

URZĘDOWSKI – wysoka jakość, nowe produkty

Firma URZĘDOWSKI istnieje na polskim rynku okien i drzwi od 19. lat i przez cały okres swojej działalności – jako LIDER branżowy – wyznacza nowe kierunki rozwoju i wysokie standardy jakościowe.



Kontynuując swoją politykę, która ma na celu wyjście na przeciw oczekiwaniom klienta, firma URZĘDOWSKI prowadziła w ostatnim okresie bardzo intensywne prace nad nowymi projektami. Z ich wynikami klienci będą mogli się zapoznać już w najbliższych tygodniach.

Jako pierwsze w ofercie firmy pojawią się **bramy garażowe**.

Dzięki specjalnemu rozwiązaniu konstrukcyjnemu, które zostało zgłoszone do Urzędu Patentowego, można w elastyczny sposób połączyć ze sobą dwa rodzaje materiałów: stal i drewno. To dało możliwość wyprodukowania bramy garażowej z solidną konstrukcją stalową niemieckiej firmy Torbau Sachsem – TBS w połączeniu ze stabilną ramą z drewna litego. Dodatkową zaletą bram garażowych z oferty firmy URZĘDOWSKI jest użycie tego samego wysokogatunkowego drewna jak

przy produkcji okien czy też drzwi oraz utrzymanie jakże charakterystycznego dla tej firmy wzornictwa drzwi zewnętrznych.

Równoległe do bram garażowych firma URZĘDOWSKI przygotowała dla swoich klientów kolejną nowość: **drewniane deski podłogowe LUXOR**. Deski te są produkowane przez niemiecką firmę Boxler GmbH & CO.KG z tarcicy mahoniowej i meranti (a w najbliższym czasie również z dębiny) dostarczanej przez firmę URZĘDOWSKI. Połączenie wysokiej technologii niemieckiej z gwarancją wysokiej jakości drewna użytego do produkcji pozwala – podobnie jak w przypadku okien i drzwi – zaprezentować kolejny luksusowy produkt, oczywiście w cenie standardu! Zastosowanie olejowania jako ekologicznego sposobu ochrony podłóg drewnianych pozwala nie tylko na skuteczną ochronę powierzchni podłogi (30-letni

okres gwarancji), ale jednocześnie nadaje wnętrzu ciepła i naturalności.



W przygotowaniu do produkcji znajdują się również **nowe drzwi wewnętrzne**. Szereg ulepszeń konstrukcyjno-technologicznych da klientowi lepszy komfort ich użytkowania, a innowacyjne rozwiązania w zakresie uszczelnienia i mocowania kasetonów zwiększą walory estetyczne tego produktu.

Nie zapominając jednocześnie o swoich podstawowych produktach – **oknach i drzwiach** – firma URZĘDOWSKI prowadzi stałą politykę kontroli jakości, mającą na celu ciągłe podnoszenie – wysokich już – standardów nie tylko produkcyjnych, ale również logistycznych i marketingowych. Takie ukierunkowanie dzia-

łań firmy URZĘDOWSKI pozwala na zapewnienie komfortu obsługi nie tylko dla klienta polskiego. W ten sposób firma umacnia swoją pozycję na już pozyskanym rynku rosyjskim, słowackim, greckim i węgierskim, a jednocześnie zdobywa kolejnych klientów w Anglii, Irlandii, Holandii, jak również w krajach skandynawskich.



Niepowtarzalność jest w cenie...

... także w inspiracjach o wymarzonej przestrzeni: łazience, kuchni, salonie, a także na zewnątrz budynku. Co zrobić, by były to jedyne miejsca w swoim rodzaju? Wybrać wysokiej jakości produkty grupy Paradyż. Originalne wzornictwo, funkcjonalność oraz wygoda użytkowania to znaki szczególne laureata godła Europejski Standard.

Grupa Paradyż, w skład której wchodzi spółki Ceramika Paradyż i Paradyż, jest czołowym polskim producentem wysokiej jakości płytek ceramicznych. Wykorzystywane przez firmę doświadczenie tworzy niepowtarzalne, nowoczesne wnętrza. - *U źródeł naszych propozycji leży indywidualizm oraz ciągłe poszukiwanie najlepszego połączenia kształtu, materiałów oraz funkcji, czyli dążenie do wzornictwa będącego „funkcją komfortu”* - mówią specjaliści ds. reklamy i marketingu Ceramika Paradyż Sp. z o.o. Dla Paradyża projektują najlepsi polscy specjaliści we współpracy z uznanymi włoskimi biurami projektowymi.

Przedsiębiorstwo istnieje od 1989 roku. Inwestycje w nowoczesne technologie, doskonała jakość produktów oraz wzornictwo to podstawa dynamicznego rozwoju, którego efektem jest znaczący udział w rynku płytek ceramicznych. - *Nasze wyroby trafiają w gusta coraz szerszego grona klientów na różnych szerokościach geograficznych. Eksportujemy do 28 krajów świata* - wypowiada się **Lukasz Kardas** kierownik Działu Marketingu. Aktualnie eksport to ok. 40% łącznych obrotów grupy kapitałowej.



Przedsiębiorstwo jest laureatem wielu prestiżowych rankingów opiniowanych przez niezależnych ekspertów i instytucje ekonomiczne - „Dobra Firma”, „Lider Eksportu na Wschód”, „Gazele Biznesu”, „Laur Konsumenta 2007” oraz tegoroczny „Europejski Standard 2008”.

Cel i misja grupy Paradyż względem klientów i partnerów handlowych to:

- stworzenie własnego, rozpoznawalnego stylu wzornictwa,
- kompletny produkt bez konieczności poszukiwania innych rozwiązań,
- nowe wzory i technologie,
- usprawnienie systemu wdrażania nowych kolekcji i wzrostu efektywności wdrożeń,
- zwiększenie udziału sprzedaży nowych kolekcji,
- poczucie współudziału w tworzeniu oferty grupy Paradyż,
- wspólne efekty ze sprzedaży.

mozaiki po wielki format, w kilku technologiach i setkach wzorów. Pełna oferta obejmuje kompletne ceramiczne zestawy ścienna-podłogowe z dekoracjami, uniwersalną mozaikę prasowaną na masie gresowej, gres techniczny, gresy barwione w masie, płytki na bazie gresu szklionego oraz elementy wykończeniowe: kształtki, cokoły i profile schodowe. Niektóre kolekcje charakteryzują się kilkoma zestawami dekoracji o odmiennym charakterze. Wybrane elementy zdobnicze zostały tak zaprojektowane, by można je było układać zarówno w tradycyj-

nym układzie pionowym, jak i poziomym, co stwarza dodatkowe możliwości aranżacyjne. Grupa Paradyż jest jedynym producentem w Polsce i nielicznym w Europie oferującym największy format płytek ceramicznych - ekskluzywnie rektyfikowane kolekcje 32,5 x 97,7 cm.

Nowoczesne rozwiązania techniczne i technologiczne, wysoko wykwalifikowana kadra (ok. 1600 pracowników), ciągły monitoring procesów produkcyjnych i badania prowadzone przez wyspecjalizowane laboratoria zewnętrzne i wewnętrzne sprawiają, że płytki grupy

Paradyż spełniają najwyższe wymogi europejskich norm jakości. Certyfikat Zintegrowanego Systemu Zarządzania Jakością ISO 9001:2000 przyznany przez SGS-ICS Hamburg oznacza poziom prowadzenia biznesu pozwalający spełniać zarówno najsurowsze normy, jak i trafiać w potrzeby najbardziej wymagających klientów. System Zarządzania Środowiskowego ISO 14001 zapewnia funkcjonowanie zgodnie z najlepszą praktyką współistnienia ze środowiskiem naturalnym.

Produkty ze znakiem Paradyża spełniają także normy bezpieczeństwa, a 5-letnia gwarancja oznacza pewność długoletniego użytkowania. - *Nasze wyroby prezentujemy na całym świecie. Uczestniczymy w targach w Poznaniu, Kijowie, Moskwie, Brnie, Monachium, Walencji. Od 2001 roku nieprzerwanie uczestniczymy w targach CERASIAE w Bolonii, skupiających światową czołówkę branży ceramicznej* - podsumowuje zespół Ceramiki Paradyż.

Obecnie w grupie Paradyż realizowane są kolejne inwestycje dotyczące zwiększenia parku technologicznego oraz powierzchni produkcyjnej.

Marzena Libura

Hiroe / Hiro: kolekcja z Kraju Kwitnącej Wiśni



Inspiracją do powstania tej nowej kolekcji w formacie 25 x 40 cm była japońska sztuka nakładania laki na wyroby z drewna oraz kontrastowe zestawienia kolorów. Takie połączenia stały się w ostatnim czasie niezwykle modne. Zerknijcie w kolorach Hiroo, Beige i Rosa.

stawienie czerni z bielą wyraz elegancji i prostoty, który tworzy wyrafinowane wnętrza. Natomiast połączenie czerwieni z beżem zapewnia mocne, wyraziste zestawienie pełne energii. Niewątpliwym atutem kolekcji jest zestaw teł z motywem kwiatowym. Inne dekoracje to zestaw listew w kolorze czerwonym i czarnym oraz mozaika prasowana, która stanowi uzupełnienie kolekcji. Płytki podłogowa Hiroo w formacie 33,3 x 33,3 cm występuje w kolorach Blanco, Beige i Rosa.

TOTOLOTEK: trafnie wytypowany zakład

Totolotek S.A. wykorzystał lukę na rynku usług bukmacherskich i wprowadził na rynek spopularyzowane za granicą zakłady na wyścigi konne. Wyzwanie to okazało się w Polsce strzałem w dziesiątkę. Za nowatorski produkt spółka uzyskała tytuł Laur Konsumenta - Odkrycie Roku 2008.

Najnowszą propozycją Totolotka jest możliwość uczestniczenia w jednym z największych na świecie zakładów na wyścigi konne, odbywające się na szwedzkich torach. Do oferty trafiły popularne zakłady - V75, V64 i V65. Na przykład w rozgrywanych każdej soboty zakładach V75, przy stawce minimalnej 0,50 zł obstawia się zwycięzców w siedmiu kolejnych gonitwach, przy czym wygrane II i III stopnia padają już w przypadku poprawnego wytypowania zwycięzców, odpowiednio 6 lub 5 gonitw. Uczestnikami tych zakładów są także gracze z 12 innych państw (Niemcy, RPA, USA, Malta, Szwecja, Austria, Holandia, Da-

szansa osiągania wysokich wygranych z międzynarodowej puli. Jednak prawdziwym przebojem dla klientów jest możliwość wykorzystywania własnej, koneserskiej wiedzy z zakresu hodowli i prowadzenia sportowego koni, aby droga profesjonalnej analizy zmaksymalizować prawdopodobieństwo wysokiej wygranej. Mniej doświadczeni gracze mogą jednak również być spokojni: innowacyjnym rozwiązaniem skierowanym do nich jest system typowania „chybił trafił” - Harry Boy. - *Konie wybrane przez Harry Boya nie są bynajmniej przypadkowe* - mówi **Tomasz Chalimoniuk**, prezes zarządu Totolotka S.A. - *Ten specjalnie zaprojektowany system za pośrednic-*

stwarza również szansę uczestniczenia w grach z puli krajowej, gdzie typowaniu podlegają zwycięzcy oraz pretendenci do miejsc premiowanych w danej gonitwie lub też wygrani w trzech kolejnych wyścigach. Włączenie do oferty początkowo mało popularnych w Polsce zakładów konnych okazało się strzałem w dziesiątkę. Gracze szybko docenili możliwość jednoczesnego połączenia emocjonujących wrażeń, zimnej kalkulacji i wysokiej wygranej.

- *Propozycja Totolotka to prawdziwy hit, doskonale spełniający moje oczekiwania* - cieszy się **Michał Matlachowski**, klient Totolotka. - *Brakowało na rynku takiej oferty. Ma mnóstwo zalet, wymienię choćby perspektywę wielokrotnej wygranej w ciągu zaledwie kilku godzin. Grając np. na zakład V75, mogę w trakcie jego trwania oblać wyniki pojedynczych gonitw w puli polskiej, a to podnosi moją szansę na wygraną, gwarantując na dodatek wspólną zabawę.*

Od kuchni

Totolotek posiada największą ogólnopolską sieć sprzedaży, którą tworzy aż 520 punktów usytuowanych w najbardziej strategicznych punktach miast. Łatwy dostęp do zakładów to ukłon w stronę uczestników, których liczba nieustannie rośnie. Wiodącym produktem firmy są zakłady bukmacherskie TotoMix, w których uczestnicy obstawiają wystąpienie różnych zdarzeń, nie tylko tych sportowych. Czynną to, wpłacając określoną stawkę, a wysokość wygranej zależy od

umówionego wcześniej kursu, czyli stosunku wpłaty do wygranej.

Propozycja Totolotka obejmuje również organizację totalizatorów piłkarskich Toto-Liga i Toto-Gol. Pierwsze polegają na typowaniu wyników 13 meczów piłkarskich wedle opublikowanych przez organizatora par (na zasadzie: „wygra - przegra - zremisuje”). Największym zainteresowaniem cieszy się tutaj obstawianie rezultatów zmagania piłkarzy w lidze angielskiej.

W zakładach Toto-Gol w obrębie zainteresowania graczy leży natomiast 6 meczów, gdzie typowane są ich dokładne wyniki bramkowe.

Firma, wychodząc naprzeciw dużemu zainteresowaniu zakładami sportowymi, ustawicznie poszerza swoją ofertę. Na stałe zagościły w niej zdarzenia będące udziałem Polaków - spora popularnością cieszą się wyścigi Formuły 1, skoki narciarskie, czy też rozgrywki siatkarskie kobiet.

Innowacyjne rozwiązania

Totolotek to spółka na miarę czasów, wdrażająca coraz to nowsze rozwiązania w specyficznej branży bukmacherskiej. Jedną z ciekawszych opcji było uruchomienie inteligentnego systemu chybił trafił dla zakładów bukmacherskich. - *Stworzyliśmy zupełnie nowy system, wzorując się na systemie Harry Boy. Komputer wybiera 10 zdarzeń z bieżącej oferty, o atrakcyjnych kursach, niekoniecznie spośród najpopularniejszych zdarzeń. Opcję wprowadziliśmy z myślą o nowych klientach, ale też o doświadczonych graczach, którzy do swojej gry*



chcą wprowadzić element losowości - mówi prezes Chalimoniuk.

Gracze chętnie korzystają z tzw. e-kuponu - funkcji dostępnej na stronie internetowej Totolotka. Oznacza to, że uczestnik zakładów może w domu utworzyć kompletny kupon i udać się do oddziału jedynie z jego indywidualnym numerem. Obstawione wcześniej wyniki zostają wówczas automatycznie przekazywane do komputera, co znacznie obniża czas samego zawierania zakładu. Ponadto zakłady działają w systemie on-line, co umożliwia pobranie wygranej kwoty już w 30 minut od ogłoszenia potwierdzonych wyników typowanego zdarzenia w każdym oddziale Totolotka w kraju. Dodatkowym uatrakcywnieniem punkt graczy w autoryzowanych punktach spółki są niedawno zainstalowane monitory LCD, za pomocą których przekazuje się aktualną ofertę, wysokość puli i ewentualnej kumulacji. Klienci mogą również oglądać bezpośrednio transmisję z gonitw na szwedzkich torach wyścigów konnych, co w większym wymiarze pasjonatów niejednokrotnie wywołuje wspaniałą atmosferę sportowych emocji.

Dla stałych uczestników zakładów bukmacherskich zorganizowano program lojalnościowy Liga Mixu, który premiuje graczy typujących najczęściej i najtrafniej. Obserwacja ich gry pozwala na utworzenie rankingu zarówno na poziomie ogólnokrajowym, regionalnym - 13 regionów, jak i na poziomie lokalnym - w każdym punkcie przyjmowania zakładów. Najlepsi nagradzani są m.in. voucherami na kolejne gry, telefonami komórkowymi, a także wyjazdami na zagraniczne imprezy sportowe. - *Program lojalnościowy to również doskonały sposób na dodatkową rywalizację między samymi uczestnikami o miano eksperta określonej kolektury, regionu, czy też obszaru ogólnopolskiego. Dzięki temu branży przybiera entuzjastów, a nam klientów. To cieszy nas najbardziej, szczególnie w obliczu zdobytego godła Laur Konsumenta* - *Odkrycie Roku 2008* - uzupełnia prezes Chalimoniuk.

Jakub Lisiecki



nia, Norwegia, Finlandia, Australia, Estonia), co znacznie pomnaża wysokość puli, a co za tym idzie, wysokość wygranych. Typowania tego rodzaju cieszą się sporym światowym zainteresowaniem, stając się konkurencją wobec klasycznych gier liczbowych.

Niezaprzeczalnym atutem obstawiania wyścigów konnych stała się

twem komputera sprawdza typy, jakie już obstawiono, a następnie miesza faworytów z tymi koniami, na które jeszcze nie padły zakłady. Dzięki temu graczy uzyskuje większą szansę na wygraną bez konieczności analizowania kariery zarówno koni, jak i osób powołujących.

Osobą odpowiedzialną za organizację w puli międzynarodowej Totolotek

Caparol Polska – sprawdzona jakość od 1895 roku

ColorExpress to system barwienia maszynowego zapewniający praktycznie nieograniczone możliwości kształtowania kolorystycznego wnętrza i fasad dzięki zastosowaniu nowoczesnych rozwiązań technicznych. Posiada on w swojej paletce ponad 4 500 000 receptur kolorów dla farb, lakierów, tynków i systemów ochrony budowlanej. Receptury sporządzane na indywidualne życzenie są przygotowywane i archiwizowane w stacjach ColorExpress. Dzięki wprowadzeniu do pamięci systemu, żądany kolor może być w każdej chwili ponownie odtworzony. Stacje barwienia rozlokowane są na terenie całej Polski w wyspecjalizowanych punktach dystrybucji.

Jakość i innowacyjność

Klienci Caparol Polska doceniają wysoką jakość szerokiej gamy produktów obejmującej farby, lakiery, tynki, lakiery do podłóg, preparaty do zabezpieczania tynków, materiały termoizolacyjne oraz produkty przeznaczone do prac renowacyjnych.

– W ostatnim dwudziestoleciu świadomość ekologiczna, zdrowotna uległy znacznemu rozwojowi w społeczeństwie – mówi

Tomasz Kruppiak, prezes zarządu Caparol Polska Sp. z o.o. – Obecnie konsument zdecydowanie krytyczniej podchodzi do kwestii zapachów wydzielanych podczas stosowania farb czy lakierów. Nasze farby oznaczone symbolem E.L.F. zawierają 30-krotnie mniej substancji szkodliwych i lotnych niż stanowią normy Unii Europejskiej. Podczas ich wysychania do powietrza emitowana jest wyłącznie para wodna.

Wszystkie produkty spółki poddawane są wieloetapowej kontroli wewnętrznej oraz zewnętrznej. Wewnętrzna odbywa się przede wszystkim na etapie procesu technologicznego, a także po jego zakończeniu. Zewnętrzna znajduje potwierdzenie w uzyskiwanych przez firmę certyfikatach, jak również wyróżnieniach. Ostatnim sukcesem w tej dziedzinie jest uzy-

skanie przez centralę przedsiębiorstwa w Niemczech wraz ze wszystkimi miejscami produkcji certyfikatów: ISO 9001, 14001, 18001. Ponadto spółka zdobyła certyfikaty ITB wydane dla czterech aprobat krajowych i dwóch europejskich.



Obecnie w Instytucie Techniki Budowlanej w Warszawie trwają badania potwierdzające przydatność wyrobów firmy do mechanicznego nakładania bezpośrednio na wełnę mineralną przy izolowaniu stropów garaży i parkingów, a także badania nad nowym sposobem wykańczania ocieplanych elewacji przy pomocy imitacji cegły klinkierowej.

Dla poprawy procesów biznesowych oraz zwiększenia efektywności działania w 2004 roku Caparol Polska wpro-

wadził system informatyczny SAP, co znacznie usprawniło funkcjonowanie firmy w dziedzinie finansów, logistyki, sprzedaży, dystrybucji. Ale prawdziwym przykładem innowacyjnego podejścia do klienta jest program

na każdym etapie prac Caparol SPECTRUM daje gwarancję powtarzalności koloru.

Wzrosli czterokrotnie

Konsekwentna realizacja założonej strategii rynkowej pozwoliła spółce w okresie ostatnich 5 lat zwiększyć obrót czterokrotnie. Jej udział w rynku elewacyjnych farb budowlanych najwyższej jakości to blisko 20%, a w rynku systemów ociepleń – 6%. Najważniejszym celem ekonomicznym przedsiębiorstwa jest dalszy, dynamiczny wzrost ze stałym powiększaniem udziałów w branży. Zamierzenia te realizowane są m.in. poprzez cykliczne wprowadzanie nowych produktów, technologii zaspokajających stale zwiększające się oczekiwania klientów. Bardzo istotnym elementem strategii Caparol jest nieustanne podnoszenie wiedzy, a także umiejętności kadry. Służą temu cykliczne szkolenia oraz seminaria praktyczne organizowane w kraju bądź za granicą. Gwarantują one pogłębianie zarówno wiedzy teoretycznej, jak też umiejętności praktycznych przez współpracujących ze spółką doradców technicznych, partnerów handlowych, architektów, a przede wszystkim wykonawców. Obecnie na ukończeniu są prace nad międzynarodowym projektem prak-

tycznego systemu szkoleń malarzy i dekoratorów wnętrz, przygotowanym w oparciu o istniejącą bazę szkolnictwa zawodowego oraz doświadczenia niemieckiej centrali.

Europejski standard

– Otrzymałem prestiżowego gościa EU Standard 2008 to kolejne potwierdzenie, że obrany kierunek rozwoju firmy, a także jakość produktów marki Caparol

znajdują uznanie ekspertów wśród profesjonalistów – mówi **Tomasz Kruppiak**. – Jesteśmy dumni, że znaleźliśmy się w gronie przedsiębiorstw dbających o najwyższą jakość produktów, spełniających najbardziej szczegółowe wymagania i standardy. Ta nagroda zmotywuje jeszcze bardziej cały nasz zespół do podejmowania nowych wyzwań w realizacji postawionych celów.

Tomasz Poptawski



Historia grupy Caparol rozpoczęła się w 1895 roku w Ober-Ramstadt koło Frankfurtu nad Menem, gdzie otwarto pierwszą fabrykę farb budowlanych. Dzięki sukcesywnemu poszerzaniu gamy produktów, rozległym inwestycjom, a także najwyższym standardom jakościowym firma osiągnęła status lidera wśród europejskich producentów farb i ekologicznych materiałów wykończeniowych. Dzisiaj Caparol może pochwalić się obrotami na poziomie 1,1 mln euro rocznie oraz zatrudnieniem wynoszącym ponad 4000 pracowników.

W 1996 roku firma otworzyła przedstawicielstwo w Polsce. W krótkim czasie biuro handlowe zostało rozbudowane o sieć magazynów w całym kraju. 23 maja 2005 r. Caparol Polska rozpoczęła budowę pierwszej fabryki w Polsce. Powstała ona w Kleszczowskiej Strefie Przemysłowej i w czerwcu 2006 roku rozpoczęła swoją działalność. Specjalizuje się w wytwarzaniu suchych, gotowych do użycia zapraw budowlanych znajdujących zastosowanie w systemach ociepleniowych, zapraw do wykonywania warstw zbrojonych siatką z włókna szklanego oraz tynków mineralnych.

Klient w centrum uwagi

O marce Whirlpool rozmawiamy z **Andrzejem Tuleją**

– dyrektorem marketingu Whirlpool Polska i Krajów Bałtyckich.



Andrzej Tuleja, Dyrektor Marketingu Whirlpool Polska i Krajów Bałtyckich.

– Chłodziarko-zamrażarki Whirlpool zostały po raz kolejny nagrodzone Złotym Laurem Konsumenta. Czym dla Państwa jest to wyróżnienie?

– Przede wszystkim chciałbym podziękować klientom za okazane nam już po raz kolejny zaufanie. Wszystkie nasze działania obliczone są na dostarczanie satysfakcji ostatecznemu użytkownikowi naszych produktów.

Celem firmy jest budowanie lojalności konsumenta, rozumianej jako naturalna chęć zakupu urządzeń Whirlpool w momencie dokonywania wyboru nowego sprzętu AGD. Nawiązanie trwałej, emocjonalnej relacji między marką a klientem pozwala nam utrzymać i umacniać pozycję lidera na rynku. Złoty Laur Konsumenta jest dla nas niezaprzeczalnym potwierdzeniem, że konsekwentne i przemyślane działania są skuteczne. Tegoroczna nagroda, mam uzasadnioną nadzieję iż nie ostatnia, stanowi dla nas cenny sygnał ze strony konsumentów, że sprzęty Whirlpool cieszą się ich niesłabnącym zaufaniem. To dla nas powód do satysfakcji z dobrze wykonanej

pracy. Informację o zdobytych tytułach propagujemy wśród pracowników, partnerów handlowych i klientów. Cieszy nas fakt, iż nagroda ta dzięki podobnym działaniom laureatów z innych branż, staje się na polskim rynku rozpoznawalnym i cenionym znakiem.

– Duża konkurencja na rynku sprawia, że ceny za dobry produkt znacznie maleją. Jak Państwu udaje się utrzymać wysoką jakość przy zadowalającej cenie?

– W branży AGD stagnacja cen to jeden z negatywnych czynników wpływający na rentowność tej gałęzi gospo-

jako globalny dostawca sprzętu AGD, jak i nasi partnerzy handlowi rozumiemy, że szukanie szans zwiększenia zysków poprzez oferowanie sprzętu niższej jakości jest niedopuszczalne.

Gwarancja wysokiej jakości to ważny filar budowy lojalności konsumenta, o którą walczymy bez kompromisów. Alternatywą obrotu rentowności zarówno naszej firmy, jak i dystrybucji AGD w Polsce jest optymalizacja procesów biznesowych. Takie domeny jak logistyka czy gospodarka zapasami stwarzają duże możliwości.

– Jakże są plany rozwojowe firmy? Jakie nowe innowacje w chłodnictwie oferujecie?

– Whirlpool Polska zainicjował szereg zmian w 2008 roku. Istotnym wydarzeniem jest wprowadzenie nowej strategii handlowej, czy rozpoczęcie sprzedaży sprzętu do zabudowy marki Polar.

Jeśli zaś chodzi o innowacje w segmencie chłodnictwa to z pewnością należy wspomnieć o nowej lodówce z systemem No Frost Fresh Control, zapewniającym optymalny poziom wilgotności we wnętrzu urządzenia, dzięki czemu żywność utrzymuje swoją świeżość nawet 2 razy dłużej niż w tradycyjnych modelach.

Nowością jest też dwudrzwiowa chłodziarko-zamrażarka z wbudowanym ciśnieniowym ekspresem do kawy, który prócz serwowania kawy może też służyć do dozowania wody na herbatę lub kawę rozpuszczalną.

Jolanta Solarz



darki. Kolejnym są rosnące ceny surowców wykorzystywanych w produkcji, np. ropy naftowej, stali, aluminium. Jednocześnie ceny produktów AGD w sklepach spadają. Sytuacja ta wywarza duży presję na rentowność produkcji i sprzedaży sprzętu AGD. Na szczęście zarówno Whirlpool,

REKLAMA

Aksam
SIGN OF TASTE

Ja już jem, a Ty...?

PALUSZKI Beskidzkie

LAUR KONSUMENTA 2008

GWARANCJA

Dziękujemy naszym klientom

Metalbark kompleksowo

Metalbark – Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Usługowe Zbigniew Bartóg jeszcze kilkanaście lat temu wykonywało na lokalnym rynku niewielkie zlecenia w dziedzinie konstrukcji stalowych. Obecnie firma dysponuje halą produkcyjną o łącznej powierzchni 3600 m² i przerabia rocznie ponad 4000 ton konstrukcji, generując obrót rzędu 30 mln zł. Polityka rozwoju umożliwiła firmie uzyskanie tytułu EU Standard 2008.

Rozbudowa potężnej hali zakończyła się pod koniec ubiegłego roku. Obiekt wyposażony został w specjalistyczny sprzęt do obróbki wstępnej metalu (cięcie termiczne i mechaniczne), obróbki mechanicznej, a także w sprzęt do prac montażowych (m.in. śrutowanie, malowanie). Ale to nie wszystko, bo w skład nowoczesnego zaplecza technicznego przedsiębiorstwa wchodzi również m.in.: suwnica o udźwigu 2 x 10 ton, prasa o nacisku 200 ton, nożyce, walce do blach oraz dźwиг samojezdny o udźwigu 16 ton.

Nowoczesne maszyny i technologie umożliwiają nam przetwarzanie w krótkim czasie bardzo dużej ilości materiałów oraz stwarzają odpowiedni komfort i bezpieczeństwo pracy naszej załogi – zapewnia Katarzyna Wojtarowicz, kierownik ds. logistyki i marketingu. – Naszą główną zaletą jest jakość i terminowość, a także bardzo szybki czas realizacji. Dodatkowo wszystko jesteśmy w stanie zro-

bić kompleksowo – dodaje Wojtarowicz.

Metalbark PPU Zbigniew Bartóg specjalizuje się w wykonawstwie i montażu konstrukcji stalowych (hale produkcyjne, magazynowe, sportowe, parkingi wielopoziomowe itp.). Zasięgiem firma obejmuje nie tylko cały kraj, ale swoich odbiorców ma m.in. w Niemczech, Anglii, Szwajcarii, Skandynawii. Jedną z największych zagranicznych inwestycji była budowa w roku 2006 piętrowego parkingu przy lotnisku Heathrow w Londynie.

Wykonawstwo i montaż to jednak nie jedyne pole działania Metalbarku. Drugi pion biznesu stanowi bowiem sprzedaż wyrobów hutniczych, m.in. blach, kształtowników i kątowników. Przedsiębiorstwo nie tylko świadczy usługi, ale również jest dostawcą stali.

Firma posiada liczne certyfikaty, m.in. SLV wg DIN 18800 oraz ISO 9001:2000. Od 2004 roku, nieprzerwanie do dziś Metalbark otrzymuje także certyfikat Przedsiębiorstwo Fair Play.

Joanna Drzazga



Dobra architektura

Sopocka spółka A – PLAN bis zasłynęła z doskonałych projektów architektonicznych. Bez względu na wielkość obiektu czy jego atrakcyjność finansową, podejmuje nowe wyzwania. Z równym zaangażowaniem przystępuje do realizacji wielkiej galerii handlowej, jak i domu jednorodzinnego. Teraz zbiera laury: została nagrodzona tytułem EU Standard 2008.

Pomorska firma architektoniczna A – PLAN bis Sp. z o.o. może służyć za klasyczny przykład dynamiki rozwoju niedużego, za to bardzo prężnego podmiotu gospodarczego. Stawia na nieszlachetność i podejmuje się nawet najbardziej skomplikowanych projektów. Ma na koncie długą listę zrealizowanych inwestycji. Projekty wykonywane są na terenie Polski, jednak spora ich część prowadzona jest na zlecenie zagranicznych przedsiębiorstw inwestycyjnych i deweloperów.

Spółka z Sopotu jest firmą typu joint venture z udziałem kapitału niemieckiego. Powstała blisko jedenaście lat temu, a stanowi własność dwóch Polaków – architektów Zbigniewa Kowalewskiego i Andrzeja Kwiecińskiego oraz Niemca Jörga Neuhauba. Przedsiębiorstwo z początku projektowało dość typowe obiekty: stacje paliw, restauracje McDonald's. – Mielśmy kilku standardowych kontrahentów, dla których robiliśmy dość schematyczne rzeczy – mówi Zbigniew Kowalewski, jeden z właścicieli A – PLAN bis. – Ale dość szybko, bo po około trzech latach, do naszego biura trafiły zlecenia na projekty bardziej nietypowe.

I tak w portfolio spółki znalazły się: Aquapark Sopot, Komenda Miejska Policji, handlowa Galeria Bałtycka, jeden z sopockich hoteli, a także udział w projektowaniu Wydziału Prawa Uniwersytetu Gdańskiego czy Portu Lotniczego Gdańsk Rębiechowo. Te indywidualne projekty nacechowane nietypowością wymogły spore zmiany rozwojowe w firmie. Stała się



Fot. Wojciech Krynski

bardziej otwarta na nowych inwestorów i gotowa na realizację najtrudniejszych wyzwań. Pojawiały się tematy projektowe zupełnie niezwiązane z pierwotną działalnością A – PLANU. Nie pozostało to bez wpływu na wzrost zatrudnienia, ponieważ wymogło znacznie większy i bardziej skomplikowany nakład pracy. Nastąpiła potrzeba rozbudowania infrastruktury, czyli inwestycji w kil-

ka dodatkowych stanowisk pracy. Spółka w naturalny sposób zaczęła się rozrastać, co z kolei spowodowało potrzebę przeniesienia działalności do nowej siedziby. Najprawdopodobniej jeszcze w tym roku A – PLAN wprowadzi się do znacznie większego lokalu biurowego, który nie tylko zapewni możliwość dalszego rozwoju, a także stanie się wizytówką firmy.

W 2007 roku przedsiębiorstwo rozpoczęło swój sztan-dardowy projekt, czyli centrum handlowo-biurowo-mieszkalniowe STOCZ-NIA w Gdańsku. Skala obiektu jest olbrzymia: w jego skład wchodzi największy w północnej Polsce zespół kinowy, dwa wieżowe budynki mieszkalne, budynek biurowy, kregielnia z 18 torami, centrum medyczne, restauracja, bary, centrum fitness i galeria handlowa na około 220 salonów i sklepów. Budowa powinna rozpocząć się jeszcze w bieżącym roku.

A – PLAN bis skupia działalność na rynku trójmiejskim, jednak projekty wykonuje na



terenie całej Polski. Realizuje obiekty w Łodzi, Szczecinie i Poznaniu, a także w kilku mniejszych miejscowościach dookoła Trójmiasta. Po sukcesach niedawnych przedsięwzięć i udziale w kilku konkursach zalicza się do branżowej czołówki w Trójmieście.

Cele A – PLANU są bardzo jasne. – Chcemy zajmować się dobrą architekturą i podnieść poziom naszej pracy. Będziemy nadal projektować duże obiekty w Trójmieście, ale również bardzo zależy nam na małych, dobrych realizacjach, bo każdy dom jednorodzinny jest dla nas tak samo ciekawy jak duży obiekt. To dla nas podstawowy cel – zapewnia Kowalewski.

Przyznane sopockiej spółce godło EU Standard 2008 to kolejne obok licznych, wcześniejszych wyróżnień potwierdzenie doskonałych jakościowo usług projektowych. – Po pierwsze, nie zwykłe nam miło, kiedy zewnętrzne instytucje zauważają, że się rozwijamy i robimy coś, co jest pozytywnie oceniane na rynku architektonicznym. Po drugie, godło EU Standard ma dla nas znaczenie w kontaktach z dużymi inwestorami, którzy pojawiają się coraz częściej. Stanowi potwierdzenie, że jesteśmy dobrą firmą, którą warto wybrać do współpracy.

Aneta Aniśko

Słoneczny patent Sun Garden na sukces

Angela Merkel, kanclerz Niemiec pozwala politykom swojej formacji pozostawać w cieniu. Rzecz tym razem jednak nie w wielkiej polityce, a w... słońcu. W czasie spotkań politycy partii obradują w cieniu parasoli produkowanych przez Sun Garden – światowego lidera w produkcji mebli ogrodowych, a pochodzą one z Malanowa w Wielkopolsce.

Kilka miesięcy temu zakład produkcyjny Sun Garden w wielkopolskim Malanowie świętował piętnastą rocznicę powstania. Wówczas fabryka zajmowała 5000 metrów kwadratowych. Dziś malanowski zakład leży na 16,5 hektarach, powierzchnia hal zwiększyła się ponad dziesięciokrotnie – do 60 tys. metrów kwadratowych. W sezonie pracuje w nim 1800 osób.

Sun Garden to światowy lider produkujący meble ogrodowe oraz tekstylia domowe. Główną część przychodów firmy generują poduszki na meble ogrodowe. W bilansie jest to aż 55 procent dochodów. Kolejne 20 procent to dochody ze sprzedaży stołów i krzeseł oraz parasoli ogrodowych. Kolejny solidny filar w działalności spółki stanowią tekstylia domowe. Od chwili wprowadzenia tej grupy do produkcji w 2000 roku, dochody z tego segmentu stanowią 10 procent całości. Najbliższe lata przyniosą znaczące wzmocnienie czwartego segmentu produkcji, którym są meble tapicerowane i materace piankowe. Firma rozpoczęła produkcję tych wyrobów dwa lata temu, okazuje się jednak, że rynek bardzo

pozytywnie zareagował na nową ofertę.

– W ciągu ostatnich 10 lat nasz obrót wzrósł z 30 do 80 mln euro – mówi Witold Jarecki, dyrektor zakładu. – Wyroby spółki trafiają na cały świat. Grupa Sun Garden sprzedaje je w sieciach handlowych w Niemczech – jest to 60



procent produkcji. Kolejne 20 procent znajduje nabywców w innych państwach europejskich. Dystrybucja w USA dostarcza koncernowi 5 procent dochodów, a w Europie Wschodniej kolejne 5 procent. W kolejnych latach zamierzamy agresywnie zdobyć rynek polski i wschodni.

Polityka otwartości

Doskonałe wyniki finansowe są pochodną polityki personalnej. Dynamiczny wzrost produkcji wymusił na zarządzie zakładu wdrożenie nowoczesnego systemu informatycznego – w tym zintegrowanego systemu do zarządzania procesami produkcyjnymi SAP. W praktyce pozwala to na łatwiejszą i szybszą realizację zamówień.

– W ubiegłym roku wdrożyliśmy projekt autorażonizacji produkcji „Sun Idea” – wyjaśnia Witold Jarecki. – Jego celem jest usprawnienie procesów produkcyjnych. Zależy nam na angażowaniu wszystkich pracowników w rozwój spółki, z korzyścią dla nich samych. Każdy zgłoszony projekt nagradzamy premią przyznawaną przez komisję projektu.

– Zarząd wielkopolskiego zakładu Sun Garden postawił sobie za cel tworzenie przyjaznych warunków pracy. Zmiana pracowników pociąga bowiem za sobą dodatko-

we koszty i komplikuje pracę wydziału.

– Każdą osobę odchodzącą z zakładu prosimy o wypełnienie ankiety – dodaje Agnieszka Siana. – Odpowiedzi są poufne i służą nam do poznania przyczyn rezygnacji z pracy.

Fala emigracji, jaką Polska przeżywa od trzech lat, nie ominęła też Wielkopolski. Jedną liczbą osób, które zrezygnowały z pracy w Sun Garden i wyjechały za granicę jest stosunkowo niewielka. Witold Jarecki podkreśla, że część emigrantów już wróciła, wielu z nich ponownie pracuje w zakładzie przez niego zarządzanym. Dyrektor podkreśla, że ludzie ci przywożą nowe doświadczenia, które są wykorzystywane w Malanowie.

Doskonałi fachowcy

– Nasi pracownicy są bardzo dobrymi fachowcami, rozwijającymi się wraz ze spółką – ocenia Agnieszka Siana. – Każdy z nas stara się swoim zaangażowaniem i postawą wykazać przydatność dla firmy.

Wielkopolski zakład od lat ma opinię dobrego pracodaw-

cy, a ludzie zatrudnieni w nim – doskonałych fachowców.

Każdy z zatrudnionych, oprócz pensji podstawowej,



otrzymuje premię regulaminową oraz premię roczną uzależnioną od realizacji założonych celów. Spółka refunduje koszty dowozu pracowników do firmy oraz zajęcia rekreacyjne – w tym bilety na basen. Corocznie lamin organizowane są imprezy integracyjne dla pracowników.

W firmie obowiązuje awans wewnętrzny. Jeśli tworzony jest nowy dział lub zwalniana jest osoba – kandydaci poszukiwani są przede wszystkim wśród już pracujących osób. To sprawia, że każdy ma możliwość awansu i rozwoju.

– Pracownik jest naszym największym dobrem i wartością – przekonaniem mówi Agnieszka Siana. – Staramy się, by panowała u nas atmosfera otwartości, partnerstwa i uczciwości.

Głównym celem strategii personalnej jest umożliwienie wszystkim pracującym u nas osobom realizacji swych potrzeb, stworzenie sytuacji, w której następuje spełnienie wszelkich wzajemnych oczekiwań i w rezultacie zbudowanie kultury wysokiej efektywności pracy.

Każdy nowy pracownik uczestniczy w szkoleniach, poznaje też specyfikę firmy. Jednak najwięcej wiedzy czerpie od swego mentora, którego zadaniem jest przekazywanie mu wiedzy. Pracownicy mogą uczestniczyć w różnych projektach prowadzonych przez firmę, a także w szkoleniach, konferencjach i wykładach. Wiele osób podnosi swe wykształcenie w szkołach średnich i wyższych.

Wyjątkowo dbałość o pracowników zaowocowała przyznaniem zakładowi Sun Garden tytułu Solidny Pracodawca 2007.

– To ogromne wyróżnienie potwierdzające, że warto być dobrym pracodawcą i stwarzać dogodne warunki do pracy i rozwoju – mówi Ireneusz Wuwer, dyrektor finansowy. – Nasza filozofia jest bardzo prosta: stworzyć takie warunki pracy naszym pracownikom, w jakich sami chcemy pracować.

Dariusz Kwiatkowski

Włosy, które odmienią Twoje życie

Włosy od niepamiętnych czasów stanowią symbol urody, siły, a nawet pozycji społecznej. Ich brak powoduje u wielu ludzi poważną traumę, obniżoną samoocenę, spadek wiary w siebie oraz apatię. Istnieje jednak klinika, która „problemy z włosami” rozwiązuje w sposób prosty i przyjazny dla pacjenta – Handsome Men.

Klinika Handsome Men, laureat godła EU Standard 2008, już od 18 lat pomaga ludziom, dla których brak włosów stał się nie tylko dotkliwym defektem fizycznym, ale przede wszystkim problemem natury psychologicznej.

– Jesteśmy jedyną kliniką w Polsce, która dzięki metodzie Implant MicroDerme może bezboleśnie, całkowicie bezpiecznie i na 100% skutecznie uzupełnić ubytki owłosienia – mówi Ryszard Gzela, właściciel firmy. – Co warte podkreślenia, zabieg nie powoduje żadnych skutków ubocznych.

Największym plusem metody Implant MicroDerme jest jej uniwersalność. Z nowymi włosami można prowadzić normalne życie: spać, myć głowę, pływać czy jeździć na rowerze. Codzienna pielęgnacja fryzury także nie sprawia żadnych trudności. Doceniając zalety tego sposobu uzupełniania włosów, swoim zaufaniem klinikę obdarzyli nie tylko zwykli ludzie, ale i znane osobistości ze świata sztuki, m.in. Barbara

Wrzezińska, Dominika Ostalowska, Magdalena Rózczyca oraz wiele innych.

– Godło EU Standard potwierdza wysoką jakość i profesjonalizm naszych usług – cieszy się Ryszard Gzela. – Dążenie do



Adrianna Gerczew, vicemiss Europy 2003. Przed zabiegiem.

najwyższych standardów tworzymy nam od początku działalności kliniki. Pracujemy rzetelnie, tworząc silną i godną zaufania markę, która jest znana zarówno w Polsce, jak i na rynkach europejskich.

Obecnie Handsome Men otwiera nową siedzibę w Warszawie. Klinika, jako jedyna na świecie, wykonała dokładne fotografie i wideorelacje,

prezentujące efekty przeprowadzanych zabiegów z udziałem znanych osobistości. Każda osoba zainteresowana usługami kliniki otrzymuje obszerny, bezpłatny zestaw informacyjny, który zawiera katalog



Adrianna Gerczew, vicemiss Europy 2003. Po zabiegu.

ze zdjęciami pacjentów przed i po zabiegu wraz z opisem stosowanych metod oraz 3 płyty CD.

Tomasz Popławski

Klinika Handsome Men
ul. Jaśminowa 25
43-300 Bielsko-Biała
Tel. (033) 816-35-83
Tel./fax (033) 811-24-69
www.handsomemen.pl

Intergos stawia na inwestycje

W styczniu 2008 roku spółka Intergos obchodziła osiemnastą rocznicę powstania. W okres pełnoletności firma wkracza jako solidny partner w interesach, gwarantujący jakość, nowoczesność i przystępne ceny oferowanych przez siebie usług. Te walory legły u podstaw decyzji o przynajmniej spółce tytułu EU Standard 2008.

Przedsiębiorstwo Wielobranżowe Intergos Sp. z o.o. to zakład pracy chronionej handlujący materiałami medycznymi i dezynfekcyjnymi oraz oferujący usługi ochrony mienia i porządkowe.

– W zakresie handlu sprzętem medycznym jednorazowego użytku jesteśmy jedną z największych placówek tego typu w Polsce – mówi Artur Byrcz, wiceprezes zarządu Intergos Sp. z o.o. – Ponadto firma wprowadziła do swojej oferty specjalistyczny sprzęt medyczny, taki jak: stoły i lampy operacyjne, łóżka porodowe, inkubatory. Tak szeroka oferta pozwala nam sprostać rosnącym wymaganiom rynku i klientom.

W zakresie ochrony osób i mienia spółka może pochwalić się nowoczesnymi systemami ochrony elektronicznej, doskona-

le przekształconymi i wyposażonymi pracownikami, a także specjalistycznym centrum monitorującym. Do każdego obiektu opracowywany jest indywidualny plan ochrony dostosowany do jego specyfiki. W razie jakiegokolwiek zagrożenia firma gwarantuje wsparcie Zespołem Natychmiastowej Reakcji, który w ciągu kilku minut dociera do chronionego obiektu, podejmując natychmiast działania zmierzające do zapobieżenia powstania szkody lub zmniejszenia jej rozmiarów.

Kompleksowe usługi porządkowe wykonywane są zarówno wewnątrz obiektów, jak i na terenach zewnętrznych. Wszystkie prace wykonywane są w oparciu o nowoczesny sprzęt. Zakres i częstotliwość prac dopasowane są do indywidualnych potrzeb zleceniodawcy.

– Dzięki skutecznemu, nowoczesnemu zarządzaniu odnotowujemy dynamiczny rozwój – stwierdza Zbigniew Koźdoń, wiceprezes zarządu. – W ciągu jednego roku podwoiliśmy zatrudnienie, osiągając stan ponad 600 pracowników. Sprzedaż za 2007 rok była wyższa od roku poprzedniego o 50%. Nasz dynamiczny rozwój to jednak nie tylko zyski, ale także rozsądne i przemyślane inwestycje.

A tych nie brakuje. Intergos niedawno postawił magazyn wysokiego składowania, zainwestował w samochody firmowe, może pochwalić się wdrożonym zintegrowanym systemem REKORD z modułem wspierającym zarządzanie, który pozwala na bieżące śledzenie zdarzeń i szybkie, racjonalne podejmowanie decyzji.

Tomasz Popławski

REKLAMA

Szanowni Klienci!
ZŁOTY LAUR
KLIENTA 2008,
który przyznaliście
SALONOM FRYZJERSKIM HAIRCOIF
to dla nas zaszczyt i powód do dumy
oraz... wielkie wyzwanie.
Dziękujemy. Nie zawiodziemy.
www.haircoif.pl

REKLAMA

Malma 100% Amber Durum

Malma Pasta Sp. z o.o. już nie raz została uznana producentem najlepszego makaronu. Wszystko to dzięki wykorzystywanym surowcom, wśród których numerem 1 jest kanadyjska pszenica Amber Durum oraz jej odmiana o nazwie Navigator 1.

Dzięki wykorzystaniu do produkcji surowców o najlepszych parametrach, jakość Malmy od lat pozostaje niezmienna.

Makaron Malma produkowany jest w 100% z semoliny pochodzącej z przemiału pszenicy Amber Durum. – Pszenice sprowadzamy do Polski z Kanady, gdzie rośnie jej najlepsza odmiana Navigator 1. Kanadyjskie ziarno jest mielone w naszym własnym młynie we Wrocławiu, a otrzymana w ten sposób semolina nadaje naszemu produktowi burzyny nowy kolor, uzyskany z niej makaron nie skleja się, pozostaje al dente i nie traci walorów odżywczych podczas gotowania – mówi Tomasz Haładyn, dyrektor handlowy Malma Pasta Sp. z o.o.

watą powierzchnię, a jego kolor jest jaśniejszy od makaronu tłoczonego na zwykłej młynarce. Po ugotowaniu Malma Bronzo będzie idealnie łączył się z sosem,

rów z całego świata. Makaron Gourmet wytwarzany jest według specjalnej receptury, dzięki czemu wyróżnia się niepowtarzalnym i nieporównywalnym smakiem w stosunku do produktów dostępnych w Polsce.

W celu zaoferowania naszym klientom produktów najwyższej jakości, w nowym dla Malma Pasta segmencie „dań świeżych”, wznawiamy produkcję pierogów „Dania Domu”.

– Na początek pojawiają się podstawowe smaki: pierogi ruskie, pierogi z kapustą i grzybami oraz z nadzieniem mięsny, a następnie zamierzamy poszerzyć naszą ofertę o nowe, unikalne smaki zaspokajające potrzeby naszych klientów – zapewnia Haładyn.

W najbliższym czasie pojawią się w sklepach dwie najnowsze formy makaronów 4-jajecznych Malma Durum pakowane w 250-gramowe kartoniki. Makarony te doskonale nadają się zarówno do zup, jak i wszelkiego rodzaju sosów.

Joanna Drzazga



Makarony w dowód uznania zostały nagrodzone tytułem oraz godłem TO jest TO! 2008.



zachowując wszystkie walory smakowe – dodaje Haładyn.

Firma przygotowuje się także do wznawienia produkcji makaronu Malma Gourmet. To właśnie Malma Gourmet jest ulubionym produktem najznakomitszych kucharzy i restaurato-

ludwik nr 1 w Polsce
NOWOŚĆ

Ludwik mleczko czyszczące:

- Preparowane pod do czyszczenia powierzchni, blasku, glazury, terakoty, marmuru, brokatów, mozaik, mebli drewnianych i ze stali nierdzewnej oraz innych powierzchni chronionych i smaczkowych
- Bez szkodliwych substancji szkodliwych, parujących i rżących. Nie niszczy i nie odkształca czyszczonych powierzchni, nie ma zapachu. Dzięki odpowiedniemu doborowi składników produkt nie szkodzi skórze i jest przyjazny dla środowiska
- Dostępne jest w trzech wersjach: uniwersalnej, szklanej i mydłowej

Czy wiesz, że Ludwik to:

- Najlepszy profesjonalny płyn do mycia naczyń w Polsce – Lazer Kucharski 2007 – sondaż Grupa Media Partner
- Najlepszy uniwersalny płyn do mycia naczyń w Polsce – Miłośnik Brzozy 2006, 2007, 2008
- Najlepszy uniwersalny płyn do mycia naczyń w Polsce – Bielskie Sprzątki Detaliczne

MEBLES 2007

Dziękujemy Państwu za wybór!

INCO
Ludwik S.A. Oddział w Górze Kalwarii 01-900-55-55 Góra Kalwaria, ul. Tysiąclecia 9
Bielskie Sprzątki Detaliczne, ul. 22/1 11-28-28, info@bielskie-sprzanki.pl, www.bielskie-sprzanki.pl

Silica wzmacnia i odżywia

Suplement diety Silica firmy Naturell Polska Sp. z o.o. to wyjątkowa kompozycja związków mineralnych, witamin oraz ziół, będących podstawą dla wzrostu, a także regeneracji komórek skóry, włosów i paznokci. Popularność i uznanie ze strony konsumentów przyniosły Silice tytuł Eko-Laur Konsumenta 2008.

- Kompleksowe działanie naszego preparatu zapewnia jego bogata, wieloskładnikowa kompozycja, która sprawia, że zmęczona skóra, łamliwe włosy, paznokcie odzyskują vitalność i siłę - mówi **Lena Czarnocka-Okrent**, kierownik działu farmacji Naturell Polska Sp. z o.o. Silica jest m.in. unikalnym źródłem biotyny, chroniącej przed stanami zapalnymi oraz szkodliwym promieniowaniem UV. Obecność minerałów, takich jak żelazo, wapń czy



krzem odżywia skórę, zapewniając prawidłowe ukrwienie jej, oraz cebulkom włosowym. Szczególnie ważną rolę odgrywa tutaj obecność krzemu. Zapewnia on odpowiednią wilgotność w obrębie tkanki łącznej. Jego działanie dodatkowo wspomaga kwas p-aminobenzoesowy, który nie tylko niweluje oznaki przedwczesnego starzenia się, ale również koryguje niedobory barwnika we włosach czy skórce. Ponadto skład suplementu został wzbogacony w niezbędne aminokwasy odpowiadające za zapewnienie skórze właściwego napięcia i ochraniające przed utratą wilgoci. Ale to nie wszystko, bo swoje dobroczynne właściwości

uwalniają w Silice także algi, skrzyp polny i pokrzywa. Dzięki tej kompozycji istniejąca już od 10 lat na polskim rynku Silica doskonale ugruntowała swoją pozycję. Preparat cieszy się nie tylko zaufaniem konsumentów, ale również środowiska farmaceutycznego (został m.in. uznany Produktem Roku przez Świat Farmacji).

Firma Naturell powstała w Szwecji w 1920 r. Od początku istnienia wytwarza produkty farmaceutyczne, dietetyczne, witaminowo-mineralne oparte na naturalnych surowcach. W Polsce od 15 lat ich dystrybucją zajmuje się Naturell Polska Sp. z o.o. Przedsiębiorstwo w ostatnim czasie wprowadziło na rynek kilka nowości, m.in. Beta-Karoten z witaminą E, Potas, Uromaxin, Dentovit, Providin, Tonisol, Tumerin. Co ważne - wszystkie suplementy diety uzyskały pozytywne opinie polskiego Instytutu Żywności i Żywnienia. Zgodnie z potrzebami rynku Naturell zamierza w dalszym ciągu poszerzać swoją ofertę, kontynuując prace nad preparatami najnowszej generacji.

Joanna Drzazga

Medpharma przyciąga unijnych pacjentów

Starogardzki Zakład Opieki Zdrowotnej MEDPHARMA S.A. sukcesywnie powiększa grono swoich podopiecznych - obecnie w przychodni zarejestrowanych jest blisko 60 tys. osób zarówno z Polski, jak i z innych krajów UE. Pacjenci mogą liczyć na fachową opiekę lekarską popartą doskonałym zapleczem diagnostycznym.

Dynamiczny rozwój spółki to wynik nieustannie przeprowadzanych inwestycji. W 2005 roku przychodnia usamodzielniała się i wykupiła dzierżawiony od PRRPharmy budynek o powierzchni ponad 500 m². Pozwoliło to na remont oraz rozbudowę obiektu o kolejne 1000 m², a także dostosowanie go do potrzeb osób niepełnosprawnych - projekt został w większości sfinansowany ze środków EFRR w ramach ZPORR, a kwota dotacji opiewała na sumę 1,3 mln zł.

- Świadczymy kompleksowe usługi w zakresie podstawowej oraz specjalistycznej opieki zdrowotnej (15 poradni), jak również rehabilitacji medycznej. Dysponujemy własnym zapleczem diagnostycznym, na które składa się wysokiej klasy sprzęt: rentgen cyfrowy, mammograf, holtery EKG i ciśnieniowy, aparaty USG, EMG i wiele innych - wymienia **Krzysztof Kowalski**, prezes zarządu NZOZ Medpharma S.A. - Ponadto od 3 lat działamy w systemie zarządzania jakością ISO 9000, co w połączeniu z pracą wysoko kwalifikowanej kadry medycznej sytuuje nas w czołowie tego typu podmiotów w regionie.

Medpharma funkcjonuje w ramach porozumienia z NFZ oraz

w zakresie tzw. usług abonamentowych, współpracując na tym polu m.in. z firmą Medicover i LIM. Pacjenci mogą korzystać z pełnej gamy usług w obrębie jednego obiektu w trybie całodobowym, a w razie konieczności także poza terenem placówki. Dużym ułatwieniem było pełne skomputeryzowanie jednostki. Umożliwiło ono utworzenie bazy danych wszystkich podopiecznych oraz umawianie wizyt w systemie godzinowym. Zwiększenie liczby pacjentów - z poziomu 10 tys. zarejestrowanych osób w ramach podstawowej opieki ambulatoryjnej do 60 tys. włącznie ze zleceniami specjalistycznymi - przełożyło się na dwukrotne zwiększenie obrotów spółki. Zyski są reinwestowane zarówno w szkolenia personelu medycznego, jak i w zakup nowoczesniejszej aparatury. Starania Medpharmy zostały uhonorowane tytułem EU Standard 2008. - To nobilitacja, która zmotywuje nas do dalszego rozwoju. Planujemy utworzenie pracowni endoskopowej, chcemy również wykonać zabiegi tzw. jednego dnia, bez hospitalizacji. A to wszystko na niezmiennym europejskim poziomie - dodaje **Krzysztof Kowalski**.

Anna Rok

Serwery dla najbardziej wymagających

Fujitsu Siemens Computers (FSC) posiada w swojej ofercie kilka rodzin serwerów pokrywających pełny zakres zastosowań. Są to serwery klasy mainframe, serwery dla środowisk Unix oraz najbardziej popularne serwery Primergy oparte o technologie procesorów Intel i AMD.

Rodzina serwerów Primergy zaprojektowana jest z myślą o efektywnym wykorzystaniu w najbardziej rozproszonych środowiskach Windows i Linux. Cechuje ją duża wszechstronność w zastosowaniach z wykorzystaniem powszechnie znanych technologii. Przy ich projektowaniu duży nacisk położono na łatwą, a jednocześnie wszechstronną i zdalne zarządzanie, które jest szczególnie przydatne w dużych, rozproszonych przedsiębiorstwach. Służą do tego wbudowane kontrole ryżetowe oraz dostarczany wraz z serwerami bogaty zestaw oprogramowania. Szczególną zaletą serwerów Primergy jest bardzo niskie zużycie energii (średnio kilka-kilkanaście procent w porównaniu z konkurencją). Najlepszym tego przykładem jest model Primergy TX120, który przy pełnym wyposażeniu zużywa zaledwie około 160 W energii - tyle, co mocna żarówka. Wśród tej rodziny szczególne miejsce zajmują serwery Primergy Bladeframe, które jako pierwsze na rynku oferują fizyczną realizację koncepcji

Dynamicznego Centrum Danych na poziomie serwerów w postaci technologii PAN (Processing Area Network). Technologia ta pozwala tworzyć elastyczną architekturę grupy serwerów, łatwo dopasowującą się do aktualnych potrzeb biznesowych. Kluczowe funkcje architektury PAN: automatyzacja, wirtualizacja oraz konsolidacja pozwoliły zrealizować proste i przystępny w obsłudze sposób zarządzania z jednej wspólnej konsoli administratora. Nie bez znaczenia jest łatwa wymiana funkcji i usług pomiędzy serwerami realizowana w bardzo krótkim czasie, czego nie można wykonać w tradycyjnej architekturze serwerów stanowiących odizolowane części ze sztywno przypisanymi funkcjami. Końcowym i najważniejszym wyróżnikiem rodziny serwerów Primergy Bladeframe jest dbałość o znaczne, nawet 50-70% w stosunku do konkurencji, obniżenie kosztów pozyskania, użytkowania i utrzymania infrastruktury serwerów dla centrów przetwarzania danych.

Tomasz Poptawski



REKLAMA

Slim coffee
suplement diety

- wspomaga odchudzanie
- ułatwia trawienie
- dodaje energii
- dla kobiet i mężczyzn

www.kawaodchudzajaca.pl

Międzybrodzkie Makarony docenione

Firma Międzybrodzkie Makarony Sp. j. od 17 lat specjalizuje się w produkcji makaronu. Uzyskane dotacje unijne pozwoliły w ostatnim czasie na wdrożenie systemu BRC. Spółka otworzyła także drugi zakład produkcyjny w Kobiernicach. Popularność oraz wysokie wyniki sprzedaży przyniosły Międzybrodzkim Makaronom godło TO jest TO! 2008.

Przeprowadzona inwestycja nie tylko pozwoliła na zwiększenie możliwości produkcyjnych, ale dzięki wyposażeniu kobiernickiego zakładu w najnowocześniejszą, w pełni zautomatyzowaną linię do produkcji uzyskano pożądaną jakość wyrobów. A to już zaowocowało wzrostem sprzedaży o 30%. Dodatkowo otrzymane dotacje unijne firma przeznaczyła na zakup specjalnej maszyny do pakowania makaronu krótkiego, a także wdrożenie systemu BRC, obejmującego HACCP oraz ISO 9001:2000.

- Dzięki tym systemom możemy zapewnić jakość naszych wyrobów przy zachowaniu najwyższego, europejskiego standardu bezpieczeństwa w produkcji żywności - przekonuje **Beata Szostak**, współwłaściciel przedsiębiorstwa.

W ciągu minionych lat Międzybrodzkie Makarony systematycznie poszerzały zakres swojej działalności o nowe formy makaronu, uwzględniając oczekiwania konsumentów oraz trendy rozwijające się

na rynku artykułów spożywczych. Głównym celem spółki jest w chwili obecnej wyjście poza Polskę południową i rozwinięcie sprzedaży na terenie całego kraju. Sztandarowy produkt, czyli makaron 5-jajeczny wytwarzany metodą walcowaną, charakteryzuje się tym, że podczas gotowania zwiększa ponaddwukrotnie swoją objętość dzięki zawartości w składzie świeżych jaj oraz mąki z pszenicy durum. Ta tradycyjna receptura, która pozostaje niezmienna od początku powstania zakładu powoduje, że makaron posiada wyśmienity smak, złocistą barwę, jest sprężysty oraz - co najważniejsze - nie skleja się.

Firma w ubiegłym roku uruchomiła również nową linię makaronów 2-jajecznych o nazwie „Beskidzki Makaron”. Marka skierowana jest do klientów, patrzących na produkt przez pryzmat ceny, którzy poszukują makaronu dobrej jakości, o naturalnym słonecznym odcieniu, zachowującego kształt i formę.

Joanna Drzazga

Hydranty dla Europy

Firma GRAS to coraz mocniej widoczny na rynku europejskim polski producent hydrantów wewnętrznych przeciwpożarowych. Nowatorskie rozwiązania konstrukcyjne połączone z najwyższą jakością materiałów i starannością wykonania, przebojem zdobywają nowych odbiorców w Europie. Najnowsze wzornictwo łamie dotychczasowe stereotypy postrzegania szaf hydrantowych przez architektów i projektantów wnętrz. Jest to wynikiem długoletniego doświadczenia i śmiałego wdrażania najnowszych technologii.

- Wyspecjalizowaliśmy się w produkcji hydrantów wewnętrznych z węzłem półsłupowym o wielkości DN19, DN25 oraz płaskoskładanym DN25 w tak wielu wariantach, że możemy zaspokoić oczekiwania każdego klienta - opowiada właściciel firmy **Piotr Grabowski**. Firma, wychodząc naprzeciw zapotrzebowaniu rynku europejskiego, ciągle rozwija się - wprowadza do produkcji innowacyjne technologicznie urządzenia, których zadaniem jest zwiększanie wydajności produkcji i jakości wykonania. Nowe inwestycje możliwe są między innymi dzięki wsparciu środków unijnych.

GRAS może pochwalić się oryginalnymi projektami Hydrantów Wewnętrznych Przeciwpożarowych serii FUTURE (już w produkcji seryjnej), które stanowią unikatowe połączenie bezpieczeństwa, innowacji i nowoczesnej stylistyki. Najnowszy, całkowicie niekonwencjonalny i śmiały projekt GRAS to hydranty serii GRAS PRESTIGE LINE po raz pierwszy pokazane na Międzynarodowych Targach Ochrony Pracy, Pozarnictwa i Ratownictwa „SAWO 2008” w Poznaniu, gdzie stały się prze-

bojem, zdobywając uznanie zwyciężających i otrzymując Grand Prix Sawo 2008 - nagrodę w kategorii „Ochrona ludności”.

Najnowsza rodzina hydrantów została zupełnie nowo światło na zagadnienie hydrantów wewnętrznych, które swym oryginalnym wyglądem mają przyciągać uwagę architektów i projektantów wnętrz, a jednocześnie (i chyba najważniejsze) być bardziej przyjaznym dla użytkownika.

Te ekskluzywne i niepowtarzalne produkty zaprojektowane zostały dla wyjątkowo wymagających klientów.

- Jesteśmy także współtwórcą rewolucyjnego hydrantu Teleso-Gras, generującego mgłę wodną, której zasięg przekracza 8 m. Powstała to na zmniejszenie zużycia środka gaśniczego do kilku lub kilkadziesiąt litrów, co diametralnie redukuje koszty akcji gaśniczej - dodaje Grabowski.

Codienne zaangażowanie firmy w podwyższanie jakości swoich produktów i bezpieczeństwa klientów oraz progresywnie prowadzona polityka rozwoju pozwoliły przedsiębiorstwu GRAS uzyskać tytuł EU Standard 2008.

Anna Rok

Finamo od swojego debiutu w kwietniu tego roku stało się pomocnikiem konsumentów jako pierwszy nowej jakości doradztwa finansowego. Usługi firmy to o wiele więcej niż powszechnie w Polsce postrzegano między klientami a instytucjami finansowymi. Doradcy Finamo wspierają klientów od momentu podjęcia decyzji aż do realizacji przez nich danego produktu finansowego. Pomagają określić potrzeby klienta, doradzają w wyborze najlepszej oferty oraz dopełniają za niego wszelkie formalności. Jeśli tylko pojawi się nowa, atrakcyjniejsza dla klienta oferta, proponują mu korzystniejsze rozwiązanie. Zaskoczy-

li decyzyjną finansową – mówi **Robert Wiciński z Warszawy**.
– *Wielkie kredyty lub zainwestowanie zbiorowych przez siebie oszczędności to często jedne z najważniejszych wyborów w życiu. Dowiadując się, że w takiej chwili będą obywateli pomocy bezinteresownej oraz pewności skorzystania właśnie z oferty, są oni zadowoleni. Skąd nasz od, jakich też dowiadujemy klientów w posługiwaniu dobrych decyzji finansowych – podkreśla **Waldemar Mierzejewski, Prezes Zarządu Finamo SA**.*

Ilu klientów, tyle rozwiązań

Spółka zdobyła nagrodę dzięki starannie wyszeregowanej

zbiórce swojego portfela tylko że najbardziej atrakcyjne dla klienta.
Doradcy Finamo podkreślają, że najważniejszy jest proces wyboru konkretnego rozwiązania dla konkretnej osoby. Wiemy, że klient oczekuje od nas nie tylko zapewnienia możliwości i zestawienia finansowych, ale przede wszystkim perspektywicznego spojrzenia na ich potrzeby. Dlatego nasz doradca w czasie rozmowy szczegółowo poznają oczekiwania i możliwości finansowe klienta, by na ich podstawie przygotować dla niego najbardziej propozycję – podkreśla **Marcin Berowski, Dyktor Departamentu Produktów i Marketingu Finamo**.
W ofercie firmy znajdują się

w Polsce, co daje jej trzeci pozycję wśród firm doradztwa finansowego. Przedstawiciele Finamo zapowiadają, że tylko do końca roku będzie działać aż pięćdziesiąt placówek – to więcej niż posiadają niektóre polskie banki.
Aby być bliżej swoich klientów oraz oszczędzić ich czas, oddziały Finamo powstają przy największych szkieletach w centrach dużych miast. Z myślą o komfortie swoich klientów, Finamo uruchomiło „mobilnych doradców”, którzy mogą spotkać się z nimi w domu, w pracy lub w innym dogodnym dla nich miejscu.
Na wysoki poziom obsługi w Finamo składają się również nowoczesne wnętrza placów-



metodzie: z wieloletnim krajowym i międzynarodowym doświadczeniem w budowaniu dużych firm od podstaw, którzy za cel postawili sobie stworzyć rodzaje specjalistów – ds. fin. portfel i inwestycji, ds. kredytów konsumpcyjnych oraz ds. obsługi firm. Wtedy, że nie ma osób, które zostałyby się na wydziałach,

Finamo

Odkryciem Roku wśród doradców finansowych

Finamo SA zostało wyróżnione przez swoich klientów Laurem Konsumenta w kategorii Odkrycie Roku 2008. Klienci docenili wysoki standard obsługi oraz szeroką ofertę firmy.

Jeżeli sprawa jest złożona, z jaką spotkać się w Finamo. Doradcy wyznaczają nam wszelkie możliwości i odpowiedzialność na wszystkie swoje pytania. Z pewnością powiada nam to podać do-

ferencje, zapewniając klientom pełną gamę rozwiązań dostosowanych do ich potrzeb i możliwości finansowych. Spośród wszystkich dostępnych na rynku produktów Finamo wle-

kredyty hipoteczne, gotówkowe, samochodowe, kredytów-dyżurne bez zabezpieczeń, karty kredytowe, fundusze inwestycyjne, lokaty strukturyzowane oraz programy systematycznego oszczędzania. Finamo to jedna spółka, która na tak dużą skalę doradza zarówno klientom indywidualnym, jak i przedsiębiorcom małych firm. Dodatkowo paleta produktów dostępnych dla firm zawiera kredyty na finansowanie bieżącej działalności, kredyty inwestycyjne oraz leasing.

wiek, ze stanowiskami doradców przygotowani z myślą o wygodzie klientów. Dzięki odpowiedniemu połączeniu banków w pomieszczeniach oddziałów mają oni zagwarantowaną całkowitą dyskrekcję w trakcie rozmowy. Na biurku każdego doradcy znajduje się osobny ekran, wyłączony do dyspozycji klienta. Przedstawiane są na nim specjalnie dla niego przygotowane prezentacje oraz zestawienia finansowe, ułatwiające mu zrozumienie omawianych zagadnień.

czem profesjonalnej firmy doradztwa finansowego nastawionej na potrzeby klienta.
Tym, co wyróżnia Finamo, są ludzie. Firmę tworzy zespół osób o najwyższych kwalifikacjach zawodowych – serdecznych, otwartych i godnych zaufania. Doradcy Finamo rekrutowani są spośród najbardziej dotychczasowych w branży. Każdy z nich przechodzi autorski program szkoleń prowadzony przez najlepszych specjalistów i trenerów. W swojej pracy doradcy wspierani są przez specjalistyczne oprogramowanie, zapewniające klientowi fachową i obiektywną poradę.

Ważnym elementem oferty jest również profesjonalna obsługa klienta. W każdym oddziale Finamo są



Być bliżej klienta

W ciągu trzech ostatnich miesięcy firma uruchomiła ponad dwadzieścia oddziałów w największych miastach

Ludzie największym kapitałem Finamo

Finamo zawięzującą swój sukces najlepszym specjalistom na rynku. Spółka zarządza

oferować aby zapewnić klientom najwyższy poziom obsługi, nasz doradca doradzi (tylko w konkretnym segmencie usług finansowych – mówi **Marcin Berowski, Dyktor Departamentu Produktów i Marketingu Finamo**.
Stworzyła oferta obsługi profesjonalnych doradców – wszystkie o dobrej jakości – podkreśla **Waldemar Mierzejewski, Prezes Zarządu Finamo SA**. Dlatego szczególnie nasz od, że to właśnie konsument przetrwał sam w nagrodę. Takie wyróżnienie, choć odwołany byłoby do naszych klientów, jest dla nas dodatkową motywacją do kategoryzowania naszych usług.

*Janek Lisicki
red. nacj. marketingu*

Rozmowa z Robertem Wicińskim / Izabela Nowakowską, Klientami Finamo

- Jak trafił Pan/ta do Finamo?
- Oddział znajduje się przy jednej z głównych ulic, która codziennie doprowadza do pracy – dlatego łatwo go znaleźć. Dodatkowo widzieliśmy reklamę firmy na billboardzie, a ponieważ planujemy zakup mieszkania i wzięcie kredytu, postanowiliśmy zapoznać się z ofertą Finamo.
- Jak długo czekał Pan/ta na telefon doradcy po zgłoszeniu zainteresowania na stronie internetowej?
- Odpowiedź dostaliśmy w tym samym dniu, kiedy wypełniliśmy wniosek. Było to dla nas szczególnie miłe zaskoczenie, ponieważ w przypadku innych firm na odzew czekaliśmy około tygodnia. Spotkanie z doradcą odbyło się już następnego dnia.
- Czy są Pan/ta zadowolony z obsługi?
- Zdecydowanie tak! Wszystko poszło bardzo sprawnie i miło. Miałem styczność z finansami, dlatego czujemy się, że doradca w zrozumiałym i przyjaznym sposób wszystko nam wytłumaczył. Bardzo pomocny okazał się stojący na jego biurku monitor, pokazujący różnego rodzaju wykresy i zestawienia finansowe. Zaskoczyło nas również to, że doradca będzie mógł nam pomóc w zorganizowaniu tak wielu rzeczy.
- Co mogą Pan/ta powiedzieć o wyście oddziału?
- Jest niezwykle nowoczesny i wygodny. Co bardzo ważne, w czasie rozmowy z doradcą mogliśmy liczyć na całkowitą dyskrecję, gdyż biurko, przy którym byliśmy obsługiwani, stało daleko od innych stanowisk.



Rozmowa z Ewą Kuczyńską, doradcą klienta

- Co jest Pan/ta zadowolony najbardziej w skutecznym doradztwie?
- Najważniejsze jest poznanie potrzeb oraz możliwości samego klienta. Dopiero na tej podstawie można zaproponować mu korzystne i satysficyjne go rozwiązanie.
- Co sprawia Pan/ta największą satysfakcję?
- Wiem z rozmów z klientami, że pomagam im spełnić marzenia. Znamy część osób myśl, że nie stać ich na własne mieszkanie. Tymczasem bardzo często jest inaczej. Dlatego cieszą się, gdy moi klienci wprowadzają się do wymarzonego domu. Wieszcie ta strona mojej pracy daje mi największą satysfakcję.

Rozmowa z Anną Dębowską, doradcą klienta

- Co robi Pan/ta po spotkaniu z klientem?
- Po pierwszym spotkaniu przygotowuję konkretną ofertę i w miarę klienta kontaktuję się z bankami. Najlepszą ofertę przedstawiam klientowi podczas drugiego spotkania. Podczas jednej z kolejnych wizyt dopóki nie wyrażą zgody na warunki. Następnie monitorujemy rynek w poszukiwaniu najlepszych ofert dla naszych klientów i gdy tylko pojawi się nowa, korzystniejsza rozwiązanie, informujemy ich o tym.
- Jak radi sobie Pan/ta w skomplikowanych sytuacjach?
- Każdą osobę traktujemy indywidualnie. Proponujemy najlepsze rozwiązania odpowiadające konkretnej sytuacji życiowej klienta. Nie można powiedzieć, że są trudniejsze i łatwiejsze sytuacje – każda z nich jest po prostu inna.





Drzwi otwarte na pomysły

Interesujące wzornictwo, bardzo dobre materiały i doskonale wykończenie – tym Classen-Pol, producent drzwi z podrybnickich Zwonowice przyciąga klientów. Ci, w rewanżu przyznali spółce Laur Konsumenta – Odkrycie Roku 2008.

– Nasza filozofia jest bardzo prosta, wymaga jednak ogromnej wiedzy, a także staranności – mówi Marcin Wycisk, menedżer ds. marketingu i reklamy. – Staramy się oferować klientom wzornictwo z wyższej półki, jednak w przystępnych cenach.

Drzwi już dawno przestały być tylko elementem budowlanym. Dzisiaj to już pełnoprawny fragment wystroju wnętrza. Dlatego Classen-Pol przygotowuje wyroby nie tylko w wielu wzorach i modelach, ale także w szerokiej gamie kolorystycznej. W efekcie, klienci mają do wyboru setki kombinacji. Projektanci wnętrz dobierają bowiem skrzydła drzwiowe pasujące do ustawionych mebli czy koloru ścian.

– W polskich realiach drzwi służą nam minimum po 8-10 lat – ocenia Maciej Sporek, menedżer ds. stolarki drzwiowej. – Ich cena, zazwyczaj wynosząca kilka-

set złotych, nie jest już kwotą zaporową. Dlatego coraz większa liczba Polaków wymienia stare drzwi wewnętrzne na nowe.

Classen-Pol S.A. to największa spółka-córka niemieckiego koncernu Classen – jednego z najbardziej cenionych producentów wyrobów drewnianych i drewnopochodnych w Europie i lidera światowego rynku podłóg laminowanych. Polski oddział koncernu to jeden z największych producentów stolarki drzwiowej w kraju. Firma zatrudnia ponad 700 osób. Linie produkcyjne rocznie mogą wytwarzać 500 000 drzwi.

Drzwi marki Classen kupują nie tylko konsumenci w Polsce, ale też z Czech, Słowacji, Węgier, Chorwacji, Bułgarii, Rumunii, Austrii, Niemiec, a również z krajów byłej ZSRR. W kraju drzwi Classen można kupić w liczącej kilkaset sklepów sieci Autoryzo-

wanych Punktów Sprzedaży, we wszystkich sieciach marketów budowlanych oraz w sieci specjalistycznych salonów z drzwiami i podłogami Ruck Zuck.

– Ciągłe staramy się wprowadzać w naszych wyrobach jak najwięcej innowacyjnych rozwiązań – podkreśla Maciej Sporek. – Jednym z ostatnich są zaokrąglone krawędzie drzwi – przylgi oraz nowy, bezinwazyjny, a tym samym bardziej estetyczny montaż ramek przyszybowych. Klientom proponujemy także skrzydła drzwiowe o nowej konstrukcji, która zapewnia podwyższoną sztywność. Wszystkie te rozwiązania wpływają nie tylko na estetykę, ale także na jakość i ergonomię naszych produktów.

Drzwi wewnętrzne produkowane przez Classen-Pol S.A. zdobyły godło Laur Konsumenta – Odkrycie Roku 2008.

Dariusz Kwiatkowski

REKLAMA

vision express | super optyk

Tu są Twoje okulary

Nowoczesna opieka nad wzrokiem

Vision Express Super Optyk to sieć salonów optycznych na terenie całego kraju. Już ponad milion Klientów skorzystało z naszych usług, dociekujemy im za zachęta. W każdym salonie Vision Express znajduje się kompleksowo wyposażony gabriel okulistów. Zaufaliśmy wyłącznie profesjonalnym, doświadczonym i licencyjnym okulistom, którzy przysługują w gabrielach oświetlenia. Dzięki temu czas oczekiwania na badania jest skrócony do minimum, bez potrzeby umawiania się na wizytę. W każdym salonie znajduje się od 2000 do 2500 par okularów w wielu kształtach, kolorach i typach materiałów. Nasz personel zna zasady wzroku i potrafi dobrać nie tylko najwyższej jakości okulary, ale również najbardziej atrakcyjne. Zarówno parę okularów, jak i soczewki mineralnych zaczynają się już od 39 zł.

Soczewki Progressywne to najnowsze rozwiązanie okularowej korekcji wady wzroku. Przeznaczone dla osób, które do tej pory używały dwóch par okularów.

Soczewki z antyrefleksem są uszczelnione wielowarstwowymi powłokami antyrefleksyjnymi. Zalecane są do pracy przy komputerze oraz do jazdy samochodem.

REKLAMA

wagraf®

Zawsze na czasie Zawsze z Wami

Bardzo serdecznie dziękujemy za zaufanie.

Naturalne BioOgrody

Firma BioGarden Sp. z o.o. z Piaseczna od czterech lat specjalizuje się w wyrobie preparatów, będących dietetycznymi środkami spożywczymi, czyli tzw. suplementów diety. Artykuły wchodzące w skład serii BioOgrody zostały nagrodzone tytułem oraz godłem Eko-Laur Konsumenta 2008.

Produkcję wszystkich opracowanych przez siebie preparatów firma BioGarden zleca dużym przedsiębiorstwom farmaceutycznym. – To właśnie dzięki temu, że nasze suplementy wytwarzane są na liniach produkcyjnych potężnych koncernów, mamy zagwarantowane najwyższe rynkowe normy – mówi Piotr Świerczyński, współwłaściciel BioGarden Sp. z o.o. – Każdy suplement jest szczegółowo badany w profesjonalnym laboratorium, a każde opakowanie wyposażone do sprzedaży posiada certyfikat jakości – dodaje Świerczyński.

Seria BioOgrody to pięć preparatów. Aktywnymi składnikami wszystkich składników są rośliny lecznicze oraz ich ekstrakty uzyskiwane z najlepszych surowców i pochodzące z ekologicznie czystych źródeł. Jako pierwszy na rynek

wprowadzony został wyciąg ze skrzypu polnego i pokrzywy, zawierający wszystkie niezbędne składniki do tego, aby odżywiać włosy i paznokcie od wewnątrz. Główną zaletę tego produktu stanowi optymalnie dobrany skład ziół, witamin oraz niezbędnych minerałów. A tym, co przede wszystkim go wyróżnia jest dodatkowa zawartość błonnika. Drugi z suplementów to z kolei błonnik z ananasek. Jego odbiorcami są przede wszystkim osoby z nadwagą, prowadzące siedzący tryb życia, o małej aktywności ruchowej. Co istotne, to właśnie BioGarden jako pierwszy w Polsce dodał do zwykłego błonnika domieszkę proszku ananasowego, stając się tym samym prekursorem w stworzeniu tego typu kompozycji. Serię BioOgrody zasilają także borówka z luteiną A+E, której głównym

wskazaniem jest poprawa wzroku oraz soja A+E, zawierająca izoflawony sojowe, czyli naturalny hormon opóźniający efekty starzenia się kobiet. Nowością w asortymencie spółki jest Cera Nova z bratkiem. To preparat przeznaczony dla młodzieży w okresie dojrzewania, będący połączeniem trzech głównych składników niezbędnych w walce z trądzikiem – bratka, cynku i witamin z grupy B3.

Największe przyrosty sprzedaży BioGarden generuje w momencie wprowadzania nowych produktów na rynek. Dlatego jeszcze w tym roku firma zamierza podbić go nowym suplementem. – Tym razem będzie to preparat z grupy dermatologicznej, skierowany dla dojrzałych, dbających o swoje zdrowie i urodę kobiet – zdradza Świerczyński.

Joanna Drzazga

FUO Rumia: pełną parą

Fabryka Urządzeń Okrętowych RUMIA to czołowy polski producent kotłów przemysłowych. Niedawne inwestycje pozwoliły na zwiększenie wydajności oraz rozszerzenie działalności. Dzisiaj spółka z powodzeniem konkuruje z najlepszymi europejskimi firmami, m.in. w zakresie wyrobu nietypowych wymienników ciepła.

– Specjalizujemy się w produkcji kotłów parowych i wodnych, jak również chłodnic dla przemysłu lądowego oraz okrętowego – podkreśla Ireneusz Karaskiewicz, prezes zarządu FUO Rumia Sp. z o.o. – Pod konkretne wymagania klienta wytwarzamy także nietypowe wymienniki ciepła, których projekty powstają w naszym własnym biurze konstrukcyjnym. Praktycznie za każdym razem to indywidualny produkt opracowywany głównie dla przemysłu chemicznego i rafinerijnego. Odbiorcami produktów są polskie i europejskie firmy z sektora petrochemicznego, medycznego, mięsnego, przetwórstwa owocowo-warzywnego i wielu innych – fabryka jest czołowym dostawcą chłodnic powietrza do głównych silników okrętowych dla HCP Cegielski S.A.

Dynamiczny rozwój spółki to wynik daleko idącej modernizacji i specjalizacji parku maszynowego. Oprócz najnowocześniejszego słupowysięgnika spawalniczego do spawania płaszczyn cylindrycznych, dokonano zakupu automatu do spawania rurek w ścianach sitowych, czy też spawarek typu TIG oraz MIG-MAG. Pozwoliło to na zwiększenie wydajności pracy, a co za tym idzie na zwielokrotnienie liczby realizowanych projektów. Proces produkcji oparty jest na Systemie Zarządzania Jakością ISO 9001, co w połączeniu z certyfikatami UDT, GL, BV na poszczególne wyroby daje realizację na najwyższym poziomie. – Zachowanie wszelkich parametrów jakości idzie w parze z jednocze-

snym obniżeniem kosztów, a to czyni nas konkurencyjnymi na rynku polskim oraz zagranicznym. Wygraliśmy przetargi z największymi światowymi dostawcami – dodaje Karaskiewicz. – Naszą wizytówką są produkty, które nie tylko sami projektujemy, ale również przed oddaniem do użytku poddawamy badaniom na własny koszt.

FUO Rumia została laureatem programu EU Standard 2008. Europejska jest od dawna. Ostatnio wdrożyła system komputerowy „TETA 2000” do całkowitego zarządzania fabryką, co pozwoli kontrolować również jej ekonomię. Przed spółką kolejne inwestycje w zaplecze maszynowe – zakup specjalistycznego sprzętu sterowanego numerycznie.

Anna Rok

Europejski Gant

Gant Development mimo zwolnienia wzrostu na rynku nieruchomości cieszy się bardzo mocną pozycją. Profesjonalnie opanował problemy na rynku pracy w branży budowlanej, zapewnia terminowe zakończenie inwestycji, wybiera najlepsze lokalizacje. Teraz firma cieszy się uzyskanym już po raz drugi tytułem EU Standard 2008.

Dolnośląska firma Gant Development stała się liderem branży deweloperskiej w południowo-zachodniej Polsce. Posiada w ofercie bardzo zdyspersyfikowany produkt: od powierzchni małych po wielkie, ze standardami od popularnego po bardzo wysokie. Odbiorcą może więc zostać zarówno przeciętny Jan Kowalski, jak i bardzo wymagająca klientka. Ponadto oferuje klientom wysokiej jakości mieszkania, funkcjonalne i elastyczne w aranżacji. A jest w czym wybierać, bo buduje setki mieszkań. Do końca roku spółka zakończy budowę kilku inwestycji, co spowoduje znaczny przyrost liczby oddanych lokali mieszkaniowych oraz użytkowych, głównie w budynkach wielorodzinnych. Większość mieści się we Wro-

clawiu, w najlepszych, prestiżowych dzielnicach, m.in. przy ul. Ślicznej, Kaszubskiej, Krzyckiej, Opolskiej, Gorlickiej, Kamiennej i – przełomowy projekt – przy Strzegomskiej i to nie koniec, planuje rozpoczęcie kolejnych. Deweloper wybiera najciekawsze lokalizacje. Warto też pochwalić firmę za rozrost inwestycji w innych miastach: Krakowie, Opolu, Poznaniu, Gdańsku. Gant skutecznie rozpoznaje, na jakiego rodzaju lokale panuje aktualnie popyt w danym mieście.

– Spórą przewagę na rynku budujemy sobie znakomitymi warunkami finansowymi, choćby tym, że klient wstępnie wpłaca zaledwie 10% wartości lokalu, a resztę dopiero po otrzymaniu kluczy – objaśnia Dariusz Małaszkiwicz, prezes zarządu

Gant Development S.A. – Zbudowaliśmy silną markę, wypracowaliśmy stabilną sytuację finansową. Chętnych nabywców raczej nam nie brakuje.

EU Standard od dawna

Grupa Gant od dawna jest firmą na poziomie europejskim. Zdobywa najatrakcyjniejsze lokalizacje, buduje według projektów najlepszych architektów, ma doświadczoną kadrę zarządzającą o wszechstronnych kompetencjach.

– Kodeks Dobrych Praktyk, ład korporacyjny, zobowiązania wobec akcjonariuszy, czytanie sytuacji finansowej firm to nasze silne strony – wylicza Małaszkiwicz. – Wszystko po to, żeby klient wybrał właśnie nas.

Jakub Lisiecki

Solidność zatrudnienia – lotnicza pasja

W Sędziszowie Małopolskim firma Hispano-Suiza Polska stworzyła unikalny układ stosunków z pracownikami, udziałowcami, klientami i dostawcami. Spółka konsekwentnie dba o rozwój pracowników, a także współpracuje ze szkołami średnimi oraz wyższymi. Połączenie dobrego zarządzania z mądrą polityką kadrową przyczyniło się do zdobycia prestiżowego tytułu Solidnego Pracodawcy Podkarpacia 2007.

Hispano-Suiza Polska należy do francuskiej firmy Hispano-Suiza, która miłośnikom motoryzacji kojarzy się z luksusowymi limuzynami najwyższej jakości. To były jedne z pierwszych wyrobów firmy. W 1916 roku spółka zaczęła produkować nowoczesne silniki samolotowe. Obecnie Hispano-Suiza jest liderem w produkcji przekładni mocy i systemów sterowania pracą silnika. Wspólnym mianownikiem produktów Hispano-

Suiza w przeszłości i dzisiaj jest innowacyjność oraz najwyższa jakość. Dziś Hispano-Suiza jest częścią grupy Safran, która zrzesza światowych liderów branż: napędów aerokosmicznych, wyposażenia samolotów, obrony i bezpieczeństwa oraz komunikacji.

Polska historia Hispano-Suiza rozpoczęła się w 2001 roku. Hale były budowane niemal od podstaw. Rok przygotowań i modernizacji zaowocował uruchomieniem produkcji. W pierwszych miesiącach 2003 roku z fabryki wyjechały koła zębate. Te z pozoru proste elementy w praktyce są niezwykle skomplikowanymi podzespołami, szczególnie pracującymi w silnikach lotniczych charakteryzującymi się bardzo wysoką dokładnością wykonania – dochodzącą do dziesięcioty-

sięcnych części milimetra oraz bardzo dużą wytrzymałością. W 2005 roku spółka poszerzyła zakres produkcji o korpusy przekładni, produkowane ze stopów aluminium i magnezu. We wrześniu 2006 ruszyła produkcja tytanowych wsporników łożysk, aparatów kierujących sprzężark niskiego ciśnienia i łożysk turbin. Zaawansowane technologicznie części, produkowane w Hispano-Suiza Polska, trafiają do czołowych producentów silników lotniczych: Snecma, CFM International, General Electric oraz Rolls-Royce. Szczególnie godnym uwagi jest fakt, że elementy produkowane w Sędziszowie Małopolskim montowane są w najnowszych samolotach Airbus 380 i Boeing 787 Dreamliner.

Hispano-Suiza Polska w pierwszym roku działalności zatrudniła 16 osób, dziś daje pracę ponad 300 wysoko wykwalifikowa-

nym specjalistom. W 2008 roku spółka zainwestuje ponad 20 mln euro w nowe wydziały produkcyjne i zwiększy zatrudnienie o 100 osób.



– Kluczem do sukcesu są ludzie, ich zaangażowanie, przygotowanie merytoryczne i umiejętności – wyjaśnia Ryszard Łęgiewicz, prezes Hispano-Suiza Polska. – W lotnictwie solidność jest wyznacznikiem jakości. Bez niej nie można zbudować dobrej marki, a tym samym pozycji na rynku.

Spółka od pierwszych miesięcy swego istnienia inwestuje w rozwój pracowników. Każdy z zatrudnionych to wysokiej klasy specjalista w swojej branży. Pracodawca zapewnia nie tylko najwyższej klasy technologie, ale inwestuje też w szkolenia i rozwój osobisty pracowników.

– Jestem w stanie z dokładnością do kilku osób określić, ilu ludzi będzie pracowało w naszym zakładzie w 2010 roku – dodaje prezes. – Taki bardzo szczegółowy program rozwoju pozwala nam na przygotowywanie dokładnych analiz, a tym samym jesteśmy wiarygodnym partnerem dla naszych zleceniodawców.

W najbliższych latach napływ młodych ludzi na rynek pracy będzie się zmniejszał, dlatego Hispano-Suiza Polska od dwóch lat blisko współpracuje z uczelniami, szkołami zawodowymi i technikami, aby zasilić reszce pracowników. W niedługiej przy-

szłości spółka stworzy własny system stypendialny. Już dziś absolwenci szkół i uczelni mogą odbyć praktyki w spółce. Dzięki praktykom uczniowie i studenci poznają firmę, jak i panujące w niej warunki pracy. Mogą przekonać się także, że prace są tu szybciej niż w całym kraju, a na dodatek już przewyższają średnią krajową.

– Prowadzone działania pozwalają ludziom planować własną karierę zawodową, a nam gwarantują obsadę stanowisk przez dobrych pracowników – wyjaśnia Ryszard Łęgiewicz. – Dziś nie znam lepszego sposobu na zapewnienie dopływu świeżej kadry do spółki.

Za wyjątkową dbałość o rozwój pracowników oraz stworzenie własnego, autorskiego pomysłu na kształcenie zawodowe Hispano-Suiza Polska zdobyła tytuł Solidnego Pracodawcy Podkarpacia 2007!

Dariusz Kwiatkowski



REKLAMA

ŚWIATOWY LIDER
W TECHNOLOGII INDUKCJI

Mastercook
INDUKCJA

Grzanie
zimne w dotyku

tel. infolinia:
0 300 10 31 31

- ✓ najszybsza – najefektywniejsze grzanie
- ✓ najbardziej oszczędna – najmniejsze zużycie energii
- ✓ najbezpieczniejsza – bez ryzyka oparzenia
- ✓ najczystsza – wystarczy przetrzeć

www.mastercook.pl

REKLAMA

SOLO CARE AQUA

DAILIES AquaComfort Plus

OPTIX

Soczewki kontaktowe oraz płyny do ich pielęgnacji CIBA VISION już po raz kolejny zdobyły uznanie Konsumentów.

Serdecznie dziękujemy wszystkim Konsumentom za okazane zaufanie!
Informacji o produktach: www.cibavision.pl

CIBA VISION
Dzięki nam pasja zdrowego widzenia i pięknego życia

Eko-Laur Konsumenta 2008 dla Propolek



Propolki są znane wszystkim, którzy mieli do czynienia z podrażnionym gardłem lub szukali preparatu wspomagającego naturalną odporność organizmu, dlatego postanowiliśmy bliżej poznać ich producenta.

Rozmowa z **Łukaszem Butrukiem**, prezesem zarządu **NEPENTES S.A.**

- Proszę przybliżyć nam Państwa działalność.

- Jesteśmy jedną z najdynamiczniej rozwijających się firm farmaceutycznych, koncentrującą swoje działania na dostarczaniu innowacyjnych formuł oraz rozwiązań w obszarze dermatologii i pediatrii. Nieustannie inwestujemy w jakość i rozwój. Nagrodzone Propolki cieszą się uznaniem w 18 krajach regionu Europy Środkowej, a nasze własne linie dermokosmetyków Iwostin i Emolium są najlepiej sprzedającymi się polskimi preparatami w swoich kategoriach. To wszystko przekłada się na dobre wyniki oraz stały wzrost kursu akcji Nepentes na warszawskim parkiecie, na którym walory spółki są notowane od grudnia 2007.

- W co Państwo ostatnio najwięcej inwestowali?

- Pod koniec 2006 roku uruchomiliśmy w Łodzi fabrykę wraz z laboratorium, która jest jednym z najnowszych zakładów tego typu w Europie Środkowej. W ostatnim czasie powstały spółki zależne w Rumunii, Bułgarii, posiadamy też organizację na Litwie. Planujemy ekspansję na rynku rosyjskim i ukraińskim. W związku z dynamicznym rozwojem zainwestowaliśmy również w budowę centrali firmy w Polsce.

- A plany na najbliższą przyszłość?

- Do końca roku zamierzamy wprowadzić ok. 40 nowych formuł dermokosmetycznych na rynek polski. Będziemy też intensywnie poszerzać portfolio produktów na rynkach zagranicznych. Czekamy na duży przyrost.

Joanna Drzazga

REKLAMA

pobrass
TAŚMY - PRĘTY - RURY - DRUTY

Jako lider rynku EU STANDARD 2008 mamy przyjemność przedstawiać naszą ofertę w sposób z Waszą korzyścią.

Chcąc Państwu ułatwić wybór taśmy, pręta, rury, drutu, proponujemy Państwu specjalną ofertę promocyjną.

Proszę o kontakt telefoniczny: 90 901 2005

Nasze usługi są dostępne również w formie internetowej na stronie internetowej.

REKLAMA

ZŁOTE GODŁO DLA WODY EDEN

Dziękujemy naszym Klientom za trzecie już Złote Godło „Laur Konsumenta” Główny Eden. Jesteśmy dumni, że docenili Państwo jakość naszych produktów i usług oraz wieloletnie doświadczenie na polskim rynku. Będziemy się starać, by ponownie za rok zasłużyć na Państwa głosy.

Eden

9 801 222 444
www.eden.pl

Zbliża nas wspólny lunch

Rozmowa z **Katarzyną Podleską**, członkiem zarządu **ECCO Shoes Poland Sp. z o.o.**



- Czy codziennemu poranneму rytuałowi wychodzenia do pracy towarzyszy uśmiech na Pani twarzy...

- Wyznają następującą zasadę: jeśli już w drzwiach myśl

o pracy nie sprawia mi przyjemności, to znak, że trzeba ją zmienić. Mogę tylko powtórzyć za Thomasem Edisonem, który stwierdził, że nigdy nie pracował, bo to co robił było przyjemnością. Myślę podobnie. Uśmiech ludzi w firmie także pozytywnie wpływa na otwarcie dnia pracy. Tak jest w ECCO.

- Co jest takiego w filozofii firmy, że praca w niej sprawia przyjemność?

- To specyfika ECCO, a dokładnie kultura firmy mająca korzenie w Skandynawii. Nasza polityka gwarantuje samodzielność działania i odpowiedzialność za podejmowane decyzje. Ludzie otrzy-

mują zadania i za ich realizację odpowiadają. Cenię w tym procesie swobodę i możliwość zarządzania własnym czasem. Kolejna istotna zaleta to szacunek Zarządu do prywatnego życia. W ECCO wszyscy rozumiemy, jak ważne są dla nas rodziny, przyjaciele, hobby oraz wypoczynek. Racjonalny podział czasu między pracę a życie osobiste przynosi pozytywne skutki: chętniej pracujemy, mamy lepsze samopoczucie i lepszą wydajność pracy.

- W jaki sposób udaje się budować tak ciepłe, przyjazne relacje w firmie?

- Sprzyja temu polityka otwartych drzwi. Z przełożo-

nymi rozmawia się o sukcesach i porażkach, sprawach firmy i osobistych. Na pewno zbliża nas codzienny wspólny lunch. Mamy wiele imprez integracyjnych, zawsze bez udziału na sklepy i biuro. Także programy premiowania obejmują całą załogę.

- Wyglądacie na grupę ludzi żyjących ze sobą...

- Pracujemy w różnych miejscach, ale dzięki dobremu planowaniu mamy sporo spotkań integracyjnych. Decydujemy o tym dobre chęci i konsekwencja.

- Czy zdarzyło się coś, co utwierdziło Panią w przekonaniu, że podjęcie pracy w ECCO to jedna z najlepszych decyzji życiowych?

- Pewnego dnia wróciłam z Czech, tuż po Dniu Dziecka. Znalazłam na swoim biurku prezent dla mojej córki. Dobrym stosownie do jej wieku, pięknie zapakowany i udekorowany. Pracuję tu zaledwie pół roku, a ktoś zadał sobie trud i sprawił tak miłą niespodziankę. Innym rodzicom również! Dlatego nie mam żadnych powodów myśleć o zmianie miejsca pracy. ECCO to przyszłość.

Małgorzata Pronobis



Więcej o najbardziej komfortowym miejscu na Ziemi na: www.ecco.com.pl

Tanie budowanie sukcesem w Częstochowie

Zakład Gospodarki Mieszkaniowej TBS w Częstochowie Sp. z o.o. buduje coraz więcej tanich mieszkań. Firma umacnia pozycję na rynku lokalnych nieruchomości poprzez zwiększanie tempa inwestycji, efektywne zarządzanie nieruchomościami i profesjonalizm pracowników.

Zakład Gospodarki Mieszkaniowej Towarzystwo Budownictwa Społecznego w Częstochowie Sp. z o.o. został powołany w celu zaspokajania potrzeb mieszkaniowych rodzin oczekujących na własne „M”. Do 2007 roku firma oddała do użytku siedem budynków o łącznej liczbie 204 mieszkań. W bieżącym realizuje ich 312. Równoległe z budową nowych domów spółka wykonuje duże zadania na rzecz gminy. Prowadzone w tym trybie inwestorstwo zastępcze, poprzez adaptację obiektów niemieszkalnych, powiększyło mieszkaniowy zasób miasta o 3.247 m², podczas gdy inwestycje własne spółki przysporzyły w tym czasie 8.160 m² powierzchni mieszkalnej. Przedsiębiorstwo ma także inny obszar działań: zarządzanie i administrowanie budynkami mieszkalnymi oraz komunalnym zasobem miasta.

- Naszym filarem jest potencjał ludzki: stabilna załoga identyfikująca się z firmą - podkreśla **Ludwik Madej**, prezes zarządu ZGM TBS w Częstochowie. Spółka zatrudnia 164 osoby, w tym inżynierów z uprawnie-

niami budowlanymi różnych specjalności i licencjonowanych zarządców nieruchomości. Działania ZGM TBS w zakresie inwestycji, adaptacji, modernizacji i zarządzania charakteryzują się wysokimi standardami jakości wykonania oraz wdrożeniami nowoczesnych technik zarządzania. W 2007 roku firma z powodzeniem wdrożyła certyfikat jakości ISO 9001-2000, może też poszczycić się wyróżnieniami i nominacjami do prestiżowych nagród w zakresie swojej działalności.

Ale to nie wszystko: poziom kwalifikacji, doświadczenie załogi ZGM TBS w Częstochowie, stabilność finansowa, a także przychylność władz lokalnych zwiększa jej konkurencyjność na rynku nieruchomości i umożliwia efektywne wykorzystanie potencjału. Zyski przeznaczane są na modernizację zarządzanych zasobów, np. wymianę instalacji c.o. czy termorenowację. - Zmierzamy tym samym do ograniczenia kosztów eksploatacji, podniesienia estetyki i komfortu mieszkań. A to wszystko prawdziwie europejskie standardy - sumuje prezes spółki.

Janusz Koralewski

Polski patent na ogień

Bramy przeciwpożarowe są najczęściej niewidoczne gołym okiem, ukryte w niszach czy przejściach transportowych. Często traktowane jak wymagany przepisami wydatek, swą prawdziwą wartość udowadniają w starciu z żywiołem. Te najlepsze pochodzą od polskiej firmy **Małkowski-Martech**, laureata tytułu **EU Standard 2008**.

Małkowski-Martech Sp. z o.o. zajmuje się produkcją bram o bardzo specyficznych właściwościach i najwyższej jakości, zapewniającej maksimum bezpieczeństwa. Przedsiębiorstwo mocno postawiło na rozwój. W 2005 r. wymieniło zarówno cały park maszynowy, jak i halę produkcyjną, od tego czasu stale wzrasta również liczba pracowników. Dynamiczny rozwój najlepiej widać po wzroście obrotów, który firma odnotowuje regularnie od 2002 r. W 2007 r. wynosiły one już 16,1 mln zł. W najbliższym czasie **Małkowski-Martech** chce zwiększyć ekspansję i sprzedaż na rynkach wschodnioeuropejskich aż trzykrotnie.

- Sposób, w jaki odnajdujemy się na rynku, świadczy o tym, że równamy do najlepszych w Europie - mówi **Zenon Małkowski**, prezes zarządu **Małkowski-Martech** Sp. z o.o.

Tymczasem stale rośnie liczba klientów zarówno w kraju, jak i za granicą, a tym samym pozycja firmy jako wiarygodnego i solidnego partnera w biznesie. Kontrahenci szczególnie doceniają wszechstronność produktów, które powsta-

ją w oparciu o własne, innowacyjne koncepcje. Jako lider rynku **Małkowski-Martech** oznacza bowiem nowe standardy. Jego bramy są nie tylko o 40% lżejsze od tradycyjnych, ale też łamią konwencje co do maksymalnych wymiarów. - Kiedyś zakładano, że brama przeciwpożarowa nie może być większa niż 3x3 metry. My wiemy, że architekci nienawidzą ograniczeń, zatem robimy bramy wytrzymałe temperaturę 1100 stopni Celsjusza o wymiarach nawet 10x20 metrów. Wiem, że jeden z klientów dzięki poprawnie działającej bramie podczas pożaru ocalał majątek na hali o powierzchni 15 000 m² - podkreśla **Małkowski**.

Spółka produkuje wszystkie możliwe typy bram przeciwpożarowych, również niestandardowe - np. jest jedynym dostawcą bram segmentowych klasy EI-120 w Polsce. Każdy produkt przynajmniej częściowo chroni własnym patentem. Poziom technologiczny i działanie w oparciu o własne rozwiązania powodują, że **Małkowski-Martech** tak naprawdę nie ma konkurencji w kraju.

Arleta Kosteńska

West-Pol zwiększa obroty

Wiodący polski producent osłonek naturalnych West-Pol Teeuwissen Sp. z o.o. w 2005 roku pozyskał strategicznego partnera – Teeuwissen Holding B.V. Był to przełom w historii firmy. W niedługim czasie sprzedaż zwiększyła się blisko dwukrotnie, a uzyskane wyniki finansowe pozwoliły na kolejne inwestycje zmierzające do zwiększenia wydajności.

Dynamicznie rozwijająca się spółka zaistniała na polskim rynku w 1995 roku. W ciągu kolejnych lat jako członek Grupy Kapitałowej West-Pol Holding Sp. z o.o. konsekwentnie rozszerzała swoje możliwości produkcyjne, zdobywając zarazem nowe rynki zbytu. – Kluczowe dla nas było pozyskanie holenderskiego inwestora w postaci Teeuwissen Holding B.V. – podkreśla **Jarosław Aubrecht Prądyński**, prezes zarządu West-Pol Teeuwissen Sp. z o.o. – Znaleźliśmy się w gronie 36 podmiotów gospodarczych należących do koncernu obecnego na wszystkich kontynentach, którego łączna sprzedaż na 2007 rok osiągnęła 780 mln EUR. Silna pozycja w grupie pozwoliła nam na rozszerzenie oferty handlowej, jak również międzynarodowych kontaktów biznesowych. W 80% nasze wyroby trafiają na eksport m.in. do: Hiszpanii, Holandii, Włoch, Francji, Niemiec, Rumunii czy nawet Korei Płd. i Chin, a to wpłynęło na dynamikę sprzedaży, która osiągnęła poziom 143% w skali roku. Obecnie WPT dysponuje 14 oddziałami na terenie Polski, w tym najnowocześniejszym Zakładem Konfekcji i Kalibracji Jelit Zwierzęcych w Rzeczenicy. Filie rozmieszczone są przy największych ubojniach i zakładach mięsnych, co niezależnie od wahań cen su-

rowców, a także likwiduje problem ich pozyskiwania. Tym samym to jedyna w Polsce firma wytwarzająca jelita, która posiada własne, doskonale rozbudowane zaplecze surowcowe.

z uboju. Są one wykorzystywane do wytwarzania najlepszych jakościowo wyrobów, tj.: osłonek naturalnych dla przemysłu mięsnego, półproduktów na karmę dla zwierząt, surowców

wo wspartych przez funkcjonującą w zakładach System Zarządzania Jakością ISO 9000:2000. Ścisła kontrola odbywa się również w oparciu o wdrożone ostatnio systemy HACCP, GMP, GHP, czy też SSOP. Producent nieustannie rozszerza asortyment, m.in. poprzez niedawne wprowadzenie nowego wyrobu – jelit prostych krzyżowych, które dołączyły do blisko 260 pozycji w ofercie. W zakresie osłonek zwierzęcych pozyskiwane są jelita naturalne wieprzowe w wszystkich rozmiarach i typach.

Wydajność przez inwestycje

West-Pol Teeuwissen jako beneficjent środków unijnych nieustannie zwiększa zarówno moce przerobowe, jak też podwyższa wysokie już standardy jakościowe. – Otwieramy coraz to nowocześniejsze jelicarnie, co w przyszłości szybko przełoży się na zwiększenie ilości pozyskiwanego surowca. Każdy za-



kład jest wyposażony we własne maszyny i urządzenia o najwyższym poziomie technologicznym – dodaje Prądyński. – Ponadto doposażamy oraz modernizujemy istniejące już placówki zgodnie z wymogami UE, a wszystko to w ramach programu SAPARD.

Znaczącym zadaniem była rozbudowa Zakładu Kalibracji i Konfekcjonowania Jelit Zwierzęcych w Rzeczenicy o nowy dział przetwarzania jelit prostych krzyżowych. Inwestycja ta przekroczyła sumę 3,5 mln zł. Obecnie trwają prace nad uruchomieniem fabryki półproduktów dla przemysłu farmaceutycznego w postaci kompleksu heparyny (naturalnego czynnika zapobiegającego krzepnięciu krwi w naczyniach krwionośnych). Ten wydział powstanie na terenie firmy w Rzeczenicy. – Pozykiwanie heparyny to wyniki przetwarzania śluzu i ślizu zwierząt ubojowych przy zastosowaniu

niezwykle zaawansowanej technologii. W naszej fabryce będzie się odbywał etap wstępny, zmierzający do związania cząsteczek heparyny ze specjalną ziemią dolomitową, a dalej obejmujący wylapanie jej cząstek w zespołach filtracyjnych. W tej realizacji naszym partnerem jest Bioiberica S.A., czolowy hiszpański producent farmaceutyczny – mówi prezes. W planach przedsiębiorstwa jest także budowa i uruchomienie logistycznego centrum chłodniczego, które poza funkcją składowania będzie stanowiło dział wytwarzania półproduktów na karmę dla zwierząt oraz asortymentu przeznaczanego do spożycia przez człowieka. Ta inwestycja oszacowana została na kwotę ponad 40 mln zł. Natomiast na lata 2009/2010 przewidziano otwarcie zakładu specjalizującego się w produkcji gotowych dań, co wiąże się z nakładami blisko 12 mln zł.

Progresywna polityka rozwoju wsparta przez najwyższe standardy, w tym także aktywne uczestnictwo w lokalnym życiu społecznym, pozwoliły spółce na uzyskanie tytułu EU Standard 2008.

Anna Rok



Specyfika produkcji

Profil działalności firmy skupiony jest na przetwarzaniu wszelkich zwierzęcych elementów ubocznych pochodzących

dla przemysłu farmaceutycznego oraz elementów do konsumpcji ludzkiej. Produkcja odbywa się przy zachowaniu restrykcyjnych przepisów sanitarnych i ekologicznych, dodatko-

Strategie działania West-Pol Teeuwissen Sp. z o.o.:

1. W zakresie organizacji i zarządzania – organizowanie pracy na zasadzie powszechnej mobilizacji twórczej, a także dostosowywanie firmy do funkcjonowania na warunkach określonych przez UE.
2. W zakresie sprzedaży oraz marketingu – pozyskiwanie światowych partnerów biznesowych, a także ukierunkowanie działań na zaspokojenie wymagań klientów.
3. W zakresie rozwoju – rozszerzanie możliwości wykorzystywania ubocznych elementów pochodzenia zwierzęcego.
4. W zakresie produkcji – oparcie procesów przerobowych o najwyższe standardy światowe.

Grupa Kapitałowa West-Pol Holding:

GK West-Pol Holding należy od 12 lat do najdynamiczniejszych grup na terenie Polski. Obok WPT tworzy ją pięć innych spółek. Wśród nich największe znaczenie ma West-Pol Sp. z o.o., zatrudniająca ponad 1 300 wysoko kwalifikowanych pracowników. GK zajmuje się kompleksową obsługą podmiotów przemysłu mięsnego, a obszar jej działania obejmuje m.in. rozbiór mięsa, produkcję osłonek naturalnych wykorzystywanych w przemyśle wędliniarskim, a także usługi pralnicze i leasing odzieży. Ponadto działania obejmują wytwarzanie asortymentu dla przemysłu farmaceutycznego.



REKLAMA

Exclusive BRONZE

Najlepsze Kosmetyki Solarjne

Po 102 latach wyrobione Złotym Laurami Konsumenta.

www.mazowiec.pl – tel. 22 384 14 14

REKLAMA

DZIĘKUJEMY KONSUMENTOM ZA DOCENIENIE NASZEJ MARKI

Sobik

MASŁO EXTRA OSEŁKA GÓRSKA

Zaw. tł. 82%

Natura z gór płynąca... Masa netto 300 g

LAUR KONSUMENTA 2008

Ty otwierasz drzwi do sukcesu Twojej firmy...

...My dajemy Ci klucz.

dla firm

Monitor Księgowego,
Biuletyn Rachunkowości,
Biuletyn VAT,
Controlling i Rachunkowość Zarządcza,
Prawo Przedsiębiorcy,
Poradnik Gazety Prawnej.

dla sektora publicznego

Rachunkowość Budżetowa,
Poradnik Rachunkowości Budżetowej.

dla kadr

Serwis Prawno-Pracowniczy,
Monitor Prawa Pracy i Ubezpieczeń,
Personel i Zarządzanie,
Sekretariat.

- **Poznaj** kompleksowy system informacji INFOR PL S.A. dla: księgowych, kadrowych, finansistów.

Księgowi i właściciele firm uważają publikacje profesjonalne INFOR PL S.A. za najszybsze źródło wiedzy fachowej na rynku*.



Biuro Obsługi Klienta:
tel. 0-22 761 30 30, 0-801 626 666, bok@inforpl, www.inforpl

*Badanie wykonane przez Biuro Planowania Strategicznego wspólnie z Biurem Komunikacji INFOR PL S.A.