

Biznes Raport

DODATEK INFORMACYJNO - PROMOCYJNY DO GAZETY PRAWNEJ NR 6 (7) 29 czerwca 2006 r.

FINANSE / SZEŚCIOLECIE POŁUDNIOWO-ZACHODNIEJ SPÓŁDZIELCZEJ KASY OSZCZĘDNOŚCIOWO-KREDYTOWEJ

Z TRADYCYJĄ W PRZYSZŁOŚĆ

Ruch spółdzielczy w Polsce skupia około 10 milionów osób. Blisko półtora miliona z nich to klienci Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych. W ciągu 14 lat funkcjonowania SKOK-ów liczba oddziałów i członków wzrosła ponad stokrotnie, a aktywa ponad tysiąc-krotnie. Do grona najdynamiczniej rozwijających się Kas należy Południowo-Zachodnia SKOK, która w okresie sześciu lat z parafialnej placówki przeobraziła się w największą instytucję samopomocy finansowej na Dolnym Śląsku. Podpisanie umowy z KGHM Polska Miedź S.A. oznacza utrzymanie tej dynamiki.



Pracownicy PZ SKOK z rodzinami

Zawarte porozumienie zaowocuje uruchomieniem oddziałów PZ SKOK w zakładach wchodzących w skład concernu KGHM. - Zdecydowaliśmy się na ten krok z kilku względów - mówi **Marian Skutnik**, prezes zarządu Południowo-Zachodniej Spółdzielczej Kasy Oszczędnościowo-Kredytowej. - Wiele SKOK-ów wyrosło w oparciu o zakłady pracy dopiero z czasem wychodząc poza ich bramy. Nasuwa się logiczny wniosek, że teren zakładu jest miejscem, w którym takie instytucje jak nasza mogą się dynamicznie rozwijać. Inną kwestią jest obecność pośród naszych członków sporej grupy pracowników KGHM-u. Umieszczenie placówek wewnątrz zakładów z jednej strony usprawnia obsługę oszczędzając ich czas i pieniądze, z drugiej pozwala nam zdobywać nowych klientów - dodaje.

PZ SKOK jest również w trakcie bardzo zaawansowanych rozmów ze spółką wchodzącą w skład jednego z największych polskich concernów energetycznych. Jeśli wszystko pójdzie zgodnie z zamierzeniami to już w drugiej połowie roku również i tam zostaną uruchomione przyzakładowe placówki.

Małe miejscowości

Swoją dynamikę rozwoju wrocławska Kasa w dużej mierze zawdzięcza temu, że nieustannie poszukuje nowych rynków, na których może świadczyć swoje usługi. Od roku z powodzeniem buduje sieć placówek w miejscowościach liczących 5 - 10 tysięcy mieszkańców. Sukces tego przedsięwzięcia zaowocował uruchomieniem punktu w jeszcze mniejszym ośrodku. - Na otwarcie oddziału, w liczącym mniej niż 3000 mieszkańców Bardzie zdecydowaliśmy się z dwóch powodów. Po pierwsze chcielibyśmy swoje statutowe zadania i misję realizować również pośród mieszkańców tak małych miejscowości - mówi Marian Skutnik. - Z drugiej strony traktu-

jemy to jako pewien eksperyment mający na celu rozeznanie zapotrzebowania na usługi finansowe w tego typu ośrodkach. Pierwsze tygodnie funkcjonowania punktu pozwalają sądzić, że nasza decyzja była trafna - dodaje prezes.

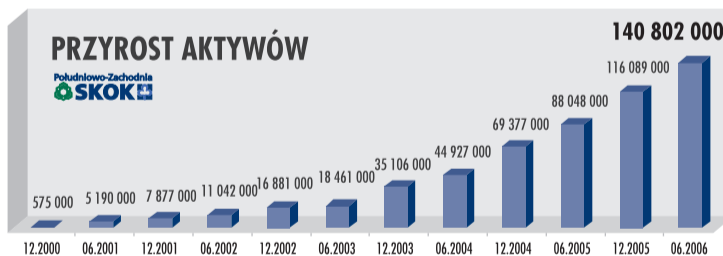
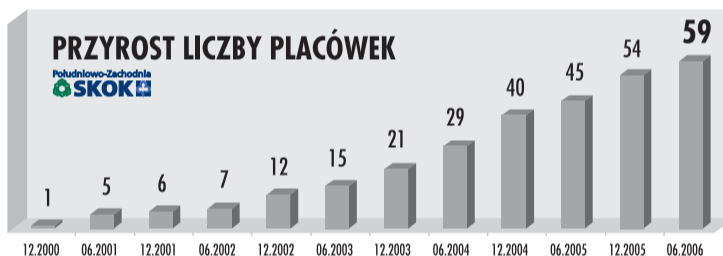
Najpierw człowiek, potem kredyt

Przystąpienie do PZ SKOK poprzedza rozmowa mająca na celu, z jednej strony rozpoznanie 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 rozumieniu powinno wyglądać podmiotowe podejście do klienta. W bankach często szczupły portfel klienta przekreśla jego szanse na otrzymanie kredytu, czy atrakcyjnej lokaty. U nas liczy się również kontekst, okoliczności sytuacji, w jakiej pożyczkobiorca się znalazł oraz ewentualne możliwości rozwiązania problemu. Innymi słowy, tam gdzie instytucje komercyjne kończą swój proces decyzyjny my go rozpoczynamy - podkreśla prezes Skutnik.

Pracownicy PZ SKOK są postrzegani ponadto nie tylko jako profesjonalni doradcy finansowi, ale także jako osoby, którym można w pełni zaufać, porozmawiać również o sprawach poza finansowych. Utrzymaniu tych specyficznych więzi w lokalnych społecznościach służy polityka kadrowa firmy. - W miarę możliwości staramy się zatrudniać osoby jak najbliżej ich miejsca zamieszkania. Dzięki temu już na starcie nie są anonimowymi pracownikami - zaznacza prezes Skutnik.

Jak w rodzinie

Zbudowanie wyjątkowych relacji z klientami nie byłoby możliwe gdyby zarząd w równym stopniu nie dbał o te zachodzące we-



wnętrzu firmy. Pomimo dynamicznego rozwoju i wzrostu zatrudnienia nadal każdy pracownik jest podmiotem, a nie pozycją na liście plac. - Cykliczne szkolenia i wyjazdy mają na celu nie tylko podniesienie kwalifikacji zawodowych, ale również służą integracji naszego zespołu. Pamiętając z jakich korzeni wyrosliśmy staramy się promować i pielęgnować rodzinne relacje - mówi prezes.

Raiffeisen i Stefczyk

Twórcą nowoczesnych instytucji samopomocy finansowej jest Friedrich Wilhelm Raiffeisen, zakładający na terenie Niemiec w drugiej połowie XIX wieku kasy, które kierowały się w działaniu ideą samopomocy, samoorganizacji i demokracji ekonomicznej. Za pioniera ruchu w Polsce uznaje się Franciszka Stefczyka, który w 1890 założył pierwszą na ziemiach polskich wiejską spółdziel-

najczęściej przy parafiach i zakładach tak szybko wyjdą na wolny rynek stając się znaczącym podmiotem świadczącym usługi finansowe - podkreśla prezes.

Przyszłość SKOK-ów

Biorąc pod uwagę tempo rozwoju PZ SKOK jak i całej spółdzielczości finansowej w Polsce, można założyć, że perspektywy rysują się obiecująco. - Wiele zostało już zrobione, ale jeszcze więcej przed nami. Mam tutaj na myśli sieć bankomatów i kart płatniczych, usługi on-line, wzbogacenie oferty o produkty ubezpieczeniowe i być może, wydłużenie okresu kredytowania. Najważniejsze jest jednak by gdzieś w tym wszystkim nie zatracić ideałów Raiffeisena i Stefczyka. Ofiarowanie w zeszłym roku Matce Bożej Królowej Polski bursztynowej sukienki wotywniej jako znaku swego oddania, pamięci i szacunku dla poprzednich pokoleń oraz zaangażowanie SKOK-ów w tak znaczące wydarzenie jak pielgrzymka papieża Benedykta XVI dają pewność, że ruch SKOK nie zapomni o zasadzie: „nie dla zysku nie dla miłosierdzia, ale po to by służyć” leżącej u podstaw funkcjonowania całego ruchu spółdzielczości finansowej na świecie - mówi Marian Skutnik.

Przemysław Michalak

Południowo - Zachodnia SKOK powstała w czerwcu 2000 roku we Wrocławiu przy parafii św. Elżbiety. Początkowo liczyła kilkunastu członków, jednak już z końcem 2001 roku liczba ta przekroczyła 4 tysiące klientów obsługiwanych w 6 oddziałach. Obecnie funkcjonuje blisko 70 placówek: większość we Wrocławiu i na Dolnym Śląsku a także w województwach: wielkopolskim, lubuskim i na Opolszczyźnie. Kasa prowadzi w nich rozliczenia dla 23 tysięcy osób. Oferta PZ SKOK to przede wszystkim nisko oprocentowane pożyczki, w tym również kredyty konsolidacyjne. Lokaty terminowe objęte są gwarancją stu procentowej wypłacalności do kwoty 22 500 euro i należą do najwyższej oprocentowanych na rynku. Podobnie jak rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe, które są prowadzone także dla małych i średnich przedsiębiorstw. Polityka jakości w spółdzielni potwierdzona została certyfikatem ISO 9001:2000. PZ SKOK utrzymuje partnerskie kontakty zarówno z polskimi kasami spółdzielczymi, jak i z uniami kredytowymi w Stanach Zjednoczonych. Współpraca z Western Union pozwala natomiast na zrealizowanie w oddziałach Kasy przekazów pieniężnych do 195 krajów i to bez konieczności posiadania rachunku, kart, czy czeków.

ELEKTROWNIE / NOWE INWESTYCJE W BOT BĘŁCHATÓW

Ekologia i jakość



Nowo budowana instalacja odsiarczania spalin

Rozmowa z Eugeniuszem Bilkowskim, wiceprezesem, dyrektorem technicznym BOT Elektrownia Bełchatów S.A.

- 4440 MW to moc, jaką osiąga elektrownia Bełchatów. W Polsce nikt nie może się z nią równać.

- To prawda. Jesteśmy największą elektrownią konwencjonalną na paliwa stałe nie tylko w Polsce, ale i w Europie. 12 bloków energetycznych produkuje blisko 19% całej energii elektrycznej powstającej rocznie w naszym kraju. Przy czym trzeba tu podkreślić, że wielkość nie jest dzisiaj najważniejsza.

- To znaczy?

- Przede wszystkim liczy się nowoczesność i jakość produkowanej energii. Od dawna przykładamy do tego ogromną uwa-

gę. Jako pierwsza elektrownia w Polsce uzyskaliśmy Zintegrowany System Zarządzania Jakością, Środowiskiem, Bezpieczeństwem i Higieną Pracy oraz Ochroną Informacji. Wdrożyliśmy system IFS wspomagający zarządzanie elektrownią i uzyskaliśmy zintegrowane pozwolenie środowiskowe.

Funkcjonujemy w europejskim systemie energetycznym UCTE i już samo wejście w węń było możliwe tylko po spełnieniu wysokich wymagań technicznych. Nowoczesność w wytwarzaniu energii oznacza także spadek kosztów. Ceny naszego prądu należą do najniższych w kraju. Do tego awaryjność utrzymujemy na bardzo niskim poziomie poniżej 1%.

- Elektrownia, od początku lat 90, sukcesywnie rozwija także inwestycje proekologiczne.

- W kwestii ekologii możemy mówić o dużym sukcesie. Zainstalowaliśmy osiem instalacji do odsiarczania

spalin w jednej z najnowocześniejszych w Europie technologii mokrej wapienno-gipsowej - jako efekt uboczny powstaje w tym procesie wysokiej jakości gips. Budowa kolejnych dwóch instalacji odsiarczania spalin trwa.

Zredukowaliśmy emisję SO₂ do atmosfery o blisko 62%, odpylamy ze skutecznością 99,8% spalin oraz znacznie ograniczyliśmy emisję tlenków azotu. Spełniamy obecnie wszystkie polskie i europejskie normy dotyczące ochrony środowiska, a w dbałość o jakość zaangażowaliśmy całą załogę.

Teren oddziaływania elektrowni monitorowany jest przez dwie stacje meteorologiczne, które oprócz temperatury i ciśnienia kontrolują na bieżąco imisję zanieczyszczeń.

- Ostatnio wiele się mówi o alternatywnych źródłach energii. Jaka jest przyszłość dla energii pochodzącej z węgla?

- Z pewnością jeszcze przez wiele lat węgiel jako paliwo bę-

dzie podstawowym surowcem dla elektrowni, ale rola energii odnawialnej będzie rosła. Zgodnie z założeniami rządowego programu energetycznego do 2010 roku 7,5% energii ma pochodzić z takich źródeł. Prowadzimy pewne eksperymenty z tzw. współpalaniem słomy, czy trocin, a już w przyszłym roku na naszym terenie stanie 15 wiatraków o łącznej mocy 30 MW.

- Czy moc Elektrowni Bełchatów będzie jeszcze rosła?

- Od dwóch lat trwają prace nad rozpoczęciem budowy nowego bloku 833 MW o parametrach nad-

krytycznych. To poważna inwestycja nie tylko dla Bełchatowa, ale i dla całej polskiej energetyki. Najważniejsze jest to, że parametry nowego bloku będą dużo lepsze od dotychczasowych. Oznacza to, że prąd będzie produkowany nie tylko taniej ale i przy wyższej mocy będzie emitował mniej zanieczyszczeń. Powoli zbliżamy się do finału przygotowań i na przełomie sierpnia i września prace powinny ruszyć pełną parą. Pełne uruchomienie planujemy na 2009 rok.

- Dziękuję za rozmowę.

Katarzyna Gładzik

RYNEK BUDOWLANY / NOWOCZESNE SYSTEMY RYNNOWE

Ekspansja na Zachód, czyli Polak potrafi



Rozmowa z Klemensem Weberem, wiceprezesem Protec Sp. z o.o.

- Niedawno firma obchodziła swoje piętnastolecie.

- To prawda. Istniejemy na rynku od marca 1991 roku. Początkowo zajmowaliśmy się produkcją i eksportem uszczelek samochodowych. Obecnie wytwarzamy najwyższej jakości wyroby z miedzi, cynku, blachy ocynkowanej oraz innych materiałów. Naszym zasadniczym produktem są systemy rynnowe. Oprócz tego dostarczamy akcesoria, ozdoby i wykończenia da-

chowe oraz narzędzia dekararskie.

- Większość wyrobów trafia na rynki zagraniczne.

- Blisko 70% naszych produktów eksportujemy do krajów Unii Europejskiej. Tam odbiorcami są duże podmioty zajmujące się handlem i dystrybucją. Ponadto nasze wyroby znalazły uznanie w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Australii, USA, gdzie prawdziwym hitem od dwóch lat są uchwyty ze stali nierdzewnej do baterii słonecznych. Trafiają tam poprzez firmy, które zajmują się produkcją i dystrybucją systemów solarnych. Niestety jest to towar popularny jedynie w krajach, gdzie państwo pomaga i wspiera pomysły związane z ekologią.

- A rynek polski?

- W ostatnim czasie dużo mówi się o dobrej koniunkturze w branży budowlanej w naszym kraju. Niestety ilość nie przekłada się na jakość. Tylko niewielka liczba polskich firm wykonawczych zanotowała w ostatnim czasie wysoki skok technolo-

giczny. Ponadto da się zauważyć powszechną słabość organizacyjną i finansową. W efekcie wiele polskich firm budowlanych, w tym również naszych klientów, nie poradziło sobie na rynku. I tu pojawia się kolejny problem - niedoskonałość polskiego prawa windykacyjnego. W przypadku ewentualnej upadłości naszego kontrahenta praktycznie nie mamy możliwości odzyskania zainwestowanych wcześniej środków.

- Może przyszłość przyniesie jakieś pozytywne zmiany?

- W latach dziewięćdziesiątych w Polsce problemem było niezrozumienie zasady "just in time" czyli dostarczenia towaru klientowi właśnie w tym momencie kiedy jest mu najbardziej potrzebny. Głównie w urzędach celnych i innych jednostkach kontrolujących polskich eksporterów.

Dzisiaj należy się zastanowić dla kogo będziemy budować? Polska młodzież wyjeżdża za granicę, gdzie wa-

runki życia i możliwości osiągnięcia sukcesu są zupełnie inne. W wielu przypadkach już nie wrócić do kraju.

- Te trudności nie przeszkadzają jednak firmie w utrzymaniu silnej pozycji na rynku?

- Wiedząc, że kto stoi w miejscu, ten się cofa, nieustannie inwestujemy w rozwój firmy, głównie z własnych środków. Przede wszystkim w park maszynowy, który m.in. pozwala nam na produkcję rynien i rur o długości na życzenie klienta. Obecnie pracujemy w technikach laserowych pozwalających na precyzyjne cięcie materiału. Ważne jest również by zachować czystość metalu. Dzięki temu na wyroby z miedzi możemy udzielić kilkuletniej gwarancji. Naszą ofertę wyróżnia także kompletność całego systemu, od produktu podstawowego do wykończenia. Wszystko z własnej produkcji, w czym niezmiernie pomaga nasza sześćdziesięciosobowa doświadczona kadra. W tej chwili wykonujemy m.in. renowację około

stuletniej tarczy zegarowej i wskazówek łącznie ze złoconiami dla kościoła w Raszowej. Uczestniczyliśmy w odrestaurowaniu Pałacu Mościckiego na Kubalonce obecnej rezydencji prezydenckiej; nasze wyroby zastosowano w wielu znaczących obiektach sakralnych m.in. w Szczecinie, Legnicy, Wałbrzychu, Wrocławiu czy zabytkowych w Międzyzdrojach, Szlupsku, Świebodzicach oraz w wielu innych miejscach.

- Protec to nie jedyna Państwa firma?

- Oczywiście jest to podmiot wiodący, ale od 1994 roku funkcjonuje również spółka Perez, która aktualnie zajmuje się dystrybucją naszych towarów. Od nas wychodzą opakowania zbiorcze trafiające do zakładów zajmujących się konfekcjonowaniem tego w odpowiednich zestawach i rozprowadzaniem na terenie kraju.

- Dziękuję za rozmowę.

Grzegorz Król

RYNEK IT / ŚWIATOWY JUBILEUSZ COMPUTER ASSOCIATES

Niezależne rozwiązania IT



Rozmowa z Marcinem Motelem, Country Managerem w polskim oddziale CA

- CA obchodzi w tym roku podwójny jubileusz.

- CA jest jednym z największych na świecie producentów oprogramowania wspomagającego zarządzanie środowiskami informatycznymi. Jednym z podstawowych elementów naszej strategii EITM (Enterprise IT Management - Zarządzanie Korporacyjnym Środowiskiem IT) jest powiązanie kwestii IT z potrzebami biznesowymi. Mo-

żemy m.in. zaoferować działom IT narzędzie, za pomocą, którego można wykazać, że inwestowanie w IT bezpośrednio przekłada się na korzyści biznesowe. CA dostarcza także oprogramowanie w zakresie zarządzania infrastrukturą i bezpieczeństwem IT oraz pamięcią masową. Firma została założona w 1976 roku w USA. Polskie biuro otwarto w 1996 roku. W tym roku obchodzimy 30-lecie korporacji i 10-lecie polskiego oddziału.

- A jest co świętować. Z rozwiązań CA korzystają organizacje w ponad 100 krajach na całym świecie.

- Firmy analityczne, jak Gartner i Forrester Research, uważają, że nasza strategia nie promowania konkretnych produktów, lecz wizji odpowiedzialności na konkretne potrzeby naszych klientów - jest zrozumiała, silna w przekazie i będzie skuteczna.

Już teraz jesteśmy postrzegani jako eksperci od zarządzania systemami korporacyjnymi, czyli abstra-

hujemy od setek pojedynczych produktów. CA jest jedną z pierwszych firm, do których duże korporacje, mające wiele heterogenicznych środowisk, kierują pytania dotyczące możliwości uproszczenia i ujednoczenia struktury oraz zarządzania nią.

Podobnie jest z rozwiązaniami dotyczącymi bezpieczeństwa. Mamy szerokie spectrum rozwiązań, ale lokalnie nie nastawiamy się na konkurowanie w obszarze detalicznym. Chcemy oferować spójną platformę do zarządzania bezpieczeństwem, z możliwością integrowania różnych posiadanych przez klienta rozwiązań. Nie żądamy zmiany wszystkich elementów infrastruktury. Dostosowujemy się do klienta. To dla niego ważny atut - ochrona wcześniejszych inwestycji.

- Wśród produktów CA klienci szczególnie cenią BSO. Co to takiego?

- BSO czyli Business Service Optimization (Optymalizacja Usług Biznesowych) to narzędzia, które mają

służyć komunikacji między działem IT, a departamentami biznesowymi firmy. Jeżeli firma wprowadza nowe produkty lub chce oferować pewne usługi to muszą one być powiązane z aplikacjami albo infrastrukturą informatyczną. Nowy projekt by mógł być sprawnie obsługiwany wymaga dostosowania struktury wewnętrznej firmy do jego potrzeb i specyfiki. Dotyczy to każdego produktu, bez względu na to czy jest on prosty czy złożony. Przy pomocy rozwiązań BSO można w sposób centralny zarządzać tego rodzaju zadaniami.

- Czy oprogramowanie CA może współpracować z każdym systemem?

- Podstawową zaletą naszych produktów jest niezależność od platformy w ramach której ma działać. Dokładamy wszelkich starań, by klient mógł samodzielnie dokonywać wyboru systemu. Zgodnie z tą filozofią nasze rozwiązania backupowe mogą w powodzeniu funkcjonować na platformie windowsowej, linuxowej, czy

unixowej. Działa również na platformach mainframe IBM.

Warte podkreślenia jest to, że jesteśmy jedną z ostatnich software'owych firm na rynku niezależnych od platformy sprzętowej i to wyróżnia nas na tle konkurencji. Również fakt, że nasze rozwiązania z poszczególnych grup produktowych można ze sobą integrować i wykorzystywać wspólne repozytorium danych. Nasi partnerzy cenią sobie to wyróżnia nas na tle konkurencji. Również fakt, że nie konkurujemy z nimi tylko skupiamy się na zapewnieniu odpowiedniego wsparcia przy realizowanych wspólnie z nimi projektach. Dbamy także o niezwykłą staranność o jakość naszego oprogramowania. Produkt zanim trafi na rynek jest testowany wiele tygodni przez dużą grupę klientów. Dopiero, gdy dziesięciu z nich wyrazi pisemną zgodę na poprawność programu dopuszczamy go do dystrybucji.

- Dziękuję za rozmowę.

Grzegorz Król

Przyszłość w platformie

Standardowa usługa telekomunikacyjna to dla przeciętnego użytkownika, już zdecydowanie za mało. Przyszłością są sieci teleinformatyczne, gotowe do świadczenia usług multimedialnych. Ich projektowaniem zajmuje się Biuro Studiów i Projektów Łączności TELEPROJEKT z Warszawy.

Tradycyjne sieci telekomunikacyjne odchodzą powoli do lamusa. Nowoczesne multimedia i bezprzewodowy, szerokopasmowy dostęp do Internetu to przyszłość teleinformatyki. - Zmierzamy w stronę tzw. triple-play: telefon, telewizja i Internet w jednym. I to jest kierunek, który wyznacza przyszłość Biura - podkreśla **Wiesław Baług**, dyrektor Biura Studiów i Projektów Łączności TELEPROJEKT.

Nowoczesne technologie nie uznają granic, a dostęp, zwłaszcza do Internetu jest coraz prostszy. Już teraz, także na terenach o rozproszonym zabudowie, jak wieś czy niewielkie gminy, istnieje możliwość dostarczania usług telefonicznych i dostępu do Internetu. - Ze względu na koszty najlepsza dla takich miejsc jest technologia radiowa Wimax, obecnie najbardziej innowacyjne rozwiązanie szerokopasmowego bezprzewodowego dostępu do sieci IP - mówi dyrektor Baług.

Tworzenie nowoczesnej sieci teleinformatycznej powinno rozpo-

cząć się już na etapie projektowania domu, czy całego osiedla. Dla tego BSiPL kładzie duży nacisk na współpracę z deweloperami. - Już na wstępnym etapie możemy opracować projekt sieci światłowodowej. Jest ona tańsza od tradycyjnych i to mimo dodatkowych inwestycji, nie ma potrzeby budowania wielkich struktur kanalizacji teletechnicznych o dużych przekrojach, a cała instalacja jest prowadzona w cienkim tzw. rurociągu kablowym - podkreśla Wiesław Baług. - Naszą rolą jest m.in. przekonywanie inwestorów do słuszności takich rozwiązań - dodaje.

Biuro Studiów i Projektów Łączności to przedsiębiorstwo państwowe o ponad 50-letniej historii. Dziś, po zmianach na polskim rynku telekomunikacyjnym, chce być postrzegane jako doradca dla inwestorów w zakresie wyboru globalnych rozwiązań teleinformatycznych. Oprócz zaprojektowania struktury sieci, wskazywałoby również dostawców usług, odpowiednich dla zindywidualizowanych potrzeb odbiorcy. - Dzięki nowym operatorom telefonii komórkowej i telewizji kablowej oraz wykorzystaniu programów unijnych, jak np. gminne, czy powiatowe platformy cyfrowe popyt w Polsce na projektowanie i budowę takich sieci będzie rosnąć - podkreśla Wiesław Baług. - Powiatów w Polsce jest wiele, a środków finansowych zapowiadanym z Unii m.in. na infrastrukturę miejską, czy powiatową dużo - dodaje.

Katarzyna Gładzik

BUDOWNICTWO / SFW WARWAS LIDEREM NA RYNKU

Profesjonalne wyburzenia

Niezawodnie, szybko i bezpiecznie tak likwiduje obiekty Żorska Specjalistyczna Firma Wyburzeniowa Warwas. Atuty firmy to wieloletnie doświadczenie, rozbudowany park maszynowy i profesjonalna kadra. Nowoczesne technologie i wysoka jakość usług pozwalają firmie prowadzić prace wyburzeniowe niezależnie od wielkości obiektów, wykorzystując do tego celu ciężki sprzęt i materiały wybuchowe.

- Naszym klientom oferujemy kompleksowe usługi od projektu, poprzez wyburzenie, recykling powstałego gruzu i jego ponowne wykorzystanie np. przy budowie dróg aż po rekultywację terenu obejmującego likwidację obiektu - podkreśla **Anna Warwas**, prezes SFW Warwas. - Po naszej pracy zostaje pusty, przygotowany pod nową inwestycję teren - dodaje.

Firma istnieje na rynku już od 1989 roku. W pierwszych latach działalności specjalnością SFW Warwas były wyburzenia przy użyciu materiałów wybuchowych, jednak z biegiem czasu firma coraz bardziej rozszerzała działalność, wprowadzając nowe technologie rozbiórek przy użyciu specjalistycznych maszyn i sprzętu.

W tej chwili firma dysponuje koparkami z osprzętem do wyburzeń, o zasięgu od 9-u do 28-u metrów, takich marek jak: Caterpillar, Daewoo, Hyundai, Case i Zeppelin, kru-

szarką, mini-ładowarką oraz specjalistycznym sprzętem do prowadzenia prac minerskich.

- Poważne inwestycje w sprzęt, które przeprowadziliśmy w ostatnich latach i ogromne doświadczenie, jakie zdobyliśmy w wielu miejscach na terenie całego kraju powodują, że nie ma takiego obiektu, budynku, czy hali fabrycznej, której nie moglibyśmy wyburzyć - mówi Anna Warwas. - Zawsze dobieramy najbardziej optymalną metodę wyburzenia - w zależności od konstrukcji budynku, jego wysokości czy miejsca położenia. Techniki, którymi się posługujemy i osoby, które obsługują maszyny i urządzenia, są dobierane w zależności od stopnia trudności prac - dodaje.

Popularność firm wyburzeniowych w ostatnich latach spowodowana jest tendencją wzrostową w polskiej gospodarce. Pozytywne nastroje wśród przedsiębiorców zachęcają do inwestycji, a te często wymagają nowych terenów. - W tej branży liczy się niezawodność, solidność, szybkie tempo prowadzenia prac, terminowość i oczywiście niewygórowana cena - podkreśla prezes Anna Warwas. - Przy wyborze partnera do wyburzeń należy zwrócić szczególną uwagę na kompleksowość oferty. Dla spokoju inwestora jest bardzo ważne by dana firma zrealizowała projekt od A do Z. Od uzyskania pozwoleń na prowadzenie prac, przez fizyczną likwidację obiektu oraz wykonanie usług dodatkowych np. plantowanie terenu, czy wykopy. Wielu inwestorów oczekuje od nas również przekruszenia powstałego w wyniku rozbiórki gru-

zu na kruszywo, które potem można ponownie wykorzystać. Jest to bardzo dobry i solidny materiał na podbudowę parkingów, placów a nawet dróg - dodaje.

SFW Warwas prowadziła prace w ponad 60-u miastach na terenie całej Polski. Na liście referencyjnej firmy znajdują się m.in.: prace rozbiórkowe na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich, likwidacja Zakładu nr 3 Beiersdorf-Lechia S.A. w Poznaniu o kubaturze 98 000 m³ czy rozbiórka obiektów przemysłowych dla Rettig Heating. - Potwierdzeniem fachowości i bardzo dobrej opinii, jaką się cieszymy, było powierzenie nam m.in. zlecenia na prowadzenie prac rozbiórkowych 57-u budynków w Gliwicach dla GZMO, o łącznej kubaturze 180 000 m³. Podjęliśmy się także bardzo skomplikowanej, częściowej rozbiórki byłej Kopalni „Gliwice”, z zachowaniem starej architektury przemysłowej. Na jej miejscu powstanie „Centrum Edukacji i Biznesu” wg projektu „Nowe Gliwice”. Prowadziliśmy także skomplikowane prace rozbiórkowe na Hucie L.W. w Warszawie, należącej do koncernu Arcelor, gdzie powstanie jedna z najnowocześniejszych walcowni w Europie - mówi Anna Warwas.

Firma jest dwukrotnym laureatem nagrody Przedsiębiorstwo Fair Play oraz konkursu Polski Sukces. Otrzymała również nagrodę Orzeł Śląskiego Biznesu oraz została laureatem programu gospodarczo-konsumenckiego Solidna Firma.

Katarzyna Gładzik
więcej na www.wyburzenia.pl

Finanse dla wszystkich

Spółdzielca Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa „Piaś” z siedzibą w Tykach to obecnie jedna z największych instytucji samopomocy finansowej w kraju. Swoje statutowe zadania realizuje w 87 placówkach na terenie 13 województw. Liczba członków sięga 85 tysięcy, a aktywa przekroczyły 280 milionów złotych.

SKOK „Piaś” powstał w 2000 roku w wyniku fuzji sześciu mniejszych podmiotów działających na Górnym i Dolnym Śląsku oraz w Warszawie i Elblągu. - Po połączeniu dysponowaliśmy liczbą niespełna 20 oddziałów. Największy przyrost placówek zanotowaliśmy w latach 2003-2004 - mówi **Ireneusz Więckowski**, prezes SKOK „Piaś”. - Dynamiczny rozwój w tym okresie zwińczyliśmy wdrożeniem, począwszy od stycznia ubiegłego roku, certyfikatu zarządzania zgodnego z normą ISO 9001 - dodaje.

Oferta tyskiej Kasy to nie tylko nisko oprocentowane kredyty, czy korzystne lokaty i rachunki oszczędnościowo-kredytowe. Olbrzymim zainteresowaniem cieszą się rachunki systematycznego oszczędzania, SKOK PIAST otwiera rachunki na dowolne, również bardzo niskie kwoty. - Naszym członkom proponujemy pełną gamę produktów ubez-

pieczeniowych. Można również u nas nabyć jednostki funduszy inwestycyjnych - mówi prezes.

SKOK „Piaś” jest również jedną z nielicznych Kas, która oferuje możliwość korzystania z kart płatniczych i bankomatów. - Umowa z jedną z największych w kraju niezależnych sieci gwarantuje naszym klientom stały dostęp do zgromadzonych środków. Oczywiście sukcesywnie rozwijamy także liczbę własnych bankomatów - podkreśla prezes Więckowski.

Ważnym elementem działalności tyskiej instytucji jest upowszechnianie wśród Polaków wiedzy o instrumentach i mechanizmach rynku finansowego. Z inicjatywy zarządu od dwóch lat w Brzeszczach działa Biuro Doradztwa Finansowego. - Można w nim uzyskać podstawowe informacje prawne i konsumenckie, sporządzić plan oddłużeniowy i otrzymać bezpłatną, poufną poradę finansową - mówi prezes.

Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe to w tej chwili obok banków spółdzielczych praktycznie jedyne instytucje finansowe w całości znajdujące się w polskich rękach. - W naszym przypadku już sama nazwa zobowiązuje do podkreślenia tego faktu. Stąd chociażby przy okazji świąt narodowych, wszystkie placówki udekorowane są biało-czerwonymi flagami - dodaje prezes Więckowski.

Agnieszka Kamolc-Gręda

ROZWIĄZANIA IT / NOWE MOŻLIWOŚCI ZABEZPIECZENIA DANYCH

(Nie)Jawny second hand

Pod koniec maja w Zakopanem odbył się II Kongres Krajowego Stowarzyszenia Ochrony Informacji Niejawnych. Podczas obrad przyznano tytuły Liderów Ochrony Informacji Niejawnych i Biznesowych. W kategorii zabezpieczenie informatyczne wyróżnienie to przypadło spółce CPU-Service, dystrybutorowi markowego sprzętu typu „mainframe” z drugiej ręki.

- Wyróżnienie to jest dla nas tym cenniejsze, że zostało przyznane przez niezależną organizację skupiającą pracowników pionów ochrony informacji niejawnych i przede wszystkim uznane autorytety w tej dziedzinie. Poza tym działamy na trudnym rynku. W Polsce tzw. second hand bardzo często już na wstępie uznawany jest za zły wybór i to bez względu na branżę - mówi **Zbigniew Maryniak**, prezes i właściciel CPU-Service S.j. - Tymczasem np. popyt na używane auta dowodzi, że taka alternatywa jest często jedynym racjonalnym rozwiązaniem - dodaje prezes.

Profesjonalny sprzęt komputerowy służący zabezpieczeniu danych w dużych instytucjach i w administracji publicznej, w przypadku najnowszych rozwiązań, to koszty idące w miliony złotych. Pojawia się wtedy pytanie: czy potencjalnemu nabywcy wystarczy środków, a jeśli nawet to czy taki sprzęt jest

mu rzeczywiście potrzebny? Nieco inaczej jest w przypadku przetargów, tu niestety obok kryterium ceny pojawia się zapis dopuszczający tylko nowy sprzęt. - Rodzi to kuriozalne sytuacje, gdyż nabywca w



Wyręczenie tytułu Lider Ochrony Informacji Niejawnych

ramach ograniczonego budżetu decyduje się na rozwiązania kadłubowe. A nawet, jeżeli pokona barierę ceny to kupuje sprzęt, którego i tak w pełni nie wykorzysta. Posłużyć się tutaj przykładem komputerów osobistych. Można do np. komisariatu policji kupić jeden lub nawet kilka najnowszych komputerów obsługujących wszystkie dostępne na rynku aplikacje i gry. Pytanie tylko po co? Za te same pieniądze można taki komisariat wyposażać w kilkadziesiąt markowych dwu, trzy-letnich pecetów lub kilkanaście serwerów, które doskonale sprawdzą się jako narzędzia pracy - podkreśla Zbigniew Maryniak.

W USA i krajach Zachodniej

Europy gdzie wtórny rynek „mainframe” jest znaczący działa kilka tysięcy małych, prężnych firm, które często wygrywają przetargi w projektach niskobudżetowych. - Niestety w Polsce zlecniodawcy nawet

w kwestii obsługi pogwarancyjnej często decydują się na wielokrotnie droższe rozwiązania od producenta, ponosząc w ten sposób niepotrzebnie wysokie koszty. Oczywiście żeby zapobiec takiej sytuacji należałoby zmienić pewne procedury przetargowe. To jednak wymaga przede wszystkim zmiany w podejściu do rozwiązań second handowych i to nie tylko w naszej branży - podsumowuje prezes Maryniak.

Przemysław Michalak

Biznes Raport

BIZNES INFORMACYJNO - PROMOCYJNY DO GAZETY PRAWNEJ

Redaguje zespół:
Marcin Kałużny, Marta Garbaczewska,
Katarzyna Gładzik,
Agnieszka Kamolc-Gręda,
Beata Kowalska, Grzegorz Król,
Przemysław Michalak
Fotokład: Darek Sobula Studio DTP
Wydawca: Public PR
40-028 Katowice, ul. Francuska 51/2
tel./fax: 032 / 258 04 05, 258 04 06
redakcja@biznesraport.com

PRZEMYSŁ SPOŻYWCZY / WIELKOPOLSKI PRODUCENT ŻYWNOSCI PROFI S.A. WPROWADZA NOWE DANIA GOTOWE

Dobry polski smak

Rozmowa

z Jerzym Koszarnym,
prezesem zarządu, dyrektorem
naczelnym Wielkopolskiej
Wytwórni Żywności PROFI S.A.

- PROFI przygotowało niespodziankę dla klientów. Kiedy pojawi się na rynku i jak będzie smakować?

- Już jesienią tego roku proponujemy zupełną nowość - coś, czego jeszcze na naszym rynku nie ma. Będą to gotowe dania drugie w formie zestawów mięsnych z dodatkami. Wyśmienite, pełnowartościowe i oczywiście bez konserwantów. Smak, tradycyjnie już będzie niepowtarzalny i zarazem doskonały, co zresztą nasi odbiorcy sami podkreślają. Dania, w kilku różnych zestawach smakowych będą także bardzo proste w przygotowaniu - wystarczy je podgrzać np. w kuchenie mikrofalowej.

- Skąd pomysł na tego rodzaju produkt?

- Gotowe dania zyskały sporą popularność na zachodzie Europy i w ogóle na świecie. Związane jest to z trybem życia. W dobie globalizacji toczy się ono znacznie szybciej niż kiedyś i zwyczajnie mamy coraz mniej czasu, na wiele rzeczy, w tym także na gotowanie. I dlatego, chcąc wyjść tym oczekiwaniom naprzeciw postanowiliśmy zaproponować gotowe, smaczne i bezpieczne posiłki. Wszystkie nasze produkty są przygotowywane z najlepszych jakościowo surowców, dokładnie przebadanych i co najważniejsze bez jakichkolwiek dodatków konserwujących i sztucznych barwników, a więc są bezpieczne dla zdrowia i dobrego samopoczucia oraz są ekologiczne.

Poza tym wprowadzenie na rynek gotowych dań drugich to doskonałe uzupełnienie naszego asortymentu, a zwłaszcza tzw. „mokrych” zup. Teraz

będziemy mogli zaproponować klientom naprawdę kompletny posiłek składający się z pierwszego i drugiego dania.

- Czy Polacy interesują się tego rodzaju posiłkami?

- Pierwsze zupy „mokre” wprowadziliśmy w 2003 roku. Produkt stworzył zupełnie nowy segment rynku. Popularność zdobył dzięki wygodnemu opakowaniu typu doy-pack, które po otwarciu wystarczy włożyć do mikrofalówki i podgrzać oraz wyśmienitemu, domowemu smakowi. Krupnik, żurek, zupa ogórkowa, pomidorowa, czy grzybowa smakują jak domowe i są prawdziwie naturalnymi produktami. Przeważały też względy ekonomiczne. Rodzinie dwu, czy trzy osobowej, a takie obecnie przeważają nie opłaca się gotować codziennie nowych posiłków - garnek zupy starcza przecież na co najmniej kilka dni. Korzystając z naszych dań nie muszą się tym martwić. Również osoby samotne, emeryci, renciści, studenci i inni konsumenci mogą bardzo wygodnie zaspokoić swoje menu i to za niewygórowaną cenę.

- Czy ten rodzaj produktów to przyszłość dla PROFI?

- Nasze zupy już znalazły naśladowców. Firmy konkurencyjne podchwyciły ten pomysł. Jest to chyba najlepsza rekomendacja i dowód, że rynek i konsumenci potrzebują tego rodzaju produktów. Od samego początku PROFI szuka nowych, innowacyjnych rozwiązań, tak by zaoferować odbiorcom coś co jest nie tylko smaczne i zdrowe, ale i ułatwiające codzienne funkcjonowanie. Jest to kierunek, którym z całą pewnością będziemy podążać.

- Od 1993 roku, kiedy firma powstała pokonany dystans wydaje się ogromny?

- Rozpoczynaliśmy od produkcji pasztetów z drobiu. Wykupiliśmy od Likwidatora Fabryki Urządzeń Mechanicznych



działkę wraz z zabudowaniami w Grabowie nad Prosną i we wrześniu 1994 roku otworzyliśmy zakład. Dzisiaj, w dwóch halach produkcyjnych powstaje 400 ton gotowych wyrobów tygodniowo!

Sukces spółki był sukcesem jej założycieli, wśród których znalazły się osoby posiadające doświadczenie w przemyśle mięsnym ze wskazaniem na produkcję pasztetów. To było duże ułatwienie, zwłaszcza na początku.

W naszej działalności postawiliśmy na trzy filary, wokół których zbudowaliśmy firmę: profesjonalizm, nowatorstwo i jakość. I od razu wyróżniliśmy się na rynku. W tamtym czasie, w połowie lat 90-tych liczyła się głównie ilość, a nie jakość. Rezygnując z własnej hodowli drobiu uniezależniliśmy się od surowca przeciętnego. Bardzo szczegółowo kontrolujemy naszych dostawców i jeżeli do-

starczany przez nich surowiec nie spełnia norm to rezygnujemy ze współpracy. Opracowaliśmy szczegółową politykę stałego podnoszenia jakości, wdrożyliśmy szereg standardów m.in. HACCP, ISO 9001, IFS i BRC wszystko po to, by zagwarantować najwyższą jakość i bezpieczeństwo naszej żywności. Nasze produkty poddajemy procesowi sterylizacji tak, aby zapewnić im racjonalny termin przydatności do spożycia, a jednocześnie nie stosować sztucznych barwników, czy konserwantów. Nasze pasztety i posiłki gotowe przygotowujemy ze świeżego mięsa, warzyw i przypraw o najwyższej jakości.

Wiele uwagi poświęciliśmy także rozwojowi produktów i innowacjom technologicznym - nasz park maszynowy należy do najnowocześniejszych w Europie.

Jako pierwsi wprowadziliśmy na rynek pasztety w pojemnikach aluminiowych, później również pasztety smakowe m.in.: paprykowy, czosnkowy, pieczarkowy, koperkowy, czy majerankowy oraz pasztety wieprzowe, luksusowe pasztety dworskie i pasty rybne. Wśród dań gotowych i zup także byliśmy pierwsi. Ostatnio wypuściliśmy serię zup kremowych: szczawiową, szparagową, pomidorową i z borowików. Pojawiła się także fasolka po bretońsku, flaczki, gulasz i sos boloński. Po przygotowywanych obecnie drugich daniach gotowych wprowadzimy kolejne nowości, tak by podążać za oczekiwaniami naszych odbiorców.

- Pasztesy, zupy i dania gotowe zdobyły popular-

ność nie tylko w Polsce?

- Szereg inwestycji i dynamiczny rozwój spółki pozwolił nam zaistnieć na nowych rynkach zbytu. W 1999 roku zdobyliśmy uprawnienia eksportowe do krajów Unii Europejskiej, rok później także do USA, a niedawno również do Japonii. Przed zamknięciem rynków wschodnich, Rosji i Ukrainy dla polskiej żywności, byliśmy obecni także i tam.

Z ciekawostek, jako nieliczni w Polsce posiadamy również certyfikat Hallal i świadectwo koszerności, które uprawnia nas do eksportu do krajów muzułmańskich i Izraela. Jak łatwo można sobie wyobrazić uzyskanie ich nie było proste, ale zakończyło się pomyślnie.

- PROFI to największy pracodawca w regionie. Jak układa się współpraca z lokalną społecznością?

- Czynnie wspieramy lokalny rynek w działaniach charytatywnych i kulturalnych. Pomagamy w różny sposób. Opiekujemy się domami dziecka, domami spokojnej starości, domami samotnych matek. Współpracujemy z Caritas, wspieramy miasto i grabowskie przedszkole. Dbamy o środowisko naturalne przeprowadzając szereg inwestycji o charakterze proekologicznym. Tak właśnie rozumiemy społeczną odpowiedzialność biznesu.

Dostajemy mnóstwo podziękowań, listów gratulacyjnych i innych bardzo ważnych gestów świadczących, że dobrze obraliśmy kierunek rozwoju firmy.

Liczne nagrody i wyróżnienia, które otrzymaliśmy m.in. Certyfikat Najwyższej Jakości, statuetka „Eurofirma” czy Gazeta Biznesu to dla nas dodatkowa motywacja do kontynuowania działań zmierzających do spełniania wysokich wymogów i oczekiwań naszych klientów i partnerów biznesowych.

- Dziękuję za rozmowę.

Agnieszka Kamolc-Gręda

Gwarancja najwyższej jakości

International Food Standard (IFS) i British Retail Consortium (BRC) m.in. składają się na system bezpieczeństwa żywności. Co prawda są to dobrowolne certyfikaty, ale bez nich handel z krajami Unii Europejskiej jest w zasadzie niemożliwy. Wymaga go większość dużych sieci handlowych, jako niezależne potwierdzenie wysokich standardów i jakości dostarczonej żywności. PROFI S.A. już w styczniu 2006 roku, jako jedna z niewielu polskich firm w branży uzyskała certyfikaty obydwóch standardów i to na poziomie wyższym.

- Do wdrożenia tych systemów i związanych z nimi odpowiednich procedur przygotowaliśmy się przez ponad rok - mówi **Wioletta Kosma**, pełnomocnik zarządu ds. zarządzania jakością Wielkopolskiej Wytwórni Żywności PROFI S.A. - Ale wysiłek się opłacił. Zarówno IFS jak i BRC można uzyskać na dwóch poziomach: podstawowym - audit sprawdzający po upływie 6 miesięcy i wyższym - audit po upływie 12 miesięcy. PROFI ponowną certyfikację przejdzie za 12 miesięcy. To ogromny sukces całej załogi spółki - podkreśla Wioletta Kosma.

IFS to jednolity, międzynarodowy standard bezpieczeństwa opracowany dla wszystkich producentów żywności i uczestników łańcucha żywnościowego. Powstał w 2000 r. w ramach Global Food Safety Initiative jest obecnie uznawany na całym świecie przez 65% podmiotów zajmujących się

handlem żywnością.

BRC to standard opracowany przez liderów British Retail Consortium w 1998 roku i obowiązujący w Wielkiej Brytanii. Standard ten zyskał znaczące międzynarodowe uznanie, co do treści, formy oraz przydatności całego systemu.

PROFI S.A. jednocześnie wprowadził system zarządzania jakością ISO 9001 oraz potwierdził funkcjonujący już w zakładzie system HACCP. - Proces wdrożenia był skomplikowany i obejmował wszystkie aspekty funkcjonowania spółki. Przeprowadziliśmy wiele symulacji m.in. awaryjnego wycofania z obrotu całych partii towaru, choć faktycznie nie miało to nigdy miejsca - mówi pełnomocnik zarządu ds. jakości.

Systemy, po wdrożeniu, gwarantują bezpieczeństwo żywności, umożliwiają jednolitą ocenę dostawców i podkreślają pełną



Sterylny warunki panujące w PROFI S.A.

legalność wyrobów. - Integralną częścią systemów jest sprawdzenie produkcji i działalności firmy pod kątem zgodności z prawem obowiązującym w danym kraju - mówi Wioletta Kosma.

PROFI S.A. od samego początku konsekwentnie realizuje jasno wytyczoną politykę jakości. Podstawowymi jej elementami są: zapewnienie bezpieczeństwa zdrowotnego i powtarzalnej jakości produktów, stworzenie odpowiednich warunków i higieny pracy oraz dbałość o środowisko naturalne. - Posiadamy własną, przyzakładową oczyszczalnię ścieków, ekologiczną kotłownię i pełny wgląd w każdy etap produkcji - podkreśla Wioletta Kosma. - Ponadto zapewniamy, że do produkcji naszych wyrobów gotowych nie wykorzystujemy surowców modyfikowanych genetycznie - dodaje.

Działania spółki wypełniające sformułowane zasady polityki jakości podkreślają faktyczną, a nie tylko teoretyczną dbałość o zdrowie i bezpieczeństwo konsumentów.