteryzującym profil jakości obsługi jest zaufanie, które jest określane przez klientów, jako kluczowe przy wyborze dostawcy produktów i usług. Zaufanie, w opinii klientów jest cechą ważniejszą niż ceny oferowanych dóbr w innych przedsiębiorstwach o podobnej ofercie. Kolejne



Źródło: Więcek-Janka

Inspire. Create. Enjoy.

allplants
in one place

GARDENIA 2020

Zapraszamy

Szukacie sprawdzonego i doświadczonego
dostawcy oraz kompleksowej obsługi?

Rośliny dowolnego rozmiaru
w jednym miejscu.

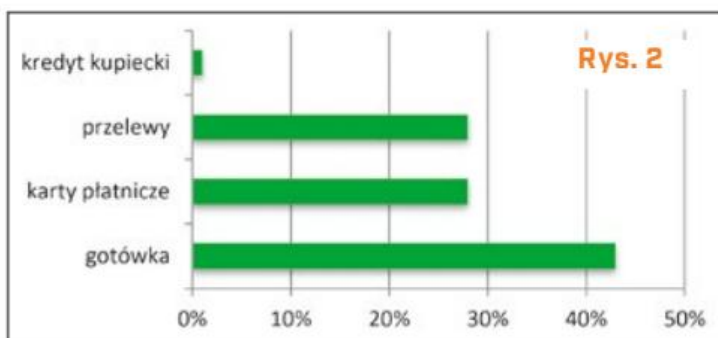
Znajdziecie nas na STANOWISKU 2 w PAWILONIE 7A

 allplantspl
 allplants_pl

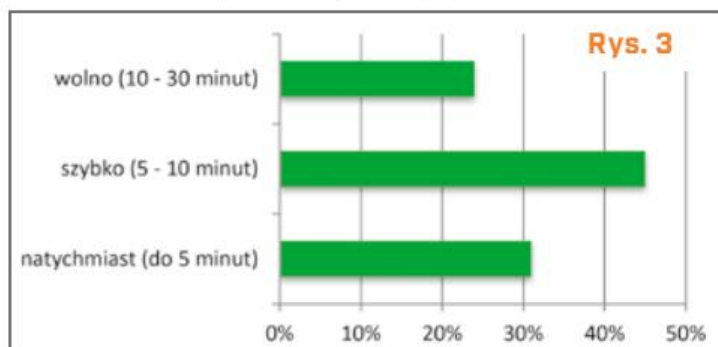
www.allplants.pl

zmienne – obsługa i kontakt osobisty ze sprzedażą, były oceniane na podobnym poziomie istotności i można je określić jako ważne w opinii klientów.

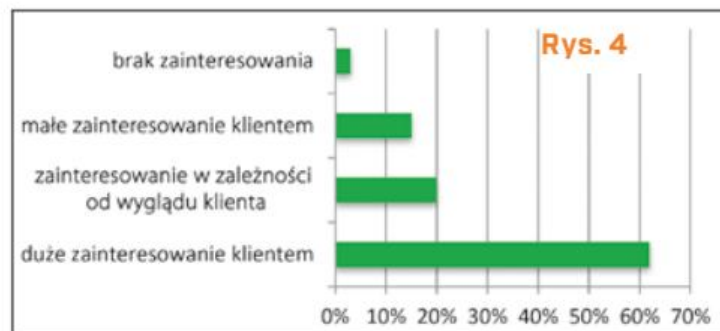
Pozostałe czynniki: kultura obsługi, estetyka miejsca sprzedaży i oferowany asortyment oceniane są jako średnio istotne w stosunku do wcześniej opisanych. Ponadto zbadano także akceptowane przez firmy rodzinne formy płatności. Większość firm (43%) akceptuje tylko gotówkę, wynika to z konieczności rozliczania się bezpośrednio z dostawcami oraz minimalizowania kosztów opłat bankowych. W 28% firm akceptuje się przelewy i podobnie (28%) akceptuje karty płatnicze. Jedna badana firma dopuszcza inne rozwiązanie, np. kredyt konsumencki (na tzw. „zeszyt”).



Kolejnym istotnym elementem, wpływającym na zadowolenie z obsługi, jest ocena czasu oczekiwania na jej realizację. Jedynie 31% klientów zadeklarowało, że są obsługiwani natychmiast, zaś 45% badanych oceniło ten czas na mieszczący się w 5 minutach. Pozostałe 24% klientów wskazywało na znaczne wydłużanie się czasu oczekiwania. Jednak akceptowalny przez klientów czas oczekiwania jest zmienny, a zależy między innymi od branży w jakiej działa przedsiębiorstwo, cierpliwości i charakteru klienta. Mimo to, oczekiwanie powyżej 30 minut na obsługę zostało ocenione jako niedopuszczalne i – zdaniem klientów, świadczy o braku szacunku dla oczekujących. Konsekwencją może być utrata stałych – lojalnych odbiorców⁴.



Następną zmienną poddaną badaniu była ocena pierwszego kontaktu z personelem przedsiębiorstwa rodzinnego (kontakt wzrokowy, zainteresowanie klientem, empatia). Uzyskane wyniki wskazują, iż 62% personelu, w ocenie klientów, wykazuje inicjatywę i zainteresowanie klientem, zaś 20% robi to w zależności od wyglądu kupujących, 15% zachowuje się zmiennie, a 3% nie jest zainteresowanych kontaktem. Wybiórcze zainteresowanie klientem może



świadczyć o brakach w przygotowaniu personelu obsługi.

Przedsiębiorstwa rodzinne, w przewadze, są mikroprzedsiębiorstwami i muszą się liczyć z różnymi utrudnieniami związanymi z rynkowymi zasadami konkurencji. Mimo to, właśnie firmy rodzinne, najlepiej poradziły sobie z kryzysem ostatnich lat. Od tego czasu, na polskim rynku można zaobserwować większe zainteresowanie instytucji państwowych, finansowych, stowarzyszeń i fundacji funkcjonowaniem i radzeniem sobie firm rodzinnych. Coraz więcej inicjatyw adresowanych do firm rodzinnych znajduje swoich beneficjentów. Jednak te firmy muszą walczyć o klienta często z globalnymi sieciami handlowymi, globalnymi odbiorcami i producentami. W tej nierównej walce to jakość obsługi klienta, brak anonimowości i tworzenie związków interpersonalnych opartych na nieformalnej komunikacji, wzajemnym zaufaniu i indywidualnym podejściu do kupujących, pozwala na ich rozwój. Przeprowadzone badania pozwoliły wskazać elementy, na które właściciele takich firm powinni zwracać szczególną uwagę. Zaliczyć do nich można (obok wielu innych):

- ▶ wizerunek firmy (jej estetykę),
- ▶ kulturę obsługi związaną z kulturą osobistą personelu,
- ▶ akceptowanie różnorodnych form płatności (gotówka, karty płatnicze, karty kredytowe, kredyt kupiecki).

Pozostaje liczyć na to, że w firmach rodzinnych, jako elastycznych i szybko reagujących na pojawiające się potrzeby rynku, zwróci się baczniejszą uwagę na problem kształtowania jakości obsługi klientów.

Przypisy:

- 1] Badaniami objęto 45 firm rodzinnych, z których 42 to mikroprzedsiębiorstwa a 3 to firmy małe. Zbadano blisko 1788 klientów. Badania zrealizowano w 2014 roku w Wielkopolsce metodą ankietową.
- 2] W wywiadach eksperckich z naukowcami zajmującymi się firmami rodzinnymi określono czynniki, które mogą mieć wpływ na kształtowanie jakości obsługi.
- 3] Z zestawienia badanych cech wykluczono wskaźnik wielkości ceny, jako że nie różnicuje postrzegania firm rodzinnych od nierodzinnych.
- 4] Podobne wyniki uzyskano w badaniach realizowanych w 2009 roku.

20%

RABATU
NA HASŁO **LIDER**

POZNAŃ

1-2 KWIETNIA 2020 r.

ZAPRASZA

mtp
GRUPA



**GOLDEN
MARKETING
CONFERENCE**

BILETY NA STRONIE:
WWW.GOLDENMARKETING.PL



ANGELIKA
JEŻEWSKA
LENOVO



KATARZYNA
TUROWSKI PALIWODA
FACEBOOK CENTRAL EASTERN EUROPE



ARTUR
JABŁOŃSKI
DIGITALK



TOMASZ
KALKO
BLACHY PRUSZYŃSKI



PIOTR
BUCKI
BUCKI PRO



TOMASZ
BĄK
CITY HANDLOWY

**PIERWSZE
W POLSCE SHOW
OGRODNICZE
Z DYNAMICZNYMI
POKAZAMI MASZYN
W CZASIE PRACY**



GREEN AREA SHOW

10-12.09.2020

TOR SŁUŻEWIEC | WARSZAWA

www.gashow.pl

PREMIERY NA NOWY SEZON

nowości znanych i wiodących producentów

WIELKIE TESTOWANIE

maszyn i urządzeń na placach demonstracyjnych

PRELEKcje BRANŻOWE

dyskusje i panele

PORADY DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

z zakresu bezpiecznego użytkowania
w czasie pracy oraz leasingu



Organizator
mtp
GRUPA



STALCO⁺
GROUP

ODZIEŻ OCHRONNA

OBUWIE OCHRONNE AKCESORIA BHP

PYTAJ O KATALOG BHP
NASZYCH DORADCÓW





**SYSTEMY NAWADNIANIA
NARZĘDZIA OGRODOWE**

**PYTAJ O KATALOG GARDEN
NASZYCH DORADCÓW**



agrecol

FERTI CAPS®

NOWOŚĆ!

KAPSUŁKI NAWOZOWE

DO ROŚLIN DOMOWYCH
I OGRODOWYCH

100% rozpuszczalne w wodzie



zobacz całą serię

www.agrecol.pl