

WESOŁYCH



ŚWIĄT

&

SZCZĘŚLIWEGO NOWEGO ROKU

Nowoczesna **Wizja Edukacji**



**SZKOLENIA
I CERTYFIKACJA
KOMPETENCJI**

**PRAKTYKI I STAŻE
W PRZEDSIĘBIORSTWACH**



**POŚREDNICTWO
PRACY**

Syntea SA
ul. Wojciechowska 9a,
20-704 Lublin
tel.: +48 81 45 21 400
fax: +48 81 45 21 401

Centrum Edukacyjne - Lublin
ul. Wojciechowska 9a
20-704 Lublin
tel.: +48 81 45 21 500,
fax: +48 81 45 21 501

Centrum Edukacyjne - Warszawa
ul. Postępu 21, Budynek A
02-676 Warszawa
tel.: +48 22 379 77 28
fax: +48 22 379 77 49

Szanowni Państwo

Zbliżający się okres świąteczny i koniec roku skłaniają do podsumowań. W przypadku Izby jest to bilans szczególnie, bo w tym roku obchodziliśmy również jubileusz 10-lecia ZIPH. Miniona dekada to niezliczona ilość organizowanych przez nas przedsięwzięć i zapoczątkowanych inicjatyw. Zarówno tych dużych ponadregionalnych czy międzynarodowych, jak i mniejszych - lokalnych. Z pewnością nie wszystkie nasze projekty zostały zrealizowane perfekcyjnie. Wierzę jednak, że większość z nich spełniła Państwa potrzeby. W Nowy Rok wejdziemy ze zdwojoną siłą, nową atrak-

cyjną ofertą i ciekawymi pomysłami. Wszystko po to, aby w jeszcze większym stopniu spełnić Państwa oczekiwania. Pierwszym mocnym akordem 2015 roku będzie tradycyjne Regionalne Spotkanie Przedsiębiorców. Odbędzie się ono pod nową nazwą: Gospodarcza Inauguracja Roku, w nieco zmodyfikowanej formule. Już dziś serdecznie zapraszam 22 stycznia do Sulęcina. Podzielimy się tam z Państwem naszymi nowymi produktami, planami i koncepcjami na przyszłość.

Pragnę wszystkim naszym Członkom i Partnerom złożyć najserdeczniejsze życzenia spokojnych i pełnych radości



Świąt Bożego Narodzenia, a także wielu sukcesów w nadchodzącym 2015 roku.

Z poważaniem
Stanisław Owczarek
Dyrektor ZIPH

spis treści

8



Słowo wstępne	3
Nagrody Fair-Play	4
Gospodarcza Inauguracja Roku	5
Biznes pod lupą	6-7
Ekoinnowacje	8
Z życia K-S SSE	8
Wywiad z Markiem Wróblewskim	9
Ludzie Lubuskiego Biznesu	10-11
Zdaniem eksperta	12
Na styku biznesu i kultury	13-14

Wydawca: Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie Wlkp.

Redakcja: Tomasz Molski (*redaktor naczelny*), Jarosław Libelt (*redaktor numeru*), Anna Brucka, Robert Nowicki (*skład komputerowy*).

Współpracownicy: Anna Elżanowska, Edyta Hubska, Stanisław Owczarek, Kamila Sz wajkowska.

Opieka wydawnicza: Wydawnictwo „In Plus” (tel. 609 22 35 79), www.wydawnictwoinplus.pl

Adres: 66-400 Gorzów Wielkopolski, ul. Kazimierza Wielkiego 1
tel. 95 739-03-12, e-mail: marketing@ziph.pl, www.ziph.pl



Partnerzy Głosu Przedsiębiorcy



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA



Współpraca w regionie

- 9 grudnia we Frankfurcie nad Odrą miało miejsce Międzynarodowe Sympozjum Logistyczne na temat potencjałów kooperacyjnych polskich i niemieckich przedsiębiorstw w rejonie przygranicznym. Spotkanie stanowiło dobrą okazję do nawiązania nowych kontaktów biznesowych i wysłuchania ekspertów w zakresie logistyki na temat trendów i prognoz dla europejskiego rynku transportowego. W sympozjum wzięło udział czterech członków ZIPH.

**Akademia Managera**

- ZIPH prowadzi nabór do projektu „Akademia Managera w Systemie VCC – podnoszenie kwalifikacji kadr kierowniczych mikro małych i średnich przedsiębiorstw”. Działanie skierowane jest do przedsiębiorstw z terenu województwa lubuskiego, w tym, właścicieli, wspólników oraz osób zatrudnionych na umowę o pracę. W programie zajęć uczestnicy znajdą zagadnienia z zakresu m.in. zarządzania grupą, motywowania i oceny pracowników oraz skutecznego planowania i kontrolowania zadań. Zajęcia odbywają się w Zielonej Górze i Gorzowie Wlkp. Informacje i zgłoszenia: Anna Brucka, telefon: 95 739 03 11.

Prywatna Opieka Medyczna

- Izba nawiązała współpracę z PZU w ramach oferty Prywatnej Opieki Medycznej. Proponowane dla członków ZIPH pakiety zawierają m.in. ubezpieczenia ambulatoryjne i szpitalne oraz lekowe. Ubezpieczenia ambulatoryjne PZU gwarantują dostęp do nawet 35 różnych lekarzy specjalistów bez limitów i skierowań, za pośrednictwem całodobowej infolinii. Ubezpieczony może udać się do specjalisty w jednej z ponad tysiąca placówek w 360 miejscowościach w Polsce. Kontakt dla członków ZIPH: Łukasz Ratajczak, telefon: 605 998 995.

Przedsiębiorstwo Fair-Play

Członkowie Izby wyróżnieni

12 grudnia w Centrum EXPO XXI odbyła się uroczysta Gala Finałowa „Przedsiębiorstw Fair Play” 2014 kończąca XVII edycję programu. Gościem honorowym Gali był m.in. wicepremier i minister gospodarki w rządzie Jerzego Buzka - Janusz Steinhoff. Tytuł „Przedsiębiorstwo Fair Play” 2014 otrzymały 393 firmy z całej Polski.

Program „Przedsiębiorstwo Fair Play” to przedsięwzięcie, w którym oceniane są wszystkie aspekty działalności firmy, uwzględniające między innymi sposób i styl prowadzenia przedsiębiorstwa, a nie tylko jego wyniki ekonomiczne czy jakość produktów. Celem programu jest promowanie etyki w działalności gospodarczej rozumianej jako zespół norm rzetelnego postępowania we wzajemnych relacjach przedsiębiorców z klientami, kontrahentami, pracownikami, wspólnikami, społecznością lokalną, a także władzą lokalną i państwową. Ideą programu jest zachęcenie wszystkich firm w Polsce do zachowań etycznych i wprowadzenia stosownych zmian nie tylko w wewnętrznej organizacji pracy, ale także do kształtowania pozytywnych relacji ze społecznością lokalną oraz dbałości o środowisko naturalne.

Do tegorocznej, XVII edycji programu zgłosiło się 419 firm z całej Polski, spośród których 393 przeszły dwustopniową weryfikację i spełniając wymagania regulaminowe, decyzją Kapituły Programu, uzyskały tytuł i certyfikat „Przedsiębiorstwo Fair Play” 2014. W tegorocznej edycji najwięcej firm

laureatów z województw: wielkopolskiego (65 firm), śląskiego (55 firmy) i kujawsko-pomorskiego (52 firmy), najmniej z województw podlaskiego i świętokrzyskiego (6 firm) oraz zachodniopomorskiego (4 firmy). Lubuskie reprezentowało w tym roku 17 firm. Wśród wyróżnionych firm z naszego regionu znaleźli się członkowie ZIPH:

- ZIEL-BRUK MAKAREWICZ Edward Makarewicz, Płoty
- RECARO Aircraft Seating Polska Sp. z o.o., Świebodzin
- SANITEX Sp. z o.o., Gorzów Wlkp.
- P. W. FAST Sp. z o.o., Zielona Góra
- Lubuska Grupa Kapitałowa Jarosław Łoń, Gorzów Wlkp.
- Miejskie Zakłady Komunalne Sp. z o.o., Kostrzyn nad Odrą
- ICT Poland Sp. z o.o., Kostrzyn nad Odrą

Program „Przedsiębiorstwo Fair Play” realizowany jest przez Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, a afiliowany przy Krajowej Izbie Gospodarczej.

(JL)

Spotkanie integracyjne

Chcemy łączyć ludzi biznesu

22 stycznia w Sulęcinie lubuski biznes rozpocznie Nowy Rok gospodarczy. Organizowane przez Zachodnią Izbę Przemysłowo-Handlową doroczne „Regionalne Spotkanie Przedsiębiorców” to wydarzenie, które na stałe wpisane jest w lubuski pejzaż gospodarczy. W nadchodzącym roku odbędzie się już po raz 10.



Spotkanie przedsiębiorców stanowi doskonałą okazję do integracji środowiska gospodarczego oraz wymiany zdań na temat obaw i oczekiwań związanych z rozwojem firm na kolejny rok. Gościem corocznego lubuskiego biznesu będą posłowie, senatorowie oraz przedstawiciele władz samorządu naszego województwa i przedstawiciele lubuskiej nauki. – *Chcemy poznać plany naszych władz regionalnych względem biznesu na najbliższy rok, a ten będzie z pewnością ciekawy, bo niedługo pozyskamy nowe środki unijne. Tradycyjnie podczas otwarcia roku zaprezentujemy również założenia Izby na nadchodzące 12 miesięcy* – mówi dyrektor Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej Stanisław Owczarek.

W Sulęcinie z lubuskimi inwestorami spotka się prof. dr hab. inż. Krzysztof Jan Kurzydłowski – dyrektor Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Głos zabierze również Marszałek Województwa Lubuskiego

Elżbieta Polak, która przybliży przedsiębiorcom nową perspektywę finansową Unii Europejskiej w odniesieniu do środków przeznaczonych na rozwój biznesu w najbliższych sześciu latach.

– *Oprócz wystąpień naszych gości, główny nacisk położymy na integrację środowiska gospodarczego. Chcemy łączyć ludzi tworzących lubuski biznes wg zasady: działaj globalnie - myśl lokalnie* – podkreśla Stanisław Owczarek.

Dziesiąta edycja regionalnego spotkania przedsiębiorców odbędzie się 22 stycznia w Ośrodku „Kormoran” w Sulęcinie. ZIP oprócz członków Izby zaprasza również niezrzeszonych dotąd przedsiębiorców, którzy chcą współuczestniczyć w integracji środowiska gospodarczego województwa lubuskiego.

Organizacja i rejestracja uczestników: Anna Brucka, tel. 95 739 03 11.

(TM)

Gorzowski Ośrodek Technologiczny

- 10 grudnia w Stanowicach odbyło się podpisanie umowy pomiędzy Urzędem Marszałkowskim Województwa Lubuskiego i Gorzowskim Ośrodkiem Technologicznym Park Naukowo-Przemysłowy dotyczącej rozbudowy Klubu Młodego Wynalazcy, który działa w ramach GOT-u. Zaproszeni do Stanowic goście mieli również możliwość zwiedzania laboratoriów i pracowni, w których na co dzień prowadzone są prace badawcze na rzecz podmiotów korzystających z infrastruktury placówki.



Ubezpieczenia grupowe dla członków ZIPH

- Firmy zrzeszone w Zachodniej Izbie Przemysłowo-Handlowej mają możliwość skorzystania z atrakcyjnej oferty ubezpieczeń grupowych stworzonej dla ZIPH przez Towarzystwo Ubezpieczeniowe ING Życie. To niezwykle atrakcyjna propozycja, przede wszystkim ze względu na fakt, iż obsługa ubezpieczenia odbywa się na zasadach tzw. PREMIUM GOLD, co oznacza 24 godzinny system wypłaty świadczeń bezspornych (dot. zgonów, urodzeń itp.). Pozostałe świadczenia wypłacane są w terminie 7 dni od daty zarejestrowania wniosku. Każdy ubezpieczony członek Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej otrzymuje POLISĘ, a jego pracownicy imienne certyfikaty ubezpieczenia. Pracownik ma możliwość ubezpieczenia współmałżonka, pełnoletnich dzieci oraz partnera – na tych samych zasadach. Każdy ubezpieczony członek Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej otrzymuje POLISĘ, a jego pracownicy imienne CERTYFIKATY ubezpieczenia. Pracownik ma możliwość ubezpieczenia współmałżonka, pełnoletnich dzieci oraz partnera – NA TYCH SAMYCH ZASADACH. Nie ma okresu KARENJI na przedstawiony zakres oferty ubezpieczenia grupowego. Każdy ma możliwość indywidualnej kontynuacji ubezpieczenia grupowego. Przedstawione warunki mają zastosowanie tylko i wyłącznie dla podmiotów będących członkami Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej.

Zielonogórska Firma 25-lecia



12 listopada w Zielonogórskiej Palmiarni odbyła się gala podsumowująca wyniki Plebiscytu „Zielonogórska Firma 25-lecia” organizowanego przez Miasto Zielona Góra i Gazetę Wyborczą. Czytelnicy dziennika wybierali firmy w dwóch kategoriach: tych, które przetrwały trudny okres transformacji oraz tych, które w ostatnim ćwierćwieczu powstały i dobrze sobie radzą. W pierwszej kategorii zwycięzcą został Lumel, producent urządzeń i mierników elektrycznych, dziś członek międzynarodowej grupy Rishabh-LUMEL-Shanti. Z kolei w kategorii firm, które powstały w ostatnim 25-leciu, główna nagroda trafiła do firmy Max Elektronik. Organizatorzy plebiscytu przyznali także wyróżnienie dla człowieka, który zdobył sympatię wśród zielonogórczan w dziedzinie gospodarki: tytuł Człowieka 25-lecia Zielonogórskiej Gospodarki – otrzymał prezes Stelmetu Stanisław Bieńkowski.

Elastyczny czas pracy



Coraz więcej firm wprowadza u siebie elastyczny czas pracy – wynika z danych Państwowej Inspekcji Pracy. Z danych PIP dowiadujemy się, że do listopada bieżącego roku elastyczny czas pracy wprowadziło 1162 pracodawców. Są to głównie duże przedsiębiorstwa zatrudniające od 50 do 249 osób (432). Nieco mniej było średnich firm, zatrudniających do 49 pracowników (327) oraz tych najmniejszych, zatrudniających max. 9 osób (208). Najchętniej z nowych możliwości ustawowych korzystają przedsiębiorstwa zajmujące się przetwórstwem przemysłowym (37%), handlem i naprawami (16%) oraz budownictwem (ponad 10%). Rozwiązanie to największą popularnością cieszy się w Poznaniu (185 podmiotów), Katowicach (184) i Krakowie (99). W Lubuskim dotychczas z możliwości wprowadzenia elastycznego czasu pracy skorzystało 40 przedsiębiorstw.

Polityk Samorządowy 25-lecia



Władimir Tyszkiewicz został uhonorowany tytułem „Polityk Samorządowy 25-lecia Wolności RP”. Wyróżnienie prezydentowi Nowej Soli zostało przyznane za „wprowadzenie Nowej Soli na ścieżkę dynamicznego rozwoju gospodarczego i aktywną działalność na rzecz środowiska samorządowego”.

Autorem wyróżnienia jest Zarząd Mazowieckiego Zrzeszenia Handlu, Przemysłu i Usług oraz Rada Programowa Narodowego Programu Promocji Polska Przedsiębiorczość. Prezydent Nowej Soli odebrał wyróżnienie podczas Wielkiej Gali „25 lat Wolności dla Polskiej Przedsiębiorczości”, podczas której przedstawiono Laureatów VIII edycji konkursu „Orły Polskiego Budownictwa”, VIII edycji konkursu „Perły Medycyny” oraz Plebiscytu Orły Polskiej Przedsiębiorczości i Orły Polskiego Samorządu. Wydarzenie to miało miejsce 29 listopada br. w Warszawie.

Pierwsi w Polsce



Gorzowskie Centrum Handlowe NoVa Park – jako pierwsze centrum handlowe w Polsce – otrzymało międzynarodowy certyfikat BREEAM® In-Use z oceną „Excellent” zarówno w kategorii Building Management (Zarządzanie obiektem), jak i Asset Rating (Ekologiczna charakterystyka budynku). Uzyskany dokument potwierdza, że NoVa Park, zarządzany przez Apsys Polska, jest obiektem spełniającym najwyższe standardy ekologiczne. Obiekt wyposażony jest w urządzenia służące ochronie środowiska, automatyczne systemy odczytów wskaźników oraz sterowania urządzeniami, dające możliwość optymalizowania ich pracy pod kątem energooszczędności. Szereg zastosowanych rozwiązań technologicznych, przyczynia się do oszczędności w zużyciu mediów, maksymalizacji procesów technologicznych oraz usprawnienia pracy urządzeń.

Bezpłatne wdrożenie ISO 14001



Poznański Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości oraz Politechnika Poznańska zapraszają członków Izby do udziału w projekcie „Wdrożenie systemów zarządzania środowiskowego w MSP”. Zapraszamy do skorzystania z tej możliwości i bezpłatnego wdrożenia systemu zarządzania środowiskowego ISO 14001. Dzięki udziałowi w tym przedsięwzięciu firmy będą miały możliwość m.in. wykonania audytu zerowego, opracowania polityki środowiskowej, opracowania dokumentacji systemu zarządzania środowiskowego, szkolenia z wymagań normy ISO 14001 i audytorów wewnętrznych. Wszystkie działania w ramach projektu są w 100% dofinansowane z funduszy UE. Zainteresowani mogą się kontaktować z Panią Agatą Rozanek, tel. 603-933-267.

Misja gospodarcza do RPA



Zapraszamy członków Izby do udziału w misji gospodarczej do Republiki Południowej Afryki, którą w dniach 24 stycznia – 1 lutego 2015 r. organizuje Krajowa Izba Gospodarcza. Wyjazd ma charakter ogólnobranżowy. Program wizyty opracowany został we współpracy z Wydziałem Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Johannesburgu i przewiduje pobyt w Johannesburgu, Cape Town oraz Pretorii. Tam przedsiębiorcy będą mieli okazję wziąć udział w spotkaniach biznesowych z przedstawicielami południowoafrykańskich firm przemysłowo-handlowych, dobranych pod kątem branżowym w stosunku do uczestników misji, które są zainteresowane współpracą z Polskimi przedsiębiorcami. Informacje na temat wyjazdu i zgłoszenia: Tadeusz Świątkowski, tel.: 22 630 96 02, e-mail: tswiatkowski@kig.pl.

Wyjazd studyjny do Niemiec



W dniach 28-30 stycznia 2015 r. Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa organizuje kolejny wyjazd studyjny lubuskich przedsiębiorców zainteresowanych wdrażaniem w swoich zakładach pracy Odnawialnych Źródeł Energii. Tym razem tematem trzydniowej wizyty w Brandenburgii będą zagadnienia związane z kogeneracją ciepła i systemami CHP w zakładach produkcyjnych. Przedsiębiorcy będą mieli okazję wizytacji niemieckich firm, które z powodzeniem wdrożyły i wykorzystują w praktyce systemy kogeneracyjne. Wyjazd organizowany jest w ramach projektu „Polsko-Niemiecki System Transferu Ekoinnowacji”.

Środki z ZUS na poprawę bhp



Zakład Ubezpieczeń Społecznych daje możliwość ubiegania się o środki pomocowe na inwestycje związane z poprawą BHP w firmach. W puli czeka ponad 32 mln złotych. O dofinansowanie działalności prewencyjnej ze środków krajowych ubiegać się mogą mikro, małe, średnie, jak i duże przedsiębiorstwa. Warunkiem przystąpienia do programu jest opłacanie składek na ubezpieczenie wypadkowe oraz uregulowanie należności wobec ZUS-u. Przedsiębiorcy mogą otrzymać pieniądze na projekty zarówno o charakterze doradczym, inwestycyjnym, jak i doradczo-inwestycyjnym, służące poprawie bezpieczeństwa pracy. Zainteresowane firmy mogą kontaktować się w sprawie wsparcia w wypełnianiu dokumentów aplikacyjnych z biurem naszej Izby pod numerem telefonu: 95 739 03 12.

Odnawialne źródła

Po naukę do Niemiec

Rynek fotowoltaiczny w Polsce rozwija się w ostatnich latach bardzo dynamicznie. Również w Lubuskim można zaobserwować duże zainteresowanie pozyskiwaniem energii ze słońca. Wyrazem tego były z pewnością warsztaty i trzydniowy wyjazd studyjny do Niemiec zorganizowane przez naszą Izbę wspólnie z Agencją Rozwoju Regionalnego w listopadzie i grudniu bieżącego roku. Naszym przedsiębiorcom daliśmy możliwość bliższego przyjrzenia się zaletom i wadom tej formy pozyskiwania zielonej energii dla firm.

Całe przedsięwzięcie zostało podzielone na dwa etapy. Najpierw 26 listopada w Świebodzinie przedsiębiorcy wzięli udział w szkoleniu prowadzonym przez polskich i niemieckich ekspertów w zakresie energii słonecznej. Tam przyswoili wiedzę na temat podstaw prawnych stawiania konstrukcji fotowoltaicznych oraz poznali wady i zalety różnych form pozyskiwania energii ze słońca. Szkolenie stanowiło dobre przygotowanie do trzydniowego wyjazdu studyjnego do Niemiec. Tam w praktyce mogli zapoznać się z najnowszymi

technologiami w omawianym zakresie, a także wizytowali przedsiębiorstwa, w których z sukcesem zastosowano daną formę pozyskiwania zielonej energii. Pierwszym przystankiem było Cottbus, gdzie uczestnicy wizytowali Brandenburski Uniwersytet Techniczny. Poznali spojrzenie naukowców na potencjał i energetyczne wykorzystanie energii ze słońca. Głównym punktem programu wyjazdu były jednak wizyty w brandenburskich przedsiębiorstwach, zarówno producentów rozwiązań fotowoltaicznych, jak i zakładów, które z powodzeniem zain-

stalowały systemy solarne. Nasi uczestnicy mieli okazję obejrzeć m.in. samowystarczalny system energetyczny największej na Łużycach oczyszczalni ścieków w Cottbus, salon samochodowy Forda czy lakiernię Lackierbetrieb Kattusch, które z powodzeniem korzystają z technologii pozwalających pozyskiwać energię ze słońca.

Szkolenie i wyjazd lubuskich przedsiębiorców zostało zorganizowane w ramach projektu „Polsko-Niemiecki System Transferu Ekoinnowacji”.

(TM)

Z życia strefy

Duży ruch wśród inwestorów

Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna wydała w tym roku 35 zezwoleń na działalność gospodarczą. Łącznie daje to 1,6 mld zł zadeklarowanych nakładów inwestycyjnych i ponad 1,2 tys. nowych miejsc pracy. W tym roku obszar strefy zwiększył się o blisko 215 ha.

Wśród wydanych zezwoleń, dziewięć dotyczy nowych podmiotów, które na kupionych wcześniej gruntach zamierzają budować swoje zakłady. Pozostałe nakłady gospodarcze związane są z reinwestycjami przedsiębiorstw od lat działających w strefie. Firma branży papierniczej „ICT Poland” Sp. z o.o. do końca 2017 r. zamierza zainwestować w swój kostrzyński zakład ponad 301 mln zł. Planuje m.in. kupić nowe maszyny, uruchomić linie przetwórcze i powiększyć magazyny. Zakończenie inwestycji przewidziane jest na koniec 2017 r. Potentat branży drzewnej żarski „Kronopol” Sp. z o.o. zapowiada wydanie 160 mln zł. Z kolei Homanit Krosno Odrzańskie Sp. z o.o., deklaruje lokaty na poziomie ponad 200 mln zł. W podstrefach K-SSSE w woj. zachodniopomorskim największą z inwestycji

zapowiada LM Wind Power Blades Poland Sp. z o.o. w Goleniowie. Spółka zajmująca się produkcją łopat do turbin wiatrowych zobowiązuje się do wniesienia ponad 270 mln zł kapitału.

K-SSSE, podobnie jak 13 pozostałych specjalnych stref ekonomicznych w naszym kraju, przez kilka miesięcy czekała na nowe przepisy dotyczące pomocy publicznej dla inwestorów. Nowe uregulowania w tym zakresie weszły w życie 26 listopada br. Strefy czekają na rozporządzenie dotyczące przetargów i rokowań, które najprawdopodobniej wejdą w życie do końca 2014 roku. *- Nowe przepisy zakładają znaczące ograniczenie pomocy publicznej dla firm inwestujących w strefach. W województwie lubuskim jej intensywność spadnie o 15 proc. Nowe przepisy wykluczają również pomoc firmom działającym w sektorze transporto-*

wym. Obniżenie poziomu pomocy publicznej odbije się zapewne na zainteresowaniu przedsiębiorców K-SSSE. Spodziewamy się, że w 2015 r. wydamy około 15. zezwoleń na działalność na naszym terenie. – mówi Krzysztof Babij z K-S SSE.

K-SSSE istnieje od 1997 roku, jest spółką akcyjną z udziałem Skarbu Państwa i samorządów lokalnych z siedzibą w Kostrzynie nad Odrą. Obecnie zajmuje ponad 1,7 tys. ha i rozciąga się w 41. miejscowościach w województwach: lubuskim, zachodniopomorskim i wielkopolskim. Wysokość lokat poniesionych dotychczas przez firmy funkcjonujące w strefie szacuje się na ponad 5,5 mld zł., przy zatrudnieniu ponad 26 tys. osób m.in. z branży samochodowej, papierniczej, drzewnej, maszynowej i spożywczej.

Anna Brucka

Ogromne zapotrzebowanie

Wywiad z Markiem Wróblewskim, prezesem zarządu Zakładu Utylizacji Odpadów Sp. z o.o. w Gorzowie Wielkopolskim.

- Minął rok od powołania Gorzowskiego Ośrodka Technologicznego. Co udało się przez ten czas dokonać?

- Udało się więcej, niż początkowo zakładaliśmy. Największy sukces to przekonanie do proponowanego przez nas modelu biznesowego grupy firm - udziałowców, które zaufały naszemu doświadczeniu i pomysłom na tworzenie ośrodka technologicznego w oparciu o Zakład Utylizacji Odpadów w Gorzowie Wielkopolskim. W kolejce czeka już kolejna grupa firm, które przygotowujemy do wprowadzenia w struktury parku naukowo-technologicznego. Na dziś są to głównie lokalne podmioty, które znały nasze wcześniejsze osiągnięcia i dokonania. Najbardziej wymowna jest wartość kapitału zakładowego spółki. Na początku było to 25 tysięcy złotych, dziś wynosi on 15,5 miliona złotych. Niemniej w dalszym ciągu poszukujemy dużych udziałowców, którzy pozwoliliby być spółce jeszcze bardziej elastyczną na szybkie decyzje inwestycyjne w nowe technologie.

- Ile nowych firm wygenerował park na dzisiaj?

- Jesteśmy udziałowcem 4 spółek, które poprzez ośrodek w Stanowicach prowadzą badania nad nowymi produktami i taką drogą chcemy iść dalej. A więc rozwój poprzez tworzenie nowych podmiotów gospodarczych do realizacji określonych innowacyjnych rozwiązań. W najbliższym czasie składamy do Urzędu Marszałkowskiego pięć wniosków o dofinansowanie konkretnych projektów wdrożeniowych, które pozwoliłyby na skomercjalizowanie wiedzy i przystąpienie do produkcji.

- To trochę niecodzienna forma rozwoju parku naukowo-technologicznego, szczególnie w naszym kraju...

- Wyróżniamy się spośród innych parków swoimi założeniami. Przynajmniej w naszym kraju nie inwestuje się w tworzenie „beziemiennej” infrastruktury, która ma potem służyć w poszukiwaniu kogoś, kto by przyszedł i zechciał coś na jej bazie tworzyć. Dzisiaj większość parków, które powstały w ten sposób, ma w Polsce duże problemy. Gorzowski Ośrodek Technologiczny modernizuje swoją infrastrukturę pod tym kątem, żebyśmy mogli tam testować

dla firm konkretne innowacyjne rozwiązania. Testować w skali półprzemysłowej czy przemysłowej, a następnie jeśli rozwiązanie się sprawdzi, budować infrastrukturę pod daną firmę taką, jaka będzie jej potrzebna.

- Kto może się zgłosić do GOT-u?

- Jesteśmy otwarci na każdy pomysł. Zbadamy, czy wpisuje się w rynek, czy jest na niego zapotrzebowanie i czy „obroni się” ekonomicznie na rynku. Jeśli tak, zrobimy wszystko, żeby pomóc go wdrożyć. W Polsce jest olbrzymia luka kompetencyjna właśnie w tym zakresie i my chcemy w jakiejś części ją wypełnić. Jako Zakład Utylizacji Odpadów mamy własną sprawdzoną kadrę, którą udało nam się tutaj zgromadzić, a która od lat skutecznie pozyskuje dofinansowania na projekty badawczo-wdrożeniowe czy budowlane.

- Jaki jest zatem oferowany przez GOT model biznesowy?

- Jesteśmy otwarci na kilka wariantów. Inwestor może działać w ramach własnej firmy, gdzie my zajmujemy się kwestiami badawczymi. Jesteśmy otwarci również na wspólnie powołanie spółki, gdzie GOT wniesie wkład kapitałowy czy aportem grunt pod budowę zakładu. Możemy również pomóc pozyskać inwestora, czy zewnętrzne źródła finansowania, np. z Unii Europejskiej. Jesteśmy otwarci na różne propozycje współpracy.

- Rozumiem, że skupiacie się aktualnie na technologiach związanych z ochroną środowiska?

- Tak, nie czaruujemy się, nie będziemy nigdy drugą doliną krzemową, bo nie mamy ani tradycji, ani potencjału, ani tak olbrzymich pieniędzy. Natomiast technologie środowiskowe są nową i dynamicznie się rozwijającą dziedziną, gdzie jest mnóstwo nisz na rynku i istnieje ogromne zapotrzebowanie na tego typu rozwiązania.

- Jaką ma Pan wizję rozwoju GOT-u na najbliższe lata?

- W najbliższych latach do Polski trafi olbrzymia pula pieniędzy, która w znacznej części będzie przeznaczona na innowacje. Dlatego wiele pracy wkładamy obecnie w to, aby być jak najlepiej przygotowanym do absorpcji środków unijnych, żeby mieć już gotowe wnioski do startowania po te pieniądze.



Cały czas pracujemy nad stworzeniem mechanizmów, które skutecznie, jak najszybszą ścieżką, prowadząby inwestora do pozyskania kapitału na prace nad nowymi rozwiązaniami.

- Nad czym dzisiaj pracuje się w Gorzowskim Ośrodku Technologicznym? Co Pana zdaniem ma największy potencjał na komercjalizację?

- Największą naszą nadzieją, jeśli chodzi o innowacje środowiskowe są zupełnie nowe rozwiązania termicznego przekształcania odpadów. Nie spalanie, tylko gazowanie w bardzo wysokiej temperaturze. Pierwsze testy będziemy robili w kwietniu. To duża inwestycja, dla której budujemy całą elektrociepłownię, do której dostawimy reaktor do zgazowania, tak, aby można to było przetestować w każdym kierunku, również pod kątem energetycznym. Cała inwestycja pochłonęła prawie 30 mln złotych. Duże nadzieje pokładamy również w projekcie tanich domów, do budowy których wykorzystuje się specyficzne materiały. Za 100 tys. zł wynalazca będzie mógł zaoferować budynek mieszkalny o powierzchni 100 metrów. Co najważniejsze, o znacznie lepszych parametrach np. cieplnych, niż oferuje dziś tradycyjne budownictwo. Musimy to wszystko oczywiście przebadać i przetestować, ale wydaje się, że może to być strzał w dziesiątkę.

- Dziękujemy.

**Rozmawiali:
Jarosław Libelt i Tomasz Molski**

Z ojca na syna, czyli sukcesja w biznesie

Edward i Adam Makarewiczowie, ojciec i syn, właściciele firmy ZIEL-BRUK®, producenta kostki brukowej. Dwa zakłady produkcyjne: w Gorzowie i Płotach pod Zieloną Górą, zatrudniające łącznie ponad 70 osób. Każdy z nich zarządza jednym zakładem, ale celem jest, aby to syn objął stery zarządzania całej firmy. Czy łatwo je oddać i jak je przejąć, aby zagwarantować udaną sukcesję? Poznajmy ich doświadczenia...

- Jeszcze kilka lat temu deklarował Pan przejście na emeryturę, a dalej jest Pan aktywny zawodowo. Ciężko jest wycofać się?

- Edward Makarewicz: Kiedy prowadzi się własną firmę kilkadziesiąt lat i robi się to nie dla pieniędzy, to ciężko jest tak po prostu odejść. Chciałbym zrobić to w sposób przygotowany, płynny. Muszę też pomyśleć o sobie, jak ja będę funkcjonował? Oczywiście mam swoje hobby, zainteresowania, więc będę miał, jak spożytkować wolny czas. Natomiast dla dobra firmy cały czas zastanawiamy się wspólnie, jak zrobić to najlepiej. Przygotowujemy się do tego i powoli to robimy: uchylę tu rąbka tajemnicy, iż od 1 stycznia 2015 r. w zakładzie w Płotach będzie menedżer zarządzający, a ja odchodzę od działalności operacyjnej. Tak więc realizujemy nasz plan sukcesji...

- Panie Adamie, a Pan zawsze chciał pracować z tatą, kontynuować jego biznes?

- Adam Makarewicz: Nie, jak byłem młody nie myślałem o tym. Tak naprawdę marzyło mi się studiowanie na AWF. Życie zweryfikowało te marzenia. Zacząłem myśleć poważnie o życiu i wiedząc, że tata prowadzi firmę, zmieniłem moje plany. Wybrałem budownictwo, a po studiach trafiłem od razu do firmy taty.

- Czyli racjonalna, przemyślana decyzja daleka od dzisiejszego nawoływania do realizacji własnych marzeń?

- A.M.: Tak, jak najbardziej. Oczywiście były rozmowy rodzinne, dyskusje, a na końcu wspólnie o tym zadecydowaliśmy.

- Panie Edwardzie, a Panu spełniło się marzenie, aby to syn kontynuował dzieło ojca?

- E.M.: Tak, to jest chyba marzenie każdego ojca. Ja dokładnie pamiętam ten mo-

ment, kiedy Adam w trakcie obiadu rodzinnego zapytał się mnie, co sędzę na temat wyboru jego studiów. Odpowiedziałem mu wtedy, że przecież mamy firmę w branży budowlanej i byłoby idealnie, aby wybrał właśnie budownictwo.

- A jak Pan wychowywał syna, aby w przyszłości chciał pracować w firmie, razem z Panem? Nie wszystkie dzieci chcą pracować wspólnie z rodzicami...

- E.M.: Jestem zwolennikiem dawania dzieciom wędki, a nie ryby. A więc, kiedy Adam chciał jakieś dodatkowe pieniądze, mógł zawsze przyjść do firmy, czy to w wakacje, czy w czasie wolnym i je tam zarobić. Mimo, że stać mnie było na to, aby dać mu te pieniądze, musiał je sobie zarobić. Uważam, że praca jest podstawą funkcjonowania każdego człowieka, więc trzeba młodych ludzi tego uczyć.

- Panie Adamie, jest Pan kopia biznesową swojego taty?

A.M.: Na pewno nie.

- To czym różni się Wasze podejście do biznesu?

- A.M.: Podejście do biznesu na pewno wynika z charakteru. My mamy je odmienne.

Tata jest moim mentorem, ma dużą wiedzę i doświadczenie, nauczył mnie wielu rzeczy, więc pewnie w dużej mierze kontynuuję jego linię, ale działamy trochę inaczej. Tata to wizjoner, taki „Steve Jobs” firmy ZIEL-BRUK®, ja działam bardziej operacyjnie. Tata lubi tworzyć wizje, a ja skupiać się na produkcji, technologii, procesie.

- E.M.: Na pewno zawsze wspólnie ustalamy cele. A realistyczne cele są kluczem do prowadzenia biznesu. Trzeba wiedzieć, czego się chce, choć drogi do osiąga-

nia celów mogą być różne.

- Jakiej jednej, najważniejszej rzeczy o biznesie dowiedział się Pan od swojego mentora, taty?

- A.M.: Na pewno to, że ważne jest uczciwe podejście do klienta i do współpracy z kontrahentami. A poza tym odwaga, aktywność i to, że z każdego problemu jest zawsze wyjście.

- A czego Pan, Panie Edwardzie nauczył się od syna?

- E.M.: Adam jest skromnym człowiekiem. Bardzo dobrze zarządza firmą w Gorzowie, ma świetne wyniki. Jestem naprawdę dumny z syna. Adam nauczył mnie takiego... stonowania. Ja jestem taka bardziej „niespokojna dusza”, a Adam wyważony, spokojny. Jesteśmy różni charakterologicznie, ale świetnie się uzupełniamy (śmiech)...

- Badania mówią, że ok. 30% procesów sukcesji kończy się niepowodzeniem. Przyczyny są różne: brak przygotowania młodszego pokolenia, brak odpowiednich

kompetencji, cech charakteru. Co Państwo robicie, aby się udało?

- E.M.: Powiem więcej: amerykańskie powiedzenie mówi, że ojciec buduje, syn roz-

wija, a wnuk bankrutuje. Ameryka to jednak nie Polska, tam każdy kto pracuje 10 godzin dziennie, odniesie sukces, w Polsce możesz pracować i 12 godzin, ale jak nie ma warunków do prowadzenia biznesu, nic nie osiągniesz. Ewentualnie wrzody żołądka (śmiech)! Ale wracając do pytania, to trzeba mieć plan sukcesji, konsekwentnie go realizować i, co jest bardzo ważne: skumulować kapitał rezerwowy.

(...) amerykańskie powiedzenie mówi, że ojciec buduje, syn rozwija, a wnuk bankrutuje



- **Panie Adamie, a co jest dla Pana, jako następcy najtrudniejsze w tym procesie przekazywania władzy z pokolenia na pokolenie?**

- **A.M.:** Cały proces sukcesji, który przecież trwa latami nie jest prosty. Tata budował tę firmę przez 30 lat, więc nie jest możliwe zastąpić go od razu. I to jest chyba najtrudniejsze: musimy to robić płynnie, stopniowo przekazując mi i menedżerom kompetencje taty. Ale nie ma w tym procesie jakiś konkretnych większych problemów.

- **Jaką dalibyście Panowie radę właścicielom firm, którzy myślą o przekazywaniu firm w ręce swoich dzieci?**

- **E.M.:** W pierwszej kolejności powiedział-

bym: rozwijaj swoją firmę, rozwijaj produkt, który oferujesz. A nawet powiedziałbym więcej: innowacje albo śmierć. Musi być pomysł na rozwój, zdefiniowane cele, bo jeśli tego nie będzie, to biznes nie będzie się rozwijał, a wtedy nie ma co przekazywać. Trzeba też się samemu cały czas rozwijać, uczyć się, jeździć, podpatrywać, czytać.

(...) przekazanie firmy to również przekazanie olbrzymiej odpowiedzialności. A sukces lub porażka dziecka, to również sukces lub porażka rodzica

Dodałbym jeszcze jedną ważną rzecz: trzeba pamiętać, że przekazanie firmy to również przekazanie olbrzymiej odpowiedzialności. A sukces lub porażka dziecka, to również sukces lub porażka rodzica. Więc jeżeli syn lub córka nie chce, to nie należy zmuszać. Dobrze jest też dziecko zainteresować firmą, zainspirować, rozmawiać z nim o firmie szczerze i dużo.

- **A Pan Panie Adamie, jaką radę dałby ojcóm, którzy chcą, aby to dzieci w przyszłości przejęły firmę?**

- **A.M.:** Na pewno nic na siłę. Znam taki przypadek, kiedy ojciec przygotowywał już gabinety, a syn nie chciał i nic z tego nie wyszło. Należy też umożliwić dziecku zdobywanie i wiedzy, ale też i doświadczenia.

Radziłbym też, aby na początku dać dziecku jakiś mały, samodzielny obszar i pozwolić mu się w nim realizować. Oczywiście trzeba go obserwować i ewentualnie korygować. A potem stopniowo poszerzać odpowiedzialność, pozwalać poznawać inne obszary.

- **Na ile Panie Adamie, taki ojciec, który zbudował firmę, może być wyzwaniem**

dla syna? Na ile jest to ideał, z którym ciężko się zmierzyć?

A.M.: Akurat w moim przypadku było tak, że nie zostałem rzucony na głęboką wodę. Stopniowo poznawałem firmę, od stanowiska do stanowiska, od działu do działu. Nie czułem presji, że muszę mu dorównać. Wiedziałem też, że mu nie dorównam ze względu na chociażby jego doświadczenie. Zdarza mi się, że podejmując ważne decyzje, zastanawiam się, jaką decyzję podjąłby tata, ale podejmuję je zgodnie ze sobą, wiedząc nawet, że tacie mogłaby się nie podobać. Reasumując, nie czuję kompleksu „wielkiego taty”.

- **Czego mogłabym życzyć Państwu na przyszłość?**

- **E.M.:** Dla mnie to oczywiście zdrowia (*śmiech*). A dla firmy: większej stabilizacji rynkowej.

- **A.M.:** Ja również życzyłbym nam stabilizacji ekonomicznej, i rozwoju firmy.

- **Tego Państwu życzę i dziękuję za rozmowę.**

Rozmawiała Edyta Hubska
Business Coach ACC / ICF, HR Manager
IDEA HR Doradztwo Personalne
www.ideahr.com.pl

Zdaniem eksperta

Szukając doskonałości

Zarządzanie przedsiębiorstwem produkcyjnym jest procesem niezmiernie skomplikowanym, wymagającym obszernej wiedzy, doświadczenia i ciągłego doskonalenia. Takich wartości, a także sprawdzonych praktyk i metod stale poszukuje Dariusz Przybyłek, właściciel firmy OPTIMAL INNOVATIONS i Doktorant Politechniki Poznańskiej, współpracujący na co dzień z Zachodnią Izbą Przemysłowo-Handlową.

Współpracując dzisiaj z firmami produkcyjnymi, wspieram ich systemy zarządzania operacyjnego, zarządzania produkcją, jakością oraz wdrażam i realizuję projekty ciągłego doskonalenia – optymalizacji. Między innymi dzięki tej współpracy jestem w stanie dostrzec różnicowany poziom ich wiedzy i przede wszystkim świadomości zarządczej. To właśnie świadomość stanowi środowisko funkcjonowania danej firmy, umożliwia podejmowanie decyzji, prowadzenie przedmiotu działalności lub nawiązywanie współpracy. Świadomość sukcesu, problemów, czy świadomość aktualnej sytuacji pozwalają przedsiębiorcom działać w sposób strategiczny i efektywny. Czy jednak na tej podstawie możemy podejmować obiektywne decyzje? Niestety sami nie jesteśmy w stanie tego zrobić. Wyłącznie osoba z zewnątrz nie zna ograniczeń naszego przedsiębiorstwa, rzeczy w nim niemożliwych, nie zna jakichkolwiek barier wdrożeniowych. To właśnie jest sposób mojej współpracy z przedsiębiorstwami, który pozwala mi na ich sprawne zarządzanie, optymalizację, ciągłe doskonalenie i ich rozwój.

Świadomość to również wynik finansowy przedsiębiorstwa. Wdrażając na przykład metody planowania produkcji z wykorzystaniem narzędzi rachunkowości zarządczej, często spotykam się z brakiem świadomości pracowników poszczególnych działów. Nie wiedzą, jak bardzo istotna jest ich praca i jak znacząco wpływa na wynik finansowy, rentowność produkcji, czy opłacalność prowadzonej działalności. Właśnie Ci pracownicy wykorzystując podstawową wiedzę rachunkową i zarządzającą są w stanie zoptymalizować procesy planowania, zakupów, czy choćby przezbrojeń. Częściowo redukując w ten sposób podstawowe źródła marnotrawstwa, takie jak nadprodukcja, oczekiwanie, zbędny ruch czy zapasy. Sam proces produkcyjny zawiera wiele informacji, które musimy odczytywać, analizować i następnie wykorzystywać w działaniach pośrednich: czas cyklu produkcyjnego, jego takt, wskaźniki obciążenia maszyn, poszczególnych linii, czy tak

elementarna wartość, jak produktywność. Wszystko to daje nam podstawowy obraz produkcji, który następnie możemy odnieść jakościowo... ale do czego? Jakość oznacza dobrze za pierwszym razem, jakość to spełnienie wymagań i oczekiwań, jakie stawia wobec nas klient. Jakość to również nasza konkurencja, wobec której stosujemy benchmarking. Na tym właśnie etapie naszą świadomość i wiedzę estymują również pomiary i wskaźniki opisujące zdolność procesu oraz jego położenie. Ile produkujemy zgodnie z wymaganiami klienta, jak szczegółowo odnosimy się do tych wymagań i jaki jest koszt utrzymania takiego poziomu? Tak przygotowana wiedza jest idealną bazą, by rozpocząć pracę nad ciągłym doskonaleniem. Mapować poszczególne procesy, wdrażać dostępne techniki jak Kaizen, czy Lean Manufacturing lub szczegółowo precyzować doskonałość w procesie poprzez Lean Six Sigma. Wszystko po to, aby produkować szybciej, sprawniej, produkować świadomie w dostępnych możliwościach i stawianych oczekiwaniach. A jak świadomość odnosi się do działu sprzedaży, marketingu czy współpracy z klientem? Zdecydowanie to kolejny obszar wymagający od nas ogromnego zaangażowania i wiedzy o produkcie, procesie, jak i o całej firmie. Natomiast świadomość jest też efektem współpracy posprzedażowej z odbiorcą lub klientem finalnym, która stanowi dla nas źródło wszelkich informacji i obiektywnych ocen naszej pracy. Musimy nauczyć się pozyskiwać te informacje, analizować i na ich podstawie wdrażać zmiany w naszych przedsiębiorstwach produkcyjnych. Zamykamy w ten sposób cykl życia każdej firmy, znamy zachodzące w nim procesy, relacje, mamy wiedzę. Bardzo często jest to początek wielkiego projektu optymalizacyjnego, a często również nowego biznesu, ale jedno jest pewne, firma jest efektywnie zarządzana i firma stale idzie do przodu.

A jak nasza świadomość zarządcza odnosi się do współpracy z nauką, czy źródłami finansowania lub współfinansowania projektów? Na to pytanie niestety każdy z nas



Dariusz Przybyłek - specjalista w dziedzinie metod i technik zarządzania stosowanych w firmach produkcyjnych oraz narzędzi ciągłego doskonalenia, Lean Six Sigma Black Belt. Współpracuje z firmami produkcyjnymi województwa lubuskiego, analizuje również poszczególne regiony Polski, techniki stosowane w innych krajach. Obecnie pisze pracę doktorską na temat „Pozytywnych i negatywnych determinantów nowoczesnych technik zarządzania” pod stałym kierownictwem Prof. dr hab. inż. Adama Hamrola z Politechniki Poznańskiej. Głównymi założeniami prowadzonych badań jest wyznaczenie determinantów nowoczesnych technik zarządzania produkcją, określenie ich oddziaływań, przyczyn powstawania, a także skutków. Pozwoli to określić lubuskim firmom metody zarządzania, konkretne narzędzia i techniki, jakie umożliwią im w sposób najbardziej optymalny i innowacyjny funkcjonować w ich mikro i makrootoczeniu.

musi odpowiedzieć sobie sam, spojrzeć za siebie i zastanowić się, co osiągnął w minioniej perspektywie finansowej. Dzisiaj jest na to idealny moment. Dlaczego? Bo przed nami kolejne lata ciężkiej pracy, integracji nauki, biznesu i rynku pracy, gdzie każdy z nas, przedsiębiorca, producent jest w stanie znaleźć swoje miejsce i odnieść sukces. Natomiast moim obowiązkiem jest zaprosić wszystkie przedsiębiorstwa do działania, do ciężkiej pracy wewnątrz firmy, ciągłego doskonalenia, stałego rozwoju i przede wszystkim do otwartości na współpracę i projekty. Pozostaję do Państwa dyspozycji.

d.przybylek@optimalinnovations.pl

Wywiad

Miasto o niezwykłym potencjale

Gorzowska Infra funkcjonuje na lokalnym rynku blisko ćwierćwiecze. Od 4 lat kieruje nią Szymon Tamborski. Rodowity poznanianin, który swego czasu zarządzał największą firmą budowlaną w Polsce, a dziś swoją przyszłość wiąże z Gorzowem, mocno angażując się w propagowanie lokalnej historii i kultury miasta. Postanowiliśmy odwiedzić go w siedzibie spółki przy ul. Podmiejskiej i zapytać, co skierowało jego losy do miasta na siedmiu wzgórzach i dlaczego postanowił aktywnie włączyć się w pielęgnowanie historii Gorzowa.

- Dlaczego człowiek, który ma za sobą bujną karierę w tej branży w stolicy Wielkopolski trafił do Gorzowa i tu postanowił rozwijać swój biznes?

- Najkrócej rzecz ujmując był to trochę szczęśliwy zbieg okoliczności. Pewnego dnia, kiedy byłem w Gorzowie wraz ze swoim dobrym kolegą odwiedziliśmy naszego znajomego, który powiadomił nas, że jest firma budowlana która szuka nowego inwestora. Udaliśmy się na spotkanie z ówczesnym prezesem Infrę, Panem Maciejewskim. Spółka zaskoczyła mnie swoim potencjałem. Była „zdrowa” finansowo i dobrze poukładana, co w tamtym czasie w branży budowlanej było rzadkością, bo w tych latach większość firm budowlanych przeżywała spore problemy finansowe. Sprawy potoczyły się dość szybko i w 2011 nabyłem większościowy pakiet udziałów i zacząłem się zajmować zarządzaniem przedsiębiorstwem.



- W czym dziś specjalizuje się spółka?

Funkcjonujemy w 3 podstawowych obszarach. To infrastruktura, budownictwo inżynieryjne oraz budownictwo ogólne-kubatorowe. Siedziba spółki jest w Gorzowie, ale mamy też biuro w Poznaniu. Kontrakty prowadzimy na terenie całej zachodniej Polski. Od 2011 roku dość dynamicznie się rozwijamy, spółka trzykrotnie zwiększyła wartość sprzedaży, w 2011 wielkość obrotów wynosiła 20 mln zł, dziś to jest ponad 60 mln zł. Mimo trudnych czasów udaje nam się rozwijać. Myślę, że dziś jesteśmy marką dość rozpoznawalną na terenie Polski.

- Wcześniej był Pan w jakiś sposób związany z Gorzowem?

- Kontakt z tutejszym biznesem wiązał się z zasiadaniem w Radzie Zachodniej Izby

Przemysłowo-Handlowej. Realizowałem tu również kontrakt rozbudowy i modernizacji oczyszczalni ścieków w Gorzowie. Jak się później okazało wspólnie z Infrą, którą dziś zarządzam. Od trzech lat jestem tutaj regularnie i uważam, że jest to miasto o niezwykłym potencjale, który nie jest do końca wykorzystany, ale ma duże możliwości rozwojowe.

- Zastanawiamy się nad impulsem, który spowodował, że postanowił Pan tutaj rozwijać firmę?

- Przede wszystkim - fantastyczni ludzie pracujący w Infrze, którzy bardzo pozytywnie zareagowali na moje plany rozwojowe i proponowane zmiany organizacyjne. Nie było oporu przed nowym i nieznanym. Spotkałem się z dużą otwartością na rozwój i chęć współpracy. Z racji tego, że firma

jest w Gorzowie stopniowo poznawałem to miasto. Jestem pod wrażeniem jego historii, różnych losów i drzemiącego w nim potencjału.

- Zamiłowanie do historii?

Pochodzę z Poznania, który ma bogatą historię. Wpływy niemieckie były tam dość duże. Gorzów również jest miastem, który leżał na terenie przedwojennych Niemiec. Zakończenie II wojny światowej zmieniło losy tego miasta. Zafascynowała mnie historia tego wszystkiego, co wydarzyło się po 45 roku, gdzie właściwie miasto zaczęło od nowa powstawać w ramach istniejącej substancji, mocno zniszczonej przez działania wojenne. Oglądając stare zdjęcia i albumy z okresu przedwojennego widać, że było przepiękne miasto, którego czasy świetności są nawet dziś często widoczne.



66-400 Gorzów Wielkopolski,
ul. Kazimierza Wielkiego 1
NIP 599 286 26 34, Regon 211293154

Biuro czynne
od poniedziałku do piątku
w godzinach 7.30-15.30.

Dyrektor Izby

Stanisław Owczarek
tel. (95)-73-90-311, fax. (95)-73-90-310
kom. 602 771 656
e-mail: s.owczarek@ziph.pl

Sekretariat

Anna Brucka
tel. (95)-73-90-311, fax. (95)-73-90-310
e-mail: sekretariat@ziph.pl

Dział Marketingu

Tomasz Molski
tel. (95) 73-90-312, fax. (95)-73-90-310
kom. 696-007-665
e-mail: t.molski@ziph.pl

Dział Ubezpieczeń

Anna Elżanowska
Tel/fax. (95) 73-90-310
e-mail: m.mlynarczyk@ziph.pl

Dział Rozwoju i Innowacji

Dariusz Przybyłek
tel. 609-806-840
e-mail: d.przybylek@ziph.pl

Oddział w Zielonej Górze

ul. Bohaterów Westerplatte 23,
65-078 Zielona Góra

tel. 68 324 14 70
e-mail: biurozgora@ziph.pl

Wiceprezes ZIPH

Krzysztof Romankiewicz



Podyskutuj
z nami na
Facebooku

www.facebook.com/
ZachodniaIzba

Strona www: ziph.pl

Stąd ta szczególna historia Gorzowa jest dla mnie fascynująca. Umiejętność czerpania z tego, co przynosiła i wyciąganie wniosków powinno być czymś, co mieszkańców tego miasta i tych wszystkich, którzy są z nim związani powinno inspirować do poszukiwania pozytywnych wzorców z przeszłości i odbudowy tego, co utracili.

To również losy wielu ludzi, którzy w różny sposób tu trafiali, zaczęli swoje życie i zakładali rodziny. Przez to Gorzów jest niezwykle ciekawy kulturowo, bo łączy ludność z najróżniejszych zakątków Polski. To bogactwo kulturowe, jakie dzisiaj tworzy Gorzów jest niezwykle i wydaje mi się, że jest czymś, co warto pielęgnować.

- Dziś Gorzów nie jest już tak piękny...

- To prawda, ale to miasto o niezwykłym potencjale, bardzo często niedocenianym przez samych gorzowian. Czasem się dziwię, kiedy rozmawiam z mieszkańcami, którzy często bardzo krytycznie się o mieście wypowiadają i staram się ich przekonywać, że są w wielkim błędzie. Jest to miasto niesamowicie poukładane pod względem komunikacyjnym. Podróżowanie po Gorzowie jest dla kogoś, kto zna inne miasta w Polsce, niezwykle, bo jadąc na spotkanie na drugim końcu miasta wystarczy pięć minut, żeby się tam przemieścić, co w wielu ośrodkach jest praktycznie niemożliwe. Miasto jest położone przy drodze S3, blisko autostrady, z szybkim dojazdem

do granicy. Infrastrukturalnie dzisiaj Gorzów ma niezwykle potencjał, który trzeba podsyć i rozwijać.

- Dał się Pan poznać jako mecenas kultury.

- Z racji tego, że spółka ma siedzibę w Gorzowie, pracują tu gorzowianie i w tym ekosystemie na co dzień funkcjonujemy czujemy się w pewien sposób odpowiedzialni również za wspieranie różnych form aktywności społecznej. Chcemy uczestniczyć w życiu miasta nie tylko poprzez robienie tu biznesu, ale także, na miarę naszych możliwości, w różnych formach wspierania ciekawych przedsięwzięć. Zaczęło się to od inicjatywy Izby, która podjęła się pomocy w sprowadzeniu z Berlina kolekcji afiszy teatralnych z okresu z okresu międzywojnia dla gorzowskiego teatru. Postanowiłem wesprzeć tę akcję. Jako Infra zakupiłem kolekcję od prywatnego kolekcjonera w Berlinie, a następnie przekazałem ją dyrektorowi Tomaszewiczowi. Byliśmy również mecenasem organizowanego przez gorzowski teatr „Pożegnania z wakacji” która odbyła się w sierpniu tego roku. Wspomogliśmy również wydanie fantastycznego albumu o Parku Róż, który jest świadectwem świetności tego miasta.

- Dziękujemy.

**Rozmawiali: Jarosław Libelt
i Tomasz Molski**



PROGRAM WSPARCIA



Wsparcie Twojego biznesu
dzięki kredytom z gwarancją BGK

Barlinek, ul. Strzelecka 2, tel. 95 746 04 00
Bierzwnik, ul. Kopernika 1, tel. 95 768 92 17
Bogdaniec, ul. Mickiewicza 30, tel. 95 727 72 60
Dębno, ul. Mickiewicza 45, tel. 95 760 93 83
Gorzów Wlkp., ul. Słowackiego 1ab, tel. 95 722 78 95
Myślibórz, ul. Lipowa 8a, tel. 95 747 71 10
Kostrzyn n. Odrą, ul. Kopernika 2, tel. 95 727 72 58
Krzeszyce, ul. Gorzowska 7/7, tel. 95 757 92 99
Pełczyce, ul. Rynek Bursztynowy 5, tel. 95 768 43 00
Słońsk, ul. Sikorskiego 7, tel. 95 757 22 19
Witnica, ul. Gorzowska 6, tel. 95 727 72 52




GWARANCJA
de minimis

GBS Bank

Dołącz do znajomych

Bank Polski

 www.gbsbank.pl

 Grupa BPS



Zbadaj możliwości

GRUPOWYCH UBEZPIECZEŃ PZU OPIEKA MEDYCZNA

Dzięki ubezpieczeniu ambulatoryjnemu i lekowemu PZU:

- skrócisz nieobecności pracowników w pracy
- zmniejszysz rotację pracowników
- zbudujesz pozytywny wizerunek swojej firmy

Twój pracownik będzie korzystać z prywatnej opieki medycznej i ograniczy wydatki na leki nawet o 80%.

