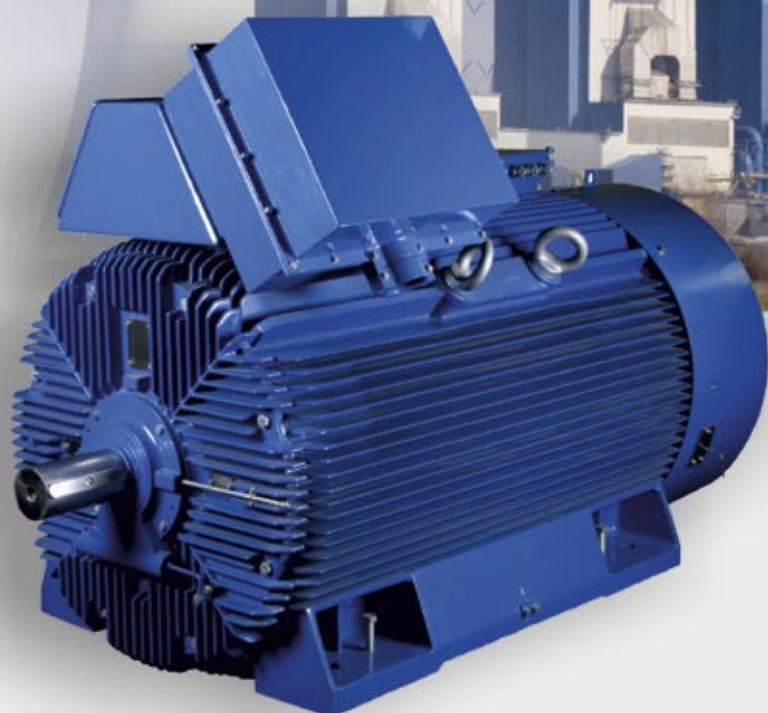


# Kapitał Województwa Śląskiego

Czerwiec 2013

Gospodarka | Samorządy | Nauka - Innowacje

**Cantoni**<sup>®</sup>  
GROUP



**Silniki elektryczne  
w zakresie mocy  
od 0,04 kW do 5000 kW**

[www.cantonigroup.com](http://www.cantonigroup.com)

## Mamy mnóstwo wyzwań i możliwości zawodowego spełnienia

Tadeusz Baj: Zgromadziliśmy w Bi-promecie kwiat myśli inżynierskiej w naszym regionie.

→5

## Górnictwo z Polski pracują na całym świecie

Marek Brzenczek: O pozycji targów KATOWICE decyduje 30-letnia tradycja i poziom prezentowanej oferty.

→6

## Czysta innowacja

Ludmiła Jama-Voigt: Firma VOIGT była kreatorem polskiego rynku czystościowego. Nadal jest w czołówce.

→14

# Potencjał regionu i jego atuty

Z Marszałkiem Województwa Śląskiego **Mirosławem Sekułą** rozmawia **Małgorzata Pawlaczek**.

**W jaki sposób organizacja Europejskiego Kongresu Gospodarczego w Katowicach przekłada się na ekonomiczne sukcesy Śląska?**

Efekty tego typu biznesowych spotkań warto odczytywać na wielu poziomach, w zasadzie między wierszami. Kongresowa rzeczywistość nie zawsze przekłada się bowiem w sposób bezpośredni na konkretne inwestycje. Tu nie podpisuje się zwykle poważnych umów, nie zawiera się kluczowych kontraktów; rola kongresu wykracza znacznie dalej, ma być płaszczyzną wymiany myśli na linii biznes-nauka-samorządność i stymulować do szukania optymalnych rozwiązań dotyczących wyzwań stojących przed europejską gospodarką. To także cenny nośnik promocyjny. O naszym regionie nie tylko się mówi - to tu koncentruje się uwaga mediów - to także szansa, by przekonać się na własne oczy, jakim potencjałem dysponujemy. Inwestorzy z całej Europy mają okazję zapoznać się z dostępną infrastrukturą, niemal dotknąć naszych atutów, do których należy nie tylko potencjał związany z dobrze unerwioną siecią komunikacyjną, zapleczem technicznym i naukowym, ale przede wszystkim kapitał ludzki. Śląskie to znakomite miejsce do rozmów o biznesie. To w naszym regionie produkuje się najwięcej, a idee, które rodzą się w tym miejscu potrafimy przekuć w sukces i uczynić naszym towarem eksportowym.

**Z punktu widzenia interesów gospodarczych wo-**

**jewództwa tego rodzaju spotkania, na których omawia się zagadnienia globalnej gospodarki, są potrzebne, efektywne?**

Europejski Kongres Gospodarczy jest miejscem szerokiej dyskusji dotyczącej kondycji gospodarki, nie tylko w kontekście globalnym, ale i regionalnym. Program kongresu jest niezwykle zróżnicowany i koncentruje się wokół zagadnień związanych z najistotniejszymi wyzwaniami. W jednym miejscu i w jednym czasie spotyka się blisko sześć tysięcy uczestników, przedsiębiorców, ekspertów z wielu branż, także tych kluczowych z perspektywy województwa śląskiego. Ta problematyka przenika się i uzupełnia, czego przykładem może być choćby zbliżająca się perspektywa unijnego programowania, jakże istotna z punktu widzenia samorządu. Już dziś wiemy, że tylko w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego trafi do naszego regionu ponad 3 mld euro; to gigantyczny zastrzyk pieniędzy, ale musimy być przygotowani, by skutecznie z tych środków korzystać. Zmieniają się akcenty, zmieniają się okoliczności. Gospodarka jest procesem dynamicznym, zamknięcie się na trendy i sygnały płynące do nas z europejskich i światowych rynków może spowodować, że prześpiemy swoje szanse. Musimy reagować z wyprzedzeniem, określić nasze mocne strony, specjalizacje i je rozwijać – one pozwolą nam osiągnąć przewagę technologiczną.



**Z badań wynika, że Katowice pod względem wydarzeń kulturalnych są – po Warszawie – drugim miastem w Polsce. Kultura przed gospodarką?**

Kultura ramię w ramię z gospodarką. W moim odczuciu to nie są pojęcia przeciwstawne, wręcz przeciwnie – wzajemnie się uzupełniają. Relacje między tymi sferami życia muszą się zacieśniać. Kultura stanowi istotny element, który może generować rozwój gospodarczy. Przedsiębiorcy coraz częściej inspirowani są kulturą, czerpią z niej w swoich innowacyjnych projektach i ten mariaż wychodzi im zwykle na korzyść. Kultura zwyczajnie może się opłacać. W życiu konieczna jest pewna równowaga między sferą duchową i materialną, ilustrowaną konkretnymi kwotami. W naszym regionie staramy się umiejętnie rozkładać te akcenty. Kultura wymyka się biznesowym normom, w jej przypadku zysk nie jest wartością policzalną, jedynym wyznacznikiem efektywności. Kultura bowiem stanowi wartość samą w sobie. □

# Arena debaty o stanie polskiej i europejskiej gospodarki

Z Prezydentem Katowic **Piotrem Uszkiem** rozmawia **Marcin Prynda**.

**W Katowicach odbywa się Europejski Kongres MŚP, Europejski Kongres Gospodarczy. Katowice stają się gospodarczą stolicą Polski?**

Organizowane w Katowicach wydarzenia gospodarcze z pewnością sprawiają, że kilka dni w roku nasze miasto staje się areną i jednym z ważniejszych miejsc, w których prowadzona jest debata o stanie gospodarki Polski i Europy. Katowickie Kongresy mają już swoją renomę – a co równie ważne – każdego roku uczestniczą w nich przedstawiciele rządów, komisarze europejscy, a także liczne grono przedsiębiorców. V Europejski Kongres Gospodarczy po raz kolejny potwierdził, że województwo śląskie i Katowice to doskonałe miejsce do dyskusji o najważniejszych wyzwaniach, jakie stoją przed gospodarką zjednoczonej Europy.

**Szeroki front inwestycyjny, jaki można było zaobserwować w mieście nie stanowił utrudnienia dla uczestników Kongresu?**

Tak szeroki front prac budowlanych z pewnością powodował pewne utrudnienia dla uczestników, ale także organizatorów Kongresu. Chcę jednak wyraźnie zwrócić uwagę na fakt, że nasze miasto jest w trakcie potężnej przebudowy. W Katowicach trwa przebudowa ścisłego śródmieścia tj. obszaru pomiędzy katowickim Rondem a Rynkiem. W tym roku oddaliśmy do

użytku dworzec PKP oraz podziemny dworzec autobusowy, a na ukończeniu jest Galeria Katowicka. Nie zmienia to jednak faktu, że w bezpośrednim sąsiedztwie tej inwestycji nadal są utrudnienia w ruchu – aktualnie trwa przecież przebudowa ul. 3-go Maja. Mówiąc o inwestycjach w naszym mieście w kontekście wydarzeń kongresowych nie sposób nie wspomnieć o terenach po kopalni Katowice. W tworzącej się Strefie Kultury powstają obiekty Międzynarodowego Centrum Kongresowego, nowej siedziby i sali koncertowej Narodowej Orkiestry Symfonicznej Polskiego Radia w Katowicach, a także Muzeum Śląskie. Głęboko wierzę, że dla wszystkich uczestników Kongresu szczególne znaczenie ma budowa Centrum Kongresowego, które już w roku 2015 powinno być areną debat i dyskusji kongresowych.

**W 2015 roku wszystkie wydarzenia w ramach Europejskiego Kongresu Gospodarczego będą mogły się odbyć w budowanym właśnie Międzynarodowym Centrum Kongresowym?**

Z nadzieją spoglądam w przyszłość i wierzę, że w 2015 roku będziemy mogli korzystać z Centrum, a organizatorzy Kongresów w Katowicach zdecydują się wykorzystać ten obiekt. Mimo iż Międzynarodowe Centrum Kongresowe nie zostało jeszcze oddane do użytku, już widzimy



duże zainteresowanie organizatorów różnych kongresów i konferencji. Dlatego jestem pewien, że organizatorzy wydarzeń w Katowicach, mając komfortowe warunki, jeszcze chętniej będą z nami w tym zakresie współpracowali.

**Odkąd organizowany jest Europejski Kongres Gospodarczy wzrosło zainteresowanie miastem i regionem ze strony międzynarodowego biznesu?**

Z całą pewnością Kongres spowodował, że Katowice stały się bardziej rozpoznawalne dla ludzi świata biznesu. Obecność wielu przedsiębiorców w Katowicach daje nam okazję do zaprezentowania potencjału naszego miasta i regionu. Z licznych rozmów, jakie przeprowadzałem podczas wydarzeń kongresowych wiem, że Kongres bardzo pozytywnie wpływa na postrzeganie Katowic. □



# W Katowicach dyskutowano o polskiej, europejskiej i światowej gospodarce

Europejski Kongres Gospodarczy, największe tego rodzaju wydarzenie w tej części Europy odbył się w dniach 13-15 maja 2013 w Katowicach. W trakcie trzech kongresowych dni, wypełnionych niemal setką sesji tematycznych i licznymi wydarzeniami towarzyszącymi, poruszano tematy istotne dla polskiej, europejskiej i światowej gospodarki. To już piąta edycja tej najważniejszej imprezy biznesowej Europy Centralnej.

## Dzień pierwszy

Pierwszy dzień zdominowały dyskusje na temat przyszłości gospodarki europejskiej i strefy euro, a także możliwości współpracy gospodarczej Państw UE z Afryką oraz polityki energetycznej

– *Wymóg mądrego dialogu między polityką i społeczeństwem, między pracodawcami i pracownikami, jest kluczowy z punktu widzenia budowania autorytetu państwa, wiarygodności marki narodowej czy biznesowej, a także naszej otwartości* – powiedział podczas inauguracji Janusz Piechociński, Wicepremier, Minister Gospodarki RP.

Podczas uroczystej inauguracji obecni byli także szefowie resortów pozostałych państw poszerzonej Grupy Wyszehradzkiej (V4): Martin Kuba, Minister Przemysłu i Handlu Republiki Czeskiej, Tomáš Malatinský, Minister Gospodarki Słowacji, Mihály Varga, Minister Gospodarki Narodowej Węgier oraz Varujan Vosganian, Minister Gospodarki Rumunii. Ich wystąpienia poświęcone były zagadnieniom przyszłości gospodarki europejskiej, współpracy i spójności oraz roli Europy Centralnej w Unii Europejskiej.

– *Europa ma przed sobą duże wyzwania* – uważa Varujan Vosganian, Minister Gospodarki Rumunii. – *Kluczowym słowem dla Europy pozostaje „konkurencyjność”. Ważne, by zwiększać konkurencyjność europejskiej gospodarki i wraz z innymi krajami tworzyć wspólną politykę przemysłową. Mamy sektory, które mogą być coraz mocniejsze na międzynarodowym rynku.*

## Dzień drugi

Drugi dzień Kongresu zdominowało Forum Współpracy Gospodarczej Afryka-Europa Centralna oraz debaty specjalistyczne, dotyczące m.in.: energetyki, transportu i hutnictwa. Uczestnicy Europejskiego Kongresu Gospodarczego dyskutowali również na temat bieżących wyzwań z zakresu bankowości, zarządzania i restrukturyzacji przedsiębiorstw.

Drugi dzień Europejskiego Kongresu Gospodarczego 2013 zainaugurowała sesja „Euro – system pod presją”. – *Zakładano, że kraje strefy euro będą miały wysoki wzrost* – podkreślał Jerzy Osiatyński, Doradca Prezydenta RP. – *Tymczasem to kraje pozostające poza strefą rozwijały się lepiej. Polska mogłaby wstąpić do strefy euro, gdy znajdziemy odpowiedź na pytanie, co zrobić, aby po przyjęciu wspólnej waluty nie podzielić losów Hiszpanii czy Grecji?*

Prelegenci dyskutowali także o dylematach związanych z gazem łupkowym, zagadnieniach z zakresu efektywności energetycznej, odnawialnych źródeł energii oraz energetyki atomowej. – *W żadnym przypadku nie należałoby zaostrzać norm ograniczenia emisji CO<sub>2</sub> w porównaniu z ustaleniami dotychczasowymi* – zaznaczał w trakcie panelu dotyczącego polityki klimatycznej Jerzy Buzek, Poseł do Parlamentu Europejskiego, Przewodniczący Parlamentu Europejskiego w latach 2009-2012, Prezes Rady Ministrów w latach 1997-2001.

Wśród wydarzeń towarzyszących jakiego odbyły się drugiego dnia Europejskiego Kongresu Gospodarczego 2013 warto wymienić otwarcie w katowickim Głównym Instytucie Górniczym Centrum Czystych Technologii Węglowych ośrodka badawczego, w którym będą rozwijane i opracowywane nowe procesy i technologie z obszaru czystych technologii węglowych. Przypomnijmy przy tej okazji, że już wkrótce, w dniach 10-13 września odbędą się Międzynarodowe Targi Górniczego, Przemysłu Energetycznego i Hutniczego „KATOWICE 2013”.

## Dzień trzeci

Podczas trzeciego dnia Kongresu rozmawiano przede wszystkim o perspektywach gospodarczych w okresie spowolnienia ekonomicznego, kwestiach rodzących się na styku polityki i gospodarki oraz możliwościach inwestycyjnych w branżach takich jak motoryzacja, budownictwo czy ciepłownictwo. W ramach cyklu debat poświęconych tematyce inwestycyjnej uczestnicy dyskutowali m.in. o wizerunku Europy Centralnej w oczach inwestorów zewnętrznych, atrakcyjności inwestycyjnej Polski i rozwoju w naszym kraju sektora nowoczesnych usług dla biznesu.

– *Jako przemysł jesteśmy probierzem tego, gdzie w nauce tkwi rzeczywista wartość* – zaznaczał w panelu koncentrującym się na zagadnieniach innowacyjnej gospodarki Paweł Poncyłjusz, Członek Zarządu Avio Polska. – *Tam, gdzie jej nie ma... Wnioski zostawiam Ministerstwu Nauki i Szkolnictwa Wyższego.*

W debatach politycznych „Polska w Europie” oraz „Gospodarka jest najważniejsza” udział wzięli przedstawiciele różnych frakcji politycznych. – *W Polsce jest problem z realizowaniem zamówień publicznych na bazie najniższej ceny* – mówił po debacie politycznej na temat gospodarki Adam Szejnfeld, Poseł na Sejm RP, Sekretarz Stanu w Ministerstwie Gospodarki w latach 2007-2009. – *Często nie*



EEC 2013 – Jerzy Buzek



EEC 2013 – Varujan Vosganian



EEC 2013 – Jerzy Osiatyński



EEC 2013 – Janusz Piechociński

*jest ona najniższą optymalną, ale rażąco niższą od możliwości wykonania zamówienia.*

Debaty toczone się w jedenastu lokalizacjach w obrębie stolicy Górnego Śląska przez trzy kongresowe dni były okazją do dialogu i skonfrontowania wizji europejskich polityków oraz reprezentantów środowiska biznesowego i nauki. □

# Izba reprezentuje interesy wszystkich śląskich przedsiębiorców

Z Tadeuszem Donocikiem, Prezesem Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach, Wiceprezesem Krajowej Izby Gospodarczej, inicjatorem oraz organizatorem Europejskiego Kongresu MSP, który odbędzie się w Katowicach 16-18 września 2013 rozmawia Małgorzata Pawlaczek.



## Jakie miejsce zajmuje Śląsk na gospodarczej mapie polski?

Wciąż jest drugi, po Mazowszu. Jednak tempo wzrostu gospodarczego w goniących nas gospodarkach województw wielkopolskiego, dolnośląskiego czy małopolskiego są obecnie wyższe niż na Śląsku i to może spowodować, że tą drugą pozycję lidera gospodarczego możemy utracić.

## Co Pan proponuje?

Musimy podejmować takie inicjatywy, żeby przedsiębiorczość na Śląsku pobudzać i rozwijać. Należy stawiać na kreatywność i wspierać ludzi kreatywnych, bo tylko w ten sposób możemy przyspieszać, a przyspieszenie daje przewagę konkurencyjną. Musimy być obecni za granicą, nie tylko w Unii Europejskiej, ale również na rynkach wschodnich, które stanowią dla nas wielką szansę. Mam tu na myśli Białoruś, Ukrainę, Rosję, Kazachstan, a nawet Chiny z Hongkongiem na czele. Musimy patrzeć również na to, co się dzieje w Południowej Ameryce. Brazylia, Argentyna, Chile są to kraje bardzo szybko rozwijające się i sadzę, że powinny znaleźć się w orbicie naszych zainteresowań. Oczywiście w następnej kolejności, ale niezbyt dalekiej, musimy myśleć m.in. o współpracy z Afryką, z niektórymi jej państwami, czekającymi na inwestorów i będącymi w miarę bezpiecznymi krajami do współpracy gospodarczej.

## Jakie, Pana zdaniem, są problemy gospodarcze Śląska?

Śląsk wyróżnia się w stosunku do innych regionów przede wszystkim tym, że wciąż istnieje tutaj relatywnie najwięcej dużych firm związanych z przemysłem surowcowym, a więc górnictwo, przemysł metalurgiczny czy hutniczy. Wokół tych dużych koncernów działa olbrzymia ilość mikro, małych i średnich firm, co z pewnością nas wyróżnia, ale jest też niestety problemem. Zauważyliśmy, że jeżeli zmniejsza się zapotrzebowanie na węgiel, ze względów klimatycznych, to momentalnie w trudnej sytuacji znajdują się dziesiątki tysięcy firm w województwie śląskim, a jest ich ponad 250 tys. Problemem gospodarczym Śląska jest także m.in. to, że nie wypracowaliśmy na skalę masową, podkreślam – na skalę masową – relacji między nauką a praktyką gospodarczą. Posiadamy na razie tylko przykłady, może coraz liczniejszych, ale wciąż jeszcze na niewystarczającą skalę, współpracy nauki z gospodarką, z firmami oraz wdrożeń różnego rodzaju dokonań naukowych, czy też badań naukowych do praktyki gospodarczej. Mimo że byliśmy pierwsi w kraju i opracowaliśmy regionalną strategię innowacyjną oraz pomimo że jest ona wdrażana dosyć sumiennie to jednak nie przynosi takich efektów,

jak zakładaliśmy w momencie, kiedy ten program powstawał i był realizowany. Województwo Śląskie charakteryzuje się również tym, że nastąpiła tutaj duża koncentracja przemysłu samochodowego, produkcji nie tylko aut, ale również podzespołów dla potrzeb przemysłu motoryzacyjnego. W tym sektorze w województwie śląskim działa co najmniej 180 firm. Koncentracja tego sektora na Śląsku jest bardzo duża, a w związku ze spowolnieniem gospodarczym również zagrożenia dla firm działających w tej branży są wyjątkowo wysokie.

## W jaki sposób można te wszystkie problemy rozwiązać albo im przeciwdziałać?

Udaje się nam w coraz większym stopniu uświadamiać samorządom terytorialnym, że gminy nie mogą odpowiadać tylko za infrastrukturę, zdrowie, szkolnictwo, sprawy komunalne, ale również muszą mieć świadomość, że są współodpowiedzialne za powstawanie oraz rozwój firm w danym obszarze. Pomijając fakt, że to się im po prostu opłaca, gdyż te firmy poprzez zatrudnienie płacą określone podatki. Ponadto to, że płace na Śląsku są płacami najwyższymi w Polsce (3.500 zł to miesięczny średni dochód na jednego mieszkańca) sprawia, że nie ma tego dynamicznego przyrostu. Gdyby płace rosły w tempie ok. 7-8 proc. rocznie wówczas rosłaby zdolność zakupu mieszkańca Śląska, co dawałoby większe poczucie sensu pracy oraz tego, że co roku zbliżamy się do standardu zarobkowego w Europie Zachodniej. Musimy poprawić m.in. organizację pracy, mechanizmy motywacyjne, upowszechniać zasadę CSR, gdyż to wywołuje nowe relacje, inne postawy, również w grupie pracowników. Pracy na rzecz zmiany funkcjonowania firm, poprawy ich zdolności konkurencyjnej mamy na Śląsku bardzo wiele.

## W jaki sposób Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach wspiera działalność śląskich przedsiębiorstw?

Regionalna Izba Gospodarcza, która działa na rynku już 23 lata z jednej strony jako organizacja samorządu gospodarczego, bo taką ją uczyniła ustawa specjalnie skierowana do przedsiębiorców, jest jednocześnie instytucją otoczenia biznesu, czyli musi prowadzić działalność gospodarczą. Co prawda non-profit, ale pozwalającą na jej utrzymanie się na rynku oraz na prowadzenie działań nieprzynoszących żadnych przychodów. W Polsce nikt do działalności Izby nie dopłaca. W związku z powyższym rozwinięła się olbrzymia oferta usług RIG zajmująca już kilkanaście stron A4. Oferta ta dotyczy m.in. wspierania przedsiębiorców poprzez

szkolenia, doradztwo, organizowanie propozycji nawiązywania partnerstwa na poziomie lokalnym, krajowym, międzynarodowym, a także przyjmowania oraz organizacji misji gospodarczych. Reprezentujemy również stanowiska przedsiębiorców przed administracją samorządową i rządową, przed parlamentarzystami, przed radnymi wszystkich szczebli samorządu terytorialnego. Wypowiadamy się publicznie w mediach na temat stanu przedsiębiorczości, tego co boli, co przeszkadza i co utrudnia działanie firm. W tym obszarze jesteśmy instytucją, która stara się działać bardzo roztropnie. Nie robimy tego wychodząc na ulice i dlatego efekty tych naszych działań czasami są mierne, ale taka jest też uroda przedsiębiorcy, że musi być odpowiedzialny również za tych, którzy czasami podejmują nietrafione decyzje gospodarcze stanowiąc np. złe prawo albo zły system podatkowy. Albo za tych, którzy decydują o ilości kontroli.

## Miało być ich coraz mniej.

Niestety, nie jest ich mniej i są coraz bardziej restrykcyjne. A miało być tak, że niezawiniony błąd jest tylko niezawinionym błędem i nie powinien podlegać karze. Budżet państwa, poszukując pieniędzy, niestety robi to często kosztem przedsiębiorców. Zła filozofia, prowadząca do upadku firm zwiększającego bezrobocie i w efekcie rozszerzającego grupę bezrobotnych, na którą państwo będzie potrzebowało znowu więcej pieniędzy. A będzie je ściągać z tej pozostałej części przedsiębiorców, która jeszcze funkcjonuje.

## Jaka jest w tej sytuacji rola Izby?

Izba jest właśnie takim swoistym wyrzutem sumienia przedsiębiorców przed administracją publiczną. Próbuje podpowiadać co jest dobre, co jest potrzebne. Kojarzyć naukę z biznesem, administrację samorządową z biznesem. Robić to przy otwartej kurtynie, w imieniu nie pojedynczej firmy, ale grupy przedsiębiorstw i środowisk gospodarczych. Wydaje mi się, że w tym sensie Izby Gospodarcze, jako organizacje samorządu gospodarczego, są bardzo potrzebne. Zresztą potwierdzają to rozwiązania przyjęte na świecie, gdzie w gospodarkach cywilizowanych, demokratycznych, wolnorynkowych Izby odgrywają ogromną rolę. Chociaż o różnym natężeniu: począwszy od systemów obligatoryjnej przynależności poprzez systemy powszechnej przynależności, a kończąc na całkowitej dobrowolności.

## Jak to jest w Polsce?

W Polsce ta dobrowolność doprowadziła do tego, że tylko 8 proc. firm jest zorganizowanych we wszystkich strukturach i we wszystkich organizacjach, które są nie tylko w Izbach,

ale również w innych organizacjach pracodawców. Śląsk w tych swoich różnych specyfikach posiada jednak ogromną ilość firm mikro, małych i średnich, bo zarejestrowanych jest ponad 400 tys. podmiotów, a działa ok. 200 tys. Stanowi to ok. 12-13 proc. ogółu istniejących firm w Polsce. Stąd wyjątkowa potrzeba pielęgnowania tego, co mamy, doceniania tego, że jest tak olbrzymia grupa ludzi, która ściąga z Państwa obowiązek tworzenia miejsc pracy.

## Organizowany przez Izbę Europejski Kongres Małych i Średnich Przedsiębiorstw jest również sygnałem, że organizacja przedsiębiorców faktycznie reprezentuje ich interesy?

Jest dowodem na to, że Izba jest otwarta na wspieranie MŚP i cały czas spełnia się w tej misji, doskonalili swoje narzędzia wspierania MŚP poprzez rozwijanie współpracy na poziomie europejskim, a nawet w wielu przypadkach w wymiarze światowym. Pierwotnie przez 20 lat organizowaliśmy regionalne kongresy, regionalne fora gospodarcze, co najmniej raz w roku poświęcone segmentowi MŚP, a raz w roku ogólnym zagadnieniom gospodarczym. Teraz wyspecjalizowaliśmy się w problematyce MŚP. Z jednej strony korzystamy i czerpiemy z doświadczeń europejskich i światowych, a z drugiej strony przekazujemy na tym kongresie nasze doświadczenia państwu wschodnim, które dopiero tworzą klimat i podstawy prawne do powstawania sektora MŚP, a co za tym idzie również klasy średniej, czyli tej grupy ludzi, którzy są najlepszymi konsumentami powszechnie dostępnych dóbr.

## Jakie znaczenie dla gospodarki ma sektor MŚP?

Istnienie sektora MŚP, jego skala jest pewnego rodzaju barometrem stanu gospodarki danego państwa. Przykładem niech będzie fakt, że sektor MŚP w Europie zapewnia ponad 70 proc. miejsc pracy i ponad 60 proc. dochodów PKB. Systemy podatkowe poszczególnych państw otrzymują tyle pieniędzy do budżetu tylko z sektora MŚP! Mikroprzedsiębiorstwa, które stanowią w Polsce ponad 96 proc. wszystkich firm są szczególnym językiem u wagi, ze względu na ich totalne rozproszenie. Są one także szczególnym przedmiotem oferty, którą posiada Regionalna Izba Gospodarcza, ponieważ te firmy nie mają żadnych szans na reprezentowanie swoich interesów, jeśli będą to robić jako pojedyncze firmy. Te przedsiębiorstwa muszą być gdzieś skanalizowane, a ich problemy i pomysły muszą być reprezentowane łącznie. Właśnie takim miejscem są i powinny być izby gospodarcze. □



# Mamy mnóstwo wyzwań i możliwości zawodowego spełnienia



Z Tadeuszem Bajem, Prezesem Zarządu Bipromet SA o działalności przedsiębiorstwa, wyzwaniach, młodym pokoleniu inżynierów oraz cechach skutecznego menedżera rozmawia Marcin Prynda.

## W jakiej dziedzinie specjalizuje się Bipromet SA?

Bipromet jest biurem inżynierskim o unikalnych kompetencjach w dwóch obszarach. Nasze core business to projektowanie linii technologicznych dla zakładów przemysłu metali nieżelaznych. Nasza druga specjalność to projektowanie i budowa instalacji odpylających, najczęściej elektrofiltrów i filtrów tkaninowych dla przemysłu ciężkiego. Doświadczenie generowane jest sumiennie od roku 1950, głównie na rynku krajowym. W Europie budowaliśmy w ostatnich latach w Belgii, Czechach, Rumunii, Słowacji, w Azji działaliśmy aktywnie w Indiach i Tajlandii, na Bliskim Wschodzie w Iraku, a także w Afryce – w Algierii.

## Które z zaprojektowanych i wdrożonych przez Bipromet SA rozwiązań były dla firmy największymi wyzwaniami i dlaczego?

Wyzwań i możliwości zawodowego spełnienia mamy co nie miara. Proszę zauważyć, że naszymi klientami są największe światowe korporacje. Nasi zle-

ceniodawcy w ostatnich latach to ArcelorMittal, US Steel, KGHM Polska Miedź SA, Eaton Automotive z USA. Nasze kompetencje bez wątpienia dostrzegł globalny już koncern KGHM, który w roku 2010 skupił z giełdy pakiet kontrolny 66 proc. akcji Bipromet. Obie strony czerpią niewątpliwie korzyści. KGHM pozyskał specjalistyczne biuro inżynierskie, które historycznie projektowało niemal wszystkie należące do niemu huty, kopalnie i zakłady przetwórcze, a Bipromet zyskał zleceniodawcę, który wypełnił nasz portfel zleceń na kilka najbliższych lat.

## Obecnie Bipromet SA uczestniczy w modernizacji trzech hut należących do KGHM. Kiedy zakończone zostaną prace inwestycyjne?

Istotnie uczestniczymy czynnie w tym przedsięwzięciu, od prac koncepcyjnych, przez biznes plany, feasibility study, po kompletne dokumentacje techniczne Projektu Modernizacji Pirometalurgii w KGHM. W roku bieżącym już niebawem rozpoczyna się postój remontowy HMG2. Od ponad roku trwa budowa linii

technologicznej pieca zawieszono-owego w HMG1. W trakcie procedury przetargowej jest aktualnie budowa huty złomowej w HML w Legnicy. Są to inwestycje na istniejących zakładach, będących w pełnym biegu produkcyjnym, o najwyższym stopniu złożoności technicznej. Tutaj pośpiech nie jest dobrym doradcą. W całym procesie inwestycyjnym Projektu Modernizacji Pirometalurgii jesteśmy głównym projektantem, więc w realizacji robót budowlanych pełnimy nadzory autorskie, w tym przypadku nie jesteśmy firmą wykonawczą.

## Gratulujemy tytułu Honorowego Członka Śląskiego Stowarzyszenia Menedżerów. Co Pana zdaniem wyróżnia skutecznego menedżera?

Dziękuję, wielki to dla mnie honor i zaszczyt, że środowisko, w którym znamienitych osobowości nie brakuje dostrzegło moją skromną osobę. Skuteczny menadżer potrzebuje skutecznych ludzi, doba ma tylko 24 godziny i trudno tu coś zmienić. Na sukces skutecznego menedżera składa się oczywiście cały szereg kompetencji. Najważniejsze to bez wątpienia umiejętność podejmowania dobrych decyzji, otoczenia się dobrymi ludźmi i zorganizowania życia w taki sposób, aby i zdrowie, i rodzina, i praca mogły żyć w symbiozie.

## Jakie wymagania stawia Pan inżynierom, szczególnie młodym, których zatrudnia Pan w Bipromecie?

Naszym inżynierom stawiamy najwyższe wymagania, bo nasza praca tego wymaga. Nie przesadzę zbyt, jeśli powiem, że zgromadziliśmy w Bipromecie kwiat myśli inżynierskiej w naszym regionie. Jesteśmy biurem wielobranżowym, więc jest u nas przekrój inżynierów wszelkich specjalności technicznych. Młodzi ludzie zdobywają u nas uprawnień projektowe i wykonawcze, uczestniczą w studiach doktoranckich i studiach MBA. Jednym słowem, kto chce pracować, znajdzie

u nas warunki i możliwości rozwoju zawodowego.

## Jak ocenia Pan przygotowanie zawodowe młodych inżynierów?

Przygotowanie zawodowe młodych inżynierów jest różne. Są tacy, którzy kończą studia i nie potrafią czytać rysunku technicznego, gdyż niektóre uczelnie zlikwidowały taki przedmiot, jak geometria wykreślna. Powód? „Bo studenci się wykruszali”. Ale są i tacy, którzy są zarówno doskonali technicznie, jak i mają zapał do pracy. Dla tych jest u nas praca zawsze. Dodam, że ostatnio przyjęliśmy ponad 50 projektantów.

## Przez wiele lat był Pan zaangażowany w działalność Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Metali Nieżelaznych. Jakie znaczenie dla środowiska zawodowego oraz dla gospodarki Śląska ma działalność takich organizacji?

Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Metali Nieżelaznych pod kierownictwem wybitnego naukowca i menedżera prof. Zbigniewa Śmieszka jest organizacją, która doskonale integruje i cementuje naszą branżę. Inne branże zazdroścą nam i szczerze się do tego przyznają, że zarówno Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Metali Nieżelaznych, jak i Izba Gospodarcza Metali Nieżelaznych i Recyklingu, doskonale rozwijająca się pod przewodnictwem pana Kazimierza Poznańskiego, są organizacjami bardzo branży potrzebnymi i ze wszech miar pozytecznymi.

## Czy w pracy Stowarzyszenia włączają się także młodzi inżynierowie i technicy?

Wśród członków Izby, jak i SITMN jest pełny przekrój wiekowy. Wystarczą dobre chęci, wszyscy są mile widziani. Jeśli wolno skorzystać z okazji, to na koniec chciałbym serdecznie podziękować szefom SITMN i IGMNiR za ich wkład pracy. Bez nich takiej zintegrowanej i dobrze prosperującej branży Metali Nieżelaznych w Polsce by nie było. □

# Górnictwo z Polski pracują na całym świecie

Z Markiem Brzenczkim, Prezesem Zarządu PTG SA o największej imprezie wystawienniczej dla branży wydobywczej oraz potencjale rodzimego rynku górnictwa rozmawia Marcin Prynda.

## ***Dlaczego o Międzynarodowych Targach Górnictwa, Przemysłu Energetycznego i Hutniczego KATOWICE mówi się, że to europejski szczyt górnictwa?***

O pozycji targów KATOWICE decyduje zarówno 30-letnia tradycja ich organizacji, jak i poziom prezentowanej oferty. Są to kluczowe targi o profilu górnictwa nie tylko w Europie, ale i na świecie, o czym świadczy każdorazowo duża liczba wystawców i zwiedzających. Oferta prezentowana w Katowicach, z uwagi na jej wszechstronność – od projektowania do wyposażania całych kompleksów wydobywczych – przez kolejne dwa lata praktycznie wytycza kierunki rozwoju górnictwa, sprzyja podnoszeniu wydajności i bezpieczeństwa pracy. Tuż po ekspozycji wiele z prezentowanych maszyn trafia bezpośrednio do kopalń.

## ***Jak ocenia Pan, w dobie popularności internetu, zainteresowanie targami wśród przedstawicieli branż obecnych w Katowicach?***

Techniki elektroniczne wykorzystujemy zarówno w procesie akwizycji, jak i prezentacji. Naszym konkurentem nie jest internet, ale mankamentem z pewnością jest brak specjalistycznych terenów ekspozycyjnych, które pomieściłyby wszystkich wystawców. Przypomnę, że wiele eksponatów prezentowana jest w ruchu, a liczba chętnych wzrasta z edycji na edycję. Niemal 100 firm oczekuje na miejsce na liście rezerwowej. Targi cieszą się również dużym zainteresowaniem zwiedzających. Każdą ich edycję odwiedza średnio 25 tys. profesjonalistów z 22 krajów. Niemal połowa biletów i wejściówek znajduje nabywców w przedsprzedaży.

## ***Co uważa Pan, jako znawca branży, za największy atut polskiego przemysłu wydobywczego?***

Uważam, że obecnie największym atutem polskiego górnictwa są techniki, technologie i usługi górnicze. To rynek nie tylko perspektywiczny, ale i zasobny. Globalne obroty w górnictwie podziemnym szacuje się na ponad 10 miliardów dolarów. Zapotrzebowanie górnictwa odkrywkowego sięga kwoty 12 miliardów dolarów rocznie.

## ***To szansa dla naszego górnictwa?***



Z obserwacji Polskiej Techniki Górniczej SA – organizatora targów – wynika, że każda kolejna edycja naszej imprezy wystawienniczej potwierdza konkurencyjność techniczną i cenową polskich producentów i eksporterów górniczych maszyn i urządzeń. Mamy satysfakcję, że uczestnictwo Polski w światowym eksporcie maszyn i urządzeń systematycznie wzrasta. Co dziewiąta wysokiej klasy maszyna, pracująca w światowym przemyśle wydobywczym pochodzi z Polski. Nasze kombajny, obudowy ścianowe, przenośniki i elektronika górnicza są obecne w ponad pięćdziesięciu krajach.

## ***Dlaczego targi odbywają się co dwa lata?***

Tam, gdzie stawką jest bezpieczna praca, zdrowie i życie ludzi nie ma miejsca na eksperymenty i efektowne nowinki techniczne. Proces projektowania, produkcji i certyfikacji maszyn i urządzeń górniczych jest bardzo skomplikowany, wymaga olbrzymich nakładów finansowych, wiedzy technicznej i doświadczenia. Siły natury nie tolerują ludzkich błędów. Dlatego postęp techniczny w tej branży nie jest tak spektakularny, jak w innych dziedzinach gospodarki.

## ***Impreza wystawiennicza dla branży wydobywczej to chyba również ogromne przedsięwzięcie logistyczne?***

Zarówno logistyczne, jak i organizacyjne. Przygotowanie imprezy pochłania blisko 2 lata, a jej ostateczny kształt jest efektem selekcji blisko 20 tys. podmiotów gospodarczych! Tych z najwyższej półki, czyli producentów maszyn górniczych, jak i mniejszych, ale bardzo prężnych spółek, oferujących nowoczesne techniki i technologie. Nadmienię, że maszyny i urządzenia prezentowane na ekspozycji pobierają tyle energii elektrycznej ile 15-tysięczne osiedle mieszkaniowe. Dla potrzeb prezentacji i zasilania eksponatów układa się ok. 20 kilometrów kabli elektrycznych, montuje dodatkowe transformatory i rozdzielnie, układa się rozległą sieć wodociągową. Z uwagi na ciężar i gabaryty eksponatów wzmacnia się również nawierzchnię na terenach wokół katowickiego „Spodka”. Muszą wytrzymać rozładunek maszyn o ciężarze od 30 do 90 ton oraz ciągników i dźwigów, które przez ponad 2 tygodnie wwożą i ustawiają m.in.: kombajny, obudowy, kolejki, przenośniki, lokomotywy i wiertnice. □





# Najtrudniej jest na starcie

Z Bożeną Rojewską, Prezesem Zarządu Górnośląskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA o wsparciu, nie tylko finansowym, dla śląskich przedsiębiorstw rozmawia Marcin Prynda.

## **Jaką funkcję dla śląskich mikro, małych i średnich firm pełni Górnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego SA jako Regionalna Instytucja Finansująca?**

Zajmujemy się wdrażaniem funduszy unijnych, a konkretnie projektów dofinansowanych w ramach działań Innowacyjnej Gospodarki. To my przyjmujemy wnioski o dofinansowanie, dokonujemy ich oceny, podpisujemy umowy oraz rozliczamy projekty, które otrzymały dotacje. Kontrolujemy prawidłowość realizacji projektów i wydatkowania środków. Do dziś, w ramach PO IG, podpisaliśmy 860 umów na kwotę 1,28 mld zł.

## **Czy firmy sektora MŚP liczyć mogą na finansowe wsparcie ze strony GARR?**

Wśród naszych klientów możemy znaleźć producenta lodowisk i profili aluminiowych, firmę informatyczną, klub fitness i przedszkole. Na pierwszy rzut oka przedsiębiorców tych różni niemal wszystko, ale łączy jedno: wszyscy skorzystali z szerokiego spektrum usług finansowych GARR SA. Środki pochodziły z różnych źródeł: funduszy pożyczkowych, bezzwrotnych dotacji na uruchomienie firmy i sfinansowanie początkowych inwestycji oraz bieżących kosztów, czy też z dotacji na innowacje. Realizowane przez nas programy pomagają pokonywać typowe bariery i ułatwiają dalszy rozwój. Już teraz starannie się przygotowujemy do tego, aby w latach 2014-2020 znowu udało się za naszym pośrednictwem „wpompować” jak najwięcej środków pomocowych w firmy z naszego regionu.

## **Jakie warunki spełnić musi przedsiębiorca, by skorzystać z dofinansowania?**

Warunki udzielania wsparcia finansowego są różne i zależą od tego, kto stara się o dofinansowanie, na jaki cel, w jakiej formie: zwrotnej czy bezzwrotnej i w jakim programie. W codziennej działalności naszej Agencji kładziemy ogromny nacisk na promocję i informację o dostępnych formach wsparcia, w tym na szczegółowe kryteria przyznawania pomocy. Nasi pracownicy od lat regularnie organizują bezpłatne seminaria informacyjne czy warsztaty, gdzie informują o o szczegółowych warunkach uzyskania wsparcia finansowego. Działa też w Agencji infolinia.

## **Może Pani, w telegraficznym skrócie, przedstawić podstawowe zasady udzielania wsparcia?**

GARR SA od początku swojej, już ponad 20-letniej działalności, wdraża programy pomocowe oparte o zróżnicowane mechanizmy. Są wśród nich formy bezzwrotne, czyli dotacyjne, refundujące nawet 100 proc. nakładów, ale najczęściej dotyczą one osób rozpoczynających działalność. W większości programów dotacje występują jako element współfinansowania. Do dyspozycji przedsiębiorców są także preferencyjne pożyczki, których oprocentowanie w skali roku waha się od 1 do 8 proc. Poprzez efekt zachęty, jaki pełnią te środki, firmy mają możliwość realizowania planów na większą skalę, szybciej i nowocześniej, niż gdyby robiły to wyłącznie z własnych funduszy. W następnym okresie programowania będziemy w większym stopniu oferować zwrotne środki. Już w tej chwili realizujemy w partnerstwie z Funduszem Górnośląskim SA program mikropożyczek dla starterów.

## **Jak działa system Funduszy Pożyczkowych, kto może skorzystać z takiego wsparcia, na jakie cele można przeznaczyć pożyczkę i jak należy ją rozliczyć?**

Fundusze Pożyczkowe w GARR SA od lat wspierają rozwój regionalnej przedsiębiorczości z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Tworzą warunki rozwoju dla przedsiębiorców, chcących realizować przedsięwzięcia inwestycyjne w majątek trwały czy obrotowy, wpływające na poprawę ich konkurencyjności na rynku. Pożyczki przeznaczane są dla firm już istniejących na rynku oraz start-up'ów. Z doświadczenia wiem, że najtrudniej przedsiębiorcy jest na starcie, dlatego po zewnętrzne środki najchętniej ubiegają się najmniejsze podmioty gospodarcze. Mamy wykwalifikowanych specjalistów, którzy pomogą przedsiębiorcy rozwiązać wiele wątpliwości na poszczególnych etapach przygotowania wniosku o pożyczkę, a także podczas realizacji poszczególnych etapów projektu. Pożyczki dostępne są z okresem spłaty do 5 lat, w tym do 9-ciu miesięcy karencji w spłacie rat kapitałowych.

## **Jakie inwestycje, przedsięwzięcia na Śląsku wsparł dotąd GARR?**

Tych przedsięwzięć jest naprawdę bardzo dużo, więc trudno wymienić wszystkie. Są to inwestycje dotyczące innowacyjnych rozwiązań technologicznych wykorzystywanych w procesie produkcji, tworzenia nowoczesnych linii produkcyjnych, zakupu maszyn czy konstrukcji własnych lub wprowadzania nowych produktów na rynek. Wspieramy również tworzenie stron internetowych o

różnej tematyce m.in. biznesowej, rozrywkowej, doradczej i naukowej oraz tworzenie internetowych platform, które pomagają eliminować przedsiębiorcom papierowy obieg dokumentów. Wspieramy też inwestycje związane z eksportem, m.in. udział w targach zagranicznych.

## **Jakiego rodzaju wsparcie uzyska śląski przedsiębiorca w Regionalnym Punkcie Konsultacyjnym KSU?**

Zadaniem Punktu Konsultacyjnego KSU jest dostarczenie przedsiębiorcom lub osobom zamierzającym rozpocząć działalność gospodarczą wiedzy umożliwiającej podjęcie świadomej decyzji przy zakładaniu i prowadzeniu firmy. W związku z tym można skorzystać z bezpłatnych usług informacyjnych dotyczących szerokiego obszaru tematycznych, a ponadto ze współfinansowanych usług doradczych tzw. asysty w rozpoczynaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej. Klienci mogą skorzystać także z usługi opieki przy wyborze usługodawcy specjalistycznego oraz przy rozpoczęciu współpracy z takim usługodawcą m.in. w zakresie: pożyczek, poręczeń, innowacji, ochrony środowiska, leasingu, eksportu. Ponadto klienci, którzy rozliczają projekty unijne mogą korzystać z usług w zakresie rozliczania projektów.

## **Z jakich szkoleń, dzięki GARR, skorzystać mogą śląscy przedsiębiorcy?**

GARR SA posiada status niepublicznej placówki kształcenia ustawicznego. Oferujemy szkolenia otwarte oraz zamknięte. Zakres szkoleń uwzględnia zapotrzebowanie na szkolenia zgłoszone przez przedsiębiorców. Aktualnie prowadzimy projekty szkoleniowe dla pracowników dwóch znaczących firm z zakresu programów informatycznych oraz szkolenia zawodowe z obszaru energetyki, finansów, prawa oraz zarządzania i tzw. kompetencji osobistych. W III kwartale br. na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego rozpoczniemy realizację cyklu szkoleń dla przedsiębiorców z województwa śląskiego. GARR SA przygotowała bardzo szeroką ofertę szkoleń, m.in. z zakresu: wnioskowania o pomoc UE, sprawozdawczości, wniosków o płatność, zamówień publicznych, pomocy publicznej, wizualizacji, trwałości, archiwizacji, tworzenia biznes planu, perspektywy finansowej 2014-2020, instrumentów finansowych, zarządzania zasobami materialnymi i niematerialnymi w przedsiębiorstwie. GARR SA specjalizuje się w szkoleniach unijnych oraz związanych z pomocą publiczną. Szkolenia z tego zakresu są w stałej ofercie Agencji. □

# Sosnowiec się rozwija

Z Kazimierzem Górskim, Prezydentem Sosnowca o przeszłości, teraźniejszości i przyszłości miasta rozmawia Marcin Prynda.

**Z dynamicznie rozwijającego się miasta górniczo-hutniczego w okresie transformacji ustrojowej Sosnowiec musiał przekształcić się w miasto przemysłowo-handlowe. Jakie koszty, również społeczne, były związane z tym procesem i jak – w Pańskiej ocenie – miasto poradziło sobie z tym wyzwaniem?**

Żeby dobrze zrozumieć proces przekształceń warto wiedzieć, że kiedyś Sosnowiec miał trzy filary: był miastem nadgranicznym, wybudowano tu Kolej Warszawsko-Wiedeńską i odkryto węgiel. To były trzy filary, na których stał. Dzisiaj żadnego z nich już nie ma. Przygotowaliśmy strategię rozwoju miasta pod koniec lat 90. I tam sobie zapisaliśmy, że będziemy nowoczesnym miastem. Pisaliliśmy to, kiedy było mnóstwo rozpadających się kopalń.

**Jakie działania zostały wówczas podjęte?**

Wtedy, kiedy inni budowali rynki, piękne obiekty sportowe, my musieliśmy kupić, podkreślam – kupić – za 7 mln zł kopalnię Sosnowiec, za kilka milionów kopalnię Milowice, kopalnię Niwka-Modrzejów oraz część kopalni Maczki-Bór. I postanowiliśmy rozpocząć budowę nowych zakładów na hałdach. Kupiliśmy także zakłady: RPWiK za 9 mln (a przedsiębiorstwo miało wtedy 270 mln długu), przejęliśmy PKM, tworzyliśmy spółki, które obsługują miasto, jak MZUiM, kupiliśmy udziały w Radiu Rezonans, dzisiejszej Esce. Rozpoczęliśmy współpracę z uczelniami. Inni nadal czerpali i czerpią z przemysłu ciężkiego, mówię tutaj o naszych sąsiednich miastach, a nam z dawnych czasów zostało 900 osób na kopalni Kazimierz-Juliusz, która zresztą też nie należy do Skarbu Państwa, tylko jest spółką-córką Katowickiego Holdingu Węglowego. I która walczy o przetrwanie. Krajobraz miasta, jego charakter zmieniły się na dobre.

**Obecnie w Sosnowcu działa aż 24 tys. podmiotów gospodarczych, w tym 160 firm z kapitałem zagranicznym. W jaki sposób miasto zachęca do inwestowania w tym regionie, również rodzimych przedsiębiorców?**

Po zamknięciu większości kopalni i państwowych zakładów przemysłowych miasto znalazło się w trudnej sytuacji gospodarczej. Naszym priorytetem w tym czasie było powstrzymanie szalejącego bezrobocia oscylującego wokół 30 procent. Postanowiliśmy się skupić na odpowiednim infrastrukturalnym przygotowaniu terenów rozwojowych, abyściągnąć na nie inwestorów, którzy stworzą tysiące nowych miejsc pracy. Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna okazała się jednym z najlepszych rozwiązań do zrealizowania naszych zadań. Wolne obszary inwestycyjne znajdujące się zarówno w centrum, Milowicach, Dańdówce, jak i Niwce, dobrze skomunikowane z całym regionem, tworzyły

świetne warunki do zlokalizowania na nich KSSE. Połączenie wszystkich tych atutów kilkakrotnie zwiększyło atrakcyjność inwestycyjną Sosnowca.

**Jak ocenia Pan działalność sosnowieckiej Podstrefy?**

Tereny po kopalniach „Sosnowiec”, „Milowice-Saturn”, czy „Niwka-Modrzejów” mają zupełnie inne oblicze niż jeszcze dziesięć lat temu. Teraz znajdują się tam zakłady pracy z nowoczesnymi technologiami. Dla przykładu, mało kto o tym wie, że w sosnowieckiej Strefie są wykonywane podzespoły do samochodów z całego świata. Charakterystyczne dla sosnowieckiej Podstrefy jest to, że w 100 procentach udało się zrealizować cel, jakim było zagospodarowanie terenów poprzemysłowych. Poza korzyściami stricte oczywistymi, jak stworzenie nowych miejsc pracy, dużą zaletą funkcjonowania KSSE w mieście jest wzrost jego atrakcyjności inwestycyjnej. Dla potencjalnego inwestora informacja o tym, że w mieście istnieje specjalna strefa ekonomiczna jest jednocześnie pozytywnym sygnałem, że z miastem można współpracować w innych dziedzinach. Istnienie stref ekonomicznych bardzo podnosi gospodarczą wiarygodność Sosnowca.

**W jaki sposób do podniesienia atrakcyjności inwestycyjnej miasta przyczynia się działalność Sosnowieckiego Parku Naukowo-Technologicznego?**

Sosnowiec to również miasto nowych technologii, czego dowodem jest właśnie Sosnowiecki Park Naukowo-Technologiczny, który powstał przy wsparciu unijnym. Głównym zadaniem SPNT jest zapewnienie przedsiębiorcom korzystnych warunków do prowadzenia innowacyjnej działalności gospodarczej i dostępu do innowacji m.in. poprzez: przygotowanie odpowiednich dla ich potrzeb budynków i pomieszczeń, a także terenów wyposażonych w odpowiednią infrastrukturę techniczną oraz utworzenie platformy przepływu wiedzy i technologii pomiędzy jednostkami naukowymi a przedsiębiorcami. Można więc powiedzieć, że główną misją SPNT jest przyciągnięcie do Sosnowca przedsiębiorców wdrażających lub zamierzających wdrożyć nowoczesne technologie, jak również pobudzenie lokalnych przedsiębiorców do wprowadzania innowacji w stosowanych technologiach produkcji i unowocześniania wyrobów oraz usług oferowanych na rynku. Jego powstanie i wejście pierwszych firm na pewno przyczynia się do podniesienia atrakcyjności inwestycyjnej miasta.

**Miasta, które w ciągu ostatnich kilku lat stało się chyba także miastem targowym?**

Dla miasta i jego mieszkańców jest to istotny sukces, bo choć dziś pozycja miasta targowego nie jest jeszcze odczuwalna, to



przykład Targów Kieleckich czy Targów Poznańskich pokazuje, że te miasta oparte swój rozwój o imprezy wystawiennicze. Stąd też będziemy zacieśniać współpracę i pomagać w rozwoju naszym targom Expo Silesia, aby jeszcze bardziej wkomponowały się w życie miasta.

**Sosnowiec, bodaj najlepiej w Polsce skomunikowanie miasto, ma szanse stać się największym w kraju centrum logistycznym i magazynowym?**

Cieszymy się, że Expo u nas jest, podobnie jak cieszymy się z faktu, że inwestują u nas firmy logistyczne, takie jak Raben. Aby lepiej wykorzystać tereny inwestycyjne, na których ulokowane są obiekty Grupy Raben, w styczniu tego roku wybudowaliśmy drogę za 15,6 mln zł wraz z całą infrastrukturą. Dzięki temu powstał atrakcyjny i w pełni przygotowany obszar dla przedsiębiorców chcących rozwijać działalność gospodarczą. Jak widać jesteśmy otwarci na współpracę.

**Jakie działania inwestycyjne realizowane są obecnie w mieście, a jakie wyzwania czekają je w najbliższych latach?**

Kilka dni temu otwarliśmy nowoczesną Salę Koncertową, w przyszłym roku zakończą się prace przy Sali po dawnej Muzie. Obiekty kulturalne będą w pełni zaspakając potrzebami miasta. Inwestujemy w naukę, w ramach Gospodarczej Bramy Śląska nadal porządkujemy tereny poprzemysłowe. Czekają nas kolejne inwestycje komunalne – mam tutaj na myśli gospodarkę ściekową, czy też kwestie związane z wysypiskiem śmieci. Do użytku oddaliśmy kolejny kompleks boisk przyszkolnych, tym razem przy ZSO nr 1. Poprawiamy estetykę miasta, przed nami ważna inwestycja drogowa przy ul. Będzińskiej. Sosnowiec, wbrew głosom malkontentów, rozwija się, choć wielu tych działań nie dostrzega. □



# Nowoczesne przedsiębiorstwo komunikacji miejskiej

Z Markiem Pikulą, Prezesem Zarządu Przedsiębiorstwa Komunikacji Miejskiej Sosnowiec o wyróżnieniach i planach rozwoju Spółki rozmawia Małgorzata Figura.

**Serdecznie gratulujemy nagrody „Europejski Standard 2012” w konkursie „Menadżer Zagłębia 2012”. Jakie znaczenie ma dla Pana to wyróżnienie?**

Każde wyróżnienie jest dla nas ważne i motywuje nas do dalszej pracy, dowodzi że nasze wysiłki, aby Spółka była postrzegana jako dynamiczna, nowoczesna i przyjazna ludziom nie pozostają bez echa. Nagroda otrzymana w dziedzinie HR zobowiązuje do odpowiedzialności wobec pracowników. Rozumiem ją jako kompleksowe działania firmy, która niejako obejmuje pieczę pracownika, troszczy się o jego zawodowy rozwój, budowanie przyjaznej atmosfery w pracy, a także - w miarę potrzeb - pomaga mu w życiu prywatnym.

**Jakie wyzwania i trudności związane są z prowadzeniem spółki z branży transportowej?**

Nasza specyfika polega na tym, że działamy na styku sfery pożytku publicznego, o czym decydują usługi jakie świadczymy oraz sfery gospodarki opartej na zasadach rynkowych - aby otrzymać zadania musimy wygrać przetarg. Jednocześnie nie możemy zapomnieć, że komunikacja publiczna to dziedzina działalności, w której człowiek nie może być przysyłany przez wskaźniki ekonomiczne. Pracujemy dla dobra ludzi, staramy się o jak najlepszą kondycję finansową firmy, aby móc coraz lepiej wykonywać zadania przewozowe. Nie możemy też zapominać o tym, że dla dobra ludzi to znaczy także dla dobra naszych pracowników i społeczności lokalnej.

**Czy harmonijna współpraca z gminami - właścicielami spółki przyczynia się do sukcesu PKM Sosnowiec?**

Nie możemy narzekać na współpracę z Gminami - właścicielami Spółki. Jej owocem był m.in. projekt, w ramach którego w 2006 roku, jako laureat konkursu Działania 1.6 Zintegrowanego Programu Rozwoju Regionalnego okresu programowania 2004 - 2006, podpisaliśmy umowę o dofinansowanie w pięćdziesięciu procentach zakupu nowych autobusów dla Spółki. W efekcie staliśmy się właścicielami trzydziestu autobusów piętnastometrowych i czterdziestu dwóch dwunastometrowych. Aktualnie wspólnie podejmujemy przedsięwzięcia zmierzające do uzyskania po raz kolejny wspomaganie z zewnętrznych źródeł finansowania w ramach projektu „Gazela”, który ma na celu zakup autobusów hybrydowych o napędzie gazowo-elektrycznym.

**Firma zatrudnia ponad 900 ludzi. Jak dba o bezpieczeństwo pracowników?**

Żeby firma taka jak nasza funkcjonowała właściwie, musimy dbać o równowagę w inwestycjach umożliwiającą harmonijny rozwój we wszystkich kierunkach i nie tracić z oczu warunków pracy i bezpieczeństwa dla naszych pracowników. W Spółce funkcjonuje Zintegrowany System Zarządzania obejmujący System Zarządzania Jakością, System Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy oraz System Zarządzania Środowiskowego. Funkcjonujący w ramach systemu moduł ocen pracowników pozwala każdej osobie na zaplanowanie dalszych kroków zawodowych



i stworzenie wspólnie z przełożonymi planu rozwoju i ścieżki dalszej kariery.

**Jakie warunki pracy Spółka zapewnia pracownikom?**

W ramach poprawy warunków pracy w zapleczu technicznym kilka lat temu zmodernizowaliśmy gospodarkę cieplną na terenie zajezdni w Sosnowcu i Dąbrowie Górniczej. Zrealizowane projekty zmieniły firmę, polepszyły warunki pracy oraz uczyniły ją przyjazną dla środowiska naturalnego między innymi wskutek likwidacji kotłowni węglowych, minimalizacji strat ciepła i emisji zanieczyszczeń.

**Jakie są plany rozwoju PKM Sosnowiec na najbliższe lata?**

Cele i plany się nie zmieniają. Najważniejsze są oczywiście inwestycje w tabor. To podstawa, na której opiera się cała nasza działalność i konkurencyjność na rynku. Eksploatujemy ponad dwieście sześćdziesiąt autobusów. Dzięki sukcesywnej wymianie większość to autobusy niskopodłogowe, wyposażone w automatyczne skrzynie biegów, ułatwienia dla osób niepełnosprawnych, zapewniające dobre warunki podróży pasażerom, a pracy - kierowcom.

**W taborze są także nowoczesne pojazdy?**

Tak, w ciągłej eksploatacji są dwa osiemnastometrowe autobusy o konstrukcji hybrydowej, przyjazne dla środowiska naturalnego. W latach 2011-2012 zakupiliśmy sześćdziesiąt osiem autobusów, a w ciągu bieżącego roku już dwadzieścia kolejnych. Do końca bieżącego roku pożegnamy się z pojazdami marki Ikarus, będącymi dla wielu naszych klientów symbolem minionej epoki w komunikacji. Zasadnicze odmłodzenie taboru pozwoli nam na umocnienie swojej pozycji na lokalnym rynku przewoźników komunalnych.

**Co stanie się ze wycofanymi pojazdami?**

Nie wszystkie, ale niektóre trafią do Będzina. Warto wspomnieć, że w naszym najstarszym oddziale, w Będzinie właśnie, powstaje i w bieżącym roku doczeka się oficjalnego otwarcia izba tradycji komunikacji, w której eksponowany będzie tabor jeżdżący w Zagłębiu na przestrzeni minionych lat, umundurowanie konduktorów, kierowców itp. □



# Targi stymulują rozwój regionu

Z dr inż. **Ludomirem Tuszyńskim** Prezesem Zarządu Expo Silesia w Sosnowcu o marketingu wystawienniczym, rozwoju i przyszłości sosnowieckich targów rozmawia Małgorzata Pawlaczek.

## **Od ilu lat funkcjonuje Expo Silesia?**

Pierwsza impreza targowa w Centrum Targowo-Wystawienniczym Expo Silesia odbyła się w styczniu 2008 roku. Były to Międzynarodowe Targi Gołębi Poczтовых EXPOGołębie. W tym roku świętowaliśmy rocznicę pięcioletnia działalności tego młodego, ale już na stałe wpisanego w krajobraz regionu Centrum Targowo-Konferencyjnego. Z tej okazji odbyła się uroczystość z udziałem parlamentarzystów, władz województwa, władz samorządowych, prezydentów miast regionu oraz przedstawicieli firm i instytucji współpracujących z Expo Silesia.

## **Czy to dobry czas na tworzenie nowego centrum ekspozycyjnego, skoro mówi się o tym, że internet wypiera wystawiennictwo?**

Każdy ważny gospodarczo region w kraju i za granicą ma swoje centrum wystawiennicze. Najbardziej uprzemysłowiona część kraju również takiego obiektu potrzebowała, stąd też powstanie naszego centrum Expo Silesia. Niektóre istniejące w Polsce ośrodki się rozbudowują, co również przeczy ogólnym opiniom, że internet wypiera wystawiennictwo.

## **Zainteresowanie imprezami wystawienniczymi wśród przedsiębiorców nie spada?**

Rezygnacja z udziału w targach przez niektóre firmy jest spowodowana przyczynami ekonomicznymi, a nie tym, że udało im się zastąpić tę formę promocji innymi sposobami dotarcia do klienta. W pojedynczych przypadkach sprzedaż internetowa może być skuteczniejsza niż pojawienie się na targach. Ale dotyczy to głównie produktów szybko zbywalnych, przeznaczonych dla ostatecznego odbiorcy. Trudno sobie wyobrazić, żeby ktoś kupował w internecie specjalistyczne skomplikowane i drogie maszyny oraz urządzenia bez dokładnego zapoznawania się z nimi „na żywo”, bez rozmowy face-to-face z producentem. Dlatego dla ważnych graczy na rynku targi są i nadal będą istotnym elementem strategii marketingowej. Dowodzą tego rynki krajów o dużo lepiej rozwiniętej gospodarce niż nasza, gdzie mimo dynamicznego rozwoju różnych technik dotarcia do klienta, w tym internetowych, targi mają się świetnie i notują stały wzrost zainteresowania zarówno ze strony wystawców, jak i zwiedzających.

## **Mówi się, że czasy, gdy na targach podpisywane były kontrakty już dawno minęły...**

Kontrakty na targach są oczywiście nadal podpisywane, ale należy pamiętać, że nie są one efektem rozmów przeprowadzonych tylko i wyłącznie na targach. Kontrakt handlowy to zbyt poważna sprawa dla firm, aby udało się uzgodnić jego warunki w ciągu kilku godzin. Podpisywanie umów na targach ma raczej charakter działań PR, gdzie w otoczeniu innych firm, zwiedzających z branży i dziennikarzy łatwiej o pozytywny przekaz, informację dla klientów i kontrahentów, że firma nadal działa, ma się do-

brze, a nawet zawiera nowe korzystne umowy handlowe.

## **Jakie błędy, Pana zdaniem, popełniają firmy, które korzystały z marketingu wystawienniczego, ale z niego zrezygnowały twierdząc, że jest mało skuteczny?**

Głównym błędem, który popełniają firmy, korzystające z marketingu wystawienniczego jest brak odpowiedniego przygotowania do udziału w imprezie targowej. Nie można zdać się tylko na działania organizatora, jakkolwiek dobry organizator targów winien zadbać o odpowiednich zwiedzających. Na targach na pewno warto być. Przedsiębiorstwa stawiają sobie różne cele uczestnictwa. Jedni pokazują się ze względów wizerunkowych, inni po to, aby pozyskać nowych klientów. Jedno jest pewne: jeżeli firma dobrze przygotowuje się do targów, wcześniej umówi spotkania z klientami, to czas spędzony na stoisku może przynieść wymierne efekty finansowe. Atmosfera targów sprzyja rozmowom i w ciągu 3-4 targowych dni można ich odbyć naprawdę dużo, przedstawiając pełną, wcześniej profesjonalnie przygotowaną ofertę. Jest to niewątpliwie bardzo ważne i skuteczne narzędzie marketingowe.

## **Wracając do Expo Silesia, jaki miał Pan pomysł na centrum wystawiennicze w Sosnowcu, które obecnie, po Poznaniu i Kielcach, jest największe i najlepsze w Polsce?**

W 2008 roku uruchomiliśmy jeden z najnowocześniejszych obiektów wystawienniczych w kraju z doskonale wyposażonym pawilonem wystawienniczym o powierzchni 13,5 tys. m<sup>2</sup>. Gdy zaczęliśmy organizować targi w obiekcie Expo Silesia w kraju nadal trwał okres koniunktury gospodarczej. Dzięki posiadaniu nowoczesnego obiektu i dobrej sytuacji ekonomicznej udało nam się wprowadzić na rynek wiele imprez targowych – nowych produktów, które z powodzeniem są nadal realizowane. Do organizacji targów podeszliśmy z rozmachem. Zasługą obecnej pozycji Expo Silesia na rynku jest przede wszystkim młoda, ale i profesjonalna załoga.

## **Na jakie branże Pan stawia?**

Ze względu na lokalizację Expo Silesia w regionie uprzemysłowionym, jak również parametry techniczne obiektu stawiamy na imprezy przemysłowe, ale nasze sztandarowe wystawy związane są też z branżami „nieprzemysłowymi”. Trudno tu wymienić wszystkie wydarzenia, gdyż w roku 2013 odbędzie się ich prawie 50. Niewątpliwą chlubą są Międzynarodowe Targi Obrabiarek, Narzędzi i Technologii Obróbki TO-OLEX. W ostatniej ich edycji wzięło udział 295 wystawców, którzy reprezentowali ponad 350 firm i 25 krajów. Pokusiliśmy się o podsumowanie tych targów również pod względem ilości zaprezentowanych maszyn w ruchu – było ich 207, natomiast łączna waga eksponatów przekroczyła 506 ton. Te targi odwiedziło niemal 8000 specjalistów. Równie ważną imprezą są



Międzynarodowe Targi Spawalnicze ExpoWELDING odbywające się w cyklu dwuletnim. Są to największe targi dla tej branży w Europie Środkowo-Wschodniej. W ostatniej edycji wzięło udział niemal 150 firm, a stoiska odwiedziło ponad 4500 specjalistów, którzy mogli zapoznać się z ofertą przedsiębiorstw z Polski, Czech, Niemiec, Chin, Włoch, Dani, Szwajcarii, Tajwanu, Austrii, Kanady i Szwecji. Bardzo mocną pozycję mają największe w Polsce południowej Targi Budowlane SIBEX, organizowane w edycji wiosennej i jesiennej. Niezmiernie ważną dla nas imprezą są Międzynarodowe Targi Gołębi Pocztowych EXPOGołębie – największe targi tej branży w naszej części Europy. Gromadzą niemal 200 wystawców z 9 krajów oraz kilkanaście tysięcy zwiedzających, pasjonatów i hodowców gołębi pocztowych. Niezwykle interesujące, barwne i wzbogacone o wiele wydarzeń towarzyszących są organizowane w Expo Silesia od trzech lat Targi Łowieckie EXPOHunting. Ich tegoroczna edycja odwiedziło 7000 specjalistów, głównie myśliwych i osób związanych z gospodarką leśną.

## **Jakie są plany rozwoju Expo Silesia?**

Nasze plany są uzależnione od koniunktury gospodarczej. Targi działają jak papierek lakmusowy rynku i są bardzo wrażliwe na sytuację gospodarczą. Budżety marketingowe firm biorących udział w targach albo się kurczą przy braku koniunktury, albo zwiększają przy jej poprawie. Organizatorzy targów bardzo to odczuwają. Na szczęście w niektórych branżach widać wyraźną poprawę. W najbliższym czasie nadal planujemy rozwijać już funkcjonujące wydarzenia oraz wprowadzać nowe tematy. A jak koniunktura się poprawi, to rozpoczniemy rozbudowę naszego obiektu.

## **Działalność Expo Silesia wspiera również rozwój regionu?**

Targi z założenia stymulują rozwój gospodarczy regionu i tak dzieje się również w przypadku Expo Silesia. Rozwój działalności targowo-wystawienniczo-konferencyjnej wpływa na ożywienie w wielu innych branżach. Działalność targowa przyczynia się bezpośrednio do rozwoju firm świadczących usługi hotelowe, cateringowe, przewozowe, promocyjne, jak również przedsiębiorstw, które działają w branży rozrywkowej. Uczestnicy targów, czyli wystawcy i zwiedzający przyjeżdżają na targi i korzystają z propozycji firm świadczących powyższe usługi. A jest ich spora liczba – ponad 1500 wystawców i ok. 70 tys. zwiedzających każdego roku. □





Nasza oferta handlowa składa się obecnie z kilku grup produktów oraz usług.

Gwarantujemy Państwu najwyższą dostępną jakość oraz oddajemy do Państwa dyspozycji kompetencje naszych zespołów (serwisowego, remontowego i projektowego).

## Produkty

- ⇒ Systemy sterowania EH - Marco
- ⇒ Elementy złączne
- ⇒ Przewody wysokociśnieniowe
- ⇒ Węże hydrauliczne
- ⇒ Okucia hydrauliczne
- ⇒ Zawory
- ⇒ Multiwęże
- ⇒ Magistrale
- ⇒ Kolektory magistralne
- ⇒ Wysokie temperatury
- ⇒ Bębny napędowe
- ⇒ Obróbka skrawaniem

## Usługi

- ⇒ Serwis sterowań hydraulicznych
- ⇒ Remonty sterowań pilotowych oraz elektrohydraulicznych
- ⇒ Projektowanie elementów hydraulicznych
- ⇒ Obróbka skrawaniem



### Siedziba główna:

ul. Wojska Polskiego 3, 41-400 Mysłowice,  
tel./fax +48 32 / 316 14 34, +48 32 / 316 14 18  
tel./fax +48 32 / 316 14 19, +48 32 / 316 14 20

### Magazyn Centralny Nr 1:

ul. Robotnicza 71, 41-400 Mysłowice,  
tel./fax +48 32 / 317 34 10

# Watt. Z miłości do Ziemi

**We wtorek 4 czerwca 2013 roku Sebastian Paszek, prezes produkującej kolektory słoneczne firmy Watt odebrał z rąk prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Bronisława Komorowskiego Krzyż Kawalerski Orderu Odrodzenia Polski za wybitne zasługi dla rozwoju polskiej przedsiębiorczości.**

Odniesienie to było uhonorowaniem jego piętnastoletniej, pełnej sukcesów działalności. Gdy w 1998 roku Sebastian Paszek, wówczas młody inżynier, świeżo po studiach postanowił rozpocząć działalność instalatorską, kolektory słoneczne nie cieszyły się dużą popularnością. Wręcz przeciwnie – uchodziły za inwestycje kompletnie nieopłacalną. Paszek, wbrew wielu przeciwnościom, wierzył w to, co chciał osiągnąć: efektywne, powszechnie dostępne kolektory dla każdego, kto będzie miał już dość wysokich opłat za energię.

Nie bez znaczenia był dla niego również ekologiczny aspekt wykorzystywania odnawialnych

źródeł energii. Jednym z celów, który chciał osiągnąć, było stworzenie najwyższej jakości kolektora słonecznego.

Dzisiaj wiemy, że przyświecające działalności Sebastiana Paszka zamierzenia udało się zrealizować. Po wielu miesiącach ciężkiej pracy, w 2002 roku firmie Watt udało się stworzyć własny kolektor płaski. Rok później Watt stał się jedynym polskim producentem dwóch rodzajów kolektorów – do oferty dołączyły kolektory próżniowe.

Jakość od zawsze była najważniejszą ideą przyświecającą Paszkowi. Watt, jako pierwszy producent w Polsce uzyskał prestiżowe certyfikaty Solar Keymark i SRCC oraz wprowadził system zarządzania jakością według normy ISO 9001: 2001. To skoncentrowanie na jakości zaowocowało licznymi wyróżnieniami i nagrodami dla produktów Watt.

Kiedy w 2009 roku w niemieckim Instytucie certyfikującym DIN CERTCO Gesellschaft für Konformitätsbewertung mbH po raz pierwszy odczytano

wyniki badań nad kolektorem Watt 4020 S, wynik był tak wysoki, że uznano, iż wystąpił błąd aparatury pomiarowej. Dopiero powtórne przeprowadzenie badań, które potwierdziło pierwszy rezultat, dało pewność – ów kolektor, wykorzystujący 85 proc. energii słonecznej, która dociera do jego powierzchni, okazał się najefektywniejszym kolektorem na świecie.

Łączna liczba wyprodukowanych w 2002 roku kolektorów Watt wyniosła 120. Dziś, dzięki jednej z najnowocześniejszych w Europie, zautomatyzowanej linii produkcyjnej, nowy kolektor słoneczny powstaje co dwie minuty.

Mimo licznych sukcesów i nagród Sebastian Paszek nie osiada na laurach. Watt nieustannie w swoim laboratorium doskonali produkty i pracuje nad nowymi rozwiązaniami, które pozwolą nadal zmieniać świat oraz nad wynalazkami i produktami, dzięki którym obniżymy lub zniwelujemy do zera rachunki. Misja Watt pozostała więc niezmienna.



**AUTOROBOT – STREFA Sp. z o.o.**  
**ul. Leona Wyczółkowskiego 29, 44 – 109 Gliwice, Poland**  
**tel. 0048 32 7753390 / 95, fax 0048 32 77553385 / 86,**  
**email: [autorobot@post.pl](mailto:autorobot@post.pl), [www.autorobotstrefa.pl](http://www.autorobotstrefa.pl)**

**Spółka Autorobot-Strefa wykonuje linie do zgrzewania karoserii samochodowych od fazy projektowej, poprzez proces produkcji, a kończąc na montażu i oddaniu do eksploatacji w siedzibie klienta.**

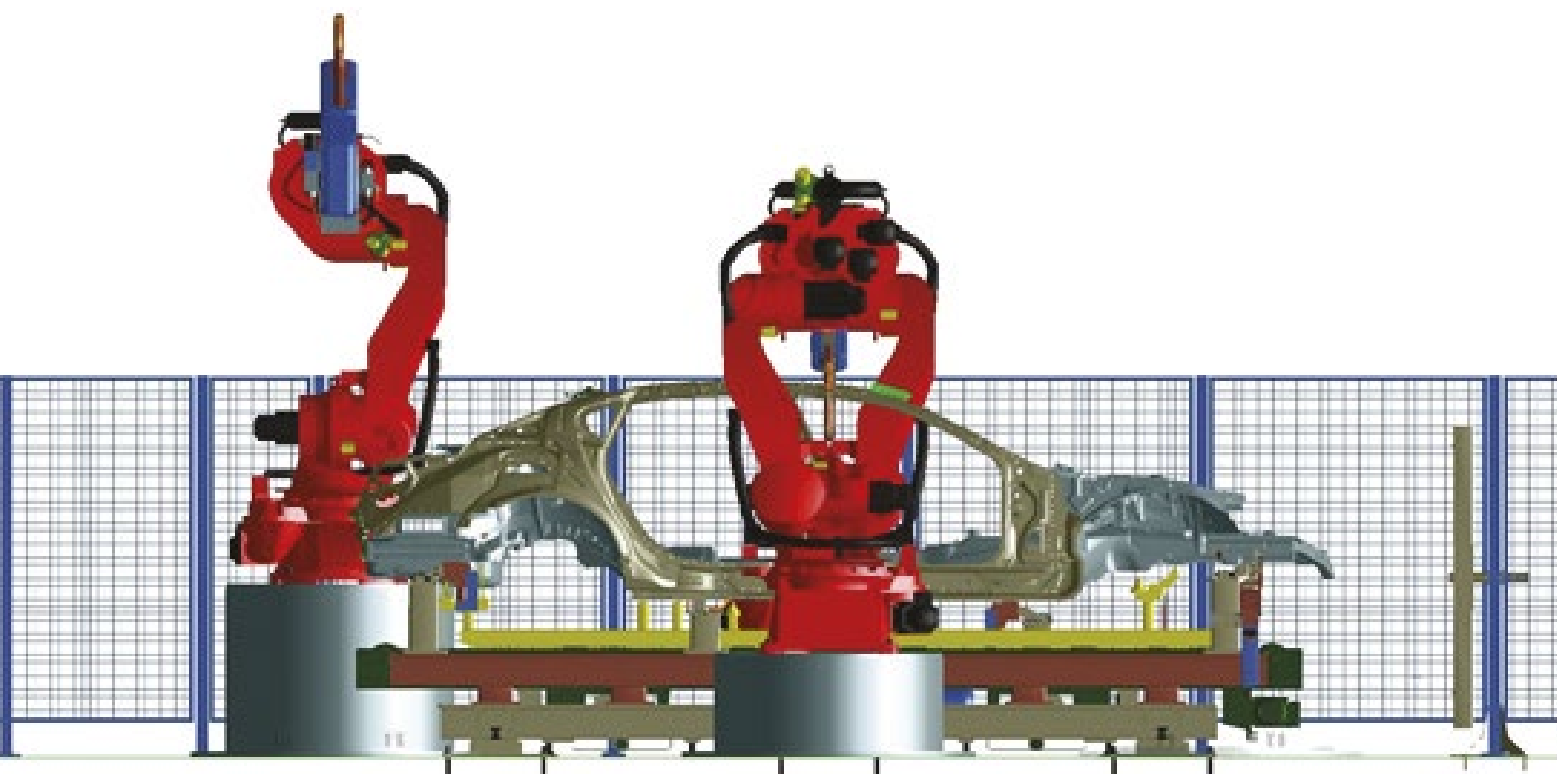
#### **Profil działalności**

Działalność spółki skupiona jest głównie na projektowaniu, montażu i obróbce mechanicznej elementów. Zajmujemy się również programowaniem robotów oraz uruchamianiem i serwisowaniem kompletnych linii technologicznych.

#### **Dokonania**

Współpracujemy z klientami z Grupy Fiat, VW, FFT, KUKA, COMAU, OPEL, GM, TOFAS, ACTEMIUM. Wykonywane przez nas przyrządy i linie pracują także w fabrykach: Renault, Daimler, BMW czy Ford.

W ostatnim okresie wykonaliśmy linię montażową dla nowego modelu samolotu Airbus A350, co pozwoliło zaistnieć naszej spółce w nowej, perspektywicznej dziedzinie, jaką stanowi lotnictwo.







### Infrastruktura

W chwili obecnej dysponujemy 6-nawową halą produkcyjną o łącznej powierzchni 10.000 m<sup>2</sup>. To jednak wciąż za mało. Dlatego, z uwagi na dynamiczny rozwój, rozpoczęliśmy budowę nowej hali.

Spółka posiada własną spawalnię, malarnię z kabiną lakierniczą, dysponujemy również nowoczesnym parkiem maszynowym, gdzie szczególnie miejsca zajmują najnowszej generacji wytaczarki oraz mobilne laserowe urządzenia pomiarowe Leica.

### Kadra

Rzetelni i sumienni pracownicy Autorobot-Strefa działają w oparciu o System Zarządzania Jakością ISO 9001, co pozwala sprostać standardom stawianym przez uznanych producentów branży motoryzacyjnej.

### Rozwój

Polityka naszej spółki oparta jest na ciągłym rozwoju i ulepszaniu procesów, optymalizacji wydajności oraz podnoszeniu jakości. Wszystko w trosce o zadowolenie naszych klientów.





# Czysta innowacja

Z Ludmiłą Jamą-Voigt, Prezes Zarządu PPUH VOIGT Sp. z o.o. o misji firmy i dynamicznym rozwoju przedsiębiorstwa w trudnych czasach stagnacji gospodarczej rozmawia Marcin Prynda.

**Firma VOIGT stawia sobie za cel osiągnięcie pozycji lidera w branży producentów środków utrzymania czystości. Jakie działania podejmuje przedsiębiorstwo, by ten cel osiągnąć?**

Firma VOIGT była jednym z pierwszych kreatorów polskiego rynku czystościowego i nadal pozostaje jednym z liderów tego rynku. Osiągnięcie pozycji lidera w branży definiuje określona przez nas wizja firmy VOIGT, która jest wpisana w strategię rozwoju naszej marki i wszystkie nasze działania są ukierunkowane, aby systematycznie realizować wyznaczony cel. Management firmy oraz pracownicy mają pełną świadomość, że w dzisiejszej, bardzo szybko zmieniającej się rzeczywistości rynkowej, tylko firmy dysponujące innowacyjnymi i zaawansowanymi technologicznie rozwiązaniami – wspieranymi przez profesjonalny zespół – są w stanie utrzymać pozycję lidera w swojej branży i budować przez to swoją przewagę konkurencyjną.

**Konkurencja motywuje VOIGT do wdrażania nowych produktów i rozwiązań?**

Rola kreatora i chęć bycia liderem zobowiązują do nieustannej pracy oraz poszukiwania nowoczesnych, optymalnych rozwiązań produktowych. Wpisując się w ten nurt, w kwietniu br., na międzynarodowych targach ISSA InterClean w Warszawie, bardzo mocno zaakcentowaliśmy swoją pozycję na rynku czystościowym. Pokazaliśmy bardzo zaawansowane technologicznie 4 linie nowych produktów: **x-line**, której wyróżnikiem jest zastosowanie rozwiązań biotechnologicznych, **ECOtechnology** – ekologicznej linii certyfikowanej europejskim znakiem ECOLABEL, **HDtechnology** zawierającej w swoim składzie nowoczesny związek Teflon® surface protector, czy linii **easyline**, która jest odpowiedzią na potrzeby rynku na ekonomiczne, ale bardzo dobre jakościowo produkty. Mając pełną świadomość zachodzących zmian rynkowych, oprócz dywersyfikacji produktowych prowadzimy również efektywne działania w kierunku dywersyfikacji rynkowej, poprzez nowe rozwiązania produktowe na rynek hotelowo-gastronomiczny.

**Takie działania wymagają rozbudowanej sieci sprzedaży?**

Oczywiście naturalną konsekwencją dynamicznego rozwoju jest konieczność stworzenia efektywnie działających dywizji sprzedażowych, które mają do dyspozycji zaawansowane narzędzia do realizowania założonych celów. Wszystkie te działania są monitorowane i poddawane bardzo dokładnej analizie finansowej za pomocą zaawansowanych rozwiązań informatycznych opartych na platformie systemu ERP oraz systemie

Business Intelligent /BI/. Mam świadomość, iż zbudowanie nowoczesnego przedsiębiorstwa nie byłoby możliwe bez kreatywnych ludzi, którzy doskonale wiedzą, że takie wartości jak profesjonalizm, zaufanie, orientacja na klienta, odpowiedzialność za wynik, dbałość o szczegół czy innowacyjność i kreatywność budują nie tylko wartość firmy, w której pracują, ale również wpływają na ich rozwój osobisty. Konsekwencją prowadzonych działań jest bardzo nowoczesna kampania wizerunkowa skierowana na rynek B2B, której celem jest podkreślenie, że VOIGT znaczy feel the innovation.

**Co przekonuje klientów do korzystania z usług VOIGT?**

Swój sukces budujemy dzięki produktom wytwarzanym według własnych, innowacyjnych receptur. W dziale R&D staramy się opracowywać rozwiązania, które sprostają wymaganiom najbardziej wymagających klientów. Prowadzone badania pozwalają na zastosowanie substancji aktywnych w optymalnych stężeniach zapewniających działanie wszystkich składników w pełnej synergii. Na każdym etapie naszej działalności zwracamy szczególną uwagę na profesjonalizm i komfort. Innymi słowy, na jakość produktów i wartość dodaną, którą w naszym przypadku jest dywizja SAS (Szkolenia-Audyty-Serwis).

**Na czym polega taki audyt i jak w praktyce jest realizowany?**

Dywizję tworzy grupa mobilnych ekspertów przygotowanych do kompleksowej obsługi klienta. Firma zainteresowana naszą ofertą może skontaktować się z nami i umówić na audyt technologiczny. To my dobierzemy optymalne środki, techniki i technologie sprzątnięcia. Przygotujemy odpowiednią dla danego obiektu dokumentację technologiczną. Po wprowadzeniu naszych produktów obiekt jest pod stałą opieką doradców VOIGT. Innymi słowy: „Nasz profesjonalizm, Twój komfort”. Jeśli chodzi o jakość produkowanych przez nas środków to mogę zapewnić, że wdrożone w firmie procedury projektowo-produkcyjne oraz systemy kontroli jakości gwarantują ich najwyższy standard.

**Kładą Państwo silny nacisk na zagadnienie społecznej odpowiedzialności biznesu. Jakie działania w tym zakresie podejmuje VOIGT?**

Szeroko rozumiany CSR jest bardzo mocno wpisany w każdy dzień funkcjonowania mojej firmy i stanowi nieodłączny element budowania jej wartości. Społeczna odpowiedzialność biznesu nie koncentruje się w naszym przypadku tylko na działaniach wewnątrz



organizacji i na rzecz naszych pracowników, których wspieramy w podnoszeniu kwalifikacji poprzez finansowanie studiów wyższych, kształcenia podyplomowego czy kursów językowych. Jesteśmy głównym sponsorem Reprezentacji Polski Kobiet w Hokeju na Lodzie, a także – od samego początku jej istnienia – bytomskiej Drużyny Hokeja na Lodzie Kobiet. Nasze działania w tym obszarze mają również zasięg globalny, czego potwierdzeniem jest udział w tworzeniu filmu dokumentalnego zrealizowanego dla TVP, a poświęconego wybitnemu polskiemu kardiochirurgowi Profesorowi Zbigniewowi Relidze. Wspieramy kulturę – ludzi z talentem i pasją. Zakres naszych działań charytatywnych jest szeroki, tworzy go naprawdę długa lista.

**Jakie działania podejmuje VOIGT w zakresie poprawy stanu czystości w kraju oraz podnoszenia świadomości społecznej w odniesieniu do warunków sanitarno-higienicznych?**

Patrząc z perspektywy ponad 20 lat własnych doświadczeń, mogę śmiało stwierdzić, że nie ma w Europie drugiego takiego kraju, w którym nastąpiłby tak olbrzymi postęp w zakresie wzrostu poziomu higieny pomieszczeń. Nie tylko nauczyliśmy się profesjonalnych technologii, ale sami staliśmy się kreatorami nowych trendów. Wymagania użytkowników obiektów użyteczności publicznej, pomieszczeń biurowych, wreszcie centrów handlowych są naprawdę wysokie. Jesteśmy członkiem-założycielem Polskiego Stowarzyszenia Czystości. Aktywnie uczestniczymy w wiodącym na świecie Międzynarodowym Stowarzyszeniu Branży Czystościowej The Worldwide Cleaning Industry Association. Wyznacznikiem ogromnego postępu w zakresie higieny pomieszczeń są między innymi bardzo wąskie specjalizacje zastosowania preparatów, łączenie funkcji myjących z dezynfekcją oraz ich wysokie walory estetyczne. Zaslugi dla poprawy stanu czystości w kraju ma cała branża czystościowa. □





# HDtechnology

innowacyjne preparaty wykorzystujące technologię  
**Teflon® surface protector**

## VOIGT®

Profesjonalne środki utrzymania czystości

# Szeroko otwarte drzwi do innowacyjności

Z Moniką Zajęc, Dyrektorem Sosnowieckiego Parku Naukowo-Technologicznego o innowacyjnym potencjale Zagłębia Dąbrowskiego oraz bogatej ofercie SPNT rozmawia Małgorzata Pawlaczek.



## **Jaką rolę pełnią takie instytucje, jak Sosnowiecki Park Naukowo-Technologiczny?**

Parki powstają, ponieważ każde nowoczesne miasto potrzebuje innowacyjnych rozwiązań. Gwarantuje je współpraca między biznesem a nauką. Jeśli przedsiębiorstwo, a tym samym jego otoczenie, a więc region mają być innowacyjne, nowoczesne to żeby poradzić sobie z wyzwaniami współczesnego rynku trzeba stawiać na gospodarkę opartą na wiedzy, myśli technicznej i wsparciu ze strony nauki. Z drugiej strony należy stworzyć warunki, które pozwolą firmom na rozwój w takim właśnie kierunku, bo – nie ukrywajmy – innowacyjność pociąga za sobą olbrzymie koszty i nie zawsze zwracające się inwestycje. W Zagłębiu Dąbrowskim mamy przedsiębiorców-wizjonerów, którzy stawiają na innowacyjność oraz kooperację ze środowiskiem akademickim. Sosnowiecki Park Naukowo-Technologiczny jest odpowiedzią na oczekiwania takich właśnie podmiotów gospodarczych, a także środowiska naukowego, akademickiego. Zapewnia niezbędną infrastrukturę i wsparcie merytoryczne.

## **W wywiadach wspomina Pani o wyjątkowości oferty Sosnowieckiego Parku Naukowo-Technologicznego. Co go wyróżnia od innych Parków?**

Faktycznie nie jest to jedyna taka instytucja w regionie. Ponieważ mamy konkurencję, która zresztą pełni znakomitą rolę motywatora do podejmowania nowych wyzwań, postawiliśmy na specyficzne sektory, które nie znalazły dla siebie miejsca w innych Parkach. Naszą uwagę skierowaliśmy na przedsiębiorstwa działające w takich branżach jak farmacja, chemia i biochemia, kosmetologia, medycyna, biotechnologia, informatyka, inżynieria materiałowa i wreszcie branża spożywcza, chociaż nie zamykamy się na współpracę z przedsiębiorstwami działającymi w innych obszarach gospodarki. Aktualnie firmy, które wprowadziły się do SPNT to Cadelan Sp. z o.o., firma konstruktorska zajmująca się tworzeniem konstrukcji poszczególnych elementów danych części samochodu, DGSoft Sp. z o.o., która jest producentem i dostawcą kompleksowych rozwiązań programistycznych przeznaczonych dla szerokiej gamy klientów, GTW Sp. z o.o., rozpoczynająca w Parku działalność agencji reklamowej, pracowni badania opinii społecznej oraz platformy wymiany handlowej na rynku węgla, Soscar, firma prowadząca działalność w zakresie sprzedaży i montażu instalacji LPG oraz projektowania, wykonania i montażu systemów oświetlenia LED oraz Solveere Sp. z o.o., świadcząca usługi w dziedzinie modelowania, designu i projektowania oraz wzornictwa przemysłowego w technologii 3D.

## **Dlaczego postawili Państwo akurat na te sektory gospodarki?**

Jak wiadomo zadaniem Parków jest łączenie biznesu ze środowiskiem akademickim, więc profil naszej instytucji niejako naturalną koleją rzeczy podporządkowany jest zainteresowaniom naukowym pobliskich szkół wyższych, Uniwersytetu Śląskiego, Politechniki Śląskiej i Śląskiego Uniwersytetu Medycznego. Wszystkie te uczelnie wyższe są sygnatariuszami porozumienia w sprawie utworzenia SPNT, a ich przedstawiciele zasiadają w Radzie Parku. Dobrze układa nam się również współpraca z Wyższą Szkołą Medyczną w Sosnowcu oraz Wyższą Szkołą Biznesu w Dąbrowie Górniczej. W Sosnowcu funkcjonuje m.in. Instytut Informatyki Wydziału Informatyki i Nauki o Materiałach Uniwersytetu Śląskiego, Wydział Farmacji Śląskiego Uniwersytetu Medycznego. Park, który stawia na profile działalności podporządkowane obszarom kształcenia w pobliskich uczelniach ma szansę na zainicjowanie zarówno realnej i efektywnej kooperacji między nauką i biznesem, jak transferu wiedzy, wreszcie jej komercjalizacji. Taki Park naprawdę łączy przedsiębiorstwa i uczelnie.

## **Co zyskuje przedsiębiorstwo, które swoją działalność prowadzić będzie w ramach Sosnowieckiego Parku Naukowo-Technologicznego?**

SPNT oferuje preferencyjne stawki wynajmu, nawet z 40-procentowym upustem na zasadzie pomocy de minimis. Do dyspozycji najemców są dwa nowoczesne, w pełni wyposażone budynki. Pierwszy z nich to obiekt produkcyjno-badawczy ze specjalnie przystosowanymi pomieszczeniami

przeznaczonymi na działalność produkcyjną, laboratoryjną, magazynową, biurową i socjalną. W budynku tym układ pomieszczeń pozwala na wydzielenie tzw. stref brudnych, śluz i stref czystych, w tym nawet klasy B, a więc wymagających sterylności i aseptyczności. Standardem są takie rozwiązania jak higieniczne ściany, kwasoodporne płytki, czy automatyczne drzwi, co spełnia najbardziej wyśrubowane normy higieny. Natomiast nasz drugi obiekt, który oddajemy do dyspozycji przedsiębiorcom to wielokondygnacyjny budynek usługowy, podzielony na 18 modułów. Wyposażony jest on w wentylację mechaniczną, klimatyzację, instalację teletechniczną oraz szerokopasmowy Internet. Do dyspozycji przedsiębiorców, którzy zdecydują się na prowadzenie swojej działalności w Parku są także sale konferencyjne i szkoleniowe. Zapewniamy również możliwość korzystania na preferencyjnych warunkach z usług doradczych i szkoleniowych. Pomagamy w sprawach związanych z licencjami i patentami. Wspieramy promocję oferty przedsiębiorstw funkcjonujących w Parku. Pomagamy nawet w poszukiwaniu pracowników, czy partnerów biznesowych. W planach mamy założenie Inkubatora Technologicznego oraz biura na godziny.

## **Jak każde przedsiębiorstwo także Park wywarł zapewne wpływ na otoczenie. Jakie zmiany zaszły w regionie od czasu uruchomienia SPNT?**

Sosnowiecki Park Naukowo Technologiczny powstał z myślą o firmach innowacyjnych, mających ogromny potencjał rozwojowy, który pozwoli pozyskać poważnych inwestorów. Przyjazny klimat dla innowacyjności i przedsiębiorczości pozwala na podejmowanie i rozwijanie własnej działalności w wielu obszarach, nie tylko tych, leżących w zakresie zainteresowania Parku. Niewątpliwie jednak łatwiej jest założyć firmę jeśli wsparcie może jej zapewnić właśnie SPNT. Liczymy szczególnie na kreatywnych ludzi, również spoza Sosnowca, którzy kształcą się na naszych uczelniach. Chociaż myślę, że na takie pytania jest za wcześnie. Park działa dopiero niecały rok, a wymierne efekty, jak sądzę, będą widoczne dopiero po dłuższym okresie naszego działania, kiedy wszystkie przestrzenie SPNT zostaną zagospodarowane przez innowacyjne podmioty rynkowe.

## **A jakie są namacalne efekty jego działalności, odczuwalne dla mieszkańców Sosnowca już dziś?**

Park okazał się odpowiedzią na problem efektywnego zagospodarowania w Sosnowcu niszczących terenów po kopalniach, na które nikt nie miał pomysłu. A nawet jeśli pojawiały się jakieś plany najczęściej rozbiły się o finanse. Park kosztował 35 mln zł, ale była to również inwestycja w tereny po kopalni „Niwka-Modrzejów”, które borykały się dotąd z poważnymi problemami natury społecznej i gospodarczej. Funkcjonowanie SPNT to szansa na zatrudnienie dla mieszkańców Sosnowca i nie tylko, bo przecież firmy lokujące się w SPNT poszukują pracowników o różnej specjalizacji. Aktualnie dla 3 z nich pomagamy znaleźć handlowca-analityka rynku, programistę oraz konstruktora CAD.

## **Dlaczego Parkiem zarządza Agencja Rozwoju Lokalnego?**

Agencja Rozwoju Lokalnego stanęła do ogłoszonego przez Gminę Sosnowiec postępowania koncesyjnego i wygrała je, stając się w lipcu 2012 roku Koncesjonariuszem SPNT, który zarządza i będzie zarządzać Parkiem przez 8 lat. A dlaczego zdecydowaliśmy się na udział w postępowaniu koncesyjnym? Bo dostrzegliśmy w Parku, jako Agencja Rozwoju Lokalnego, ogromną szansę dla rozwoju zarówno miasta, jak i regionu. Ponadto, będąc największą instytucją otoczenia biznesu w Zagłębiu Dąbrowskim, najlepiej znamy zarówno problemy, bariery, jak i sytuację regionu. I mimo wszystko dostrzegamy jego ogromny potencjał. Przekonani jesteśmy, że należy go umiejętnie wykorzystać i że biznes szybko doceni wyjątkowość i profesjonalizm, a to właśnie oferuje SPNT. Tak się zresztą stało. Zarządanie Parkiem to dla nas także możliwość rozszerzenia własnej działalności związanej ze wspieraniem biznesu, innowacji, transferu wiedzy i komercjalizacji technologii oraz współpracy świata nauki z biznesem. Z korzyścią dla regionu. □



# DOŁĄCZ DO KRĘGU LIDERÓW

## Nowoczesna przestrzeń biurowa & zaawansowane zaplecze produkcyjne

Obiekt tworzą 2 budynki: główny biurowo-usługowy (4 630,84 m<sup>2</sup>) oraz produkcyjno-badawczy (tzw. okrągłak) z zastosowaniem nowoczesnych systemów technologicznych (1 382,96 m<sup>2</sup>). Jeszcze trwa nabór najemców. Zobacz plany oraz pełną ofertę wynajmu na [www.spnt.sosnowiec.pl](http://www.spnt.sosnowiec.pl).

## Pełna infrastruktura szkoleniowo-konferencyjna

Obiekt wyposażono w zaplecze konferencyjno-szkoleniowe o powierzchni 931 m<sup>2</sup>. Do dyspozycji najemców oddajemy nowoczesną salę wykładową dla ponad 200 osób z wyposażeniem multimedialnym (w tym kabiny tłumaczeniowe), liczne sale szkoleniowe oraz salę komputerową.

## Na styku nauki i technologii

Szukasz atrakcyjnej lokalizacji dla swojej firmy? Sosnowiecki Park Naukowo-Technologiczny stwarza idealne warunki do rozwoju. Zapewniając dogodną komunikację, nowoczesną infrastrukturę, zaplecze techniczne oraz wsparcie merytoryczne oraz współpracując z uczelniami i placówkami naukowymi, wspiera transfer wiedzy do biznesu i buduje przewagę konkurencyjną firm. Naszą misją jest stymulowanie rozwoju gospodarczego Sosnowca i województwa śląskiego poprzez przyciąganie, wspieranie i rozwój innowacyjnych przedsiębiorstw, działających w sektorze nowoczesnych technologii. Skorzystaj

## Preferencyjne warunki najmu

Celem parku jest umożliwienie wymiany doświadczeń oraz stymulacja rozwoju partnerskich firm. Jako placówka o konkretnej misji, SPNT proponuje atrakcyjne, nawet 40% ulgi w czynszu oraz szereg udogodnień dla najemców. Sprawdź korzystne warunki najmu na [www.spnt.sosnowiec.pl](http://www.spnt.sosnowiec.pl).

## Bezpłatny pakiet szkoleń, atrakcyjne narzędzia finansowe & gama usług dodatkowych

Dzięki usługom szkoleniowym i doradczym możesz z łatwością rozwijać kompetencje swoich pracowników i budować przewagę konkurencyjną firmy. Proponujemy też wsparcie w organizacji pracy biura czy finansowaniu inwestycji. Do dyspozycji najemców SPNT są usługi administracyjne, promocyjne oraz fundusz pożyczkowy. Zobacz pełną ofertę na [www.spnt.sosnowiec.pl](http://www.spnt.sosnowiec.pl).



SOSNOWIECKI PARK  
NAUKOWO-TECHNOLOGICZNY

ZAGŁĘBIE INNOWACJI

Sosnowiecki Park Naukowo-Technologiczny

41-208 Sosnowiec, ul. Wojska Polskiego 8, tel. 32 778 91 00, fax: 32 778 91 09

e-mail: [spnt@arl.org.pl](mailto:spnt@arl.org.pl), [www.spnt.sosnowiec.pl](http://www.spnt.sosnowiec.pl)



This Organisation is a partner in the GreenBuilding Programme  
**GreenBuilding Award Winner 2013**



Park Naukowo-Technologiczny Euro-Centrum koncentruje się na rozwoju technologii energooszczędnych i poszanowaniu energii w budynkach. Jest miejscem spotkania biznesu z nauką.

Nasze cele realizujemy konsekwentnie kilkoma kanałami: wspieramy rozwój innowacyjnych technologii, prowadzimy liczne działania badawcze, doradcze, szkoleniowe, edukacyjne i wejścia kapitałowe do 200 tys. euro. Bliska współpraca Parku z uczelniami technicznymi pozwala przedsiębiorcom i naukowcom prowadzić wspólne projekty badawczo-rozwojowe.

Na terenie Parku działa Laboratorium Sztucznego Słońca oraz Centrum Szkoleniowe Nowoczesnych Technik Grzewczych oferujące szkolenia praktyczne z zakresu instalacji i eksploatacji urządzeń OZE.

W tym roku oddamy do użytku pierwszy w Polsce budynek pasywny o przeznaczeniu usługowo-laboratoryjnym.

Indywidualnie dobrane technologie sprawiają, że jego zapotrzebowanie na energię będzie do 8 razy mniejsze niż w tradycyjnym biurcu.

Z powierzchni budynku będą korzystać firmy technologiczne, prowadzące działalność badawczą, rozwojową lub innowacyjną. W odpowiedzi na ich potrzeby w obiekcie powstają pomieszczenia biurowe, pomieszczenia na laboratoria technologiczne i specjalistyczną aparaturę, nowoczesne data center oraz sale konferencyjne i wystawiennicze, wszystko z pełnym zabezpieczeniem energetycznym.

W maju br. budynek pasywny Euro-Centrum został laureatem Green Building Award 2013, nagrody Komisji Europejskiej przyznawanej dla najbardziej energooszczędnych obiektów budowlanych w Europie.



**Park Naukowo-Technologiczny**  
**Euro-Centrum Sp. z o.o.**  
ul. Ligocka 103, 40-568 Katowice  
tel. +48 32 205 00 92  
fax +48 32 250 47 85  
kontakt@euro-centrum.com.pl  
www.euro-centrum.com.pl

### **DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ**

Utworzenie Parku Naukowo-Technologicznego Euro-Centrum - rozwój i zastosowanie nowych technologii w obszarze poszanowania energii i jej odnawialnych źródeł







## ELEKTRONICZNY SYSTEM AKCEPTACJI FAKTUR

Ile czasu trwa akceptacja faktur w Państwa firmie?  
Przez ile rąk przechodzi dokument, zanim znajdzie się na odpowiednim biurku?  
Co dzieje się, gdy akurat ta osoba jest poza biurem?

**Nie marnuj czasu! Akceptacja faktur może trwać tylko  
30 sekund.**

Przekonaj się, jakie inne korzyści wynikają z wykorzystywania  
Elektronicznego Systemu Akceptacji Faktur.

Ile faktur ginie w Państwa firmie?  
Jakie dodatkowe koszty ponosi firma na skutek przekraczania  
terminów płatności?  
Czy mają Państwo pewność, że akceptacji faktur dokonują tylko  
upoważnione do tego osoby?

### ELEKTRONICZNY SYSTEM AKCEPTACJI FAKTUR to:

- maksymalne skrócenie czasu akceptacji faktur
- oszczędność pieniędzy
- dostosowanie do struktury i ścieżki akceptacji faktur w Państwa firmie
- bezpieczeństwo - każdy wydatek przypisany jest do odpowiedniej osoby
- pełna integracja z wykorzystywanym systemem kadrowo - księgowym
- zero wymagań sprzętowych i kosztownych inwestycji
- błyskawiczne uruchomienie

**Chcesz wiedzieć więcej - napisz lub zadzwoń**

**Radosław Gola, Kierownik ds. kluczowych klientów**  
e-mail: [radoslaw.gola@mis.eu](mailto:radoslaw.gola@mis.eu), tel. 727 064 026



**Wrocław:** al. Armii Krajowej 61 | 50-541 Wrocław | tel.: (71) 326 16 20, 30  
fax: (71) 326 16 50 | e-mail: [mis@mis.eu](mailto:mis@mis.eu)  
**Warszawa:** Babka Tower | Al. Jana Pawła II 80 | 00-175 Warszawa  
tel.: (22) 206 38 70 | e-mail: [mis@mis.eu](mailto:mis@mis.eu)

# DOSTAWCA AUTOMATYKI DLA PRZEMYSŁU

## Oferujemy:

- ➔ panele operatorskie
- ➔ sterowniki przemysłowe
- ➔ napędy, falowniki, silniki
- ➔ osprzęt elektryczny
- ➔ aparaturę kontrolno-pomiarową

Zapewniamy niskie ceny, szybkie terminy realizacji,  
serwis gwarancyjny i pogwarancyjny

**AUTOMATYKasklep.com | bok@automatykasklep.com**

**tel. 32 7797798 | fax: 32 7782003 | kom.: 695131119**

**43-190 Mikołów, ul. Żwirki i Wigury 65**



## Targi. Eventy. Konferencje.

### exposilesia

Nowoczesne centrum wystawiennicze  
w aglomeracji śląskiej



Pełne kalendarium imprez targowych na:

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

### JESIEŃ W EXPO SILESIA

**20 - 22 września 2013**

**Targi Książki w Katowicach** - [www.targiksiazki.eu](http://www.targiksiazki.eu)

**21 - 22 września 2013**

**SIBEX Jesień** - [www.sibexjesien.pl](http://www.sibexjesien.pl)  
Targi Budownictwa i Wyposażenia Wnętrz

**SACRO SILESIA** - [www.sacroilesia.pl](http://www.sacroilesia.pl)  
Targi dla Kościołów

**1 - 3 października 2013**

**TOOLEX** - [www.toolex.pl](http://www.toolex.pl)  
6. Międzynarodowe Targi Obrabiarek, Narzędzi i Technologii Obróbki

**LASERexpo** - [www.laserexpo.pl](http://www.laserexpo.pl)  
Targi Techniki Laserowej

**WIRTOTECHNOLOGIA** - [www.wirtotechnologia.pl](http://www.wirtotechnologia.pl)  
Salon Metod i Narzędzi do Wirtualizacji Procesów

**9 - 10 października 2013**

**NOWOCZESNA SZKOŁA** - [www.nowoczesna.szkoła.pl](http://www.nowoczesna.szkoła.pl)  
Targi Edukacyjne

**15 - 16 października 2013**

**ExpoTEXTIL** - [www.expotextil.pl](http://www.expotextil.pl)  
Targi Techniki Pralniczej i Technologii Tekstyliów

**23 - 24 października 2013**

**HydroSilesia** - [www.hydrosilesia.pl](http://www.hydrosilesia.pl)  
Targi Urządzeń i Technologii Branży Wodociągowo - Kanalizacyjnej

**MELIORACJE** - [www.melioracje.com.pl](http://www.melioracje.com.pl)  
Targi Melioracji i Urządzeń Wodnych, Infrastruktury i Urządzeń Przeciwpowodziowych

**EkoWaste** - [www.ekowaste.pl](http://www.ekowaste.pl)  
Targi Gospodarki Odpadami, Recyklingu i Techniki Komunalnych

**ExpoLAB** - [www.expolab.pl](http://www.expolab.pl)  
5. Targi Analityki, Techniki i Wyposażenia Laboratorium

tereny targowe Expo Silesia  
ul. Braci Mieroszewskich 124, Sosnowiec  
tel. 32 78 87 500, fax 32 78 87 502, e-mail: [exposilesia@exposilesia.pl](mailto:exposilesia@exposilesia.pl)



**Art-Camera w swym dorobku ma tysiące realizacji telewizyjnych, koncerty, programy motoryzacyjne, muzyczne, filmy reklamowe, promocyjne i spoty wyborcze, realizacje imprez sportowych, eventów, telemostów itp.**



Dysponujemy profesjonalnym zapleczem technicznym - niezbędnym do produkcji filmów oraz materiałów video, jak również ludzkim – współpracują z nami reżyserzy, scenarzyści, informatycy, graficy, montażyści, kompozytorzy, dźwiękowcy, oświetleniowcy i operatorzy kamer.

Każdego dnia spod naszych rąk wychodzą programy, które oglądacie Państwo na antenie telewizyjnej – felietony, reportaże, programy rozrywkowe, społeczne, sportowe czy muzyczne.

Nasza praca nie ogranicza się do telewizji. To również realizacje i rejestracje koncertów, imprez sportowych, eventów biznesowych i konferencji. Przygotowanie spotów reklamowych, wyborczych, filmów instruktażowych, BHP i innych.

Naszym głównym atutem i kartą przetargową na rynku jest własny Wóz Transmisyjny, który znacznie poszerza spektrum możliwości, które Państwu oferujemy.



## PRODUKCJA TELEWIZYJNA

pracujemy dla wszystkich anten TVP, Canal+, TVN, Polsat, stacji tematycznych i zagranicznych.



## BROADCASTING

wóz transmisyjny HD 6-kamerowy. Kamery HD, mikser HD, grafika, montaż, dźwięk, rekordery dyskowe i taśmowe.

## REALIZACJE VIDEO

filmy, teledyski, koncerty, spoty reklamowe, relacje, reportaże, felietony, rejestracja i realizacja eventów, konferencji, telemosty.

# Kapitał Województwa Śląskiego

Gospodarka | Samorządy | Nauka – Innowacje

Gospodarka  
 Biznes Nauka  
 Technika  
 Samorząd Innowacje  
 Nowoczesne Technologie  
 Dotacje Pożyczki  
 Fundusze pomocowe  
 Izby handlowe Import  
 Wydziały gospodarcze  
 Unia Europejska  
 Przetargi Eksport  
 Współpraca gospodarcza  
 Izby gospodarcze



# Cały region na naszych łamach



Prasa Dolnośląska Marcin Prynda  
 Agencja Reklamowo-Wydawnicza  
 ul. Skowronkowa 24 Wilczyce 51-361 Wrocław  
 tel./fax: 71 750 38 86 | kom.: 608 208 359



Kompleksowy operator logistyczny



24 lata na rynku

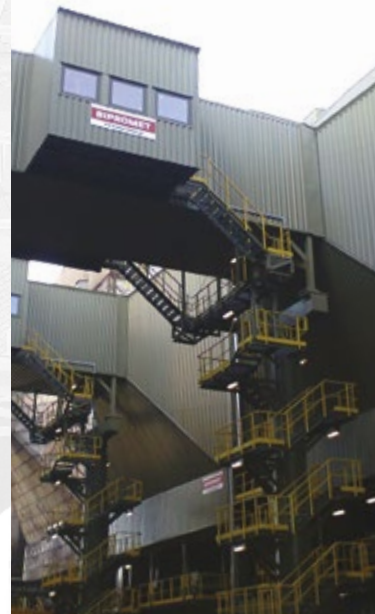


- Logistyka magazynowa – bezpieczny ADR
- Logistyka stali – eco.log.stal
- Transport
- Spedycja samochodowa
- Agencja celna
- Terminal kontenerowy





# Projektuj i Buduj z Nami



## Już ponad 60lat z sukcesami realizujemy kompleksowe projekty ochrony powietrza

O naszej sile stanowi zespół doświadczonych projektantów wspieranych przez najnowsze aplikacje wspomagające projektowanie.

Dowodem naszych możliwości są referencje wystawione przez klientów w skład których wchodzi największe światowe marki.

**BIPROMET S.A. Katowice**  
[www.bipromet.pl](http://www.bipromet.pl)



### Zakres usług:

- Raporty ochrony środowiska
- Ekspertyzy istniejących instalacji odpylających
- Projektowanie i budowa kompletnych instalacji odpylających
- Modernizacja i wymiana wyposażenia wewnętrznego elektrofiltrów
- Przebudowa elektrofiltrów na filtry workowe
- Dostawa elektrofiltrów
- Dostawa filtrów workowych pulsacyjnych z unikalnym systemem identyfikacji uszkodzonych worków filtracyjnych
- Serwis pogwarancyjny