

Nibe-Biawar wsparła finansowo dwie organizacje z Podlasia - Droę i Eleos

Białostocka firma Nibe-Biawar wsparła finansowo dwa ośrodki z Podlasia - Stowarzyszenie Pomocy Rodzinie „Droga” i Prawosławny ośrodek Miłosierdzia Diecezji Białostocko-Gdańskiej „Eleos”. Obie organizacje otrzymały po 13,5 tys. zł. Środki pochodzą ze sprzedaży podgrzewaczy wody, która była prowadzona od kwietnia do czerwca. Akcja została zorganizowana w związku z obchodami 50-lecia istnienia firmy.

- W ciągu trzech miesięcy sprzedaliśmy 27 tys. podgrzewaczy wody i tak jak obiecaliśmy, na początku kwietnia, od każdego podgrzewacza przekazaliśmy złotówkę na organizacje charytatywne. Bardzo się cieszę, że udało nam się zebrać taką kwotę. Wiem, że zostanie ona dobrze spożytkowana – mówi Mariusz Maliborski, prezes spółki Nibe-Biawar.

Przedstawiciele „Drogi” i „Eleosa” odebrali symboliczne чеki na kwotę 13,5 tys z rąk prezesa Maliborskiego i dyrektora handlowego Piotra Kubery.

- Dzięki otrzymanym pieniądzom, jeszcze w tym roku zorganizujemy wyjazd rodzinny do Jastarni – cieszy się ojciec Edward Konkół, prezes „Drogi”. – Podczas niego terapeuci będą pracować z rodzicami, po to, aby mogli oni odebrać swoje dzieci z ośrodków, w których przebywają. Ci ludzie do tej pory nie mieli żadnego doświadczenia w życiu rodzinnym, nie potrafili zadbać o swoich najbliższych, ponieważ sami pochodzili z dysfunkcyjnych rodzin. A dzięki wyjazdowi i całorocznej pracy, uda im się stworzyć prawdziwą rodzinę.

Jeśli chodzi o „Eleos”, tam także już wiedzą, na co przekażą otrzymane środki.

- Dzięki funduszom dofinansujemy obóz letni dla dzieci w Cieplicach, podczas którego odpoczną od problemów dnia codziennego i nabiorą sił na nadchodzący rok szkolny – mówi Marek Masalski, dyrektor ośrodka. - Przeznaczmy je również na pracę z osobami ubogimi i bezdomnymi z terenu Białegostoku.

Pomysłodawcy akcji charytatywnej, władze firmy Nibe-Biawar, także cieszą się, że udało się wspomóc potrzebujących odpowiednią kwotą, do czego trzeba było też zaangażować większe, niż zazwyczaj, środki.

- Sprzedaż naszych podgrzewaczy odbywa się na terenie całej Polski i w większości trafiają one do odbiorców hurtowych, a następnie sprzedawane są dalej, do sklepów i instalatorów – tłumaczy Piotr Kubera. - Staraliśmy się więc, aby jak najwięcej urządzeń opuściło nasze magazyny, ponieważ dla nas oznaczało to sprzedaż i przyczyniło się do tego, że mogliśmy przekazać na akcję charytatywną jak najwięcej pieniędzy.

(oprac. at)

