

Więcej sklepów dla Grosika

Aby pozyskać nowe punkty usługowo-handlowe, ludzie odpowiedzialni za program Grosik znajdują kolejne sposoby. A z rabatem można kupować już w ponad dwóch tysiącach sklepów w całej Polsce.

Urszula Malinowska

Przykładem takich nowych sposobów na zdobycie nowych sklepów i zakładów usługowych, w których z kartą Grosik można kupować taniej, jest umowa z firmą Subiekt. Na jej mocy nastąpiła swego rodzaju wymiana: Solkarta zyskała nowe sklepy, a Subiekt nowych odbiorców bonów socjalnych, których jest emitentem.

Polskie bony

Firma Subiekt rozpoczęła swoją działalność w 2001 roku. Bony emitowała od samego początku. Rozpoczęła tworzenie sieci sklepów, które honorowałyby wydawane przez nią kupony. Dziś jest największą taką polską firmą na rynku i śmiało konkuruje z francuskim Sodexho. Właściciele podpisali już kilka tysięcy umów na dostawę bonów, które są przyjmowane w ponad 7000 placówek usługowo-handlowych. Działa głównie w województwach lubelskim, mazowieckim, świętokrzyskim i podkarpackim. Teraz wchodzi na Śląsk. Ma ambicję, by stać się siecią ogólnopolską. Co ciekawe, Subiekt nie pobiera prowizji

Na polskim rynku funkcjonuje kilka zagranicznych firm emitujących bony socjalne. Są francuskie Sodexho Pass i Accor Services. Bonus System należy do Brytyjczyków, a Warszawa Żywieniowa do Czechów. Subiekt Sp z o.o. jest jedyną polską firmą na tym rynku.

z od zakładów pracy, tak jak robią to inne firmy tego typu. Zarabia natomiast na umowach ze sklepami i zakładami usługowymi.

Każdy bon działa na zasadzie środka płatniczego. Posiada serię zabezpieczeń przed podrobieniem. Trzeba tylko pamiętać, żeby wykorzystać je przed końcem grudnia 2010 roku, bo wtedy stracą swoją ważność. Kolejne, z aktualnym terminem ważności Subiekt do-drukuje.

– W tym wszystkim chodzi tylko i wyłącznie

o bezpieczeństwo – mówi Artur Dziekoński, prezes zarządu i jeden z założycieli firmy Subiekt.

A jak to się stało, że nawiązali współpracę z Solkarta?

– Działalnością Solkarty i programem Grosik zainteresowała nas Solidarnosc Elektrowni Kozienice – mówi Dziekoński. – Umówiliśmy się na spotkanie z zarządem Solkarty i stwierdziliśmy, że nasze firmy robią podobną pracę. Solkarta poprzez rabat kieruje klientów do konkretnych placówek usługowo-handlowych. My emitujemy bony, które ludzie mogą w konkretnych miejscach wykorzystać. Więc czemu nie mielibyśmy zacząć współpracować.

Teraz, zawierając umowy, firma Subiekt pomaga zdobywać rabaty dla programu Grosik. Z kolei lu-

dzie z Solkarty promują Subiekta w komisjach zakładowych Solidarności. Przy wsparciu związku udało się Subiektowi wprowadzić swoje bony dla pracowników kopalni Bogdanka.

– Choć zarząd kopalni nie był przychylny, to pracownicy postawili na swoim – mówi Dziekoński.

Stwierdziliśmy, że musimy wejść do jednego z dużych zagranicznych supermarketów, bo dziś każdy pracownik robi tam zakupy.

Subiekt nastawiony jest jednak na sieć detaliczną. Właściciele firmy twierdzą, że tak jak zagraniczni emitenci bonów socjalnych kierują swoich klientów do zachodnich sklepów, tak oni, jako polska firma będą kierować do mniejszych polskich placówek handlowych.

– Nasza współpraca się dopiero zaczyna – mówi Piotr Gołąb, wiceprezes Solkarty. – Mamy natomiast sporo planów co do naszej działalności.

Umowę obie spółki podpisały w listopadzie ubiegłego roku. Od tego czasu sieć Grosika powiększyła się o kilkadziesiąt sklepów.

– Umowy ze sklepami, negocjacje nie są taką łatwą sprawą i wymagają czasu – mówi Dziekoński. – Ten proces jest długotrwały.

Ludzie z Subiekta są zadowoleni ze współpracy. A co mówią w Solkarcie? – Umówiliśmy się, że będziemy sobie pomagać i promować się wzajemnie – mówi Piotr Gołąb. – Subiekt ma sieć sklepów, gdzie honorowane są emitowane przez firmę bony. Solkarta natomiast poprzez komisje zakładowe Solidarności ma kontakt z zakładami pracy. My potrzebujemy sklepów, Subiekt firm, które zamawiałyby bony.

Wymiana między Solkarta a Subiektem trwa. Tymczasem ludzie z Solkarty prowadzą rozmowy z dwoma firmami ubezpieczeniowymi, by związkowcy mogli kupować polisy na mieszkanie, samochód i życie z rabatem.



Dostali też kilka zamówień na bony z podkarpacia: z Przemyśla i innych miejscowości. Kierują się na Śląsk, gdzie jest najwięcej komisji zakładowych Solidarności.

– Musimy jeszcze stworzyć sieć akceptantów bonów w tamtym regionie kraju – mówi Dziekoński.

Wspierają polskie

Solkarta, spółka wydająca kartę Grosik, postanowiła jednocześnie wesprzeć polską przedsiębiorczość. Z jednej strony sama firma Subiekt jest jedyną polską spółką emitującą bony, z drugiej strony polityka Subiekta również stawia na polskie sklepy i punkty usługowe.

– Wyjątkiem jest tu nasza umowa z Tesco – mówi Dziekoński. –