

# Lokalne relacje budują lokalny biznes



**TOMASZ LIMON**

Prezes Zarządu, Pracodawcy Pomorza

W tych trudnych czasach pamiętajmy o lokalnych przedsiębiorcach, którzy nie są anonimowi dla miejscowych mieszkańców, z którymi się znamy, których lubimy, którzy są częścią naszej lokalnej społeczności – nieraz od zawsze.

Przyszło nam dziś żyć w dramatycznych i nieprzewidywalnych czasach, które dla wielu mają tragiczne konsekwencje. Cierpi na tym również biznes. Jeśli szukać jakichś pozytywów, to w tym, że po kryzysie następuje na ogół hossa i wzrost koniunktury gospodarczej. Należy sobie jednak zadać pytanie, na ile będą mogły na tym skorzystać polskie firmy. Ich sytuacja będzie bez porównania gorsza chociażby od globalnych koncernów, którym ze względu na swoje zasoby wypracowane od lat, łatwiej przetrwać trudne czasy. Bez naszego wsparcia – jako społeczeństwa – odbudowa polskiej gospodarki po kryzysie będzie bardzo trudna. Wierzę, że powinniśmy wykazać się pełną solidarnością z polskim biznesem, szczególnie tym lokalnym.

W ostatnich latach uruchomione zostały różnego typu inicjatywy promujące polskich przedsiębiorców. Każdy z nas niejednokrotnie spotykał się z zachętą robienia zakupów u lokalnego sprzedawcy czy producenta. Dostępne są różnego typu aplikacje umożliwiające zbadanie specyfikacji danego produktu pod kątem np. właściwości zdrowotnych czy jego pochodzenia. Narzędzia te mogą nam pomóc w podejmowaniu decyzji. Choć – po prawdzie – nadal w większości przypadków wyznacznikiem, który decyduje o naszych preferencjach zakupowych jest cena, która dominuje nad wszelkimi innymi atrybutami sprzedawanych produktów. Niestety, w większości wypadków ta bitwa na obniżanie kosztów z góry pozostawia na straconej pozycji mniejsze, lokalne sklepy.

Dużą rolę we wspieraniu miejscowych biznesów mogą mieć sami przedsiębiorcy, którzy nieraz zrzeszeni są w różnego typu organizacjach czy izbach, służących m.in. promowaniu budowania lokalnych relacji biznesowych. W wielu przypadkach takie działania są skuteczne – relacje w ten sposób powstałe utrzymują się przez długie lata.

Nie bez kozery mówi się, że biznes tworzą relacje, a relacje to biznes. Podobnie wygląda sytuacja, kiedy lokalny przedsiębiorca buduje swoje związki z lokalną społecznością. Wielokrotnie odczuwamy przyjazny, często osobisty stosunek do drobnych sprzedawców, reprezentujących nieraz wielopokoleniowe, rodzinne firmy. Wymiana uprzejmości, a nawet zwykła, krótka rozmowa, mogą mieć bardzo duże znaczenie dla naszego dobrostanu – szczególnie teraz, w okresie pandemii, kiedy dla wielu wyjście do sklepu jest jedyną codzienną możliwością odezwania się do kogoś innego niż do domowników.



**Wielokrotnie odczuwamy przyjazny, często interpersonalny stosunek do drobnych sprzedawców, reprezentujących nieraz wielopokoleniowe, rodzinne firmy.**

## Wymiana uprzejmości, a nawet zwykła, krótka rozmowa, mogą mieć bardzo duże znaczenie dla naszego dobrostanu.

### O autorze

**Tomasz Limon** – Dyrektor Zarządzający i Prezes Zarządu Pracodawców Pomorza. Związany z biznesem od kilkunastu lat. Popularyzator zasad etyki i społecznej odpowiedzialności biznesu, osobiście zaangażowany w realizację i rozwój ekonomii społecznej. Społecznik i uczestnik prac wielu organów przedstawicielskich, takich jak np. Pomorska Rada Przedsiębiorczości, Rada Regionów Konfederacji Lewiatan, Sztab Pomorskich Przedsiębiorców. Członek wielu szacownych gremiów, m.in.: Rady Ekspertów Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego, Konwentu Gospodarczego Politechniki Gdańskiej, Rady Konsultacyjnej Wydziału Zarządzania Politechniki Gdańskiej, Rady Fundacji Gdańskiej, Rady Fundacji Parkowisko.

#### Wydawca



#### Partnerzy



Pomorski  
Fundusz  
Rozwoju Sp. z o.o.



JEDNOSTKA  
SAMORZĄDU  
WOJEWÓDZTWA  
POMORSKIEGO



#### Partnerzy wydania

#### Patronat

