

ENERGIA



dla domu



>> 2-3

... i ciała



>> 4

ELEKTROENERGETYKA | ENCO NOMINOWANA DO TYTUŁU JAKOŚĆ ROKU 2010

Elektro, energo, ENCO!

Rozmowa z Leszkiem Andrychowiczem, prezesem ENCO Sp. z o.o.

■ W ubiegłym roku spółka ENCO obchodziła okrągły jubileusz dwudziestolecia działalności. Firma powstała w okresie przełomowym nie tylko dla historii naszego kraju, ale również w epokowym momencie rozwoju prywatnej przedsiębiorczości. Dlaczego zdecydowali się Państwo właśnie na inwestycję w branżę energetyczną?

- Rok 1989 to czas zmiany systemu gospodarczego. Jego weryfikacja wskazała na ogromny brak produktów oraz usług



wykonawczych i projektowych usługujących sektor elektroenergetyki. Do tej pory mieliśmy do czynienia z rynkiem wykonawcy, a nie inwestora. Zakład Energetyczny Warszawa Miasto postanowił wypełnić tę lukę i powołał do życia spółkę PPU Energetyka, dzisiejsze ENCO. Przedsiębiorstwo miało za zadanie prowadzić działania w zakresie projektowania, wykonawstwa, produkcji i dostaw nowych technologii dla elektroenergetyki.

■ Zakres działalności ENCO jest bardzo szeroki.

ki. Na co zatem mogą liczyć potencjalni klienci spółki?

- Zajmujemy się rozwiązywaniem problemów z zakresu bezawaryjnego zasilania elektroenergetycznego. Od początku istnienia jesteśmy nastawieni na kompleksową obsługę klienta i całościową realizację jego potrzeb. Początkiem każdej inwestycji jest dokumentacja projektowa systemów zasilania elektroenergetycznego, dlatego w tym zakresie zapewniamy obsługę prowadzącą do uzyskania warunków zagospodarowania i pozwolenia na budowę. Tak naprawdę tworzymy gotowe do realizacji projekty systemów

zasilania elektroenergetycznego. Idąc dalej, urzeczywistniamy je, dokonując ich adaptacji i wykonując przyłącza instalacji. Naszą kluczową działalnością jest jednak produkcja urządzeń elektroenergetycznych, m.in. stacji transformatorowych, rozdzielnic czy węzłów kablowych.

■ Branża elektroenergetyczna postrzegana jest jako jedna z bardziej niebezpiecznych gałęzi gospodarki. Jedynie sprawnie prowadzona polityka jakości pozwala zadbać o całkowite bezpieczeństwo klientów.

- Utrzymanie wysokiej jakości jest dla naszej firmy priorytetem. Bez tego nie zbudujemy trwałych relacji



z klientem. Naszym celem jest dostarczenie nie tylko innowacyjnych, ale przede wszystkim bezpiecznych rozwiązań w zakresie średnich i niskich napięć. Dlatego polityka jakościowa ENCO ukierunkowana jest na potrzeby naszych klientów. Chcemy, aby produkty miały najwyższą gwarancję jakości i oferowały pełne bezpieczeństwo. Zwracamy więc szczególną uwagę na przebieg procesów. Prowadzimy kontrolę jakości zarówno na etapie produkcji, jak i na etapach końcowych, gdy dokonujemy pomiarów i kontroli urządzeń. Zwracamy uwagę na jakość dostarczanych komponentów oraz materiałów, które wykorzystujemy w procesie produkcji. Wszystko po to, aby do klienta

trafiły urządzenia sprawdzone przez najlepszych specjalistów, gwarantujące bezpieczeństwo użytkownika.

■ Te starania zostały docenione przez klientów, którzy w trudnym roku 2009 nie zrezygnowali ze współpracy z Państwem. Czy ich lojalność jest dowodem na rzetelną działalność ENCO w minionym okresie?

- Miniony rok nie był łatwy. Po rewelacyjnym 2008 roku przyszło nam zmierzyć się z trudną sytuacją gospodarczą. ENCO dzielnie stało czoła tym trudnościom. Wynik finansowy za cały rok bilansuje się na plusie. Utrzymaliśmy również płynność finansową, co w naszej branży było dużym wyczynem. Teraz nadszedł czas odbicia i ENCO na pewno wykorzysta swoją szansę.

■ Życzymy więc zrealizowania tego i innych planów. Dziękuję za rozmowę.

Sylwia Stadler



GAZOWNICTWO | KSG NOMINOWANA DO TYTUŁU JAKOŚĆ ROKU 2009

Mecenas Podkarpacia

Rozmowa z Bogdanem Pastuszko, prezesem zarządu Karpackiej Spółki Gazownictwa Sp. z o.o.

■ Historia górnictwa gazu ziemnego w Polsce sięga połowy XIX wieku, a za kolebkę polskiego gazownictwa uważa się Podkarpacie. To właśnie tu dokonano pierwszego odwiertu złoża gazu ziemnego oraz wybudowano pierwszy gazociąg przemysłowy. Jaką rolę odgrywa tradycja w działalności Karpackiej Spółki Gazownictwa?

- Na pewno czujemy się kontynuatorami tej tradycji podkarpackiego gazownictwa. Jako spółka działamy od 2003 roku, obejmując 4 województwa: podkarpackie, małopolskie, lubelskie i świętokrzyskie. Jesteśmy jedną z sześciu strategicznych spółek w Grupie Kapitałowej PGNiG S.A., a obszar naszego działania należy do najbardziej zgazyfikowanych rejonów kraju – 74% przy średniej krajowej 41%.

■ Jakie usługi wchodzi w zakres Państwa działalności?

- Jako operator systemu dystrybucyjnego zajmujemy się dostawą gazu ziemnego do ponad 1,4 miliona odbiorców indywidualnych i przemysłowych, dystrybuując około 2 miliardów m³ gazu rocznie. Nasza spółka nadzoruje działalność 8 oddziałów – Zakładów Gazowniczych: w Krakowie, Jasle, Jarosławiu, Rzeszowie, Tarnowie, Kielcach, Sandomierzu i Lublinie. Zapewniamy także pomoc techniczną, doradztwo w zakresie dobo-



ru urządzeń oraz innych potrzeb gazowniczych.

■ W tym miejscu chcę zapytać o prowadzoną w KSG politykę jakości.

- Dostarczając gaz ziemny, dbamy o to, aby dostawa była pewna, bezpieczna i niezawodna. Zapewniamy ją dzięki zasilaniu naszej sieci dystrybucyjnej z importu i źródeł krajowych, mieszczących się na obszarze KSG. Ponadto, w trosce o wysoką jakość tego naturalnego paliwa, prowadzimy w naszych laboratoriach jego specjalistyczne badania. W tym roku wdrożyliśmy Zintegrowany System Zarządzania Jakością, Środowiskiem, Bezpieczeństwem, Higieną Pracy i Bezpieczeństwem Informacji – ISO. Uzyskanie 4 certyfikatów jednocześnie, to w opinii ekspertów precedens na skalę kraju, a nawet Europy. Jesteśmy z tego bardzo dumni

i zadowoleni, że dzięki tym systemom możemy stale doskonalić standardy obsługi klienta i współpracy z kontrahentami. Wyróżnieniem jest dla nas także nominacja do prestiżowego tytułu JAKOŚĆ ROKU 2009, który potwierdza naszą dbałość o jakość usług w każdym aspekcie funkcjonowania firmy.

■ Jakie znaczenie dla KSG ma społeczna odpowiedzialność biznesu?

- Od zawsze myślimy o sukcesie biznesowym równoległe do odpowiedzialności za wpływ na otoczenie. Naszym pracownikom gwarantujemy stałe zatrudnienie, bogaty pakiet socjalny, świetne warunki do doskonalenia umiejętności. Za tę działalność jako pierwsze przedsiębiorstwo w Polsce, zostaliśmy nagrodzeni certyfikatem „Pracodawca przyjazny pracownikom”. Nasze działania zostały również nagrodzone wyróżnieniem „Nowy Impuls” i „Przyjaźni Środowisku”. Ponadto stale wspieramy lokalne inicjatywy, uczestniczymy w akcjach charytatywnych. Biorąc udział w ważnych wydarzeniach naukowych i kulturalnych, zyskaliśmy miano mecenasa kultury, sztuki i nauki. Jesteśmy również zdobywcą tytułu „Mecenas Kultury Tarnowa 2009”.

■ Dziękuję za rozmowę.
Marta Prusek – Galińska



Źródło ciepła

Firma WARTER powstała w roku 1992. Od samego początku swojej działalności zajmuje się produkcją oraz dystrybucją wyrobów ropopochodnych. Jej główny produkt stanowi opatentowany Olej Opałowy WAR do przemysłowych systemów grzewczych. Produkt ten ma zastosowanie w nowoczesnych instalacjach grzewczych, tzw. kotłowniach olejowo - gazowych.

WAR może być stosowany jako uzupełnienie odpowiednio wcześniej zamówionych ilości gazu. Jego eksploatacja nie wymaga żadnych dodatkowych nakładów inwestycyjnych czy zmian w operacje środowiskowym. Gwarancją jakości oleju są otrzymane certyfikaty ISO obowiązujące w przemyśle chemicz-

nym, dotyczące bezpieczeństwa produkcji i sprzedaży.

- WAR znajduje zastosowanie zarówno w małych, średnich jak i dużych przedsiębiorstwach. Cieszymy się również zaufaniem ze strony wielkich koncernów międzynarodowych, posiadających zakłady w naszym kraju. Dużą część naszej produkcji jest zużywana przez profesjonalnych dystrybutorów energii ciepłej – mówi dr Jan Niedziela, dyrektor zakładu WARTER Sp.j. - W dobie problemów z zaopatrzeniem naszego kraju w gaz, stosowanie oleju WAR jest uzasadnione pod względem ekonomicznym, jak również bezpieczeństwa ciągłości produkcji. WAR zapewnia naszym klientom poczucie komfortu funkcjonowania i utrzymywania się na rynku - dodaje.



Spółka realizuje prestiżowy program „Odpowiedzialność i troska”, jeden z najważniejszych obowiązków w przemyśle chemicznym. Obecność w gronie firm prowadzących ten projekt to duże wyróżnienie. Firma włączyła się też w bardzo prestiżową i medialną akcję „Drzewko za butelkę”. Ma ona na celu ochronę środowiska poprzez edukację najmłodszych pokoleń. WARTER – członek Polskiej Izby Przemysłu Chemicznego – to również uczestnik i laureat nagród targów pro-ekologicznych POL-EKO w Poznaniu. Obecnie oczekuje na rozstrzygnięcia konkursu JAKOŚĆ ROKU 2009.

oprac. Krzysztof Stadler

GAZOWNICTWO | MSG NOMINOWANA DO TYTUŁU JAKOŚĆ ROKU 2010

Przekazujemy pozytywną energię

Rozmowa z **Kazimierzem Nowakiem**, prezesem zarządu Mazowieckiej Spółki Gazownictwa sp. z o.o.

■ **Gaz ziemny był popularny już w XIX wieku. Wykorzystywano go wówczas nie tylko jako źródło światła, ale także do zasilania różnych urządzeń w gospodarstwach domowych. Dziś gaz ma bardzo szerokie zastosowanie w różnych obszarach naszego życia. Mazowiecka Spółka Gazownictwa pełni funkcję operatora gazowego systemu dystrybucyjnego. Co to dokładnie oznacza?**

- Jako jedna z sześciu strategicznych spółek Grupy Kapitałowej PGNiG działamy od 2003 roku. Od połowy 2007 roku, w wyniku reorganizacji dostosowującej funkcjonowanie naszej spółki do wymogów Prawa Energetycznego, przedmiotem naszej działalności jest dystrybucja (transport) paliwa gazowego sieciami gazociągów, których systematyczną rozbudowę finansujemy, zapewniając jednocześnie jej bezpieczny stan techniczny. Nie prowadzimy natomiast dotychczasowej działalności związanej ze sprzedażą gazu ziemnego, która została przekazana w ramach wspomnianej reorganizacji do obszaru handlowego PGNiG. Działalność naszej spółki skupia się więc na technicznej obsłudze transportu gazu ziemnego.

■ **Jednak dystrybucja gazu to pojęcie bardzo szerokie.**

- Zgadza się. Dystrybuując paliwo gazowe do jego odbiorców, zarządzamy nie tylko przepływem paliwa gazowego sieciami gazociągów, ale realizujemy również inne zadania. Przede wszystkim, poprzez rozbudowę sieci i realizację umów przyłączeniowych, umożliwiamy naszym klientom dostęp do paliwa gazowego. Zapewniamy bezpieczeństwo i utrzymanie parametrów jakościowych dostaw gazu do odbiorcy końcowego, poprzez stałą kontrolę stanu technicznego, konserwację i modernizację zarządzanej infrastruktury gazowej. Ponadto utrzymujemy całodobowe pogotowie gazowe, które - w razie nieprzewidzianych zdarzeń na sieci gazowej - odpowiedzialne jest za zabezpieczenie miejsca awarii.

■ **Jak daleko jest zasięg terytorialny działalności Mazowieckiej Spółki Gazownictwa?**

- Nasza działalność obejmuje obszar województwa mazowieckiego, łódzkiego, podlaskiego, częściowo województwa świętokrzyskiego, lubelskiego i warmińsko-mazurskiego, co stanowi ok. 28% powierzchni Polski. Łączna długość zarządzanych przez nas gazociągów i przyłączy gazowych to ponad 26 tys. km. Dystrybucję gazu realizujemy poprzez terenowe oddziały w Białymstoku, Ciechanowie, Łodzi, Mińsku Mazowieckim, Radomiu i Warszawie. W sumie obsługujemy ok. 1,5 mln odbiorców i transportujemy ok. 1,9



mld m³ gazu rocznie. O skali prowadzonej przez nas działalności świadczy także wielkość osiąganych wyników finansowych. W 2009 roku osiągnęliśmy przychody z dystrybucji gazu w wysokości ponad 600 mln zł oraz uzyskaliśmy ok. 98 mln zł zysku netto. Można zatem powiedzieć, że jesteśmy jednym z największych przedsiębiorstw dystrybuujących gaz ziemny i jedną z najbardziej efektywnych spółek w tej branży.

■ **W związku z odpowiedzialnością, jaka spoczywa na Państwa spółce, za dostawę gazu i funkcjonowanie systemu sieciowego, szczególną uwagę poświęcają Państwo zarządzaniu jakością.**

- Tak. Naszym podstawowym celem jest zapewnienie niezawodnej i bezpiecznej dostawy paliwa gazowego wszystkim naszym klientom. Jesteśmy w trakcie wdrożenia projektu zintegrowanego systemu zarządzania jakością, środowiskiem oraz BHP. Zakończenie tego procesu przewidujemy na początek 2011 roku. Podstawowym elementem tego systemu będzie wdrożony własny system zarządzania jakością, o którego funkcjonalności świadczy przyznany i systematycznie potwierdzany przez instytucję zewnętrzną Certyfikat Jakości. Oparty jest on na wymaganiach normy ISO 9001:2001 i specyfikacji technicznej ISO/TS 29001:2004 obowiązującej firmy z branży petrochemicznej i gazownicznej. System ten



Podpisanie umowy na realizację programu podnoszenia kwalifikacji zawodowych uczniów w ZSP nr 3 w Łodzi

my się o ich właściwą ocenę, motywację do pracy, troszcząc się jednocześnie o stały rozwój i poszerzenie ich kompetencji zawodowych. Wiele uwagi poświęcamy również usprawnieniu przepływu informacji w firmie, ale przede wszystkim zapewniamy dobrą atmosferę pracy. Poza troską o pracownika, o jakości funkcjonowania naszej spółki świadczy również realizacja programu modernizacji i wizualizacji naszych obiektów, w tym w szczególności budowa własnej siedziby, która do użytku oddana zostanie pod koniec 2012 roku.

■ **Szczególną uwagę w procesie zarządzania jakością zwracają Państwo również na współpracę z kontrahentami. W jaki sposób spółka prowadzi dobór wykonawców czasami skomplikowanych i specjalistycznych projektów?**

- Z usług podwykonawców korzystamy m.in. przy budowie gazociągów, stacji gazowych, pracach ziemnych i innych rodzajach usług specjalistycznych. Prace podwykonawców muszą odbyć się w terminie i spełniać najwyższe normy jakościowe, a podmioty zgłaszające się do ich realizowania powinny posiadać wszelkie niezbędne kwalifikacje i doświadczenie. Bardzo ważna jest również jakość wykorzystywanych wyrobów. Musi ona gwarantować bezpieczne i odpowiednie funkcjonowanie systemu gazowego. Dla

tęgo też weryfikacja podwykonawców przebiega według ściśle określonych procedur. Na ich podstawie MSG przyznaje wykonawcom miano „kwalifikowanego dostawcy usług” lub „zalecanego wyrobu”. Na swojej stronie internetowej prowadzimy wykaz dostawców usług dla MSG oraz wykaz wyrobów do zastosowania w pracach remontowo-montażowych. Jednocześnie stale prowadzimy nabór przedsiębiorstw, z którymi moglibyśmy współpracować.

■ **A jak wygląda działalność inwestycyjna spółki?**

- W strategii określonej do 2013 roku naszymi priorytetami są utrzymanie odpowiedniego stanu technicznego sieci gazowej oraz rozwój możliwości dostarczania paliwa gazowego. Realizacja tych zadań wiąże się z wysokimi nakładami inwestycyjnymi na modernizację sieci gazowej oraz jej rozbudowę i przyłączenie nowych odbiorców. Na te cele przeznaczamy ok. 80% nakładów inwestycyjnych. Z uwagi jednak na fakt, że spółka funkcjonuje na rynku energetycznym, który podlega przecież rygorystycznym regulacjom, a i sama branża gazownicza objęta jest często niespójnymi przepisami, procesy związane z tymi inwestycjami nierzadko są skomplikowane i długotrwałe. Z roku na rok zwiększamy jednak zakres i wartość planów inwestycyjnych. W minionym 2009 roku nasz plan inwestycyjny wynosił 217 mln złotych. W celu realizacji wszystkich naszych zamierzeń prorozwojowych, korzystamy z różnych źródeł dofinansowania, m.in. kredytów i środków unijnych. Jednym z projektów w 100% zrefundowanym przez Unię

Europejską, z którego jesteśmy niezmiernie dumni, jest projekt związany z podnoszeniem kwalifikacji zawodowych uczniów Technikum Urządzeń Sanitarnych w ZSP nr 3 w Łodzi, w skład którego wchodzi klasa gazownictwa, objęta przez naszą spółkę - lidera projektu - patronatem. Dofinansowanie projektu wynosi 1,2 mln zł i pochodzi ze środków Programu Operacyjnego „Kapitał Ludzki” na lata 2007 - 2013. Przedsięwzięcie spotkało się z zainteresowaniem i uznaniem ze strony sektora gazowniczego. Uroczyste podpisanie umowy między MSG i Łódzkim Urzędem Marszałkowskim miało miejsce w czerwcu minionego roku.

■ **Jakie są główne założenia tego projektu i w jaki sposób będzie on realizowany?**

- Podstawowym celem projektu jest zapewnienie wykwalifikowanej kadry gazowniczey i przywrócenie dawnej rangi zawodowi technika gazownictwa. Projekt obejmuje przede wszystkim zajęcia pomagające poznać praktyczną stronę pracy w zawodzie gazownika. Uczniowie tech-

nikum uczestniczyć będą w specjalistycznych kursach przygotowujących do pracy w branży gazownicznej. Będą brać udział w targach gazowniczych i specjalnych warsztatach, w czasie których nabydą umiejętności wymaganych przez większość pracodawców na dzisiejszym rynku pracy. Naukę zawodu wspiera odpowiedni sprzęt multimedialny, w jaki wyposażona jest sala dydaktyczna, a także bogato zaopatrzona w literaturę fachową „Biblioteka gazownika i mechanika”. Dobrze poznanie i zrozumienie sektora gazowniczego umożliwiać będą wizyty studialne do obiektów związanych z branżą gazowniczą.

■ **Czyli mocna inwestycja w ludzi?**

- Zdecydowanie tak. To inwestycja w człowieka, dowodząca, że patrzymy w przyszłość, że troszczymy się o naszą przyszłą kadrę. Chcemy, aby absolwenci o specjalności gazownicznej, zdobywszy wiedzę dużo szerszą niż zakłada standardowy zakres kształcenia zawodowego, stali się kompetentnymi, odpowiedzialnymi i wysoko wykwalifikowanymi pracownikami branży gazownicznej.

■ **MSG jest zdobywcą wielu prestiżowych tytułów, m.in. Mazowieckiej Firmy Roku i Lidera Bezpiecznej Pracy oraz Platynowego Liścia Medialnego. Znaleźli się Państwo również w gronie nominowanych do tytułu JAKOŚĆ ROKU 2010. Jakie znaczenie ma dla Państwa to wyróżnienie?**

- Jest nam niezmiernie miło, że jakość naszych usług została zauważona i doceniona w tym prestiżowym, organizowanym przez Waszą Redakcję, konkursie. Wszystkie zdobyte wyróżnienia są dowodem na to, że poziom działalności naszej spółki jest naprawdę bardzo wysoki. Staramy się bowiem, by nasze nowoczesne zarządzanie wyrażało się również w ścisłej współpracy z jednostkami samorządu terytorialnego, chcemy być także blisko wszelkich wydarzeń społecznych i kulturalnych. Cieszymy się zatem, że wszystko, co robimy dla społeczeństwa, nie pozostaje bez echa. Słowem - przekazujemy pozytywną energię - dosłownie i w przenośni.

■ **Dziękuję za rozmowę.**
Marta Prusek - Galińska

MAZOWIECKA SPÓŁKA GAZOWNICTWA

1. Wywodzi się z ponad 150-letniej historii gazownictwa polskiego.
2. Działalność prowadzi od 1 stycznia 2003 r.
3. Jej strukturę tworzy osiem oddziałów: Oddział Zarząd Przedsiębiorstwa w Warszawie, Oddział IT w Warszawie oraz zakłady gazownicze w Warszawie, Łodzi, Białymstoku, Radomiu, Ciechanowie i Mińsku Mazowieckim.
4. Obszar działalności obejmuje około 28% powierzchni Polski.
5. Dostarcza paliwo gazowe do około 1,5 mln odbiorców.
6. Transportuje ponad 1,9 mld m³ gazu rocznie siecią dystrybucyjną o długości niepełna 26 tys. km.
7. W latach 2003-2008, co roku budowała około 300 km gazociągów i przyłączy.
8. W latach 2009-2013 zamierza wydać na inwestycje 1,2 mld zł (w tym ponad 80% środków na rozbudowę i modernizację sieci gazowej oraz przyłączanie nowych odbiorców).

WODA ŹRÓDLANA | DAR NATURY UBIEGA SIĘ O SREBRNĄ NAGRODĘ JAKOŚCI

Woda z natury płynąca

Rozmowa z **Włodzimierzem Pytlakiem**, Country Business Managerem Nestlé Waters Polska Oddział Dar Natury w Warszawie

■ **Co należy wiedzieć o marce Dar Natury i firmie Nestlé Waters Polska?**

- Niezmiennie od ponad 16. lat Nestlé Waters Polska Oddział Dar Natury dostarcza swoim klientom najwyższej jakości produkt wprost do domu, biura, instytucji i urzędu. Nasza koncepcja na biznes to połączenie najwyższej jakości z komfortem oferowanej usługi – dostarczaniem naturalnej wody źródlanej pod wskazany adres. Mamy szczęście oferować markę DAR NATURY, która obdarzona jest zaufaniem Klientów, ceniona, wielokrotnie nagradzana i wyróżniana. Także nagroda JAKOŚĆ ROKU otrzymana w ubiegłej edycji była dla nas potwierdzeniem wysokiej jakości oferowanych produktów i usług. Stawiamy na bezpieczeństwo, higienę produkcji, a także na innowacyjność i zrównoważony rozwój. Doceniają to nasi klienci i partnerzy, obdarzając nas swoim zaufaniem od ponad 16. lat.

■ **Z czym wiąże się dla Państwa nominacja do Srebrnej Nagrody JAKOŚCI ROKU?**

- „JAKOŚĆ” to słowo, które w pełni określa podejście Nestlé Waters do biznesu. Nominacja w konkursie to dla nas ogromne wyróżnienie. Sprawia, że mobilizujemy się do jeszcze cięższej

pracy, starając się sprostać stale rosnącym wymaganiom i oczekiwaniom klientów. Służą one także umacnianiu zaufania i budowaniu trwałych relacji. Zgłoszenie do konkursu daje szansę szerokiego poinformowania o tym fakcie nie tylko klientów, partnerów biznesowych, pracowników, ale także szerokiej opinii publicznej, która codziennie korzysta z wody.

■ **Jak podsumowałaby Pan mijający rok dla firmy? Jakie plany udało się Państwu w tym czasie zrealizować i jakimi sukcesami mogą się Państwo pochwalić?**

- Konsekwentny rozwój i umacnianie pozycji lidera na polskim rynku dostaw wody do biur i domów to nasz cel. Polska to jedyny kraj, który na kryzysowej mapie świata wyróżnia się dodat-



nim wzrostem gospodarczym. Dlatego nie przestajemy inwestować i patrzeć w przyszłość z optymizmem. Dowodem tego jest najnowsza inwestycja – fabryka w Rzeniszowie. Nasza dotychczasowa fabryka w Częstochowie to nowoczesny obiekt spełniający m.in.: normy ISO 22000 (System Zarządzania Bezpieczeństwem Żywności) i ISO 14001 (System Zarządzania Środowiskowego). Fabryka w Rzeniszowie także będzie spełniała te standardy. Jej uruchomienie pozwoli przede wszystkim na jeszcze sprawniejsze zarządzanie dostawami do naszych klientów z południowego regionu kraju, ale także da pracę kilkudziesięciu osobom w tej części Polski. Liczymy, że dzięki naszej obecności podobnie, jak ma to miejsce w fabryce w Częstochowie, zdołamy zbudować zaufanie i sympatię mieszkańców Rzeniszowa oraz że przyczynimy się do biznesowego rozwoju regionu.

■ **Dziękuję za rozmowę.**

Sylvia Stadler



reklama

ALKOHOLE | NEMIROFF NA PODIUM WŚRÓD IMPORTERÓW

Jakością zwalczyć recesję

Rozmowa z **Grzegorzem Chojnackim**, prezesem Nemiroff Polska Sp. z o.o.

■ **Już od 5 lat Nemiroff oferuje swoje wyroby na rynku polskim. Choć początki były trudne, pozycja marki w świadomości konsumenta jest coraz wyższa. W jaki sposób koncern osiągnął taki sukces?**



- Pozyskanie konsumenta dla nowej marki wymagało czasu, a pokazanie walorów importowanego alkoholu było wielkim wyzwaniem. Był to proces długotrwały, który wymagał od nas konsekwencji. Dążyliśmy do stworzenia przekonania, że walory jakościowe Nemiroffa są lepsze od innych importowanych trunków. Wymagało to zmiany nawyków i przyzwyczajzeń polskich konsumentów.

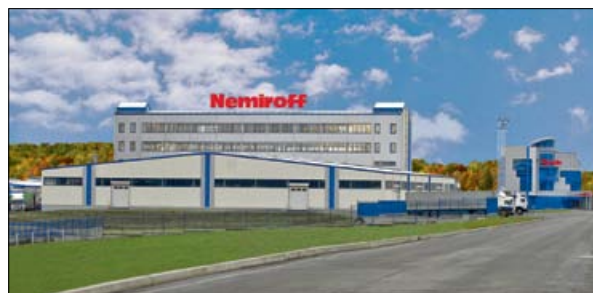
■ **Już w ubiegłym roku Państwa produkty uzyskały uznanie kapituły konkursu JAKOŚĆ ROKU 2008. W obecnej edycji koncern pretenduje do Srebrnej Nagrody JAKOŚCI ROKU. Jak zatem firma prowadzi politykę jakości?**

- Gwarancją najwyższej jakości naszych trunków jest ich produkcja w jednej z nowoczesniejszych ukraińskich gorzelni. Idealny smak zapewniają najlepsze ziarno pszenicy. Oprócz tego w ubiegłym roku stworzyli-

śmy specjalny program jakościowy. Dzięki jego wdrożeniu nie tylko utrzymaliśmy jakość produktów, ale również wzrost sprzedaży. Ma to dla nas ogromne znaczenie, gdyż świadczy o tym, że jakość produktu zyskała aprobatę konsumenta. Cechy i walory jakościowe są także zawarte w sposobie pakowania. Etykieta jest zabezpieczona lase-

Nemiroff

sprzedaży. Wyniki za ostatnie 11 miesięcy są większe niż za cały rok 2008. Awansowaliśmy zatem na trzecie miejsce w grupie importerów wódki. Ostatnie miesiące to również wprowadzenie nowego produktu. Długo dopracowywana receptura alkoholu o smaku cytrynowym sprawiła, że trunki również odpowiada najwyższym normom jakościowym. Planuje-



rowo, aby zapobiec próbom podrabiania naszych wyrobów. Wszystko po to, aby Nemiroff zawsze kojarzył się z najwyższą jakością. Towarzyszy nam również rzetelność handlowa w dostawie i obsłudze hurtowni.

■ **Skończył się Państwa rok jubileuszowy. Jest to czas refleksji i rozrachunku. Jak podsumowałaby Pan ten okres?**

- Był to dobry rok. Kryzys nie wpłynął na wielkość

my natomiast wprowadzenie gatunku Nemiroff w grupie cen ekonomicznych. Będą to dwie pozycje asortymentowe i - co najważniejsze - nie wpłynęło to na jakość samego produktu. Oszczędności będą dotyczyć jedynie opakowania i butelki. Takie działania mają wspomóc budowanie prestiżu marki Nemiroff na rynku polskim.

■ **Dziękuję za rozmowę.**

Sylvia Stadler

reklama

Hotel Klimek ** SPA** w Muszynie - Żłockiem

znajduje się w najpiękniejszej części Beskidu Sudeckiego, w dolinie Popradzkiego Parku Krajobrazowego, u stóp Jaworzyny Krynickiej.

Kompleks Hotelowy oferuje 200 miejsc noclegowych w pokojach o wysokim standardzie.

Hotel Klimek ** SPA** posiada centrum konferencyjne wyposażone w nowoczesny sprzęt multimedialny, biurowy oraz kabiny do tłumaczeń symultanicznych. Jest doskonałym miejscem dla wszelkiego rodzaju spotkań biznesowych, konferencji, szkoleń i zjazdów integracyjnych.

Atrakcją hotelu jest **Aqua park** a w nim : basen z kaskadami i hydromasazem, gejzer powietrzny, jacuzzi, zjeżdżalnia wodna 76m, brodziki wodne, aromaterapia, sauna fińska, sauna parowa, bicz wodny, siłownia, grota solna, kort tenisowy, boisko do piłki plażowej i miejsce do grillowania.

W hotelowym Centrum **Wellness & SPA** można znaleźć chwilę spokoju, relaksu i wytchnienia. Profesjonalny personel wykonuje zabiegi na twarz i ciało na bazie kosmetyków renomowanych firm francuskich Thalga oraz Ella Bache. W ramach integracji **Hotel organizuje**: kuligi białe i zielone z pochodniami, ogniska z kapelą regionalną, biesiady góralskie, wieczory tematyczne, pokazy barmańskie, taneczne, kasyno, zawody strzeleckie na profesjonalnej myśliwskiej strzelnicy, rajdy quadami oraz samochodami terenowymi off-road 4x4, gry paintballowe, zawody sportowe, a zimą – psie zaprzęgi, śnieżne safari, zawody narciarskie i snowboardowe pod okiem doświadczonych instruktorów.

Hotelowe restauracje zapraszają na wyśmienite posiłki. Oferują dania kuchni regionalnej, polskiej i międzynarodowej.

Każde spotkanie w Hotelu Klimek **** SPA dostarczy wielu niezapomnianych wrażeń, a miła rodzinna atmosfera tego miejsca i chwile spędzone w ciszy wśród szumu górskich potoków i krystalicznie czystej wody na długo pozostaną w pamięci tych którzy to miejsce odwiedzają.

Zapraszamy.

Hotel Klimek** SPA**
Żłockie 107
33 – 370 Muszyna
tel. + 48 18 477 82 22
fax + 48 18 477 71 82
marketing@hotel-klimek.pl
www.hotelklimek.pl

Podrozuw.com.pl
agencja turystyczna

Spełniamy marzenia!

W ferie naładuj baterie!

SUPER LASTY, MEGA PROMOCJE, NAJWIĘKSZY WYBÓR

CH Auchan, Bielsko-Biała, ul. Bohaterów Monte Cassino 421
tel/fax: 033/ 822 31 69, e-mail: biuro@podrozuw.com.pl