

INNOWACJE W SZKLE

Huty szkła | Vitrosilicon S.A. zwiększa zatrudnienie

Jednym z głównych założeń przyjętej w marcu 2000 roku Strategii Lizbońskiej jest szybkie przechodzenie do gospodarki opartej na wiedzy m.in. przez rozwój badań i innowacje. Zastosowanie tej zasady w praktyce oznacza, że tylko przedsiębiorstwa stawiające na kreatywność, nowatorstwo technologiczne i organizacyjne oraz poszukujące przywódczej roli w walce konkurencyjnej mają szansę na dynamiczny rozwój. Doskonałym przykładem jest tu Vitrosilicon S.A. z Iłowej.

Dla spółki wejście w życie Strategii było tylko potwierdzeniem słusznego obranej 12 lat temu drogi. Vitrosilicon S.A. bowiem od początku wprowadza innowacyjne rozwiązania techniczne i technologiczne po to by zapewnić bardzo wysoką jakość oferowanych produktów. - W grze rynkowej tylko firmy inwestujące w badania oraz efektywnie wykorzystujące zewnętrzne źródła wiedzy rozwijają się dynamicznie i tworzą największą wartość dodaną. Chcąc wyprzedzić konkurencję musimy jako pierwsi zagospodarowywać rynki i wcześniej proponować nowe wyroby. Osiągnięcie,



Ozdobne lampy

a następnie utrzymanie wysokiej pozycji wymaga również ciągłego poszukiwania nisz rynkowych i produktów, mogących zaspokoić pojawiające się potrzeby aktualnych i potencjalnych nabywców. Dywersyfikacja oferty pozwala ponadto, uniezależnić się od wahań koniunktury gospodarczej - podkreśla Roman Kaczmarek, prezes Vitrosilicon S.A.

W tym kontekście nie dziwi stała współpraca spółki z wieloma ośrodkami naukowymi w Polsce. Na przestrzeni kilkunastu lat Vitrosilicon S.A. wspólnie z Komitetem Badań Naukowych zrealizował szereg projektów. Ostatni, zakończony we wrześniu

ubiegłego roku, to „Uruchomienie produkcji ekologicznego spoiwa nieorganicznego nowej generacji dla odlewnictwa stopów żelaza i metali nieżelaznych”. Dzięki temu i podobnym projektom rozwiązania z Iłowej wykorzystywane są obecnie w wielu gałęziach go-

spodarki m.in. w przemyśle szklarskim, odlewnictwie, spawalnictwie i chemii budowlanej. Oczywiście rozwój firmy w dziedzinie technologii nie byłby możliwy bez wysoko wykwalifikowanej i twórczej kadry techniczno-ekonomicznej.

Kolejnym wyzwaniem podjętym przez Vitrosilicon S.A. jest budowa fabryki koloidalnych krzemianów o rozmiarze nano. - Jeżeli wszystko pójdzie zgodnie z założeniami to w przyszłym roku powstanie zakład doświadczalny produkujący ten materiał. Budowa takiej fabryki w Polsce jest konieczna, ponieważ surowiec ten wykorzystywany jest w nowych rodzajach opon, mate-

Vitrosilicon S.A. jest spadkobiercą tradycji hutniczych sięgających na ziemi lubuskiej XIII wieku. Firma powstała w 1988 roku w wyniku przekształceń Żagańskich Hut Szkła, jako jedna z pierwszych w Polsce spółek prawa handlowego funkcjonujących w przemyśle. Obecnie, przedsiębiorstwo działa na bazie dwóch zakładów usytuowanych w Iłowej i Żarach. Powstają w nich wyroby ze szkła: pustaki ClaroGlass, ozdobne lampy, stoje oraz produkty chemiczne: szkliste krzemiany sodu i potasu przetwarzane w razie potrzeby w szkło wodne. Vitrosilicon należy do Grupy Ciech S.A.

riałach stosowanych do wytwarzania okien, czy w drzwiach PCV, a nawet w wysokogatunkowym papierze. Mówimy tu, więc o produktach powstających w naszym kraju na dużą skalę. W ramach projektu współpracujemy z Instytutem Technologii i Inżynierii Chemicznej Politechniki Poznańskiej oraz z Instytutem Technologii Chemicznej Nieorganicznej i Inżynierii Środowiska Politechniki Szczecińskiej - mówi prezes.

Vitrosilicon S.A. jako jeden z największych zakładów produkcyjnych w regionie pamięta też

o swojej społecznej roli. - W tym roku planujemy uruchomienie kolejnej linii produkcyjnej, przy której zatrudnienie znajdzie kolejnych 50 osób - mówi prezes Kaczmarek.



Szkliste krzemiany

- W naszych działaniach poszukujemy takich rozwiązań, które z jednej strony zapewnią niepowtarzalność produktów, z drugiej zaś

pozwalają utrzymać wysokie zatrudnienie. Stąd m.in. wśród naszych pracowników można znaleźć sporą grupę zajmującą się ręcznym uszlachetnianiem wyrobów ze szkła - podkreśla.

Przemysław Michalak

Nie tylko z makulatury

Wyroby higieniczne | Duże inwestycje w MTM

Rozmowa z **Jerzym Bilutem**, prezesem zarządu, dyrektorem zakładu MTM Sp. z o.o.



- W ubiegłym roku zmodernizowaliśmy Państwo jedną z linii produkcyjnych.

- Nie tylko. Modernizacja MP-II była przede wszystkim konsekwencją podjętej wcześniej decyzji o zakupie nowoczesnej linii X5 Fabio Perini i Casmatic do przetwórstwa papierów higienicznych. Drugim powodem modernizacji MP-II było uniknięcie zwolnień ok. 50 osób, których pracę zastąpić miała linia X5. Poprzez wykonanie w/w inwestycji tj. modernizacji MP-II i uruchomieniu X5, której wartość sięgnęła siedmiu milionów złotych, znacząco poprawiliśmy jakość swoich produktów, zwiększyliśmy produkcję o ponad 50% i co istotne dla rynku pracy uniknęliśmy zwolnień.

- Plany spółki sięgają jednak dalej - budowa nowych linii produkcyjnych, własna oczyszczalnia ścieków i zakup fabryki pa-

pieru na Górnym Śląsku.

- Mikołowskie Zakłady Papiernicze próbowaliśmy nabyć już kilka lat temu. Niestety ta prywatyzacja zakończyła się niepowodzeniem z powodu zaporowej ceny podyktowanej przez Skarb Państwa. W późniejszym okresie tj. 2003 roku w drodze przetargu zakupiliśmy w mikołowskich zakładach kompletną linię do produkcji papieru toaletowego, która została uruchomiona w Straszęcinie w 2004 roku jako MP-III.

W ubiegłym roku fabrykę ponownie wystawiono na sprzedaż, jednak tym razem na przeszkodzie stanęła zmiana ekipy rządowej. Nabycie zakładów w Mikołowie pozwoliłoby nam zbliżyć się do wielkiej aglomeracji śląskiej, gdzie znajduje się dużo centralnych magazynów hiper i supermarketów. Chcąc utrzymać się na wyma-

gającym rynku koniecznym jest stałe rozwijanie i unowocześnianie zakładu, podnoszenie jakości produktów i wydajności. Dlatego też marzy mi się w najbliższej perspektywie tj. ok. 5 lat zakup i uruchomienie nowoczesnej linii produkcyjnej do papierniczych wyrobów higienicznych, a co za tym idzie również inwestycje w ochronę środowiska tj. własnej oczyszczalni ścieków i związanej z tym infrastruktury.

- Wspomniał Pan o odbiorcach. Czy duże sieci handlowe to jedyni klienci spółki?

- Główni. Specjalizujemy się w produkcji makulaturowych papierów toaletowych i ręczników papierowych. W większości przypadków hiper i supermarkety sprzedają je pod własną marką. Największymi odbiorcami są Kaufland, Biedronka, Leader Price, Plus Discount, Ahold, Carrefour, Geant.



Zmodernizowana maszyna papiernicza MP-II

MTM Sp. z o.o. w Straszęcinie powstała w 1996 roku na bazie wykupionych od Agencji Własności Rolnych i Skarbu Państwa terenów i jednej linii produkcyjnej. Początkowo w zakładzie pracowało 29 osób, a roczna produkcja to ok. 1 296 ton. Obecnie zatrudnienie wynosi 212 osób, a roczna produkcja to ok. 11 520 ton papieru. MTM, oprócz działalności produkcyjnej zajmuje się świadczeniem usług transportowych i ciepłowniczych jak również jest dystrybutorem znanych producentów wyrobów papierniczych i chemii gospodarczej. - Znaczące osiągnięcia w naszej działalności były i są możliwe dzięki bardzo dużemu zaangażowaniu całej załogi, a przede wszystkim wymienilibym też: dyr. ds. produkcji Stanisława Guzika i dyr. ds. handlu Ryszarda Mądro - podkreśla prezes.

Wyroby z logo MTM można znaleźć natomiast w punktach Ruchu S.A. oraz regionalnych sieciach handlowych. Są to produkty w dużej części z domieszką celulozy i dwuwarstwowe np. papier i ręczniki „Hepi” i „Maxi”. W swojej ofercie posiadamy ponad 100 różnych pozycji doskonale sprawdzających się w biurach, restauracjach, urzędach i oczywiście w użytku domowym.

- Część produkcji trafia również na eksport.

- Są to przede wszystkim kraje ościenne: Słowacja, Czechy, Litwa, Łotwa, Węgry, w najbliższym czasie również Chorwacja. Eksport waha się w granicach 8-12 % produkcji, ale co ważne wykazuje stałą tendencję wzrostową.

- W ostatnim czasie można zauważyć rosnącą świadomość

higieniczną Polaków. Co to oznacza dla MTM-u?

- Wszelkie badania i statystyki wykazują stały wzrost zużycia artykułów higienicznych. To pozwala pozytywnie ocenić perspektywy dla branży, a więc i dla naszej firmy. Ponadto bogacenie się społeczeństwa powoduje, że Polacy w coraz większym stopniu przywiązują uwagę do jakości używanych wyrobów higienicznych. Myślę, że w niedalekiej perspektywie zaczną dominować na naszym rynku wyroby dwu i trzywarstwowe, oparte głównie na celulozie. Inwestycje planowane w najbliższych latach przez nasz zakład dają nam gwarancję, że będziemy mogli sprostać także i tym wymaganiom konsumentów.

- Dziękuję za rozmowę.

Przemysław Michalak

W trosce o bezpieczną żywność

Instytuty naukowe | Nowe laboratoria w Skierniewicach

Rozmowa z prof. dr hab. Danutą M. Goszczyńską, dyrektorem naczelnym Instytutu Sadownictwa i Kwiaciarstwa w Skierniewicach



- Miniony rok był dla Instytutu bardzo udany, nowe projekty badawcze, plany rozbudowy, medale na targach, a nawet indywidualne odznaczenia państwowe. Skąd te sukcesy?

- Uważam, że jest to naturalna konsekwencja strategii przyjętej przez ISK kilka lat temu. W 1998 roku, kiedy obejmowałam kierownictwo Instytutu, mało kto wierzył, że będziemy w UE, ale my wtedy nastawiliśmy się właśnie na współpracę badawczą z Brukselą. W efekcie z roku na rok rosła ilość grantów. Obecnie realizujemy siedem dużych projektów z V i VI Ramowego Programu UE oraz dziesięć projektów COST, czyli Europejskiego Programu Współpracy w Dziedzinie Badań Naukowo-Technicznych. Do tego dochodzi jeszcze pięć innych przedsięwzięć m.in. w ramach programów: Eureka i Leonardo da Vinci.

- Najnowszy projekt „ISAFRUIT” to kolejne przedsięwzięcie na szeroką skalę finansowane przez Komisję UE.

- Naszymi partnerami w tym programie są 43 jednostki naukowe oraz 22 małe i średnie przedsiębiorstwa z całej Europy. Dotyczy on wzrostu konsumpcji owoców. Podzielono go na siedem głównych filarów, a ISK jest koordynatorem jednego z nich. Oczywiście za programami tego typu idą ogromne pieniądze, więc zarabia zarówno Instytut, jak i pracownicy biorący udział w badaniach.

- Czy ze środków unijnych finansowane są także centra badawcze prowadzone przez Instytut?

- Tak. Mamy trzy centra: HortiTech - centrum z zakresu ogrodnictwa, PomoCentre zajmujące się sadownictwem, finansowane bezpośrednio z Brukseli, oraz jedyne w kraju Centrum Zaawansowanych Technologii AgroTech obejmujące całe rolnictwo. Instytut jest jego koordynatorem współpracującym zarówno z partnerami naukowymi, jak i gospodarczymi.

- Jaką rolę spełniają te ośrodki?

- Ich powołanie ma ułatwić zdobywanie pieniędzy na naukę z funduszy strukturalnych. Dzięki powstaniu Centrum Zaawansowanych Technologii AgroTech otrzymaliśmy ponad 15 milionów

złotych na kompleks laboratoryjno-szkolarniowy, który docelowo będzie się składał z dwóch laboratoriów i nowoczesnych szklarni. Pierwsze z nich zupełnie nowe, będzie zajmowało się tzw. GMO, czyli organizmami genetycznie zmodyfikowanymi. Obecnie by przebadać żywność pod kątem obecności GMO producent, czy dystrybutor zmuszony jest korzystać z laboratoriów w Niemczech. W ramach rozbudowy zmodernizujemy również już funkcjonujące i to na szeroką skalę laboratoria zajmujące się badaniem skażeń i pozostałości środków ochrony roślin w żywności. Warto dodać, że na samą aparaturę i wyposażenie planujemy wydać 5 milionów złotych. Aktualnie jesteśmy w końcowym etapie przetargu, a realizacja całego przedsięwzięcia powinna zakończyć się w przyszłym roku.

- ISK realizuje również projekt dla NATO.

- Tak, z zakresu wirusologii. Mowa tu o wirusach roślinnych uznanych za pośrednie zagrożenie dla ludzi. Projekt o nazwie: „Charakterystyka molekularna i rozwój nowych metod wykrywania wirusów dla bezpieczeństwa żywności” realizowany jest we współpracy z Kanadą, Węgrami i Chorwacją. ISK jest koordynatorem tego projektu.

- W ramach struktury organizacyjnej Instytutu funk-

Instytut Sadownictwa i Kwiaciarstwa powstał w 1951 roku. Założycielem i pierwszym dyrektorem Instytutu był prof. Szczepan Pieniążek. Podstawowym zadaniem Instytutu jest prowadzenie prac naukowo-badawczych, rozwojowych i upowszechnieniowych z dziedziny sadownictwa, roślin ozdobnych i pszczelnictwa. ISK ma w swoim dorobku szereg pionierskich w skali światowej rozwiązań w zakresie odmian i metod uprawy roślin sadowniczych oraz sposobów wykrywania patogenów i zwalczania chorób.

cjonują również oddziały Roślin Ozdobnych i Pszczelnictwa. Czy w nich również realizuje się projekty unijne?

- Tak, w oddziale pszczelnictwa ukończono budowę budynku laboratoryjno-doświadczalnego, więc prace badawcze odbywają się w naprawdę nowoczesnych warunkach. Ponadto, pozyskuje on granty i pieniądze na inwestycje. W przypadku kwiaciarstwa dużym osiągnięciem jest powstanie akredytowanej pracowni do spraw oceny jakości nasion. Również tam realizowane są programy dotyczące współpracy z holenderskimi instytucjami naukowymi oraz z firmami z tego kraju. Prowadzony jest także wspólny doktorat polsko-holenderski. Oddział Roślin Ozdobnych jest ponadto koordynatorem międzynarodowej sieci naukowej w zakresie ekologicznej produkcji nasion.

- W jakim kierunku podąża Instytut? Czy będzie rozwijała się współpraca z podmiotami prywatnymi, z przedsiębiorstwami?

- Oczywiście, choć do pełnej

integracji nauki i przemysłu wiele jeszcze brakuje. Fundusze strukturalne są potężnym źródłem finansowania. W ich ramach konieczna jest współpraca z firmami. Aby uzyskać środki z Unii należy najpierw znaleźć przedsiębiorcę i razem z nim dany projekt przeprowadzić. Zarówno Instytut, jak i przedsiębiorca dostaje część środków. Wyniki takich badań muszą być zastosowane w praktyce. Co więcej, produkt, który w taki sposób powstanie musi być przez 5 lat obecny na rynku.

- Jaka jest zatem recepta na skuteczne pozyskiwanie funduszy na prace badawcze?

- Kluczem do sukcesu są przede wszystkim ludzie. Stwarzam im bardzo dobre warunki pracy; daję wolną rękę. Nie neguję żadnej koncepcji, bo każdy pomysł może się okazać strzałem w dziesiątkę. Jednocześnie pasja, z jaką pracownicy angażują się w projekty badawcze to kolejny dowód, że postawienie na współpracę z UE było słuszną decyzją.

- Dziękuję za rozmowę.

Agnieszka Kamolc-Gręda

Dobre połączenia

Transport | PKS Żary w grupie kapitałowej

Według danych Ministerstwa Skarbu w okresie od sierpnia 1990 r. do końca listopada 2005 r. procesami prywatyzacyjnymi objęto 5703 przedsiębiorstw państwowych. To samo źródło wskazuje PKS w Żarach jako wzorowy przykład prawidłowego przygotowania i przeprowadzenia tego procesu. Żarski przewoźnik jest chwalony także za umiejętne wykorzystanie szans na rozwój wynikający z prywatyzacji.

- Sam proces trwał dość długo ponieważ byliśmy pierwszym prywatyzowanym PKS-em w Polsce. Na samym początku powołaliśmy specjalną komisję złożoną z przedstawicieli kierownictwa, związków zawodowych, grup pracowniczych oraz z radcy prawnego - mówi Józef Słowikowski, prezes zarządu PKS Żary S.A. Zadaniem komisji było przygotowanie poszczególnych etapów prywatyzacji.

Najtrudniejszym okazały się negocjacje z urzędem wojewódzkim. Sytuację dodatkowo komplikował fakt nadchodzącej reformy administracyjnej kraju. - Decyzję o prywatyzacji na drodze leasingu pracowniczego bez udziału inwestora zewnętrznego wydał wojewoda zielonogórski podpisal 29 grudnia 1998 r. Tym samym, od lutego mogliśmy rozpocząć działalność jako spółka akcyjna. Przeniesienie własności nastą-



Nowoczesne Solbusy

piło rok później, kiedy spłaciliśmy 60 procent wartości umowy leasingowej - dodaje prezes.

Kolejne lata to nieustanne inwestycje podejmowane w celu zmodernizowania posiadanych obiektów oraz wymiany i unowocześnienia taboru. PKS w Żarach jako jeden z nielicznych nie zrezygnował po prywatyzacji ze świadczenia usług w zakresie przewozu ładunków. - Obecnie, wiek naszego taboru transportowego nie przekracza w większości 6 lat. Tylko w ubiegłym roku zakupiliśmy 16 pojazdów ciężarowych z naczipami. Sukcesywnie wymieniamy również naszą flotę autobusową. Ponadto zajmujemy się spedycją krajową i międzynarodową, naprawą pojazdów i sprzedajemy paliwo, a od maja 2003 roku obsługujemy komunikację miejską na terenie gminy Żary - mówi Józef Słowikowski.

Nabyte w toku prywatyzacji doświadczenie pozwala spółce aktywnie uczestniczyć w podobnych procesach innych przedsiębiorstw z branży.

Żarski przewoźnik posiada m.in. 90 procent udziałów w PKS Gliwice Sp. z o.o. Ponadto, od ubiegłego roku przedsiębiorstwo działa w grupie kapitałowej utworzonej wspólnie z PKS-ami z Bydgoszczy, Piły, Wałcza, Myśliborza, Gorzowa Wielkopolskiego i Leszna. - Głównym celem tego przedsięwzięcia jest konsolidacja rynku poprzez prywatyzację pozostałych PKS-ów. Utworzenie dużej sieci komunikacyjnej obsługiwanej przez 2000 własnych autobusów pozwoli nam, jako holdingowi, w pełni konkurować z europejskimi potentatami, coraz mocniej wchodzącymi na polski rynek - podkreśla prezes Słowikowski.

Przemysław Michalak

Rynek usług teleinformatycznych

Perspektywy dla sektora MSP

Szybki rozwój technologii telekomunikacyjnych, poprawa jakości łącz internetowych i łatwiejszy do nich dostęp powinien przekładać się na szybszy dostęp do aktualnej informacji o zdarzeniach w przedsiębiorstwach.

Jednym z głównych kryteriów konkurencyjności firm jest zastosowanie nowoczesnego oprogramowania. Powinno cechować je niezawodność i bezpieczeństwo.

- Wygrywać będą ci, którzy wcześniej zauważają otwierające się przed nimi możliwości i wykorzystują je do usprawnienia działalności swoich przedsiębiorstw. Widzimy, że coraz więcej firm z sektora MSP, zwłaszcza tych o strukturze rozproszonej, poszukuje rozwiązań informatycznych,

które pozwolą im zintegrować działalność przedsiębiorstwa - mówi Marcin Czajkowski, dyrektor firmy ODL, producenta oprogramowania PolkaSQL wspomagającego zarządzanie przedsiębiorstwem - Nasz system dostarcza wyspecjalizowane rozwiązania oparte właśnie o technologię online. Korzyści z zastosowania naszych rozwiązań są wyraźne: wspólna baza klientów i towarów, centralna informacja o stanach magazynowych, zamówieniach, jednolita polityka współpracy z dostawcami, łatwy dostęp do ak-

tualnej informacji z każdego punktu sieci, spójna informacja o kontaktach z klientami (CRM), łatwość tworzenia rozwiązań typu program lojalnościowy - dodaje dyrektor.

Czy jednak obecni dostawcy oprogramowania dla MSP, gotowi są zapewnić swoim klientom niski koszt wdrożenia takiego oprogramowania wykorzystującego nowoczesne technologie teleinformatyczne? Pytanie to jest istotne, bo firmy, decydując się na zmianę oprogramowania, aby nie stracić pozycji na rynku, nie mogą sobie przecież pozwolić na długie i ograniczający działalność proces

wdrożenia - Szansę mają tu producenci oprogramowania dostarczający gotowe rozwiązania, pozwalające na zminimalizowanie kosztów związanych z ich wdrożeniem. Niezwykle ważne jest

także, aby wdrażane oprogramowanie wspierało naturalne procesy zachodzące w firmie, a nie narzucało własnych procedur często niewygodnych, czy wręcz ograniczających rozwój - podkreśla Marcin Czajkowski.

Firma ODL odebrała w grudniu prestiżową nagrodę od firmy Sybase, Sybilla 2005. Autorzy programu PolkaSQL zostali uhonorowani za upowszechnianie technologii Sybase w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw.

oprac. dc

ZAUFAĆ BROKEROWI

Ubezpieczenia | Jak zapewnić pełną ochronę?

Rozmowa
z **Grzegorzem Bizoniem**,
prezesem zarządu
Centrum Brokerskiego
NEO Sp. z o.o.
z Wrocławia



- Brokerzy należą do aktywnych podmiotów w środowisku ubezpieczeniowym. Na czym polega konkurencyjność ich usług?

- Korzystanie z usług brokera w czasach, w jakich przyszło nam żyć jest nieodzowne. Przede wszystkim należy zdać sobie sprawę, że ubezpieczenia to potężna dziedzina wiedzy. Zarządzający firmami, niezależnie od ich wielkości, zwykle nie mają czasu na analizę problematyki ubezpieczeniowej i dlatego w wielu organizacjach traktuje się to pobieżnie. W mojej opinii jest to poważny błąd. Przecież prezes, czy dyrektor odpowiada całym swoim majątkiem za szkody, jakie może spowodować w zarządzanej przez siebie organizacji. Złe ubezpieczenie w razie powstania dużej szkody na przykład żywiołowej, może być dramatem dla osoby zarzą-

dzającej. Jeżeli dana firma będzie w stanie dowieść błędów, jakie popełniono przy zawieraniu umów ubezpieczenia, będzie zmuszony sam pokryć powstałe szkody. Muszę powiedzieć, że przypadki takie miały miejsce. Wbrew pozorom nie jest aż tak trudno dowieść zaniedbań w zakresie ubezpieczeń. Wystarczy powołać biegłego brokera.

Natomiast, jeżeli będziemy korzystać z usług brokerów i biur brokerskich to tę odpowiedzialność cedujemy na nich.

- Zawarcie umowy ubezpieczenia jest elementem kończącym cały proces obsługi klienta.

- Specyfika obsługi brokerskiej przewiduje szereg etapów poprzedzających samo zawarcie umowy ubezpieczeniowej. W pierwszym rzędzie dokonujemy gruntownej analizy dotychczasowego stanu ochrony w tym zakresie u klienta i ustalamy priorytety. Musimy wiedzieć, czy klient zawierając umowy kieruje się jedynie ceną za ochronę ubezpieczeniową, czy też w pierwszym rzędzie jakością ochrony, a raczej jak najkorzystniejszym bilansem jakości do ceny. Kolejnym etapem jest audyt ubezpieczeniowy. W grupie NEO funkcjonuje spółka wyspecjalizowana w takich działaniach. Zatrudnia ona wysokiej klasy inżynierów

ryzyka, którzy na nasze zlecenie dokonują audytu ubezpieczeniowego i identyfikacji ryzyka.

Dopiero wtedy, gdy zidentyfikujemy, poznamy i opisujemy potencjalne ryzyka możemy przystąpić do stworzenia dla klienta indywidualnego programu ochrony ubezpieczeniowej. Program taki jest zawsze dopasowywany do specyfiki jego działalności.

Następnie analizujemy rynek i szukamy zakładu ubezpieczeń, który możliwie najpełniej zaspokoi potrzeby naszego klienta w zakresie ochrony. I tutaj właśnie konieczna jest niezwykle fachowa wiedza zarówno w zakresie prawa, jak i ekonomii, bankowości oraz zarządzania. Penetracja rynku i negocjacje z ubezpieczycielami bez wątplenia wymagają od naszych pracowników wiedzy, umiejętności i doświadczenia. Zdajemy naszym klientom sprawozdanie z dokonanych czynności i zgodnie z wymogami ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym rekomendujemy zawarcie umów ubezpieczeń z określonym ubezpieczycielem. Ostatnim etapem pracy brokerskiej jest zarządzanie szkodą. Świadczymy naszym klientom fachową asystę od powstania szkody, aż do wypłaty należnego odszkodowania.

- Do jakich podmiotów kierujecie Państwo swoją ofertę?

W chwili obecnej obsługujemy kilkaset dużych podmiotów gospodarczych. Z naszego wsparcia korzystają zarówno przedsiębiorstwa i administracja państwowa, jak i małe i średnie firmy. Warto podkreślić, że dbając o jak najlepszą ochronę ich interesów przyczyniamy się również do ich dynamicznego i zarazem stabilnego rozwoju. Przecież, jako pierwsi w Polsce, stworzyliśmy nowatorski program ochrony ubezpieczeniowej dla sektora energetycznego. Biorąc pod uwagę pojemność rodzimego rynku ubezpieczeń byliśmy zmuszeni szukać dla niego reasekuracji na rynkach międzynarodowych. Ale dzięki naszym partnerom z Londynu udało się te programy wdrożyć.

Dziś wielu brokerów podąża naszymi śladami.

Ponadto, specjalizujemy się w obsłudze zamówień publicznych. Z naszych porad, jako biegłych w tym zakresie, korzysta kilkadziesiąt podmiotów podlegających ustawie: Prawo Zamówień Publicznych.

- Jakie znaczenie dla firmy mają zdobyte w ostatnich latach nagrody?

- To przede wszystkim poczucie, że wykonywana przez nas praca osiąga wysoki stopień profesjonalizmu.

W pierwszym rzędzie oczywiście zawdzięczamy to wykwalifikowanemu zespołowi i doskonałym negocjatorom. W dalszej kolejności także zasobom i rozwiązaniom informatycznym, na które pozyskaliśmy środki z Unii Europejskiej. Jakość usług była dla nas zawsze najważniejsza. Jako pierwsza firma brokerska w Polsce wdrożyliśmy w naszej spółce system zarządzania jakością w oparciu o normy ISO 9001, a w 2002 roku uzyskaliśmy certyfikat jakości. W roku 2000 byliśmy laureatem konkursu Przedsiębiorstwo FAIR PLAY i zajęliśmy III miejsce w plebiscycie czytelników Gazety Wrocławskiej. W 2001 roku po raz kolejny zostaliśmy laureatami konkursu Przedsiębiorstwo FAIR PLAY, a w roku 2002 otrzymaliśmy złoty certyfikat konkursu. W 2004 roku otrzymaliśmy prestiżową Dolnośląską Nagrodę Jakości i tytuł Dobroczyńca Roku za wspieranie szeregu inicjatyw o charakterze charytatywnym. Wszystko to, o czym mówię gwarantuje nam zadowolenie naszych klientów, wzrost ich zaufania do naszej spółki, a co za tym idzie coraz silniejszą pozycję na rynku i prestiż.

- Dziękuję za rozmowę.

Dorota Cicha

Wsparcie ostatniej szansy

Wierzytelności | Windykacja w zakładach opieki zdrowotnej

Ustawa restrukturyzacyjna, która według zapowiedzi doprowadzić ma do poprawy kondycji polskich szpitali w rzeczywistości prowadzi wiele z nich na skraj bankructwa i fizycznej likwidacji. Trudna sytuacja szpitali pociąga za sobą poważne opóźnienia wszelkich płatności. Cierpią na tym placówki służby zdrowia, pacjenci i kontrahenci. Można jednak skutecznie zapobiegać takim zatorom.

Jak bardzo pokazuje przykład spółki MW Management. Skuteczna windykacja wobec takich jednostek jak szpitale jest bardziej efektywna, jeżeli zostanie oddalona w czasie. Dzięki temu można szybciej odzyskać należne pieniądze. - Odkupujemy wierzytelności w postaci zasądzonych, prawomocnych wyroków, w przypadku których komornik dawno zawiesił lub umorzył postępowanie ze względu na bezskuteczną egzekucję - mówi Wojciech Górski, prezes zarządu MW Management Sp. z o.o. - Nasza firma ma prawo dochodzić swoich praw i należności. I robi to skutecznie - podkreśla.

Dochodzenie wierzytelności w służbie zdrowia to poważne wyzwanie. Wymaga doskonałej znajomości szeregu przepisów związanych z funkcjonowaniem ZOZ-ów i ich organów założycielskich. - Z przepisów wynika m.in., że po likwidacji zakładu to organ założycielski ponosi całkowitą odpowiedzialność finansową wobec wierzycieli. W tym momencie cały ciężar związany z zadłużeniem przechodzi na właściciela, czyli na samorząd - podkreśla prezes Górski.

W takiej sytuacji wierzyciel zostaje często zdany na łaskę samorządu. Od jego decyzji zależy, czy odzyska pieniądze. Pomóc tu mogą jedynie konsekwentne działania i doświadczenia windykatora. - Mamy do dyspozycji szeroki wachlarz możliwości. Od tzw. białego wywiadu, poprzez analizę prawną, do wystosowania pozwu do sądu włącznie - mówi prezes. - Przyjęte przez nas metody pozwoliły m.in. uzyskać wyrok zasądzaający i odszkodowanie na rzecz naszego klienta od konkretnego organu założycielskiego. I to dwukrotnie, w przypadku powiatu żarskiego i ząbkowickiego - podkreśla Wojciech Górski.

- Organy samorządowe nierzadko uchylają się od obowiązków jakie nakłada na nie Ustawa o Zakładach Opieki Zdrowotnej co powoduje, że koniecznością stają się powództwa odszkodowawcze, w których się wyspecjalizowaliśmy. Pozywamy najczęściej samorządy powiatowe, ale również wojewódzkie. Niezwykle charakterystyczne jest to, że działania samorządowców w stosunku do majątku i wierzycieli ZOZ-ów coraz częściej „ocierają się” o przepisy prawa karnego, co znajduje wyraz w kierowaniu przez prokuratury aktów oskarżenia za tworzenie z SP ZOZ-ów „wydmuszek”, pozostawianie ich w szczytkowej formie bez majątku i z długami, zaś w oparciu o ich majątek tworzenie nowych (najczęściej niepublicznych) Zakładów Opieki Zdrowotnej. Monitorujemy takie działania i zawiadamiamy o nich organy ścigania - dodaje.

Sukcesy w odzyskiwaniu należności MW Management odnosi nie tylko w służbie zdrowia. Spółka, która powstała w 2001 roku w Siedlcach, co prawda dostosowała swoją ofertę do podmiotów na sze-

roko rozumianym rynku zakładów opieki zdrowotnej, ale zajmuje się także interesami klientów z branży budowlanej i spożywczej.

Działania firmy obejmują wierzycieli szpitali, aptek, hurtowni farmaceutycznych, etc. Poprzez biuro w Warszawie firma zapewnia swoim klientom stały kontakt. Należnościami zajmuje się tu zespół wysoko wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników.

- Nacisk kładziemy na odzyskanie należności uznanych za nieściągalne. Co ważne, nasi klienci nie ponoszą żadnych opłat wstępnych i zaliczek zgodnie z zasadą „success fee”, czyli wynagrodzenia od sukcesu - podkreśla prezes.

Poprawa płynności finansowej i przewidywalne w czasie odzyskanie należności to elementy, które doceniają klienci spółki. Ponadto, są oni na bieżąco informowani o podejmowanych działaniach. - Niestety, jako firma zajmująca się wierzytelnościami jesteśmy czasami jednak postrzegani jako gorsza strona postępowania. Nie traktuje się nas np. jako równoprawnych podmiotów w procesach sądowych,

a nasze uprawnienia bywają naruszane. Tymczasem sytuacja wygląda nieco inaczej. Samorządy, które są zobowiązane do określonych świadczeń czasami się od nich uchylają. Wtedy, często bezsilni wobec urzędników kontrahenci u nas znajdują profesjonalną pomoc - mówi Wojciech Górski.

MW Management zajmuje się również pomocą w pozyskiwaniu funduszy unijnych. Firma opracowuje dokumentację: biznes plany i wnioski kredytowe dla przedsiębiorstw oraz dla rolników, grup producenckich, zakładów przetwórczych i samorządów lokalnych w ramach programów PHARE i SAPARD oraz prowadzi szkolenia. - W tym zakresie współpracujemy bezpośrednio z Agencją Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości - podkreśla prezes Górski.

Do stałych klientów spółki należą m.in.: Roche Polska Sp. z o.o., Paul Hartmann Polska Sp. z o.o., Linde Gaz Polska Sp. z o.o., Polab Sp. z o.o. oraz Philips Medical Services i wiele małych i średnich firm rodzinnych.

Beata Kowalska

„Consulting” do sukcesu

Rozwiązania IT | Informatyzacja z unijnych funduszy

Właściwe dopasowanie zintegrowanych systemów informatycznych do przyjętej strategii biznesowej to wyzwanie, któremu sprostać muszą dzisiejsze przedsiębiorstwa produkcyjne. Rynek oferuje szereg rozwiązań programowych i sprzętowych, przez który bezpiecznie przeprowadzi nas zewnętrzny konsultant.

Katowicka spółka INFORG Consulting to niezależna firma doradczą, która pomaga w wyborze najefektywniejszego rozwiązania służącego do zarządzania przedsiębiorstwem. Głównym obszarem zainteresowania INFORG-u jest wspieranie firm produkcyjnych w zakresie wyboru i wdrożenia systemów związanych z zarządzaniem produkcją. W chwili obecnej trudno znaleźć przedsiębiorstwo, które nie posiadałoby systemu wspierającego podstawowe obszary zarządzania. Jednocześnie niewiele z nich używa nowoczesnych systemów wspierających zarządzanie produkcją, która jest podstawą ich działalności.

Jednym z kluczowych klientów jest KGHM Polska Miedz S.A., gdzie spółka wspiera swoim doradztwem prace związane z wyborem i wdrożeniem zintegrowanego systemu do zarządzania ciągiem produkcyjnym i łańcuchami logistycznymi.

Ponadto, INFORG posiada szereg akredytacji uzyskanych od Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w zakresie doradztwa i realizacji przedsięwzięć informatycznych. Współpraca oznacza również możliwość częściowej refundacji realizowanych projektów ze środków UE.

- Przedsiębiorcy korzystający z naszych usług mogą ubiegać się o refinansowanie z funduszy unijnych części kosztów poniesionych na usługi związane z informatyzacją. Dotyczy to głównie małych i średnich przedsiębiorstw - podkreśla **Andrzej Goleń**, prezes zarządu INFORG Consulting Sp. z o.o.

Firma zajmuje się zarówno wyspecjalizowanymi usługami doradczymi (IT Consulting), jak i proponuje praktyczne rozwiązania informatyczne z zakresu IBI (Integrated Business Intelligence).

By zapewnić najwyższą jakość usług INFORG wypracował własną kompleksową metodykę związaną z usługami doradczymi PERFORMA. Powstała ona na podstawie długoletniego doświadczenia konsultantów spółki w realizowaniu projektów informatycznych i dopasowana jest do polskich realiów.

- PERFORMA dzieli całość usługi na fazy. Od audytu używanych rozwiązań informatycznych w danej firmie, przez opracowanie strategii informatyzacji zgodnej ze

strategią biznesową firmy, aż do wyboru oferentów i ofert oraz nadzoru nad praktyczną realizacją projektu - mówi prezes Goleń.

Świadczone przez INFORG Consulting usługi doradcze oraz rozwiązania biznesowe służą nie tylko stosującym je instytucjom, czy przedsiębiorstwom.

- Wdrożenie kompleksowych systemów IT, obejmujących różne aspekty funkcjonowania firm: produkcję, sprzedaż, usługi, które poprawiają przepływ informacji, skracają czas realizacji zadań oraz przyczyniają się do umocnienia pozytywnego wizerunku firm na rynku. Dzięki temu klienci naszych klientów osiągają wymierne korzyści z proponowanych przez nas rozwiązań - dodaje **Michał Laskowski**, wiceprezes zarządu INFORG Consulting Sp. z o.o.

Potwierdzeniem jakości świadczonych usług doradczych jest posiadany przez spółkę certyfikat jakości ISO 9001:2000, a także członkostwo w międzynarodowej organizacji Supply Chain Council, zajmującej się opracowaniem i popularyzacją standardów w zakresie zarządzania łańcuchami dostaw i łańcuchami wartości.

Wśród najważniejszych klientów znajdują się m.in. Centrostal S.A. w Gdańsku, Ciech S.A., oraz Południowy Koncern Energetyczny S.A.

Dorota Cicha

Firmowy kredyt hipoteczny

Rynek nieruchomości w Polsce systematycznie się rozwija. Klienci prywatni jak i przedsiębiorcy, którzy inwestują w tę branżę poszukują wysokiej jakości usług finansowych przy atrakcyjnym oprocentowaniu. Takie możliwości oferuje BPH Bank Hipoteczny S.A.

Oferta Banku skierowana jest do osób prywatnych i przedsiębiorców, którzy posiadają bądź nabywają prawo własności lub użytkowania wieczystego do danej nieruchomości. Środki z kredytu mogą być przeznaczone m.in. na: zakup nieruchomości, budowę i remont, czy spłatę kredytów zaciągniętych w innych bankach. Możliwe jest również odzyskiwanie kapitału zainwestowanego lub zamrożonego w nieruchomości. - Jako jedyny bank hipoteczny w Polsce wydłużamy możliwość kredytowania nawet do 25 lat - podkreśla **Iwona Załuska**, dyrektor sprzedaży BPH Banku Hipotecznego S.A. - Odgrywamy znaczącą rolę w tworzeniu rynku listów zastawnych w Polsce i oferujemy inwestorom wysokiej jakości bezpieczne papiery długoterminowe - dodaje.

Wysokość udzielanego finansowania ustalana jest indywidualnie. Dla osób prywatnych minimalna kwota to 50 tysięcy zł - maksymalnej bank nie określa. W przypadku przedsiębiorców, kwoty te wahają się od 100 tysięcy do 40 mln zł. Wysokość kredytu uzależniona jest od formy prawnej prowadzonej działalności gospodarczej.

Bank koncentruje się obecnie na udzielaniu kredytów dla trzech grup odbiorców. Przed-

siębiorcom oferuje wygodne finansowanie nieruchomości koniecznych dla potrzeb prowadzonej działalności, a osobom fizycznym pomoże w zdobyciu mieszkania, czy domu. Klientem banku może być osoba fizyczna posiadająca lub zamierzająca nabyć prawo do nieruchomości komercyjnej (pod wynajem). O kredyty mogą się także starać jednostki sektora publicznego, w szczególności gminy, powiaty, województwa samorządowe, jednostki organizacyjne Skarbu Państwa. - Szczególny nacisk kładziemy na pozyskiwanie klientów z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. I dlatego nasza oferta ulega sta-

lej modyfikacji dla jak najpełniejszego dostosowania jej do zmieniających się potrzeb tych firm - mówi Iwona Załuska.

BPH Bank Hipoteczny S.A. był pierwszym bankiem specjalistycznym w Polsce, któremu Komisja Nadzoru Bankowego wydała zgodę na rozpoczęcie działalności.

Na polskim rynku finansowym obecny jest od 1995 roku. Wchodzi w skład międzynarodowej grupy HVB, która zajmuje drugie miejsce, pod względem wielkości w Niemczech i jest jedną z czołowych grup finansowych w Europie.

W Polsce tworzy własną Grupę Kapitałową BPH, co ułatwia klientom identyfikację banku z prężnie działającą instytucją finansową.

BPH Bank Hipoteczny S.A. w roku 2006 będzie kontynuował przyjętą strategię, koncentrując się na zwiększaniu atrakcyjności oferty produktowej oraz rozbudowie kanałów dystrybucji.

Katarzyna Gładzik

INVESTKREDIT - bank lepszych możliwości

Rynek kapitałowy | Długoterminowe kredyty finansowe

Rozmowa z **Hansem Koeppenem**, dyrektorem zarządzającym Przedstawicielstwa w Polsce Investkredit Bank AG



- **Podjęcie nowych inwestycji wymaga dużych nakładów finansowych. Investkredit ma tu spore doświadczenie.**

- Koncentrujemy się na długoterminowym finansowaniu inwestycji przedsiębiorstw. Popyt na kredyty korporacyjne w Polsce nieustannie rośnie, dlatego w celu ułatwienia dostępu do usług finansowych naszego banku w 2002 roku zostało otwarte przedstawicielstwo w Warszawie. Wszystkie decyzje dotyczące kredytów zapadają w austriackiej centrali i to z nią nasi klienci zawierają umowę o finansowaniu swojego projektu. Jako przedstawicielstwo skupiamy się na działalności marketingowej. Przede wszystkim informujemy o usługach banku i negocjujemy warunki kredytowe.

- **Do kogo adresowana jest Państwa oferta?**

- Obsługujemy dwie grupy kredytobiorców. Z jednej strony są to firmy produkcyjne osiągające roczne obroty powyżej 50 mln złotych. Oferujemy im kredyty do 10 lat o minimalnej wysokości 20 mln złotych. Większość z nich to liderzy w swoich branżach. Środki pozyskane w naszym banku służą im do dalszego rozwoju, a tym samym do podtrzymania osiągniętej pozycji. Drugi sektor to podmioty funkcjonujące na rynku nieruchomości, gdzie na naszą pomoc mogą liczyć głównie deweloperzy i inwestorzy chcący budować obiekty biurowe, magazyny, czy centra handlu detalicznego. W tym wypadku kredyty udzielane są do 25 lat.

- **Jakie korzyści odnoszą partnerzy Investkredit Bank AG?**

- W odróżnieniu od innych banków dopuszczamy wieloletni okres kredytowania. To stwarza sytuację, w której roczne raty kapitałowe są dużo mniejsze. Mamy zaufanie do naszych klientów i nie boimy się ryzyka kredytowego. Nie wymagamy by bieżące transakcje danego przedsiębiorstwa realizowano przez rachunek w naszym banku. Ponadto, de-

czyje o udzieleniu kredytu zapadają szybko. Opłacalność każdej inwestycji bada mały, ale wysoko wyspecjalizowany zespół ekonomistów i inżynierów.

- **Czy finansowane projekty muszą wyróżniać się czymś szczególnym?**

- Kładziemy nacisk na wysoki stopień profesjonalizmu wnioskodawców, efektywne procesy produkcyjne oraz sprawdzamy, czy brand naszego klienta jest rozpoznawalny na rynku. Wraz ze środkami finansowymi udzielamy również wsparcia merytorycznego.

- **W jaki sposób?**

- Dla obecnych i potencjalnych klientów organizujemy bezpłatne warsztaty finansowe. Są to interaktywne kursy, podczas których dokonuje się różnego rodzaju symulacji finansowych. Na ich podstawie klienci dowiadują się m.in. jakie są kryteria podejmowanych przez bank decyzji. Pozwalają poznać proces analizy danych niezbędnych do ubiegania się o kredyt, a także zbadać własną zdolność kredytową. Warsztaty organizowane są systematycznie. Najbliższe odbędą się z końcem lutego w Warszawie.

- **Dziękuję za rozmowę.**

Dorota Cicha

„Rekordowy” eCRM

Internetowy system zarządzania relacjami z kontrahentami eCRM to najnowsze dzieło programistów z bielskiej spółki REKORD Systemy Informatyczne.

Wprowadzony na początku tego roku system jest bezpośrednio powiązany funkcjonalnie i technologicznie z zintegrowanym systemem Rekord.ERP, wspomagającym zarządzanie średniej wielkości przedsiębiorstwem produkcyjnym.

Dwa najbardziej interesujące mechanizmy eCRM to karta kontrahenta oraz zaawansowany system hierarchicznego grupowania.

Karta zawiera zdefiniowane przez użytkownika wskaźniki oraz rozbudowane analizy o ostatnich kontaktach/działaniach przeprowadzonych z wybranym klientem. Dzięki temu rozwiązaniu w łatwy i szybki sposób można uzyskać informacje niezbędne do podjęcia decyzji handlowych.

Wbudowany mechanizm dyna-

micznego budowania grup pozwala na przekształcanie wyniku zdefiniowanego zestawienia (widoku) w logiczną grupę kontrahentów. I tak na przykład można wygenerować grupę wszystkich klientów o określonym poziomie sprzedaży np. 100 tysięcy w danym miesiącu, a odbiorcy będą do takiego zestawienia zaliczani automatycznie po przekroczeniu założonego poziomu finansowego.

Więcej informacji można uzyskać na stronie: www.rekord.com.pl

dc

BIZNES RAPORT

Redaguje zespół:

Marcin Kałużny, Przemysław Michalak, Beata Kowalska, Dorota Cicha, Agnieszka Kamolc-Gręda, Magdalena Marzec, Katarzyna Gładzik

Fotokład:

Darek Sobuła Studio DTP

Wydawca:

Public PR

40-028 Katowice, ul. Francuska 51/2
tel./fax: 032 / 258 98 10, 258 98 11
redakcja@biznesraport.com