

Nagrody dla najlepszych!

Rozmowa z **dr inż. Wojciechem Henrykowskim**, prezesem zarządu i dyrektorem generalnym Polskie Centrum Badań i Certyfikacji SA, partnera konkursu JAKOŚĆ ROKU 2007



- Zakończyła się II edycja ogólnopolskiego konkursu JAKOŚĆ ROKU. Zgłosiło się blisko 80 przedsiębiorstw, w tym m. in. Siemens, Ceramika Paradyż, Zielona Budka. To ogromny sukces!

- Zainteresowanie konkursem było rzeczywiście spore. Ilość i jakość zgłoszeń świadczy o jego rosnącej popularności. To nas niezwykle cieszy i wyznacza kierunek dalszego rozwoju programu. W ciągu zaledwie dwóch lat istnienia konkursu JAKOŚĆ ROKU udowodnił nie tylko, że warto wspierać przedsiębiorców działających na rodzimym rynku w ich pro jakościowych dążeniach ale także pozytywnie wyróżnił się wśród innych, podobnych przedsięwzięć. Tytuł JAKOŚĆ ROKU staje się synonimem jakości i wyraźnie podkreśla, że firma będąca jego laureatem jest godna najwyż-

szego zaufania. Utwierdza nas to w przekonaniu o konieczności kontynuowania konkursu i dalszego propagowania pro jakościowego sposobu myślenia i zarządzania poprzez jakość.

- Jakie korzyści płyną z udziału w konkursie JAKOŚĆ ROKU?

- Oprócz podnoszenia konkurencyjności, wiarygodności i poprawy wizerunku i postrzegania przedsiębiorstwa jako godnego zaufania partnera, warto zwrócić uwagę na jeszcze jeden aspekt. Udział w programie i zdobycie tytułu JAKOŚĆ ROKU to zwrócenie uwagi rynku i świadomości klientów, że dana firma osiągnęła właściwy poziom w obszarze jakości. Daje klientowi tej firmy pewność, że będzie obsługiwany na odpowiednio wysokim poziomie. Oczywiście to nie oznacza, że laureat konkursu nie musi już się dalej rozwijać. Firma, która chce pozostać na rynku nie może spocząć na laurach. Stałe doskonalenie się w zakresie zarządzania, obsługi klientów i ich zadowolenia, jakości usług, jakości produkcji i towarów itp. jest absolut-

nie niezbędnym warunkiem jej funkcjonowania. Bez tego nie można przetrwać na coraz bardziej wymagającym rynku, gdzie każdego dnia pojawia się nowy gracz. Tu trzeba się wyróżnić! Konkurs JAKOŚĆ ROKU to doskonały wybór.

- Kolejna już III edycja konkursu w 2008 roku zbiega się w czasie z okrągłym jubileuszem dla PCBC?

- 8 listopada minie dokładnie 50 lat od powstania Centrum. Zaczynaliśmy jako Biuro Znaku Jakości przy Polskim Komitecie Normalizacji Miary i Jakości. Jesteśmy najstarszą jednostką certyfikującą w naszym kraju i liderem tego rynku. Wydaliśmy ponad 5 tysięcy certyfikatów i przeszkoliliśmy blisko 60 tysięcy osób. To oni, przekazując zdobytą u nas wiedzę w zakresie zarządzania jakością, zmienili nasz kraj i sposób myślenia wśród przedsiębiorców.

- PCBC nie poprzestaje tylko na chlubnej historii. Stałe się rozwija?

- I tak pozostanie. W ostatnim czasie pojawiło się kilka nowości. Staliśmy się jedyną polską jednostką, która posiada

własnych auditorów i wydaje certyfikat BRC – British Retail Consortium i IFS – International Food Standard. Jesteśmy także uznanym weryfikatorem Wspólnotowego Systemu Ekozarządzania i Audytu – EMAS. Poza tym wydajemy certyfikat SA 8000, bardzo popularny w USA, gwarantujący bezpieczeństwo społeczne, m. in. mówi o niezatrudnianiu dzieci oraz nową normę ISO 27000, w obszarze informatyki i bezpieczeństwa informacji. Absolutną nowością jest natomiast unijna dyrektywa ROHS. Dotyczy zawartości substancji niebezpiecznych dla środowiska. W jej ramach prowadzimy badania elektryczne, chemiczne etc. Podjęliśmy również wyzwanie w ramach systemu opartego na Best Available Technology (BAT), oceniającym dostępne technologie pod kątem ochrony środowiska. Wspólnie z partnerami zgłosiliśmy się do ministerstwa środowiska i jeżeli zostaniemy wybrani to będziemy tworzyć koncepcję weryfikacji i certyfikacji tego systemu w Polsce.

- Dziękuję za rozmowę.
Marcin Kałużny

Polskie Centrum Badań i Certyfikacji SA jest wiodącą organizacją z 50-letnim doświadczeniem w zakresie badań i certyfikacji wyrobów, certyfikacji systemów zarządzania oraz szkolenia personelu. Jest liderem wśród jednostek certyfikujących systemy zarządzania oraz wśród jednostek szkolących na polskim rynku. Posiada status jednostki notyfikowanej o numerze 1434, nadanym przez Komisję Europejską, w zakresie 9 dyrektyw. W obecnej strukturze istnieje od 1 stycznia 2003 r. ale początki działalności PCBC SA sięgają 1958 r., kiedy przy Polskim Komitecie Normalizacji Miary i Jakości została powołana pierwsza w Polsce organizacja zajmująca się problematyką jakości – Biuro Znaku Jakości, które w latach 70. zostało przekształcone w Centralne Biuro Jakości Wyrobów, a w 1994 roku, na mocy ustawy o badaniach i certyfikacji z dnia 3 kwietnia 1993 roku, w Polskie Centrum Badań i Certyfikacji (PCBC).

PCBC SA prowadzi działalność w zakresie:

- organizowania systemu certyfikacji na znaki: B, Q, Eko, Ecolabel;
- certyfikowania systemów zarządzania (certyfikaty PCBC SA i IQNet);
- certyfikowania wyrobów;
- oceny zgodności w zakresie 9 dyrektyw;
- certyfikowania personelu;
- organizowania szkoleń i doskonalenia kadr w dziedzinie jakości (badania, certyfikacja, akredytacja, systemy zarządzania, TQM);
- badań wyrobów;
- certyfikowania gospodarstw ekologicznych.

Jako członek Europejskiej Organizacji Jakości PCBC SA jest organizacją uprawnioną do szkolenia Europejskich Menedżerów i Auditorów na podstawie ramowych programów szkoleń EQQ. Posiada akredytację w zakresie certyfikacji europejskich menedżerów i auditorów systemu zarządzania jakością, środowiskowego oraz bezpieczeństwa i higieny pracy. Wydaje również certyfikaty asystentów, auditorów wewnętrznych i pełnomocników. Personel przeszkolony w Centrum, zajmujący się w gospodarce narodowej problematyką badań i certyfikacji, posiada wysokie kwalifikacje i promuje działania pro jakościowe w polskiej gospodarce. Dotychczas przeszkolonych zostało ponad 60 000 osób. Centrum jest członkiem międzynarodowych organizacji działających w obszarze badań i certyfikacji: EQQ (Europejska Organizacja Jakości), EFQM (Europejska Fundacja Zarządzania Jakością), IQNet (Międzynarodowa Sieć Jednostek Certyfikujących), IECEE (Międzynarodowy System Certyfikacji Wyrobów Elektrotechnicznych), CCA (Europejski System Certyfikacji Wyrobów Elektrotechnicznych). Przedstawiciel PCBC reprezentuje Polskę w pracach EUEB (Komitetu Unii Europejskiej ds. Oznakowania Ekologicznego). PCBC posiada przedstawicielstwa w Turcji, Rumunii i Indiach.

STREFY EKONOMICZNE / PODSTREFA LUBLIN EUROPARKU MIELEC ROZPOCZYNA SPRZEDAŻ GRUNTÓW INWESTYCYJNYCH

Lublin motorem napędowym regionu

Rozmowa z **Elżbietą Kołodziej – Wnuk**, zastępcą prezydenta miasta Lublin



- Lublin jest w ostatnim czasie miastem niezwykle dynamicznym. Zachodzące zmiany owocują pozytywnie w całym regionie?

- Aby nadrobić stracone pod względem gospodarczym dziesięciolecie, musimy wykazywać się energicznym działaniem! Pracujemy nad rozwojem ekonomicznym miasta, aby zmniejszyć bezrobocie sięgające 8,3% oraz zapewnić pracę szero-kiemu gronu absolwentów lubelskich uczelni. Realizacja tego celu odbywa się poprzez przyciąganie inwestorów gotowych stworzyć nowe miejsca pracy. Wierzymy, że obrany przez nas kierunek działań jest słuszny i przyniesie wymierne korzyści.

- Konkretnie efekty Państwa pracy są już dostrzegalne. Potwierdza to pojawienie się pierwszego inwestora na terenach Podstrefy Lublin Specjalnej Strefy Ekonomicznej EUROPARK Mielec.

- Zgadza się. Pod koniec stycznia br. spółka Ball Pac-

kaging wygrała przetarg na zakup pierwszej, 12,5-hektarowej działki wchodzącej w skład podstrefy. Ball Packaging jest amerykańskim koncernem produkującym puszki aluminiowe do różnego rodzaju napojów. Firma w pierwszych dniach wiosny rozpoczęła prace budowlane. Tyłko w pierwszym etapie inwestycji wyłoży kwotę 200 mln złotych. Tak duży zakład potrzebować będzie wielu pracowników dlatego na zatrudnienie może liczyć ponad 100 osób.

Ten sukces bardzo nas cieszy oraz dodaje motywacji do dalszej pracy na rzecz promowania miasta i regionu.

- Dzielicie się Państwo swoją wiedzą i doświadczeniem z władzami miast ościennych?

- Zgłoszono się do nas z prośbą o pomoc przy tworzeniu kolejnych miejsc inwestycyjnych na terenie Lubelszczyzny. Odbyliśmy szereg spotkań z prezydentami

takich miast jak Tomaszów Lubelski, Zamość czy Hrubieszów. Te działania mają na celu integrację środowiska biznesu, nie tylko lokalnego, i administracji. Mamy świadomość, że im więcej korzyści stworzymy wspólnie dla po-



Lublin - atrakcyjny także dla turystów

tencjalnych inwestorów, tym bardziej zainteresują się południowo-wschodnim regionem Polski. Znajdujemy się przecież tuż przy wschodniej granicy kraju dlatego niemal koniecznym jest utworzenie tutaj odpowiedniego centrum logistycznego, a w tym kontekście warto także wykorzystać szeroki tor kolejowy, biegnący w głąb Ukrainy i dalej do Rosji. Dbamy również o jak najlepszą współpracę w wymiarze międzynarodowym, pamiętając o zadaniach

i celach jakie stawia przed nami organizacja mistrzostw Euro 2012. Wierzymy, że do tego czasu Lubelszczyzna będzie dużo mocniejsza gospodarczo, zarówno dzięki inwestycjom sektora prywatnego, jak i nakładom środków państwowych i wojewódzkich.

- Wracając do Lublina i jego podstrefy, jakie wydatki planuje Państwo na najbliższy czas?

- W budżecie miasta przewidzieliśmy aż 30 mln złotych na inwestycje infrastrukturalne. Środki zostaną przeznaczone na przygotowanie sieci wodociągowej, kanalizacyjnej i deszczowej, a także na budowę dróg wewnętrznych naszej podstrefy. Lada dzień rozpoczniemy prace przygotowawcze. Zależy nam na jak najszybszym uzbrojeniu tych terenów. Dodatkowo, niemińsze nakłady planuje również zakład energetyczny i gazowniczy oraz firma dostarczająca szerokopasmowy Internet.

Naszym celem jest także przygotowanie infrastruktury, aby wszelkie niezbędne przyłącza były dostępne dla inwestorów tuż za płotami ich działek. Gotowi jesteśmy także dostosować pewne prace do oczekiwań i potrzeb poszczególnych firm chcących wejść do Podstrefy.

- A jaka jest ich liczba na dzień dzisiejszy?

- Oprócz wspomnianego Ball Packaging także 4 kolejne firmy złożyły już wnioski przetargowe, które poddamy aktualnie wnikliwej analizie, przy współpracy z ministerstwem gospodarki. Podobnie jak potencjalni inwestorzy, także liczymy na jak najszybsze zakończenie procedur formalno-prawnych. Jest spora szansa, że owe 4 spółki wbią przysłowiowe łopaty jeszcze w pierwszym półroczu 2008. Wierzymy, że pierwsze firmy, które zdecydowały się na ulokowanie swoich zakładów w Lublinie, staną się swoistym magnesem przyciągającym kolejnych inwestorów.

Nasza Podstrefa cieszy się sporym zainteresowaniem. Mamy świadomość, że obecna jej powierzchnia [70 ha – przyp. red.] może okazać się niewystarczająca. Dlatego już

teraz skupujemy tereny przyległe do Podstrefy gdyż chcemy dokonać jej dwukrotnego rozszerzenia. Docelowo, Podstrefa będzie liczyć ok. 200 ha i podzielona zostanie na część produkcyjną oraz dla branż IT i HI-Tech.

-Dziękuję za rozmowę.
Krzysztof Stadler



Atuty inwestycyjne Lublina

Położenie geograficzne:

- bliskość wschodniej granicy UE;
- sąsiedztwo wschodzących rynków Ukrainy i Białorusi;
- dobre skomunikowanie (przygotowywane lotnisko Świdnik, skrzyżowanie dróg ekspresowych S12, S17 i S19).

Zasoby ludzkie:

- młoda społeczność (67 % mieszkańców w wieku produkcyjnym);
- społeczeństwo uczące się (100.000 studentów wielu uczelni);
- wykwalifikowana kadra (20.000 absolwentów różnych kierunków rocznie).

Korzyści inwestycyjne:

- atrakcyjność lokalizacyjno-cenowa gruntów;
- ulgi podatkowe (od podatków lokalnych i dochodowych);
- niskie koszty działalności biznesowej.

SZCZECIŃSKI PARK NAUKOWO – TECHNOLOGICZNY ROZPOCZYNA WIELKĄ INWESTYCJĘ

Szczecin – miasto nowoczesnych technologii!

Szczecin to miejsce szczególne z bardzo wielu względów. Jednym z nich, o ile nie najistotniejszym, jest lokalizacja w samym zakątku Polski. Miasto leży tuż przy granicy z Niemcami, ale blisko stąd również do Skandynawii. Warto dostrzec ten rejon naszego kraju także ze względu na silne dążenie władz Szczecina do rozwoju przedsiębiorczości, głównie tej z branży IT i ICT. Szczeciński Park Naukowo – Technologiczny ma służyć realizacji tego celu.

Początki Parku w Szczecinie sięgają roku 2000, kiedy to został on przekształcony z zakładu budżetowego Szczecińskiego Centrum Przedsiębiorczości w samodzielny podmiot. Misją Szczecińskiego Parku Naukowo – Technologicznego jest osiągnięcie wzrostu produkcji opartej na nowych, innowacyjnych technologiach oraz wzrost zatrudnienia w regionie. Spółka od samego początku istnienia nastawiona była na wykorzystanie środków dofinansowania płynących z Unii Europejskiej. Były one wykorzystywane na prowadzenie działalności szkoleniowej, przedsię-

wzięć związanych z technologią plazmy niskotemperaturowej do oczyszczania gazów, wspieranie powstawania i rozwoju przedsiębiorczości oraz na działalność klastra firm informatycznych. Obecnie Park chce być miejscem lokowania się firm, stwarzając zaplecze finansowe, księgowo-administracyjne, a później kojarzenia podmiotów między sobą.

Od kilku miesięcy Szczeciński Park Naukowo – Technologiczny przy mocnym wsparciu ze strony prezydenta miasta, Pana Piotra Krzystka, nieustannie się rozwija. – Obecne władze Szczecina postawiły sobie jasne cele stworzenia takich instrumentów, które będą sprzyjały rozwo-

scem inkubacji wszelkiego rodzaju firm stworzonych przez świetnie wykształconych absolwentów studiów wyższych. Jako, że branży związane z Internetem oraz teleinformatyką bardzo dobrze się rozwijają, zdecydowaliśmy, że nasz Park stworzy stosowne zaplecze dla firm działających właśnie w tych obszarach – dodaje.

Skuteczne współdziałanie zarządu Parku z władzami miasta zaowocowało stworzeniem koncepcji inwestycyjnej o nazwie POMERANIA. Jej celem jest przygotowanie w centrum Szczecina obiektów do prowadzenia działalności gospodar-

ralne pozwoli na jego dalszy rozwój. Realizacja inwestycji przy ulicy Niemierzyńskiej zakłada kilka etapów. Jeszcze w bieżącym roku budynek dawnej szkoły zostanie zaadoptowany na powierzchnię biurową, tak zarządu Parku jak i pierwszych inwestorów. Kolejne kroki to zakrojone na szeroką skalę prace budowlane. – Pierwszy etap realizacji inwestycji zakłada utworzenie tuż obok remontowanego biurowca czterech budynków: centrum innowacji, inkubatora przedsiębiorczości, centrum komputerowego i centrum szkoleniowego – wymienia prezes Fiuk.

– Na terenach POMERANII znajdują się także centra biznesowe, kongresowe, punkty gastronomiczne oraz zielone tereny parkowe. Stworzymy doskonałe zaplecze dla funkcjonowania firm w obszarze parku. Docelowo po-

wstanie 100 000 m² powierzchni biurowej, laboratoryjnej z potężną serwerownią, zdolną zaspokoić potrzeby wszystkich podmiotów funkcjonujących na tym terenie – dodaje. W obrębie POMERANII zostaną również ulokowane hale testowe do budowania prototypów. Ponadto znajdzie się tam miejsce dla firm księgowych, obsługujących podmioty funkcjonujące w ramach Parku. Jak widać, ten projekt inwestycyjny zakrojony jest na wielką skalę i doskonale zaplanowany. Zamyślem jego twórców było przygotowanie w jednym miejscu, niemal w centrum miasta, na obszarze 14 ha wszelkich elementów niezbędnych do właściwego funkcjonowania firm.

Stolica Pomorza Zachodniego jest doskonałym miejscem na umiejscowienie firmy. Oprócz ciekawej lokalizacji, pełnego zaplecza infrastrukturalnego, które powstanie w niedługim czasie, inwestorów przyciągnąć powinna również znaczna podaż pracowników. Kadry Szczecina są nie tylko dobrze wy-

kształcone, ale i tańsze niż w innych rejonach Polski. Tworzą je zarówno absolwenci wyższych uczelni, jak i szkół pomaturalnych. Ci ostatni mogą zaoferować pracodawcom bardzo dobrą, specjalistyczną i konkretną wiedzę. Jednocześnie w sytuacji stworzenia im dobrych warunków pracy i płacy, gotowi są oprzeć się pokusie rozpoczynania kariery zawodowej za granicą.

Prezes Szczecińskiego Parku Naukowo – Technologicznego chce, aby pełnił on również funkcję integratora regionu, także w obszarze szeroko rozumianego społeczeństwa informacyjnego. Nadaje mu rolę moderatora rozwoju przedsiębiorczości na Pomorzu Zachodnim. Na efekty tych działań przyjdzie z pewnością poczekać kilka lat, jednak sam kierunek podejmowanych kroków wydaje się być ze wszech miar słuszny. Warto stawiać na rozwojowe sektory gospodarki o dużym potencjale, a do takich z pewnością należy branża informatyczna i telekomunikacyjna.

Krzysztof Stadler



jowi przedsiębiorczości w aglomeracji szczecińskiej, we współpracy z uczelniami wyższymi – mówi Grzegorz Fiuk, prezes zarządu Szczecińskiego Parku Naukowo – Technologicznego Sp. z o.o. – Chcemy, aby Park stał się miej-

scem w obszarze wysokich technologii, badań i rozwoju. Aktualna powierzchnia Parku nie jest bowiem wystarczająca dla chociażby obecnie działających w jego obrębie firm. Poszerzenie Parku o profesjonalne zaplecze infrastrukturalne

JAKOŚĆ ROKU 2007 Laureaci

NAGRODZENI

W kategorii produkcja:

4Tech Systemy Informatyczne sc
Abakus Sp. z o.o.
Action SA
Barwa Sp. z o.o.
Black Point SA
Ceramika Paradyż Sp. z o.o.
Eckert Automatyka Spawalnica Sp. z o.o.
EKS Śląska Sp. z o.o.
Fabryka Łożysk Toczących - Kraśnik SA
Final SA
F.M. Bodzio Sp. j.
Franc Gardiner Sp. z o.o.
Galicjanka II Q Sp. z o.o.
GEYER & HOSAJA Sp. z o.o.
Gold Drop Sp. z o.o.
Houghton Polska Sp. z o.o.
Interdrex (Interdoor) Sp. z o.o.
Italian-Fashion Sp. z o.o.
Kromiss – Bis Sp. z o.o.
Luxmat Sp. z o.o.
nkt cables SA
Olewnia Metali Szopienice Sp. z o.o.
Orion Electric Poland Sp z o.o.
PoWoGaz SA
P.P. Mardom Jan Walaszek

PPUH Betonex export-import Krzysztof Krawczyk
Profi SA
SCA Packaging Sp. z o.o.
Społem Zabrze Sp. z o.o.
Urzędowski Sp. z o.o.
Viphar SA
ZCB Markowice SA
Zielona Budka Sp. z o.o.

W kategorii usługa:

Agro-Man Sp. z o.o.
ArchiDoc Sp. z o.o.
Auxilium Kancelaria Biegłych Rewidentów SA
Bombardier Transportation (ZWUS) Polska Sp. z o.o.
Bosch Centrum Agares Sp.j.
Cargoforte Sp. z o.o.
Computer Plus SA
CPU Service Sp.j.
Door Poland Sp. z o.o.
Ekobudowa Sp. z o.o.
Elektra Sp. z o.o.
Elterix SA
Euroinvest CDI Sp. z o.o.
Fenice Poland Sp. z o.o.
Integer.pl SA
JAS-FBG SA
JohnsonDiversey Polska Sp. z o.o.

Kancelaria Porad Prawnych dr Rojek Sp. z o.o.
Malinowy Zdrój Sp. z o.o.
P.P. Clovin S.j.
PPUH Voigt Sp. z o.o.
P.W. Tako Sp. z o.o.
PZ SKOK
SKOK Wesoła
SKOK Wołomin
TurboCare Sp. z o.o.
TU SKOK Życie
WOD-BUD Sp. z o.o.

WYRÓŻNIENI

Bastex Sp. z o.o.
Del Sol Sp. z o.o.
Insoft Consulting Sp. z o.o.
KUP Broker – Service Sp. z o.o.
Mirand Sp. z o.o.
PGF Cefarm – Poznań Sp. z o.o.
Progres AOW Sp. z o.o.
Saga Brokers Sp. z o.o.
SKOK Wyszyńskiego



Opakowania dla najlepszych

Geko-Kart z Tarnowskich Gór jest producentem opakowań z tektury, kartonoplastu i folii PP. Zaufanie swoich partnerów handlowych buduje już od 10 lat. Firma jest jak gekon – w pełni elastyczna w dopasowaniu do wymagań przed nią stawianych. Produkowane opakowania są w 100 procentach poddawane recyklingowi.



Pomysł na powstanie tego typu działalności był prosty – zająć się czymś, na co zawsze będzie koniunktura. Padło na opakowania z tektury. To był strzał w dziesiątkę. – Początki działalności firmy wiązały się jedynie z handlem samymi opakowaniami. Po 10 latach firma zatrudnia ponad 240 osób i w czerwcu tego roku otwiera drugą już linię produkcyjną. Sukces to nie tylko moja zasługa, ale przede wszystkim ludzi, którzy tworzą firmę. Bez ich zaangażowania, wiary i poświęcenia nie byłoby dziś Geko-Kartu – podkreśla Jakub Chmiel, prezes zarządu.

Firma spełniając ocze-

kiwania klientów dysponuje zapleczem najlepszych maszyn i urządzeń oraz świetnie wykwalifikowaną kadrą pracowniczą, co pozwala jej być stałym dostawcą wszelkiego rodzaju opakowań dla korporacji o zasięgu światowym. Ponadto trzeba zaznaczyć, że prawie 70% wyrobów Geko-Kartu trafia na eksport do ponad 25 krajów świata. Najodleglejszy klient ma siedzibę oddaloną o 7500 km.

Geko-Kart posiada biura handlowe w Czechach, na Ukrainie, na Litwie, w Finlandii i Niemczech. – Pozyskanie klientów z terenów na wschód od Polski jest priorytetem rozwoju firmy i jej planów przyszłościowych. Chcemy zainwestować w urządzenia do badania wytrzymałości opakowań. I w tym roku planujemy też rozszerzyć certyfikację ISO o projektowanie opakowań, zależy nam bardzo na pełnej niezależności w oferowaniu usług dla coraz bardziej wymagających klientów – dodaje Jakub Chmiel.

Monika Woźniak



Zdobywca tytułu JAKOŚĆ ROKU 2006 i 2007



Zdobywca tytułu JAKOŚĆ ROKU 2007

Biznes Raport

Redaguje zespół:

Marcin Kałużny, Marcin Sławek, Ewa Szweda, Monika Woźniak, Krzysztof Stadler, Paweł Wójcik

Fotograf: DASI.pl

Wydawca: Public PR

40-028 Katowice, ul. Francuska 51/2
tel./fax: 032/258 04 05, 258 20 66
redakcja@biznesraport.com

FINANSE / JAK KORZYSTNIE ULOKOWAĆ PIENIĄDZE

Superlokata PZ SKOK

Akcje, obligacje, fundusze inwestycyjne, itd. Możliwości lokowania pieniędzy jest coraz więcej. Ale uwaga - nie wszystkie są bezpieczne i tylko niektóre gwarantują osiągnięcie stabilnego zysku. Wybór nie jest prosty, choć można go nieco ułatwić. Jeżeli dobrze ulokujemy swoje pieniądze to zarobimy nawet do 7,5%.

Lokaty od lat są jedną z najpopularniejszych form oszczędzania i zarabiania pieniędzy. Ostatnio dawały nieco mniejszy zysk, ale to już przeszłość. Nieco trudniejsza sytuacja na giełdzie spowodowała, że banki prześcigają się w podnoszeniu wysokości oprocentowania lokat i tworzeniu nowych rozwiązań, ułatwiających klientom dostęp do pieniędzy. Dobrze wybierając można zarobić nawet do 6%, w największym polskim banku detalicznym. Mało? Ależ oczywiście. Wszystkie oferty na głowę biją SKOK-i. Powierając im oszczędności można zarobić aż 7,5%, najwięcej na rynku!

W ten sposób zarabia już blisko 1 mln 670 tysięcy Polaków.

- Superlokata 7,5% z oprocentowaniem stałym na 12 miesięcy jest hitem wśród lokat. To oprocento-

wanie odbiega znacznie od tych proponowanych przez banki czy też inne SKOK-i. Należy przy tym podkreślić, że ta oferta nie zawiera w sobie żadnych ukrytych warunków ograniczających możliwości korzystania z niej - podkreśla Marian Skutnik, prezes zarządu Południowo-Zachodniej SKOK.

Co więcej, ulokowane w PZ SKOK środki są bezpieczniejsze niż w bankach komercyjnych. Kasy od początku swojego istnienia, czyli od 1992 roku, budują własny system ochrony oszczędności. Celem Krajowej Spółdzielczej Kasy Oszczędnościowo-Kredytowej, nadzorującej SKOK-i jest przede wszystkim zapewnienie stabilności finansowej i bezpieczeństwa gromadzonych w nich oszczędności. W tym celu powstał Program Ochrony Oszczędności, który narzuca normy i standardy zapewniające bezpieczne funkcjonowanie wszystkich SKOK-ów w Polsce. W ramach Programu, oszczędności członków Południowo-Zachodniej SKOK objęte są 100% ubezpieczeniem do wysokości 22.500 euro. To więcej niż gwarancje udzielane klientom banków przez

Bankowy Fundusz Gwarancyjny.

- Za motto naszych działań przyjęliśmy hasło "Zwyczajnie - znaczy najlepiej" i chcielibyśmy, aby właśnie tak czuli się klienci Południowo - Zachodniej SKOK. Staramy się oferować najlepsze pożyczki, najlepsze depozyty oraz najlepsze ubezpieczenia. Nasze produkty finansowe nie tylko mają bardzo atrakcyjne oprocentowanie, ale też dostępne są bez zbędnych formalności. W punkcie kasowym można wypełnić deklarację członkowską i jeszcze tego samego dnia złożyć wniosek o pożyczkę lub założyć lokatę - dodaje prezes Marian Skutnik.

W ramach Superlokaty można uzyskać jeszcze lepsze warunki oprocentowania. PZ SKOK w przypadku dużych kwot proponuje indywidualne ustalenie warunków złożenia depozytu.

Ze względu na rosnącą popularność Superlokaty PZ SKOK specjalnie dla klientów spoza regionu swojego działania uruchomiła procedury obsługi na odległość. Ze szczegółami można się zapoznać na stronie internetowej wrocławskiej Kasy.

Marcin Kałużny

REKLAMA

7.5% Lokata

stałe
oprocentowanie
na 12 m-cy

MEGA SUMO W TWOIM PORTFELU

Południowo-Zachodnia
SKOK

www.pzskok.pl infolinia: 0 801 63 00 00
oferta ważna od 15.01.2008 całkowity koszt połączenia to jeden impuls według cennika operatora

DEWELOPERZY / DEL SOL - MIESZKANIA POD KLUCZ

Własny kąt w najlepszym wydaniu

Przysłowie mówi, że wszędzie dobrze, ale w domu najlepiej. Zawsze jeżeli jest to wymarzone mieszkanie. Niestety z niektórymi marzeniami bywa tak, że się po prostu nie spełniają. Na szczęście w kwestii pięknego mieszkania swoją pomocą służy firma DEL SOL, która oferuje nie tylko sprzedaż lokali, ale przede wszystkim wiedzę oraz kompetentne narzędzia z zakresu działalności deweloperskiej.

DEL SOL Sp. z o.o. powstała w 2002 roku, ale doświadczenie jej pracowników w branży deweloperskiej sięga roku 1997. Firma rozpoczęła działalność z myślą o inwestorach spoza branży, którzy po raz pierwszy spotykają się z tego rodzaju zagadnieniem. Podstawowe działania, w których DEL SOL oferuje swoje usługi, to realizacja inwestycji na południu Polski we współpracy z osobami fizycznymi i firmami jako inwestor zastępczy oraz współorganizator, a także jako pośrednik w sprzedaży posiadłości w Hiszpani - Costa del Sol, która skierowana jest do klientów indywidualnych.

Klient, zwracając się do firmy DEL SOL, może liczyć na realizację projektu począwszy od wyszukania powierzchni do zabudowy

i postawienia budynku mieszkalnego, poprzez sprzedaż, kończąc na projektowaniu i aranżacji wnętrza. - Mieszkanie to miejsce, do którego chce się wejść, usiąść na kanapie i mieszkać w nim. W zasadzie chcielibyśmy sprzedawać mieszkania gotowe, pod klucz, choć nie jestem pewien, czy rynek jest już na to przygotowany, ale zapewne jest to trend, od którego nie ma odwrotu. Zależy nam na tym, aby to co robimy było najwyższej jakości - podkreśla Jerzy Czajkowski, prezes zarządu DEL SOL Sp. z o.o.

W Polsce firma proponuje mieszkania ze średniego segmentu rynku, a tym samym stara się trafić do osób młodych oraz małżeństw, które dopiero zaczynają wspólne życie. Standardowe mieszkania w ofercie to lokale o wielkości od 50 m² i 65 m² oraz bardziej luksusowe powyżej 100 m².

Oferta firmy jest także skierowana do inwestorów instytucjonalnych, którzy posiadają już własną nieruchomości, bądź chcą w nią zainwestować. W tym przypadku

istnieje możliwość działań firmy jako konsultanta, jak również udziału kapitałowego.

Obecnie DEL SOL prowadzi inwestycje na granicy Krakowa i Zielonki, (łącznie około 120 mieszkań) oraz rozpoczyna przygotowania do dwóch projektów. Pierwszy realizowany będzie przy uli-

skim inwestorem branżowym na ulicy Wielickiej. - W tym przypadku standard mieszkań będzie uzasadniał nieco wyższą cenę niż 6 tys./m², jest to bowiem bardzo ładna okolica z widokiem na park - wyjaśnia prezes Jerzy Czajkowski.

Większość z nas kupuje



Realizacja osiedla Jarzębinówka w Zielonkach

cy Takińskiego w Krakowie. - Będą to niewielkie budynki ośmio-mieszkaniowe, głównie dla ludzi młodych, w bardzo atrakcyjnej cenie. Jesteśmy na etapie składania wniosku o pozwolenie na budowę - mówi prezes Czajkowski.

Drugi to duże osiedle apartamentowców budowane we współpracy z warszaw-

skim inwestorem branżowym na ulicy Wielickiej. - W tym przypadku standard mieszkań będzie uzasadniał nieco wyższą cenę niż 6 tys./m², jest to bowiem bardzo ładna okolica z widokiem na park - wyjaśnia prezes Jerzy Czajkowski.

Większość z nas kupuje na polskie realia ofercie nabycia nieruchomości na południu słonecznej Hiszpanii. Tutaj ceny wahają się w granicach 300 tysięcy euro, ale i tym razem można liczyć na dogodne warunki finansowania.

W celu ułatwienia kontaktu z klientem i skuteczniejszej realizacji wszystkich przedsięwzięć DEL SOL działa na zasadzie one stop shop, co w aspekcie deweloperskim oznacza, że można przeprowadzić wszystkie działania korzystając z usług tylko jednej firmy.

DEL SOL gwarantuje kompleksową obsługę wraz z pełnym raportowaniem. Sprawą najważniejszą we wszystkich przedsięwzięciach jest oczywiście jakość. Firma stara się, aby przewyższała ona nawet cenę, choć naturalnie nie można oczekiwać rzeczy nieadekwatnych w stosunku do tego, za co się płaci. Działania związane z wysoką jakością są podejmowane już na etapie

projektowania, a co za tym idzie oznaczają wykorzystanie najlepszych materiałów. Dbałość o szczegóły widać w efekcie końcowym, którym są wspaniale zrealizowane i wykończone powierzchnie

- mówi Jerzy Czajkowski. Wspólne. - Każdy ma swoją wizję mieszkania i tego, co powinno się w nim znaleźć. Staramy się nie budować mieszkań, w których sami nie chcielibyśmy mieszkać - mówi Jerzy Czajkowski.

Oczywiście słowem kluczowym we wszystkich działaniach firmy jest klient. Ma on możliwość wyboru niektórych rozwiązań, jak np. okna, czy drzwi wewnętrzne, a nawet - jeżeli do konsultacji dochodzi na odpowiednio wczesnym etapie - ma szansę dostosować projekt do swoich indywidualnych potrzeb przy współudziale architektów DEL SOL. Grupa projektantów służy radą podczas bezpłatnych konsultacji.

Obecnie firma DEL SOL współtworzy projekt polegający na normalizacji i optymalizacji procesów jakościowych wewnątrz firm, będący doszczegółowieniem norm ISO. Na jego bazie zamierza następnie starać się o uzyskanie certyfikatu ISO 9001.

Ewa Szweda

USŁUGI INTERNETOWE / MAKOLAB SA NOMINOWANY DO TYTUŁU JAKOŚĆ ROKU 2008

Lider Technologii Webowych

Rozmowa z **Mirosławem Sopkiem**, prezesem zarządu MakoLab SA



- Rok 1989, będący datą rozpoczęcia ery globalizacji i pojawienia się sieci WWW, jest również datą powstania MakoLabu. Od tamtej pory, idąc zgodnie z rozwojem technik informatycznych, firma profesjonalnie rozwija się w świadczeniu szeroko pojętych usług webowych. Proszę przybliżyć historię firmy, która w sposób istotny wpłynęła na jej dzisiejszą pozycję w branży.

- Początki MakoLabu wiążą się z powstaniem sieci web, stąd też pomysł na wybór tej branży. Pierwsze kroki w prowadzeniu działalności gospodarczej polegały na świadczeniu wysokiej jakości usług poligraficznych (DTP), a niedługo po tym również usług w zakresie oprogramowania. Od roku 1996 w MakoLabie rozpoczęliśmy zajmować się tylko i wyłącznie działalnością internetową. Miała ona charakter dwutorowy: z jednej strony firma stała się tzw. providerem Internetu, a z drugiej zajmowała się szeroko pojętą warstwą oprogramowania internetowego. Nasze pierwsze sukcesy w stosowaniu zaawansowanych rozwiązań to kreowanie witryn internetowych m. in. możemy poszczycić się przygotowaniem jednej z pierwszych w kraju witryn bankowych dla istniejącego wówczas Banku PBG.

Od 2002 roku wykonujemy systemy biznesowe technikami internetowymi. Byliśmy praktycznie pierwsi na polskim rynku z tego typu

systemami. Od tego czasu nie tylko konsekwentnie budujemy portfolio produktów, ale też promujemy wśród naszych klientów „filozofię webową”. Pierwszy duży webowy system to e-Schola – program służący do zarządzania wyższą uczelnią. Do dziś go zresztą uczelnię, obok takich systemów jak ColDis, Fractus i naszych mechanizmów konwersji aplikacji webowych do aplikacji typu desktop (ASPexplore).

W roku 2005 MakoLab rozpoczyna działalność integratorską i z powodzeniem realizuje wdrożenia systemów klasy ERP.

Przez te wszystkie lata MakoLab wyspecjalizował się na tyle, że obecnie wszelkie oprogramowanie, niezależnie od dziedziny w jakiej znajduje zastosowanie, tworzone jest technikami webowymi.

- Co to dokładnie oznacza?

- Mówiąc techniki webowe mam na myśli nie tylko rodzaj technologii, ale cały kompleks „myślenia webowego”. Wyraża się ono w nieograniczonej dostępności, łatwości i przyjemności użytkowania, pełnej integracji z różnymi innymi systemami, oszczędności czasu oraz wytwarzania specyficznej społeczności.

MakoLab i jego produkty ewoluowały wspólnie z dostępnymi narzędziami internetowymi. Dzięki temu obecnie posługujemy się najnowszymi światowymi technologiami i tworzymy systemy dla światowych korporacji takich jak Renault czy Philips.

- Jaki jest więc zakres działalności firmy i jej specjalizacja?

- Fundamentem firmy są paradygmaty webowe zarówno dla sieci web, jak i dla sys-

temów desktop, w tworzeniu których MakoLab jest liderem. Tę pozycję osiągnął dzięki autorskiemu produktowi ASPexplore, który promuje paradygmat programowania web dla systemów desktop i serwerów. Technologia ta jest używana w więk-

szym działem funkcjonującym poza działalnością biznesową jest centrum danych, które prowadzi usługi hostingowe i hotelingowe, w tym utrzymanie aplikacji klienta w naszych zasobach. Ponadto firma posiada również dział handlowy, któ-

rego nazywamy Webservices.

Współpraca z Renault pierwotnie odbywała się na rynku polskim, ale szybko została poszerzona o inne kraje Europy. Od 2005 roku MakoLab uruchomił sześć narodowych witryn Renault i nadal utrzymuje ich bazy danych w swoim DataCenter.

Ważnymi dla nas klientami są firmy z branży samochodowej i oponiarskiej. MakoLab wdrożył w ponad 20 firmach unikalny, rozproszony system sprzedażowo-logistyczny, którego trzonem są moduły systemu Fractus. System Fractus wykorzystuje nowoczesną technologię pozwalającą aplikacjom webowym działać tak jak zwykłe aplikacje EXE systemu Windows.

Z kolei system ColDis obsługuje procesy kolekcji i dystrybucji kosztów w kilkunastu dużych centrach handlowych w Polsce.

- Mówiąc o jakości, proszę rozszerzyć temat polityki jakościowej w Państwa firmie. Jak istotna jest jakość dla Państwa produktów?

- Polityka jakościowa wyraża się w zastosowaniu najlepszych narzędzi i technologii informatycznych oraz zapewnieniu możliwie najlepszego poziomu SLA naszym klientom. Poziom SLA jest dla nas prawie tak ważny, jak rozwijanie nowych produktów. Chcemy aby naszą jakość kojarzono z nowoczesnością, niezawodnością i zaufaniem. Produkty webowe, które są wykonywane przez MakoLab, przechodzą gruntowne testy. Jako element polityki jakościowej traktujemy również takie kształtowanie kosztów w firmie, aby można było jak najwięcej środków finansowych przeznaczyć na podnoszenie jakości usług. Ważne są także czę-

ste szkolenia kadry pracowniczej, zarówno w formie konferencji wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Zresztą muszę się pochwalić, że praktycznie cała nasza kadra ma wyższe wykształcenie kierunkowe, mamy także w swoim gronie osoby z tytułami doktorskimi. MakoLab został wyróżniony wieloma nagrodami. Posiada tytuły Microsoft Certified Partner oraz Microsoft Solution Provider, a także jest autoryzowanym Solution Providerem dla systemu OpenCMS. W roku ubiegłym uhonorowano nas tytułem Lidera Nowoczesnych Technologii, nadanym przez Instytut Nowoczesnych Technologii. Ponadto rok bieżący przyniósł firmie MakoLab nominację w konkursie JAKOŚĆ ROKU 2008.

- Proszę o podsumowanie roku ubiegłego i przedstawienie planów rozwoju firmy?

- Rok 2007 trwale wpisał się w historię MakoLabu. Od sierpnia 2007 roku działamy jako Spółka Akcyjna, a od 21 grudnia 2007 jesteśmy spółką giełdową, notowaną na rynku akcji New Connect warszawskiej GPW. Mieliśmy bardzo udany debiut giełdowy i do dziś notowania naszych akcji bardzo nas zadowolają. Dzięki temu otwierają się przed nami nowe perspektywy rozwoju, gdyż osiągnęliśmy status dojrzałego podmiotu biznesowego. Podstawowym celem, jaki stawiamy sobie na najbliższy czas, jest uzyskanie tytułu lidera w branży oferowanych usług, osiągnięte poprzez podwojenie dotychczasowej sprzedaży. Ponadto, chcemy wdrożyć system ISO 9001 jeszcze w przeciągu bieżącego roku.

- Dziękuję za rozmowę.
Monika Woźniak



Debiut na rynku giełdowym New Connect

szości systemów oferowanych przez firmę.

Przygotowaniem naszych produktów zajmują się specjalnie wyodrębnione działy spółki. Dział projektów kreatywnych wykonuje systemy projektów witryn i aplikacji internetowych, a dział e-Commerce buduje systemy w dziedzinie handlu elektronicznego i zaawansowane witryny internetowe. Dział systemów biznesowych opracowuje 3 kluczowe produkty firmy: Fractus, ColDis (Collect & Distribute) i wspomniany już e-Schola. Pierwszy z nich, kluczowy w ofercie, jest systemem zarządzania sprzedażą, zakupami i logistyką, a ColDis odpowiada za zarządzanie dużymi centrami handlowymi. Taki podział zapewnia wysoką specjalizację członków zespołów produktowych, co w konsekwencji daje stały wzrost jakości naszych produktów, a także przekłada się na jakość obsługi klienta.

ry zajmuje się dystrybucją na rynku Polskim zaawansowanej technologii telekomunikacyjnej firmy Patton Electronics z USA.

- Do kogo głównie skierowana jest Państwa oferta?

- MakoLab przygotowuje systemy wdrażane w dużych korporacjach. Ale w związku z nieustannym rozwojem firmy, od 2008 roku kilka produktów będzie również skierowanych do małych i średnich przedsiębiorstw. Tym samym powstanie nowa wersja najważniejszego systemu firmy, czyli Fractus.

Jeśli chodzi o naszych odbiorców, to jednym z kluczowych klientów naszej firmy jest koncern Renault-Nissan oraz firmy z nim stowarzyszone. To właśnie w RCI Banque – jednostce finansującej część operacji koncernu Renault – wdrożyliśmy z powodzeniem system złożonych obliczeń finansowych dostępnych poprzez mechanizmy

WYPOSAŻENIE WNETRZ / NOWA JAKOŚĆ W DEKORACJI OKIEN

Sztuka dla okna

Rozmowa z **Michałem Niestępskim**, dyrektorem generalnym P.P. Mardom



- Mardom to firma o długoletniej tradycji i ugruntowanej pozycji na rynku. Jakie były jej początki?

- Firma powstała w 1985 roku. Jej założycielem i jedynym właścicielem jest Pan Jan Walaszek. Początkowo przedsiębiorstwo produkowało karnisze metalowe pod indywidualne zamówienia. Aby sprostać rosnącemu gustowi i oczekiwaniom klientów, w kolejnych latach swojej działalności właściciel poszerzył ofertę

o karnisze drewniane, stylizowane na mosiądz i rolety. Dynamiczny rozwój firmy przypada na lata 1999-2006. To wtedy do użytku zostały oddane nowoczesne hale produkcyjne i hala traków, o łącznej powierzchni 5,3 tys. m².

- Jaki jest zakres działalności i oferta produktowa firmy?

- Działamy w dwóch kierunkach. Po pierwsze, zajmujemy się dekoracją okna. Stąd w naszej ofercie można znaleźć szeroką gamę karniszy drewnianych i metalowych, rolet i pasków dekoracyjnych. Po drugie, produkujemy meble z drewna litego: łóżka, półki, akcesoria drewniane do mebli.

- Jaka jest pozycja

przedsiębiorstwa na tle konkurencji?

- Nieustanny rozwój, inwestycje w park maszynowy, stała rozbudowa koszyka produktów, zaowocowało uzyskaniem wiodącej pozycji na rynku. Ponad 22 lata działalności firmy są dowodem naszej rzetelności i wiarygodności w kontaktach biznesowych. Stale śledzimy najgorętsze światowe trendy. Poczynania naszych konkurentów motywują nas do wdrażania zmian i stałego rozwoju. Nasza marka daje klientom pewność, że zawsze otrzymają produkt najwyższej jakości.

- W takim razie jak dbają Państwo o wysoki standard jakości w firmie?

- Produkcja podzielo-

na jest na szereg etapów. Na każdym z nich produkt poddawany jest weryfikacji według ustalonych wytycznych jakościowych. Pracownik samodzielnie porównuje produkt finalny z ustalonym wzorem, dzięki czemu unikamy sytuacji sprzedania towaru z najdrobniejszą choćby wadą. Posiadamy szereg certyfikatów potwierdzających jakość między innymi 4SIP - System Organizacji Produkcji oraz Ekologiczny System Oczyszczania Powietrza i Przetwarzania Odpadów Przewodnych. Nic jednak nie zastąpi pracowników działu Kontroli Jakości, którzy czuwają nad całym procesem produkcji. O wysokim standardzie wytwarzanych przez nas produktów

świadczy również znikomy odsetek reklamacji. Dla karniszy wynosi on niecałe 5%, a dla łóżek jest zerowy!

- Jak podsumowałby Pan ubiegły rok i plany na obecny?

- Miniony rok był znaczącym krokiem w rozwoju naszego przedsiębiorstwa. Firma przeszła gruntowną reorganizację, która zakończyła się dużym sukcesem. Było to możliwe dzięki wsparciu właściciela i całej kadry pracowniczej, bardzo mocno zaangażowanej we wprowadzanie innowacji. Powstały nowe działy, stworzyliśmy kolejne miejsca pracy. Powody do zadowolenia może dawać również wysoka sprzedaż. W naturę naszej firmy wpisany jest



ciągły rozwój i nastawienie na osiągnięcie sukcesu. Stąd w obecnym roku planujemy utrzymać tendencję wzrostową i cały czas realizować ściśle określony plan strategiczny opracowany na kolejne pięć lat. Wierzę, że wszystkie te zabiegi przyczynią się do osiągnięcia pozycji lidera w branży.

- Dziękuję za rozmowę.
Paweł Wójcik