

P.W. TAKO / INNOWACYJNA TECHNOLOGIA DWUPEŁASZCZ

Pod ścisłą ochroną



Rozmowa z

Tadeuszem Kalczyńskim,
prezesem zarządu
P.W. TAKO Sp. z o.o.

- Polska myśl techniczna ponownie daje o sobie znać i to na najwyższym poziomie. Opatentowana technologia DWUPEŁASZCZ to nie tylko doskonałe zabezpieczenie zbiorników zawierających paliwa płynne, ale także wkład w ochronę środowiska. Jakie były jej początki?

- Kilka lat temu pojawiła się ustawa o modernizacji zbiorników, której przepisy nakazywały utworzenie drugiej ścianki oraz przestrzeni monitorującej w zbiornikach do przechowywania paliw płynnych i innych cieczy zagrażających środowisku. Wówczas rozpoczęliśmy prace nad patentem, który spełniałby wszystkie te wymogi. W rezultacie tych działań powstało rozwiązanie, które nazwaliśmy - DWUPEŁASZCZ.

- Czym charakteryzuje się technologia DWUPEŁASZCZ i na czym polega jej innowacyjność?

- Technologia DWUPEŁASZCZ jest bardzo prostym rozwiązaniem stosowanym na uprzednio wypiskowanych lub wysrutowanych zbiornikach. Druga ścianka w zbiorniku powstaje poprzez aplikację przekładki dystansującej (tworzącej przestrzeń międzyścien-

ną) oraz mat szklanych o różnej gramaturze nasączonych specjalnie dostosowanymi żywicami. Powłoka DWUPEŁASZCZ wytwarzana jest w zbiornikach w sposób zapewniający odprawienie ładunków elektrostatycznych do uziemienia. Zadaniem DWUPEŁASZCZA jest zapobieganie wyciekom oraz stały monitoring szczelności zbiorników. Jeżeli ciśnienie powietrza znajdującego się w przestrzeni międzyściennej gwałtownie spadnie, czyli dojdzie do przerwania powłoki lub uszkodzenia zbiornika, natychmiast włączy się alarm dźwiękowo-światłowy. Ostatnio wprowadzona innowacja - nowoczesny sposób łączenia monitorowanych sekcji - pozwala na szybkie i bardzo precyzyjne zlokalizowanie ewentualnej nieszczelności.

- Jakie korzyści płyną z zastosowania tego rozwiązania?

- Przede wszystkim odbiorca otrzymuje proste, tanie i sprawdzone rozwiązanie, które zabezpiecza przed wyciekami. Dodatkowo w trakcie modernizacji zbiornika zabezpieczamy go antykorozyjnie. Co ważne, w czasie modernizacji nie trzeba zamykać stacji ani posiadać pozwoleń na budowę. W porównaniu do konkurencyjnych rozwiązań DWUPEŁASZCZ oszczędza także czas - modernizacja zbiornika trwa zaledwie od 3 do 5 dni. Koszt DWUPEŁASZCZA nie jest duży ale wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, płatność możemy rozłożyć na raty, nawet do 3 lat!

- Na co kładą Państwo szczególną uwagę jeśli chodzi o

politykę jakości?

- Wykonujemy prace w oparciu o wymagania PN-EN ISO 9001:2001 i PN-EN ISO 14001:2005. Bardzo dokładnie kontrolujemy każdy zbiornik pod względem drożności oraz szczelności. Wszystkie badania prowadzone są w naszym laboratorium, które już od lutego zdobyło uprawnienia do przeprowadzania, na zewnętrzne zlecenia prób szczelności, badań penetracyjnych, pomiarów grubości oraz twardości powłok, a także ultradźwiękowych pomiarów zbiorników. Posiadamy również zatwierdzone Programy gospodarki odpadami niebezpiecznymi we wszystkich powiatach w naszym kraju, niezbędne przy modernizacji i czyszczeniu zbiorników.

- Jakie plany ma TAKO na nadchodzące lata?

- Tylko w 2007 roku zmodernizowaliśmy ponad 400 zbiorników i nie mieliśmy ani jednej reklamacji. Chcielibyśmy utrzymać pozycję lidera i 60% udział w krajowym rynku. Dodatkowo, planujemy wejść na rynki europejskie oraz wdrożyć międzynarodowej klasy program zarządzania jakością, aby nieustannie doskonalić poziom świadczonych usług.

W najbliższym czasie zamierzamy także zbadać zastosowanie żywicy epoksydowych, które są bezemisyjne. W tym roku po raz kolejny będziemy pracować dla wojska. Wygraliśmy przetarg na modernizację zbiorników dla lotniska w Dąbówku.

- Dziękuję za rozmowę.
Ewa Szwecka



WYPOSAŻENIE WNĘTRZ / INTERDREX NOMINOWANY
DO KONKURSU JAKOŚĆ ROKU 2007



Dostawca dla ambitnych wnętrz

Interdoor to marka znana na rynku od lat. Sukcesem sądzić można wysokim kwalifikacjom pracowników, nowoczesnemu parkowi maszynowemu oraz długoletniemu doświadczeniu w produkcji. Od samego początku firma jest wierna zasadzie: Wyższy standard, wyższa jakość. Dzięki temu do klienta trafia zawsze wyrób najwyższej klasy.

Właścicielem marki Interdoor jest spółka Interdrex. Firma rozpoczęła działalność w 1990 roku. Obecnie należy do grona liderów wśród producentów drzwi w Polsce. - Od samego początku postawiliśmy na innowacyjność, m.in. byliśmy pionierami w naszym kraju w produkcji frezowanych drzwi laminowanych - podkreśla Iwona Plińska, dyrektor Interdrex Sp. z o.o. - Bogata oferta drzwi wewnętrznych w różnorodnych okleinach umożliwia dopasowanie ich do każdego rodzaju wnętrza. Klienci wysoko oceniają proponowane przez nas nowoczesne wzornictwo i design - dodaje.

Interdrex zajmuje się kompleksowo produkcją stolarki otworowej. W ofercie fir-

my można znaleźć drzwi wewnętrzne w okleinach naturalnych, drewnopodobnych lub malowanych, drzwi wejściowe, przesuwne, techniczne, ościeżnice oraz klamki, szyby i akcesoria, m.in.: progi, opaski maskujące, tuleje wentylacyjne, zawiasy, itd.

Siedziba firmy znajduje się w Bieszkowicach, nieopodal Gdyni, a łączna powierzchnia hal produkcyjnych to ponad 7000 m². Lokalizacja fabryki na terenie parku krajobrazowego oblige do szczególnej dbałości o środowisko naturalne.

Oprócz nowoczesnych rozwiązań klienci cenią wysoką jakość, którą oferuje Interdoor.

Produkcja oparta jest o technologicznie zaawansowany park maszynowy oraz ostrą selekcję materiałów. Zapewnia to najwyższą jakość gotowego wyrobu i przekłada się również na terminowość realizacji zamówień. Nad wszystkim czuwa system zarządzania jakością ISO 9001.

Bardzo niski odsetek reklamacji i dbałość o najwyższe standardy zaowocowały wyróżnieniem firmy w konkursie Orły Budownictwa Polskiego w kategorii stolarki otworowej,

a także nominacją do konkursu JAKOŚĆ ROKU 2007.

Interdrex cały czas prężnie się rozwija. Sieć dystrybucyjna marki Interdoor skupia już blisko 250 sklepów na terenie całej Polski. Każdy, nawet najbardziej wymagający klient znajdzie rozwiązanie najlepsze właśnie dla niego.

Firma obsługuje głównie klientów detalicznych, jednak nie tylko. Drzwi Interdoor znalazły się w wielu prestiżowych budynkach, m.in.: w Wytwórni Papierów Wartościowych w Warszawie, w Hotelu Bryza w Juracie oraz w budynkach wielorodzinnych w jednym z poznańskich osiedli.

W przyszłym roku, obok planowanego zwiększenia zatrudnienia, Interdrex chce wprowadzić zupełnie nowy asortyment. - Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów chcemy oddać do ich dyspozycji nową kolekcję drzwi pokrytych okleiną naturalną oraz znacznie rozszerzyć gamę kolorystyczną. Całość uzupełniają drzwi z drewna eukaliptusowego - mówi dyrektor Iwona Plińska.

Paweł Wójcik

Więcej na www.interdoor.pl

DIETA / PROFILAKTYKA I LECZENIE OTYŁOŚCI

Produkt najwyższego zaufania

Ponad 30 lat temu naukowcy z Uniwersytetu w Cambridge, zaniepokojeni rosnącą otyłością społeczeństwa, opracowali innowacyjną dietę bardzo niskokaloryczną, która powinna być pierwszym krokiem do redukcji masy ciała. Dieta Cambridge oparta jest na bazie naturalnych składników. Autorzy publikacji związanych z oceną kliniczną diety sugerują, że stanowi ona alternatywę leczenia farmakologicznego i chirurgicznego.

Dieta Cambridge, za pośrednictwem firmy Hol-Trade, cieszy się w Polsce uznaniem już od 15 lat. Początki diety były skromne, tylko kilka produktów wprowadzonych na rynek po uzyskaniu zezwolenia Głównego Inspektora Sanitarnego, po uprzedniej ocenie przez Instytut Żywności i Żywienia oraz Państwowy Zakład Higieny.

Dieta to w pełni zbilansowany program bardzo niskokaloryczny o wartości energetycznej poniżej 1000 kcal. Produkt, jako nie dający się skomponować z ogólnie dostępnych składników otrzymywanych jest przemysłowo. - Dieta składa się z produktów odżywczych pochodzenia natural-

nego, czyli białka, węglowodanów, tłuszczu, błonnika, witamin i składników mineralnych. Skład umożliwia prawidłowe funkcjonowanie organizmu przy jednoczesnej niskiej wartości energetycznej - mówi Zofia Trojanowska, ekspert centrum Dieta Cambridge w Hol-Trade Sp. z o.o.

Przepustką do stosowania diety jest Karta Zdrowia, wypełniana przez podejmującego dietę. Następuje to przy pomocy konsultanta i stanowi wywiad dotyczący stanu zdrowia, nadwagi, stopnia i rodzaju otyłości. Hol-Trade posiada konsultantów na terenie całej Polski, współpracuje również z niektórymi aptekami.

Diety można stosować jako wyłączone źródło odżywiania (ok. 500 kcal dziennie) z uzupełnieniem odpowiedniej ilości płynów lub jako dietę o ograniczonej wartości energetycznej (ok. 800 kcal dziennie) z dyktowanym przez konsultanta zestawem posiłków diety i określonym jednym posiłkiem konwencjonalnym. - Właściwa dieta polega na odwróceniu bilansu energetycznego z dodatniego na ujemny. Zapasy węglowo-

danowe spalają się w pierwszych trzech dniach diety, pojawia się uczucie głodu czy osłabienia związane z radykalną zmianą odżywiania. Następnie organizm spala zapasy tłuszczu i występuje zjawisko łagodnej ketozy, hamujące uczucie łaknienia. Odchudzenie metodą Dieta Cambridge to po pierwsze redukcja masy ciała, a po drugie ograniczenie zagrożenia chorobami metabolicznymi, po trzecie wskazanie właściwego stylu życia i żywienia - dodaje Zofia Trojanowska.

Producent diety stara się, aby smaki produktów były zbliżone do prawdziwych potraw. Oferuje zupy, koktajle, napoje, batony, a ostatnio także makarony w sosie grzybowym - nowość na polskim rynku.

Dieta cieszy się uznaniem różnych instytucji, m.in. otrzymała Konsumentką Nagrodę Zaufania Złoty Otis 2006 oraz tytuł Złoty Lek 2002.

Ponadto firma Hol-Trade została zauważona i doceniona przez Polskie Centrum Badań i Certyfikacji, i nominowana do udziału w konkursie JAKOŚĆ ROKU 2007.

Monika Woźniak



REKLAMA

7.5%

stałe
oprocentowanie
na 12 m-cy

Lokata %



MEGA SUMO
W TWOIM PORTFELU

SKOK

Poludniowo-Zachodnia

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 / OSTATNIE LOKALE PRZY UL. WIKTORII WIEDEŃSKIEJ W WARSZAWIE JESZCZE DO NABYCIA!

Apartamenty na malowniczym Wilanowie

Od ponad dwóch lat trwa w Polsce boom budowlany. Ogromne zapotrzebowanie na nieruchomości spowodowało w dużej mierze system bankowy oferujący najtańsze od lat kredyty hipoteczne. Ich dostępność stworzyła Polakom możliwość realizacji marzenia o własnym mieszkaniu. Według teorii ekonomii, wysoki popyt wymusza pojawienie się podaży. Na rynku budowlanym podaż zapewniają głównie firmy deweloper-
skie.

Jedną z takich firm jest Grupa Insubud SA, szczycąca się długoletnią tradycją i piękną historią. Współcześnie, firma Insubud jest niejako przedłużeniem MPB Insubud SA, spółki mającej olbrzymi wkład w odbudowę i renowację powojennej stolicy. W skład Grupy wchodzi

jeszcze dwa podmioty zależne – Insubud Nieruchomości Sp. z o.o. i Apartamenty Wilanów Sp. z o.o. – Postanowiliśmy utworzyć w ramach grupy spółki celowe, powołane do wykonania określonych zadań. Taki zabieg daje naszym klientom poczucie pewności, co do powstania danego obiektu. Ponadto spółka celowa gwarantuje nabywcom mieszkań, że środki finansowe, które przelewają na rzecz firmy, nie zostaną wykorzystane na realizację innej inwestycji – podkreśla Anna Milewska, prezes Apartamenty Wilanów Sp. z o.o. – Spółka, której przewodzi prowadzą budowę 66 apartamen-

tów przy ulicy Wiktorii Wiedeńskiej 9 a w Warszawie. Jest to budynek o bardzo nowoczesnej architekturze i wysokim standardzie wykończenia.



Mieszkania posiadają m.in. pełną infrastrukturę telekomunikacyjną i telewizyjną – dodaje.

Wspomniane apartamenty cieszą się sporym zainteresowaniem ze strony potencjalnych klientów. Już niedługo

wprowadzą się pierwsi mieszkańcy. Pozostała do sprzedaży już tylko 1/3 przygotowanych lokali! Mieszkania przy ulicy Wiktorii Wiedeńskiej to głównie duże lokale, o powierzchni od 77 m² (dwupokojowe) do 135 m² (czteropokojowe). Wszystkie charakteryzują się wysoką funkcjonalnością i możliwością dostosowania do indywidualnych upodobań klientów. Również bezpo-

średnie otoczenie apartamentów przyciąga swoją atrakcyjnością. Budynki posiadają kameralny dziedziniec z wewnętrznym ogrodem. Altanki, ławeczki oraz piękna roślinność posłuży przyszłym mieszkańcom do wypoczynku

i rekreacji.

- Dla zmotoryzowanych przygotowaliśmy monitorowane garaże podziemne z kontrolą dostępu oraz podgrzewaną płytą zjazdową. Na parterze przewidziano lokale usługowe. Obiekt jest w pełni objęty siecią ochrony tak osobistej jak i tej, dostępnej dzięki nowoczesnym rozwiązaniom technicznym – podkreśla Anna Milewska.

Dla grupy Insubud niezwykle istotna jest kwestia jakości podejmowanych działań, zarówno w obsłudze klienta jak i wykonawstwa przeprowadzonych inwestycji. Materiały wykorzystywane do budowy oraz wykończenia budynków posiadają wszystkie niezbędne certyfikaty jakościowe dopuszczające do stosowania w Polsce. - Wprowadziliśmy dwustopniowy etap



odbioru lokalu przez klienta. W pierwszym etapie sprawdzamy mieszkanie w obecności nabywcy oraz przedstawicieli dewelopera i wykonawcy. Klient może zgłosić wszelkie swoje zastrzeżenia, które usuwamy w terminie 2 dni – mówi prezes Milewska.

Pełna przejrzystość i transparentność działań Grupy Insubud SA wobec klientów, a także dbałość o perfekcyjne przygotowanie lokali mieszkalnych do sprzedaży jest sprawą priorytetową dla zarządu grupy. Decyzja o zakupie nieruchomości od Insubud z pewnością będzie doskonałym wyborem i otworzy drzwi wymarzonego mieszkania w pięknej okolicy.

Krzysztof Stadler

DEWELOPERZY / SPÓŁKA AGRO-MAN NOMINOWANA DO KONKURSU JAKOŚĆ ROKU 2007

Bezpieczne domy dla szczęśliwych



Rozmowa z

Andrzejem Chodkowskim,
prezesem zarządu
AGRO-MAN Sp. z o.o.

- Agro-Man to stabilna firma o ugruntowanej pozycji na rynku. Jakie były początki?

- Spółka powstała 10 lat temu w ramach Grupy Kapitałowej Towarzystwa Obrótu Nieruchomościami AGRO. Specjalizujemy się w budowie osiedli mieszkaniowych o charakterze kameralnym z zabudową nieprzekraczającą czwartego piętra. Działal-

nia podejmujemy kompleksowo - od przygotowania i zaprojektowania inwestycji, poprzez realizację, aż po sprzedaż. Oferujemy mieszkania w wysokim standardzie deweloperskim, z instalacją grzewczą, sanitarną, a także multimediami i Internetem, który dodatkowo przez dwa lata zapewniamy bezpłatnie. Ponadto, przez kilka pierwszych miesięcy zajmujemy się administrowaniem osiedli i pomagamy wspólnotom mieszkaniowym osiągnąć pełną sprawność administracyjną.

- Jakie inwestycje obecnie realizuje Agro-Man?

- W tym momencie są to dwa projekty: Lewandów Leśny i Twój Parzniew-Miasto Ogród. Pierwszy, zlokalizowany w Białogórze, jest zaprojektowany w stylu archi-

tektury śródziemnomorskiej, charakteryzujący się kameralną, niską zabudową, świetlistą kolorystyką, dużymi tarasami i dobrym dostępem światła. Jest to wymarzone miejsce dla ludzi szukających spokoju i odpoczynku. Druga inwestycja znajduje się w Pruszkowie pod Warszawą, gdzie wprowadzają się już pierwsi mieszkańcy.

- Jak wygląda pozycja spółki na rynku?

- Zajmujemy wysoką, dziesiątą pozycję w Warszawie pod względem liczby oddawanych mieszkań. Jesteśmy firmą zorientowaną na wysoki standard wykończenia, dobrą współpracę z klientem i rzetelną obsługę. Nasze starania i wytyczne na tym polu zaowocowały pierwszym miejscem w plebiscycie mieszkańców, w ka-

tegorii rzetelność i atrakcyjność oferty. To szczególnie ważne dla nas wyróżnienia bowiem powstały na bazie ankiet wypełnianych przez samych klientów.

- Spółka została nominowana do konkursu JAKOŚĆ ROKU 2007. Jak realizowana jest polityka jakości?

- Jesteśmy jednymi z założycieli i zarazem członkami Polskiego Związku Firm Deweloperskich, które zaczęły stosować Kodeks Dobrych Praktyk. Wiąże się to z rzetelną obsługą klienta, przedstawianiem klarownych i przejrzystych umów zrozumiałych dla każdego, dotrzymywaniem terminów, utrzymywaniem ceny w trakcie realizacji inwestycji. Klienci mają pewność, że nie zostaną oszukani, a to bardzo ważne w naszej branży. Poza tym otrzymali-

śmy szereg wyróżnień, m.in.: Mazowiecka Firma Roku w latach 2002, 2003, 2005 w kategorii obsługi klienta, Certyfikat Solidna Firma 2004, przyznawany pod patronatem Komisji Europejskiej oraz Certyfikat Dewelopera, który w ubiegłym roku odebraliśmy po raz trzeci.

- Czy możemy pokusić się o krótkie podsumowanie minionego roku?

- Właściwie zakończyliśmy większą część inwestycji o nazwie Lewandów Duży, osiedla złożonego z ponad 600 mieszkań. Uzyskaliśmy już potrzebne pozwolenia na użytkowanie i powoli wprowadzają się pierwsi mieszkańcy. Była to największa inwestycja jaką udało nam się zakończyć w 2007 roku. I oczywiście Parzniew, gdzie zrealizowaliśmy pierwszy

etap inwestycji, oddając do użytku dwanaście budynków.

- Jakie zatem mają państwo plany na przyszłość?

- W 2008 r. rozpoczniemy budowę dwóch nowych osiedli: Zielony Miłostów we Wrocławiu oraz Twój Parzniew – Miasto Ogród - II etap. Ponadto planujemy kolejne inwestycje na warszawskiej Białogórze, dla których ogłosiliśmy konkursy na opracowanie koncepcji architektonicznej.

Interesują nas także nowoczesne technologie, które mają sprawić, że dom stanie się bardziej ekologiczny. Będziemy pracować nad rozwiązaniami, które efektywnie wykorzystują energię i pozwalają obniżyć koszty eksploatacji.

- Dziękuję za rozmowę.

Paweł Wójcik



CERAMIKA BUDOWLANA / ZCB MARKOWICZE SA NOMINOWANY DO TYTUŁU JAKOŚĆ ROKU 2007

MARKOWICZE – marka na lata!



Rozmowa z

Tadeuszem Kuną,
prezesem zarządu
ZCB Markowicze SA

- Dlaczego Zakład Ceramiki Budowlanej Markowicze SA został usytuowany w okolicach Biłgoraja?

- Ma to niewątpliwie ścisły związek z występowaniem na tych terenach znakomitej jakości glin. Ich wydobycie rozpoczęło już na przełomie XVI i XVII wieku, a służyły one do wznoszenia m.in. murów obronnych Zamościa. Biłgorajszczyzna od wie-

ków słynęła z obecności małych lokalnych cegielni, a między nimi, w okresie międzywojennym, powstała w Markowiczach dobrze prosperująca cegielnia prywatna. Spółka, której przewodzi jest kontynuatorem tradycji tego właśnie podmiotu.

- Jak kształtuje się oferta produktowa spółki?

- Jesteśmy producentem wszelkiego rodzaju tradycyjnej ceramiki budowlanej. Oferujemy pustaki typu MAX i U, cegły kratówki i modułowe, pustaki wentylacyjne oraz elementy stropowe. Cała gama naszych produktów posiada wszelkie niezbędne atesty i normy dopuszczające do zastosowania na budowach w naszym kraju oraz nieobowiązkowy dla tego typu produkcji Atest Higieniczny Państwowego Zakładu Higieny.

Ponadto, nasze cegły i pustaki lada dzień uzyskają także ukraiński certyfikat jakości, co pozwoli nam na ich sprzedaż do tego kraju.

- Wysoką jakość produktów dostrzegali eksperci z Polskiego Centrum Badań i Certyfikacji, nominując spółkę do programu JAKOŚĆ ROKU 2007.

- Jesteśmy zaszczyceni, gdyż od lat wypracowujemy markę i chcemy, aby nasze produkty charakteryzowały się najwyższą jakością. Osiągamy to dzięki bardzo dobremu parkowi maszynowemu produkcji niemiecko-francuskiej oraz przeszkolonej i odpowiedzialnej załodze. Jesteśmy jednym z nowoczesniejszych zakładów ceramicznych w kraju. Ponadto, nasze laboratorium monitoruje produkt, gdy jest jeszcze gliną na hałdzie, a następ-

nie przez cały cykl wytwarzania, aż do momentu otrzymania wyrobu gotowego.

Efektom prowadzonej polityki jakościowej jest uzyskanie bardzo dobrego produktu o wysokiej wytrzymałości na ściskanie, potwierdzone stosownymi certyfikatami na klasę wytrzymałości 15 i 20. Otrzymaliśmy również szereg innych nagród i wyróżnień. Ostatnim jest laur Przedsiębiorstwo Fair Play 2007. Obecnie ubiegamy się o godło Teraz Polska i nagrodę branżową im. Kazimierza Wielkiego przyznaną przez Związek Pracodawców Ceramiki i Obrótu Nieruchomościami.

- Na wizerunek firmy wpływa także sposób jej komunikacji z najbliższym otoczeniem. W jaki sposób Markowicze SA realizują politykę społeczną?

- W momencie gdy znacząco poprawiła się sytuacja zakładu, chcieliśmy podzielić się naszym sukcesem z innymi. Działania charytatywne i sponsorskie nie są obliczone na korzyść pozytywnego postrzegania przez rynek. Wynikają one raczej z potrzeby serca i chęci szczerej pomocy tym, których życie nie rozpieszczało. Dotujemy ośrodki pomocy społecznej i warsztaty terapii zajęciowej, pomagamy instytucjom kościelnym poprzez współuczestniczenie w renowacji zabytkowych świątyń. Spore dotacje kierujemy w stronę klubów sportowych, które działają ze szczególnym naciskiem na szkolenie młodzieży oraz wspomagamy szkoły i szpitale w naszym regionie. Nasze wsparcie ma zarówno formę finansową, jak i nieodpłatnego przekaza-

nia naszych produktów.

- Jak przedstawiają się najbliższe plany spółki?

- W roku bieżącym będziemy kontynuować rozpoczęty proces znaczącej modernizacji firmy. Dzięki temu zwiększymy wydajność produkcji o blisko 40%. W 2007 roku wybudowaliśmy na terenie zakładu hałdę surowcową, co w znaczący sposób usprawni proces produkcji oraz poprawi jakość wyrobu gotowego. Obecnie przygotowujemy się do drugiego etapu zmian, który polegać będzie na modernizacji pieca i suszarni. Efektem będzie skrócenie czasu trwania cyklu produkcyjnego. Cele handlowe natomiast to utrzymanie dobrej pozycji w Polsce, ale również zdobywanie rynku ukraińskiego.

- Dziękuję za rozmowę.

Krzysztof Stadler



INŻYNIERIA / WOD-BUD NOMINOWANY DO TYTUŁU JAKOŚĆ ROKU 2007

Tradycja i nowoczesność


Rozmowa ze
Zdzisławem
Wojtaszkiem,
prezesem zarządu
WOD-BUD Sp. z o.o.
w Kraśniku

- Wod-Bud ma wspaniałą tradycję i historię działalności. Obecnie, już czwarte pokolenie zajmuje się inżynierią wodno-budowlaną na terenach wschodniej Polski. Firma powstała w 1920 roku i na przestrzeni lat wielokrotnie się przekształcała?

- Założycielem firmy był Edward Sowa, działacz POW, uczestnik wojny bolszewickiej, działający w niepodległościowej konspiracji pod pseudonimem Smętny. Przydomek stał się później drugim członem jego nazwiska. Po powrocie z wojny Sowa założył zakład ślusarsko-mechaniczny, którego głównym celem było wytwarzanie maszyn rolniczych. Szybko jednak odszedł od tego typu działalności i zdecydował się zająć budową ujęć wody. Zajęcie to stało

się pasją na całe życie nie tylko Smętneho-Sowy, ale także jego najbliższej rodziny i to wielopokoleniowo. Dzięki temu możliwy był tak prężny rozwój firmy. Po II wojnie światowej i śmierci założyciela, firmę przejął syn Zbigniew, który w czasach stalinowskich zdecydował się na zmianę niepewnego politycznie nazwiska z Sowa na Sowiński. Zmienił także dotychczasową nazwę firmy na Zakład Mechaniczno-Studniarski, który pod tym szyldem pracował do roku 1987. W tym czasie firma specjalizowała się głównie w wierceniu studni głębinowych na terenie Lubelszczyzny. Kolejną odsłoną działalności było przekształcenie przez córkę Zbigniewa, Renatę Sowińską-Wojtaszek firmy w Zakład Usług Hydrogeologicznych. Tym samym rozszerzył się zakres działalności firmy o projektowanie tego rodzaju usług. W niedługim czasie, w 1988 roku, wspólnymi, rodzinnymi siłami utworzono firmę Wod-Bud, która przejęła całość dotychczasowych działań i w obecnym kształcie funkcjonuje do dziś.

- Czy inżynieria wodno-budowlana to nadal główny profil działalności spółki?

- Oferujemy pełny serwis usług związany z wod-kan. Świadczymy szereg kom-

pleksowych prac związanych z projektowaniem i realizacją inwestycji z dziedziny: inżynierii sanitarnej, hydrogeologii, ochrony środowiska oraz szeroko pojętej gospodarki odpadami, w tym komunalnymi. Zajmujemy się budową wodociągów, sieci kanalizacyjnych, oczyszczalni ścieków i stacji uzdatniania wody oraz wysypisk. Usuwamy i utylizujemy azbest oraz inne materiały niebezpieczne, wymagające odpowiedniego składowania.

Dziś mamy przede wszystkim na terenie wschodniej Polski, w województwie lubelskim, podkarpackim. I mimo, że zatrudniamy blisko 100 pracowników oraz posiadamy doskonałe zaplecze maszynowe i sprzętowe to pozostajemy firmą o rodzinnym charakterze.

- Wod-Bud na przestrzeni lat wykonał wiele inwestycji wymagających specjalistycznej wiedzy?

- Mam na swoim koncie setki projektów geologicznych, ujęć wód i dokumentacji hydrogeologicznych. Wśród nich warto wspo-

mnąć o budowie sieci wodociągowej i kanalizacji wraz z przyłączami do budynków mieszkalnych na terenie gminy Gorzyce, budowę wysypiska odpadów w Kraśniku i Janowie Lubelskim, budowę gminnej oczyszczalni ście-



Oczyszczalnia ścieków typu mechaniczno-biologicznego w m. Modliborzyce

ków w Kępie Zaleszańskim oraz budowę zbiornika retencyjnego w miejscowości Suchynia gm. Kraśnik i miejscowości Kolonia Wyznianka gm. Dzierzkowice.

- W nawiązaniu do prowadzonej działalności, co można powiedzieć o polityce jakościowej firmy?

- Wod-Bud osiągnął dużą stabilizację na rynku polskim

dzięki wysoko kwalifikowanej kadrze oraz stosowaniu najnowocześniejszych technologii w branży. Posiadamy m.in.: ponad 20 koparek, spychaczy, zestawy wiertnicze do wiercenia pionowego jak i poziomego. Wszystkie te elementy wpływają na wysoką jakość i szybkość wykonywanych robót.

Wdrożyliśmy system zarządzania jakością ISO 9001:2001 i jesteśmy nagradzani w ogólnopolskich rankingach Gazet Biznesu, skupiających najdynamiczniej rozwijające się



Zakład Unieszkodliwiania Odpadów Komunalnych w m. Borownica

przedsiębiorstwa. Potwierdza to również ostatnia nominacja do tytułu JAKOŚĆ ROKU 2007. Wod-Bud na-

leży do Polskiej Izby Gospodarki Odpadami, ważnego partnera w przedsięwzięciach, przy realizacji których działamy zgodnie ze stosownymi zezwoleniami umożliwiającymi m.in. unieszkodliwianie odpadów niebezpiecznych.

- Jakie są plany dalszego rozwoju firmy?

- Przede wszystkim nieustannie dążymy do podnoszenia jakości oferowanych usług. W tej chwili staramy się o zdobycie certyfikatu ISO 14001:2005. Dodatkowo wiążemy przyszłość firmy z rozszerzeniem wachlarza usług, a tym samym z nowymi wyzwaniami, jakie jeszcze przed nami stoją. Chcemy również zainwestować,

pozyskując środki z Unii Europejskiej, w recykling. Rozpoczynamy prace projektowe zmierzające do budowy zakładu przetwarzającego odpady w półprodukty do dalszego przerobu. To przyszłość dla naszej branży, ale

rozwój tego segmentu wymaga konkretnych uregulowań prawnych, których jak na razie brak.

- Dziękuję za rozmowę.
Monika Woźniak

SZKOLENIA / FIRMA DOOR POLAND NOMINOWANA DO TYTUŁU JAKOŚĆ ROKU 2007

Wysoka jakość usług doradczo-szkoleniowych


Rozmowa z
Markiem Choimem,
prezesem zarządu
DOOR Poland Sp. z o.o.

- DOOR Poland od 1992 roku rozwija umiejętności pracowników, ich angażowanie i skuteczność w osiąganiu wyników. Niedawno firma obchodziła 15-lecie działalności. Jak wyglądały początki działalności?

- Narodziny DOOR związane są z Holandią i sięgają 1981 roku. Pierwsze lata funkcjonowania DOOR w Polsce przyniosły dynamiczny rozwój naszej organizacji. Dziś sieć DOOR International działa w 60 krajach, a DOOR Poland zatrudniając 80 pracowników, w tym 32 zawodowych trenerów-konsultantów na stałe z nami związanych, jest jedną z największych firm szkoleniowych w Polsce.

- Jaki jest zakres działalności DOOR Poland?

- Działamy na czterech płaszczyznach: szkolenia biznesowe, konsultacje

w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi, doradztwo dotyczące pozyskiwania funduszy i realizacji projektów unijnych oraz event-marketing. Odnosimy sukcesy we wszystkich obszarach naszej działalności świadcząc usługi w sposób kompleksowy, koncentrując się na efektywności pojedynczych osób, zespołów oraz całych organizacji.

- W realizowanych przez DOOR Poland szkoleniach bardzo ważny jest praktyczny aspekt warsztatów. Jak go osiągnają trenerzy?

- Rozpoczynają od poznania struktury firmy, zależności między jednostkami organizacyjnymi i spojrzenia z szerszej perspektywy na procesy zachodzące w przedsiębiorstwie. Wspierani są w tym zadaniu przez dział handlowy działający w oparciu o wystandaryzowany proces sprzedaży i obsługi klienta, stale monitorowany w zakresie jakości kontaktów przez kadrę menedżerską DOOR Poland.

Najważniejsze jest jednak dla nas doświadczenie i profesjonalizm trenerów-konsultantów, pozwalające im zrozumieć rzeczywiste problemy organizacji. To największa wartość i potencjał DOOR Poland. To dzięki nim stanowimy real-

ne wsparcie dla wielu instytucji w zakresie usług szkoleniowych i doradczych.

W naszych działaniach kładziemy duży nacisk nie tylko na podniesienie praktycznych umiejętności, lecz również zmianę mentalności szkolonej kadry, co jest zadaniem znacznie trudniejszym, wymagającym od



trenera indywidualnego podejścia i charyzmy. Osiąganie zakładanych celów wymaga bowiem, poza wprowadzaniem nowych metod i technik, również często nowego myślenia.

- DOOR Poland otrzymało certyfikat Organizatora Szkoleń Najwyższej Jakości w latach 2002 i 2003. W tym roku firma została także nominowana do tytułu JAKOŚĆ ROKU 2007. W jaki sposób spółka dba o wysoką jakość oferowanych usług?

- Zdefiniowaliśmy cztery kluczowe dla osiągnięcia wysokich celów jako-

ściowych procesy: 1. sprzedażowy, o którym wspominałem wcześniej; 2. szkoleniowy, szczegółowo opisany poprzez standardy przygotowania i prowadzenia szkolenia; 3. wdrożeń i adaptacji programów szkoleniowych oraz 4. selekcji i doboru trenerów i sprzedawców w długotrwałym i złożonym procesie weryfikacji kandydatów.

Rekrutacja jest pierwszym elementem. Dobrze dobrane zespoły z różnorodnym doświadczeniem zarówno w poszczególnych branżach, jak i funkcjach potrafią lepiej zidentyfikować problem i odpowiednio na niego zareagować.

Kolejnym elementem jest system certyfikacji trenerskich, upoważniających do prowadzenia poszczególnych szkoleń. Trenerzy-konsultanci zobowiązani są poświęcić 20 dni w roku na rozwój własnych umiejętności trenerskich. Zwrócę też uwagę, że prawie połowa naszych konsultantów związana jest z DOOR Poland od ponad 10 lat. W tym czasie zdobyli oni ogromne doświadczenie trenerskie stając się wysokiej klasy ekspertami.

Niezależnie od proce-

sów wewnętrznych jakość naszych usług mierzona jest ich efektywnością – rezultatami osiąganymi przez naszych klientów. Zakładane wyniki, zdefiniowane w procesie sprzedaży i obsługi, uzyskujemy dzięki trafnej identyfikacji celów i rezultatów oczekiwanych przez klienta. Diagnoza potrzeb w tym zakresie jest niezwykle ważna. Zawsze też elastycznie dopasowujemy tematykę i formę szkolenia do określonych w diagnozie celów.

- Jak można podsumować działalność DOOR Poland w ubiegłym roku i jakie firma ma plany na przyszłość?

- Dzięki wielu doskonałym referencjom i pozytywnej opinii wciąż się rozwijamy. To jest najlepszy dowód na to, że jakość oferowanych usług ma dla nas priorytetowe znaczenie, a nasi klienci ją doceniają. Stale też rozszerzamy ofertę. Obecnie jesteśmy w trakcie wdrażania, we współpracy z firmą FranklinCovey, innowacyjnego, opracowanego przez uznane autorytety i unikalnego na skalę europejską produktu – programu poprawy zdolności organizacji do osiągania jej najważniejszych celów.

Stale rozwijamy się również w zakresie usług związanych z doradztwem w zakresie pozyskiwania funduszy i realizacji projektów unijnych. Jako jedna z nielicznych w Polsce firm

realizujących projekty dofinansowywane z UE zostaliśmy wyróżnieni przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości w przygotowywanej przez tę instytucję jubileuszowej publikacji poświęconej realizacji SPO RZL (Dobre praktyki – projekty nakierowane na doskonalenie umiejętności pracowników i menedżerów firm dofinansowywane w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich – lata 2004-2006 – przyp. red.).

Podczas długoletniej obecności DOOR Poland i DOOR International na rynkach szkoleniowych całego świata rozwinięliśmy i wzmocniliśmy nasze doświadczenia i know-how. Dziś dysponujemy potencjałem do realizacji nawet bardzo dużych i skomplikowanych projektów i jesteśmy w pełni przygotowani na outsourcing usług szkoleniowych.

- Dziękuję za rozmowę.
Patrycja Błoch

TECHNIKA GRZEWcza / VISSMANN SP. Z O.O. NOMINOWANA DO TYTUŁU JAKOŚĆ ROKU 2007

Ciepło w zasięgu ręki



Rozmowa z
Rolandem Krause,
prezesem zarządu
Viessmann Sp. z o.o.

- Komfort, oszczędność i ochrona środowiska naturalnego to motywy przewodnie, którymi kieruje się firma Viessmann. Dostarcza ciepło do milionów domów i biur na całym świecie, wyznaczając jednocześnie nowe drogi rozwoju. Jaka jest historia powstania firmy w Polsce i na świecie?

- Viessmann to międzynarodowa firma obecna w po-

nad 35 krajach całego świata. Od początku swojego powstania w 1917 roku jest zarządzana przez rodzinę Viessmann – obecnie przez dr Martina Viessmanna. Dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa rozpoczął się w latach 50. ubiegłego wieku, gdy na rynku niemieckim coraz powszechniejszym stawało się pierwsze nowoczesne paliwo – olej opałowy. Motto przyświecające naszym działaniom to: Być blisko klienta, stąd od zawsze stawiamy na rozwój autoryzowanych sieci partnerów handlowych, którzy prowadzą doradztwo, sprzedaż, montaż i serwis urządzeń grzewczych. Obecnie posiadamy w Polsce 4 przedstawicielstwa handlowe: we Wrocławiu, w Poznaniu, Piasecznie i w Mysłowicach.

- Jaki jest zakres działalności firmy?

- Specjalizujemy się w do-

starczaniu kompletnych systemów grzewczych dla różnorodnych obiektów i różnych potrzeb klienta, przy zastosowaniu nowoczesnych technologii. Stosowane przez nas źródła ciepła to urządzenia o mocy od 1,5 kW do 20.000 kW. Oferta firmy Viessmann jest najszerszą na światowym rynku techniki grzewczej, uzupełnioną o szereg komponentów dodatkowych dla budowy całosystemowych systemów ogrzewania budynków. Aby w pełni zagwarantować bezpieczeństwo i komfort ich użytkowania, w roku 2007 uruchomiona została pierwsza na taką skalę usługa w Polsce – 24-godzinna infolinia, świadcząca porady techniczne i w razie potrzeby organizująca wizytę serwisu.

- Na czym polega polityka jakościowa realizowana przez firmę?

- W zakresie procesów produkcji w naszych zakładach obowiązują rygorystyczne normy mające na celu eliminację wad produkcyjnych. Same procesy podlegają obserwacji i ocenie w ramach kompleksowego programu VITOTOP. Od roku 1970 rozpoczęto wdrażanie energooszczędnych i przyjaznych środowisku technologii produkcji, wprowadzając lakirowanie proszkowe oraz uruchamiając oczyszczalnie wód przemysłowych. W ciągu ostatnich lat produkcja firmy Viessmann wzrosła około trzykrotnie, przy jednoczesnym podwójnym obniżeniu ilości odpadów poprodukcyjnych i takim samym zmniejszeniu zużycia wody. Posiadamy certyfikaty zgodności z normami ISO 9001 oraz ISO 14001 i od lat działamy zgodnie z wymogami tych norm. Potwierdzeniem

jakości działań sprzedażowych, szkoleniowych i serwisowych na rynku polskim są także liczne nagrody i wyróżnienia, np. otrzymane w 2007 roku: Laur Konsumenta (2006, 2007), Firma Przyjazna Klientowi oraz Business Superbrands.

- Jaka jest pozycja firmy Viessmann w branży grzewczej?

- Jesteśmy zdecydowanym liderem wśród producentów branży grzewczej na rynkach wielu krajów. Dane angielskiej instytucji BRG Consult z roku 2006, dla rynku polskiego wskazują na pierwszą pozycję firmy pod względem ilości sprzedanych kotłów oraz obrotu.

- Jakie są początki działalności Policealnego Studium Nowoczesnych Technik Grzewczych Akademii Viessmann?

- Oficjalna inauguracja



nauki miała miejsce w marcu 2003 roku. Promowaliśmy naszą szkołę hasłem: Zawód z przyszłością. Pierwsze grupy słuchaczy złożone były przede wszystkim z aktywnych zawodowo fachowców branży grzewczej i budowlanej. Obecnie większość stanowi absolwenci szkół średnich i wyższych. Zyskują oni wiedzę na drodze 2-letniej edukacji, a zdobyte kwalifikacje potwierdzane są uznanymi w kraju i zagranicą dokumentami państwowymi, jak np. EUROPASS. Zakres nauczania oparty jest na programie Ministerstwa Edukacji i obejmuje przedmioty zawodowe, zajęcia z ekologii oraz ekonomii, specjalizację i praktykę zawodową oraz wyjazdy do naszych ośrodków szkoleniowych w Niemczech.

- Dziękuję za rozmowę.

Ewa Szweda

CHEMIA PRZEMYSŁOWA / FLUIDCARE - INNOWACYJNE ROZWIĄZANIE FIRMY HOUGHTON

Jakość na najwyższym poziomie



Bezpieczeństwo, ekologia oraz intensyfikacja produkcji to podstawowe zasady projektowania produktów przez HOUGHTON, firmę ze 140-letnim doświadczeniem. Ten światowy lider w produkcji płynów technologicznych znajdujących zastosowanie, m.in.: w obróbce powierzchniowej, walcowaniu, kuciu i hartowaniu, pojawia się wszędzie tam gdzie rozwija się przemysł. Wykorzystując swoje wieloletnie doświadczenie spółka opracowała unikalny system FLUIDCARE pozwalający śledzić produkt od powstania, aż do utylizacji.

Firma powstała w Stanach Zjednoczonych w 1865 roku. Wtedy rozpoczęło się wydobywanie ropy naftowej na skalę przemysłową.

słow. Houghton zajął się jej przetwarzaniem na smary do wszelkiego rodzaju maszyn i innych urządzeń. Z biegiem lat i rozwojem firmy powstawały nowe filie, m.in. w Wielkiej Brytanii i na kontynencie europejskim. Mówiąc krótko, firma przemysłowa zaczęła się wraz ze swoimi klientami.

Obecnie działa w ponad 35 krajach na całym świecie.

W Polsce firma pojawiła się w latach 90. Początkowo, jako filia niemieckiego oddziału koncernu. Dziś działa jako samodzielny Houghton Polska i zatrudnia blisko 150 osób.



- Polska dla całego koncernu jest znaczącym punktem w Europie. Pod względem samego tylko zatrudnienia zajmuje drugie miejsce, zaraz po Wielkiej Brytanii.

W dowód uznania dla jakości naszej pracy oddano nam dodatkowo pod opiekę Czechy i Ukrainę - podkreśla Mariusz Bułak, dyrektor działu finansowego Houghton Polska Sp. z o.o.

Firma działa dwutorowo. Zajmuje się sprzedażą bezpośrednią gotowych produktów koncernu: smarów, olejów, środków myjących, płynów hydraulicznych, itp. oraz wdrażaniem kompleksowej obsługi

zakładów produkcyjnych w zakresie płynów technologicznych pod nazwą FLUIDCARE. To typowy outsourcing. Zakład wydziela i sprzedaje firmie Houghton część związaną z chemią przemysłową. Tym samym obniża koszty obsługi o około 10-15%.

- Popularność FLUIDCARE stale rośnie. Obecnie to już 80% przychodów firmy - mówi dyrektor Bułak. - Do każdego zlecenia podchodzimy indywidualnie i nie wprowadzamy obowiązku używania tylko naszych produktów. Dobieramy je do jakości maszyn - dodaje.

Głównymi klientami Houghton są duże koncerny produkujące podzespoły samochodowe. To właśnie tu następuje największa obróbka części metalowych. Wśród nich wymienić można: zakład Volkswagena w Polkowicach, Delphi, Eaton Automotive Systems, GKN Automotive, a także Hutę Aluminium w Koninie, Hutę Ferum i Hutę Częstochowa.

Polityka jakościowa prowadzona w firmie opiera się o wytyczne certyfikatów ISO 9001:2000, ISO 14001:2005, oraz PN-N ISO 18001:2004. Spółka nieustannie szkoli swoich pracowników - to ważny element wpływający na politykę jakości. - Nasi pracownicy są niewielkim wyścinkiem dużego mechanizmu i muszą zachować wszystkie procedury obowiązujące w danym zakładzie - podkreśla Mariusz Bułak.

Wysokie standardy pracy i doskonały, elastyczny produkt przełożyły się na 23% wzrost obrotów spółki w 2007 roku. Dodatkowo zysk operacyjny utrzymuje się na poziomie 10%. Przy serwisie FLUIDCARE taki wynik to spore osiągnięcie. Houghton stale się rozwija. Plany firmy na przyszłość to utrzymanie obecnego wzrostu obrotów oraz inwestycja w nowy produkt do obróbki powierzchniowej, dostępny w sprzedaży bezpośredniej na terenie całej Polski. Doskonale nadaje się do aluminium stosowanym do produkcji puszek spożywczych, a ponieważ w Polsce są firmy produkujące ich znaczne ilości, jest to dobry prognostyk na przyszłość.

Monika Woźniak

Styl i szyk

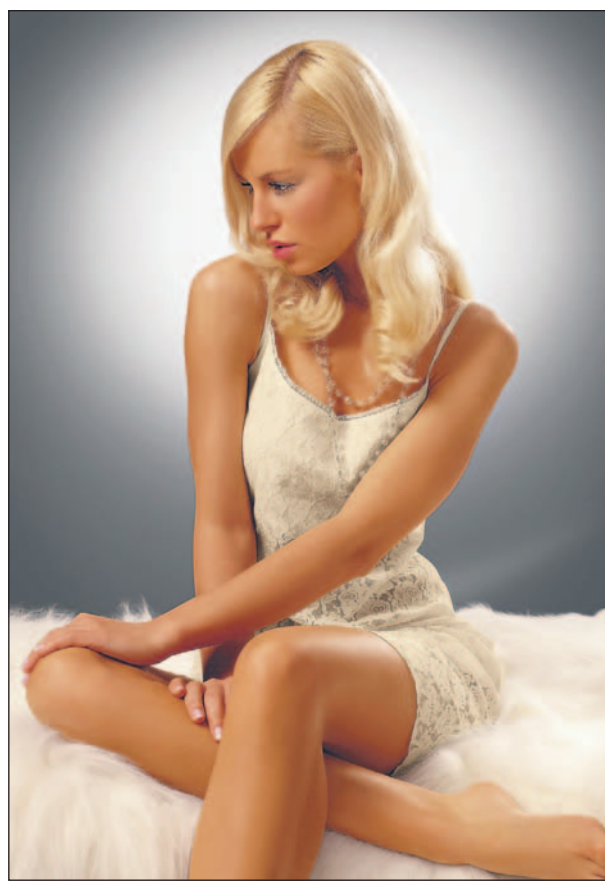
Firma Italian Fashion powstała w 1990 roku w Zielonce k/Warszawy. Pomimo włosko brzmiącej nazwy, firma jest podmiotem w pełni polskim, a jej oddziały produkcyjne rozsiane są po całym kraju. Spółka od początku istnienia zajmuje się produkcją i dystrybucją bielizny obojętnej, damskiej i męskiej, dziecięcej, a także odzieży.

Mocnymi stronami Italian Fashion są styl i jakość. Styl interpretuje i realizuje wysoką kulturę ubioru, natomiast jakość wywodzi się z procesu produkcji, który splata wyrafinowane technologie ze wspianym rękodziełem.

Każdy produkt przechodzi przez cztery systemy kontroli jakości, dwa w dziewiarni i farbiarni, dwa pozostałe podczas szycia i pakowania. W efekcie bielizna jest perfekcyjnie wykonana, precyzyjnie wykończona, jednym słowem ma w sobie niepowtarzalną elegancję.

Potwierdzeniem uznania, jakim cieszą się produkty Italian Fashion jest uzyskanie lauru JAKOŚĆ ROKU 2006 i nominacja do kolejnej edycji tego programu.

Krzysztof Stadler



Lublin rusza!

Zaledwie we wrześniu ubiegłego roku utworzono w Lublinie Podstrefę Mieleckiej SSE, a już widać pierwsze efekty pracy osób nią zarządzających. Jest nam bardzo miło, że jako jedni z pierwszych możemy poinformować o premierowej, i to także dużej, inwestycji, która zostanie poczyniona w mieście.

- Globalny koncern Ball Packaging zdecydował się na umieszczenie w Lublinie jednego ze swoich oddziałów produkcyjnych - z radością mówi Elżbieta Kołodziej - Wnuk, pełnomocnik prezydenta Lublina ds. podstrefy ekonomicznej. - Już na wiosnę br. rozpocznie się pierwszy etap inwestycji, któ-

rej wartość wyniesie aż 200 mln zł. Firma przystąpi do budowy swoich hal i pomieszczeń biurowych. Pojawienie się Ball Packaging w mieście wpłynie na zmniejszenie bezrobocia. Koncern da zatrudnienie 100 Lublinianom - dodaje.

Ball Packaging jest producentem puszek aluminiowych do piwa i napojów. Będzie to już drugi oddział firmy w Polsce, obok tego mieszczącego się w Radomsku.

Gratulujemy władzom Lublina ogromnego sukcesu i życzymy powodzenia w pozyskiwaniu kolejnych inwestorów.

Więcej na temat podstrefy Lublin już w naszym następnym numerze.

Krzysztof Stadler

Biznes Raport

DODATEK INFORMACYJNO - PROMOCYJNY DO GAZETY PRAWNEJ

Redaguje zespół:

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

Fotoskład: DASO.pl

Wydawca: Public PR

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

redakcja@biznesraport.com