HAUZER PAMIĘĆ

Biznesplan krematorium dla zwierząt

okolice Wielbarka • województwo warmińsko-mazurskie

WARIANT	inwestorsko-bankowy
INWESTOR / MARKA	Mariusz Michalak • HAUZER
DATA OPRACOWANIA	27 września 2026

Dokument roboczy do rozmów z bankiem, inwestorem, samorządem i organami nadzoru. Wszystkie kwoty są wartościami budżetowymi netto, o ile nie wskazano inaczej.

Informacja o dokumencie

Rekomendacja w jednym zdaniu
Projekt jest możliwy do realizacji, ale wyłącznie jako regionalne centrum z odbiorem zwierząt w promieniu 120–150 km i po wcześniejszym zabezpieczeniu sieci lecznic weterynaryjnych. Sam popyt z Wielbarka i najbliższej gminy nie wystarczy do utrzymania instalacji.

Zakres opracowania

Biznesplan obejmuje opis przedsięwzięcia, analizę rynku i konkurencji, wariant lokalizacyjny, ofertę i ceny, ścieżkę formalnoprawną, technologię, organizację operacji, marketing, budżet inwestycyjny, finansowanie, pięcioletnią prognozę oraz warunki decyzji „go / no-go”.

Jak czytać liczby

- Model finansowy jest modelem decyzyjnym, a nie obietnicą wyniku. Nie uwzględnia podatku dochodowego, zmian kapitału obrotowego po uruchomieniu ani zakupu gruntu.
- Ceny dla klienta detalicznego podano brutto. Prognozy przychodów i kosztów są netto; roboczo przyjęto 23% VAT, który musi potwierdzić doradca podatkowy.
- Koszt pieca i robót jest szacunkiem budżetowym. Przed finansowaniem wymagane są co najmniej trzy porównywalne oferty z gwarancją parametrów emisji i serwisu.
- Dane rynkowe oparto na publicznych źródłach dostępnych 27.09.2026 oraz na jawnie opisanych założeniach modelowych.

Trzy warunki otwierające inwestycję

Warunek	Minimalny dowód	Termin
Formalny	Pisemne stanowisko wstępne PIW Szczytno, analiza planistyczna działki i kwalifikacja środowiskowa	przed rezerwacją pieca
Rynkowy	min. 20 listów intencyjnych od lecznic / schronisk i wiarygodny portfel 125–130 usług miesięcznie	przed podpisaniem finansowania
Kapitałowy	CAPEX nie wyższy niż 2,20 mln zł netto oraz 0,60–0,75 mln zł kapitału własnego i bufora	przed zamówieniem urządzeń

Ważne zastrzeżenie
Opracowanie nie zastępuje opinii prawnej, podatkowej, technologicznej ani decyzji administracyjnej. Ostateczny układ instalacji powinien przygotować projektant wspólnie z dostawcą pieca i właściwymi organami.

Spis treści

Informacja o dokumencie . . . 2
Zakres opracowania . . . 2
Jak czytać liczby . . . 2
Trzy warunki otwierające inwestycję . . . 2
Spis treści . . . 3
1. Streszczenie zarządcze . . . 5
Dlaczego Wielbark może działać . . . 5
Co może projekt zatrzymać . . . 5
2. Opis przedsięwzięcia . . . 6
Proponowana marka i obietnica . . . 6
Zakres etapu 1 . . . 6
Etap 2 – dopiero po ustabilizowaniu przepływów . . . 6
Doświadczenie klienta . . . 6
3. Rynek i popyt . . . 7
Punkt wyjścia . . . 7
Model popytu – założenia do weryfikacji GIS . . . 7
Segmenty klientów . . . 7
Sezonowość i zachowania . . . 7
4. Konkurencja i pozycjonowanie . . . 8
Mapa konkurencyjna . . . 8
Pozycja rekomendowana . . . 8
5. Lokalizacja i program obiektu . . . 9
Profil działki . . . 9
Program funkcjonalny 300–400 m² . . . 9
Najlepszy wariant wejścia . . . 9
6. Oferta i polityka cenowa . . . 10
Cennik detaliczny – propozycja startowa brutto . . . 10
Dodatki i logistyka . . . 10
B2B dla lecznic . . . 10
Import urn . . . 10
7. Wymagania prawne i administracyjne . . . 11
Ścieżka decyzji – kolejność robocza . . . 11
Techniczne minimum z prawa unijnego . . . 11
Obszary wymagające osobnego potwierdzenia . . . 11
8. Technologia i operacje . . . 12
Wymagana konfiguracja . . . 12
Wymogi zapytania ofertowego . . . 12
Minimalne wyposażenie pomocnicze . . . 12
9. Sprzedaż i marketing . . . 13
Model pozyskania klientów . . . 13
Plan przed otwarciem . . . 13

Standard komunikacji . . . 13
Budżet marketingu . . . 13
10. Organizacja i personel . . . 14
Zespół startowy . . . 14
Grafik i ciągłość działania . . . 14
Kluczowe procedury SOP . . . 14
Wskaźniki operacyjne . . . 14
11. Budżet inwestycyjny i finansowanie . . . 15
CAPEX – wariant rekomendowany: adaptacja najętego obiektu . . . 15
Struktura finansowania . . . 15
Rata i bufor . . . 15
12. Prognoza finansowa 2027–2031 . . . 16
Założenia bazowe . . . 16
Progi rentowności . . . 16
13. Scenariusze i wrażliwość . . . 17
Rok ustabilizowany – porównanie . . . 17
Najważniejsze dźwignie . . . 17
Warunki ochrony płynności . . . 17
14. Ryzyka i analiza SWOT . . . 18
SWOT . . . 18
Rejestr ryzyk . . . 18
Ubezpieczenia . . . 18
15. Harmonogram wdrożenia . . . 19
Kamienie milowe i odpowiedzialność . . . 19
Pierwsze 30 dni od dziś . . . 19
16. Lista decyzji „go / no-go” . . . 20
GO – można przejść do zamówienia pieca, gdy wszystkie warunki są spełnione . . . 20
NO-GO / pauza – sygnały ostrzegawcze . . . 20
Ocena końcowa . . . 20
Załącznik A. Założenia modelu . . . 21
Skład kosztu zmiennego – R1 . . . 21
Koszty stałe R1 – 620 tys. zł . . . 21
Załącznik B. Źródła . . . 22
Dalsze dane do pozyskania przed decyzją . . . 22

1. Streszczenie zarządcze

Plan zakłada uruchomienie wyspecjalizowanego krematorium dla zwierząt towarzyszących w okolicach Wielbarka, przy trasie umożliwiającej sprawny dojazd do Szczytna, Nidzicy, Ostrołęki, Przasnysza, Mławy, Pisza i południowo-wschodniej części aglomeracji olsztyńskiej. Przewagą ma być szybki odbiór, pełna identyfikowalność zwierzęcia, godna sala pożegnań i przejrzyste ceny.

2,12 mln zł docelowy budżet inwestycji netto	**12–16 mies.** czas przygotowania i uruchomienia	**125–130** usług miesięcznie dla progu gotówkowego	**120–150 km** zalecany promień obsługi
1 800 usług w roku 3 – cel bazowy	**347 tys. zł** EBITDA w roku 3 – model	**3,5–4,0 etatu** zespół startowy	**< 50 kg/h** preferowana klasa przepustowości

Dlaczego Wielbark może działać

- położenie na osi DK57 i dostęp do kilku średnich rynków zamiast zależności od jednego miasta;
- niższy koszt nieruchomości i mniejsza presja sąsiedzka niż w Olsztynie lub Warszawie;
- możliwość stworzenia trasowego odbioru B2B z lecznic, który obniża koszt logistyki na jedną usługę;
- dostęp do preferencyjnego finansowania regionalnego; Wielbark znajduje się na liście obszarów strategicznej interwencji dla instrumentu BGK [S14].

Co może projekt zatrzymać

- zbyt mała liczba umów z lecznicami i oparcie sprzedaży wyłącznie na klientach indywidualnych;
- brak akceptowalnej działki lub negatywna kwalifikacja środowiskowa;
- wejście nowego obiektu w rejonie Olsztyna / Dywit oraz aktywna konkurencja z Ełku;
- niedoszacowanie instalacji, komina, wentylacji, przyłączy, testów emisji i kapitału obrotowego.

Decyzja rekomendowana
Kontynuować projekt w formule warunkowej. Najpierw sprzedaż B2B i uzgodnienia urzędowe, następnie działka i finansowanie, a zamówienie pieca dopiero po potwierdzeniu parametrów i decyzji lokalizacyjnych.

2. Opis przedsięwzięcia

Proponowana marka i obietnica

Robocza nazwa: **HAUZER Pamięć – krematorium dla zwierząt**. Marka ma łączyć spokojny, dyskretny charakter z techniczną wiarygodnością. Klient powinien otrzymać jednoznaczną odpowiedź na trzy pytania: kto odebrał zwierzę, gdzie znajduje się ono na każdym etapie i kiedy urna zostanie wydana.

Zakres etapu 1

Obszar	Zakres startowy	Standard obsługi
Kremacja indywidualna	osobny cykl i zwrot prochów w oznaczonej urnie	wydanie zwykle 3–5 dni roboczych
Kremacja wspólna	zbiorowy cykl bez zwrotu prochów	potwierdzenie wykonania usługi
Odbiór i transport	dom, lecznica, schronisko; trasy planowe i zlecenia pilne	pojemniki chłodnicze, dokument handlowy, skan ID
Sala pożegnań	kameralna przestrzeń 20–30 m², bez rozbudowanej kaplicy	rezerwacja 30–45 min
Pamiątki	urny podstawowe i premium, odcisk łapy, certyfikat, biżuteria pamiątkowa	sprzedaż stacjonarna i online
Panel partnera	status zlecenia, dokumenty, rozliczenia dla lecznic	prosty system QR / kod kreskowy

Etap 2 – dopiero po ustabilizowaniu przepływów

Cmentarz dla zwierząt i rozbudowaną kaplicę należy traktować jako osobny projekt gruntowy i administracyjny. Nie są ujęte w budżecie 2,12 mln zł. W pierwszej fazie lepszy jest ogród pamięci bez pochówków oraz cyfrowa księga pamięci. Decyzję o cmentarzu można podjąć po dwóch pełnych latach działalności i analizie projektu planowanego w rejonie Olsztyna / Dywit [S8].

Doświadczenie klienta

Etap	Co dzieje się operacyjnie	Co widzi klient
1. Zlecenie	rejestracja danych, wybór usługi i urny	jedna cena, termin i numer sprawy
2. Odbiór	etykieta odporna na wilgoć + kod QR + protokół	SMS z nazwiskiem kierowcy i oknem czasowym
3. Przechowanie	chłodnia, strefa przyjęcia, rozdzielenie zleceń	status „przyjęto do obiektu”
4. Kremacja	weryfikacja dwóch osób, zapis cyklu, identyfikator ogniotrwały	status „proces zakończony”
5. Przygotowanie	schłodzenie, obróbka pozostałości, napełnienie i plombowanie urny	certyfikat i zdjęcie zapieczętowanej urny
6. Wydanie	odbiór osobisty lub dostawa	spokojna rozmowa i komplet dokumentów

> **Zasada jakości**
> Ten sam identyfikator musi towarzyszyć zwierzęciu, dokumentowi, cyklowi pieca i urnie. Każde ręczne przepisywanie danych jest punktem ryzyka.

3. Rynek i popyt

Punkt wyjścia

FEDIAF podaje dla Polski około 8,44 mln psów i 7,55 mln kotów, czyli łącznie blisko 16 mln zwierząt tych dwóch gatunków [S7]. Gmina Wielbark liczy około 6,2 tys. mieszkańców, a cały powiat szczycieński około 66,1 tys.; dlatego projekt nie może być oparty na rynku lokalnym. Musi agregować popyt z kilku powiatów i przejmować zlecenia w lecznicach.

Model popytu – założenia do weryfikacji GIS

Pozycja	Zakres modelowy	Komentarz
Ludność w promieniu 120–150 km	1,0–1,3 mln	szacunek planistyczny; wymaga analizy czasu dojazdu, nie prostego okręgu
Psy i koty	0,42 na mieszkańca	relacja danych FEDIAF do populacji Polski
Populacja zwierząt	420–550 tys.	orientacyjna baza psów i kotów
Roczna utrata / wymiana populacji	7,5–9,0%	założenie modelowe wynikające z cyklu życia
Zgony rocznie	32–50 tys.	rynek wszystkich sposobów postępowania
Udział odpłatnej kremacji	5–9%	założenie; niższy na terenach wiejskich, wyższy w miastach
Rynek dostępny	1,6–4,5 tys. usług / rok	przed podziałem między konkurentów

Wniosek z modelu
Cel 1 800 usług w roku 3 jest wykonalny tylko przy górnej części przedziału adopcji, rozszerzonym zasięgu i mocnych umowach B2B. Bez nich prognoza bazowa jest zbyt agresywna.

Segmenty klientów

Segment	Potrzeba	Kanał	Priorytet
Lecznice weterynaryjne	pewny odbiór, dokumentacja, brak reklamacji	umowa ramowa + trasy	najwyższy
Właściciele zwierząt	godność, szybkość, zaufanie	Google, rekomendacja lekarza, telefon	wysoki
Schroniska / fundacje	przewidywalny koszt i wolumen	przetarg / umowa	średni; niska marża
Hodowle i służby	procedura awaryjna i transport	bezpośrednia sprzedaż B2B	uzupełniający

Sezonowość i zachowania

Popyt nie jest sezonem wakacyjnym w klasycznym sensie. Występują krótkie fale związane z upałami, chorobami i większą śmiertelnością starszych zwierząt. Operacja musi zatem mieć zapas chłodniczy i wydajność większą niż średnia dobowa. Najsilniejszym źródłem konwersji jest rekomendacja lecznicy w chwili śmierci zwierzęcia; reklama masowa ma znaczenie drugorzędne.

4. Konkurencja i pozycjonowanie

Najważniejszym konkurentem regionalnym jest „Łapami do Nieba” w Nowej Wsi Ełckiej, które deklaruje obsługę m.in. Olsztyna, Szczytna i północnego Mazowsza. Publiczny cennik obejmuje kremację indywidualną od 450 zł dla najmniejszych zwierząt do 1 250 zł dla zwierząt powyżej 25 kg oraz transport poza strefą 15 km po 2 zł/km w każdą stronę [S9]. W Warszawie ceny indywidualne u dużych operatorów mieszczą się orientacyjnie w przedziale 400–1 250 zł zależnie od masy [S10–S11].

Mapa konkurencyjna

Podmiot / kierunek	Status	Przewaga	Znaczenie dla Wielbarka
Łapami do Nieba – rejon Ełku	działa	rozpoznawalność, szeroki obszar odbioru, jawny cennik	bezpośredni konkurent o Szczytno i Warmię
Olsztyn / Dywity	projekt publicznie zapowiadany w 2026	bliskość dużego miasta i plan cmentarza	ryzyko strategiczne; sprawdzić stan przed inwestycją
Warszawa i okolice	kilku operatorów	duży rynek, szeroka oferta urn	benchmark cen i standardu, mniejsza wygoda dojazdu
Utylizacja zbiorowa	powszechna	niska cena dla lecznic	substytut, nie ta sama obietnica emocjonalna

Pozycja rekomendowana

6–12 h	100%	3–5 dni	7 dni
docelowy czas odbioru w głównych strefach	zleceń z cyfrowym śladem identyfikacji	standard wydania urny	obsługa telefonu i dyżuru odbiorowego

- Nie konkurować samą ceną. Zaletą ma być pewność procesu, lokalny odbiór trasowy i szybki termin.
- Zbudować szczególną siłę na osi Szczytno–Wielbark–Chorzele–Przasnysz–Ostrołęka oraz Wielbark–Nidzica–Mława.
- Dla Olsztyna wejść przez lecznice po południowej i wschodniej stronie miasta, z oknami odbioru i stałym dniem trasy.
- Wprowadzić jawny cennik detaliczny, kalkulator stref dojazdu i politykę reklamacji. Brak przejrzystości w tej branży natychmiast niszczy zaufanie.

Przewaga, której nie da się łatwo skopiować
Sieć partnerska 20–30 lecznic, stałe trasy oraz bezbłędny łańcuch identyfikacji są trwalszą przewagą niż wystrój lub pojedyncza kampania reklamowa.

5. Lokalizacja i program obiektu

Profil działki

Należy szukać terenu usługowo-produkcyjnego w pobliżu DK57 lub drogi zapewniającej szybki wyjazd w stronę Szczytna i Chorzel, ale poza zwartą zabudową mieszkaniową. Nie należy przyjmować arbitralnej „bezpiecznej odległości”; dopuszczalność musi wynikać z planu miejscowego lub decyzji WZ, projektu emisji, ochrony przeciwpożarowej i konkretnych warunków otoczenia.

Kryterium	Minimum	Preferowane
Powierzchnia gruntu	0,30 ha	0,50–0,80 ha z miejscem na rozbudowę
Budynek	250 m²	300–400 m², parterowy, przemysłowy
Media	moc elektryczna, woda, kanalizacja / zbiornik	gaz ziemny; alternatywnie LPG / olej zgodnie z piecem
Dojazd	dostawczy przez cały rok	oddzielny wjazd techniczny i wejście klientów
Sąsiedztwo	zgodne planistycznie	brak bliskich budynków mieszkalnych i wrażliwych funkcji
Rezerwa	miejsce na chłodnię i komin	miejsce na drugi piec i fotowoltaikę

Program funkcjonalny 300–400 m²

Strefa	Powierzchnia	Uwagi
Przyjęcie i chłodnia	35–55 m²	zmywalne powierzchnie, odpływ, regały, kontrola temperatury
Hala pieca i obsługa popiołu	90–130 m²	wentylacja, komin, bezpieczne odległości, serwis
Magazyn urn / pakowanie	20–30 m²	sucho, osobno od strefy technicznej
Sala pożegnań	20–30 m²	wejście bez widoku na część techniczną
Recepcja / rozmowa	20–30 m²	dyskrecja akustyczna
Biuro i socjal	30–45 m²	szatnia czysta / brudna i sanitariaty
Komunikacja / techniczne	55–80 m²	kotłownia, rozdzielnia, środki mycia

Najlepszy wariant wejścia

Na start rekomendowany jest **wieloletni najem z prawem adaptacji i opcją zakupu** istniejącego obiektu przemysłowego. Nowy budynek wydłuży harmonogram i może podnieść całkowity CAPEX do około 3,2–4,5 mln zł netto. Umowa najmu musi uzależniać wejście w życie od uzyskania zgód i pozwalać na komin, przebicia, instalacje paliwowe oraz ciężkie urządzenie.

> **Nie podpisywać bez warunku zawieszającego**
> Zaliczka za nieruchomość lub wieloletni najem powinny być skuteczne dopiero po pozytywnej analizie planistycznej, środowiskowej i weterynaryjnej.

6. Oferta i polityka cenowa

Cennik detaliczny – propozycja startowa brutto

Masa zwierzęcia	Kremacja indywidualna	Kremacja wspólna	W cenie indywidualnej
do 1 kg	450 zł	160 zł	urna ekologiczna, certyfikat
1–10 kg	750 zł	250 zł	urna ekologiczna, certyfikat
10–25 kg	950 zł	350 zł	urna ekologiczna, certyfikat
25–40 kg	1 100 zł	450 zł	urna ekologiczna, certyfikat
40–60 kg	1 250 zł	600 zł	urna ekologiczna, certyfikat
powyżej 60 kg	od 1 450 zł	od 750 zł	wycena po potwierdzeniu masy

Dodatki i logistyka

Pozycja	Cena brutto	Uwagi
Odbiór 0–25 km	99 zł	może być bezpłatny w pakiecie premium
Odbiór 26–70 km	199 zł	planowana trasa obniża koszt
Odbiór 71–120 km	299 zł	powyżej 120 km – wycena
Zlecenie nocne / pilne	+200 zł	po potwierdzeniu dostępności
Sala pożegnań	150 zł	30–45 minut
Odcisk łapy	90–180 zł	tusz / glina / odlew
Urna premium	180–950 zł	dopłata ponad urnę podstawową
Dostawa urny	50–150 zł	zależnie od strefy i sposobu

B2B dla lecznic

- cennik netto zależny od miesięcznego wolumenu, dnia trasy i formy płatności;
- jedna faktura zbiorcza, bezpłatne pojemniki transportowe i panel statusów;
- standardowe SLA odbioru oraz osobna stawka za interwencję poza trasą;
- bez prowizji za „polecenie” dla personelu. Korzyść powinna wynikać z ceny partnerskiej i jakości, zgodnie z zasadami etycznymi lecznicy.

Import urn

Urny z Chin mogą obniżyć koszt jednostkowy, ale na start zalecany jest model dwudostawczy: producent europejski dla podstawowych stanów oraz sprawdzony importer dla serii premium. Umowa powinna obejmować zgodność materiałów i powłok, identyfikowalność partii, kontrolę jakości, bezpieczne opakowanie, warunki Incoterms, EORI i rezerwę 3–4 miesięcy. Nie należy uzależniać terminu wydania urny od pojedynczego transportu morskiego.

Ekonomia koszyka
Model finansowy zakłada średni przychód 820 zł netto na usługę, w tym miks kremacji, odbioru i dodatków. Sam cennik kremacji nie wystarczy – trzeba zarządzać udziałem urn premium, transportu i sali pożegnań.

7. Wymagania prawne i administracyjne

Zwłoki zwierząt domowych są materiałem kategorii 1 w rozumieniu rozporządzenia (WE) nr 1069/2009, a jedną z dopuszczalnych metod postępowania jest spalanie [S2]. Zakład spalarniowy wymaga zatwierdzenia przez właściwy organ weterynaryjny zgodnie z art. 24 tego rozporządzenia. Aktualna polska ustawa z 21 listopada 2025 r. przewiduje decyzję powiatowego lekarza weterynarii i nadanie weterynaryjnego numeru identyfikacyjnego [S1].

Ścieżka decyzji – kolejność robocza

Krok	Działanie	Organ / specjalista	Rezultat
1	analiza MPZP albo warunków zabudowy i tytułu do nieruchomości	gmina / urbanista	potwierdzenie dopuszczalnej funkcji
2	konsultacja koncepcji procesu, transportu, chłodni i identyfikacji	PIW Szczytno	lista wymagań do projektu
3	kwalifikacja środowiskowa, emisje, komin, hałas i paliwo	organ ochrony środowiska / projektant	decyzja, zgłoszenie lub pozwolenie – zależnie od kwalifikacji
4	projekt budowlany, zmiana sposobu użytkowania, ppoż.	starosta / PSP / projektanci	zgody budowlane i pożarowe
5	zezwolenie na prowadzenie spalarni zwłok zwierzęcych	wójt / burmistrz właściwy miejscowo	zezwolenie z art. 7 ustawy gminnej [S5]
6	zatwierdzenie zakładu i rejestracja transportu UPPZ	powiatowy lekarz weterynarii	decyzja i WNI
7	rozruch, pomiary i odbiory	akredytowane laboratorium / organy	protokoły i dopuszczenie
8	procedury operacyjne, dokumenty handlowe i ewidencje	zakład + doradcy	gotowość do kontroli

Techniczne minimum z prawa unijnego

Dla spalarni o niskiej wydajności rozporządzenie (UE) nr 142/2011 określa próg poniżej 50 kg/h oraz wymogi procesu, w tym temperaturę gazu 850°C przez co najmniej 2 sekundy albo 1 100°C przez 0,2 sekundy, wraz z wymaganiami załącznika III [S3]. Dostawca musi gwarantować parametry dla konkretnej konfiguracji komory, dopalacza, komina i paliwa – nie tylko deklarować znak CE.

Obszary wymagające osobnego potwierdzenia

- czy instalacja wymaga pozwolenia emisyjnego, zgłoszenia albo dodatkowej decyzji środowiskowej;
- zakres i częstotliwość pomiarów emisji oraz warunki rozruchu;
- klasyfikacja i sposób zagospodarowania popiołów, filtrów i pozostałości technicznych;
- zakres BDO dla strumieni nieobjętych przepisami UPPZ, np. opakowań, filtrów i odpadów serwisowych;
- stawka VAT i właściwe kody PKD. PKD 2025 obejmuje 96.30.Z „Pogrzeby i działalność pokrewna”, ale kody uzupełniające powinien dobrać księgowy [S16].

Pierwszy kontakt
Właściwym organem weterynaryjnym dla Wielbarka jest Powiatowy Inspektorat Weterynarii w Szczytnie, ul. Janusza Korczaka 1, tel. 89 624 21 76, piw@szczytno.piw.gov.pl [S6].

8. Technologia i operacje

Wymagana konfiguracja

Dla celu 1 800 usług rocznie urządzenie o deklarowanej wydajności około 7 indywidualnych kremacji dziennie pracowałoby blisko granicy zdolności. Zalecana jest konfiguracja pozwalająca na 12–15 cykli / wsadów dziennie przy zachowaniu klasy poniżej 50 kg/h, z zapasem na sezonowość, konserwację i duże zwierzęta.

Urządzenie referencyjne	Publiczne parametry	Ocena do projektu
Addfield PET-200	komora 0,63 m³, retencja gazu 2 s, do ok. 7 kremacji indywidualnych dziennie	dobry benchmark jakości, ale wydajność blisko celu R3 [S12]
Addfield A50-IC(1)	nominalnie <45 kg/h, producent podaje do 15 kremacji indywidualnych dziennie	bliższy zalecanej rezerwie; wymaga wyceny i testu wsadów
Waste Spectrum PC-170	do 50 kg/h, deklarowane zużycie gazu 6–9 m³/h	benchmark kosztu paliwa; zweryfikować tryb indywidualny [S13]
Ciroldi / rozwiązania równoważne	piece dedykowane zwierzętom, dostępny kanał dystrybucji w Polsce	warto włączyć do zapytania ofertowego

Wymogi zapytania ofertowego

- pełna cena DDP / dostawy, montażu, komina, automatyki, uruchomienia, szkolenia i pierwszych pomiarów;
- gwarantowana przepustowość dla realnego miksu mas, zużycie paliwa, czas chłodzenia i energia pomocnicza;
- zgodność z 1069/2009 i 142/2011, parametry dopalania, rejestracja temperatur i raport cyklu;
- serwis w Polsce, SLA maks. 48 godzin, magazyn krytycznych części i zdalna diagnostyka;
- referencje z minimum trzech działających instalacji w UE, możliwość wizyty i rozmowy z operatorem;
- możliwość rozbudowy o drugi piec bez przebudowy całej hali i komina.

Minimalne wyposażenie pomocnicze

Obszar	Wyposażenie
Przyjęcie	waga platformowa, wózek / podnośnik, stoły nierdzewne, skaner kodów, pojemniki
Chłodnia	komora 0–4°C, wydzielona zamrażarka awaryjna, rejestr temperatur, alarm
Proces	piec z dopalaczem, komin, wentylacja, rejestrator cyklu, zestaw awaryjny palnika
Po procesie	stanowisko chłodzenia, separator metalu, kremulator, odciąg pyłu, plomby
Transport	furgon z łatwo zmywalną zabudową, mocowania, pojemniki, środki dezynfekcyjne
IT	CRM / ERP z kodami QR, kopie zapasowe, e-podpis protokołu, płatności

Nie kupować najtańszego pieca
Koszt przestoju, awarii palnika lub niespełnienia parametrów emisji jest większy niż oszczędność na cenie urządzenia. Piec wymaga producenta z dokumentacją, referencjami i serwisem regionalnym.

9. Sprzedaż i marketing

Model pozyskania klientów

Kanał	Działanie	Miernik do 6. miesiąca
Lecznice	osobiste wizyty, pakiet partnera, stałe dni odbioru, demonstracja panelu	20 podpisanych umów / LOI
Google / mapy	strona lokalna, cennik, FAQ, wizytówka, numery strefowe	35% zapytań bezpośrednich
Schroniska i fundacje	umowy wolumenowe z oddzielnym SLA	2–4 kontrakty uzupełniające
Polecenia	materiały informacyjne dla lekarzy i opiekunów, bez agresywnej sprzedaży	NPS >70 i reklamacje <1%
Treści edukacyjne	co dzieje się po śmierci zwierzęcia, prawa klienta, jak wybrać urnę	10 wartościowych materiałów przed startem

Plan przed otwarciem

1. Stworzyć bazę 80–120 lecznic w zasięgu do 150 km i nadać im priorytet według liczby lekarzy, godzin pracy oraz dojazdu.
2. Przeprowadzić minimum 40 rozmów decyzyjnych, nie tylko wysłać e-mail. Zebrać dane o obecnym dostawcy, wolumenie i częstotliwości odbioru.
3. Podpisać co najmniej 20 listów intencyjnych z estymacją miesięcznego wolumenu oraz 5 umów warunkowych.
4. Uruchomić stronę i telefon 6–8 tygodni przed rozruchem, ale nie przyjmować płatnych zleceń przed formalnym dopuszczeniem.
5. Zorganizować dzień otwarty dla lekarzy weterynarii po zakończeniu testów, pokazując łańcuch identyfikacji i dokumentację.

Standard komunikacji

- język spokojny i precyzyjny; bez eufemizmów, presji zakupowej i zdjęć pieca w reklamie konsumenckiej;
- jedna osoba prowadzi rodzinę od przyjęcia do wydania urny;
- każdy problem zgłaszany natychmiast, z propozycją rozwiązania i zapisem rozmowy;
- odpowiedzi na najtrudniejsze pytania – identyfikacja, czas, prochy, transport – widoczne na stronie przed cennikiem dodatków.

Budżet marketingu

W roku startowym przyjęto 42 tys. zł netto, z czego około 45% na materiały i sprzedaż B2B, 35% na stronę / SEO / mapy, 10% na wydarzenia dla partnerów i 10% na testy kampanii. Skuteczność należy mierzyć kosztem podpisanej lecznicy oraz liczbą zleceń, nie zasięgiem reklamy.

> **Główny lejek sprzedaży**
> Lecznica → wyjaśnienie opcji opiekunowi → odbiór trasowy → kremacja → wydanie urny → polecenie. Każdy etap musi mieć właściciela, termin i status w systemie.

10. Organizacja i personel

Zespół startowy

Rola	Etaty	Zakres	Koszt roczny pracodawcy – model
Kierownik / właściciel	1,0	sprzedaż B2B, jakość, finanse, kontakty urzędowe	96 tys. zł
Operator procesu	1,0	piec, chłodnia, ewidencja, utrzymanie ruchu	84 tys. zł
Opiekun klienta / operator	1,0	przyjęcia, sala pożegnań, urny, zastępstwo	78 tys. zł
Kierowca / logistyk	0,5–1,0	trasy, odbiory, dezynfekcja, magazyn	62 tys. zł
Księgowość / BHP / prawnik	outsourcing	obsługa specjalistyczna	w kosztach administracji

Grafik i ciągłość działania

Przy jednym piecu nie można łączyć urlopu operatora, awarii i szczytu zleceń bez planu awaryjnego. Co najmniej dwie osoby muszą posiadać pełne przeszkolenie operatorskie. Należy zawrzeć umowę awaryjną z innym zatwierdzonym zakładem, określając transport, identyfikację i komunikację z klientem.

Kluczowe procedury SOP

Procedura	Kontrola
Przyjęcie zwierzęcia	dwa identyfikatory, zdjęcie etykiety, masa, stan opakowania, zgoda klienta
Chłodnia	lokalizacja regału, temperatura, maksymalny czas, alarm
Załadunek pieca	kontrola dwóch osób, zgodność z harmonogramem, znacznik ogniotrwały
Zakończenie cyklu	raport temperatury, przypisanie pozostałości, kontrola metalu
Urna	masa, plomba, etykieta, certyfikat, kontrola danych
Mycie i dezynfekcja	środek, stężenie, czas kontaktu, zapis wykonania
Awaria / reklamacja	kwarantanna zlecenia, powiadomienie kierownika, raport przyczyny

Wskaźniki operacyjne

>98%	**<1%**	**0**	**>85%**
odbiorów w uzgodnionym oknie	reklamacji formalnych	błędów identyfikacji	dostępności technicznej pieca

Bezpieczeństwo pracy
Ocena ryzyka musi obejmować gorące powierzchnie, pył, ręczne przemieszczanie ciężarów, środki chemiczne, chłodnię, paliwo i obciążenie psychiczne personelu.

11. Budżet inwestycyjny i finansowanie

CAPEX – wariant rekomendowany: adaptacja najętego obiektu

Pozycja	Budżet netto	Udział	Uwagi
Piec, dopalacz i automatyka	720 tys. zł	34,0%	poziom budżetowy, 3 oferty wymagane
Transport, montaż, komin, rozruch	180 tys. zł	8,5%	w tym szkolenie i testy
Adaptacja budynku i instalacje	300 tys. zł	14,2%	wentylacja, ppoż., posadzki, zasilanie
Chłodnia i regały	75 tys. zł	3,5%	z alarmem i rejestracją
Kremulator, podnośnik, wagi	65 tys. zł	3,1%	stanowisko z odpylaniem
Samochód z zabudową	140 tys. zł	6,6%	nowy lub młody używany
Recepcja i sala pożegnań	70 tys. zł	3,3%	prosty, trwały standard
IT, strona, QR, płatności	35 tys. zł	1,7%	wdrożenie i sprzęt
Projekt, prawo, środowisko, ppoż.	110 tys. zł	5,2%	w tym pomiary i konsultacje
Pierwszy zapas urn i materiałów	35 tys. zł	1,7%	2 źródła dostaw
Rezerwa inwestycyjna	150 tys. zł	7,1%	ok. 8% wydatków rzeczowych
Kapitał obrotowy	240 tys. zł	11,3%	bufor rozruchu i rat
RAZEM	2 120 tys. zł	100%	bez gruntu, VAT i cmentarza

Struktura finansowania

Źródło	Kwota	Warunek
Kapitał własny / inwestor	620 tys. zł	gotówka + bufor na VAT i nieprzewidziane wydatki
Pożyczka rozwojowa BGK	1 500 tys. zł	do 1,5 mln zł, 2% rocznie, do 8 lat, karencja do 12 miesięcy [S14]
Możliwa dotacja do kapitału	do 180 tys. zł	do 12% po spełnieniu kryteriów; nie ujęto jako pewnej w prognozie

Wielbark jest wskazany w wykazie obszarów strategicznej interwencji tego instrumentu, co może zwiększać dostępny poziom umorzenia / dotacji do kapitału, jednak kwalifikacja zależy od pełnych warunków naboru i projektu [S14]. Lokalnym partnerem wskazanym przez BGK jest Nidzicka Fundacja Rozwoju NIDA.

Rata i bufor

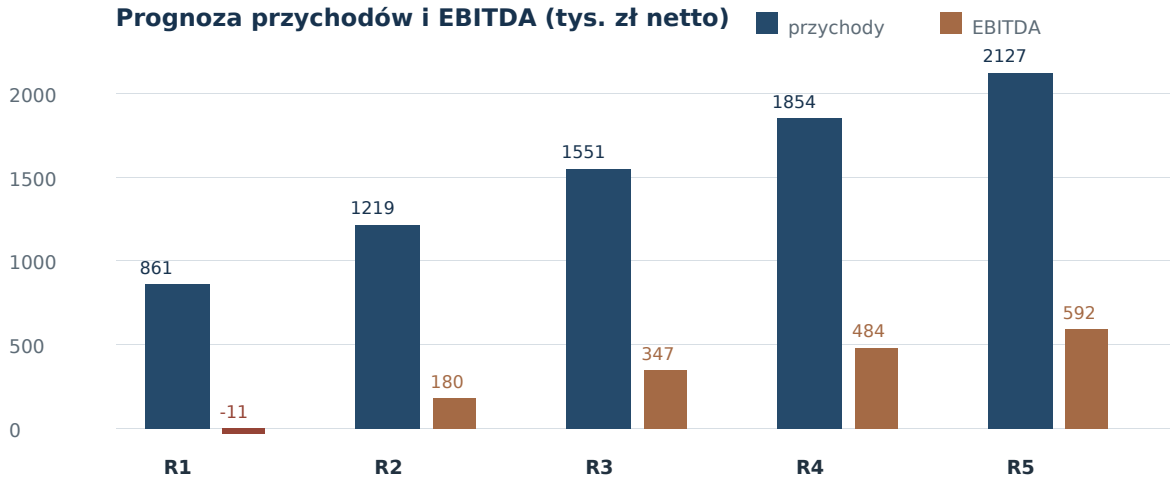
Przy 1,5 mln zł, 2% i spłacie kapitału w 84 miesiące po 12-miesięcznej karencji rata wynosi orientacyjnie 19,2 tys. zł miesięcznie (około 230 tys. zł rocznie). Ostateczny harmonogram BGK może liczyć okres inaczej. Kapitał obrotowy 240 tys. zł nie jest nadwyżką – pokrywa słaby rozruch i deficyt obsługi długu w pierwszych dwóch latach.

Warunek bankowy
Negocjować możliwie długą spłatę, pełną karencję kapitałową oraz zgodę na wydłużenie przy opóźnieniu decyzji. Bez tego rok 2 ma wskaźnik DSCR poniżej bezpiecznego poziomu.

12. Prognoza finansowa 2027–2031

Założenia bazowe

Założenie	Wartość
Wolumen usług	R1 1 050; R2 1 450; R3 1 800; R4 2 100; R5 2 350
Średni przychód netto / usługa	820 zł w R1, wzrost 2,5% rocznie
Koszt zmienny netto / usługa	240 zł w R1, wzrost 3,0% rocznie
Koszty stałe	620; 680; 745; 820; 900 tys. zł
Amortyzacja i podatek	nieujęte w EBITDA; wymagają planu podatkowego
Finansowanie	obsługa długu pokazana osobno, bez zakładania dotacji



Pozycja (tys. zł)	R1	R2	R3	R4	R5
Przychody netto	861	1 219	1 551	1 854	2 127
Koszty zmienne	252	358	458	551	635
Marża pokrycia	609	860	1 092	1 304	1 492
Koszty stałe	620	680	745	820	900
EBITDA	-11	180	347	484	592
Marża EBITDA	-1,3%	14,8%	22,4%	26,1%	27,8%
Obsługa długu – orientacyjnie	30	230	230	230	230
Nadwyżka przed podatkiem i CAPEX odtw.	-41	-50	117	254	362

Progi rentowności

89/mies.	122/mies.	128/mies.	5,5–7 lat
próg operacyjny R1 bez długu	próg gotówkowy R1 z długiem	próg gotówkowy przy kosztach R2	orientacyjny zwrot kapitału przy realizacji planu

Zwrot 5,5–7 lat jest oceną kierunkową i zależy od podatku, dotacji, rat, tempa rozruchu oraz wydatków odtworzeniowych. Największe napięcie płynności przypada na R1–R2; nie wolno finansować go zaległościami wobec dostawców lub redukcją obsługi technicznej.

13. Scenariusze i wrażliwość

Rok ustabilizowany – porównanie

Scenariusz	Usługi / rok	Śr. przychód netto	Przychody	EBITDA	Ocena
Ostrożny	1 000	820 zł	820 tys. zł	-40 tys. zł	nie obsługuje długu
Minimalny bankowy	1 500	840 zł	1 260 tys. zł	ok. 210 tys. zł	wciąż blisko raty
Bazowy R3	1 800	862 zł	1 551 tys. zł	347 tys. zł	DSCR ok. 1,5
Mocny	2 200	880 zł	1 936 tys. zł	ok. 520 tys. zł	bufor na drugi piec

Najważniejsze dźwignie

Zmiana	Wpływ roczny przy 1 800 usługach	Komentarz
+50 zł średniego przychodu netto	+90 tys. zł EBITDA	zwykle przez miks usług i dodatków, nie prostą podwyżkę
+100 usług	+ok. 60 tys. zł marży pokrycia	dopóki nie trzeba dodawać zmiany / auta
+20 zł kosztu paliwa na usługę	-36 tys. zł EBITDA	znaczenie paliwa pieca i kilometrów odbioru
+10 tys. zł kosztów stałych / miesiąc	-120 tys. zł EBITDA	groźniejsze niż pojedynczy wzrost kosztu urn
3 miesiące opóźnienia startu	-150–250 tys. zł płynności	czynsz, wynagrodzenia, odsetki i utracona sprzedaż

Warunki ochrony płynności

- zamówienie pieca po osiągnięciu co najmniej 100 usług miesięcznie w portfelu listów intencyjnych i 25 usług w umowach warunkowych na pierwszy miesiąc;
- płatności etapowe dla dostawcy: mała zaliczka, kolejna transza po FAT, zatrzymanie 10% do SAT i dokumentów emisji;
- nie otwierać cmentarza ani drugiego auta przed przekroczeniem 160 usług miesięcznie przez sześć kolejnych miesięcy;
- co miesiąc aktualizować 13-tygodniową prognozę gotówki, wolumen B2B i marżę na trasach;
- utrzymywać awaryjną linię obrotową lub niewykorzystany bufor min. 150 tys. zł po uruchomieniu.

Najbardziej wrażliwa zmienna
Nie cena pieca, lecz wolumen w pierwszych 24 miesiącach. Każde 100 usług rocznie mniej obniża marżę pokrycia o około 58–60 tys. zł.

14. Ryzyka i analiza SWOT

SWOT

Mocne strony	Słabe strony
centralna pozycja między kilkoma rynkami; niższy koszt nieruchomości; usługa oparta na zaufaniu; możliwość tras B2B	mały rynek lokalny; duży CAPEX; jeden piec jako wąskie gardło; konieczność pracy z trudnymi emocjami
Szanse	Zagrożenia
rosnąca humanizacja zwierząt; rozwój usług premium; preferencyjne finansowanie; cyfrowy standard śledzenia	konkurent w Olsztynie / Dywitach; sprzeciw sąsiedzki; opóźnienia decyzji; ceny paliw; awaria; utrata zaufania po pojedynczym błędzie

Rejestr ryzyk

Ryzyko	Prawd.	Skutek	Działanie ograniczające
brak zgody lokalizacyjnej / środowiskowej	średnie	krytyczny	audyt przed umową, konsultacja organów, alternatywna działka
wolumen poniżej 125/mies.	wysokie	krytyczny	LOI, umowy warunkowe, trasy, opóźnienie CAPEX
wejście konkurenta w Olsztynie	średnie–wysokie	wysoki	pozycja na Mazowszu północnym, szybkość, umowy lecznic
awaria pieca	średnie	wysoki	SLA, części, drugi operator, umowa awaryjna
błąd identyfikacji	niskie	krytyczny	QR + znacznik ogniotrwały + kontrola dwóch osób
wzrost paliwa i kilometrów	średnie	średni	strefy, trasy, indeksacja B2B, monitoring spalania
sprzeciw społeczny	średnie	wysoki	właściwa lokalizacja, dane emisji, dialog, brak obietnic bez badań
opóźnienie dostawy pieca	średnie	wysoki	kary umowne, harmonogram z buforem, płatność po odbiorze

Ubezpieczenia

Pakiet powinien obejmować mienie i awarie maszyn, przerwę w działalności, OC działalności i produktu / usługi, pojazd, cyber oraz odpowiedzialność pracodawcy. Szczególną uwagę trzeba poświęcić definicji szkody niemajątkowej i kosztom odtworzenia dokumentacji.

Ryzyko reputacyjne
W tej branży pojedynczy błąd identyfikacji może zniszczyć markę szybciej niż awaria techniczna. Kontrola procesu jest równocześnie systemem jakości i najważniejszym marketingiem.

15. Harmonogram wdrożenia

Realistyczny czas od decyzji do otwarcia to 12–16 miesięcy. Harmonogram zakłada adaptację istniejącego budynku i równoległe prowadzenie sprzedaży B2B, projektowania oraz finansowania.

Miesiące	Strumień	Rezultat / bramka
0–2	pre-feasibility	analiza konkurencji, 3 lokalizacje, pierwsza konsultacja PIW, 10 rozmów B2B
2–4	lokalizacja i rynek	audyt działki, 20 LOI, wstępna kwalifikacja środowiskowa, 3 zapytania na piec
4–7	projekty i finansowanie	projekt technologiczny, wnioski, term sheet BGK, umowa nieruchomości warunkowa
7–11	realizacja	adaptacja, produkcja i dostawa pieca, rekrutacja kierownika operacyjnego
11–13	montaż i rozruch	SAT, szkolenie, próby, pomiary, wdrożenie QR
13–14	odbiór formalny	decyzje, WNI, zezwolenie gminne, procedury zatwierdzone
14–16	start kontrolowany	pilotaż z 5 lecznicami, następnie pełne trasy i otwarcie detaliczne

Kamienie milowe i odpowiedzialność

Kamień	Właściciel	Dowód zakończenia
M1 – działka przechodzi audyt	inwestor + prawnik + projektant	pisemna opinia planistyczna i środowiskowa
M2 – rynek potwierdzony	sprzedaż / inwestor	20 LOI, prognozowane 125–130 zleceń miesięcznie
M3 – technologia zamknięta	projektant + dostawca	oferta all-in, layout, gwarancje i serwis
M4 – finansowanie	inwestor + doradca	umowa pożyczki i wkład własny na rachunku
M5 – gotowość techniczna	kierownik projektu	SAT, pomiary, szkolenia i protokoły
M6 – gotowość prawna	zarząd	wszystkie decyzje i WNI przed pierwszą usługą

Pierwsze 30 dni od dziś

1. Umówić spotkanie w PIW Szczytno z dwustronicowym opisem procesu i trzema wariantami lokalizacji.
2. Wytypować 3–5 istniejących obiektów przemysłowych oraz zamówić audyt planistyczny i środowiskowy.
3. Wysłać ujednolicone RFQ do minimum trzech producentów / dystrybutorów pieców.
4. Rozpocząć wywiady z 40 lecznicami, notując wolumen i obecny sposób obsługi.
5. Skontaktować się z NIDA w sprawie pożyczki rozwojowej i listy dokumentów.

> **Nie czekać z rynkiem na pozwolenia**
> Sprzedaż wstępna i uzgodnienia formalne powinny iść równolegle. Pozwolenia bez potwierdzonego wolumenu tworzą kosztowny, ale pusty zakład.

16. Lista decyzji „go / no-go”

GO – można przejść do zamówienia pieca, gdy wszystkie warunki są spełnione

Obszar	Warunek zaliczenia	Dowód
Rynek	min. 20 LOI i portfel 125–130 usług / miesiąc w miesiącu 18	lista lecznic z wolumenem i trasą
Lokalizacja	brak zasadniczej kolizji planistycznej, środowiskowej i sąsiedzkiej	opinie pisemne + mapa otoczenia
Weterynaria	koncepcja zgodna z oczekiwaniami właściwego PLW	protokół / korespondencja z konsultacji
Technologia	3 porównywalne oferty, wydajność 12–15 cykli dziennie, serwis 48 h	macierz ofert i referencje
CAPEX	all-in nie więcej niż 2,20 mln zł netto	kosztorys + rezerwa
Finansowanie	0,60–0,75 mln zł wkładu i bufora oraz potwierdzona pożyczka	term sheet / umowa
Płynność	co najmniej 240 tys. zł obrotowego i scenariusz 3-miesięcznego opóźnienia	model 13-tygodniowy
Zespół	dwie osoby gotowe do przeszkolenia operatorskiego	umowy / listy intencyjne

NO-GO / pauza – sygnały ostrzegawcze

- prognozowany wolumen pozostaje poniżej 100 usług miesięcznie mimo 40 rozmów z lecznicami;
- jedyna dostępna działka wymaga ryzykownej interpretacji planu lub znajduje się przy zabudowie mieszkaniowej;
- łączny koszt przekracza 2,4 mln zł bez drugiego pieca, gruntu i VAT;
- dostawca nie gwarantuje parametrów procesu i pomiarów albo nie ma serwisu w Polsce / UE;
- pożyczka wymaga spłaty, której EBITDA R2 nie pokrywa bez dodatkowego kapitału;
- potwierdzony projekt w Olsztynie oferuje podobny zasięg i podpisuje kluczowe lecznice przed startem HAUZER.

Ocena końcowa

Kategoria	Ocena	Komentarz
Potrzeba rynkowa	4/5	usługa ma wyraźną wartość, ale adopcja poza miastami wymaga edukacji
Lokalizacja	3/5	dobra logistycznie; słaby popyt lokalny
Konkurencja	3/5	rynek nie jest pusty; zagrożenie Ełk + Olsztyn
Ekonomia	3/5	atrakcyjna po skali 1 800 usług, napięta w latach 1–2
Regulacje	2/5	wielotorowe i wymagające dobrego projektu
Możliwość finansowania	4/5	instrument BGK pasuje do CAPEX i lokalizacji
Łącznie	WARUNKOWE GO	najpierw LOI, lokalizacja i konsultacje – potem CAPEX

Konkluzja dla inwestora
Krematorium koło Wielbarka może stać się rentownym centrum regionalnym, jeśli zostanie zbudowane jako biznes logistyczno-usługowy z siecią lecznic, a nie wyłącznie jako lokalny obiekt ceremonialny. Kluczowe są wolumen, lokalizacja i niezawodność – kolejność decyzji ma większe znaczenie niż efektowny budynek.

Załącznik A. Założenia modelu

Pozycja	Założenie	Status
Data bazowa	27.09.2026	fakt
Start operacyjny	2027, po 12–16 miesiącach przygotowania	cel
Forma prawna	sp. z o.o. jako wariant preferowany	do konsultacji
Obiekt	najem / adaptacja 300–400 m²	rekomendacja
Zasięg	120–150 km, trasy B2B	założenie strategiczne
Miks	ok. 75% kremacji indywidualnych, 25% wspólnych	założenie
Średni przychód R1	820 zł netto na usługę wraz z dodatkami	założenie
Koszt zmienny R1	240 zł netto na usługę	założenie
Wolumen R3	1 800 usług	cel wymagający walidacji
Piec	niska wydajność <50 kg/h, rezerwa 12–15 cykli / dzień	specyfikacja RFQ
Finansowanie	620 tys. zł własne + 1,5 mln zł pożyczki	wariant modelowy
Dotacja	do 12% – nieujęta jako pewna	możliwość
Cmentarz	poza etapem 1 i poza budżetem	decyzja strategiczna

Skład kosztu zmiennego – R1

Składnik	zł / usługa netto	Uwagi
paliwo i energia procesu	80	miks gaz / LPG / olej do potwierdzenia
urna podstawowa i opakowanie	45	średnia po miksie usług
transport zmienny	55	paliwo, opłaty i materiały
środki, filtry, dokumenty	20	materiały eksploatacyjne
nadgodziny / obsługa zmienna	20	rezerwa
płatności i IT	10	prowizje i komunikacja
rezerwa serwisowa	10	części i drobne naprawy
RAZEM	240	

Koszty stałe R1 – 620 tys. zł

Składnik	tys. zł / rok
wynagrodzenia i narzuty	320
najem / podatek od nieruchomości	96
media bazowe	42
ubezpieczenia i serwis	50
marketing i sprzedaż	42
księgowość, IT, telefon, prawo	34
kontrole, szkolenia, zgodność	18
rezerwa operacyjna	18

Załącznik B. Źródła

Stan prawny i dostęp do stron: 27.09.2026. W treści zastosowano skróty [S1]–[S16]. Linki są aktywne w wersji elektronicznej.

Nr	Źródło	Adres
S1	Ustawa z 21 listopada 2025 r. o zdrowiu zwierząt, Dz.U. 2025 poz. 1795	https://eli.gov.pl/eli/DU/2025/1795/ogl
S2	Rozporządzenie (WE) nr 1069/2009 – kategorie UPPZ i zatwierdzanie zakładów	https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009R1069
S3	Rozporządzenie (UE) nr 142/2011 – wymagania dla spalarni i temperatur procesu	https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32011R0142
S4	Główny Inspektorat Weterynarii – uboczne produkty pochodzenia zwierzęcego	https://www.wetgiw.gov.pl/nadzor-weterynaryjny/uboczne-produkty-pochodzenia-zwierzecego
S5	Biznes.gov.pl – zezwolenie na prowadzenie spalarni zwłok zwierzęcych	https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/ou1148
S6	Powiatowy Inspektorat Weterynarii w Szczytnie – dane kontaktowe	https://szczytno.piw.gov.pl/
S7	FEDIAF Facts & Figures 2025 – populacja zwierząt domowych	https://europeanpetfood.org/wp-content/uploads/2025/06/FEDIAF-Facts-Figures-2025.pdf
S8	UWM FM, 07.05.2026 – zapowiedź cmentarza i krematorium w rejonie Olsztyna / Dywit	https://uwmfm.pl/w-olsztynie-powstaje-cmentarz-dla-zwierzat/
S9	Łapami do Nieba – zakres działania, cennik i numery zatwierdzenia	https://lapamidonieba.pl/
S10	Pet Park – publiczny cennik kremacji	https://petpark.pl/uslugi-i-cennik/
S11	Animal Park – publiczny cennik kremacji	https://animalpark.pl/kremacja/cennik/
S12	Addfield – PET-200 i A50-IC, dane producenta	https://addfield.com/machines/cat-dog-pet-cremation-machine-pet200/
S13	Waste Spectrum – PC-170, dane producenta	https://www.waste-spectrum.com/product/incinerators/pc-170/
S14	BGK – Pożyczka na inwestycje rozwojowe z dotacją	https://www.bgk.pl/produkty/pozyczka-na-inwestycje-rozwojowe-z-dotacja/
S15	Fundusze Europejskie Warmii i Mazur – przegląd pożyczek unijnych	https://funduszeeuropejskie.warmia.mazury.pl/artykul/1278/pozyczki-unijne-twoja-szansa-na-rozwoj-sprawdz-oferte
S16	GUS – Polska Klasyfikacja Działalności PKD 2025	https://klasyfikacje.stat.gov.pl/static/pkd_25/pdf/KlasyfikacjaPKD2025.pdf

Dalsze dane do pozyskania przed decyzją

- pełna lista zatwierdzonych instalacji z rejestru GIW wraz z realnym zasięgiem odbioru;
- izochrony 60 / 90 / 120 minut i liczba lecznic w każdym pierścieniu;
- pisemne oferty urządzeń z kosztami infrastruktury, serwisu i pierwszych pomiarów;
- analiza geotechniczna i techniczna wybranej nieruchomości;
- opinia podatkowa dotycząca VAT, amortyzacji i struktury finansowania;
- aktualny na dzień decyzji status projektu w Olsztynie / Dywitach.

Gotowość dokumentu
Biznesplan jest wystarczający do rozpoczęcia rozmów z urzędem, bankiem, dostawcami i lecznicami. Nie jest jeszcze materiałem do bezwarunkowego zamówienia pieca ani zawarcia długiego najmu.