MADE IN RYBNIK

DLAWAS.INFO

DWUMIESIĘCZNIK LOKALNY
WRZESIEŃ 2021
ISSN 2719-6127 | NUMER 6

(OD)TWORZYĆ KUCHNIĘ

W dzisiejszych czasach gotowanie to nie tylko dostarczanie organizmowi niezbędnych składników, ale prawdziwa sztuka. Kucharz nie „stoi przy garach", jest artystą, angażującym w tworzenie dania wszystkie zmysły. Opierając się na sprawdzonych przepisach, kreuje własne dzieła. Receptura może być tutaj drogowskazem, ale o tym, jak będzie smakowało i wyglądało danie, które pojawi się na talerzach gości, zależy od inwencji gotującego. Restauratorzy muszą z kolei ciągle się doskonalić, jeśli chcą nadążyć za trendami i najlepiej odpowiadać na potrzeby klientów. W końcu nasze kulinarne gusta szybko się zmieniają: podróżujemy, poznajemy nowe smaki, zmieniamy nawyki żywieniowe, chcemy jeść świadomie – dobrze dla ciała i ducha. Wiedzą o tym doskonale Paweł Nowak, Krzysztof Wysłucha i Tomasz Dybała, którzy sięgnęli po przepisy z dawnej restauracji Apollo.

Zaczęło się od... porządków. Szymon Konkol, wnuk Antoniego Stokłosy, właściciela przedwojennego lokalu znalazł wśród rodzinnych pamiątek kajety z przepisami z lat 30. Dania te serwowano w Apollo, a teraz, za sprawą lokalnych restauratorów, mają szansę podbić podniebienia rybniczan. Odkrywają oni przedwojenne smaki, ale dostosowują je do współczesnych upodobań.

Czy kuchnia z czasów Webera w nowoczesnym wydaniu okaże się sukcesem?
Apetyty są ogromne.

Magdalena Palowska-Trzebuniak

MADE IN RYBNIK | DlaWas.info

MADE IN RYBNIK

DWUMIESIĘCZNIK | NAKŁAD: 5.000 egz.
Skład: skladgazet.pl | Druk: Fundacja Rybnicka

WYDAWCA:

Stowarzyszenie Akademia Rozwoju Edukacji Kreatywnej
ul. Gliwicka 257, 44-207 Rybnik | www.arek.org.pl | NIP: 6423202518 | KRS: 0000681133
ADRES REDAKCJI: ul. Okrężna 18, 44-207 Rybnik
KONTAKT: 606 109 240 (redaktor naczelny) | 603 627 389 (współpraca) | 729 968 103 (reklama)

REDAKCJA:

Magdalena Palowska-Trzebuniak (redaktor naczelny), Arkadiusz Trzebuniak, Tomasz Czarnecki, Bogdan Skupień (dziennikarze), Jacek Guzik (fotoreporter)
E-MAIL: rybnik27@dlawas.info | reklama@rybnik.dlawas.info
wspolpraca@rybnik.dlawas.info

PRZEKAŻ NAM 1% PODATKU: KRS 0000 215 720
Cel szczegółowy: STOWARZYSZENIE AREK
Nest Bank: 79 2530 0008 2065 1014 7391 0001

Od prawej: właściciel Krzysztof Wysłucha i Szymon Konkol

PIEKARNIA-CUKIERNIA WYSŁUCHA:

DOBRA Z POKOLENIA NA POKOLENIE

Jaka jest historia piekarni Wysłucha?

KRZYSZTOF WYSŁUCHA: Historia naszej piekarni zaczyna się w roku 1937, kiedy to mój dziadek Edward Wysłucha ją założył. Związał się akurat z Rybnikiem, chociaż jego miejsce urodzenia to były okolice Wodzisławia, a konkretnie Skrzyszów, urodził się w 1910 roku.

Dlaczego akurat Rybnik? Ponieważ był tu po prostu duży ośrodek naukowy i tutaj się też kształcił. Do niedawna jeszcze ta piekarnia istniała na Placu Wolności, ale dzisiaj nie ma już tego zakładu.

Wracając do historii, później zaczęły się zawirowania wojenne, został wcielony do wojska. Co prawda nie był na pierwszej linii frontu, ale z racji swojego wykształcenia, dzisiaj można by było powiedzieć, że był w oddziale logistycznym, zabezpieczającym żywność. Pod Stalingradem dostał się do niewoli. Kiedy wrócił, piekarnia była splądrowana i zniszczona. Trzeba było na nowo ją odbudowywać. W międzyczasie poznał moją babcię, pobrali się. Z tego związku był mój wujek, który poszedł w innym kierunku – artystycznym. A z racji tego, że ktoś musiał piekarnię przejąć, przejął ją mój ojciec. Dziadek dosyć mocno na zdrowiu podupadł w wieku 60 lat i aby babcia nie prowadziła tego zakładu sama, ktoś musiał jej pomóc. Padło na mojego ojca.

Ojciec kształcił się w zawodzie cukiernika, prowadził piekarnię razem z moją babcią, a część cukierniczą później wprowadziłem ja, gdy uczęszczałem jeszcze do liceum. Mój ojciec skończył w tym fachu szkołę, więc czasami dla znajomych czy rodziny oraz klientów wykonywał jakieś torciki, pomimo tego, iż prowadził piekarnię, a cukierni jeszcze nie było.

Cukiernictwo zawsze gdzieś mi towarzyszyło. Już na pewnym etapie zaangażowania, pracownik tutejszego CECH-u zasugerował, że skoro potrafię takie rzeczy robić, to nic nie stoi na przeszkodzie, by złożyć wniosek o dopuszczenie do egzaminu czeladniczego. Po jakimś czasie był egzamin mistrzowski. Pomimo że nie kończyłem szkoły zawodowej związanej z cukiernictwem czy piekarnictwem, mam kwalifikacje na piekarza i cukiernika. Jest to bardzo fajny zawód z racji tego, że jest to wzbudzanie w ludziach poczucia szczęścia – wiadomo, że jeśli ktoś sięgnie po coś słodkiego, to choć na chwilę jest szczęśliwy.

Ile jest punktów w Rybniku pod Waszym szyldem?

Jeżeli chodzi o cukiernie, to mamy dwa punkty w Rybniku: w Ochojcu przy. ul. Rybnickiej, gdzie jest też piekarnia i w centrum miasta, przy ul. Św. Jana, gdzie traktujemy ten lokal jako naszą wizytówkę. Tam mamy większą szansę na dotarcie do szerszego grona klientów, a także miejsce, gdzie można po prostu usiąść i napić się kawy, czy skosztować naszych wyrobów.

Jak okres pandemii wpłynął na Waszą pracę?

Najbardziej odbił się na naszych wyrobach cukierniczych. Straciliśmy też kanał dystrybucyjny pod względem restauracji, gdy restauracje, z którymi współpracujemy zostały zamknięte – był to duży ubytek w naszym portfelu. Także w okresie świąt, gdzie mamy najwięcej pracy, klienci dokonywali mniejszych zakupów. Wszystkie te rzeczy miały przełożenie na naszą pracę. W tej chwili jest lepiej, ale jeszcze nie ma tego, co było przed pandemią, ciągnie się to wciąż za tymi obostrzeniami, kiedy restauracje były zamknięte. Imprezy okolicznościowe też się zmniejszyły z racji tego, że w tych imprezach uczestniczy mniej osób, szczególnie mam tu na myśli wesela.

Jak wygląda współpraca z restauracjami?

W Rybniku współpracujemy z okolicznymi restauracjami, a także z jedną restauracją, skąd pochodził mój dziadek, czyli ze Skrzyszowa. Niektóre zaopatrujemy stale, niektóre okazjonalnie – gdy klienci organizują imprezy okolicznościowe, przychodzą wtedy do nas i my dostarczamy nasze wyroby na taką imprezę.

Podobno trendy w cukiernictwie zmieniają się równie często, jak te w modzie. Da się za tym nadążyć?

Staramy się podążać za trendami. Mam też okazję uczestniczyć w różnych szkoleniach i często pewne rzeczy staramy się klientowi urozmaicić. Trudno jest powiedzieć, że w czymś się konkretnie specjalizujemy. Do niedawna były to makaroniki, które zyskały sobie rzeszę klientów. Teraz staramy się wejść w cukiernictwo „premium", wzorowane na cukiernictwie francuskim, czyli

między innymi torty musowe czy tak zwane monodesery. Na jesieni wracamy znowu do wyrobów czekoladowych, gdzie w tamtym sezonie, w tym okresie je wprowadziliśmy. Cały czas coś się teraz zmienia. Kiedyś sztandarowym wyrobem cukierniczym była wuzetka. Staramy się naszym klientom zaproponować też coś innego, niż mogą znaleźć w pozostałych punktach. Ludzie podróżują i smakują różnych rzeczy na wyjazdach, też tych zagranicznych, więc staramy się wyjść naprzeciw ich oczekiwaniom.

Pana ulubiony deser?

Moim ulubionym jest tort pistacjowy z żelką mango-marakuja oraz cremeux waniliowym. Jest on stricte oparty na cukiernictwie francuskim, delikatny, z dobrej jakości składników. Żelki są zazwyczaj robione na przecierach owocowych. A jeżeli są to nasze rodzime owoce, to bardzo popularne są jabłka, czy gruszki.

Czy każdy tort jest inny, głównie jeśli chodzi o wielkość?

Jeżeli chodzi o wielkość naszych tortów, to zawsze pytamy klienta, na ile osób jest dana uroczystość. Mieliśmy różne uroczystości, eventy, jest to zawsze oparte na konkretne zapotrzebowanie. W mojej karierze największy tort, jaki miałem okazję robić, to tort na 300 osób. Kiedyś była też taka sytuacja, że stworzyliśmy tort, z którym nie mogliśmy wyjść z zakładu, wszystkie dostępne drzwi okazały się za wąskie i trzeba było go wynosić oknem (śmiech).

A nietypowe zamówienia?

Zdarzają się, ale to w zależności od typu wydarzenia. Najbardziej charakterystycznymi imprezami są wieczory panieńskie, czy wieczory kawalerskie, gdzie czasami kształty tortów nawiązują do różnych części ciała... Często odważnymi pomysłami na torty bywają też18-tki.

Jaka jest u Państwa specyfika pracy i wielkość składu?

Pracujemy zespołowo, jeżeli pewne rzeczy sobie wcześniej zaplanujemy, to każdy ma jakiś swój zakres prac do określonego zamówienia. Plasujemy się jako mikroprzedsiębiorstwo, czyli zatrudniamy do 10 osób. Jesteśmy firmą rodzinną i staramy się utrzymywać rodzinną atmosferę. Pomaga nam też czasami mój ojciec, co prawda jest już na emeryturze, ale ciągle jest czynny, oprócz niego moja mama i jedna z sióstr, do tego kilku pracowników.

A co do specyfiki technicznej, odchodzi się już od tych starych ceramicznych pieców, węgiel jest już wycofywany, czasami stosowane są piece z tzw. podajnikiem, wykorzystywane na ekogroszek lub pelet. My stosujemy piec na olej opałowy, wymieniliśmy go, ponieważ wcześniej był to piec ceramiczny, który wymagał dużego nakładu pracy związanego z eksploatacją. Zdecydowaliśmy się na wymianę na tzw. piec termo-olejowy. Jeżeli chodzi o pieczywo, to z tego pieca jest ono bardzo podobne do pieczywa wypiekanego w starych piecach ceramicznych. Stosowany tu termo-olej jest tzw. medium i potrafi być nagrzewany do ponad 300 stopni. Aby podać prosty przykład – piec działa w podobny sposób jak kaloryfery, z tym, że w domach mamy wodę, a u nas w zbiornikach olej termiczny. Są też płyty kamienne, które później oddają całe ciepło.

Brali Państwo udział w wydarzeniach organizowanych przez Miasto?

Przygotowywaliśmy na jedną z edycji Dni Rybnika kołocz na konkurs, raz też uczestniczyliśmy w targach branżowych, odbywających się w Katowicach. Na jednej z edycji dni Rybnika wykonywaliśmy makietę ratusza na płycie rynku. Później był też konkurs dla adeptów szkół zawodowych, było to jeszcze za czasów prezydentury śp. Adama Fudalego.

Jak wygląda temat odwzorowywania przedwojennych przepisów kulinarnych, których odnalezienie zawdzięczamy Szymonowi Konkolowi? Skąd Panowie się znają?

Z Szymonem Konkolem prowadziliśmy inicjatywę „Mała Akademia Mistrzostwa Zawodowego", która była dla nas olbrzymią frajdą, a dokładniej organizowaliśmy szkolenia czy pokazy dla młodzieży, która rzeczywiście chciała uczestniczyć w warsztatach piekarniczo-cukierniczych. W ostatnich czasach zawiesiliśmy tę działalność, chociaż nie jest wykluczone, że znowu wrócimy do tego tematu. Problemem było jednak zamykanie klas, które kształciły w zawodzie piekarza czy cukiernika. Głównymi uczestnikami, którzy przyjeżdżali do nas na szkolenia, byli kucharze. Korzystaliśmy z przychylności jednej z gliwickich hurtowni, która piekarzy i cukierników zaopatruje w surowce. Mieliśmy też epizod, że prowadziliśmy zajęcia dla dzieci ze szkoły specjalnej w Jastrzębiu, odbywały się one na zasadzie spotkań integracyjnych tej szkoły wraz ze szkołą kształcącą w zawodzie piekarz, cukiernik.

Jeżeli chodzi o odwzorowanie przedwojennych przepisów, które były serwowane w restauracji Apollo, to trudno będzie odwzorować je w stopniu 1 do 1, chociażby dlatego, że my, dysponując odpowiednim sprzętem, jesteśmy w stanie pewne rzeczy uzyskać inaczej, aniżeli w tamtych czasach. To kwestia na przykład maszyn do lodów, ubijaczek, czy blenderów, dzisiaj to są oczywiste urządzenia, a wtedy tego nie było. Dobrym przykładem jest chociażby uzyskanie konsystencji kremu, gdzie inną konsystencję uzyskujemy przygotowując ją w maszynie, a inną uzyskamy ręcznie. Mamy jednak nadzieję, że nasz projekt uda się zrealizować i niebawem będzie można spróbować smaków z przedwojennych lat.

Czy zawód piekarza czy cukiernika jest dziś popularny?

Niestety, zawody takie jak piekarz czy cukiernik należą do zawodów wymierających. Pocieszające jest to, że w ostatnim czasie dosyć dużo powstało piekarni, tak zwanych rzemieślniczych, chociaż daleki byłbym od określania ich jako rzemieślnicze, ponieważ, żeby nazwać coś „rzemieślniczym", to jest ustawa o rzemiośle, która dosyć dokładnie charakteryzuje postać rzemieślnika, gdzie jest to osoba, która legitymuje się kwalifikacjami, zdanym egzaminem i ma stopień czeladnika, mistrza w danym zawodzie. Niemniej, sam fakt powstawania takich miejsc jest pocieszający.

Rozmawiał Tomasz Czarnecki

INOWINO, CZYLI ZE SMAKIEM W TRADYCJĘ

TOMASZ CZARNECKI: Jaka jest historia restauracji InoWino? Jakie były początki, co było najtrudniejsze w wejściu na rybnicki rynek gastronomii i skąd wzięła się nazwa Państwa lokalu?

PAWEŁ NOWAK: Na rybnickim rynku gastronomicznym jesteśmy od 2014 roku. Początkowo skupialiśmy się głównie na sprzedaży wina, jak sama nazwa wskazywała, miał to być wine bar & bistro, a nie odwrotnie. Rzeczywistość jednak szybko zweryfikowała nasze plany, bo, jak mówią, plany są niczym, ale planowanie jest wszystkim. Większość odwiedzających nas gości chciała skorzystać z naszej skromnej karty menu (5-6 pozycji), a wino było jedynie dodatkiem do posiłku. Dlatego też jak najszybciej musieliśmy nauczyć się gotować. Mówię tak dlatego, że moje życie zawodowe opierało się wyłącznie na pracy kelnera.

Było to duże wyzwanie, ale na naukę miałem sporo czasu, ponieważ naszego bistro nie odwiedzało początkowo zbyt wielu gości. Oczywiście nad tym nie ubolewaliśmy, ponieważ plan był taki, że opieramy się na marketingu szeptanym, który jest długotrwały, ale skuteczny. Jeżeli oczywiście goście docenią to, że pracujemy na jakościowym produkcie i wkładamy serce w naszą pracę. Nauka gotowania opierała się na programach kulinarnych i internecie. Nasze propozycje często smakowały naszym gościom i z biegiem czasu mieliśmy ich coraz więcej i więcej...

Nazwa InoWino, to pomysł mojej cioci mieszkającej w Warszawie. Zyta w odpowiedni sposób połączyła słowo wino i dodała odrobiny śląskości. Pomysł nam się bardzo spodobał i do tej pory myślę, że był bardzo trafiony, choć nieco mylący (można było odnieść wrażenie, że specjalizujemy się wyłącznie w winie, a nie w przygotowywaniu jedzenia). Teraz, po 7 latach prowadzenia restauracji nazwa InoWino jest już kojarzona z restauracją. Co więcej, myślę, że z restauracją na poziomie, chętnie odwiedzaną przez gości Rybnika i Żor, bo aktualnie mamy dwie restauracje, w Żorach na Rynku 15 i w Rybniku przy ulicy Kościuszki 27, choć ta lokalizacja w niedalekim terminie zmieni się na Sobieskiego 9, w kamienicy nazywanej Świerklańcem.

Serwujecie w swoim lokalu wina. Można je też kupić w postaci prezentu czy innych okazji. W sprowadzaniu jakich win się specjalizujecie? Czy klienci przychodzą do Was głównie aby dobrze zjeść, czy może bardziej nastawiają się na zakup win?

– Nasze lokale współpracują z kilkoma dostawcami win z całego świata. Z każdej oferty staramy się wybierać najlepsze pozycje (najlepszy stosunek jakości do ceny). Często zmieniamy kartę, jeżeli znajdziemy coś nowego, ciekawego i chcemy się z tym podzielić z naszymi gośćmi. W naszej ofercie znajdują się też wina lane prosto z beczki, są to wina dobre jakościowo, a sprzedajemy je w relatywnie niskiej cenie dlatego, żeby każdy mógł do swojego posiłku napić się wina, ma to być alternatywa dla piwa między innymi. Nasi goście z roku na rok piją coraz więcej wina. Jest to wzrost w skali roku o 10-15%, co napawa optymizmem i cieszy. Często spotkania w naszych restauracjach to nie tylko chęć zjedzenia posiłku, ale też po prostu spędzenia czasu ze znajomymi przy butelce dobrego wina w przyjaznej atmosferze.

Skąd Pan czerpie inspiracje dotyczące oferty restauracji, dań jakie serwujecie swoim gościom? Czy menu jest zmienne, czy większość dań jest stałych w karcie? Bazujecie na sezonowych produktach?

Aktualnie w naszych restauracjach to szefowie kuchni trzymają pieczę nad menu. To oni wiedzą na co mogą sobie pozwolić, jak ogranicza ich zaplecze kuchenne. Na co jest sezon, co warto aktualnie serwować. Staramy się pracować na produktach aktualnie dostępnych, myślę tu właśnie o sezonowości, która jest bardzo ważna, aby miejsce było szczere, a produkty jak najświeższe. Jeżeli jest sezon grzybowy, wrzucamy je do karty. Są szparagi – znajdziecie je w menu. Jest lato, więc robimy najświeższą na świecie lemoniadę, w okresie zimowym z kolei parzymy zimową herbatę z goździkami i suszonymi owocami. To najlepsza opcja również dla gości, ponieważ dostają na talerzach najświeższe dania w relatywnie najniższej cenie. Z racji

zmieniającego się sezonu oczywiście dosyć często zmieniamy naszą kartę, bo średnio raz w miesiącu.

Jaka jest kultura picia wina w Polsce? Czy Polacy chętniej sięgają po ten alkohol, chcą poszerzać swoją wiedzę o winie? Po jakie wina najchętniej sięgają rybniczanie?

– Z perspektywy lat widać, że kultura picia wina w Polsce, ale i w Rybniku idzie do góry. 7 lat temu mieliśmy mnóstwo zapytań o wina półsłodkie i słodkie, teraz to się zmienia. Goście wybierają pozycje wytrawne lub półwytrawne, bo po powrocie z wakacji (z Włoch, Hiszpanii, Czech, Chorwacji) doświadczyli takich smaków i szukają ich tutaj. Inna sprawa, że do jedzenia najłatwiej dobrać wina właśnie wytrawne. Sprzedaż win rośnie z roku na rok i zmienia się w zależności od pory roku, jesień i zima to czas na wina czerwone, lato i upały to najlepszy czas na schłodzenie się winem białym lub prosseco.
W naszej restauracji można zamówić degustację win do menu degustacyjnego i coraz częściej goście korzystają właśnie z tej oferty. 5 dań w menu i 5 różnych win to idealne połączenie dla poszukiwaczy smaku. Nasza obsługa o każdym daniu i każdym winie opowiada z należytą pasją, co też wpływa na doznania naszych gości.

Co lubią rybniczanie, czy sugerujecie się ich wyborami w modyfikowaniu swojej oferty?

– Rybniczanie lubią to, w co wkłada się pasję i serce. Lubią jakość i precyzję. Pewnie dlatego dużym powodzeniem w naszych menu cieszą się makarony, które niezmiennie od kilku lat robimy sami. Nasz makaron wytwarzany w 100% z semoliny – włoskiej mąki, oliwy i jaj. Przygotowana kulka makaronu jest wałkowana i gotowana bezpośrednio przed podaniem, co pozytywnie wpływa na smak zamówionego dania. Myślę, że mało kto ma właśnie takie podejście do serwowanych makaronów w swoich restauracjach.

Mamy w naszej karcie pozycje stałe jak np. rolada wołowa, bez której Ślązak nie wyobraża sobie niedzieli, a goście zagraniczni chętnie próbują jej jako regionalnego specjału.

My, jako restauracje InoWino chcemy być dla naszych gości, uważamy, że nie może być odwrotnie, więc menu, które układamy jest zawsze analizowane tak, aby trafiło w ich gusta. Nasza wizja na danie to jedno, ale płaci za nie zawsze gość, który musi otrzymać to, na co ma aktualnie ochotę, dlatego też menu staramy się układać tak, aby każdy znalazł coś dla siebie. Mamy sałatki, makarony, dania główne oparte na mięsie, ale też rybach. Goście mogą zamówić danie wegetariańskie czy bezglutenowe. Najważniejszy jest dla nas gość, więc jeżeli zgłosisz naszej obsłudze, że masz nietolerancję, nie lubisz np. grzybów, które są akurat w konkretnym daniu, zmienimy to danie w taki sposób, abyś był zadowolony i ukontentowany.

Menu, które aktualnie znajdziecie w naszych restauracjach przechodziły mnóstwo modyfikacji i usprawnień. Długo szukaliśmy odpowiednich zestawów, aby sprostać oczekiwaniom gości. Co więcej, ciągle będziemy się starać, aby unowocześniać, zmieniać i zaskakiwać naszych gości, bo tylko wtedy możemy liczyć, że z ochotą będą nas odwiedzać. Wiąże się to też z dużym ryzykiem, bo są tacy, którzy wracają do nas na konkretną pozycję z menu, a ku ich zaskoczeniu akurat tego dania w karcie może już nie być. Nasza w tym głowa, aby również Ci goście potrafili znaleźć coś odpowiedniego dla ich smaku i gustu kulinarnego.

Jak się prowadzi restaurację w dobie pandemii? Czy obawia się Pan, że może przyjść taki moment, kiedy restauracje znowu zostaną pozamykane? Czy mają Państwo plan B na taki wypadek? Czy jednym z nich jest właśnie sprzedaż win?

– Nigdy otwierając restauracje nie myślałem, że będziemy musieli się mierzyć z tak silnym przeciwnikiem jak Covid-19. W najczarniejszych snach bym tego sobie nie wyśnił.

Po prawie dwuletniej walce wiem jednak, że nie ma takiego przeciwnika, którego nie można pokonać. Są oczywiście ważne aspekty, które trzeba spełnić. Miedzy innymi mieć doskonały zespół, który nie tylko rozumie sytuację, ale też wspiera. Bardzo wiele pomysłów w covidzie to nie tylko moje wizje, ale poszczególnych pracowników zespołu. Bez ich wsparcia i zaangażowania podejrzewam, że już by nas na mapie Rybnika i Żor nie było. W pierwszej i drugiej fali kręciliśmy filmiki, tworzyliśmy menu włoskie czy amerykańskie, próbowaliśmy nakłonić naszych gości, aby kupowali półprodukty przygotowane przez nas i sami gotowali je w swoich domach. Zrobiliśmy nawet w październiku wieczór beaujolais, czyli święto młodego wina. Oczywiście w formie online, był koncert transmitowany na żywo! Wino i jedzenie dla naszych gości rozwieźliśmy wcześniej, aby móc razem świętować. Staraliśmy się wyciągać z każdej tej opcji jak najwięcej frajdy. Uśmiechaliśmy się, śmialiśmy, czasem nawet podśmiewaliśmy się z sytuacji... Robiliśmy wszystko, co potrzebne, aby nie zmieniło to naszego podejścia do gastronomii i nas samych, a w moim przekonaniu najważniejsze jest, abyśmy robili to, co lubimy. Z uśmiechem na ustach i sercem na dłoni.

Aktualnie nie mamy planu B. Nastawiamy się pozytywnie, robimy to, co do nas należy. Jesteśmy przekonani, że myślenie o covid i ewentualnym kolejnym zamknięciu w niczym nam nie pomoże. Zawsze wykonujemy takie działania, które mogą nam pomóc, a aktualnie najbardziej pomagają nasi goście, więc na nich się skupiamy.

Ilu pracowników jest u Was zatrudnionych, czy spotykacie się także po pracy lub organizujecie wewnętrzne spotkania, aby omówić plany na przyszłość lokalu?

– Aktualnie zatrudniamy w dwóch miejscach około 30 pracowników. Przed covidem spotykaliśmy się w takiej grupie na imprezach integracyjnych, na kajakach, w lesie na grzybach... w różnych miejscach, najważniejsze, żeby w pozytywnej atmosferze.
Od początku 2021 roku myślimy intensywnie o zmianie naszej lokalizacji w Rybniku. Jak większość wie, po drodze dosłownie spadło nam kilka kłód pod nogi, ale to też nas nie złamało i walczymy dalej.

Każda z restauracji ma swojego menedżera, który zarządza swoim zespołem. W tych zespołach często zmiana menu to praca całego zespołu kuchni, podobnie jest z wyborem win do karty, zajmuje się tym osoba, która kocha wino i ma o nim bardzo dużą wiedzę. Może się powtarzam, ale jeżeli robisz coś z pasją i sercem, jeżeli robisz coś, co sprawia Ci przyjemność – to jest to szczere, a tylko wtedy może się obronić i tylko wtedy docenią to goście.

Co do jakichkolwiek zmian, to one będą zawsze, często wprowadzamy coś nowego, uczymy się nowych rzeczy, szkolimy się. Naszym zdaniem to poprawia nie tylko nasz warsztat, ale też wpływa na doznania gości, a tak naprawdę to dzięki nim możemy pracować, gotować, obsługiwać czy po prostu rozwijać się.

No właśnie, jakie macie plany i marzenia na przyszłość?

– Największym naszym marzeniem jest sprostanie oczekiwaniom naszych gości. To chyba najtrudniejsze zadanie gastronomów. Chcemy, żeby każdy, kto nas odwiedza, wychodził z uśmiechem na ustach, a żeby tak było, musimy się szkolić, zmieniać, dokształcać, rozwijać i to planujemy właśnie robić.

Jeżeli chodzi o plany bardziej przyziemne, to dziś na tapecie jest Świerklaniec i otwarcie tam restauracji na około 100 osób wraz z patio oraz salą przyjęć, która będzie mogła zmieścić do 140 osób. Rozplanowujemy kuchnię, już myślimy o menu, staramy się przemyśleć wszelkie detale tak, aby jak najmniej mogło nas zaskoczyć po otwarciu.

Chcemy stworzyć miejsce z historią, nowoczesne i nietuzinkowe, a jednocześnie pokazać też gdzie jesteśmy, to przecież jedna ze starszych kamienic w Rybniku, dlatego będzie tam dużo oryginalnej – starej cegły, wykorzystamy też stare drzwi czy belki, które jeszcze na początku roku były na stropach. Wszystko to połączone z odpowiednim oświetleniem i atmosferą ma stworzyć miejsce, którym Rybnik będzie się chwalił, a gość będzie się czuł swobodnie jak u siebie w domu. Gdzie, tak jak w domu, najważniejsza będzie po prostu GOŚCINNOŚĆ. W sali bankietowej z premedytacją zostawiliśmy scenę! Chcemy nie tylko organizować tam przyjęcia okolicznościowe, ale też wszelakie koncerty, spotkania firmowe. Chcemy, żeby Świerklaniec dostał drugie życie – chyba nigdy ta metafora nie brzmiała tak dosłownie.

Bierzecie też udział w ciekawym projekcie odtwarzania przedwojennych przepisów kulinarnych znalezionych przez Pana Szymona Konkola. Nie tak dawno był pokaz, w którym serwowany był móżdżek wieprzowy. Jakie macie pomysły na dania serwowane niegdyś w restauracji Apollo? Ile z tych przepisów planujecie odtworzyć i w jaki sposób je zmodyfikować, aby włączyć na stałe do swojego menu?

– Projekt stworzony przez Szymona to naszym zdaniem świetny pomysł. Goście sięgają po smaki z dzieciństwa. Mamy tu takich, którzy jak widzą w menu fasolkę szparagową w bułce tartej serwowaną z jajkiem sadzonym, długo się nie zastanawiają, żeby nas odwiedzić. Między innymi dlatego weszliśmy w ten projekt. Możliwość skorzystania z międzywojennych przepisów to dla nas wyzwanie, ale też bajka. Masz rację, aktualnie w menu jest móżdżek, ale w formie przystawki, chcemy też spróbować flaków, pieczonych mięs z różnymi sosami i wiele innych. Ten punkt w menu będzie zawsze opisany jako „przepisy Adeli". Jak poszczególne dania będą wyglądać i jak je przekształcimy, nie chcę zdradzać. Chcę tylko zachęcić do ich kosztowania, a to będzie można zrobić tylko w Rybniku przy ulicy Kościuszki 27.

Jak i gdzie poznaliście się z Szymonem Konkolem?

Szymon zadzwonił do naszej restauracji i tak zaczęła się nasza znajomość. Szukał kogoś, kto wejdzie w projekt całym sobą, a mnie ten pomysł od razu przypadł do gustu. Zresztą nie tylko mnie, bo szefowej kuchni również, a tak jak wspomniałem już wcześniej, to zespół buduje tutaj atmosferę. Co z tego, że ja będę chciał odtwarzać przepisy Adeli, jeżeli kelner czy kucharz nie będzie do tego przekonany i nie będzie chciał polecać gościom tej pozycji. Restauracja to ludzie i to oni są tutaj najważniejsi.

Wracając do sedna, już po pierwszym spotkaniu z Szymonem, Krzysiem i Tomkiem zawiązaliśmy nić porozumienia i razem chcemy stworzyć coś ciekawego, innego i smacznego. Chcemy wrócić do korzeni, a jeżeli do nich wracać, to trzeba znaleźć te najlepsze. No i tutaj bardzo przydał się nam Szymon.

Rozmawiał Tomasz Czarnecki

NA POCZĄTKU BYŁ POMYSŁ...

TOMASZ DYBAŁA: – Pomysł na lody narodził się w 2013 roku za sprawą mojego znajomego – Roberta Szołtyska, który zajmuje się budowaniem mobilnych wózków, z których sprzedajemy lody. Namówił mnie na próbę postawienia jednego z nich przed moim sklepem, w centrum Rybnika, miejsce to było znane, lecz z dobrych trunków alkoholowych i fachowej pomocy przy ich wyborze. Postanowiliśmy sprawdzić czy ma to sens i czy rybniczanie są gotowi na prawdziwe lody rzemieślnicze. Łatwo nie było... Niejednokrotnie klienci pytali, ale jak to, lody tutaj? W sklepie? I w sumie teraz przez to całe globalne zamieszanie nadal nie jest łatwo, możecie nam wierzyć... Teraz pewnie zrobiłbym inaczej, ale wtedy tego nie wiedziałem, a może sam nie byłem w pełni do tego projektu przekonany... Niby nie tak dawno, ale jednak nie było jeszcze znane u nas łączenie różnych dziedzin, lekkiej gastronomii z handlem ściśle ukierunkowanym na alkohole, ponieważ dorośli niechętnie przyprowadzali swoje pociechy by kupować lody rzemieślnicze w sklepie z alkoholami... ale to może przy innej okazji... Przysłowie mówi „jedna jaskółka wiosny nie czyni", lecz możecie nam wierzyć, jeden wózek może wiele zamieszania zrobić!

Kiedy udało się wystartować ze sprzedażą? Jakie ceny mieliście przy starcie?

– W 2017 roku, po namowie moich kolejnych znajomych, którzy sugerowali, abym zdecydował się czy dalej prowadzić w tym miejscu „butik" z alkoholami, czy zrezygnować na rzecz lodziarni, postawiłem na lodziarnię, oczywiście nie tylko znajomi brali udział w mojej decyzji. Brak możliwości zaparkowania przy sklepie też był solidnym impulsem. Gdy zaczęliśmy, mieliśmy najdroższe lody – za jedną gałkę trzeba było zapłacić 4 zł, inni sprzedawali za 2,80 - 3 zł. Po tych kilku latach dalej mamy po 4 zł, a inni już nas przebili. Jednak niestety jesteśmy również zmuszeni do podniesienia naszych cen, które spowodowane są ciągle rosnącymi kosztami i inflacją.

Jak często zmieniacie smaki? Jak wygląda proces tworzenia lodów?

– Gdy kończy się jeden smak, to wymieniamy na następny. W tym momencie tylko ja tworzę wszystkie rodzaje lodów, i chociaż mamy już wrzesień i wiele lodziarni będzie niebawem zamykać swoje sezony z powodu braku opłacalności, to ja zaczynam rozglądać się za ludźmi z pasją, którzy byliby chętni podjęcia się nauki tej jakże ciekawej dziedziny jaką jest wytwarzanie lodów, w tym nowych, nietuzinkowych smaków.

Co do procesu technologicznego jest dosyć wymagający i długi. Postaram się to przedstawić w skrócie. A więc najpierw trzeba połączyć i podgrzać składniki, czyli mleko, śmietanę, mleko w proszku, cukier i błonnik roślinny. Wystarczy ta ilość składników do stworzenia prawdziwych i smacznych lodów śmietankowych. Oczywiście do tego używam specjalistyczne urządzenia, które pomagają mi ten proces w odpowiedni sposób przejść. Umieszczam składniki w sprzęcie zwanym pasteryzatorem, który podbija temperaturę mieszanki do 84 stopni, następnie w tej temperaturze podtrzymuje się ją przez dwie do czterech minut, a potem jest ona obniżana do 4 stopni. Pasteryzator trzyma mieszankę w tej temperaturze przez określony przeze mnie czas, by składniki się związały. Fachowo mówiąc dojrzały. Mniej więcej po 8 godzinach można zacząć produkować lody. Mieszankę tą nazywam moją bazą. Bazą są lody śmietankowe, dodaje do nich inne składniki, gdy chcę uzyskać jakiś smak, na przykład owoce, pistacje czy migdały i mógłbym tak wymieniać w nieskończoność, ale taśma może nam się skończyć (śmiech). Są też smaki lodów, gdzie proces ich tworzenia jest zdecydowanie dłuższy, między innymi takim smakiem jest

Malaga, z racji tego, że rodzynki które używam, najpierw muszą wymoczyć się w alkoholu, to gdy nabiorą odpowiedniego smaku i miękkości można przejść do kolejnego etapu tworzenia tego smaku. Odrobina alkoholu, którą wykorzystuję w niektórych lodach moim zdaniem nadaje „kremowości" i konsystencji. Dzięki temu mogłem jeszcze bardziej obniżyć w nich zawartość cukru.

W kwestii edukacji żywieniowej zadajemy też bardzo ważne pytanie: chcemy jeść lody, czy cukier z lodami?

– Clou mojej działalności to właśnie praca nad edukacją, nad tym, aby ludzie zwrócili uwagę, że warto zjeść coś zdrowego lub jak najmniej szkodzącego. Jedząc moje lody możesz poczuć się orzeźwionym, szczęśliwym i chętnym do dalszego działania. Takim testem dla Was może być: Czy jedząc łyżeczkę cukru będziemy czuli słodycz? Odpowiedź jest prosta: tak, natomiast, czy jedząc dwie łyżeczki ta słodycz będzie większa? Nie. Ten cukier będzie tak samo słodki, więc jedząc go więcej, tylko gorzej będzie on wpływał na nasz organizm, z kolei nasz organizm będzie coraz bardziej zmęczony i więcej będziemy potrzebowali energii do jego spalenia. Być może będzie też okazja aby za jakiś czas więcej na ten i inne podobne tematy porozmawiać.

Skąd sprowadzacie składniki do tworzenia lodów?

– Nabiał, w tym mleko dostarcza nam Mleczarnia Głubczyce. W naszej okolicy to najlepsza mleczarnia, z tego co wiem jesteśmy jedynymi odbiorcami w naszym regionie ich nabiału. Dostarczane jest ono w specjalnych opakowaniach. Kiedyś były takie półlitrowe szklane butelki ze słodką śmietaną na aluminiowy kapsel, to właśnie taką śmietanę używam. Co warte podkreślenia, nie jest to nabiał UHT, gdzie UHT jest tak naprawdę zabarwioną na biało wodą. Składniki nie UHT nadają też smak, pełne i dobre wartości odżywcze, a przede wszystkim te naturalne. Zamiast cukru stosuję również często ksylitol. Tylko też nie może on być we wszystkich lodach, ponieważ dzieci w wieku do lat 12 średnio go przyswajają. Wracając do konsystencji, cukier nadaje nam „kremowości" w lodach – jeżeli jest go mniej, to może pojawiać się problem z konsystencją, dodaję więc odrobinę wspomnianego wcześniej alkoholu, który nadaje właśnie tej „kremowości". Mając okazję uczestniczenia w wielu szkoleniach, czy spotkaniach z wybitnymi twórcami z różnych rejonów Włoch, czy naszej ojczyzny, potwierdzili oni, że jest on już dość powszechnie stosowany. Także szkoły, które kształcą w tematyce wyrabiania lodów, chodzi tu głównie o te zagraniczne lub nasze bardzo stare również to potwierdzają, iż w lodach odrobina, a wręcz kapka alkoholu nadaje tej pożądanej konsystencji i kremowości. Oczywiście, że dotyczy to też nielicznych smaków. Podstawowa śmietanka tego nie potrzebuje, mówię tu o lodach dedykowanych czy personalizowanych, ale dobra, bo się rozpędzę! W skrócie: pączek bez spirytusu to nie pączek! Ciekawostką może być też to, że my nie sprzedajemy lodów w temperaturze -18 stopni, a w temperaturze -10, a to robi także tę różnicę. Co ważne, w tworzeniu lodów chodzi o to, żeby były one tworzone z prostych składników, a nie dziwnie złożonych, ale o tym już wcześniej wspominałem.

Po jakie lody najczęściej sięgają rybniczanie?

– Najchętniej wybierają takie smaki jak: śmietanka, straciatella, mascarpone z maliną lub wiśnią, kokosowe, pistacjowe, malinowe czy czekoladowe. Dużą popularnością cieszą się również nasze sorbety, lody wegańskie, np. szpinak z bananem, czy sorbety czekoladowe i wegańskie lody migdałowe, oj do tej pory przewinęło się już ponad 300 smaków, a dopiero się rozkręcamy (śmiech). W moim przekonaniu nie ma górnej granicy ilości rodzajów smaków, jeżeli uważasz, że 1000 to dużo, to mam nadzieję, że będzie mi dane stworzyć jakieś 3000 ich rodzajów.

Z nutką historii...

> Tomasz Dybała bierze udział w wyjątkowym projekcie, w którym testuje receptury na lody serwowane w czasach burmistrza Webera. Przepisy odnalazł Szymon Konkol, wnuk właściciela restauracji „Apollo", Antoniego Stokłosy. To szansa, by rybniczanie poznali przedwojenne, nierzadko kultowe smaki. Jak opowiada podkręcił przedwojenną recepturę, żeby była przystosowana do dzisiejszych czasów.

– Zaznaczę, że różnica między naszymi lodami jest taka, że nasze lody są zdecydowanie mniej kaloryczne pod względem pustych kalorii cukrowych. Jak wspomniałem mam swoją wizję, gdzie lody mają być przyjemne, pobudzające nas do życia i zdrowe. To prosta i krótka recepta na to, że nie będzie w nich sztucznych składników, czy tak zwanych pobudzaczy smaków. I tak też stworzyliśmy te lody – podsumowuje Tomasz Dybała, właściciel Rybnickich Lodów Rzemieślniczych.

Rozmawiał Tomasz Czarnecki

MADE IN RYBNIK | DlaWas.info

O DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ I JEJ PLUSACH I MINUSACH

Z DOKTOREM ŁUKASZEM BIELECKIM

TOMASZ CZARNECKI: Czy warto jest założyć działalność gospodarczą, kto może to zrobić i jakie są plusy i minusy w jej zakładaniu?

DR ŁUKASZ BIELECKI: Na to składa się kilka czynników. Mój podział jest prosty: chcesz zostać specjalistą czy przedsiębiorcą. Albo inaczej: jesteś normalny czy lubisz sporty ekstremalne (przedsiębiorca w Polsce). Żart, ale w każdym żarcie jest ziarnko prawdy.

Zrobić może prawie każdy, dla przykładu po deregulacji zawodu księgowej Pan redaktor również może dzisiaj otworzyć biuro rachunkowe. To natomiast że każdy może, nie oznacza że każdy powinien. Refleksja ma jednak to do siebie, że przychodzi z czasem, gdy pierwsze kontrole wykażą zaniedbanie obowiązków.

Stąd fide sed cui vide (ufaj, ale patrz komu), bo za rachunkowość w firmie odpowiada... kierownik jednostki.

Czy łatwiej jest założyć i prowadzić mikroprzedsiębiorstwo niż większe przedsiębiorstwa, czy niekoniecznie?

– Zakłada się zazwyczaj mikroprzedsiębiorstwo, dopiero realizowane operacje gospodarcze prowadzą do prowadzenia w większym wymiarze.

Teraz zdefiniujmy, co dla kogo oznacza większe przedsiębiorstwo. Jeśli ktoś ma duży kapitał nie oznacza, że będzie realizował znaczącą sprzedaż, a jeśli zrealizuje sprzedaż nie znaczy, że będzie ona zyskowna. A nawet jeśli będzie zyskowna, to może zbankrutować, gdy nie otrzyma płatności.

Dlatego dla dalszej odpowiedzi uznam, że chodzi o obroty.

W tym wypadku otwierając firmę nikt nie ma żadnych obrotów – dopiero musi zrealizować sprzedaż, udokumentować przynajmniej fakturą i mówimy o pierwszej sprzedaży.

Różne są strategie postępowania:

- firmy skoncentrowane na maksymalizacji zysku,
- firmy rozwojowe nastawione na wzrosty,
- wzrost może być zrównoważony i skokowy
- firmy pragnące dotrzeć do pewnej wielkości i niechcące przekraczać pewnych progów.

Odpowiadając na pytanie:

- przypadku mikroprzedsiębiorstw występuje mniejsze ryzyko, ale równocześnie mamy mniejsze możliwości.
- przypadku makroprzedsiębiorstw ryzyko jest większe, ale rosną również możliwości.

Jakie branże jest najłatwiej prowadzić, a wcześniej otwierać? Jak w zestawieniu wypada branża gastronomiczna, w tym piekarniczo-cukiernicza?

– Inwestorzy szukają branży zyskownych, zalecane jest poszukiwanie nowych technologii, nowych rozwiązań. Stąd powstają start-upy – jeden daje kasę, drugi daje pomysł.

Moje zdanie, z obserwacji i praktyki wykonywania zawodu doradcy – sposób prowadzenia firmy musi być zgodny z osobą kierującą swoją firmą. Są osoby, które ze wszech miar cenią spokój i bezpieczeństwo, a są takie, które od początku szukają maksymalizacji zysku.

Odmiennie, im większe regulacje i doprecyzowanie kodeksu pracy, większe usztywnienie w zakresie swobodnego kształtowania płacy i warunków pracy, obowiązek wypłacania minimalnych, sztucznie wykreowanych wzrostów płac dla osób, które już na wstępie czasem dostają wynagrodzenie, które doświadczeni pracownicy osiągali latami- tym częściej będziemy mówić o samozatrudnieniu i redukowaniu klasycznego stosunku pracy. O tym się nie mówi i nie pisze, a jest to przecież takie proste.

Przechodząc dalej – przedsiębiorcy, którzy nie zatrudniają osób, bądź firmy, które mają bardziej elastyczne formy współpracy miały większe możliwości, jeżeli chodzi o zagregowanie na występujące wydarzenia.

Jeżeli chodzi o branżę cukierniczo-piekarniczą to nadal ma ona swoich klientów, ponieważ oni nie zrezygnują z dnia na dzień spożywać ich produktów. Z drugiej strony na funkcjonowanie tego typu przedsiębiorstwa wpływają także przedstawione wcześniejsze czynniki

Czy branża gastronomiczna/usługowa nastawiona na sprzedaż jest trudna do prowadzenia, jakie są jej plusy i minusy?

– Według mnie nie ma branży idealnej. Ważne, żeby robić to, co się umie i robić to dobrze, inne drogi, to są drogi na skrótynie mówię, że nie zadziałają, ale na pewno nie długoterminowo.

Branża usługowa – sam w niej pracuję – ma swoją charakterystykę, praca z klientem powoduje, że z jednej strony nie wolno zaniedbać miękkich umiejętności (sam mam z tym duży problem). Z drugiej strony, istnieje duża rzesza ludzi żerujących na niewiedzy

ŁUKASZ BIELECKI
Doktor nauk społecznych (dyscyplina: ekonomia i finanse), wykładowca UE w Katowicach, dyplomowany księgowy oraz biegły sądowy z zakresu finansów i rachunkowości. Zarządza działem audytu i innych usług doradczych w Kancelaria Biegłych Rewidentów KLB Sp z o.o.

innych, wielu księgowych nie znających księgowości, wielu pośredników finansowych, którzy po rozmowie i analizie zawsze sprzedają jeden fundusz.

W przypadku gastronomii znowu zależy od szczegółów opisanych w poprzednim pytaniu.

Jakie są największe różnice w prowadzeniu mikroprzedsiębiorstwa do pozostałych? Jaki minimalny i maksymalny kapitał zakładowy mają mikroprzedsiębiorstwa, jakie są widełki oraz najważniejsze wytyczne, które trzeba spełnić, żeby takie przedsiębiorstwo móc prowadzić?

W przypadku otwierania działalności gospodarczej teoretycznie nie ma potrzeby wnoszenia żadnego kapitału. W przypadku spółek kapitałowych są minimalne progi np. Sp. z o.o. – 5 000 zł. Jak najlepiej wznieść kapitał oraz w jakiej formie powinien być wprowadzony?

Według wcześniejszego szczegółowego biznes planu przedsiębiorstwa – quod capita tot sententiae – ile głów, tyle myśli. Na pewno w każdej knajpie przy barze znajdziemy niedoszłego milionera ze wspaniałym pomysłem. Stąd uważam, że najlepsze pomysły to te, które zostały zrealizowane. Na sukces przedsiębiorcy składa się cała paleta czynności zdolności, nikt nie ma wszystkich i pytanie, jak sobie radzi ze słabościami. Idealny przedsiębiorca, który równocześnie nie istnieje jest: mikroekonomistą, makroekonomistą, prawnikiem, księgowym, doradcą podatkowym, filozofem, psychologiem, sprzedażowcem. Są obszary, które można powierzyć zaufanym ludziom i tu znowu kwestia doboru współpracowników i ludzi, którymi się otacza, staje się kluczowa. Ze swojej strony dążę do oferowania usługi kompleksowej w zakresie administracji, księgowości, podatków i prawa. Tak, żeby wziąć odpowiedzialność za procesy. Obecnie przedsiębiorcy często dostają sprzeczne porady i informacje, inne spojrzenie od strony księgowej, podatkowej czy prawnej na pewne zagadnienia.

Czy w naszym regionie mikroprzedsiębiorstwa są głównymi punktami, które napędzają gospodarkę? Jak wypada Śląsk/metropolia Śląsko-Dąbrowska w porównaniu z resztą regionów w Polsce pod tym względem?

– Zacznijmy od jednego prostego faktu. Jeżdżąc po Śląsku nie widzimy granic jednego i drugiego miasta, można jechać przez Katowice, Chorzów, Bytom, Rudę Śląską jednym ciągiem nie widząc, gdzie kończy jedno, a zaczyna drugie miasto. Wielkościowo każde z tych miast stanowi drugą, trzecią dziesiątkę. W Polsce natomiast gdy spojrzymy Śląsk jako na jedno, wyjdziemy ze schematu, że każda moim zdaniem dzielnica stanowi odrębne miasto ze swoją administracją – to stanowimy bardzo perspektywiczny rynek w Polsce.

Jak klaruje się przyszłość mikroprzedsiębiorstw w Polsce, w tym branży gastronomicznej?

– Wszystko obecnie zależy od rządzących. Za każdym razem centralne sterowanie niszczy zdolności przedsiębiorcy. Na co dzień przedsiębiorca działa na niepewności – prowadzenie ludzi, posiadanie dostawców odbiorców, którzy się zmieniają, powoduje, że musi albo gasić pożary albo przygotowywać alternatywne rozwiązania. Ale jest na podstawie doświadczenia przewidywać i się zabezpieczać. W przypadku wprowadzenia lockdownu przedsiębiorcy byli bezbronni. Kwestia rozmów o wariancie Delta, o przewidywanych scenariuszach i konieczności kolejnego lockdownu powoduje, że przedsiębiorcy nie są w stanie się przygotować. Nie wiem, czy istnieje świadomość osób decyzyjnych, że np. prognoza „od września mamy wzrost i zamykamy restauracje", następnego dnia „wcale nie zamykamy", powoduje niszczenie biznesu. Wprowadzić rozporządzenie i zamknąć obligatoryjnie restauracje – proste. Przygotować się do alternatywnego rozwiązania – trudne. A tylko takie rozwiązanie spowodowałby pewną stabilizację, możliwość prognozowania i przygotowania na różne warianty.

Czy Uniwersytet Ekonomiczny kształci stricte w kierunku przyszłościowego prowadzenia firm, w tym także mikroprzedsiębiorstw przez studentów czy absolwentów? Czy można powiedzieć również tutaj o filii w Rybniku, czy takie kierunki ma też w swojej ofercie?

– Z jednej strony tak, daje możliwości korzystania z kierunków, które pomagają w prowadzenia firm. Z drugiej strony powszechny pęd kształcenia powoduje, że nieraz po pięciu latach student wychodzi na rynek zielony jak trawa na wiosnę, niezależnie od kierunku, bo sam nie wie, po co studiował.

Wobec powyższego – bardzo mocno zalecam praktykę i równoczesne studiowanie. Zadawanie prowadzącym pytań podczas zajęć, korzystanie z prowadzonych przedmiotów i specjalistów zgromadzonych na uczelni pod kątem już odbywanych praktyk/stażów/pracy.

Student bez celu w swoim życiu jest jak okręt na morzu bez azymutu. Jak wiatr nie zawieje, to jest źle.

AKADEMIA ROZWOJU
EDUKACJI KREATYWNEJ

Fundacja
Rybnicka

NIW
Narodowy Instytut Wolności
Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego

Sfinansowano
przez Narodowy Instytut Wolności
– Centrum Rozwoju Społeczeństwa
Obywatelskiego
ze środków
Programu Rozwoju Organizacji
Obywatelskich na lata 2018-2030

Program Rozwoju
Organizacji
Obywatelskich
na lata 2018–2030
PROO

Rybnik
DlaWas.info