

Jakość - Cena - Ilość

Firma Orion Electric (Poland) Sp. z o.o. zdobyła uznanie kapituły konkursu i tytuł JAKOŚĆ ROKU 2007. Eksperti docenili wysoką jakość produkowanych w firmie telewizorów LCD. Orion Electric (Poland) Sp. z o.o. należy do globalnego japońskiego koncernu.

Najnowszym zakładem grupy jest właśnie podtoruńska fabryka Orion Electric (Poland) Sp. z o.o. - Informację o zwycięstwie w konkursie przyjęliśmy z dużą radością - mówi Dariusz Łyjak, dyrektor generalny Orion Electric (Poland) Sp. z o.o. - Podczas comiesięcznego spotkania przedstawiliśmy założeniom uzyskany dyplom i statuetkę. Na twarzach naszych pracow-

ników widziałem entuzjazm i dumę z możliwości przyczynienia się swoim zaangażowaniem do osiągnięcia tak znaczącego wyróżnienia. Zadowolona nie kryli również przedstawiciele japońskich władz firmy - dodaje.

Kapituła konkursu nagrodziła firmę za ciekłokrystaliczne odbiorniki telewizyjne LCD oraz wysokie standardy pracy. W ocenie ekspertów na szczególne wyróżnienie zasługuje zaangażowanie pracowników w dążeniu do osiągnięcia maksymalnej jakości zgodnie z metodą PDCA (Plan, Do, Check, Action - przyp. red.) oraz nacisk na regularne badanie poziomu satysfakcji klienta. Na przyznanie nagrody miała również wpływ do-

skonała reputacja marki wśród klientów. W ocenie spółki zwrócono także uwagę na rolę wysoko wykwalifikowanej polskiej kadry zarządzającej, złożonej z absolwentów najlepszych uczelni technicznych.

Polski zarząd, na czele którego stoi Dariusz Łyjak, z powodzeniem realizuje założenia obowiązującego w koncernie systemu zarządzania, zaszyfrowanego pod hasłem QPQ. Rozwijając ten skrót uzyskamy słowa: jakość - cena - ilość.

Japońska myśl organizacyjna w Orion Electric polega na wytwarzaniu i sprzedaży wysokiej jakości produktów w najlepszej cenie, przy dużym woluminie produkcji. Właściciele wprowadzili do polskiej oddziały charakterystyczne

do swojej narodowości rzetelność, porządek i terminowość.

W spółce obowiązuje również wysoka kultura organizacyjna, oparta o zasadę wzajemnego zrozumienia, podejmowania wyzwań i nieustannego doskonalenia.

Orion Electric jest inicjatorem utworzenia pod Toruniem słynnej Doliny LCD. Przedstawiciele właśnie tej japońskiej spółki jako pierwsi oglądali tereny inwestycyjne leżące w granicach Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Jako pierwsi również zdecydowali o wybraniu tej lokalizacji. Orion Electric (Poland) Sp. z o.o. chce trwale związać się z tym miejscem, tym bardziej że postrzegany jest jako solidny pracodawca. Podkreśla

to również napływająca stale ilość aplikacji.

Firma podejmuje szereg działań na rzecz zbliżenia kultur Polski i Japonii, poprzez organizację spotkań, mających na celu wzajemną integrację i poznanie specyfiki różniących się od siebie krajów. Zarząd polskiej dywizji spółki dba tym samym o właściwe relacje ze społecznością lokalną. Wyraża się to np. w sponsorowaniu wielu okolicznych wydarzeń kulturalnych.

- Jesteśmy obecni w Łysomicach od blisko dwóch lat. Na stałe wiążemy naszą przyszłość z tym miejscem. Dysponujemy jeszcze 35ha gruntów,



przyległych do naszego obecnego zakładu. Zamierzamy je w niedalekiej przyszłości wykorzystywać pod inwestycję, mającą na celu rozwój przedsiębiorstwa - mówi dyrektor Łyjak. - Nasza ekspansja wiąże się również z wejściem na kolejne rynki zbytu. Obieramy kierunek na wschód, gdzie popyt na nasze produkty utrzymuje się na wysokim poziomie. Wierzymy, że i tam osiągniemy sukces - kończy, zdradzając najbliższe plany.

Krzysztof Stadler

INFORMATYKA / INTEGRATOR SYSTEMÓW INFORMATYCZNYCH LAUREATEM KONKURSU JAKOŚĆ ROKU 2007

Udany rok dla Elektry

ELEKTRA
www.elektra.un.pl

Współpracując z Comarchem Elektra specjalizująca się we wdrożeniach zintegrowanych rozwiązań informatycznych dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw zakończyła kolejny rok dobrym wynikiem. Spółka ustabilizowała pozycję wiarygodnego i solidnego dostawcy oprogramowania, a także powiększyła grono klientów o kilkadziesiąt nowych przedsiębiorstw. Z powodzeniem odnalazła się również na niyjnym rynku IT.

Elektra dołączyła do nielicznego grona polskich firm informatycznych, którym udało się pozyskać i z sukcesem wdrożyć oprogramowanie za granicą. Pierwszym klientem spółki na rynku niemieckim została firma Olimp Germany. Ten europejski dystrybutor odżywek, farmaceutyków i innych produktów dla zdrowia i urody zdecydował się na wdrożenie systemu CDN_XL. Po-

nieważ spółka prowadzi działalność handlową i w całości podatkowo rozlicza się na terenie Niemiec, to jej specyfika działania wymagała rozwiązania w pełni niemieckiego interfejsu, spełniającego wymagania podatkowe obowiązujące na terenie Republiki Federalnej Niemiec. Firma Olimp prowadzi również sprzedaż wewnątrznijną oraz eksportową, co implikowało konieczność przygotowania we wdrażanym rozwiązaniu tych potrzeb. Wszelkie wydruki generowane z systemu powstają w języku niemieckim i zostały przygotowane przez polskich specjalistów z Elektry.

- Podczas wdrożenia przyjęto założenie, że w systemie rejestrowane oraz rozliczane będą wszystkie rozliczenia handlowe wystawiane przez Olimp Germany, jak również dokumenty zamówień zaku-

pu i sprzedaży. Na potrzeby rozliczeń księgowych opracowano mechanizm eksportujący dane z systemu CDN_XL do systemu DATEV. Podczas wdrożenia zaimplementowano mechanizmy synchronizacji i wymiany danych pomiędzy bazami - mówi Wacław Szary, prezes zarządu Elektra Sp. z o.o. i ekspert w dziedzinie integracji systemów informatycznych.

Po wdrożonych rozwiązaniach na Ukrainie (w firmach YUKOM i ROSAN-AGRO), Olimp Germany to kolejny zagraniczny klient Elektry.

Spółka powstała ponad 10 lat temu w Rzeszowie. Od samego początku działa jako integrator systemów informatycznych na rynku krajowym

i zagranicznym. Centrala firmy mieści się w Rzeszowie, a oddziały znajdują się w Lublinie i Katowicach.

Elektra, dostarczająca roz-



Jedna z licznych konferencji organizowanych przez Elektrę

wiązania dla sektora MSP w zakresie systemów klasy ERP, współpracuje z COMARCH-EM. Dzięki wysokim kwalifikacjom personelu spółka posiada status Złotego Partnera.

Na drugim biegunie zainteresowań spółki są outsourcing

informatyczny dla firm i jednostek samorządowych, budowa sieci komputerowych i sprzedaż sprzętu informatycznego.

Dynamicznie rozwijającą częścią Elektry jest dział własnych aplikacji i oprogramowania. - W 2007 roku rozszerzyliśmy ofertę o system obiegu dokumentów: Sprawne Biuro, pakiet rozwiązań dla firm realizujących projekty budowlane: Panel Kierownika Budowy, Moduł Przetargów i Ofert, Moduł Baza

Sprzętu i Transportu, Budżetowanie Projektów Budowlanych oraz pakiet dodatkowych rozwiązań dla firm produkcyjnych - mówi Wacław Szary.

Strategia i polityka firmy opiera się na nieustannym doskonaleniu jakości świad-

czonych usług oraz harmonijnej współpracy z klientami. Tę politykę docenili niezależni eksperci. Już po raz drugi z rzędu w konkursie organizowanym przez naszą redakcję Elektra zdobyła tytuł JAKOŚĆ ROKU.

- Dążenie do podnoszenia jakości usług, oferowanie klientom coraz lepszych produktów, profesjonalna i szybka obsługa serwisowa to podstawowe cele, jakie nam przyświecają. Jakość przy wdrożeniach jest kluczowym elementem, bez którego nie można zdobywać nowych zleceń, a to wpływa przecież na nasz rozwój. Mierzymy sukces poziomem zadowolenia klienta i dążymy do utrzymania poziomu pełnej skuteczności we wdrożeniach - podkreśla prezes Szary.

Marcin Kałużny

Więcej informacji:
www.elektra.un.pl

MATERIAŁY BIUROWE / LIDER RYNKU MATERIAŁÓW EKSPLOATACYJNYCH DO DRUKAREK ZDOBYWCĄ TYTUŁU JAKOŚĆ ROKU 2007

Jakość na podium

Rozmowa z Kamilą Yamasaki, prezes zarządu Black Point SA



- Rok 2008 to czas wielkich zmian dla Black Point?

- Tak, w tym roku w marcu, za pośrednictwem Wrocławskiego Domu Maklerskiego, złożyliśmy prospekt emisyjny do Komisji Nadzoru Finansowego i wkrótce debiutujemy na Giełdzie Papierów Wartościowych. Będzie to kolejny krok w prowadzonej przez spółkę długofalowej strategii rozwoju. Sukcesywnie od 20 lat zwiększamy udział w rynku i wypracowujemy zyski. Teraz giełda pozwoli

nam na pozyskanie kapitału na dalsze inwestycje nie tylko firmy Black Point, ale całej Grupy Black Point, w skład której wchodzi także spółki Eco Service i Eko Mar.

- Już wkrótce marka Black Point będzie znana również poza granicami kraju?

- Planujemy ekspansję zagraniczną na południowe rynki: Czech, Słowacji i Węgier. Zamierzamy wykorzystywać m.in. kontakty biznesowe naszych partnerów handlowych. Chcemy także kontynuować rozwój produkcji i dystrybucji materiałów eksploatacyjnych na polskim rynku. Oznacza to pozyskiwanie nowych partnerów handlowych, otwieranie nowych kanałów dystrybucji i promocję marki Black Point. Jesteśmy pewni, że aktu-

alne doświadczenia spółki na krajowym rynku w połączeniu z zagraniczną ekspansją dadzą nam szerokie możliwości dalszego rozwoju.

- Black Point SA została nagrodzona tytułem JAKOŚĆ ROKU 2007 w kategorii produkt.

- To kolejny w historii spółki dowód na najwyższą jakość oferowanych przez nas produktów. Nagro-

dzona seria tonerów Black Point Plus gwarantuje użytkownikowi niezawodne działanie i najwyższą jakość wydruku. Dzięki wysokiej wydajności i atrakcyjnej cenie użytkownicy mogą znacznie obniżyć koszty drukowania.

- To produkty i zaufanie klientów uplasowało spółkę na pozycji krajowego lidera produkcji materiałów eksploatacyjnych?



BLACK POINT
atramenty • tonery • taśmy

- Tak, jesteśmy liderem wśród polskich producentów materiałów eksploatacyjnych, dzięki wyróżniającej nas ofercie produktów Black Point. Ich wysoka - często wyższa od producentów drukarek - wydajność, jakość i niezawodność połączona z dobrą ceną, średnio o 25% niższą od produktów producentów drukarek jest źródłem podstawowych korzyści dla naszych klientów, a tym samym źródłem naszej przewagi rynkowej. Dodatkowo gwarantujemy pełne bezpieczeństwo użytkowania produktów Black Point oferując najlepszy na rynku system opieki posprzedażnej oparty o pakiet Satisfakcji gwarantowanej i program serwisowy Door to door.

- Dziękuję za rozmowę.
Marcin Sławek

REKLAMA



DORADZTWO FINANSOWO-PRAWNE / KPFG DR PIOTR ROJEK SP. Z O.O. LAUREATEM PROGRAMU JAKOŚĆ ROKU 2007

300 milionów wprowadzonego kapitału!

Rozmowa z dr Piotrem Rojkiem, prezesem Kancelarii Porad Finansowo-Księgowych dr Piotr Rojek Sp. z o.o.



szym klientom solidną, ugruntowaną pozycję na rynku.

- A rynek również za-uważył i docenił starania Kancelarii?

- W zorganizowanym po raz kolejny przez dziennik Rzeczypospolita Rankingu Audytorów KPFG dr P. Rojek Sp. z o.o. zajęła pozycję w pierwszej dziesiątce. Współpracujemy z Giełdą Papierów Wartościowych w Warszawie. Od września 2007 roku jesteśmy oficjalnym Autoryzowanym Doradcą NewConnect, otwierając możliwość wykorzystania potencjału tkwiącego w innowacyjności i dynamicznym rozwoju młodych firm. Dobrze ułożony kapitał daje im szansę na awans do grona dużych i wartościowych polskich spółek. Ubiegłoroczne starania

zaowocowały - w styczniu tego roku - zacieśnieniem współpracy z Giełdą Papierów Wartościowych w Warszawie, w postaci uczestnictwa w programie Firm Partnerskich GPW - Lider Rynku Pierwotnego. Bilans roku 2007 to wprowadzenie na giełdę, w ramach działań biegłego rewidenta w emisjach, spółek o łącznym kapitale przekraczającym 300 mln złotych, w tym m.in. Optopol Technology SA i Energoinstal Katowice SA.

- Kancelaria już po raz drugi została laureatem konkursu, organizowanego przez redakcję Biznes Raportu, otrzymując tytuł JAKOŚĆ ROKU 2007 w kategorii usługa.

- To dla nas kolejny powód do dumy i dówód na profesjonalizm i najwyższą jakość naszych usług. Powtórne zdobycie tytułu utwierdza nas i naszych klientów w przekonaniu o stałym dążeniu Kancelarii do podnoszenia kwalifikacji i spełniania niezbędnych norm prawnych i jakościowych. Nie boimy się wyzwań. Fachowość i profesjonalizm to fundamenty, na których budujemy sukces klienta. Naszą misją jest profesjonalne świadczenie usług dla dobra naszych klientów, z poszanowaniem bezpieczeństwa obrotu gospodarczego.

- Dziękuję za rozmowę.
Marcin Sławek



Kancelaria rozpoczęła działalność gospodarczą 9 grudnia 1990 roku. W dniu 27 czerwca 1997 roku została zarejestrowana w Sądzie Rejestrowym - Gospodarczym w Katowicach pod nazwą Kancelaria Porad Finansowo - Księgowych dr Piotr Rojek Sp. z o.o. Podmiot jest wpisany na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 1695 /Uchwała nr 347/25/88/97 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 14 października 1997 roku/.

Kancelaria Porad Finansowo-Księgowych dr Piotr Rojek:

- to jedna z największych polskich firm audytorskich,
- działa i doskonali metody swojej pracy od 1990 roku,
- posiada uprawnienia do audytu inwestycji finansowanych ze środków Banku Światowego i Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju,
- jest pełnoprawnym partnerem korporacji Moore Stephens w Londynie,
- jest partnerem GPW w Warszawie,
- działa na obszarze całej Polski i świata,
- posiada odpowiednie do rozległego rozmiaru działalności ubezpieczenie.

Centra obsługi:

Katowice - Centrala 40-954 Katowice, ul. Powstańców 34, tel (032) 256 13 53; **Wrocław** - Oddział 50-126 Wrocław, ul. Św. Mikołaja 81, tel (071) 341 02 46; **Warszawa** - Oddział 00-043 Warszawa, ul. Czackiego 7/9, tel (022) 505 84 40;

Więcej na www.kpfg.pl

Bezpieczeństwo, zaufanie, odpowiedzialność

Kancelaria Porad Finansowo-Księgowych dr Piotr Rojek oferuje usługi audytu sprawozdań finansowych, ekspertyz i opinii ekonomiczno-finansowych, Business Process Outsourcing'u, doradztwa podatkowego oraz szkoleń w zakresie rachunkowości i podatków. Prowadzona działalność skupia się głównie na badaniu rocznych sprawozdań finansowych, obsłudze transakcji kapitałowych, prowadzeniu ksiąg rachunkowych,

doradztwie podatkowym. Profesjonalną obsługę i fachową realizację projektów zapewnia ponad siedemdziesięć - osobowy zespół wykwalifikowanych specjalistów, w tym dziesięciu biegłych rewidentów. Swoje doświadczenie zdobywali zarówno na rodzimym rynku, jak i na arenie międzynarodowej. Od niespełna dekady Kancelaria jest członkiem globalnej grupy Moore Stephens, należącej do największych korporacji firm audytorskich na świecie.



Zarząd KPFG w komplecie

Grupa zrzesza 19 tysięcy pracowników w ponad 600 biurach na terenie 95 państw. Partnerzy grupy zapewniają sobie wzajemną pomoc w profesjonalnej obsłudze klientów. Międzynarodowe działania Kancelarii to także wieloletnia współpraca spółki ze spółdzielnią DATEV eG - liderem produkcji oprogramowania i usług informatycznych dla doradców podatkowych, biegłych rewidentów i adwokatów oraz z Polsko-Niemiecką Izbą Przemysłowo-Handlową.

Ze względu na globalizację gospodarki światowej, Kancelaria zapewnia obsługę międzynarodowych klientów w językach: angielskim, niemieckim, rosyjskim, włoskim i ukraińskim.

Wysokie kwalifikacje pracowników to największy atut spółki. Poszerzanie i pogłębianie ich wiedzy realizowane jest poprzez liczne wewnętrzne i zewnętrzne szkolenia, które stanowią integralny element działalności.

Marcin Sławek

AUTOMATYKA KOLEJOWA / BOMBARDIER TRANSPORTATION (RAIL ENGINEERING) POLSKA
ZDOBYWA TYTUŁ JAKOŚĆ ROKU 2007

15 lat doskonalenia jakości

BOMBARDIER

Rozmowa z Krzysztofem Męczkowskim, wiceprezesem Bombardier Transportation (Rail Engineering) Polska Sp. z o.o.



trasie Opole - Wrocław - Legnica - Węgliniec - Granica Państwowa, czy kompleksowej przebudowie stacji Szczecin. Oczywiście to tylko niektóre z zrealizowanych inwestycji. Uczestniczyliśmy także w wielu projektach zagranicznych: między innymi w Szwajcarii, Holandii, Rosji. Dzięki ogromnemu doświadczeniu zdobyliśmy pozycję lidera w naszej branży w Polsce.

- Spółka to wspólny projekt Bombardiera i PKP?

- Nie tylko. Firma powstała w grudniu 1992 roku, założona przez: ABB Signal - 41%, Kolprojekt - 40% i PKP - 19%. Taka struktura dała nam szansę na aktywny udział w przeobrażeniach w polskim kolejnictwie oraz niepowtarzalną okazję do przeniesienia na rodzimy grunt najnowocześniejszych

rozwiązań stosowanych w sterowaniu ruchem kolejowym. Udział Grupy Bombardier zapewnia nam bowiem dostęp do międzynarodowego know-how. Działalność w Polsce rozpoczęliśmy od wdrożenia pierwszego w naszym kraju systemu elektronicznego do sterowania ruchem na stacji w Ożarowie. To była nowa w pełni komputerowa technologia, zupełnie nowe urządzenia. Jednym słowem nowa jakość. System pomyślnie przeszedł wszystkie certyfikacje i oceny zgodności.

- Czyli Bombardier wyznacza w Polsce standardy?

- Zdecydowanie jesteśmy największą firmą projektową w kraju zajmującą się systemami sterowania dla kolei. Zatrudniamy niemalże połowę inżynierów - projektantów zajmujących się w Pol-

sce urządzeniami sterowania w ogóle! To zobowiązuje.

- To znaczy?

- Nasza praca jest bezpośrednio związana z bezpieczeństwem na kolei. W naszej branży nie ma miejsca na pomyłki czy nieścisłości w systemie. Od naszej pracy zależy bezpieczeństwo ludzi i towarów. I dlatego jakość jest naszym priorytetem. Nie chodzi tu tylko o ISO. Dla każdego projektu wyznaczamy nie tylko projektantów i osoby sprawdzające, ale przechodzi on pełną procedurę walidacji w laboratorium oraz w terenie. Wielostopniowy system kontroli eliminuje wszelkie potencjalne błędy.

- Doceniła to kapitał konkursu JAKOŚĆ ROKU nagradzając spółkę.

- To dodatkowe potwierdzenie wysokich standar-

dów firmy i uznanie dla pracy zespołowej. Team work to podstawa sukcesu. Wkładamy wiele wysiłku w szkolenia pracowników, w tym międzynarodowe, w rozwój zawodowy naszych inżynierów i dbamy o dobrą atmosferę pracy. Współpracujemy z Politechnikami w Warszawie i Gliwicach. Efekty widać.

- Jesteśmy w przededniu integracji systemów kolejowych w całej Europie. Co to oznacza dla PKP?

- Przede wszystkim ogromne inwestycje, głównie ze środków UE. Mówimy tu o systemie ERTMS, który - w skrócie ma doprowadzić do tego aby skład np. z Francji dojechał do Warszawy bez konieczności zmiany taboru czy maszynistów. System umożliwi w Polsce także wprowadzenie prędkości powyżej

160 km/h. Oznacza rezygnację z tradycyjnej sygnalizacji świetlnej i zastąpienie jej systemem elektronicznym, przekazyującym za pośrednictwem technologii GSM danych dotyczących prędkości czy drogi przejazdu, bezpośrednio na pulpit maszynisty w lokomotywie. Jako Bombardier braliśmy udział we wdrażaniu pilotażowych instalacji w Szwajcarii oraz Holandii i jesteśmy przygotowani do przeniesienia tych rozwiązań do Polski. Jako jedyna firma w kraju możemy także zaoferować kompletny system wraz z gotowymi urządzeniami technicznymi.

- Kiedy może nastąpić jego wdrożenie?

- Przetarg na pilotaż powinien być ogłoszony lada dzień.

- Dziękuję za rozmowę.
Marcin Kałużny

FINANSE / PZ SKOK LAUREATEM KONKURSU JAKOŚĆ ROKU PO RAZ DRUGI Z RZĘDU!

Nie zwalniamy tempa

Rozmowa z **Marianem Skutnikiem**, prezesem zarządu Południowo-Zachodniej SKOK


- **Panie Prezesie, Południowo-Zachodnia SKOK zdobyła tytuł JAKOŚĆ ROKU i - co ważne - po raz drugi z rzędu. To ogromny sukces!**

- Przede wszystkim cieszymy się, że nasze starania są zauważane i doceniane. Historia naszej Kasy nie jest aż tak długa jak niektórych pozostałych SKOK-ów, więc sukces jest tym większy. Chciałbym podkreślić, że to wspólna zasługa zarządu i pracowników Kasy. Bez ich zaangażowania, ciężkiej pracy i zwykłej, ludzkiej życzliwości nie osiągnęlibyśmy tak dobrych wyników. To nasz wspólny sukces!

Od momentu otwarcia pierwszego, małego oddziału PZ SKOK, przy parafii

św. Elżbiety wiedzieliśmy, że aby zdobyć zaufanie naszych członków niezbędne jest dążenie do jak najwyższej jako-



ści usług. Staramy się o tym zawsze pamiętać. W naszych działaniach kierujemy się wypracowanym w PZ SKOK kodeksem etycznym. Zobowiązujemy każdego nowe-

go pracownika do jego przestrzegania. Wartości są dla nas niezwykle istotne. Wierzymy, że dzięki nim możemy być lepsi. Życzliwość, pracowitość, uwrażliwienie na dobro drugiego człowieka, służba na rzecz wspólnoty i współdziałanie w miejsce niezdrowej rywalizacji to ich podstawy. A nagrody, które zdobywamy traktujemy jako pewnego rodzaju zobowiązanie na przyszłość. Jest to dodatkowe podkreślenie, że nie możemy ustawać w doskonaleniu naszej oferty i poziomu obsługi.

- **Kapituła konkursu doceniła nie tylko wysokie standardy pracy Kasy ale także doskonałe warunki Superlokaty oferowanej przez placówki PZ SKOK.**

- 7,5% z oprocentowaniem stałym na 12 miesięcy mówi samo za siebie. To prawdziwy hit wśród lokat. Tak wysokie oprocentowanie odbiega znacznie od tego proponowanego przez banki. Należy przy tym podkreślić, że ta oferta nie zawiera w sobie żadnych ukrytych warunków ograniczających możliwości korzystania z niej. W ramach Superlokaty można uzyskać jeszcze lepsze oprocentowanie. W przypadku dużych kwot proponujemy bowiem indywidualne ustalenie jego wysokości. Ze względu na rosnącą popularność Superlokaty, specjalnie dla klientów spoza regionu naszego działania, uruchomiliśmy procedury obsługi na odległość.

Ze szczegółami można się zapoznać na naszej stronie internetowej.

- **Region działania PZ SKOK ostatnio się mocno zmienia?**

- Pod koniec ubiegłego roku otworzyliśmy nowe placówki. Dwie w Warszawie, przy ulicy Zgody i na Krakowskim Przedmieściu oraz w ścisłym centrum Katowic, przy ulicy 3 maja. Było to pewne przełamanie naszego wizerunku. Do tej pory byliśmy kojarzeni z Wrocławiem i Dolnym Śląskiem, czyli zachodnią i południową częścią Polski. Pojawienie się w nowych miejscach pozwala nam rozszerzyć zakres działalności także na inne regiony.

- **Jakie są wyniki oddziałów Katowic i Warszawy po I kwartale?**

- Z perspektywy tych kilku miesięcy możemy powiedzieć, że był to strzał w dziesiątkę. Miesięcznie w każdym z nowych punktów przystępowało do Kasy nawet ponad 100 członków! To rewelacyjna dynamika. Ale nie do końca nas to zaskakuje. Decyzja o otwarciu nowych oddziałów była poprzedzona szczegółowymi badaniami. Wynikało z nich, że najczęściej o naszą ofertę pytali właśnie mieszkańcy Warszawy i Katowic. Wielu z nich jeszcze zanim otworzyliśmy oddziały stała się naszymi klientami. A poza tym staramy się, aby oferta była magnesem przyciągającym nowe osoby.

- **Od pewnego już czasu mówi się o konieczności wprowadzenia w SKOK-ach nowych technologii. Na**

jakim etapie jest e-skok?

- Stoimy u progu technologicznej rewolucji dla naszych członków. Karty płatnicze, bankomaty i konta online to już prawie rzeczywistość. Zakończyliśmy opracowywanie systemu i jesteśmy na etapie zakupu sprzętu. Dla przykładu pierwszy bankomat powinien pojawić się za około 2 miesiące przy siedzibie PZ SKOK. Kolejne w Jeleniej Górze i Warszawie. Cała platforma e-skok w pełni ruszy pod koniec roku.

- **PZ SKOK nie zwalnia tempa. Jakie są dalsze kierunki rozwoju Kasy?**

- Chcemy umacniać naszą pozycję jednego z wiodących SKOK-ów w Polsce i utrzymać się w pierwszej piątce w rankingu Kas. Ze względu na spore zainteresowanie naszą ofertą będziemy rozszerzać teren naszego działania dalej na Górnym Śląsku, wkrótce powstanie kolejna placówka w Zabrze. Rozważamy również otwarcie nowych placówek m. in. w Poznaniu. Oczywiście nie chcemy utracić atutów, jakie daje nam regionalność i mocne oparcie we Wrocławiu. Będziemy nadal rozwijając sieć naszych placówek na tym terenie, wchodząc do mniejszych miejscowości, czyli tam, gdzie bankom komercyjnym nie opłaca się działać. Poza tym podnoszenie jakości naszych usług pozostaje jednym z priorytetów. Właśnie przechodzimy recertyfikację ISO 9001:2000, po to aby nadal oferować coś więcej niż tylko usługę finansową.

- **Dziękuję za rozmowę.**
Marcin Kałużny

Południowo - Zachodnia SKOK rośnie w siłę

37 tysięcy członków, 73 placówki, 475 mln zł aktywów oraz stałe miejsce w ścisłej czołówce ruchu SKOK w Polsce! Tak w ogromnym skrócie prezentują się wyniki Południowo-Zachodniej SKOK. Doskonałe wyniki to efekt intensywnej pracy i ogromnego wysiłku pracowników i zarządu Kasy.

PZ SKOK rozwija się w przyspieszonym tempie - co dwa lata podwaja swoje możliwości. Jeżeli weźmiemy pod uwagę skromne początki, to rozwój Kasy będzie czymś więcej niż tylko ogromnym sukcesem.

Kasa powstała w czerwcu 2000 roku we Wrocławiu, w skromnym pomieszczeniu należącym do parafii św. Elżbiety. Było to możliwe dzięki życzliwości parafian oraz miejscowego proboszcza ks. prałata Franciszka Głoda. Początkowo liczyła kilkunastu członków. Ważny dla jej rozwoju był rok 2001, kiedy to doszło do fuzji ze SKOK-iem Blachnickiego. Zwiększenie potencjału w połączeniu z efektywnym planem inwestycyjnym i sprawnym zarządzaniem doprowadziło do tego, że pod koniec roku Południowo-Zachodnia SKOK liczyła już 4 tysiące członków obsługiwanych w 6 oddziałach na terenie Wrocławia.

Obecnie funkcjonują 73 placówki zlokalizowane głównie we Wrocławiu i na Dolnym Śląsku, a także w województwach: opolskim, lubuskim i wielkopolskim. Na przełomie 2007 i 2008 roku Kasa otworzyła 3 nowe placówki w Kato-

wicach i Warszawie (w tym w bardzo prestiżowym miejscu na Krakowskim Przedmieściu, niedaleko Pałacu Prezydenckiego).

Fundamentem rozwoju Kasy jest stałe dążenie do podnoszenia jakości obsługi klientów, a tym samym ich zadowolenia. Od stycznia 2005 roku w Południowo-Zachodniej SKOK funkcjonuje System Zarządzania Jakością w oparciu o normę ISO 9001:2000. Pracownicy Kasy w swoim działaniu postępują w myśl zasady: **ZWYCZAJNIE - ZNACZY NAJLEPIEJ**. W konsekwencji w ofercie można znaleźć najlepsze **POŻYCZKI**, najlepsze **DEPOZyty** i najlepsze **UBEZPIECZENIA**.

Kasa jest dostępna dla wszystkich. Przystąpienie poprzedza rozmowa, mająca na celu, z jednej strony rozeznanie oczekiwań potencjalnego członka, z drugiej zaś uświadomienie mu wszystkich kosztów, jakie niesie za sobą czy to prowadzenie rachunku, czy otrzymanie kredytu. Członkiem Południowo-Zachodniej SKOK może zostać każda pełnoletnia osoba fizyczna, która podpisze deklarację członkowską

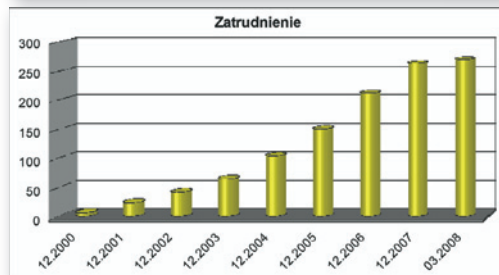
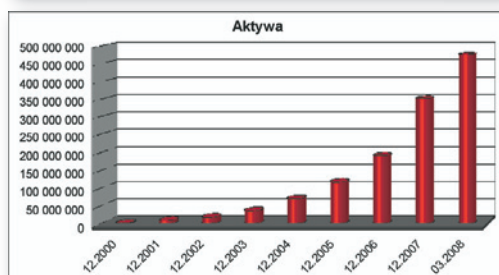
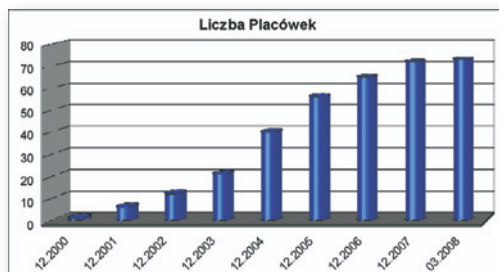
oraz przystąpi do Stowarzyszenia Edukacji Społecznej i Pomocy Wzajemnej (SE-SiPW). Nowy członek Kasy zobowiązany jest do wpłaty wpisowego, wykupienia jednego udziału oraz wniesienia wkładu członkowskiego. W przypadku wy-

go oraz składki zgromadzonej na Indywidualnym Koncie Spółdzielczym.

Południowo-Zachodnia SKOK umożliwia wszystkim swoim członkom bezpłatne korzystanie z wysoko oprocentowanych rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych, atrakcyjnych lokat i kredytów, w tym kredytów hipotecznych oraz ubezpieczeń. Kasa obsługuje również przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą.

Bardzo ważne jest bezpieczeństwo powierzonych Kasie środków. Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo - Kredytowe zbudowały własny system ochrony oszczędności członków SKOK - Program Ochrony Oszczędności. Zbirowe Ubezpieczenie Depozytów zapewnia każdemu członkowi SKOK-u wypłatę jego oszczędności w 100% do kwoty 22 500 €, co jest rozwiązaniem najkorzystniejszym na rynku. Składkę z tytułu ubezpieczenia opłaca w całości Południowo-Zachodnia SKOK.

Marcin Kałużny



REKLAMA

Zwyczajnie znaczy najlepiej...

Jest nam niezmiernie miło, że po raz kolejny Południowo-Zachodnia SKOK została uhonorowana w konkursie JAKOŚĆ ROKU, tym razem za rok 2007. Stając się laureatem tego konkursu mamy świadomość tego, że każdy sukces odniesiony przez naszą Kasę poparty jest pracą całego zespołu na rzecz dobra każdego członka Południowo-Zachodniej SKOK. Dziękujemy wszystkim członkom Południowo-Zachodniej SKOK za okazane nam zaufanie i powierzenie nam swoich finansów, a naszym pracownikom za wkład w rozwój naszej Kasy oraz dbałość o coraz lepszą jakość obsługi klientów. Dziękujemy również Kapitułę konkursu JAKOŚĆ ROKU za dostrzeżenie i nagrodzenie naszej firmy.

Zarząd i Rada Nadzorcza
Południowo-Zachodniej SKOK

NAJLEPSZE POŻYCZKI LOKATY UBEZPIECZENIA

www.pzskok.pl infolinia: 0 801 63 00 00

PRZEMYSŁ MEBLOWY / F.M. „BODZIO” LAUREATEM KONKURSU JAKOŚĆ ROKU 2007

Meble „Bodzio” – jakość doceniona

Rozmowa z **Bogdanem Szewczykiem**, właścicielem i dyrektorem generalnym Fabryki Mebli „Bodzio” Sp.j. w Goszczu

- Gratulujemy zdobycia tytułu JAKOŚĆ ROKU, po raz drugi z rzędu. Niejedyne wyróżnienie, jakie fabryka otrzymała ostatnio?

- Rzeczywiście, przyznany nam tytuł JAKOŚĆ ROKU jest jednym z wielu wyróżnień, wpisujących się w dosyć bogatą kolekcję nagród. Przyznaję jednak, że być uhonorowanym za jakość ma dla nas szczególne znaczenie. To pokazuje, że tak duże przedsiębiorstwo, jakim niewątpliwie jesteśmy, potrafi pogodzić masowy poziom produkcji z odpowiednimi standardami jakości.

Całkiem niedawno otrzymaliśmy Eko Certyfikat oraz Certyfikat Bezpieczeństwa. Ich przyznanie ma ścisły związek z poczynionymi przez nas na przestrzeni ostatnich kilku lat inwestycjami. To właśnie ekologia oraz bezpieczeństwo pracy zaczynają odgrywać coraz większą rolę w naszej fabryce. Warto przy tej okazji wspomnieć także o bardzo prestiżowym wyróżnieniu, które w sposób niezwykle pozytywny wpłynęło na wizerunek naszej firmy. Mam tu na myśli mój udział w ścisłym finale międzynarodowego konkursu PRZEDSIĘBIORCA ROKU 2007, dzięki któremu znalazłem się w gronie kilku

najlepszych polskich przedsiębiorców.

- Jak dba się o jakość w Fabryce Mebli „Bodzio”?

- Dbałość o jakość w naszym przedsiębiorstwie ma charakter kompleksowy i obejmuje każdy etap procesu produkcji. Przede wszystkim bazujemy na nowoczes-

nia w podnoszeniu standardów jakości. Mam tu na myśli przede wszystkim odpowiedzialni profil szkolenia pracowników, ukierunkowany właśnie na jakość. Niezwykle istotny przy tym jest system kontroli jakości, który monitoruje i czuwa nad zachowaniem odpowiednich standardów.



Dyrektor Bogdan Szewczyk z rodziną

snych maszynach i najbardziej zaawansowanych technologicznie urządzeniach. Dzięki temu nie tylko zwiększyliśmy bezpieczeństwo pracy i wydajność, ale także w zdecydowany sposób podnieśliśmy jakość naszych mebli. Ponadto niezwykle starannie dobieramy i weryfikujemy dostawców poczynając od producentów płyty, a kończąc na najdrobniejszych nawet akcesoriach. Nie można przy tej okazji pominąć roli samej załogi i jej zaangażowa-

W proces dbałości o jakość zaangażowana jest cała struktura organizacyjna przedsiębiorstwa, począwszy ode mnie jako dyrektora, poprzez kadrę kierowniczą, a skończywszy na pracownikach uczestniczących bezpośrednio w procesie produkcji.

- Czy jakość w produkcji mebli jest aż tak istotna? Co daje klientowi?

- Jakość ma obecnie fundamentalne znaczenie. Bardzo silna konkurencja na rynku wręcz wymusza podej-

mowanie działań zmierzających do podwyższania standardów jakości. Cena mebla, choć nadal istotna, przestała pełnić rolę pierwszoplanową. Moje doświadczenia pokazują jednoznacznie, że aby poważnie myśleć o utrzymaniu się na rynku, prędzej czy później trzeba stanąć przed wyzwaniem, jakim jest właśnie jakość. Mechanizmy wolnego rynku niemal w sposób naturalny eliminują z gry producentów, a raczej ich produkty, które nie spełniają minimalnych standardów. Klient może dzisiaj pozwolić sobie na znacznie droższe meble, ale przede wszystkim na dużo solidniejsze, aczkolwiek przyznaję, że nie zawsze wysoka cena jest wyznacznikiem jakości.

- Wysoka jakość pozwala także fabryce zdobywać nowe rynki zbytu?

- Nasze meble trafiają przede wszystkim do większości krajów europejskich oraz w minimalnym stopniu także do Ameryki Północnej. Eksport stanowi coraz większy udział w ogólnej sprzedaży naszych mebli. O ile jeszcze kilka lat temu stanowiła zaledwie kilka procent, to w chwili obecnej przekracza już 25 % wartości sprzedaży. Spore nadzieje wiążemy z otwarciem się rynków unij-

nich. Jestem przekonany, że nasz potencjał i możliwości stwarzają jeszcze całkiem realne szanse pozyskania kolejnych, nowych rynków zbytu.

- Jak wyróżniać się na rynku i zdobyć przewagę?

- Z perspektywy naszej pozycji mogę stwierdzić, że aby się wyróżniać na rynku trzeba przede wszystkim stworzyć dobrą, wiarygodną markę, która będzie kojarzona nie tylko z jakością, ale także z wysokim standardem usług. Według mnie właśnie to zdecydowało o naszym sukcesie i w sposób wyraźny wyróżnia nas od innych producentów mebli. Samą zaś przewagę utożsamiałbym raczej z umiejętnym konkutowaniem, dzięki któremu można uzyskać stabilną pozycję na rynku, znaleźć się w gronie liderów.

- Jest Pan osobiście zaangażowany w poszczególne etapy pracy fabryki. Co jest Pańskim ukochanym dzieckiem?

- Całą fabrykę, którą przecież tworzyłem od podstaw uważam właśnie za moje ukochane dziecko. Zawsze sam wytyczałem kierunki jej rozwoju i byłem odpowiedzialny za ich wdrożenie. Właściwie uczestniczę w niemal wszystkich najważniejszych etapach



Kuchnia OLA - GRUSZA-LIMB

pracy przedsiębiorstwa. Sam projektuję nowe wzory mebli i odpowiadam za politykę ich wdrażania do produkcji oraz za właściwy dobór parku maszynowego. Co więcej, jestem głównym strategiem rozbudowy naszej sieci salonów i nie ograniczam się tylko do zwykłego nadzorowania, ale - jako główny pomysłodawca - czynnie uczestniczę jeszcze w procesie samego projektowania.

- Jakie są najbliższe plany fabryki?

- To przede wszystkim dalsza rozbudowa sieci salonów firmowych. Spora część tych inwestycji została już rozpoczęta, kolejne - na dużo większą skalę ruszą lada moment. Planujemy także rozbudować istniejące hale magazynowe oraz produkcyjne, które okazują się już niewystarczające. Ponadto zamierzamy dalej modernizować linię produkcyjną oraz poszerzyć bazę transportową. Nieuchronną konsekwencją większości tych inwestycji będzie zwiększenie zatrudnienia oraz poziomu produkcji i sprzedaży.

- Dziękuję za rozmowę.

Marcin Kałużny

CERAMIKA PARADYŻ / DWUKROTNY LAUREAT PROGRAMU JAKOŚĆ ROKU

Jakość ponad wszystko!



Jakość w Grupie Paradyż ma znaczenie priorytetowe. W polityce integrowanych systemów zarządzania jako nadrzędny cel przyjęto dostarczenie wysokiej jakości wyrobów spełniających wymagania i zaspokajających potrzeby klientów Grupy Paradyż. Zarząd i pracownicy firmy deklarują również intencję prowadzenia działalności przedsiębiorstwa, w sposób zgodny z najlepszą praktyką współistnienia ze środowiskiem naturalnym oraz dążenie do stałej poprawy bezpieczeństwa pracy.

Ceramika Paradyż szczyci się niezwykle wysoką jakością swoich produktów. Na taki stan rzeczy pracowała przez wiele lat poprzez permanentne doskonalenie zintegrowanych systemów zarządzania (ZSZ). Ten cel realizowany jest w sposób szczególnie przez ciągłe kształtowanie świadomości pracowników na każdym szczeblu organizacyjnym. Każdy z pracowników stanowi ważne ogniwo wspólnie decydujące o sukcesie całego przedsiębiorstwa. Są oni poddawani szkoleniom wewnętrznym oraz zewnętrznym, które mają na celu wzbudzenie przekonania, że w ogromnej mierze

standardy ich pracy, a także dbałość o miejsce pracy wpływają na jakość wyrobu finalnego. Nieustanne doskonalenie załogi owocuje nie tylko podniesieniem umiejętności technicznych i organizacyjnych.

Za swoje osiągnięcia w dziedzinie wytwarzania najlepszych płytek, Ceramika Paradyż była już wielokrotnie nagradzana w konkursach i rankingach tak krajowych jak i międzynarodowych, branżowych oraz otwartych. Z tych wyróżnień szczególnie ceni sobie zostanie dwukrotnym laureatem programu JAKOŚĆ ROKU (w latach 2006 - 2007) organizowanym przez redakcję Biznes Raportu wspólnie z Polskim Centrum Badań i Certyfikacji.

- Jest to dla nas wielkie wyróżnienie. Niezmiennie cieszy nas fakt, że ponownie dołączyliśmy do prestiżowego grona firm wyróżniających się na rynku wysoką jakością swoich produktów - mówi **Lucyna Badura**, pełnomocnik zarządu Grupy Paradyż do spraw systemu zarządzania jakością. - Nagrodę JAKOŚĆ ROKU 2007 traktujemy jako potwierdzenie naszej pozycji, ale też

uhonorowanie wysiłku włożonego przez wszystkich pracowników Grupy Paradyż. Nasze starania wpływają na wzrost jakości wyrobów, ponadto przyczyniają się do umocnienia naszej marki w środowisku branżowym. Jest to też dodatkowy dowód na to, że podejmowane przez nas działania w zakresie doskonalenia zarządzania, obsługi klientów i ich zadowolenia, jakości naszych produktów i usług są prawidłowe - dodaje.

Zarząd oraz kierownictwo Grupy Paradyż aktywnie angażuje się w realizację założeń polityki ZSZ poprzez m.in. właściwe gospodarowanie kadrami i zatrudnianie osób z odpowiednimi kwalifikacjami. Również proces produkcji wyrobów jest zaplanowany pod względem technicznym, technologicznym i organizacyjnym. Przebiega według wymagań zatwierdzonych dokumentów technologicznych: począwszy od magazynu surowcowego aż po sortownię. Ceramika Paradyż stosuje najlepsze materiały i półprodukty do produkcji swoich wyrobów. Przechodzą one odpowiednie badania w zakładowym laboratorium, ale również w trakcie sa-

mego procesu wytwarzania. Podobnej ocenie poddaje się także produkty gotowe. - Nasze płytki stale kontrolujemy na wszystkich etapach produkcji, począwszy od dokładnych badań surowców poprzez monito-



Kolekcja płytek Amanda

ring w trakcie całego procesu produkcji, skończywszy na wyrobach gotowych - mówi **Lucyna Badura**, pełniąca również funkcję kierownika do spraw kontroli jakości Grupy Paradyż. - Wyrób gotowy poddawany jest rygorystycznym badaniom zgodności z wytycznymi normy EN 14411 zarówno w laboratorium zakładowym, jak również w specjalizowanych laboratoriach zewnętrznych. Nasze produkty spełniają parametry

techniczne wymagane w europejskich normach, czego potwierdzeniem są przyznawane Grupie Paradyż certyfikaty i atesty - dodaje.

Najwyższa jakość produktów oraz ugruntowana pozycja firmy na rynku pol-

skim i europejskim pozwalają na wprowadzanie nowych linii produktowych. Ceramika Paradyż, jako lider branży, wytycza kierunki i trendy, zgodne ze światową stylistyką. W ten sposób spełnia indywidualne gusty i potrzeby rodzimych oraz zagranicznych klientów. Obecnie najważniejsze nowości w ofercie firmy stanowią rektyfikowane kolekcje w największym formacie 97,7 x 32,5 cm. Należą do nich linie: Sensual/Art

- nowoczesna kolekcja dla łazienek i salonów kąpielowych, Amanda/Alex - kolekcja inspirowana motywami roślinnymi na tapetach oraz Miracle - kolekcja nawiązująca do modnego wzornictwa barokowego.

Od samego początku swojego istnienia Grupa Paradyż stawia się na innowację. Chce coraz większej liczbie klientów dostarczać ceramikę najmodniejszą i perfekcyjnej jakości. Dlatego stale podejmowane są prace nad nowymi wzorami oraz wdrażane są nowe technologie. W planach spółki na najbliższą przyszłość mieści się uruchomienie produkcji takich wyrobów jak: mozaika prasowana o wymiarach 4,8 x 4,8 cm, dekoracji z wykorzystaniem szkła barwionego czy płytek z nadrukami, wykonywanym metodą bezstykową DURST. Prawdziwym hitem okazały się z pewnością płytki podłogowe wielkowieściowe w rozmiarze 66 x 66 cm, 66 x 99 cm a nawet 99 x 99 cm.

Jakkolwiek drogą podążą Ceramika Paradyż z pewnością działać będzie według zasady: Jakość ponad wszystko!

Krzysztof Stadler

OPAKOWANIA / ŚWIATOWY POTENTAT – SCA PACKAGING – UMACNIA SWOJĄ POZYCJĘ W POLSCE



Jakość kompleksowej obsługi

Blisko 80 lat tradycji, obecność w 50 krajach na wszystkich kontynentach, około 50.000 zatrudnionych pracowników i obrót ponad 11 mld € to najlepsza wizytówka szwedzkiego koncernu SCA (Svenska Cellulosa Aktiebolaget). Ta spółka o światowym zasięgu notowana jest na giełdach papierów wartościowych w najważniejszych centrach finansowych, takich jak Londyn czy Nowy Jork.



SCA stawia sobie za cel kompleksowe zaspokajanie wszelkich potrzeb klientów w zakresie opakowań. Polska część dywizji koncernu – SCA Packaging – została laureatem programu JAKOŚĆ ROKU 2007.

SCA Packaging Poland zajmuje się produkcją i sprzedażą wyrobów opakowaniowych głównie z tektury falistej. Pierwsze zakłady zostały wybudowane i rozpoczęły produkcję w 1997 roku, w Pile oraz Kwidzynie. Od tego czasu miał miejsce dynamiczny rozwój spółki. Na przestrzeni dekady przybyły na mapie naszego kraju 4 nowe lokalizacje. Centralną fabryką w Polsce staje się zakład w Oławie, nieopodal Wrocławia. Potwierdzają to chociażby inwestycje

poniesione przez grupę w tym właśnie miejscu. – W 1999 roku, kiedy powstawał zakład w Oławie, jego powierzchnia obejmowała 2000 m². Obecnie zakończyliśmy 3 etap rozbudowy, zajmując 20.000 m². – mówi Krzysztof Kadys, dyrektor generalny SCA Packaging Poland Sp. z o.o. – Wzrosło również zatrudnienie, które kształtuje się na poziomie 150 pracowników, obsługujących 10 linii produkcyjnych i tysiące metrów kwadratowych powierzchni magazynowych. W oławskiej fabryce mieszczą się również wszystkie funkcje centralne tj. sprzedaż, kadry, księgowość czy dział zarządzania jakością – dodaje.

Polska dywizja SCA Packaging wpisuje się w wizję nowego prezydenta koncernu i staje się full-service packaging provider. Oznacza to, że celem spółki jest nie tylko sprzedaż opakowań z tektury falistej, lecz dostarczenie wszystkich elementów uzupełniających, które zarówno poprawiają bezpieczeństwo przechowywania i transportu zapakowanego produktu, jak również wnoszą dodatkowe walory estetyczne i marke-

tingowe.

– Chcąc realizować misję naszego globalnego przedsiębiorstwa wdrażamy kompleksowe rozwiązania systemów pakowania, które to obecnie są nie tylko wyrobem, lecz technologią tworzoną przy współudziale klientów. Oferujemy więc dodatkowo: elementy ze styropianu i kształtki z masy papierowej, displaye i opakowania offsetowe, wycinamy różnego rodzaju wypełnienia z gąbek i specjalnych pianek. W naszym portfolio produktowym znajdują się również opakowania tekturowe z wewnętrzną warstwą papieru z powłoką antykorozyjną i antyelektrostatyczną. Jako ciekawostkę mogę dodać, że drukujemy także instrukcje obsługi i wszelkie dokumentacje – wymienia dyrektor Kadys.

Szeroki wachlarz oferowanych produktów i kompleksowa obsługa klientów zostały docenione przez kapitułę konkursu JAKOŚĆ ROKU. Spółka SCA Packaging Poland została laureatem drugiej edycji tego ogólnopolskiego programu. – Jestem bardzo szczęśliwy i dumny z uzyskania tego prestiżowego wyróżnienia. Cieszę się, że od profesjonalnego gremium otrzymali-

śmy tak ważną dla nas nagrodę. – mówi Krzysztof Kadys. – Pierwsze systemy jakościowe zostały wdrożone w naszej spółce już 7 lat temu. Od tego czasu nieustannie je rozwijamy, aby stale udoskonalać poziom świadczonych usług i sprzedawanych produktów. Jestem przekonany, że ta nagroda jest ważnym etapem na drodze spełniania oczekiwań i wymagań jakościowych, jakie sami sobie stawiamy i ja-

swoich pracowników, dzięki czemu przyczyniamy się do jej osiągnięcia. Następnie zamierzam pochwalić się uzyskanym dyplomem w gronie swoich kontrahentów i spółek w grupie SCA.

Nie byłoby tego znaczącego sukcesu, gdyby nie wdrożony w spółce system jakości, nad którym czuwa pani dyrektor Beata Dziedzic: – Polityka zachowania najwyższej jakości jest tema-

dy jakościowej, jakich wymagają od nas klienci – mówi.

W zakładach SCA Packaging kadra nieustannie podnosi swoje kwalifikacje poprzez permanentny system szkoleń. Dodatkowo na jakość wyrobów gotowych wpływa także nowoczesny park maszynowy.

Dla zapewnienia odpowiedniej jakości produktów SCA niezwykle istotną rolę odgrywa również biuro projektowe. To tutaj rozpoczyna się proces budowania zadowolenia klienta poprzez tworzenie najlepszych rozwiązań designerskich. Już w momencie projektowania firma dba o minimalizowanie ilości materiału używanego do produkcji a tym samym obciążenia środowiskowych. Poprzez takie działania SCA spełnia wytyczne, wynikające z normy ISO 14001. Proekologiczna orientacja spółki wyraża się także w segregacji i utylizacji odpadów produkcyjnych. Recykling wewnętrzny kształtuje się na poziomie 100%.

Jak widać polityka jakości w SCA Packaging Poland nie kończy się wraz z zakończeniem procesu produkcji. Po jego zakończeniu, spółka dba także o jakość środowiska naturalnego.

Krzysztof Stadler



Siedziba SCA Packaging w Oławie

kich oczekują od nas nasi klienci – podsumowuje.

Management firmy podkreśla, że zdobycie nagrody w konkursie JAKOŚĆ ROKU to wyróżnienie, które ma na celu umocnienie jakości produkcji i nakłada odpowiedzialność za podobne wyniki w przyszłości. Chce również aktywnie wykorzystywać sukces w swojej działalności biznesowej. W pierwszej kolejności zarząd poinformuje o wygranej

tem codziennym na każdym szczeblu organizacji. Temat jakości jest tematem wszystkich naszych pracowników. Dbamy o standardy wszelkich realizowanych przez firmę procesów, poprzez odpowiednie zarządzanie stawianymi celami. Każdy z działów naszej fabryki, czy to produkcyjny, handlowy czy logistyczny działa według ściśle określonych procedur. W ten sposób wypełniamy standar-

REKLAMA

nkt cables

przewodzimy
od zawsze...

nkt instal

potwierdzona
jakość

przewody instalacyjne
przewody giętkie
kable elektroenergetyczne
NN, SN, WN
kable bezhalogenowe
osprzęt kablowy
OPGW

Completing the picture

nkt cables

www.nktcables.pl
e-mail: infoservice@nktcables.pl

EKS ŚLĄSKA / DYNAMICZNY ROZWÓJ LAUREATA II EDYCJI
PROGRAMU JAKOŚĆ ROKU

Jakość dzięki doświadczeniu i technologii

Rozmowa z **Wiesławem Tesarczykiem**, prezesem zarządu EKS Śląska Sp. z o.o.



– Rok ubiegły przyniósł szereg zmian w obrębie spółki, związanych z realizacją inwestycji w park maszynowy?

– Zgadza się. Na naszych halach produkcyjnych pojawiły się najnowsze maszyny, co wymusiło pewną reorganizację firmy. Ten proces mamy już za sobą i widzimy jego jak najbardziej pozytywne owoce. Nasze moce produkcyjne wzrosły o 40%, przy jednoczesnym utrzymaniu poziomu zatrudnienia na poziomie 95 osób. Tym samym, zwiększyła się również produktywność załogi – przed wprowadzonymi zmianami na jednego pracownika przypadało 70 ton produkcji, obecnie w analogicznym czasie jego efektywność to aż 150 ton!

– W tym czasie zostaliście Państwo dostrzeżeni przez ekspertów Polskiego Centrum Badań i Certyfikacji, jako firma

szczególnie wyróżniająca się na polu zapewniania najwyższej jakości produktów i usług?

– Jest nam z tego powodu niezwykle miło i cieszymy się z uzyskanego lauru programu JAKOŚĆ ROKU 2007. Odbieramy to jako ukoronowanie naszych działań mających na celu realizowanie polityki podążania za stawianymi przez klientów wymaganiami jakościowymi. Tym bardziej, że na rok 2008 przypada jubileusz 80-lecia istnienia zakładu w Czechowicach – Dziedzicach. Zamierzamy wykorzystywać to prestiżowe wyróżnienie w naszych działaniach promocyjnych oraz podierać się nim w prowadzeniu działalności biznesowej. Z pewnością pochwalimy się zwycięstwem w konkursie JAKOŚĆ ROKU podczas tegorocznych branżowych targów w Berlinie, które odbędą się w czerwcu. Bycie laureatem zobowiązuje do utrzymania wysokiego poziomu jakości naszych produktów i sposobu obsługi klientów. Dlatego staramy się to czynić poprzez stosowanie zaawansowanych technicznie i elektronicznie rozwiązań produkcyjnych oraz permanentne doszkalanie załogi. Te działania owocują również znaczącym zmniejszeniem reklamacji.

– W ostatnim czasie zaszły w firmie również pewne zmiany wizerunkowe?

– Wspólnie z przedstawicielami ELEKTROKOPAR SVENSKA AB, czyli naszymi właścicielami, zdecydowaliśmy o ujednoliceniu wizerunku EKS Śląskiej z pozostałymi firmami z grupy. To działanie wyraża się w zmianie logotypu, który aktualnie koreluje z graficznymi znakami firmowymi wszystkich członków grupy.

Chcąc pozytywnie budować nasz wizerunek utrzymaliśmy także weryfikację internutową (www.eksślaska.pl), w której znajdują się najistotniejsze informacje: tak histo-

ryczne, jak i aktualności z życia EKS.

– Od kilku lat spółka dynamicznie się rozwija. Jak przedstawiają się plany EKS Śląskiej na najbliższy czas?

– Przede wszystkim musimy utrzymać aktualny portfel zamówień i poziom sprzedaży. Wierzymy, że uda się to osiągnąć, gdyż jak dotąd nasz budżet na rok bieżący w pełni się bilansuje.

Ponadto, cena miedzi, czyli głównego surowca do produkcji naszych drutów, znacząco i nieustannie rośnie, co wymusza na nas planowanie alternatywnych rozwiązań w postaci oferowania nowego asortymentu, wytwarzanego na bazie aluminium. Tego oczekują nasi klienci, a chcąc utrzymać się na rynku musimy zaspokoić ich potrzeby.

Myślimy również o stworzeniu możliwości produkcji drutów o większej średnicy, dochodzącej do 5 mm (aktualnie maksymalny rozmiar produktów to 2,24 mm), jak również drutów profilowanych. Pozwoli to na pakietową obsługę naszych klientów i oferowanie pełnej gamy wyrobów.

– Dziękuję za rozmowę.

Krzysztof Stadler



Druty produkcji EKS Śląskiej

ŚRODKI CZYSTOŚCI / JOHNSONDIVERSEY - LAUREAT PROGRAMU JAKOŚĆ ROKU 2007 W KATEGORII INNOWACJA

JohnsonDiversey - potwierdza najwyższą jakość!

Rozmowa z **Beata Mularską**, dyrektorem marketingu JohnsonDiversey Polska Sp. z o.o.



- Firma JohnsonDiversey otrzymała laur **JAKOŚĆ ROKU 2007**. Dlaczego akurat w tym konkursie zdecydowali się Państwo wziąć udział?

- Zdecydowaliśmy się na konkurs promujący jakość z prostego powodu. W ideologię firmy jest wpisana dbałość o dostarczanie produktów, rozwiązań i innowacji opartych o najwyższą jakość. Wyzwanie, jakie podjęliśmy, startując i zwyciężając w konkursie pomoże utwierdzić naszych klientów w przekonaniu, że jesteśmy najlepszą firmą w branży. Do tego innowacyjność, na którą stawiamy jako JohnsonDiversey, pozwala wychodzić naprzeciw oczekiwaniom naszych partnerów i zadbac o środowisko naturalne.

- Co w takim razie mogłaby nam Pani powiedzieć o sukcesach w dziedzinie innowacyjności?

- JohnsonDiversey może pochwalić się szczególnymi osiągnięciami. Co roku

wprowadzamy około 30 nowych rozwiązań, a w przeciągu ostatnich pięciu lat opatentowaliśmy 155 opracowanych innowacji. Tak szerokie osiągnięcia w tej dziedzinie wynikają z długoterminowych i strategicznych założeń właścicieli firmy. Przy szybkich zmianach, zachodzących w środowisku, należy szczególnie zwrócić uwagę na problem jego ochrony. Dlatego tak dużo wysiłku wkładamy w dziedzinę innowacji i szukanie nowszych i bardziej ekologicznych produktów. Takim rozwiązaniem jest J-Flex.

- Jak w szczegółach mogłaby Pani przedstawić produkt, który został wyróżniony?

- Jest to najbardziej rewolucyjny system dozowania rozcieńzonego koncentratu chemicznego. Podczas procesu czyszczenia nie ma możliwości kontaktu ze stężonym preparatem. Roztwory robocze dozowane z systemu są nieszkodliwe. Po zużyciu produktów w Systemie J-Flex zostaje jedna butelka, którą oddaje się do recyklingu. Największą zaletą systemu dla samego użytkownika jest jego

niezwykła wydajność i gwarancja, że koncentrat chemiczny nie zostanie przedozowany. Półtoralitrowe opakowanie produktu wystarcza na czyszczenie dwóch toalet przez okres 1 roku. System dozowania nie wymaga żadnego montażu ani serwisu i jest przenośny. Można go używać wszędzie tam, gdzie jest dostęp do bieżącej wody. W Systemie J-Flex znajdują nasi klienci produkty chemiczne

nie do mycia wielu obszarów: kuchni, toalety, do podłóg, do mycia szczyt, do dezynfekcji powierzchni stykających się z żywnością czy do czyszczenia i udrażniania kratki i odpływów ściekowych.

- Co klienci sądzą o systemie J-Flex?

- Dzięki opinii naszych klientów i dla nich samych, chcąc dbać o środowisko, dostarczamy najlepsze rozwiązania i stale się rozwijamy. Wielkim wyróżnieniem jest wysmienita współpraca z największym detaliznym właścicielem sklepów Biedronka - firmą Jeronimo Martins Dystrybucja SA.

Chwali on współpracę z nami głównie ze względu na ograniczenie kosztów oraz gwarancję zdrowego środowiska pracy. Pozytywnym sygnałem popularności systemu J-Flex jest fakt, że jego zapotrzebowanie przeszło nasze najśmielsze oczekiwania. Nasi klienci mają świadomość tego, że współpracując z nami współpracują z firmą, która nie tylko dostarcza produkty chemiczne, ale przede wszystkim do-

starcza rozwiązania biznesowe. Daje to im gwarancję, że zawsze dostaną produkt najwyższej jakości, dokumentację wymaganą przez organy kontrolne i - jeśli jest to potrzebne - system monitorowania procesów mycia, czyszczenia i również procesów produkcyjnych np. w zakresie HACCP i bezpieczeństwa żywności.

- Jak J-Flex wpisuje się w strategię JohnsonDiversey?

- Mając w świadomości dbałość o ekologię i środowisko kierujemy się prostą zasadą: Zostawmy środowisko w takim stanie, w jakim je zostaliśmy. J-Flex powstał właśnie z taką myślą, ma być skutecznym i przede wszystkim ekologicznym. Pracowaliśmy nad rozwiązaniem, dającym naszym klientom produkt, dzięki któremu załatwiamy wszystkie problemy związane z dbałością o czystość. Będą również chronić środowisko, a także ograniczać koszty. Tak właśnie powstał J-Flex.

- Ekologia jest dla Państwa sprawą najistotniejszą?

- Dbłość o środowisko naturalne to jeden ze stra-

tegicznych celów naszej rodzinnej firmy. Korporacja JohnsonDiversey od wielu lat prowadzi specjalny program Odpowiedzialne Rozwiązania, który od momentu powstania projektu produktu aż po jego utylizację ma gwarantować jak najmniejszy negatywny wpływ na

środowisko naturalne. Rodzina Johnsonów od pokoleń jest zaangażowana w programy pro-środowiskowe. Jako pierwsi wycofaliśmy freony ze swoich produktów, na długo przed powstaniem prawnego wymogu. Wiedząc, jaki wpływ na lasy brazylijskie ma eksploatacja palmy Carnuba, z której pozyskuje się składniki naszych wosków, od lat bierzemy na siebie odpowiedzialność za rewitalizację tych lasów. W ubiegłym roku w związku z 50-leciem jednej z naszych kluczowych marek TASKI, posadziliśmy w Brazylii 50 000 palm Carnuba. Johnsonowie od ponad wieku nie tylko dbają o obroty firmy, ale też o przyszłość kolejnych pokoleń swoich dzieci i wnuków.

- Dziękuję za rozmowę.

Paweł Wójcik



System dozowania - J-Flex

REKLAMA

*oferta dostępna w 47 oddziałach na Mazowszu, Podlasiu, lubelszczyźnie i ziemi łódzkiej

LOKATA

JUBILEUSZOWA

7,5%

OPROCENTOWANIE

STAŁE NA 12 M-CY



www.skok.wolomin.pl
tel. (0-22) 787 23 23
infolinia 0 801 44 52 52

SKOK
WOŁOMIN

REKLAMA

MALINOWY ZDRÓJ ***+

Centrum rehabilitacji:

kąpiele siarkowe
fizykoterapia
kinezyterapia
masaże
krioterapia
hydroterapia

Kosmetyka:

zabiegi na twarz i ciało
elektrostymulacja
kapsuła SPA
fryzjer

Rekreacja:

basen
sauny
tenis
mini golf
hala sportowa
kręgle
bilard

z Centrum Rehabilitacji i Odnową Biologiczną

Malinowy Zdrój
Solec SPA

www.malinowyzdroj.pl



Pakiety promocyjne:

pakiety 2-dniowe:

- Odnowa w Medical SPA

pakiety 7-dniowe:

- W Malinowym Raju
- Odrodzenie
- Smukła sylwetka
- Kręgosłup w stresie
- Vital Spa - pakiet rewitalizująco-odprężający

pakiety 10-dniowe:

- Spa I - Zbędne kalorie

Oferta specjalna:
pakiety 14-dniowe



Malinowy Zdrój - Solec SPA
28-131 Solec Zdrój, ul. Leśna 7
tel. (041) 370 40 00, 370 40 03

Pakiet leczniczy - 56 zabiegów leczniczych
Pakiet leczniczy plus - 63 zabiegi lecznicze
Pakiet komfort - 70 zabiegów leczniczych

Wodomierze Roku!

Od ponad 80 lat są blisko nas. W naszych domach, biurach, zakładach pracy, tuż obok. Wodomierze i ciepłomierze, wsparte nowoczesną technologią i systemami zdalnego odczytu, produkowane przez poznańską Fabrykę Wodomierzy PoWo-



Fabryka Wodomierzy PoWoGaz SA

Gaz SA, towarzyszą nam na co dzień. Gwarantują bezpieczeństwo, funkcjonalność i podnoszą standardy naszego życia.

Fabryka Wodomierzy PoWoGaz SA jest jednym z największych producentów wodomierzy w Polsce oraz w Europie. Produkty spółki, poza rodzimym rynkiem, w ponad 50% trafiają na rynki zagraniczne, w tym do Europy, krajów Bliskiego i Dalekiego Wschodu, Afryki, obu Ameryk, jak również do Australii.

- Marka PoWoGaz cieszy się uznaniem i pełnym zaufaniem klientów na całym świecie - mówi Mieczysław Ziółek, prezes zarządu Fabryki Wodomierzy PoWoGaz SA. - W naszej ofercie znaleźć można pełen asortyment wodomierzy i ciepłomierzy oraz przetworników przepływu do ciepłomierzy - w sumie ponad 400 różnorodnych produktów oraz rozwiązań usługowych - dodaje.

Od 1995 roku PoWoGaz SA sukcesywnie wdraża

kolejne normy jakościowe, System Zarządzania Jakością (certyfikat z 1996 roku), a następnie Zintegrowany System Zarządzania zgodny z ISO 9001:2000, ISO 14001:2005 i PN-N-18001:2004.

Wszelkie działania prowadzone są w oparciu o filozofię TQM - Zarządzania przez Jakość, co w efekcie prowadzi do stałego rozwoju fabryki oraz osiągnięcia pełnej satysfakcji klientów.

- Nasza dotychczasowa działalność, przy konsekwentnym przestrzeganiu norm jakościowych, zaowocowała wysoką konkurencyjnością marki PoWoGaz. Docenili nas klienci, jak również specjaliści i analitycy rynku. Tylko w roku 2007 nasze produkty zdobyły liczne nagrody i wyróżnienia, m.in. Indywidualność Roku-Merkury, Innowacja Roku czy Laur Klienta - mówi prezes Ziółek. - Rozpoczynający się rok 2008 przyniósł naszej spółce laur w konkursie JAKOŚĆ ROKU 2007 w kategorii innowacja. To wyróżnienie, nadane przez redakcję Biznes Raportu i specjalistów Polskiego Centrum Badań i Certyfikacji, podniesie wiarygodność i potwierdzi najwyższą jakość naszych produktów - dodaje.

Marcin Sławek

Najwyższa jakość - TU SKOK ŻYCIE SA

Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych na rynku ubezpieczeniowym funkcjonuje 4 lata. Posiada interesującą ofertę ubezpieczeniową, przeznaczoną dla członków SKOK, z której korzysta obecnie ponad 300.000 klientów.



SKOK UBEZPIECZENIA

Towarzystwo oferuje pełną gamę ubezpieczeń na życie: ubezpieczenia ochronne, nowoczesne produkty typu bancassurance, jak również ubezpieczenia o charakterze inwestycyjnym. Dotychczas towarzystwo charakteryzowało się dużą ekspansją i dynamiką rozwoju.

- Prognozujemy, że teraz przed nami większy spokój i równowaga. Może finansowe wskaźniki nie będą już tak silnie pięły się w górę, ale za to będziemy wkładać dużo pracy w uatrakcyjnianie oferty i stałe dostosowanie jej do potrzeb, oczekiwań i możliwości finansowych naszych klientów - mówi Grzegorz Buczkowski, prezes zarządu TU SKOK ŻYCIE SA.

Swoją siłę TU SKOK ŻYCIE SA czerpie przede wszystkim ze wspólnego planowania rozwoju, w który oprócz zarządu spółki ubezpieczeniowej

angażowana jest również kadra kierownicza innych instytucji centralnych systemu SKOK i samych SKOK-ów.

Największą popularnością wśród ofert TU SKOK ŻYCIE SA cieszy się ubezpieczenie dla pożyczkobiorców PROMESA, którym objętych jest już ponad 265 tysięcy ubezpieczonych.

PROMESA, nagrodzona w programie JAKOŚĆ ROKU, to ubezpieczenie zaliczane do grupy tzw. nowoczesnych produktów bancassurance, czyli produktów łączących w sobie elementy bankowe i ubezpieczeniowe. Produkt nieprzerwanie od kilku lat cieszy się niesłabnącym zainteresowaniem klientów zaciągających w SKOK kredyty i pożyczki.

- To nowoczesne ubezpieczenie bardzo szybko zyskało uznanie naszych członków i okazało się przysłowiowym strzałem w dziesiątkę. PROMESA potwierdza, że dobrze rozumiemy potrzeby naszych klientów i w porę udaje nam się je zaspokoić. Jak zawsze celem naszego Towarzystwa jest zapewnienie członkom SKOK kompleksowej i dostosowanej do ich wymagań oferty ubezpieczeniowej - kończy Grzegorz Buczkowski.

Krzysztof Stadler

REKLAMA

PRODUCENT ŚRODKÓW CZYSTOŚCI OD 1991 ROKU

Gold drop®

JAKOŚĆ ROKU 2007

www.golddrop.com.pl

Gold Drop Sp. z o.o.,
ul. Rzeczna 11, 34-600 Limanowa,
tel. 018 33 76 137, fax. 018 33 76 117

FLUIDCARE®



- uznanie dla wyjątkowej usługi

Uzyskanie lauru w konkursie JAKOŚĆ ROKU 2007 przez Houghton Polska Sp. z o.o. stanowi obiektywne potwierdzenie i docenienie oferowanej usługi FLUIDCARE® przez niezależne, zewnętrzne gremium. Firma planuje aktywnie wykorzystywać tytuł i logo w działaniach marketingowych, ofertach, Internecie i w dokumentacji zawierającej wszystkie dotychczasowe tytuły oraz wyróżnienia.

- O wygranej z pewnością zadecydowała wyjątkowość zgłaszanej usługi, ponieważ nie ma drugiego tak rozbudowanego programu obsługi zakładów produkcyjnych w zakresie płynów technologicznych, jak FLUIDCARE®.

- mówi Mariusz Bułak, dyrektor finansowy Houghton Polska Sp. z o.o. - Usługa jest stosowana nieprzerwanie w zakładach od wielu lat, co świadczy o jej wiarygodności i tym, że jest sprawdzona zarówno przez Houghton, jak i klientów, u których znalazła zastosowanie. Tym samym ma swój udział w powiększaniu przez naszych klientów poziomu produkcji, ponieważ stanowi nieodłączny element działania mechanizmu rozwoju firmy - dodaje.

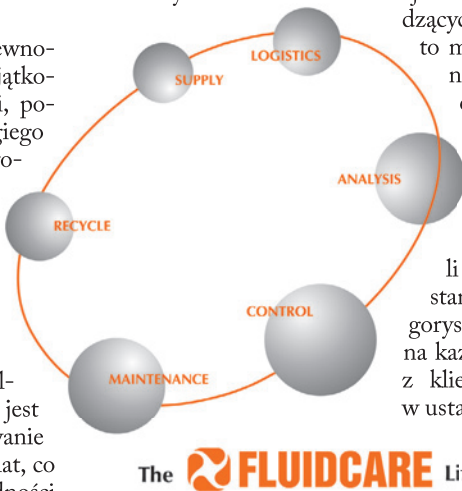
FLUIDCARE® jest systemem kompleksowej obsługi klienta. W trakcie partnerskiej współpracy, firma Houghton zajmuje się pełną obsługą środków chemicznych u klienta: zakupem produktów, transportem na miejsce użytkowania, kontrolą sprzętu, czyszczeniem maszyn, utylizacją zużytych środków chemicznych oraz analizą pracujących produktów. Zakres tych obo-

samodzielnie dbać o produkty. - Dzięki naszym nowym technologiom środków chemicznych i serwisowi technicznemu jesteśmy obecnie liderami na rynku, a wraz z programem FLUIDCARE® oferujemy najbardziej kompleksową obsługę klienta ze wszystkich obecnie dostępnych - podsumowuje dyrektor Bułak.

Niezależnie od operacji technologicznych zachodzących u klienta - czy jest to mycie, obróbka skrawaniem, formowanie, walcowanie, czy ochrona korozyjna - system firmy Houghton jest złożony z analizy doboru produktu, wdrożenia i kontroli w czasie jego pracy, co stanowi reguły, które są rygorystycznie przestrzegane na każdym etapie. Wspólnie z klientami uczestniczymy w ustaleniu warunków pracy oraz krytycz-

nych parametrów jakościowych swoich produktów (np. stężenie, wskaźnik pH, poziom skażenia mikrobiologicznego itp.). Taki zakres serwisu gwarantuje bezawaryjną pracę produktu i jest stałym punktem oferty handlowej spółki Houghton.

Monika Woźniak



wiązków może się zmieniać w bardzo dużym stopniu. Elastyczność jest najważniejszym aspektem tego programu. FLUIDCARE® może też obejmować wyłącznie ustalenia standardowych procedur i szkoleń pracowników klienta tak, aby mogli

Outsourcing nagrodzony

Rozmowa z Agatą Łasak, pełnomocnikiem zarządu ds. systemów zarządzania Fenice Poland Sp. z o.o.

- Wysoki poziom jakości świadczonych usług w sektorze multi utility był czynnikiem decydującym o przyznaniu Fenice tytułu JAKOŚĆ ROKU 2007. To także uznanie dla całego zespołu spółki?

- Przede wszystkim dla niego. Bez personelu o odpowiednich kwalifikacjach, który dodatkowo chce się rozwijać i świadomie szkolić, niewiele moglibyśmy osiągnąć. W outsourcingu energetyczno-ekologicznym, w którym działamy, doświadczenie i bezpieczeństwo to podstawowe wartości. Ogromnie nas cieszy zdobyte wyróżnienie i fakt, że nasze starania są dostrzegane i doceniane na rynku.

- Jak Fenice zamierza wykorzystać logo JAKOŚĆ ROKU?

- Obok posiadanych certyfikatów ISO 9001, 14001 i 18001, natowskiego NCAGE oraz certyfikatu Highly Protected Risk jest to kolejne potwierdzenie jakości naszych usług. A ta jest dla naszych partnerów najważniejsza i dla-

tego z dumą pochwalimy się zdobytym wyróżnieniem.

- Jakość i bezpieczeństwo są najważniejsze. Jak należy to rozumieć?

- W ogromnym skrócie zajmujemy się dostarczaniem mediów, m.in. ciepła, prądu, gazu, wody. Gwarantujemy ciągłość dostaw i bezawaryjność urządzeń oraz sieci energetycznych i ekologicznych, przejmując na siebie całe ryzyko z tym związane. Tu nie ma miejsca na żadne pomyłki. Klienci wymagają od nas jakości na najwyższym poziomie i taką otrzymują. Wspólnie pracujemy w oparciu o długoterminowe kontrakty i stajemy się ważnym ogniwem w strukturze danej firmy oferując szeroki wachlarz usług w zakresie zarządzania obszarem EN-EKO. Nasza oferta jest zawsze szyta na miarę oczekiwań klienta.

- Fenice jest liderem w swojej branży. Jakie są dalsze plany spółki?

- Naszą pozycję budujemy konsekwentnie od wielu lat. Sukces zawdzięczamy orientacji na klienta, efektywności, odpowiedzialności i zaangażowaniu pracowników. Dzięki temu możemy z powodzeniem pracować dla ponad stu spółek w Polsce. Tym zdobyliśmy uznanie naszej włoskiej spółki-matki, która zdecydowała o powierzeniu nam realizacji projektów rozwojowych poza granicami Polski. Tworzymy struktury Fenice w Czechach, na Słowacji i Węgrzech.

- Dziękuję za rozmowę.
Marcin Kałużny



Biznes Raport

Redaguje zespół:

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

Korekta: Anna Szalek

Fotokład: DASO.pl

Wydawca: Public PR

40-142 Katowice, ul. Modelarska 12
tel./fax: 032/258 04 05, 258 20 66
redakcja@biznesraport.com

GAZETA PRAWNA

w internecie



e-GP – internetowe wydanie Gazety Prawnej

Wydanie elektroniczne zapewnia bieżący dostęp do wszystkich publikacji, artykułów oraz porad naszych najlepszych ekspertów i doradców.

- ▶▶ Zawartość i wygląd wiernie odwzorowujące szatę graficzną wydania papierowego Gazety Prawnej. Wygodna archiwizacja i szybka wyszukiwarka.
- ▶▶ Dostęp do wszystkich tekstów, które ukazały się w Gazecie Prawnej od 2002 roku. Szybkie i precyzyjne wyszukiwanie według różnorodnych kryteriów.