

CENTRUM DOBREGO LEKU



Farmaceutyka | Nowa jakość w profesjonalnej dystrybucji leków

Rozmowa
z **Jerzym Barańskim**,
prezesem Centrali
Farmaceutycznej
CEFARM S.A.

- Polski rynek farmaceutyczny charakteryzuje się ciągłym rozwojem i wysoką konkurencyjnością. Jaką rolę wyznacza dla CF Cefarm?

- Rdzeniem naszej działalności jest dystrybucja leków. Zaopatrujemy mniejsze podmioty działające w branży farmaceutycznej. Nasze usługi skierowane są głównie na rynek przed hurtowy. Specjalizujemy się w dostawach dla hurtowni regionalnych, co stanowi ponad 60% naszej sprzedaży. Ale nie tylko. Współpracujemy również z szeregiem aptek i szpitali, przez co stanowimy ogniwo łączące producenta i ostatecznego odbiorcę. Nawiązując współpracę handlową lub patronacką stajemy się ich głównym dostawcą. To korzystne dla obu stron. Zapewniamy aptekom specjalną ofertę handlową oraz szeroką pomoc.

Poza tym w naszej działalności skupiamy się również na magazynowaniu produktu gotowego. Innymi słowy, firmy farmaceutyczne, które oddają nam swój produkt do dystrybucji mogą również powierzyć nam jego przechowywanie, już po wyprodukowaniu. Jest to pewnego rodzaju outsourcing. Zwalnia bowiem producentów z konieczności posiadania swoich magazynów. Dysponujemy własnymi pomieszczeniami ze specjalnym nadzorem, w których gwarantujemy optymalne warunki przechowywania leków dla różnych wymagań temperatury.

- To jednak nie wyczerpuje zakresu Państwa działalności?

- Nasze usługi poszerzyliśmy ostatnio o monitoring badań klinicznych. Występujemy tu w roli usługodawcy dla producentów leków, którzy zlecają nam nadzór nad prowadzonymi pracami badawczymi. Wprowadzenie na rynek nowych leków wymaga szeregu skomplikowanych i kosztownych testów oraz związanych z nimi procedur. Naszym zadaniem jest obserwowanie i czuwanie nad prawidłowością przeprowadzanych działań. Dbamy przede wszystkim o to, by nowe produkty lecznicze spełniały wszystkie niezbędne wymogi formalne. Realizujemy także zamówienia specjalne. To marginalna część naszej działalności, ale gdy pojawia się taka potrzeba jesteśmy w stanie sprowadzić potrzebny lek z każdego miejsca na świecie.

Bezpośrednio współpracujemy z producentami krajowymi i zagranicznymi, a wszystkie podejmowane przez nas działania mają zasięg ogólnopolski. To powoduje, że jesteśmy w pierwszej dziesiątce największych dystrybutorów

farmaceutycznych w Polsce.

- Niewątpliwie wpływa na to także bogata, ponad 60-letnia historia firmy?

- Przez te wszystkie lata bez względu na dokonujące się przekształcenia, nie zmieniła się rola naszej firmy. Początki Cefarmu sięgają 1945 roku, kiedy to stworzono podstawy krajowej i zagranicznej dystrybucji leków. Zresztą później przez wiele lat prowadziliśmy dzia-

stwierdzić, że dostarczamy wszelkiego rodzaju produkty, które znajdują się na półkach w aptece.

- Cefarm rozbudowuje także sieć sprzedaży detalicznej.

- Obecnie działa ponad 60 aptek patronackich na terenie województw: mazowieckiego, łódzkiego, podlaskiego i śląskiego. To placówki, które zdecydowały się na współpracę z nami jako czołowym dostawcą. Zapewniamy



łałość wyłącznie hurtową. Przemiany ustrojowo – gospodarcze, jak i współpraca z nowymi partnerami wpłynęły na nasz rozwój. Zmieniła się nazwa i struktura firmy. Przez wiele lat funkcjonowaliśmy jako przedsiębiorstwo państwowe, ale od 2003 roku CF Cefarm działa jako jednoosobowa spółka Skarbu Państwa. Nasz udział w rynku dystrybucji leków oscyluje wokół 5%. Pozwala to nam konkurować z giełdowymi potentatami z branży. Staramy się być bardziej atrakcyjni poprzez dynamiczny rozwój oraz poszerzanie spektrum oferowanych usług.

- Co jeszcze obok leków możemy odnaleźć w asortymencie firmy?

- Obecnie oferta handlowa CF Cefarm liczy ponad 12000 produktów. Są wśród nich leki na receptę, także te stosowane tylko w warunkach szpitalnych, jak i bez recepty. Różnego rodzaju witaminy, odżywki, produkty lecznicze i ziołowe. Również środki higieny i opatrunki. Obok tego jest szereg wyrobów medycznych i kosmetyków, które można nabyć jedynie w sieciach aptek. Dbamy nieustannie o dostawy nowych leków, które charakteryzują się większą skutecznością i bezpieczeństwem. Śmiało możemy

im korzystną ofertę handlową, a także możliwość posługiwania się logo naszej centrali. Znak ten kojarzy się z tradycją, solidnością i zaufaniem. Przy współpracy z nimi akcent kładziemy na dwie rzeczy. Po pierwsze, dokładamy wszelkich starań by stworzyć warunki, w których leki będą tanie. Nasze apteki patronackie obniżają koszty swojego funkcjonowania, gdyż to my negocjujemy z producentem, magazynujemy i dostarczamy towar. To daje korzyść nie tylko naszym partnerom handlowym. Ostatecznie klienci nabywający leki, czy inne produkty medyczne płacą mniej. Po drugie, nawiązując współpracę z aptekami prowadzimy dla nich różnego rodzaju programy promocyjne, czy lojalnościowe. W ramach naszych usług podejmujemy działania promujące je wśród pacjentów. Do takich należy choćby skonstruowany przez nas program „Apteka dla każdego”. To powoduje, że apteki są postrzegane jako bardziej atrakcyjne. Tańsze i bardziej przyjazne pacjentowi.

- Czym charakteryzują się takie programy?

- Przede wszystkim zbliżają pacjentów do aptek. Zresztą dążymy do ich trwałego przywiązania

do danego miejsca przez różnego rodzaju akcje promocyjne. Jedną z naszych sztandarowych inicjatyw jest regularnie odbywająca się akcja „Ambulans”. Przed aptekami patronackimi zatrzymują się ambulanse, w których w dni powszednie można skorzystać z bezpłatnych konsultacji ze specjalistami z różnych dziedzin medycyny. Można również w podstawowym zakresie zbadać poziom cukru we krwi i cholesterolu, ciśnienie i otrzymać poradę lekarską. Akcja cieszy się dużą popularnością wśród pacjentów. Jednorazowo korzysta z niej nawet kilka tysięcy osób. Jej główną zaletą jest działalność profilaktyczna. Daje możliwość wykrycia wielu nieprawidłowości już na wczesnym etapie rozwoju schorzeń. To wszystko powoduje, że pacjent w naszej aptece czuje się bezpiecznie. Oprócz kupna leku może uzyskać również fachową poradę. Chcemy dojść do modelu, w którym apteka będzie miejscem opieki farmaceutycznej. Takim, gdzie aptekarz będzie mógł ogólnie ocenić zdrowie pacjenta i służyć mu pomocą nie tylko w zakresie doboru odpowiedniego leku, ale także udzielić porady. Otrzymanie takiego wsparcia sprawia, że klienci często i chętniej zaopatrują się w naszych aptekach. Czują się tam nie tylko dobrze ale i profesjonalnie potraktowani. A na ich zadowoleniu zależy nam najbardziej.

- Programy zdrowotne to nie jedyny pomysł na upowszechnianie wiedzy farmaceutycznej?

- Raz w miesiącu nakładem CF Cefarm ukazuje się gazетка „Apteka dla każdego”. Znajdują się w niej informacje o dostępnych lekach i ich cenach, a także adresy aptek patronackich. Poza tym przekazujemy w ten sposób wiedzę na temat samoleczenia, dobrego odżywiania, czy zdrowego sposobu życia. Ma to na celu uświadamianie klientom, że interesujemy się przede wszystkim ich zdrowiem. Ponadto, w obrębie działania aptek patronackich rozsyłane są ulotki promujące nowe leki wraz z informacjami o ich zastosowaniu. To akcja podejmowana wspólnie z producentami w celu zapoznania klientów z innowacyjnymi produktami.

- Przytoczone tu działania stawiają CF Cefarm w świetle atrakcyjnego partnera handlowego.

- Dokładamy wszelkich starań, by oferowane przez nas usługi były na najwyższym, światowym poziomie. Na każdym etapie dbamy o wysoką jakość naszych usług. Dotyczy to w równej mierze pracowników, urządzeń jak i składnic leków. W ciągu kilkudziesięciu lat zdobyliśmy szereg nagród i wyróżnień. W drugiej połowie ubiegłego roku otrzymaliśmy dwa istotne dla nas certyfikaty. Pierwszy świadczący o tym, że funkcjonujący system zarządzania jakością jest zgodny z

CF CEFARM S.A. z siedzibą w Warszawie jest spółką Skarbu Państwa i jednym z największych dystrybutorów leków w Polsce. Swoją działalność rozpoczął w 1945 roku. Obecnie obok dystrybucji leków świadczy usługi dla producentów w zakresie magazynowania produktu gotowego. Udział leków importowanych w ofercie sięga 80%. Bezpośrednimi partnerami są również producenci krajowi. Cefarm posiada ponad 60 aptek patronackich i dostarcza produkty farmaceutyczne do kilkudziesięciu szpitali na terenie całego kraju. Zaopatruje również ponad 200 hurtowni regionalnych. Istotnym atutem jest bardzo szeroki asortyment produktów ze wszystkich grup terapeutycznych. Ponadto spółka inicjuje różnego rodzaju akcje promocyjne mające na celu ochronę zdrowia. W miarę swoich możliwości CF Cefarm wspiera działalność charytatywną i dobroczynną, głównie w organizacjach i placówkach opiekuńczych.

normą ISO 9001:2000. Podkreśla nasz profesjonalizm i dobrze zorganizowany system pracy. Przeszliśmy w tej kwestii pomyślnie przez wszystkie niezbędne badania ze strony firmy certyfikującej. Drugi, to certyfikat GMP (Good Manufacturing Practice) dowodzący najlepszej obsługi na rynku farmaceutycznym w zakresie magazynowania produktu gotowego. Daje on pewność firmom farmaceutycznym powierzającym nam przechowywanie swoich produktów, że odbywa się ono w warunkach najwyższego bezpieczeństwa. Dzięki temu śmiało możemy kreować wizerunek naszej firmy jako tej, której warto zaufać. A to priorytet naszej działalności.

- Jakie są dalsze plany?

- Optymistycznie nastają stale wzrastająca sprzedaż naszych produktów. Chcemy nadal dostarczać leki najtaniej, najszybciej i najpewniej poprzez dobrze zorganizowaną usługę i opiekę farmaceutyczną na rynku. Ale to nie wszystko. Kluczem naszego rozwoju mają być o 100% zwiększone nakłady na informatyzację. Kilka miesięcy temu wdrożyliśmy program ABONET działający w systemie online, który pozwala aptekarzom bezpośrednio, bez konieczności kontaktu osobistego, czy telefonicznego składać zamówienie na wybrane leki. W każdej chwili istnieje możliwość złożenia takiego zamówienia drogą elektroniczną. To znacznie ułatwia współpracę z aptekarzami. Usprawnia także obsługę i skutkuje obniżeniem kosztów pośrednich. Chcemy objąć tym systemem wszystkie apteki patronackie. U progu siódmego dziesięciolecia naszej działalności dążymy do osiągnięcia dobrych wyników finansowych i świadczenia najlepszych usług na rynku.

- Dziękuję za rozmowę.

Dorota Cicha

Nowa jakość usług kolejowych

Transport | Certyfikat ISO dla LOTOS Kolej Sp. z o.o.

Rozmowa
z **Henrykiem Grucą**,
prezesem zarządu
LOTOS Kolej
Sp. z o.o.



- **Jakie jest podstawowe zadanie LOTOS Kolej?**

- Obsługujemy Grupę LOTOS w zakresie transportu kolejowego.

Jesteśmy kanałem łączącym gdańską rafinerię z bezpośrednimi odbiorcami jej wyrobów. Spółka koncentruje się na zaspokajaniu potrzeb spółek grupy kapitałowej LOTOS w zakresie transportu kolejowego. Atutem naszej oferty jest niewątpliwie jakość. Nasze przewozy charakteryzuje wysoki poziom bezpieczeństwa, a przesyłki docierają do klienta w możliwie najkrótszym czasie. Przykładem może być jedna z najdłuższych bezpośrednich tras kolejowych w kraju Gdańsk - Jasło o długości 859 km. Pokonujemy ten dystans w ciągu 27 godzin, podczas gdy wcześniej trwało to nawet pięć dni. Pracownicy LOTOS Kolej są w stałym kontakcie z klientem, dzięki czemu zna on dokładny czas otrzymania przesyłki, co z kolei przynosi mu wymierne oszczędno-

ści i korzyści. Na terminowości i punktualności naszych usług można polegać.

- **Grupa Lotos intensyfikuje działania na południu Polski. Czy oznacza to zmiany również dla Państwa spółki?**

- Oczywiście. Obsługę bocznic rafinerii południowych w Czechowicach, Jaśle i Gorlicach rozpoczęliśmy w lutym 2004 r., przejmując także wszystkich związanych z tą obsługą pracowników - w sumie 107 osób. Wprowadziliśmy jednolite zasady funkcjonowania transportu kolejowego w poszczególnych rafineriach. Dzięki temu udało się osiągnąć efekt synergii, a przewozy produktów i półproduktów pomiędzy poszczególnymi rafineriami stały się bardziej efektywne. Obecnie sami obsługujemy nie tylko bezpośrednie połączenia kolejowe między poszczególnymi rafineriami, wchodzącymi w skład Grupy LOTOS, ale także transport do głównych odbiorców produktów wytwarzanych przez Grupę.

- **Czy to pozwala także na szybsze i sprawniejsze dotarcie do odbiorców?**

- Tak. Polska południowa jest bardzo ważnym rynkiem zbytu. Sprzedaż paliw, asfaltów i innych produktów jest tam największa. Jednocześnie wzrasta ilość transportowanych tam produktów. Najlepszym sposobem dostarczania go

naszym odbiorcom w tym rejonie jest właśnie kolej.

- **Jakie są zatem jej zalety?**

- Przy masowych przewozach produktów drogą kolejową na odległość kilkuset kilometrów potrzeba znacznie mniej energii na przewóz 1 tony produktu niż przy transporcie samochodowym. Transport kolejowy jest bardziej ekonomiczny. Ale nie tylko. Jest też bardziej przyjazny dla środowiska naturalnego i przede wszystkim - o wiele bardziej bezpieczny.

- **Jakie działania podejmują Państwo w zakresie bezpieczeństwa?**

- Ściśle przestrzegamy surowych wymagań w zakresie norm bezpieczeństwa obowiązujących w rafineriach, a także przy transporcie paliw kolejją. W grudniu 2005 r. otrzymaliśmy Certyfikat Zintegrowanego Systemu Zarządzania w 3 zakresach: Jakości związanej z realizacją przewozów kolejowych i kompleksową obsługą bocznic, Ochrony Środowiska, BHP. Staramy się wprowadzać najnowocześniejsze, a co za tym idzie bezpieczniejsze rozwiązania w zakresie organizacji ruchu kolejowego i utrzymania infrastruktury kolejowej. Na terenie bocznic w Gdańsku nasi pracownicy obsługują m.in. nowoczesne komputerowe urządzenia sterowania ruchem, przewoźne urządzenia do przeprowadzania prób hamulców

LOTOS Kolej Sp. z o.o.

należy do czołowych prywatnych przewoźników w Polsce. Spółka wchodzi w skład dynamicznie rozwijającej się grupy kapitałowej LOTOS S.A. Nadaje i odbiera rocznie ponad 4,5 mln ton ładunków w ramach obsługi bocznicowej i nadzoruje obieg ponad 2 tysięcy różnych typów cystern. Spółka koncentruje się na zaspokajaniu potrzeb spółek grupy kapitałowej LOTOS w zakresie transportu kolejowego. Do zadań statutowych należy również reprezentowanie interesów spółek grupy kapitałowej LOTOS wobec innych przewoźników kolejowych, właścicieli cystern i spedytorów.

zespolonych pociągów, samoobsługowe stacje paliw do tankowania lokomotyw, sterowane elektronicznie urządzenia do ogrzewania rozjazdów.

- **Czy wiąże się to również z odpowiedzialnością pracowników?**

- Niewątpliwie. Wszyscy nasi pracownicy przechodzą okresowe szkolenia i poddawani są egzaminom z zagadnień związanych z bezpieczeństwem transportu paliw kolejją oraz w zakresie przestrzegania procedur awaryjnych. Siłą spółki jest zespół ponad 250 pracowników, którzy doskonale zdają sobie sprawę z wagi wprowadzania nowej jakości w transporcie kolejowym oraz przestrzegania surowych norm w trakcie wykonywania wszelkich czynności związanych z transportem paliw. Wszelkie zmiany w organizacji pracy oraz wprowadzanie nowych rozwiązań omawiane są z pracownikami. Nie tylko wyjaśniamy, ale przede wszystkim uzasadniamy nasze decyzje. Nierzadko wprowadzamy zmiany na wniosek naszych pracowników. Takie

działania zwiększają identyfikację pracowników z firmą, co pozwala z optymizmem patrzeć na możliwość sprostania wyzwaniom stawianym spółce przez dynamicznie rozwijającą grupę kapitałową LOTOS.

- **Czy otoczeniu zewnętrznemu poświęca się równie wiele uwagi?**

- Oczywiście. Dotyczy to szczególnie kwestii ochrony środowiska i utrzymania dobrych kontaktów z otoczeniem. Nasza bocznicowa w Gdańsku położona jest niedaleko dzielnicy mieszkaniowej. Dzięki zbudowanemu w ubiegłym roku ekranowi dźwiękochłonnemu okoliczni mieszkańcy nie odczuwają już uciążliwych skutków naszej działalności. Podjęliśmy także inne działania proekologiczne, np. wprowadzenie podwójnych płaszczy w zbiornikach paliwowych czy recykling odpadów. Jesteśmy firmą przyjazną dla otoczenia i tym samym wpisujemy się w filozofię biznesową całej Grupy LOTOS.

- **Dziękuję za rozmowę.**

Agnieszka Kamolc-Gręda

Ekskluzywna technologia

AGD | Okapy CIARKO wśród najlepszych

Rozmowa
z **Ryszardem Ziarko**,
prezesem firmy
Ciarko Sp. z o.o.

- **Ciarko po raz kolejny uczestniczyło w zakończonych niedawno targach meblowych i wyposażenia wnętrz IMM w Kolonii. Jak Pan ocenia udział w tej imprezie?**

- Znaleźliśmy się w towarzystwie największych światowych firm. Potwierdza to wysoką jakość i innowacyjność naszych produktów. Sporym zainteresowaniem cieszył się kolejny z naszych multimedialnych produktów - okap z wbudowanym komputerem i dostępem do internetu. Daje on użytkownikowi szerokie możliwości komunikacji oraz zapewnia dostęp do informacji dosłownie w każdej chwili. Ponadto, zaprezentowaliśmy osiem innych wysoce zaawansowanych technologicznie modeli. Posiadają one szereg funkcji takich jak: oświetlenie diodowe, inteligentne czujniki dostosowujące pracę silnika do intensywności zapachu, filtry zamykane automatycznie po zakończeniu gotowania, etc. Wprowadziliśmy także okapy wyspowe z wbudowanymi telewizorami. Nasza prezentacja na targach odbiła się szerokim echem zarówno w prasie technicznej, jak i w niemieckich mediach.

- **Ten sukces nie byłby możliwy bez odpowiedniego zaplecza technologicznego?**

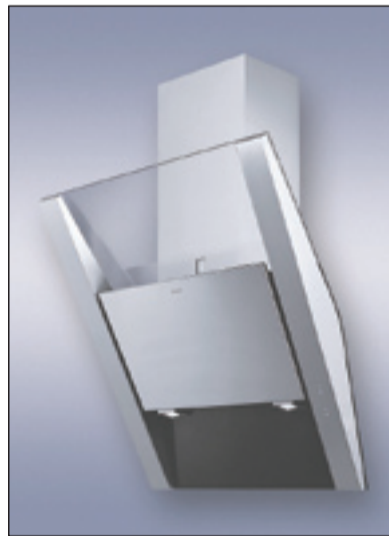
- Oczywiście. Tylko dysponując najnowocześniejszym parkiem maszynowym możemy nieustannie usprawniać naszą produkcję. Stosujemy najnowsze technologie w zakresie wykrawania, spawania laserowego, czy też lakierowania. Pozwala to na znaczne zwiększenie wydajności i szybkie przestawianie toku produkcyjnego, przez co możemy efektywniej dostosowywać się do potrzeb i wymagań naszych klientów. By im sprostać przeznaczamy duże środki finansowe na nowe inwestycje. W tym roku planujemy m.in. zakup maszyny najnowszej generacji do zaginania elementów.

- **Spółka koncentruje się przede wszystkim na wyrobach ze średniej i wyższej półki. Jakie są perspektywy dotyczące tego rynku?**

- Bardzo dobre. Dynamiczny rozwój w tym segmencie można zauważyć już nie tylko w przypadku takich krajów jak: Dania, Holandia, Anglia, Norwegia, Niemcy, czy Szwajcaria, gdzie trafia spora część naszych okapów. Wraz ze wzro-



Okap SC



Okap SE



Okap ORS

stem poziomem życia również w Polsce wyroby ekskluzywne cieszą się coraz większym zainteresowaniem.

- **Na tak specyficznym rynku obok wysokiej jakości bardzo ważny jest prestiż. Jak zatem wygląda polityka budowania własnej marki?**

- Od początku istnienia spółki konsekwentnie dążymy do podnoszenia sprzedaży naszych wyrobów z logo Ciarko. Obecnie produkujemy 500 tysięcy okapów i pochłaniaczy kuchennych rocznie. Plasuje nas to w gronie dziesięciu czołowych producentów na świecie. Łącząc to z doskonałą jakością i innowacyjnością wyrobów mo-

żemy z powodzeniem sprzedawać nasze okapy pod marką Ciarko. Wciąż jednak część naszych wyrobów trafia do ostatecznego odbiorcy z logo konkurencji. Co ważne, udział sprzedaży pod własną marką dawno przekroczył 30% i nieustannie rośnie. Jest to dla nas sporym sukcesem, zwłaszcza jeżeli porównamy wysokość środków, które my przeznaczamy na promocję z wydatkami naszych zachodnich konkurentów.

- **Potwierdzenie prestiżu to także certyfikaty i nagrody otrzymane przez spółkę.**

- Zdobyliśmy między innymi Złoty Medal Targów Poznań-

skich, jesteśmy także laureatem godła Teraz Polska. Otrzymaliśmy również tytuł Dobrego Wzoru. Te wyróżnienia potwierdzają słuszność przyjętej przez nas strategii. Przywiązujemy szczególną wagę do jakości procesu produkcji, który potwierdziliśmy certyfikatem ISO 9001. Przyznawane nam nagrody traktujemy przede wszystkim jako dowód, że nasze produkty są godne zaufania, a podejmowane przez nas działania na rzecz rozbudowy oraz ciągłego ulepszania zarówno samych produktów jak i procesu ich wytwarzania są słuszną drogą.

- **Dziękuję za rozmowę.**

Agnieszka Kamolc-Gręda

Bezpieczne związki



Finanse | Społeczna rola Południowo-Zachodniej SKOK

Szukając partnera w biznesie z łatwością można dotrzeć do szeregu rankingów odzwierciedlających pozycję ekonomiczną, efektywność, czy wiarygodność firmy. Większość z nich nie bierze jednak pod uwagę się tzw. wrażliwości społecznej. Nie znaczy to oczywiście, że o tej roli firmy zapominają. Doskonałym przykładem jest tu od wielu lat Południowo-Zachodnia SKOK.

W pewnej części wynika to z istoty funkcjonowania wrocławskiej Kasy. Jako instytucja samopomocy finansowej ma wpisana w swoją misję zasadę: „nie dla zysku nie dla miłosierdzia”, ale po to by służyć - W naszej Kasie obowiązuje dodatkowo motto: „Zwyczajnie znaczy najlepiej”. Działając w myśl tych reguł zawsze wychodzimy naprzeciw potrzebom i możliwościom naszych klientów - mówi **Marian Skutnik**, prezes Południowo-Zachodniej SKOK. Przystąpienie do wrocławskiej kasy poprzedza rozmowa mająca na celu, z jednej strony rozeznanie oczekiwań potencjalnego członka, z drugiej zaś uświadomienie mu wszystkich kosztów, jakie niesie za sobą, czy to prowadzenie rachunku, czy otrzymanie kredytu - Tak właśnie w naszym rozumie-



Centrala PZ SKOK

niu powinno wyglądać podmiotowe podejście do klienta. W bankach często to grubość portfela i komputer decydują o tym czy klient otrzyma kredyt lub lokatę na atrakcyjny procent. U nas zawsze znajdzie się rozwiązanie satysfakcjonujące obie strony. Innymi słowami mamy dla członków najlepszą na rynku ofertę, skrojoną na ich miarę a przy tym przywiązujemy szczególną uwagę do relacji z klientami. Są one oparte na wzajemnym zaufaniu, prowadzą do otwartego dialogu. Pozwala nam to w odpowiedni sposób reagować na opinie i spostrzeżenia członków, dotyczące naszych produktów i świadczonych usług.

Ponadto klienci mogą u nas czuć się swobodnie zwłaszcza, że wizyta w oddziale to nie tylko załatwienie spraw finansowych, ale często również zwykła ludzka rozmowa o problemach dnia codziennego - dodaje prezes.

Wrażliwość społeczna Południowo-Zachodniej SKOK to także zaangażowanie w różnego rodzaju inicjatywy charytatywne i dobroczynne. Kasa wspiera schronisko Brata Alberta w Jeleniej Górze, organizuje wypoczynek dzieci i młodzieży, m.in. festyny osiedlowe (np. FAMILIADA) i międzyszkolne zawody sportowe.

- Pomagamy także CARITAS w uroczystych koncertach, które

mają na celu promowanie działalności charytatywnej. Staramy się bowiem pamiętać z jakiej tradycji wyrosliśmy, dlatego jesteśmy czuli na ludzką krzywdę i w miarę możliwości bierzemy udział w tego typu akcjach. Przede wszystkim jest to pomoc w organizowaniu imprez - mówi prezes.

Warto również wspomnieć, że wrocławska instytucja ma spory udział przy powstaniu i funkcjonowaniu jednego ze SKOK-ów w województwie warmińsko-mazurskim - Sami w pierwszych latach działalności otrzymaliśmy pomoc ze strony jednej z Kas z Pomorza więc nie może dziwić fakt, że kiedy mogliśmy wesprzeć naszych kolegów z Olsztyna oczywiście służyliśmy radą i doświadczeniem - mówi prezes.

Można założyć, że szczególne przywiązanie Południowo-Zachodniej SKOK do roli

społecznej nie pozostaje bez wpływu na ogromną dynamikę rozwoju wrocławskiej instytucji. W ciągu tylko ostatniego pół roku do dolnośląskiej Kasy przystąpiło prawie 5 tysięcy członków i otwarto 10 nowych placówek, ostatnią w Zgorzelcu. Przełożyło się to na imponujący, 50 procentowy wzrost aktywów z 80 do 120 milionów złotych. - Źródłem naszego sukcesu upatruję w umiejętnym łączeniu roli społecznej z biznesową. Jesteśmy instytucją finansową, i jak każda działamy w ramach wolnorynkowej konkurencji. Należy jednak podkreślić, że w przeciwieństwie do wielu banków komercyjnych nie nastawiamy się wyłącznie na osiągnięcie zysku bez względu na konsekwencje płynące z takiej polityki dla klientów - podkreśla prezes Skutnik.

Przemysław Michalak

Południowo - Zachodnia SKOK

powstała w czerwcu 2000 roku we Wrocławiu. Początki to kilkunastu członków i skromna siedziba przy parafii św. Elżbiety. Obecnie dla ponad 20 tysięcy klientów pracuje 56 placówek: 13 we Wrocławiu, 37 na Dolnym Śląsku oraz po dwie w województwach: wielkopolskim, lubuskim i na Opolszczyźnie. Oferta PZ SKOK to przede wszystkim nisko oprocentowane pożyczki. Kasa z Wrocławia oferuje także atrakcyjne oprocentowanie lokat terminowych i rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych z gwarancją stuprocentowej wypłacalności do kwoty 22 500 euro. Dzięki współpracy z Western Union w oddziałach PZ SKOK można również zrealizować przekazy pieniężne do 195 krajów i to bez konieczności posiadania rachunku, kart, czy czeków.

Południowo-Zachodnia SKOK: 54-424 Wrocław, ul. Muchoborska 14, tel. (071) 797 19 00, infolinia: 0801 630 000, www.pzskok.pl

WIĘCEJ NIŻ OCET

Przemysł spożywczy | Naturalna i zdrowa żywność

Rozmowa
ze **Zbigniewem**

Zawieruchą, prezesem
PPH **Matmar - Comindex**
Sp. z o.o.



- Obserwowana obecnie zmiana przyzwyczajzeń i nawyków w polskiej kuchni zwiększa spożycie octów owocowych. Jaki udział w tym zjawisku ma Państwa octownia?

- Znakomita część produkowanego przez nas octu trafia do gospodarstw domowych. Najbardziej powszechny pozostaje ocet spirytusowy wykorzystywany do różnego rodzaju zapraw czy marynat. Jednakże upodobania konsumentów zmieniają się. Pojawiają się nowe grupy produktów, dlatego silnie promujemy spożywanie właśnie octów owocowych - jabłkowego oraz winnych z białego i czerwonego wina. Dodawane do sosów, deserów, zup czy sałatek poprawiają nie tylko walory smakowe, ale czynią potrawę bardziej delikatną i wykwintną. Jako jedyni

w Polsce zajmujemy się produkcją octu balsamicznego. Ocet balsamiczny leżakuje w dębowych beczkach, dzięki czemu nabywa wyjątkowych właściwości smakowych.

- **Ocet kojarzy się raczej z nieskomplikowanym produktem. Czy można zatem mówić o różnej jakości octu?**

- Podstawowe są surowce. Jakość stosowanego spirytusu, moszczu jabłkowego czy wreszcie bakterii i pożywek wykorzystywanych w procesie produkcji odgrywa pierwszorzędną rolę. Dlatego też sami wytwarzamy wino i poddajemy je procesowi fermentacji octowej. Żaden etap produkcji nie może budzić naszych wątpliwości. Jednakże tajemnica wysokiej jakości naszego octu tkwi nie tylko w surowcach. Obok światowej jakości urządzeń nie sposób nie docenić wieloletniego doświadczenia zespołu, bez którego trudno byłoby produkować wyroby charakteryzujące się wysoką jakością.

- **Podkreślają to posiadane certyfikaty i zdobyte nagrody.**

- Cieszymy się, że nasze wysiłki zostają dostrzegane i doceniane. W 2004 roku byliśmy nominowani, natomiast już w 2005 roku zostaliśmy laureatami Konkursu Gospodarczo -

Samorządowego HIT 2005 Kujaw i Pomorza. Ten zaszczytny tytuł otrzymaliśmy w kategorii rolnictwo i przetwórstwo żywności, właśnie za ocet balsamiczny. Daje nam to nie tylko satysfakcję, ale przede wszystkim poczucie, że proponujemy wysokogatunkowe, zdrowe i naturalne wyroby o szerokim zakresie zastosowania. Gwarancją ich bezpieczeństwa jest produkcja zgodna z normą ISO 9001:2001 oraz wdrożony system HACCP, który gwarantuje bezpieczeństwo żywnościowe naszych produktów.

- **Gdzie można znaleźć produkty Matmar-Comindex?**

- Nasze przedsiębiorstwo obok octu oferuje szeroką gamę towarów. Wśród nich znajdują się ketchupy, musztardy, majonezy czy sosy Tabasco. Bez trudu można spotkać nas we wszystkich liczących się sieciach handlowych i większych hurtowniach. Ponadto współpracujemy z odbiorcami przemysłowymi, głównie w branży przetwórstwa rybnego, czy rolno - spożywczego oraz przedsiębiorstwami produkcyjnymi, gdzie nasze wyroby wykorzystywane są jako dodatek do produktów żywnościowych.

- **Dziękuję za rozmowę.**

Dorota Cicha

Doskonałe laboratorium

Polcargo International został uhonorowany w lutym przez BCC tytułem Lidera Polskiego Biznesu. Wyróżnienie przyznano za bardzo dobre wyniki ekonomiczne, wysoką jakość usług potwierdzoną licznymi certyfikatami oraz systematyczne wspieranie placówek wychowawczo-opiekuńczych i służby zdrowia.

Spółka jest obecnie największą polską firmą rzeczoznawczą kontrolną oferującą wszystkie rodzaje usług dostępnych w tej branży, począwszy od pracy inspektorów w terenie do wyrafinowanych analiz laboratoryjnych. Polcargo posiada placówki w Katowicach, Poznaniu, Trójmieście, Świnoujściu, oraz przy wschodniej granicy i Rotterdamie. Obecnie zatrudnia 142 pracowników w tym 20 osób w Laboratorium Centralnym. - Badania są dla nas szczególnie ważne - mówi **Aleksander Fabiańczyk**, prezes zarządu Polcargo International Sp. z o.o. - Laboratorium wyposażone w najnowocześniejszy sprzęt, zatrudniające doskonałą kadrę, należy do czołówki nie tylko placówek krajowych, ale również europejskich. Należy podkreślić wyrafinowany poziom wykonywanych u nas analiz instrumentalnych, które oprócz wielu innych parametrów oznaczają również mykotoksyny w artykułach żywnościowych. Laboratorium, jako członek o statusie „full member” FOSFA (Federation

of Oils, Seeds, and Fats Associations Ltd.), wykonuje szereg skomplikowanych analiz w zakresie nasion olejnych, olejów i tłuszczów roślinnych - dodaje prezes.

Polcargo jako trzecia firma w Polsce, a pierwszy podmiot prywatny, zdobył certyfikat akredytacji Type A Inspection Body. Spółka jest również od lat członkiem GAFTA (Grain and Feed Trading Association) zarówno jako firma rzeczoznawcza, jak i laboratorium - „approved laboratory” akredytowanym wg normy PN-EN ISO/IEC 17025:2001.

Polcargo International Sp. z o.o. jest także liderem w dziedzinie badań jakości węgla - Niewątpliwie jesteśmy również w czołówce, w zakresie kontroli zboża, tak w aspekcie ilościowym, jak i jakościowym z uwagi na szeroką gamę oferowanych usług. Kolejny przykład aktywności spółki to uczestnictwo Laboratorium Centralnego w krajowym monitoringu jakości paliw płynnych. Polcargo International przygotowane jest również do badania bioetanolu, FAME i biodiesla tj. produktów, które w niedalekiej przyszłości będą odgrywały istotną rolę na krajowym rynku paliw - mówi prezes Fabiańczyk. - Wszystkie wymienione aspekty, tzn. doskonałe laboratorium, świetna kadra rzeczoznawców i wszechstronna działalność stanowią o sile spółki i jej wysokiej pozycji w Europie - podkreśla.

oprac. pm

75 mln butelek rocznie

Chemia gospodarcza | *Nowe inwestycje w Intersilesia McBride*

*Rozmowa
z Karolem Cebulą,
prezesem zarządu
Intersilesia McBride
Polska Sp. z o.o.
ze Strzelec Opolskich*



- Jak odnosi się w Polsce sukces?

- Ciężką pracą, zaangażowaniem i nieustannym dążeniem do celu. Wystarczy robić to, co

się lubi i robić to dobrze. To bardzo ważne. Nie można patrzeć tylko na pieniądze. Jeżeli będziemy dobrzy do sukcesu, także finansowy przyjdzie sam.

- I to wystarczy?

- Oczywiście potrzeba jeszcze

odrobiny szczęścia, zresztą jak we wszystkim. Bardzo potrzebna jest pracowitość, wiedza i umiejętności, ale bez odrobiny szczęścia nic z tego nie wyjdzie. Proszę jednak pamiętać, że szczęście da się podzielić. Na przypadkowe i wypracowane.

- Medal Europejski, Złota Spinka i ostatnia Złota Statuetka Lidera Polskiego Biznesu to jedne z wielu nagród i wyróżnień, jakie Pan otrzymał. Jaka wartość mają te tytuły?

- Dla mnie to nic innego jak potwierdzenie, że w swoim życiu zrobiłem coś dobrego, coś, co się sprawdziło. Wierzę, że nie jest prawdą to, co się w Polsce często powtarza, że pierwszy milion trzeba ukraść. Nic z tych rzeczy. Można do wszystkiego dojść uczciwą pracą.

- Angażuje się Pan w wiele przedsięwzięć o charakterze

społecznym i charytatywnym.

- Działaczem wrażliwym na sprawy społeczności lokalnej jestem od ponad 50 lat. Tyle samo czasu prowadzę działalność gospodarczą. Działalność społeczna to potrzeba serca, z którą trzeba się urodzić i później w sobie pielęgnować. Przecież satysfakcja z niesienia pomocy innym jest ogromna. Czy można zastąpić widok dziecka, które normalnie funkcjonuje, może iść na spacer czy do szkoły, bo dostało pompę insulinową?

Moim zdaniem, tylko poprzez pomoc innym można w pełni realizować siebie i prowadzone przedsięwzięcia.

- Intersilesia to firma, której szefuje Pan nieprzerwanie od 1990 roku. Jak przedsiębiorstwo się rozwijało?

- Początkowo, jako spółka joint-venture zajmowaliśmy się impor-

Koncern McBride jest wiodącym europejskim producentem wyrobów z dziedziny chemii gospodarczej oraz artykułów higieny osobistej i kosmetyków, głównie prywatnych marek dla sieci handlowych. INTERSILESIA przejęła ten rynek w Polsce. Podstawowe produkty to: AVEA, FLORIDOR, YPLON, ELEGANCE. Spółka zatrudnia ponad 250 osób i produkuje 75 mln butelek różnych środków chemicznych rocznie. Posiada zintegrowany system zarządzania zgodny z ISO 9001, ISO 14001 i ISO 18001.

tem i dystrybucją chemii gospodarczej i kosmetyków z Niemiec. Dość szybko, ze względu na chłonność rynku podjęliśmy decyzję o rozpoczęciu produkcji. W ciągu kilku lat czterokrotnie wzrosły przychody ze sprzedaży.

- W 1998 roku w Strzelcach Opolskich pojawili się Anglicy?

- Inwestor z Wielkiej Brytanii pozwolił na jeszcze szybszy rozwój firmy. Grupa McBride to największy europejski producent tzw. private label dla sieci handlowych. Przejęliśmy od koncernu zadanie zaspokojenia potrzeb sieci na owe prywatne marki w Polsce i zanotowaliśmy jedenastokrotny wzrost przychodów. Obecnie stanowią one około 50% naszej produkcji i dostarczamy je nie tylko do sieci w Polsce, ale również eksportujemy do wszystkich krajów w naszej części Europy. Poza tym

zbudowaliśmy najnowocześniejszą mieszalnię w Polsce, stale dbamy o najwyższą jakość produktów i podchodzimy rzetelnie do naszych kontrahentów. Z 16 zakładów w Grupie jesteśmy zdecydowanie najlepsi.

- Czyli przyszłość rysuje się w jasnych barwach?

- W porównaniu do krajów Europy Zachodniej Polacy nadal zużywają niezbyt dużo środków czystości. Oznacza to dalszy wzrost wartości całego rynku. Nowe hale, które zaczniemy budować w tym roku na 5,5 ha pozwolą nam podwoić produkcję i osiągnąć poziom 150 mln butelek rocznie. Z funduszy unijnych chcemy także dofinansować budowę własnej oczyszczalni ścieków, by zmniejszyć nasz wpływ na środowisko.

- Dziękuję za rozmowę.

Marcin Kałużny

Profesjonalna Bankowość Spółdzielcza

Banki Spółdzielcze | *PBS przyjazny dla przedsiębiorców*

*Rozmowa
z Lesławem Wojtasem,
prezesem zarządu
Podkarpackiego Banku
Spółdzielczego w Sanoku*

- Co jest istotą funkcjonowania banków spółdzielczych?

- Banki spółdzielcze są stworzone bezpośrednio dla lokalnej społeczności, która z jednej strony jest właścicielem tych instytucji, a z drugiej korzysta z ich usług. Podkarpacki Bank Spółdzielczy jest bankiem uniwersalnym. Nasze kierunki rozwoju są jasno sprecyzowane, pracujemy na rzecz współpracy samorządów gospodarczych z lokalnymi i wspieramy ich rozwój. Inicjujemy wszystko to, co łączy się z tworzeniem czegoś nowego od strony ekonomicznej.

- Na naszym rynku banków spółdzielczych jest około 50. Czy trudno jest się na nim utrzymać?

- Jeżeli ma się sprecyzowany kierunek rozwoju, tak jak my to określiliśmy w swojej strategii to nie ma z tym żadnych problemów. Mamy dobre rozeznanie rynku, znamy naszych klientów i potrafimy ich zatrzymać. Dla nas niezmiernie istotne jest inwestowanie zgromadzonych środków na rynku lokalnym, a nie wyprowadzanie ich na zewnątrz. Tylko w taki sposób mogą przynieść korzyści ekonomiczne w przyszłości. Pracujemy na terenie Podkarpacia, jednego z biedniejszych regionów w Polsce, a jednak funkcjonujemy skutecznie.

- Czym PBS różni się od innych banków spółdzielczych?

- Głównie tym, że bardzo szybko się rozwijamy i przodujemy jeżeli chodzi o rozwiązania produktowe oraz technologiczne. Nasz bank odznacza się dużą dynamiką i efektywnością. Bardzo szybko rozwijamy sieć, wprowadzamy kilka nowych produktów rocznie, zarówno depozytowych, jak i kredytowych. Jesteśmy instytucją elastyczną, decyzyjną i co najistotniejsze, otwartą na każdego klienta. Należymy do grupy największych banków spółdzielczych w naszym kraju. Pod względem potencjału jesteśmy drugim w tej grupie w Polsce. Uruchomiliśmy największą placówkę, bo aż 62. Wspieramy lokalne inicjatywy, nie tylko gospodarcze ale również kulturalne, czy sportowe. Jesteśmy założycielem i udziałowcem Funduszu Poręczeń Kredytowych. Nie mamy wąskiej specjalizacji, ale jesteśmy wiodącym bankiem spółdzielczym, jeżeli chodzi o bankowość elektroniczną. Jest to element spinający dwa podstawowe filary naszej działalności: korporacje i klientów detalicznych w sposób bardziej wyrafinowany, bo nowoczesny.

- Jakie są plany banku na przyszłość?

- W tej chwili wprowadzamy nowe programy, które pozwolą na rozszerzenie zakresu usług bankowości internetowej i zwiększenie bezpieczeństwa. W niedalekiej przyszłości chcemy wejść z bankowością elektroniczną na teren całego kraju. Już wkrótce będziemy próbowali rozeznac oczekiwania klientów na tego typu usługi w trzech

najbliższych województwach: małopolskim, świętokrzyskim i lubelskim. Strategia na najbliższe lata obejmuje również zdobywanie klientów poprzez rozwijanie mniejszych placówek, z pełną gamą produktów.

- Czy ludzie są przychylni bankom spółdzielczym?

- Oczywiście. Jest to daleko idąca przychylność z dwóch powodów: po pierwsze jest to bank otwarty, dla ludzi, a z drugiej strony, jest to bank czysto polski. A ludzie zwracają na to uwagę. Udział w rynku, banków spółdzielczych, stale rośnie zwłaszcza w społecznościach małych miast i powiatów. Oferujemy te same produkty, co banki komercyjne: karty płatnicze, kredytowe, dostęp do rachunku poprzez Internet, telefon komórkowy, kioski elektroniczne. Efekt jest taki, że przyrost np. rachunków oszczędnościowo - rozliczeniowych za rok ubiegły mamy rzędu trzydziestu kilku procent.

- PBS po raz kolejny został Bankiem Przyjaznym dla Przedsiębiorców. Co to oznacza dla Pana i Banku?

- Ta nagroda jest przede wszystkim potwierdzeniem, że skutecznie realizujemy naszą misję. Jesteśmy specjalistami od wspierania lokalnego przedsiębiorcy: małego, średniego, a ostatnio także tego dużego. Wyróżnienie to gwarantuje nam przychylność klientów już obecnych, a z drugiej strony otwiera nam drogę do zdobycia nowych. Gwarantuje profesjonalną obsługę i dobór optymalnego dla przedsiębiorcy rozwiązania uwzględniającego jego potrzeby.

- Dziękuję za rozmowę.

Katarzyna Gładzik

25 lat sukcesów

Polski Klub Biznesu uhonorał Prezesa Grupy Kapitałowej MLEKOVITA Dariusza Sapińskiego tytułem Businessmana Roku 2005 za zbudowanie potęgi Mlekovity, największej mleczarskiej grupy kapitałowej i wybitny wkład w rozwój polskiego mleczarstwa.

Dariusz Sapiński od początku kariery zawodowej związany jest z firmą Mlekovita. Dzięki jego skutecznemu zarządzaniu stała się ona największą mleczarską grupą kapitałową w Polsce - niekwestionowanym liderem branży. W ciągu wielu lat pracy w Mlekovicie Dariusz Sapiński małą spółdzielnię przekształcił w lidera pod względem wielkości skupu, przerobu mleka oraz sprzedaży produktów mleczarskich. W roku 1992 stworzył nazwę i logo firmy: Mlekovita, co zbiegło się z początkiem pasma sukcesów, które trwa do dziś. Najwyższej jakości wyroby, najnowocześniejszy park maszynowy oraz wyłącznie polski kapitał to najważniejsze atuty firmy.

Grupę Kapitałową Mlekovita tworzą obecnie zakłady zajmujące się przetwórstwem i dystrybucją wyrobów mleczarskich: macierzysty w Wysokiem Mazowieckiem, a także w Bielsku Podlaskim, Morągu i Zakopanem, oraz magazyny dystrybucyjne w Pieniężnie, Chranzynie, Kluczborku, Kowalewie Pomorskim, Piasecznie, Chojnicach i Goręczynie.

Produkty z logo Mlekovity zdobyły zaufanie i uznanie konsumentów krajowych i zagranicznych. Co trzecia rodzina w Polsce sięga po karton mleka z logo Mlekovity, a niemal co piąty Polak kładzie na kanapkę ser wyprodukowany przez tę mleczarnię. Mlekovita to obecnie najdroższa mar-

ka na Podlasiu i jednocześnie jedna z najpopularniejszych w kraju.

Konsekwentnie prowadzona polityka rozwoju firmy zdecydowała o tym, że Mlekovita ma obecnie w asortymencie ponad 200 wyrobów. Dariusz Sapiński jest twórcą rynkowych sukcesów znanych marek, m.in. serków Darek i Mlekovitka, sera Sokół, mleka Twój Kubek. Mlekovita jest jedynym producentem w Polsce sera typu Feta w kartoniku, a także jedynym w Polsce producentem bezwodnego tłuszczu mlecznego.

Najnowsze marki Mlekovity to dwie linie „Polskie” oraz „Freskovita” – w ich skład wchodzi mleko świeże oraz mleczne napoje fermentowane: jogurty, kefir i maślanki. Produkcja w Mlekovicie jest prowadzona zgodnie z wymogami certyfikowanego zintegrowanego systemu zarządzania jakością ISO 9001 i ISO 14001 oraz systemem HACCP.

Jako firma działająca na obszarze Zielonych Płuc Polski Mlekovita dba również o środowisko naturalne. Zakład ma własną oczyszczalnię ścieków.

W niezliczonych rankingach, prowadzonych przez różnorodne czasopisma i organizacje, Grupa Kapitałowa Mlekovita plasuje się na pierwszych miejscach. Od wielu lat Krajowy Związek Spółdzielni Mleczarskich Związek Rewizyjny przyznaje Mlekovicie tytuł największej i najlepszej mleczarni w Polsce.

Dariusz Sapiński jest laureatem wielu konkursów i zdobywcą licznych prestiżowych nagród i tytułów. Przez menadżerów polskich firm został uznany za najbardziej szanowanego szefa firm produkcyjnych w Polsce. Jest laureatem tytułu Złotego Agrobiznesmena 15-lecia, a także konkursu „Indywidualność Roku - Merkur 2004” w kategorii Menadżer. Otrzymał również nagrodę Eurolider, przyznaną przez redakcję „Rynków Zagranicznych”.

oprac. pm

Nagroda dla REKORD-owego pracodawcy

Firma REKORD Systemy Informatyczne, jeden z wiodących polskich producentów oprogramowania wspomagającego zarządzanie, została po raz drugi wyróżniona prestiżową nagrodą „Firma Roku”. Prezydent Miasta Bielsko-Biała po raz pierwszy nagroził bielską spółkę za bardzo dobre wyniki finansowe oraz wysoki poziom prowadzonej działalności w 2002 roku. Obecna nagroda docenia firmę jako „Pracodawcę Roku”.

BIZNES RAPORT

Redaguje zespół:
Marcin Kałużny, Przemysław Michalak,
Beata Kowalska, Dorota Cicha,
Agnieszka Kamolc-Gręda,
Katarzyna Gładzik

Fotokład:

Darek Sobola Studio DTP

Wydawca:

Public PR

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