

Tekst reklamowy napisany przez agencję reklamową Ententa ([www.ententa.pl](http://www.ententa.pl))  
dla firmy Sante:

**Czy w Polsce da się uczciwie dojść do kilkudziesięciu milionów,  
zaczynając od handlu przy stoliku?**

Wiem z doświadczenia, że każdy statystyczny uczciwy Kowalski ma taką szansę. Wiem to, bo sam przeszedłem tę drogę i nazywam się Kowalski. Andrzej Kowalski.

W 1989, gdy zakład, w którym pracowałem od 10 lat, nie wytrzymał przemian gospodarczych, postawiłem na warszawskiej ulicy stolik i zacząłem handlować zdrową żywnością z soi i ziół.

Miałem wtedy 30 lat, rodzinę na utrzymaniu, żonę w ciąży i trzyletnie dziecko. Towar dowoziłem

20-letnim wartburgiem. Gdy załadowałem za dużo do bagażnika, odpadało podwozie. Marzę miałem trzy razy niższą niż apteki i dlatego to do mnie przychodzili klienci. Udało mi się zarobić na budkę na bazarze. Potem na raty dokupiłem drugą. Prowadziła ją moja żona.

Gdy w zamian za spore zakupy, wywalczyłem upust w hurtowni, zacząłem dostarczać towar do aptek, drogerii i budek na bazarach. Mając ok. 100 takich punktów sam stałem się obwoźną hurtownią. Daleko mi wtedy jeszcze było do potentata, wciąż sam prowadziłem pawilon na bazarze.

Gdy mój brat Wojciech wrócił z emigracji z Francji, w 1991 założyliśmy pod wpływem osobistych zainteresowań zdrową żywnością firmę Sante, czyli zdrowie po francusku. W pomieszczeniu wynajętym od przedszkola, do którego chodziło moje dziecko, paczkowaliśmy do małych torebek ziarna słonecznika, sezamu itp. Zatrudniliśmy pierwszego pracownika. Przyszedł z ogłoszenia.

Obiecałem mu wielką karierę. Zaczął od sortowania warzyw z ekologicznych gospodarstw. Obecnie Wittek Szpak jest udziałowcem Sante. Od zbankrutowanej firmy kupiliśmy urządzenia i recepturę na koktajl zwany „Surówką piękności Kleopatra”. Był to pierwszy produkt Sante – połączenie płatków zbożowych z owocami, czyli wówczas coś zupełnie nowego w Polsce.

Przyjaciele pytają mnie: „Dlaczego jeden Kowalski osiąga sukces, gdy inni Kowalscy nie wierzą w siebie?” Moim zdaniem kluczem do sukcesu są ludzie. Wszyscy, których spotykamy. Trzeba zadawać im odpowiednie pytania i bardzo uważnie słuchać odpowiedzi. W ten sposób można zrozumieć m.in. klientów i rynek, i dostrzec zapotrzebowanie. Ze

względu na moje początki, Sante zawsze skupiało się na handlu. Produkt, choćby tak przełomowy jak „Granola”, sam – bez pracy dobrych handlowców – nie sprzeda się.

W 1993 r. do firmy dołączył trzeci z moich braci – Marek. Nawiązaliśmy współpracę z Makro Cash&Cary. W kolejnych latach do naszych stałych sprzedawców dołączyły duże sieci handlowe oraz lokalne supermarkety: Géant, Hit, Ahold, Intermarche, L'Eclerc, Billa, Jeronimo Martins, Carrefour, Auchan, Selgros, Mini Mal, Real, Tesco, Lewiatan, Nasze Sklepy, Polomarket, Stokrotka i Spar.

Zapotrzebowanie na nasze produkty rośnie lawinowo. Dzięki systematycznym inwestycjom w nowe produkty i ich jakość, Sante już od kilku lat odnotowuje wzrost obrotów sięgający 25% rocznie. Aby nie zawieść oczekiwań klientów, nieustannie inwestujemy. W 2002 wydaliśmy 25 mln PLN na nowy zakład produkcyjny w Sobolewie. Powstało kilka linii technologicznych do produkcji nowatorskiej, zdrowej żywności światowej jakości. Tworzymy kolejne.