

LIDER ROZWOJU REGIONALNEGO 2017 – LAUREAT

## Sposób na inwestora? Tylko w Międzychodzie

Malownicze krajobrazy, czyste jeziora i piękne kompleksy biurowo usługowe Międzychodu nie przestają zachwycać i wciąż przyciągają do siebie ludzi z całej Polski. To miasto i gmina wciąż zachwycają ciekawym układem urbanistycznym stając się dużym ośrodkiem gospodarczym. O rozwoju i przyciąganiu biznesu do miasta mówi burmistrz Międzychodu – Krzysztof Wolny.

Państwa hasło to „Międzychód przyjazny dla inwestorów i środowiska”. Dlaczego warto inwestować w Państwa gminie?

Nasza oferta skierowana jest głównie dla przedsiębiorców, szczególnie ze względu na położenie geograficzne, uzbrojone tereny przemysłowe oraz realizowane już plany. Nasi pracownicy gwarantują potencjalnym inwestorom pomoc formalno-prawną oraz zainteresowanie realizacją inwestycji na partnerskich zasadach. Mamy przygotowane tereny pod budownictwo mieszkaniowe, przemysłowe oraz lotniskowe na atrakcyjnych warunkach. Dodatkowym atutem jest nasze położenie w zachodniej części województwa wielkopolskiego, niedaleko drogi krajowej nr 24, drogi ekspresowej S3 oraz autostrady A2. Jesteśmy dużym ośrodkiem gospodarczym, gdzie dominuje przemysł drzewny, spożywczy, budowlany i przerobu tworzyw sztucznych, podkreślony bardzo dobrze rozwiniętym handlem i usługami. Mimo dobrze rozwiniętego przemysłu, prawdziwym bogactwem

naszych ziem jest nieskażone środowisko naturalne i czyste jeziora. Gwarantuje to mechaniczno-biologiczna oczyszczalnia ścieków z podwyższonym usuwaniem biogenów oraz Zakład Utylizacji Odpadów Komunalnych. Zakłady te w 100 proc. spełniają wymagania Unii Europejskiej w zakresie ochrony środowiska i gospodarki odpadami. Miasto i Gmina są prawie w całości zwodociągowane i skanalizowane.

**Brzmi jak sielanka. W Międzychodzie powstała koncepcja, aby sprowadzić nie tylko potencjalnych inwestorów, ale i mieszkańców. Jakimi sposobami chce Państwo osiągnąć sukces?**  
Rozpoczęliśmy szeroko pojętą kampanię promocyjną nastawioną na sprowadzenie i zachęcenie do osiedlenia się nowych mieszkańców w gminie. Przygotowując się do tej kampanii, postawiliśmy na elementy miękkie, które mają być zachętą do osiedlenia się w naszej gminie: darmowe przedszkola, darmowa nauka pływania dla przedszkolaków i dzieci klas I-III

podstawówki, bekikowe dla ciężkich, dopłata do ścieków, wyprawki dla przedszkolaków oraz uczniów klas pierwszych szkół podstawowych. Oprócz tego mamy do zaoferowania walory przyrodnicze: „Krainy 100 Jezior” oraz pięknie zrewitalizowane obszary wypoczynkowe i rekreacyjne. Posiadamy bogatą ofertę kulturalną Centrum Animacji Kultury w Międzychodzie oraz klubów sportowych i stowarzyszeń, które dofinansujemy w kwocie ponad 1 mln zł. Rozpoczęliśmy również budowę nowego pięciopokładowego przedszkola z 33-metrowym stokiem narciarskim. Stok wykonany zostanie z igielitu i będzie dostępny przez cały rok. Dzięki temu innowacyjnemu w skali kraju rozwiązaniu dzieci z przedszkoli będą mogły podjąć naukę podstaw sportów zimowych. Działania promocyjne zamierzamy przeprowadzić poprzez audycje radiowe, być może telewizyjne, w mediach społecznościowych oraz na billboardach. W listopadzie planujemy spotkanie ze spółdzielnią mieszkaniową

i lokalnymi deweloperami odnośnie możliwości budownictwa wielorodzinnego. Chciałbym podkreślić, że dojazd z Międzychodu do stolicy Wielkopolski – Poznania, zajmuje ok. 1 godz. 15 min, czyli mniej więcej tyle samo czasu co przejazd przez centrum Poznania

infrastruktura społeczna jest w Międzychodzie niemal na wyścigi. Tylko w samym mieście są cztery przedszkola, dwie szkoły podstawowe, trzy szkoły średnie, dwa otwarte kompleksy sportowo-rekreacyjne, dwie hale sportowe i dom kultury.

Mam nadzieję, podzielić się i zainspirować swoimi sposobami na panelu dyskusyjnym podczas V Polskiego Kongresu Przedsiębiorczości oraz poznać inne nowatorskie rozwiązania.



Otwarcie nowej firmy Balco Sp.z o.o. w Łowiniu w dniu 19 października 2017 r.

w godzinach szczytu. Najbliższe okolice Poznania powoli się przeludniają, a w naszym mieście wszyscy znajdą odpowiednio dużo przestrzeni do życia. Ponadto cała

Otwartość i życzliwość na współpracę, to rzadka cecha w polityce i biznesie. Jak jeszcze cechy powinien mieć dobry przywódca? Aktywność społeczna to największy

Rozmawiał Michał Tkocz

LIDER ROZWOJU REGIONALNEGO 2017 – LAUREAT

## StartUJ w biznes

O przygotowaniu studentów ostatniego roku do rozpoczęcia kariery zawodowej i działalności komercyjnej Uniwersytetu Jagiellońskiego, mówią Dyrektor Centrum Transferu Technologii CITTRU dr inż. Gabriela Konopka-Cupiał i dr Dominik Czaplicki z Wydziału Biochemii, Biofizyki i Biotechnologii UJ.

Na czym polega projekt StartUJ? Ten projekt jest kierowany do studentów ostatniego roku studiów I i II stopnia z czterech Wydziałów Uniwersytetu Jagiellońskiego: Chemii, Fizyki, Astronomii i Informatyki Stosowanej, Geografii i Geologii oraz Biochemii, Biofizyki i Biotechnologii. Projekt ma na celu pomoc 300 absolwentom w szybszym rozpoczęciu kariery zawodowej i jednocześnie wyjść naprzeciw oczekiwaniom pracodawców. W ramach „StartUJ” rozwijamy kompetencje komunikacyjne (miękkie) czyli umiejętności interpersonalne, pracy w grupie, a także znajomość prawa pracy. Dbamy również o poszerzenie kompetencji zawodowych. Realizujemy warsztaty i szkolenia, które już są dostosowane do konkretnej branży naszych studentów. Dla przykładu – studenci Wydziału Fizyki, Astronomii i Informatyki Stosowanej mają do wyboru cały panel zajęć związanych z programowaniem i narzędziami IT wykorzystywanymi w przemyśle. Zajęcia są prowadzone przez ekspertów z zewnątrz i często kończą się uzyskaniem certyfikatu albo nawet egzaminem państwowym. W dodatku, na Wydziale Biochemii, Biofizyki i Biotechnologii wprowadziliśmy zajęcia rozwijające kompetencje w zakresie przedsiębiorczości. W ramach tych zajęć zapraszamy praktyków spoza uniwersytetu, którzy pracują w zawodzie właśnie po studiach z zakresu „life science”. Głównie po to, by na swoim przykładzie pokazali możliwości zawodowe, jakie im dało skończenie właśnie takich

studiów. Opuszczamy też mury uczelni i odwiedzamy pracodawców w celu uoświadczenia tych możliwości. Ponadto studenci pracują w grupach nad swoimi projektami biznesowymi. Te pomysły na działalność komercyjną są później przedstawiane publicznie i oceniane przez międzynarodową komisję, która analizuje założenia przedsięwzięcia i jego potencjał biznesowy.

Na czym polega rola Centrum Transferu Technologii CITTRU? CITTRU powstało 15 lat temu, a jego celem jest stwarzanie optymalnych warunków dla współpracy nauki z otoczeniem gospodarczym, w tym stworzenie możliwości komercyjnego wykorzystania efektów działalności naukowej prowadzonej w UJ oraz sprzedaż usług jakie mogą komercyjnie świadczyć uniwersyteccy pracownicy. W przeszłości byliśmy zaangażowani w pozyskiwanie środków z funduszy zewnętrznych (obecnie zajmujemy się tym oddzielna wyspecjalizowana jednostka UJ, tj. Centrum Administracyjnego Wsparcia Projektów). Obecnie część z nas skupia się także na pomocy z zakresu przedsiębiorczości dla studentów oraz pracowników uniwersytetu. Pomoc ta obejmuje doradztwo w prowadzeniu własnej działalności i start-upów. Naszą działalność koncertujemy jednak głównie w dwóch obszarach. Jeden związany jest z komercjalizacją własności intelektualnej Uniwersytetu Jagiellońskiego, a drugi to obsługa komercyjnej działalności usługowej.

Czym dysponuje uczelnia w kontekście komercyjnych usług?

Tak naprawdę mamy bardzo szeroki wachlarz możliwości współpracy z przedsiębiorstwami. Chętnie dzielimy się wiedzą i umiejętnościami naszych ekspertów. Udośćpniamy laboratoria z całym sprzętem specjalistycznym do konkretnych badań. To bardzo pomocne przy realizacji projektów badawczych prowadzonych przez firmy, które mogą dzięki takiej współpracy zaoszczędzić czas i uzyskać dodatkową wiedzę przy analizie wyników. Jesteśmy punktem kontaktowym dla przedsiębiorców. Jeśli ktoś chce rozpocząć współpracę, czy zakupić konkretne badania lub gotowe projekty, zgłasza się do nas.

Na czym głównie opiera się ta współpraca?

Przede wszystkim na klasycznej komercjalizacji wyników badań. Najczęściej są to licencje, w tym otwarte oraz sprzedaż praw do własności intelektualnej będącej w dyspozycji uniwersytetu. Staramy się także uskutecznić komercjalizację pośrednią, tj., doprowadzić do powstania spółek typu spin. Ustalamy warunki współpracy, tak aby ta relacja była na najwyższym poziomie i optymalna dla wszystkich stron. Warto wspomnieć, że każdy wydział Uniwersytetu ma swojego opiekuna – brokera w CITTRU, który posiada specjalistyczną wiedzę. Zadaniem takiej osoby jest fachowe doradztwo w szczegółowym ustalaniu warunków współpracy z partnerem biznesowym i komercjalizacji wyników badań. Efektem takiego roz-

wiązania jest sprawniejsza organizacja podejmowanych wspólnie działań. Aktualną ofertę uczelni można znaleźć na stronie internetowej [www.sciencemarket.pl](http://www.sciencemarket.pl).

Z jakich projektów jesteście Państwo szczególnie dumni?

Na pewno cieszy nas stała współpraca z polskimi firmami, np., przy badaniach nad lekami z firmami Selvita i Adamed. Z Instytutem Nowych Syntezy Chemicznych w Puławach wspólnie pracujemy przy tworzeniu nowych katalizatorów do redukcji podtlenu azotu w instalacjach kwasu azotowego. Kompetencje związane z wymyśleniem nowych katalizatorów do zastosowań przemysłowych to nasza strona Wydziału Chemii. Posiadamy również jedyny w Polsce synchrotron SOLARIS – to zaawansowane urządzenie, która można wykorzystać między innymi do badań nad nowym paliwem, lekiem, a nawet lakierem do paznokci. Niebawem dzięki wykorzystaniu środków europejskich będzie ono nieodpłatnie udostępnione, w celu zachęcenia do korzystania z jego potencjału podczas prowadzenia badań. Na Wydziale Biotechnologii we współpracy z Regionalnym Centrum Krwiodawstwa opracowano nowe odczynniki diagnostyczne do oznaczania grupy krwi. Wydział Fizyki pracuje nad ogniwami słonecznymi nowej generacji, czy też syntezą grafenu. Wydział Geologii i Geografii zarabia na badaniach hydrochemicznych wody czy opracowywaniu planów rewitalizacji obszarów miejskich..

Rozmawiał Paweł Wala

RZETELNY PRACODAWCA 2017- LAUREAT

## Wartość firmy tworzą ludzie

Andrychowska Fabryka Maszyn S.A. to jedno z najstarszych polskich przedsiębiorstw. Firma powstała w 1946 roku i jest czołowym polskim producentem obrabiarek, opartym w całości na polskim kapitale. Częścią składową polityki firmy jest inwestowanie w kapitał ludzki. Rozmowa z Arturem Bartkowiakiem, prezesem zarządu AFM DEFUM.

Na jakich zadaniach spółka obecnie się skupia?

Obecnie Andrychowska Fabryka Maszyn DEFUM S.A., wychodząc z ugruntowanej pozycji w sektorach motoryzacyjnych, próbuje stawiać pierwsze kroki w dużo bardziej wymagającej branży lotniczej. Urządzenia, które opuszczają zakład sprawdzają się również w innych branżach, jak np.: energetyka, czy nawet medycyna. Uniwersalność naszych rozwiązań to olbrzymi atut firmy.

Rzetelny Pracodawca dba o rozwój kadry. Jakie działania podejmuje Państwa firma w celu podnoszenia kompetencji pracowników?

Dbamy o podnoszenie wiedzy i kwalifikacji naszych pracowników, kierując ich na różnego rodzaju kursy branżowe i szkolenia dedykowane. Organizujemy lekcje języka angielskiego dla kilkunastu osób, w szczególności uzasadnionych przypadkach finansujemy studia wyższe np. dla kadry konstruktorskiej. Biorąc pod uwagę moje doświadczenia, w procesie zarządzania składam się bardziej ku relacjom partnerskim niż do sztywnego zarządzania strukturalnego. Rok temu wprowadziliśmy zasadę delegacji dużej części uprawnień i swobody zarządzania na poziomie niższej kadry kierowniczej. To pracownicy i średnia kadra kierownicza najlepiej widzą bieżącą sytuację na produkcji i są w stanie adekwatnie zareagować na dynamicznie zmieniające się po-

trzeby. Wdrożenie takich mechanizmów wymaga oczywiście zmiany myślenia pracowników, ich większego utożsamienia się z firmą i jej interesem, ale wsparcie tego modelu czytelnymi zasadami motywacyjnego systemu płacowego, uzależnionego od wielkości sprzedaży, stopniowo zaczynają przynosić oczekiwane efekty.

Jak kształtuje się synergia nauki z biznesem w Państwa spółce?

Temat jest nam obcy. Rozumiemy potrzebę rozwoju techniczno-technologicznego, dlatego wspomagamy się wiedzą naukową i możliwościami specjalistycznych badań naukowych w ramach projektów Innotech z Politechniką Poznańską i Politechniką Szczecińską. Współpracując z naukowcami zrealizowaliśmy dwa projekty naukowo-badawcze, w ramach których powstał projekt stołu obrotowego uchylnego naszej własnej konstrukcji. Jako uzupełnienie oferty produkowanych przez nas centrów pionowych oraz model tokarki do toczenia gwintów falistych, zataczania powierzchni owalnych i toczenia niekołowego.

Plany na przyszłość?

Ciągła praca nad udoskonaleniem naszych konstrukcji, zwiększenie wolumenu produkcji i udziału w rynku polskim oraz ekspansja na rynki zagraniczne. Rozmawiała Martyna Motylska



LIDER KONKURENCYJNOŚCI 2017 – LAUREAT

# Czyste ręce, czysty biznes...

Rajstopy z fabryki ADRIAN coraz częściej kojarzą się nie tylko z ofertą wysokiej jakości produktów, ale także z reklamą, która wzbudza kontrowersje i czyni tę markę coraz bardziej pożądaną. O najnowszej akcji marketingowej i podboju najbardziej egzotycznych zakątków świata mówi Małgorzata Rosołowska-Pomorska, właścicielka ADRIAN – Fabryki Rajstop.

Francja, Niemcy, Belgia, Japonia, Rosja, RPA, Iran i Australia. Czy jest jeszcze jakieś miejsce na świecie, do którego rajstopy marki ADRIAN nie dotarły? Tym bardziej, że kilka miesięcy temu podjęła Pani rozmowy w Chinach, gdzie również mają być dostępne... W Chinach jesteśmy na etapie podpisywania umowy z polską firmą, która będzie pośredniczyła w kontaktach biznesowych, ponieważ główną barierą jest język. Mam jednak nadzieję, że jest to kierunek rozwojowy, bo na tym rynku klienci poszukują po prostu produktów lepszej jakości. Na chińskim rynku, z powodzeniem funkcjonują francuscy producenci rajstop ze stuletnią tradycją, dlatego jest dla mnie dużym wyróżnieniem, że niebawem pojawią się tam rajstopy ADRIAN. Tak naprawdę nasze produkty są prawie wszędzie, bo nawet w Nowej Zelandii. Niedostępne są jeszcze w Islandii i w Ameryce Południowej. O podboju tego drugiego kierunku bardzo poważnie myślimy. Dokładnie o Argentynie, bo to duży kraj z potencjałem i zmienną aurą, która sprzyja zakupom rajstop. Także wszystko przed nami.

ADRIAN zawsze stawiał na kontrowersyjne kampanie, bo rajstopy promowała Anna Grodzka, kobieta niepełnosprawna, ale i najmniejsza kobieta świata. W najnowszej odsłonie reklamowej jest po prostu Pani – zaznaczająca, że ma czyste ręce. Co poetka miała na myśli? Pomysłem na kampanię była możliwość przekazania, że nie trzeba

dawać lub brać łapówek, żeby osiągnąć sukces w biznesie oraz promowanie uczciwego zatrudnienia. Dlatego w pierwszych dniach akcji pod hasłem „Jeśli masz czyste ręce, dołącz do nas”, przy zakupie rajstop ADRIAN przez internet każdy otrzyma naklejkę z hasłem „Mam czyste ręce”. Myślałam o tej kampanii już dawno. Inspiracją była wypowiedź kupca sieci, z sie-

dzibą na Dolnym Śląsku, z którą od dawna współpracowałam, a który to, bez żadnego skrępowania wymienił na spotkaniu nazwę dostawcy, mającego zająć nasze miejsce, za to, że zapłacił za otwarcie 20 nowych sklepów. Szkoda mi klientów, którzy przyzwyczajają się do marki, są zadowoleni z jej produktów, a później nie mogą ich kupić, nie rozumiejąc dlaczego.

Myślę, że karta przetargową powinna być rzetelność, uczciwość, lojalność i jakość. Na tym wszyscy zyskają, a najbardziej konsument. W Polsce jest wiele firm, które wyeliminowano ze współpracy, bo nie godziły się na korupcję. Dzisiaj jednak mogą z czystym sumieniem stwierdzić, że „Mam czyste ręce” i umieścić tę naklejkę na aucie. Jeśli nasza kampania społeczna doprowadzi do tego, że przynajmniej jedna osoba zrezygnuje z dawania albo przyjmowania łapówek czy zatrudniania „na czarno”, to znaczy, że miała ona sens. Wszystko leży w świadomości i wiedzy konsumentów na temat złych praktyk i korupcji. Jest nas prawie 38 mln. To potencjał, który może sprawić, że nieuczciwe firmy mogą być eliminowane z rynku lub zakupy ich produktów

mocno ograniczone. Lubimy być eko, jeść zdrową żywność, przywiązujemy wielką wagę do składu oferowanych nam produktów, oznaczamy artykuły symbolami informującymi, że pomagamy dzieciom z Afryki i walczymy z ich wyzyskiem. Zatem najwyższy czas zacząć zwracać uwagę na to, że to, co kupujemy pochodzi od uczciwych dostawców. Mogę pokusić się o wniosek, że ci, którzy korumpują, mają niskie poczucie własnej wartości i rzeczy, które oferują.

Początkowo jednak billboardy, które pojawiły się w większych polskich miastach, były kojarzone z kontrowersjami wokół projektu rządowej ustawy dotyczącej sądownictwa. Czy faktycznie w tej kampanii ADRIAN-Fabryki Rajstop można się doszu-

kiwać politycznych podtekstów? Nigdy nie należałam do żadnej partii i nie angażowałam się w politykę. Pojawili się wprawdzie pytania, czy ta akcja jest początkiem mojej kampanii w przyszłorocznych wyborach samorządowych. Odpowiedziałam autorytatywnie, że nigdy nie myślałam i nie myślę o wyborach, ani jutro, ani pojutrze ani kiedykolwiek w przyszłości. Być może kolorystyka tych billboardów zbiegła się z tą, która pojawiła się na billboardach politycznych. Jest to oczywiście zbieg okoliczności. Uznałam po prostu, że czerń i biel w tej kampanii społecznej wzmacniają przekaz.

Rozmawiał  
Marcin Pawlenka

# Adrian

## JEŚLI MASZ CZYSTE RĘCE, DOŁĄCZ DO NAS.

Małgorzata Pomorska

[www.adrian-rajstopy.pl](http://www.adrian-rajstopy.pl)

Przy zakupie w sklepie internetowym, naklejka w prezencie.



POLSKA NAGRODA INNOWACYJNOŚCI 2017 – LAUREAT

## Ukierunkowany połów danych

O synergii nauki z biznesem i samorządem mówi kierownik pracowni IO PAN – dr. hab. prof. nadzw. Lidia Dzierzbicka-Głowacka z Instytutu Oceanologii PAN, który w tym roku został laureatem Polskiej Nagrody Innowacyjności.

Kiedy powstał Instytut Oceanologii i jaka jest jego misja? Instytut Oceanologii Polskiej Akademii Nauk powstał w 1983 r. jako następca Stacji Morskiej w Sopocie istniejącej od 1953 roku. Głównym celem jednostki jest prowadzenie badań podstawowych środowiska morskiego oraz pogłębianie wiedzy na temat zjawisk i procesów w nim zachodzących. Badania prowadzimy na Bałtyku oraz w obszarze Arktyki Europejskiej.

Pracują Państwo nad projektem FindFish. Jaki jest jego cel? Platformę transferu wiedzy FindFish realizujemy przy dofinansowaniu z RPO WP. Projekt rozpoczął się 1.01.2017r., a zakończy w marcu 2022 rok. Jest realizowany przez trzy jednostki: Instytut Oceanologii, Instytut Morski w Gdańsku oraz Zrzeszenie Rybaków Morskich w Władysławowie. Platforma to numeryczny System Prognozowania warunków środowiska morskiego Zatoki Gdańskiej dla rybołówstwa. System ma umożliwić jak najszybsze dotarcie do łowisk oraz prognozowanie parametry środowiska na najbliższe 60 godzin. Dostarcza informacji na temat pogody na morzu oraz lokalizacji łowisk i gatunków ryb – umożliwiającą tzw. połów ukierunkowany. Projekt w założeniach ma zwiększyć zyski z połowów ryb, a jed-

nocznie zmniejszyć łowienie niechcianych gatunków. Rybacy udostępniają nam swoje dzienniki wypław z 5 lat wstecz i z całego okres trwania projektu. Dzięki połączeniu danych środowiskowych i wiedzy naukowej możemy budować moduł o nazwie "Ryba", który pokaże gdzie w Zatoce Gdańskiej ten połów jest ilościowo i jakościowo najlepszy.

Realizują Państwo projekt WaterPUCK. Jakie są jego założenia? Projekt rozpoczął się w lipcu 2017 r. i będzie trwał 3 lata. Wsparcie finansowe pochodzi z programu Biostrateg III prowadzonego przez NCBiR. Sam projekt zakłada stworzenie zintegrowanego systemu informatycznego dla rolników z gminy Puck. Ten serwis w sposób praktyczny ma ocenić i przedstawić wpływ gospodarstw rolnych i struktury użytkowania terenu na wody powierzchniowe, gruntowe i w konsekwencji na jakość wody w Zatoce Puckiej. Rolnicy anonimowo przekażą dane do gminy o swoich uprawach i hodowlach. Te informacje posłużą do zbudowania kalkulatora gospodarstw rolnych, dzięki któremu będzie można sprawdzić wpływ działalności rolniczej na środowisko. Jeśli projekt okaże się sukcesem, to rozszerzymy jego obszar do całego wybrzeża Morza Bałtyckiego. ■

EKOSTRATEG 2017- LAUREAT

## Proekologiczny samorząd

Ekologia to od lat jeden z priorytetów Płońska, a także spółek mu podlegających - Przedsiębiorstwa Gospodarki Komunalnej i Przedsiębiorstwa Energetyki Ciepłej. Władze miasta nie zapominają także o inwestorach, przez co Płońsk jest dobrze przygotowany pod kątem rozwoju biznesu.

Rozwiązania w dziedzinie ochrony środowiska realizowane w Płońsku są doceniane w kraju i poza jego granicami. Miasto klasyfikuje się na drugim miejscu w Ogólnopolskim Rankingu Energii Odnawialnej organizowanym przez Związek Powiatów Polskich. Należąca do miejskiego Przedsiębiorstwa Energetyki Ciepłej elektrociepłownia opalana biomasą została w 2007 r. wyróżniona prestiżową nagrodą Energy Globe, który przyznaje Komisja Europejska. Spółka wciąż stawia na innowacyjność w zakresie energetyki oraz OZE i niezmiennie zalicza się do krajowej i europejskiej czołówki przedsiębiorstw ciepłowniczych o zainstalowanej mocy do 50 MW. Równie udanymi inwestycjami może pochwalić się Przedsiębiorstwo Gospodarki Komunalnej. Do tych sztanदारowych zaliczyć należy budowę Zakładu Zagospodarowania Odpadów w Płońsku – uznanego jako RIPOK w regionie zachodnim. Instalacja składa się z nowoczesnej sortowni, kompostowni komorowej i składowiska odpadów, z którego uzyskiwany jest gaz do produkcji energii elektrycznej. Oprócz tego spółka może poszczycić się kompleksową przebudową Stacji Uzdantniania Wody. Przebudowa zmniejszyła zużycie wody do tzw. celów technologicznych o 80 proc. oraz wyeliminowała zawartość Fe i Mn w wodzie do zaopatrzenia mieszkańców do wielkości śladowych. Oprócz tego, a może przede

wszystkim, władze miasta starają się edukować i propagować ekologiczny styl życia. Aktywnie współpracują z norweską gminą Nes oraz jej spółką komunalną Esvall Miljopark. Mikroprojekt przygotowany w Płońsku został – jako jeden z 10 najlepszych – nagrodzony w otwartym konkursie na innowacyjne rozwiązania w zakresie efektywności energetycznej lub wykorzystania OZE. Dzięki tzw. „funduszom norweskim” udało się przeprowadzić termomodernizację budynku Miejskiego Centrum Sportu i Rekreacji, a także zakupić i zamontować kolektory słoneczne. W ostatnich czasie radni miejscy przychylił się do propozycji urzędu i podjęli decyzję o przystąpieniu Gminy Miasto Płońsk do Płońskiego Klastra Energii. Efektem uchwały będzie umowa o partnerstwie pomiędzy Gminą Miasto Płońsk, Gminą Płońsk, Wyższą Szkołą Ekologii i Zarządzania w Warszawie, Przedsiębiorstwem Energetyki Ciepłej, Przedsiębiorstwem Gospodarki Komunalnej, Towarzystwem Budownictwa Społecznego oraz Zarządem Dróg i Mostów. Utworzenie klastra umożliwi aplikowanie o środki zewnętrzne. Naczelnym celem zawarcia porozumienia w sprawie utworzenia Płońskiego Klastra Energii jest zapewnienie i poprawa lokalnego bezpieczeństwa energetycznego, zwiększenie dbałości o środowisko naturalne oraz wzrost konkurencyjności lokalnej gospodarki.

Paulina Dudak

LIDER KONKURENCYJNOŚCI 2017 – LAUREAT

## Odkrywani globalnie

GUALA CLOSURES POLAND S.A. produkuje zakrywki na światową skalę. O misji spółki, ekspansji na rynkach zagranicznych oraz działaniach CSR mówi Krzysztof Grządziel – prezes zarządu.

Co odróżnia Państwa produkty od oferowanych przez inne firmy z branży?

Jesteśmy liderem na rynku w produkcji zakrywek. Oferujemy dwie grupy produktów: zakrywki typu Pilfer Proof z przeznaczeniem dla przemysłu spirytusowego, spożywczego i farmaceutycznego oraz zakrywki typu Screw Cap do wina. Zajmujemy się projektowaniem i budową maszyn oraz linii produkcyjnych zakrywek, świadczymy też usługi lakierowania i drukowania blach. W ciągu 25 lat naszej działalności wyprodukowaliśmy ponad 35 miliardów zakrywek. Wszystko zgodnie z naszą misją. Za cel naszej działalności postawiliśmy sobie produkowanie zakrywek najwyższej jakości, przy zachowaniu możliwie najniższych kosztów, na terenie najczystszej i najbezpieczniejszej zakładu produkcyjnego, gdzie pracownicy mają możliwość uczestniczenia w jego budowaniu oraz identyfikowania się z sukcesem firmy. Na te innych producentów, wyjątkowe jest nasze podejście do klienta poprzez innowacyjność, elastyczność, jakość, a nade wszystko poprzez szeroką gamę oferowanych produktów.

Które z rynków zagranicznych są dla Państwa kluczowe i czy w najbliższej przyszłości postawicie Państwo na jakieś nowe kierunki? Od początku swojej działalności DGS stawiał na sprzedaż eksportową. Nasze zakrywki były prezentowane na wielu międzynarodowych wystawach i targach. Zawsze budziły duże zainteresowanie odbiorców. Eksportowane są do ponad 60 krajów świata, ta-

kich jak: Australia, Chile, Stany Zjednoczone, Argentyna, Uganda, Meksyk czy Wenezuela. Dzisiaj kluczowym rynkiem jest dla nas cała Europa Zachodnia, szczególnie Anglia, Francja i Niemcy. Wiąże się to z rosnącym zapotrzebowaniem na zakrywki do butelek z winem. W przyszłości natomiast stawiamy na dalszy rozwój sprzedaży w obu Amerykach oraz Afryce Południowej. Klienci z tych regionów interesują się nowymi technologiami i konstrukcjami oferowanych wzorów.

CSR to mocna strona spółki. Jakiego typu działania z tej dziedziny Państwo realizują? W ramach CSR Guala DGS podejmuje działania filantropijne i charytatywne, wspierając placówki opieki społecznej. Jesteśmy mecenasem akcji „Świąteczny Podarunek” oraz fundatorem podarunków dla wychowanków Domu Dziecka nr 1 we Włocławku. Uczestniczymy w życiu sportowym Włocławka, stawiając na rozwój młodych talentów. Wspieramy też organizacje kulturalne z regionu, takie jak DKF Ósemka. DGS organizuje projekcje klasyki filmowej, a także wybranych, najciekawszych dokonani kina współczesnego. Pomagamy również Fundacji Samotna Mama, która wspiera sytuację finansową i życiową. Dbamy też o naszych pracowników, poprzez zapewnienie im opieki medycznej, bonów, paczek oraz 50 proc. rabatu na korzystanie z Aqua Parku w Uzdrowisku Wieniec Zdrój.

Rozmawiał  
Marcin Pawlenka

## Sprężyny przyszłości

Polskie spółki również mają ogromny wkład w wyznaczanie kierunków rozwoju gospodarczego i technologicznego na świecie. Najlepszym tego przykładem jest Ronet Sp. z o.o. O działalności przedsiębiorstwa mówi prezes zarządu Bogumił Zach.

Jak wygląda profil spółki i na czym skupia swoją działalność? Historia spółki sięga 1989r i ma charakter rodzinny. Prowadzimy działalność produkcyjną w branży wyrobów metalowych tj. sprężyn śrubowych, spiralnych oraz elementów sprężystych, kształtowanych z drutu. Realizujemy zamówienia dla praktycznie każdej z gałęzi przemysłu: od maszynowego, motoryzacyjnego przez kolejnictwo aż po energetykę i budownictwo. Wyroby wykonywane są zgodnie ze specyfikacją klienta lub zgodnie z obowiązującymi normami, z zachowaniem procedur i procesów zapewnienia jakości. Firma posiada własne laboratorium badawczo-rozwojowe co gwarantuje najwyższą jakość wyrobów i pozwala wdrażać nowe technologie produkcji sprężyn. Firma realizuje zamówienia dla klientów na całym świecie.

Aktualnie pracują Państwo nad projektem zakładającym wdrożenie do produkcji innowacyjnych sprężyn. Na czym dokładnie on polega?

Pracę nad projektem zaczęliśmy trzy lata temu, a zrealizowany zostanie do końca 2018 r. Rezultatem będzie wprowadzenie do oferty przedsiębiorstwa produktu niewytwarzanego dotychczas na skalę przemysłową na terytorium Polski: sprężyny ze stopów z pamięcią kształtu. Technologia jest wynikiem współpracy naszego laboratorium z Katedrą Automatyki i Procesów Akademii Górniczo-

Hutniczej w Krakowie i polega na użyciu materiałów z pamięcią kształtu (SMA – Shape Memory Alloys) – czyli materiałów, które mają zdolność do powracania – w odpowiednich warunkach – do nadanego im wcześniej kształtu. Wokół samej technologii SMA krąży wiele mitów, głównie o jej rzekomo tajemniczym pochodzeniu. Swe wyjątkowe zachowanie materiał zawdzięcza termosprężystej przemianie martenszytowej zachodzącej w określonych temperaturach i naprężeniach. Całe przedsięwzięcie jest dofinansowane ze środków unijnych w ramach poddziałania „Kredyt na Innowacje” prowadzonego przez BGK. Nasze działania obejmują również budowę nowej hali, która umożliwi produkcję w tej innowacyjnej technologii. Wprowadzenie na rynek sprężyn z pamięcią kształtu będzie krokiem w przód dla całego przemysłu. Wynika to z faktu, że do tej pory nikt nie stosował technologii SMA w produkcji hurtowej.

Zostali Państwo Laureatem Polskiej Nagrody Innowacyjności 2017. Czym dla Państwa jest ten sukces? Jest to dla nas przede wszystkim ważne wyróżnienie. Ogromnie się cieszymy, że zwraca się uwagę na projekty, które są istotnym elementem procesu budowy gospodarki opartej na wiedzy i zaawansowanych technologiach.

Rozmawiał  
Paweł Wała

## Kompleksowe systemy antykradzieżowe

O innowacjach w produkcji bramek antykradzieżowych, które mają podbić rynek międzynarodowy i przewadze konkurencyjnej mówi dyrektor Complex-System sp. z o.o. Jerzy Biernacki.

Skąd wziął się pomysł na produkcję systemów antykradzieżowych? Kilka lat po ukończeniu studiów na Politechnice Poznańskiej trafiłem do firmy zajmującej się sprzedażą bramek antykradzieżowych. Po rozstaniu z pracodawcą doszedłem do wniosku, że założę konkurencyjną działalność. Tym sposobem w 2010 roku powstała nasza firma. Na początku zajmowaliśmy się głównie sprzedażą i montażem bramek zagranicznych producentów. Po jakimś czasie doszliśmy do wniosku, że czas na budowę własnej marki i zaczęliśmy pracować nad autorskimi produktami. W 2013 roku rozpoczęliśmy pierwsze prace badawcze nad nowym systemem, a po dwóch latach wprowadziliśmy polskie bramki antykradzieżowe w technologii akustomagnetycznej na rynek.

Czym Państwa produkty wyróżniają się na tle konkurencji?

Oprócz nas, na świecie jest czterech liczących się producentów bramek antykradzieżowych. Nasze produkty pod względem jakości nie odstają od konkurencji. Wyróżniamy się pod wieloma względami, między innymi skutecznością wykrywania zabezpieczeń przez bramki przy jednoczesnym szerokim rozstawieniu. Ponadto do produkcji samej bramki używamy krystalicznie przezroczystego akrylu, a dzięki opatentowanej technologii klejenia, jesteśmy w stanie łączyć elementy bez widocznych śladów, co zwiększa estetykę produktu. Dodatkowo w skali kraju jesteśmy pionierami w kwestii zdalnego serwisu bramek antykradzieżowych. W razie jakichkolwiek problemów klient nie musi czekać na

technikę. Zaistniały problem możemy rozwiązać zdalnie. Warto zaznaczyć, że naszym ogromnym atutem jest cena, oferujemy system klasy producentów zachodnich w cenach chińskich zamienników.



Bramka antykradzieżowa Complex-System

Jakie produkty dokładnie oferuje Complex-System sp. z o.o. i kto jest Państwa klientem?

W skład naszej oferty wchodzi: bramki antykradzieżowe, systemy alarmowe SWiN, systemy monitoringu CCTV, systemy nagłośnienia, detektory metalu, liczniki klientów i systemy wizualizacji transakcji kasowych. Nasze produkty są kierowane do właścicieli placówek handlowych, w szczególności są to sklepy sieciowe.

Realizują Państwo projekt pt. "Stworzenie nowych oraz znaczące ulepszenie istniejących technologii systemów antykradzieżowych o cechach systemów EAS oraz RFID". Na czym dokładnie polega ten projekt?

O dofinansowanie projektu staraliśmy się równolegle w NCBR i w RPO Województwa Wielkopolskiego. W obydwu programach zostaliśmy wybrani do dofinansowania. Zdecydowaliśmy się na wsparcie ze strony NCBR głównie z racji lokalnego patriotyzmu. Dzięki temu pieniądze, które mieliśmy otrzymać od Urzędu Marszałkowskiego posłużyły jako wsparcie dla czterech innych projektów. Wartość naszego przedsięwzięcia to prawie 6 mln zł. Projekt rozpoczął się w maju tego roku i jest podzielony na kilka etapów. Pierwszy z nich to stworzenie nowych bramek antykradzieżowych – głównie prace badawcze. Po ośmiu miesiącach badań, zakładając że wszystko pójdzie zgodnie z planem, wyniki będą przełożone w skali świata i myślą technologiczną wyprzedzamy całą konkurencję. Drugi etap zakłada stworzenie zabezpieczeń: klipsy i etykiety. Obecnie na rynku można spotkać dwa rodzaje klipsów różniących się rozmiarem. Dysproporcja pomiędzy nimi polega na tym, że w większych klipsach szerzej możemy rozstawiać bramki niż w mniejszych. Nasz projekt zakłada stworzenie małych klipsów, które będą działały jak duże. W trzecim etapie będziemy prowadzić badania nad tzw. systemem monitoringu produktów. W tej chwili na rynku dostępne są dwa systemy RFID lub EAS, a nasza innowacja produktowa polegać będzie na tym, że bramki będą działały w obydwu systemach. Ostatnim etapem będą prace rozwojowe, czyli tworzenie prototypów. Zgodnie z planem powinniśmy zakończyć nasz projekt w maju 2020 roku.

Zostali Państwo laureatem Polskiej Nagrody Innowacyjności 2017. Czym dla Państwa jest to wyróżnienie?

Jest to dla nas debiut, a przede wszystkim ogromne wyróżnienie. Tym większe, że do tej pory nie mówiliśmy głośno o naszych zamiarach. Jednocześnie jest to dla nas sygnał, że polska myśl technologiczna zaczyna być cenniejsza i promowana w branży elektronicznej. Podsumowując, dzięki takim wyróżnieniom wiem, że rozwijamy naszą działalność w odpowiednim kierunku.

W jakim konkretnie kierunku będzie rozwijał się Complex-System? Po realizacji projektu chcemy zacząć działać na rynkach zagranicznych. W zanadrzu mamy jeszcze siedem innowacji technologicznych, które zamierzamy wdrażać w nasze produkty. Moim celem jest stworzenie marki o globalnym zasięgu z oddziałami na całym świecie. Kolejnym krokiem w tym kierunku będzie znalezienie inwestorów, którzy pomogą nam wyjść z produktem poza granice Polski.

Rozmawiał  
Paweł Wała



## Uzdrowiające ubieranie

Kati sp. z o.o. to niekwestionowany lider na rynku tekstyliów medycznych. Oferowane przez nich produkty zasłużyły na prestiżową nagrodę Lider Konkurencyjności 2017. Spółkę wyróżniają nie tylko innowacyjne i najwyższej jakości wyroby dla pacjentów, ale też promocja oparta o edukację medyczną. Więcej o jej konkurencyjnym charakterze mówi Tomasz Nasierowski – prezes Kati Sp. z o.o.

Kati Sp. z o.o. to uznany producent i dystrybutor tekstyliów oraz artykułów medycznych. Co odróżnia Państwa ofertę od innych propozycji na rynku?

Marka Veera i Varisan to jakość, innowacyjność i najszersza na rynku oferta dla pacjenta. Od profilaktyki przeciwżyłakowej, przez przeciwżyłakowe wyroby medyczne w klasach ucisku od I do IV, podkolanówki do leczenia owrzodzeń żylnych, pończochy przeciwzakrzepowe, po medyczne wyroby uciskowe do leczenia obrzęków limfatycznych. Są to wyroby w rozmiarach standardowych oraz szytych na miarę, indywidualnie dla pacjenta w niebywale krótkim czasie. W wypadku płaskodziałyń wyrobów medycznych marki Varisan FLAT do leczenia obrzęków limfatycznych, pacjent może liczyć na refundację NFZ. Kolejną, również innowacyjną linią produktów są opaski przeciwbólowe i przeciwozłonowe marki Veera Silver, które również są wyrobami medycznymi. Poza tym nasi pracownicy to wyjątkowi ludzie – pasjonaci swojej pracy, którzy rzeczy niemożliwe wykonują od ręki, z cudami trzeba u nich poczekać do trzech godzin. Co istotne wyróżnili nas nasi klienci i już piąty rok z rzędu otrzymujemy Konsumentckiego Lidera Jakości.

Produkty do kompresjoterapii stanowią fundament Państwa oferty. Co dzięki nim odbiorcy mogą zyskać?

Zdrowie, komfort i poprawę jakości życia. Wyjątkowe rajstopy, podkolanówki oraz pończochy ze stopniowanym uciskiem marki

Veera i Varisan poprawiają krążenie i perfekcyjnie modelują nogi. Każdego dnia dbają o ich zdrowie i piękno. Nie ma w tym żadnej magii. To produkt na miarę XXI wieku. Ich jakość i skuteczność



została wielokrotnie potwierdzona poprzez nagrody konsumentów oraz testy kliniczne. Produkty kompresyjne dzięki swoim właściwościom, nadają lekkość nawet najbardziej zmęczonym nogom. Przynoszą szybką i skuteczną ulgę w przypadku pierwszych objawów osłabionego krążenia, takich jak: obrzęk, zmęczenie nóg, uczucie ciężkości nóg, pajączki czyli pękające naczynka. Produkty są niezwykle trwałe, nie puszczają oczek. Poza tym wykonane są z przyjemnego w dotyku materiału, idealnie modelują i wyszczuplają sylwetkę. Powstają w technologii

Silver+, dzięki czemu czujemy się przez cały czas bardzo komfortowo.

Stawiacie Państwo na jakość, ale i na niekonwencjonalne kampanie promocyjne. Często oparte o działania edukacyjne. Czy ważniejsza dla Kati Sp. z o.o. jest edukacja czy może jednak reklama? Przede wszystkim edukacja – docieranie do lekarzy i farmaceutów, pielęgniarek i fizjoterapeutów, a także bezpośrednio do pacjentów. Thumacja, czym jest kompresjoterapia, po co i kiedy się ją stosuje, jak powinien wyglądać i działać medyczny wyrób kompresyjny. Bierzymy udział w konferencjach naukowych, szkoleniach dla farmaceutów, w szkołach rodzenia. Jesteśmy wszędzie tam, gdzie są chętni do niesienia pomocy innym.

Nie bez powodu zostali Państwo uhonorowani prestiżową nagrodą Lider Konkurencyjności 2017. Jakiego znaczenia ma dla spółki to wyróżnienie?

Jakość od zawsze była kwestią nadrzędną dla marki Veera i Varisan. Dbając o nią od samego początku i jednocześnie stale wprowadzając innowacje w ofercie, skutecznie dążymy do określonego celu. Chcemy, żeby nasze produkty podnosiły jakość życia, realnie wpływały na zdrowie i komfort osób, które z nich korzystają. Przynanie nam prestiżowej nagrody Lider Konkurencyjności 2017 to dla nas wyróżnienie i ogromny, wspólny sukces całego naszego zespołu.

Rozmawiał  
Marcin Pawlenka

## V Polski Kongres Przedsiębiorczości - Lubuskie 2017

Polska Agencja Przedsiębiorczości w tym roku wspólnie z Urzędem Marszałkowskim Województwa Lubuskiego organizuje największe mobilne gospodarcze wydarzenie w kraju – Polski Kongres Przedsiębiorczości. Tej jesieni to Zielona Góra stanie się centrum rozmów o przyszłości polskiej gospodarki. Motywem przewodnim tegorocznej edycji wydarzenia jest Państwo XXI wieku. Gospodarka oparta na wiedzy.

Tegoroczny Kongres to 27 paneli dyskusyjnych, które swym zasięgiem obejmą najistotniejsze kwestie związane z rozwojem ekonomicznym i społecznym, m.in. siłą polskich innowacji, szkolnictwem wyższym, energetyką, medycyną przyszłości w Polsce, funduszami unijnymi w perspektywie 2014-2020, rynkiem mieszkaniowym w Polsce, współpracą biznesu oraz samorządów, społeczną odpowiedzialnością biznesu czy komercjalizacją badań. Ważnym punktem Kongresu będzie także debata o przyszłości regionów przez pryzmat inwestycji, cyfryzacji, jak również podjętych inicjatyw na rzecz lokalnej społeczności.

– To będzie najlepsza edycja – zapewnia marszałek województwa lubuskiego Elżbieta Anna Polak.

– Chcemy, żeby przedsiębiorcy wykorzystali ten Kongres, aby ich zainspirował, żeby był to silny impuls – dodała. Kongres to również duże wyzwanie, ale i ogromna szansa dla woj. lubuskiego na zaprezentowanie swojego potencjału. Lubuskie jest warte zachodu, żeby przedsiębiorcy z całej Polski przyjechali i zainteresowali się naszą ofertą terenów inwestycyjnych i specjalnych stref przemysłowych, gdzie mogą otworzyć swoje zakłady i w pełni wykorzystać możliwości regionu. Atutem zachodnich terenów obok bliskości granicy i transgraniczności, która będzie mocno akcentowana podczas Kongresu, jest również

kapitał ludzki. Wszystkie wskazówki wskazują na to, że lubuskie przeżywa do przodu i rozwija się coraz bardziej. Chcemy zainteresować również dla lubuskiej gości z całej Polski. Do tej pory nie było takiej liczby specjalistów oraz osób znanych, które przyciągają i są potrzebne do promocji. Najważniejszym celem wydarzenia jest stworzenie platformy porozumienia i wymiany doświadczeń dla polskich przedsiębiorców, naukowców i samorządowców. – Ważne jest porozumienie pomiędzy sektorami. Wypracowanie pewnej drogi, którą mogą podążać naukowcy z przedsiębiorcami. Bardzo ważna jest także pomoc regionów, które mogą wspierać tę synergię – podkreśla prezes Polskiej Agencji Przedsiębiorczości Wojciech Pomarański. Prof. Dariusz Rosati – poseł do Parlamentu Europejskiego, nie ukrywa zadowolenia, iż to jego region wyborczy jest gospodarzem Kongresu. – Ziemia lubuska jest szczególnie predysponowana do tego, aby gościć Kongres, który przyswieca idea gospodarki opartej na wiedzy. Ziemia lubuska jest ziemią kreatywności i nowoczesności. To region, który w sposób harmonijny łączy atuty środowiska naturalnego z wielkim potencjałem naukowym i innowacyjnym – podkreśla. Sylwia Bogacka – medalistka Igrzysk Olimpijskich, Świata i Europy, ikona sportu Zielonej Góry, z którą

zawodowo jest związana uważa, iż lubuskie jest warte zachodu i to idealne miejsce na organizację wydarzenia, jakim jest V Polski Kongres Przedsiębiorczości. Sama będzie brała aktywny udział w jednej z konferencji – biznes w sporcie, sport w biznesie – mówiącej m.in. o tym, jak sukcesy w sporcie przekładają się na powodzenie w biznesie. Patronat honorowy nad wydarzeniem objęły: Ministerstwo Rozwoju, Ministerstwo Zdrowia, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Ministerstwo Energii, Ministerstwo Cyfryzacji, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Polska Agencja Inwestycji i Handlu, Polska Izba Ekologii, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Polska Izba Gospodarcza Zaawansowanych Technologii, Konferencja Rektorów Akademickich Szkół Polskich, Konferencja Rektorów Publicznych Szkół Zawodowych, Polska Izba Gospodarcza Energetyki Odnawialnej i Rozproszony, Związek Miast Polskich, Związek Powiatów Polskich, Pracodawcy RP, Główny Inspektorat Ochrony Środowiska, Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Krajowa Rada Izb Rolniczych, Forum Odpowiedzialnego Biznesu.

Martyna Motylska

# V POLSKI KONGRES PRZEDSIĘBIORCZOŚCI LUBUSKIE 2017

ZIELONA GÓRA  
26-27 PAŹDZIERNIKA 2017



Poruszamy problemy rozwoju ekonomicznego i społecznego Polski  
**BIZNES | GOSPODARKA | NAUKA | INNOWACJA**

zaprasza

Elżbieta Anna Polak  
Marszałek Województwa Lubuskiego



rejestracja przez formularz on-line na stronie [www.polskikongres.pl](http://www.polskikongres.pl)

[www.polskikongres.pl](http://www.polskikongres.pl)

POLSKA NAGRODA INNOWACYJNOŚCI 2017 – LAUREAT

## Polskie fundamenty światowego sukcesu

Transport, przemysł, medycyna i telekomunikacja – dla firmy ENTE z Gliwic żadna z tych branż nie ma tajemnic. Zaangażowanie się w projekt z nowej branży jest dla niej niepowtarzalną szansą na stworzenie unikalnego rozwiązania. Na tym polega filozofia firmy. O szczegółach tego podejścia mówią prezes ENTE Sp. z o.o. – Grzegorz Kamiński oraz Rafał Gwiazda, dyrektor sektora kolejowego.

Od 17 lat firma ENTE Sp. z o.o. realizuje unikalne projekty dla polskiego i światowego przemysłu. Wśród wielu opracowanych przez nią rozwiązań można wymienić elektroniczne systemy inicjacji ładunków wybuchowych, system wykrywania kolizji na drodze maszyna-człowiek czy zintegrowany system dynamicznej informacji pasażerskiej. Rozwiązania tej firmy wdrażane są od Toronto po Wilno.

–Dostarczamy wyspecjalizowane rozwiązania i produkty dla branż takich jak transport kolejowy i drogowy, przemysł, obronność, medycyna i telekomunikacja. Wymagają one od nas wdrażania najnowszymi osiągnięciami naukowymi, technicznymi i technologicznymi w procesach projektowych, a także produkcyjnych. Usługi ENTE są kompleksowe. Jako jedna z niewielu firm oprócz projektowania i produkcji, samodzielnie wdrażamy systemy oraz świadczymy usługi utrzymania i serwisu dla klientów – mówi Grzegorz Kamiński, prezes firmy ENTE. Dwustu pracowników i naukowców zatrudnionych w firmie nieustannie poszukuje nowych wyzwań i kierunków rozwoju. Do-

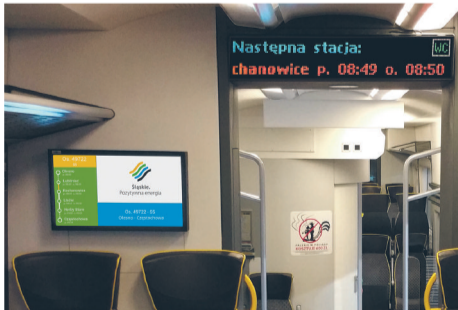
skonałym przykładem jest wprowadzony na rynek w zeszłym roku nowatorski system AWIA Horyzont, zapewniający bezpieczeństwo pracowników pieszych w obszarze pracy maszyn i pojazdów. Sukcesy firmy osiągają skalę międzynarodową. Kolejny opracowany przez ENTE system – dedykowany kolei AWIA SDIP – został wdrożony w blisko 300 pojazdach szy-

nowych u siedmiu przewoźników w Polsce i poza jej granicami. System składa się z urządzeń pokładowych zainstalowanych w pojeździe oraz aplikacji zarządzającej dostępnej z poziomu centrum dyspozytorskiego. Dzięki temu maszynista uzyskuje dostęp do dynamicznie pozycjonowanego służbowego rozkładu jazdy, a pasażerowie do aktualnej informacji o przebiegu podróży i bieżącej sytuacji na trasie przejazdu.

– System zwiększa komfort podróży. Pełna integracja wszystkich podsystemów sprawia, że jest niezawodny i prosty w utrzymaniu.

Tworząc zintegrowany system wspomagający zarządzanie informacją o kolejowym ruchu pasażerskim AWIA SDIP, nasza firma od samego początku postawiła na efektywną współpracę świata nauki z biznesem. Dzięki temu powstał produkt innowacyjny, a zarazem spełniający oczekiwania i wymogi rynku kolejowego – mówi Rafał Gwiazda, dyrektor w ENTE Sp. z o.o. System AWIA SDIP – to jedyne takie rozwiązanie w Europie i jedno z niewielu tego typu dostępnych na świecie. Jest to efekt wieloletniego doświadczenia, jakie firma zdobyła w tworzeniu unikalnych rozwiązań dla kolei. Ponadto firma rozwija skrzydła w nowych sektorach gospodarki: – Opracowaliśmy system wykorzystujący teletransmisję danych medycznych w celu poprawy jakości życia chorych z niewydolnością serca. To pierwszy zrealizowany i wdrożony przez naszą firmę projekt dotyczący medycyny. Aktualnie ENTE zaangażowane jest w tworzenie nowych narzędzi diagnostyki molekularnej i obrazowania indywidualizowanej terapii raka piersi, tarczycy i gruczołu krokowego – mówi prezes. System jest obecnie testowany w jednej z górnośląskich placówek. Dla zarządu firmy sukcesem jest nie tylko to, że jej zespół nie boi się nowych wyzwań, ale również fakt, że korzystając wyłącznie z rodzimego potencjału powstała firma, która może mierzyć się z najlepszymi na świecie.

Krzysztof Kozioł



Element systemu AWIA SDIP

EKOSTRATEG 2017 – LAUREAT

## In-housem po Ekostratega

O tym, jak dzięki edukacji ekologicznej, ciągłemu rozwojowi i przekraczaniu barier uzyskać tytuł Ekostratega 2017, mówi Artur Czyżewski – prezes zarządu Inneko Sp. z o.o.

Na czym polega działalność Inneko Sp. z o.o.?

To wieloprofilowa działalność, której sedno wiąże się z odzyskiem i przetwarzaniem surowców z odpadów oraz usługami komunalnymi. Inneko jest spółką z 25-letnim doświadczeniem w branży gospodarki odpadowo-recyclingowej, ale równocześnie spółką bardzo poważnie traktującą misję świadczenia wysokiej jakości prac społecznie użytecznych. Obok podstawowej działalności zajmujemy się edukacją ekologiczną, wspieramy lokalne społeczności, organizujemy festyny promujące odzyskiwanie surowców i wreszcie od niedawna dbamy o przejrystość i czystość gorzowskich ulic... właśnie w ramach owego tajemniczego „in-house”.

Wspomniał Pan o przybliżeniu społeczeństwu problematyki ochrony środowiska. W jaki sposób robi to Inneko?

Prowadzimy szeroko zakrojoną edukację ekologiczną. Korzystamy z własnych wieloletnich doświadczeń na przykład realizując od lat edukację w akcji „Zielona Szkoła, Zielone Przedszkole”, czy w skierowanej do dorosłych akcji „Wymień Odpady na kulturalne wypady”, ale realizujemy też nowe projekty, jak „Ekoreaktywator” czyli zbiórkę sprawnych sprzętów i udostępnianie ich nieodpłatnie innym nadając im tym samym „drugie życie”. W kolejce czekają

kolejne pomysły, które podpowiadają sami mieszkańcy, co bardzo sobie cenimy.

Nie jest tajemnicą, że jeszcze kilka lat temu spółka była w kiepskiej kondycji. Co się zmieniło odkąd został Pan jej prezesem?

Jako menedżer, analityk finan-

cy i wykorzystaniem spółki córki jaką jest Inneko RCS, która przez co najmniej najbliższe cztery lata będzie dbała o czystość i przejeźdźność miejskich dróg Gorzowa. Ponadto dwa miesiące temu założyliśmy i zostaliśmy liderem jednego z największych klastrów energetycznych w Polsce – Gorzowskiego Klastra Energetycznego, o inwestycjach przekraczających 40 mln zł. Kolejna sprawa: od kilku dni oficjalnie przejąłem powierzoną przez Krajową Izbę Gospodarki Odpadami funkcję przedstawiciela KIGO na teren woj. lubuskiego. To docenienie działań spółki przez najważniejszą organizację branżową. Ponadto otrzymaliśmy nominację do tytułu Geparda Biznesu a zwieńczeniem tegoż sukcesów jest uzyskanie przez przedsiębiorstwo prestiżowego tytułu, jakim jest Ekostrateg.

Czym w przyszłości zaskoczy nas Inneko?

Już dziś przed nami dwa kolejne duże projekty w usługach komunalnych w ramach strategii powrotu do korzeni. A obok tego kolejne wyzwania czyli przekucie klastra energetycznego z projektu pilotażowego w rzeczywisty biznes. No i wreszcie najtrudniejsze czyli uzdrowienie i uruchomienie produkcji energii w naszej elektrowni. Mówiąc prawdę to mamy, aż za dużo pomysłów, więc z całą pewnością nie będziemy się nudzić. Tym bardziej, że uzyskanie tytułu Ekostrateg 2017 jest dla nas dodatkowo motywujące, bo docenianie i zauważanie wysiłku pracowników Inneko jest nieocenioną nagrodą.

Rozmawiał  
Paweł Wala



Artur Czyżewski - Prezes Zarządu Inneko Sp. z o.o.