

Lazurowy znak jakości

Spółdzielnia Mieszkaniowa Lazurowa to doskonały przykład tego, że plotki o kiepskiej kondycji polskich spółdzielni należy traktować z przymrużeniem oka. Spółdzielnia nieustannie inwestuje, dowodząc, że w walce z deweloperami nie stoi na straconej pozycji.

W 2015 roku zakończyła się budowa zespołu budynków mieszkalnych, w ramach której do dyspozycji lokatorów oddano 111 funkcjonalnych mieszkań i 10 lokali użytkowych. Aktualnie realizowana jest inwestycja, której produktem finalnym będą cztery budynki z garażami podziemnymi na warszawskim Bemowie. Lazurowe Ogrody, bo tak nazywać się będzie kompleks, to 218 lokali mieszkalnych o metrażu od 31 do 111 m². W planach spółdzielni jest już kolejny projekt – Lazurowa Przystań. W jej ramach powstanie wielorodzinny budynek mieszkalny z dwupoziomowym garażem podziemnym, oferujący 63 mieszkania. – Wielopoziomowe garaże to odpowiedź spółdzielni na potrzeby mieszkańców, którzy aktualnie walczą o miejsca parkingowe na osiedlowych uliczkach. Przy tej inwestycji priorytetem jest dla nas maksymalne obniżenie kosztów eksploatacji garażu. W tym celu zainstalujemy na dachu baterie solarne oraz wprowadzimy szereg innych, energooszczędnych rozwiązań – mówi prezes Gaca-Richter. W planach Lazurowej jest też wybudowanie kolejnego garażu wielopoziomowego, tym razem wyposażonego w platformy hydrauliczne. Zapewnienie dostatecznej ilości miejsc parkingowych od zawsze było jednym z priorytetów spółdzielni, która w tworzeniu przestrzeni postojowych ma już spore doświadczenie.

Przestrzeń postojowa to niejedyny obszar, w którym władze Lazurowej zamierzają ulokować kapitał. – Chcemy i realizujemy gruntowną rewitalizację terenów oraz przygotowujemy „przebu-



Lidera Rozwoju Regionalnego 2018 odbiera prezes zarządu Zbigniew Gaca-Richter

dowę” centralnej części osiedla, tj. przede wszystkim wyburzyć stare, blaszane pawilony. W ich miejsce powstaną lokale użytkowe, w których będą oddane lokale z zachowaniem dotychczasowej funkcji oraz placówki kultury – wylicza prezes. Wielu ekspertów w branży budowlanej sugerowało, że spółdzielnie mogą nie wytrzymać konkurencji ze strony deweloperów, wieszcząc im obniżenie notowań i utratę wpływów.

– W kontekście konkurencji ze strony deweloperów warto zauważyć, że spółdzielnie mają jedną, ogromną przewagę. Mamy własne grunty. Wyceniamy je inaczej, według wartości określonej dla wyceny prawa wieczystego użytkowania dla członków spółdzielni, zatem możemy sobie pozwolić na rywalizację cenową bo zazwyczaj mamy atrakcyjniejsze oferty pod tym względem. Nie jest to jednak jedyny aspekt, który wpływa pozytywnie na naszą konkurencyjność. Wyróżniamy się też jakością wykonania i terminem oddania inwestycji, a w połączeniu z czynnikiem

eksploatacji budynków mieszkalnych. Władze obniżają mieszkańcom składki na fundusz remontowy, co stoi w przeciwieństwie do praktyk większości spółdzielni mieszkaniowych w kraju. Takie działania są możliwe, ponieważ zyski spółdzielni kierowane są do budżetu rewitalizacyjnego. Stare budynki są odnawiane i przystosowywane do nowoczesnych standardów w głównej mierze dzięki nadwyżkom finansowym spółdzielni, nie zaś zbiórkom mieszkańców. Komunikacja z mieszkańcami to jeden z fundamentów spółdzielczości, jednak rzeczywistość często zdecydowanie odbiega od ideału. Lazurowa wypracowała ciekawy system łączności z lokatorami, który dobrze funkcjonuje, jeśli spojrzeć się na rodzaj i motywację podejmowanych inwestycji. – Każdy budynek ma swój organ samorządowy, radę budynku. W budżecie remontowym zawsze zabezpieczamy środki na realizację postulatów tego ciała. Każdy z nich jest rozpatrywany, a członkowie zarządu są zawsze gotowi do spotkań z przedstawicielami rad – deklaruje Gaca-Richter.

Tegoroczna edycja Polskiego Kongresu Przedsiębiorczości, była dla Lazurowej wyjątkowa. Prezes odebrał nagrodę gospodarczą Lidera Rozwoju Regionalnego, przyznawaną podmiotom działającym dla dobra lokalnej społeczności. Laureaci wyróżniają się sprawną realizacją inwestycji, które realnie podnoszą jakość życia mieszkańców. Lazurowa jako jedyna spółdzielnia w kraju została tym tytułem nagrodzona. Biorąc pod uwagę rozmach, z jakim realizuje kolejne projekty, następne wyróżnienia pozostają jedynie kwestią czasu.

Wojciech Grabarczyk

Spółdzielcza perspektywa

Międzyzakładowa Górnicza Spółdzielnia Mieszkaniowa „Perspektywa” istnieje już 23 lata. Na początku swojej działalności jej głównym zadaniem było zarządzanie mieszkaniem restrukturyzowanych kopalń Rudzkiej Spółki Węglowej. Dziś spółdzielnia operuje równolegle na trzech płaszczyznach: modernizuje, rewitalizuje oraz inwestuje.

Najwięcej energii pochłania pierwszy obszar działalności „Perspektywy”. Prezes zarządu, Krzysztof Skrzymowski szacuje, iż to zadanie angażuje niemal 75 proc. funduszy spółdzielni. Aktualnie docieplane są budynki wyposażone już w centralne ogrzewanie, czego celem ma być osiągnięcie niskiej emisji dwutlenku węgla. Spółdzielnia cechuje duża dbałość o dobro środowiska naturalnego, a działanie w zgodzie z ekologicznymi standardami jest dla niej niezwykle istotne. Do modernizacji, których głównym celem jest obniżenie emisji CO₂ zakwalifikowano blisko 400 budynków. – Aspekt ekologiczny jest dla nas bardzo istotny. Aby sprawnie prowadzić modernizację, stworzyliśmy zestaw kryteriów, który pomaga posegregować budynki zakwalifikowane do docieplenia. Dzielimy je na kilka grup i na podstawie różnych wskaźników ustalamy kolejność prowadzenia prac – zaznacza prezes. Choć to prace remontowe są najbardziej czasochłonne, spółdzielnia nie ogranicza się jedynie do nich. Ważną częścią polityki „Perspektywy” jest rewitalizacja zabytkowych obiektów. Większość z nich jest objęta ochroną konserwatorską, dlatego ich odrestaurowanie nie jest łatwe. Władze spółdzielni walczą jednak o moż-

liwość odnowienia jak największej liczby obiektów, budynki są bowiem architektoniczną wizytówką Górnego Śląska z przełomu XIX i XX wieku. Prace prowadzone są w ramach lokalnych programów rewitalizacyjnych przy współpracy z Urzędem Miasta w Rudzie Śląskiej. Działania, o których mowa są absolutnie kluczowe i przede wszystkim szalenie potrzebne. Jednak największą dumą „Perspektywy” są inwestycje. Spółdzielnia buduje osiedle Nowy Werdon, które ma być połączeniem nowoczesnego podejścia architektonicznego z elementami tradycyjnej górnośląskiej zabudowy. Ogromnym plusem jest też lokalizacja nowego budynku, który będzie doskonale połączony z miastami sąsiednimi, dzięki bliskości Drogowej Trasy Średnicowej i autostrady A4. – Pierwszy budynek nowego osiedla jest już niemal skończony. Pod koniec roku, ewentualnie na początku przyszłego planujemy w całości zasiedlić obiekt. Do zagospodarowania jest 14 mieszkań, w tym kilka lokali typu premium z tarasem i ogródkiem. Budynek jest wyposażony w całkowicie mechaniczną wentylację, dedykowany parking oraz windę. Teren został ogrodzony, zatem nie ma żadnych obaw w kwestii bezpieczeństwa – wylicza prezes.

cenowym stanowi to bardzo ciekawą opcję, która może przyprawić deweloperów o ból głowy – wyjaśnia Zbigniew Gaca-Richter. Spółdzielnia sprzedaje ludziom relatywnie tanie, dobrze wybudowane mieszkania. Biorąc pod uwagę wartości nieruchomości w stolicy, czynnik cenowy staje się naprawdę istotny. Lazurowa stara się ułatwić życie lokatorom na każdym kroku, nieustannie dążąc do obniżenia kosztów

Gdy do wszystkich mieszkań w nowym budynku wprowadzą się lokatorzy, ruszy realizacja kolejnego projektu. MGSM Perspektywa w Rudzie Śląskiej planuje postawić kolejny budynek w Nowym Werdonie. Nie powinno to zająć zbyt

ładem dopasowania do wymogów ustawodawcy. – Uchwaliśmy nowy statut, który jest całkowicie zgodny z zaleceniami legislacyjnymi i możemy skupić się już całkowicie na pracy. Ustawodawca ma oczywiście prawo do zmiany przepisów,

jednak spółdzielnie potrzebują stabilizacji. Niech zatem te zmiany nie będą zbyt radykalne i niech się za często nie pojawiają – apeluje prezes. MGSM została niedawno wyróżniona nagrodą gospodarczą Filar Spółdzielczości, którą osobiście odebrał Krzysztof Skrzymowski. Ceremonia wręczenia odbyła się w trakcie VI edycji Polskiego Kongresu Przedsiębiorczości w Poznaniu. To już kolejna edycja imprezy, podczas której „Perspektywa” odbiera nagrodę przyznaną s p ó ł d z i e l n i o m



Prezes Krzysztof Skrzymowski podczas wręczenia nagrody Filar Spółdzielczości 2018

wiele czasu, ponieważ obecnie nie brakuje chętnych na apartamentowce, a lokale usytuowane tak blisko głównych dróg w województwie powinny cieszyć się ogromnym zainteresowaniem. Władze „Perspektywy”, podobnie jak wszyscy inni spółdzielcy w kraju musieli przeorganizować strukturę działalności, by sprostać wymogom nowelizacji ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych. Prezes Skrzymowski podkreśla, iż aktualnie „Perspektywa” jest modelowym przyk-

zapewniającym mieszkańcom komfortowe warunki bytowe oraz gwarantującym najwyższą jakość obsługi. To także sygnał, iż spółdzielczość w Polsce ma się dobrze, a wyznacznikiem tego stwierdzenia niech będzie odważna inwestycja rudzkiej spółdzielni, która wyznacza standardy w budownictwie mieszkaniowym na najwyższym poziomie.

Wojciech Grabarczyk



Od 30 lat na rynku

ALTER S.A.

www.altersa.pl

ALTER SA laureatem nagrody gospodarczej Lider Konkurencyjności 2018

Mamy argumenty

Dla rozwoju regionalnego ważne jest, aby z reguły długi i skomplikowany proces inwestycyjny przebiegał jak najsprawniej. To jeden ze sposobów, dzięki którym władze Międzychodu przyciągają inwestorów.

O sukcesach i rozwoju gminy mówi burmistrz Krzysztof Wolny.

Jak Pan podsumuje ostatni czas dla Międzychodu? Był to bardzo dobry czas dla naszej gminy. Wykorzystując dobrą koniunkturę gospodarczą, zadbaliśmy o podwaliny wieloletniego rozwoju. Wybudowaliśmy obwodnicę przy terenach inwestycyjnych w Łowyniu oraz podjęliśmy wyzwanie uchwalenia planów zagospodarowania przestrzennego dla znacznej części gminy. Powstała podstrefa Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Zbudowaliśmy nowy obiekt przedszkola i to ze sztucznym stokiem narciarskim dla przedszkolaków oraz nową salę gimnastyczną przy jednej ze szkół. Jako pierwsi w kraju zrezygnowaliśmy z odpłatności za gminne przedszkola. Mocno wspieramy organizację pozarządową, przekazując w ramach dotacji corocznie kwotę miliona złotych. To się przekłada na doskonałe warunki do życia właśnie u nas, w wielkopolskiej „krajnie stu jezior”. Do tego dochodzą wspaniałe walory przyrodnicze skraj Puszcy Noteckiej i korzystne położenie komunikacyjne.



Burmistrz Krzysztof Wolny odbiera nagrodę Lider Rozwoju Regionalnego 2018

Co udało się osiągnąć na poziomie gospodarczym? Myślę, że nasz szybki rozwój zaskoczył nie tylko sąsiednie gminy, ale i naszych mieszkańców. Na terenie gminy powstały dwa duże zakłady produkcyjne z kapitałem zagranicznym, dające

mieszkańcom dobrze płatne miejsca pracy blisko domu. W przyszłym roku ma powstać kolejny, zatrudniający 1200 pracowników. To przekłada się na widoczny wzrost zamożności mieszkańców i zadowolenie z życia rodzinnego. Międzychód staje się szybko znaczącym ośrodkiem gospodarczym pogranicza wielkopolsko-lubuskiego.

Na VI Polskim Kongresie Przedsiębiorczości Międzychód obronił tytuł Lidera Rozwoju Regionalnego. Jaki jest przepis na sukces?

Codzienna praca i wyznaczanie sobie jasnych celów do osiągnięcia. Ważne, by zapraszając inwestorów do współpracy mieć argumenty, dlaczego właśnie tutaj warto inwestować. My ich mamy naprawdę wiele – bliskość Poznania i Berlina, najniższe podatki lokalne w okolicy, aktywna polityka prorodzinna, doskonałe zaplecze rekreacyjno-sportowe czy wsparcie dla aktywnego spędzania czasu wolnego. U nas sztab wyspecjalizowanych urzędników wspiera inwestorów od samego początku inwestycji do jej pomyślnego zakończenia.

Mamy za sobą wybory samorządowe. Jakie plany na przyszłość Międzychodu mają władze?

Chcemy utrzymać tempo i nadal pozyskiwać inwestorów, najchętniej z branży logistycznej albo przemysłu drzewnego, który ma przed sobą duże perspektywy w obliczu zbliżającego się odnawiania drzewostanu Puszczy Noteckiej. Chcemy zachęcić do zamieszkania u nas nowych mieszkańców, oferując im nowe miejsca pracy i korzystne warunki życia dla rodzin z dziećmi. Nie zapomnimy również o rodzimych firmach i rzemieślnikach, to nadal nie do końca wykorzystany potencjał. Czekają nas nowe wyzwania w związku ze starzeniem się całego społeczeństwa, dlatego utrzymujemy ścisłą współpracę z Radą Seniorów oraz organizacjami działającymi w tej sferze. Zadań przed nami sporo, ale podchodzę do nich z optymizmem.

Rozmawiał Wojciech Grabarczyk

Filary sukcesu

O sukcesie w branży nieruchomości, decyduje sprawdzona kadra, która dba o komfort mieszkańców i wynajmujących budynki firm – taką udało się stworzyć spółce Wrocławskie Mieszkania.

O drodze do sukcesu mówi prezes zarządu, Monika Tendaj-Bielawska.

W tym roku otrzymaliście Państwo nagrodę Rzetelny Pracodawca. Co dla spółki oznacza to wyróżnienie?

Bardzo się cieszymy z przyznania nam tej nagrody. Czujemy się docenieni tym bardziej, że w zeszłym roku otrzymaliśmy tytuł Lidera Rozwoju Regionalnego. To potwierdza, że dynamicznie się rozwijamy. Tegoroczna nagroda jest dla nas ważna ponieważ wędzie do tego, żeby świadczyć usługi na najwyższym poziomie, nie zapominamy o naszym zespole. To, w jaki sposób nasi pracownicy obsługują klientów czy mieszkańców stanowi podstawę budowania naszej pozycji na rynku.

Przypuścmy, że jestem osobą, która przychodzi do Państwa bez wykształcenia preferowanego w tej branży, ale jestem zaangażowany i chętny do nauki. Czy dostaliby pracę?

Jeśli tylko będzie Pan miał te dwie cechy, to tak. Nowemu członkowi naszego zespołu możemy dać stabilność zatrudnienia po odpowiednim okresie próbnym. Potem dajemy możliwość rozwoju personalnego poprzez refundowane studia i szkolenia. Drugim obszarem jest rozwijanie umiejętności. Zależy nam na tym, żeby każdy pracownik wniósł do naszej firmy to, co potrafi najlepiej i to, w czym najlepiej się czuje.

Jakich pracowników obecnie Państwo poszukują?

Obecnie najbardziej zależy nam na osobach z wiedzą techniczną i umiejętnością pracy pod presją. Rozwój, który notujemy w ciągu ostatnich kilku lat pokazuje, że zadań o charakterze inwestycyjnym jest kilkanaście razy więcej w porównaniu z poprzednimi latami.

Jak zapowiada się dla spółki rok 2019?

Planujemy rozwijać się w obszarze innowacji. Wbrew pozorom zarządzanie nieruchomościami to jest temat bardzo skomplikowany, który dotyczy wielu dziedzin i jest w nim miejsce dla innowacji. Cała ewidencja nieruchomości, ewidencja przestrzenna, narzędzia, które pozwalają nam dokonywać analiz w zarządzaniu daną nieruchomością w sposób bardziej zautomatyzowany – to miejsca dla nowoczesnych rozwiązań. Do tego dochodzi ograniczanie niskiej emisji. To wielkie wyzwanie, z jakim przyjdzie nam się zmierzyć.



Monika Tendaj-Bielawska odbiera nagrodę Rzetelny Pracodawca 2018

Planujecie Państwo stworzyć własny system informatyczny?

To duże uproszczenie. Żeby myśleć o takim systemie trzeba mieć rozeznanie, jakie dane, skąd, w jakim układzie chcemy zbierać. Systemy do zarządzania nieruchomościami to obszar, który dopiero się rozwija, ale mamy autorskie modele, które w najbliższych miesiącach będziemy przygotowywać do częściowego wdrożenia.

Jak spółka zamierza walczyć z niską emisją?

Szukamy nowoczesnych rozwiązań w zakresie zmiany sposobu ogrzewania zabytkowych budynków. Zamierzamy skupić się na zmianie sposobu ogrzewania na proekologiczne, żeby sprostać wymaganiom, jakie stawiają nam przepisy.

Rozmawiał Krzysztof Koziół

Światowa renoma oparta na zaufaniu

Niewiele polskich firm może się pochwalić takimi sukcesami na rynkach zagranicznych, jak Grupa SPLAST. Z Prezesem Zarządu Tadeuszem Sanockim i Dyrektorem Handlowym Agnieszką Sanocką-Zajdel o eksporcie polskiej myśli technicznej i polityce propracowniczej rozmawia Krzysztof Koziół.

Co dla Państwa oznacza otrzymanie nagrody Rzetelny Pracodawca 2018?

TS: To potwierdza słuszność naszej polityki wobec pracowników. Dbamy o naszą załogę, bo to oni są podstawą sukcesu Grupy SPLAST. Tylko dzięki trudowi i zaangażowaniu, jaki co dzień ci ludzie wkładają w swoją pracę, możemy mówić o naszych dokonaniach i myśleć o nowych rozwiązaniach, jakie razem stworzymy. Od początku, czyli niemal od 30 lat jesteśmy firmą rodzinną i zawsze najwięcej uwagi poświęcałem temu, żeby być w porządku wobec załogi.

Co zdecydowało o przyznaniu tej nagrody?

TS: Myślę, że zdecydowało to, że stawiamy na wiedzę. Systematycznie podnosimy poziom kompetencji naszych pracowników. Na bieżąco monitorujemy, jakimi szkoleniami, studiami, kursami, a nawet konferencjami moglibyśmy podnieść poziom wiedzy naszych pracowników. Pracownicy Grupy SPLAST biorą udział w międzynarodowych konferencjach, w kraju i zagranicą, wyjeżdżają na zagraniczne targi, współpracują z krajowymi i zagranicznymi uczelniami, co wspiera rozwój zawodowy. Sądzę, iż takie podejście integruje z firmą. Pokazuje też początkującym pracownikom, że chcemy w nich inwestować.

Jak to wygląda w praktyce?

AS-Z: Współpracujemy z lokalnymi placówkami edukacyjnymi. Zaczynamy od najlepszych szkół zawodowych średniego szczebla. Dwa największe ośrodki, z jakimi współpracujemy to Zespół Szkół im. Armii Krajowej w Jedliczu oraz Zespół Szkół Ponadgimnazjalnych nr 3 Krośnice, z którymi realizujemy autorskie programy nauczania. W tym roku już 30 uczniów z tych placówek odbywało u nas praktyki w działach narzędziowni, utrzymania ruchu czy logistyki. Jednak naszym największym partnerem jest Politechnika Rzeszowska. To współpraca o wieloletniej już tradycji. Nasz prezes jest członkiem Rady Gospodarczej Wydziału Chemicznego. Dzięki temu

staramy się mieć wpływ na proces kształcenia studentów, szczególnie, iż nasza znajomość rynku pracy od praktycznej strony pozwala nam podpowiadać uczelni, w jakim kierunku powinno pójść nauczanie.

TS: Bardzo wielu studentów odbywa u nas staże i pisze prace licencjackie i magisterskie na podstawie problematyki, jaką poznali u nas. Najlepsi z nich trafiają po zakończeniu nauki do firmy, co roku przyjmujemy ok 10 absolwentów. Jednak nie zatrzymujemy się na tym etapie,



Prezes Zarządu Grupy SPLAST Tadeusz Sanocki

motywujemy pracowników do doktoryzowania się na Politechnice Rzeszowskiej. Nie jest to jednak jedyna uczelnia wyższa, z którą współpracujemy. Kuźnią kadr dla naszej firmy jest również Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnicy. System współpracy jest identyczny jak z PRZ. Od praktyk w toku studiów po etat w Grupie SPLAST dla najlepszych. Ale w naszych zakładach można spotkać również studentów Politechniki Krakowskiej, Politechniki Świętokrzyskiej, Akademii Górniczo-Hutniczej czy krakowskiej Akademii Sztuk Pięknych.

Od kiedy ten system funkcjonuje w firmie?

AS-Z: Od początku jej działania. W latach 90. stawialiśmy na proces kompleksowego przygotowania pracownika do pracy w naszych zakładach. Jako jedna z pierwszych firm w regionie mamy nawet zaplecze szkoleniowe. Nasz prezes przez wiele lat pracował jako nauczyciel, więc dydaktyka jest mu bliska. Dzięki temu lepiej rozumiem, jak ukierunkować relacje pracownik-pracodawca i opracował system tak, aby były to relacje partnerskie, bo to jest cel całego systemu

– by ludzie nam ufali. Jesteśmy dumni, że zrobiło to ponad 500 osób.

A co firma zyskuje w ten dzięki takiej polityce?

TS: Jesteśmy firmą o wyłącznie polskim kapitale, ale walczyliśmy o klienta na rynkach światowych, a tam o sukcesie decydują innowacyjne rozwiązania przy atrakcyjnej cenie. Poszerzanie horyzontów zawodowych pracowników sprawiło, że mamy prężnie działające Centrum Badawczo-Rozwojowe. Pracujemy nad bardzo zaawansowanymi projektami, między innymi z branży

motoryzacyjnej. Razem z naszymi klientami współpracujemy w zakresie rozwoju detali z tworzyw sztucznych, oferując im niemal już 30-letnie doświadczenie, zaawansowane technologie, zaplecze badawcze oraz nowoczesny park maszynowy.

AZ-S: Branża motoryzacyjna jest trudna, zmiany w niej postępują bardzo szybko. Współtworzymy projekty badawczo-rozwojowe o skali światowej, europejskiej i krajowej. W całej Europie jeździ wiele samochodów do których części z tworzyw sztucznych są produkowane w naszych zakładach. Dzięki temu jesteśmy znani w branży. Zawierania na rynku są bardzo duże, ale dziś traktujemy je jako możliwość rozwoju, a nie zagrożenie. Nie oznacza to oczywiście, że tych zmian nie odczuwamy i nie monitorujemy, albo, że projekty same do nas przychodzą. Ale innowacyjne autorskie rozwiązania, które są tworzone w naszych zakładach i wysoka jakość to prawdziwa wizytówka naszej firmy. Dlatego też nasza firma prężnie się rozwija, co rok zwiększając sprzedaż na poziomie 10-15 proc.

SPLAST zatrudnia wielu pracowników, wpływając tym samym na cały region. Czy prowadzą Państwo dodatkowe działania na rzecz lokalnej społeczności?

TS: Region to mieszkańcy, a wielu z nich to nasi pracownicy, dlatego uważamy za nasz obowiązek dbać o niego. Grupa SPLAST mocno wpisuje się w lokalną społeczność. Od wielu lat wspiera lokalne imprezy kulturalne, sportowe, sponsoruje wiele imprez charytatywnych. I tak w roku 2017 wydała ponad 550 tys. zł, m.in., aby wesprzeć lokalny sport (przekazując jako sponsor w roku 2017 258 tys. zł dla Klubu Sportowego Nafta, Krośnieńskie Stowarzyszenie Motorowe w Krośnicy oraz Krośnieńskie Stowarzyszenie Siatkówki Karpaty w Krośnicy) czy wspierając lokalne instytucje kulturalne (w roku 2017 było to ponad 200 tys. zł) takie jak, m.in.: Regionalne Centrum Kultur Pogranicza czy Muzeum Marii Konopnickiej w Żarnowcu. Wspieramy również potrzebujących. W zeszłym roku przekazaliśmy na konta kilku fundacji ponad 130 tys. zł. Mocno angażujemy się jako sponsor w imprezy organizowane przez społeczność krośnieńską, m.in. niezwykłebarwnemajoweMiędzynarodowe Górskie Zawody Balonowe czy lipcowy Międzynarodowy Festiwal Young Art.

Rozmawiał Krzysztof Koziół

Konkurencja motywuje

Medyczne rajstopy uciskowe Veera Przeciwzylakowe firmy Kati wyróżniają się na tle innych produktów, dzięki czemu firma po raz drugi otrzymała nagrodę Lider Konkurencyjności. Prezes zarządu Tomasz Nasierowski mówi, co jest najlepszą motywacją do pracy.

W swojej pracy stawiacie Państwo na zdrowie klientów. Co dla firmy oznacza nagroda za sukces komercyjny produktów?

Jest to niezwykle dla nas ważne uhonorowanie wysiłku, jaki włożyliśmy w budowanie firmy. To też okazja do refleksji nad jej przeszłością i przyszłością. Mamy dobrych pracowników, dobrych dostawców i dystrybutorów. Poza tym, że każdy z nas korzysta z tego sukcesu, jakim jest pozycja naszej marki na rynku, świetnie nam się współpracuje i każdy rozumie potrzeby pozostałych. Mamy niezwykle produkt i wspólnych klientów.

Jaki cel Państwu przyświeca w codziennej pracy?

Naszą misją jest to, by dostarczać produkty najwyższej jakości, aby każdy z naszych odbiorców kupując je, wiedział, że kupuje coś dzięki czemu poprawi stan własnego zdrowia. Produkty powstają przy współpracy z środowiskiem medycznym. Baza produktów nie poszerza się bardzo dynamicznie, bo są to mocno wyspecjalizowane wyroby dedykowane wsparciu leczenia określonych chorób. Wymagają one zatem pewnych technologii i wysrubowanych norm. Nie ukrywam, że kiedy już rozszerzamy naszą ofertę, to najczęściej o coś prostego, jak nowy kolor czy wzór rajstop. Nie ma takiego wielkiego przeskoku technologicznego, jak w innych branżach. Nie mówię, że u nas nie pojawiają się takie produkty, ale ludzie często nie zdają sobie sprawy, że wprowadzenie ich na rynek wymaga ogromnych nakładów pracy i wielu lat badań. Nie mówiąc nawet o tym, ile zaangażowania ze strony naszej i naszych partnerów medycznych wymaga opracowanie takiego produktu.

Czy korzystają Państwo z dotacji?

Radzimy sobie samodzielnie. Zyski z obecnych na rynku produktów inwestujemy w miarę możliwości i potrzeb w badania. Tym bardziej jesteśmy podbudowani sukcesem, jakim jest na-

szą pozycja na rynku i ta nagroda – dla nas najważniejsze, że na to wszystko zapracowaliśmy własnym sumptem.

Planują Państwo wejście na rynki zagraniczne?

To się już powoli dzieje. Naszym głównym celem było umocnienie się na rodzimym rynku. Możemy powiedzieć, że ten cel udało nam się w tym roku zrealizować i patrzymy poza granice kraju. Mocno wchodzimy na rynek węgierski, jesteśmy też obecni na rynku niemieckim, gdzie spotkaliśmy najbardziej wymagającą konkurencję w naszej historii. Przekonaliśmy się, że tam mogą



Tomasz Nasierowski odbiera Lidera Konkurencyjności 2018

trafić wyłącznie produkty o najwyższej jakości. Obecnie prowadzimy bardzo zaawansowane rozmowy z dystrybutorem z Kanady, który sygnalizuje, że chciałby rozpocząć współpracę. Zatem na kolejne lata stawiamy sobie na cel wywalczyć mocne miejsce na tych wymagających rynkach. Wyzwania to najlepsza motywacja, więc wiem, że mój zespół stanie na wysokości zadania.

Rozmawiał Krzysztof Koziol

Zapraszamy do e-wydania

BIZNES plus



www.biznes-plus.pl



www.facebook.pl/biznesplusgazeta

Mazowsze postawiło na ekologię

C-Voucher realizowany na terenie Mazowsza jest szansą dla przedsiębiorstw nie tylko z regionu, ale i z całej Polski. O istocie projektu rozmawiali eksperci na wydarzeniu Mazovia Circular Congress w Płocku.

W dniach 3-4 października w Płocku odbyło się wydarzenie pod nazwą Mazovia Circular Congress organizowane przez Samorząd Województwa Mazowieckiego, Agencję Rozwoju Mazowsza S.A., Płocki Park Przemysłowo-Technologiczny oraz ich międzynarodowych partnerów. Celem konferencji było uświadomienie przedsiębiorcom, na czym polega projekt C-Voucher, jakie są jego atuty i dlaczego warto angażować się w program Horyzont2020.

Wydarzenie rozpoczęło się briefingiem prasowym, w którym aktywny udział wzięli Prezydent Płocka – Andrzej Nowakowski, Sanyu Karani – CEO FundingBox, Renatka Krcova – Dyrektor Sieci Regionów Chemicznych, Zbigniew Bednarski – Prezes Płockiego Parku Przemysłowo-Technologicznego, Agata Sosińska – Prezes Parku Naukowo-Technologicznego oraz Zygmunt Krasieński – Dyrektor Krajowego Punktu Kontaktowego Programów Badawczych UE. – Przed nami kolejne wyzwania. Środki finansowe dzisiaj inwestujemy przede wszystkim w rozwój miasta. To jest jeden z elementów prorozwojowych. Naszym zdaniem przyszłość nowych technologii leży właśnie w Circular Economy. Chcemy być w pełni przygotowani do zmian, tak jak byliśmy przygotowani do perspektywy ujemnej, dzięki której wykorzystujemy środki. Stąd tak duża waga wydarzenia dla całego Mazowsza – mówił Prezydent Płocka. Na pytanie o wymagania w związku z wdrożeniem CE do przedsiębiorstw Z. Krasieński odpowiedział, że Unia Europejska wymaga, by przedsiębiorstwa we współpracy z instytucjami badawczymi, instytutami i uczelniami swoje pomysły na innowacje doprowadziły do momentu samego wdrożenia, a więc by zainteresować nimi duże firmy. Wszystko po to, by na tej bazie zbudować rzeczywistość konkurencyjny know-how europejski i budować gospodarkę europejską. – Horyzont2020 to pierwszy program, który dostarcza finansowania w tym trudnym odcinku rozwoju życia innowacji, gdy mamy stworzone rozwiązanie, ale nie zostało sprawdzone na wielką skalę – mówił Zygmunt Krasieński. Prezes PPP-T podkreślał, że wydarzenie Mazovia Circular Congress skupia się na trzech obszarach – CE w mieście, w gospodarce żywnościowej i w przemyśle, ze względu na to, że te trzy obszary generują najwięcej odpadów. – Chcielibyśmy, by te odpady stały się surowcami do produkcji kolejnych wyrobów i żeby przedsiębiorcy znaleźli w CE sposób na biznes – dodał.

Anna Cieśla

Nowoczesny Metalowiec

Rywalizacja z zagraniczną konkurencją, dążenie do innowacji i budowanie nowego zespołu. Właściciel Przedsiębiorstwa Handlowego Metalowiec, Robert Gawron, mówi o realiach przemysłu ciężkiego.

Metalowiec to jedna z niewielu firm z przemysłu ciężkiego, która otrzymała Polską Nagrodę Innowacyjności. Co to dla Pana oznacza?

Pozwala nam to wierzyć, że nasza praca przynosi korzyści nie tylko pod względem finansowym. Wyróżnienie prestiżową nagrodą gospodarza to ukoronowanie wysiłku, jaki mój zespół włożył w opracowanie innowacyjnych technologii. Jest to o tyle istotne, że pracujemy w trudnym sektorze, który rządzi się unikalnymi prawami, a jeśli chce się w nim przetrwać, to innowacje są jedyną drogą.

Nad czym obecnie Państwo pracują?

Prowadzimy nowe badania w zakresie głębokich wierceń trepanacyjnych w dwóch kierunkach: zwiększenia średnicy uzyskiwanego po wierceniu materiału oraz uzyskania jak najdokładniejszej powierzchni wykonanego otworu pod względem zarówno wymiarowym, jak i jakości otrzymanej po wierceniu powierzchni otworu. Te wymagania wynikają z zainteresowania potencjalnych kontrahentów, którzy w swojej produkcji wykorzystują bardzo wysokie ciśnienia. Dla nich ważna jest precyzja wykonania otworu, jego odpowiednia gładkość oraz twardość powierzchni. Ponieważ materiały wykorzystywane do produkcji wysokociśnieniowych zbiorników są drogie, istotna jest również możliwość jak największego ich odzysku.

Jakie sektory wykorzystują Państwa produkty?

Jest to głównie przemysł maszynowy i hydrauliczny, ale, co może zaskakiwać, również przemysł spożywczy. Choć nie jest on kojarzony z przemysłem ciężkim, to wykorzystuje wysokie ciśnienia do przerobu np. owoców i warzyw. Maszyny wykorzystywane w tym przemyśle muszą spełniać bardzo wysokie normy jakościowe. Zależy nam na pozyskiwaniu jak najszerzej gamy odbiorców naszych usług – wiercenia trepanacyjnego w metalu, wykonywania dogniatania i szlifowania tych otworów.

Co jest największym wyzwaniem w pracy nad nowatorskimi rozwiązaniami?

Brakuje nam następców inżynierów, którzy z powodu wieku kończą swoją pracę zawodową. Młodzi inżynierowie mają często spore braki w wykształceniu i doświadczeniu. Dzisiaj na przemyśle ciężkim odbija się problem zaniechania szkolenia zawodowego w szkołach zawodowych. Brakuje pracowników posiadających umiejętności w zakresie obsługi maszyn obróbkowych konwencjonalnych, jak i sterowanych numerycznie. Młodzi ludzie starający się o pracę w przemyśle ciężkim nie mają podstawowej wiedzy z zakresu choćby rysunku technicznego. A to jest przecież podstawowa umiejętność operatora maszyn obróbkowych. Aby młodych ludzi zachęcić do pracy w tym przemyśle należy zaproponować im konkurencyjne stawki. A wielu przedsiębiorców po prostu na to nie stać.



Robert Gawron odbiera Polską Nagrodę Innowacyjności 2018

Jak Pan sobie radzi z tym problemem?

Staramy się przyciągnąć do siebie przyszłych inżynierów bardzo szybko. Proponujemy im rozwój. Chcemy zainteresować ich tym, co robimy. Pokazać im, jak bardzo potrzebne jest to, by u nas zostali i stali się fundamentem przyszłości przemysłu ciężkiego.

Rozmawiał Krzysztof Koziol

Cel bez planu to tylko marzenie

Vet Planet to spółka, która od dziesięciu lat produkuje suplementy, testy, diety i karmy dla zwierząt. O ekspansji zagranicznej oraz rozwoju weterynarii mówi Marcin Bruś, dyrektor działu marketingu i transformacji cyfrowej.

Jak trudną dziedziną do rozwijania i wprowadzania nowych rozwiązań jest weterynaria?

To fascynująca dyscyplina, której osiągnięcia dotykają życia każdego z nas. Szczególnie opiekunów czworonogów. W Polsce obecnie żyje 14 mln psów i kotów, które posiadają swoich opiekunów. Doskonale wiemy, że dla wielu z nas czworonogi są jak członkowie rodziny i często stanowią centrum życia i radości swoich właścicieli. Dlatego też, podobnie jak o swoich ludzkich bliskich, dbają o pupili, starają się utrzymywać ich w odpowiedniej formie, by były zdrowe i szczęśliwe. By żyły dłużej. Weterynaria jest nauką, która wciąż się rozwija, ma swoje wyzwania i trendy. My staramy się nie tylko być jak najbliższe nauki, ale również ją kształtować i przekazywać jej osiągnięcia w skuteczne produkty. Ta dziedzina jest dla nas niesamowicie wdzięczna. Gdy widzimy merdające ogony i szybko znikające z misek karmy, to mamy poczucie, że zajmujemy się czymś, co jest ogromnie ważne dla wielu milionów Polaków oraz naszych klientów w Europie i na świecie. Firma Vet Planet i marka VetExpert jest obecna w ponad 20 krajach.

Jak wygląda kwestia zdobywania zagranicznych rynków z perspektywy polskiej firmy?

Rzeczywiście Polska jest specyficznym rynkiem, gdzie łatwo o tzw. syndrom pierwszego mercedesa. Jeżeli osiągniemy pewien poziom wzrostu – co jest możliwe, bo Polska to duży rynek – łatwo stracić apetyt i uznać, że osiągnięto się pewien pułap rozwoju. To groźna pułapka, ale nam udało się jej uniknąć. Mielśmy świadomość, że aby utrzymać dynamiczny wzrost, który towarzyszył nam przez 10 lat, należy agresywnie wychodzić poza polski rynek. Antoine de Saint-Exupéry powiedział kiedyś, że cel bez planu pozostaje tylko marzeniem. My mieliśmy plan – mieliśmy już doskonałe produkty, chcieliśmy pozyskać dystrybutorów. Zbudowaliśmy świetne relacje i zdobywamy potrzebne zaufanie, dzięki czemu spółka Vet Planet jest obecna na najważniejszych

rynkach Europy. Na strategicznych dla nas rynkach otwieramy własne oddziały, a każdy z nich jest jak start-up, potrzebuje biznesplanu i najlepszych pracowników. Takie biura w ubiegłym roku otworzyliśmy w Niemczech i Czechach. Oczywiście na tym nie poprzestajemy, nie skupiamy się również wyłącznie na teraźniejszości. Prognozujemy, co się wydarzy za rok lub dwa. Zainteresował nas rynek chiński i jesteśmy jedną z nie-



Polską Nagrodę Innowacyjności 2018 dla Vet Planet odebrała Anna Rutkowska

wielu firm, która nie ściągą stamtąd produktów, ale je eksportuje. Należy jednak podkreślić, że to rynek bardzo konkurencyjny i wymagający dużej pokory.

Jak oceniają Państwo Polski Kongres Przedsiębiorczości z perspektywy prelegenta i laureata Polskiej Nagrody Innowacyjności?

Sama inicjatywa jest bardzo ciekawa i potrzebna. Pozostaje pytanie co z nią zrobimy, co zmienimy w naszych działaniach po wysłuchaniu wszystkich rozmów. Każdy uczestnik powinien zapisać sobie kilka myśli, refleksji, tych inspirujących, by stać się lepszym przedsiębiorcą, liderem zespołu i lepiej planować swój biznes.

Rozmawiał Dawid Kwiecień