

## TALIZMAN SUKCESU

BIŻUTERIA TOWARZYSZY NAM OD ZARANIA DZIEJÓW. MIAŁA I MA DLA NAS BARDZO DUŻE ZNACZENIE. O ROLI I SYMBOLICE BIŻUTERII MODOWEJ ZOZO DESIGN ROZMAWIAMY Z ZAŁOŻYCIELKĄ MARKI ZUZANNĄ ANNA KAMIŃSKĄ.



”

*Biżuteria modowa ZoZo Design powstała z myślą o osobach ceniących piękno, jakość i styl.*

**ZUZANNA ANNA KAMIŃSKA**  
właścicielka marki

ce i niesamowite zapachy, które wypełnią wnętrza wyjątkowymi aromatami. W każdej ze świec zatopiony będzie kryształ górski czyli kamień ochronny. W jednej na sto świec ukryty będzie brylant. Mam nadzieję, że będzie to miła niespodzianka dla naszych klientów. Dodatkowo pojawiają się akcesoria skórzane dla Pań i Panów na przykład portfele, etui na laptopy oraz torebki ozdobione ręcznie szlifowa-

ną cyrkonią czy kryształem górskim. Obecnie pracujemy nad projektem ZoZo Pets.

### Co jest inspiracją przy tworzeniu nowych kolekcji?

Moją inspiracją i siłą do działania są ludzie. Chciałabym, aby byli szczęśliwi oraz spełnieni, stąd powstała idea bransoletki na szczęście. Jest mi niezmiernie miło gdy otrzymuję liczne wiadomości od klientów, że realizują swe cele i marzenia. Inspiruje mnie również natura i jej różnorodność dlatego stworzyłam kolekcję z wyjątkowymi kamieniami. Szczęście, miłość i obfitość to tylko kilka właściwości przypisywanych minerałom. Wierzę w ich pozytywną moc i energię.

### Jaki jest Pani przepis na sukces?

Sukces nie bierze się z przypadku. To poświęcenie i ciężka praca. Najważniejsze by robić w życiu to, co się kocha. Moja mama powtarza, że jestem „uparta jak osioł”. Kiedyś postrzegałam to jako wadę, lecz teraz stwierdzam, że jest to kluczowy składnik sukcesu ZoZo Design. Dodam, że nie byłoby tego wszystkiego gdyby nie moi wspaniali pracownicy, którzy na co dzień wkładają mnóstwo wysiłku w pracę. Jestem również wdzięczna moim cudownym klientom, ambasadorom oraz przyjaciółom. Sukces to my wszyscy – ZoZo Family.

**NATALIA STĘPIEŃ**

### Skąd zrodził się pomysł na markę ZoZo Design?

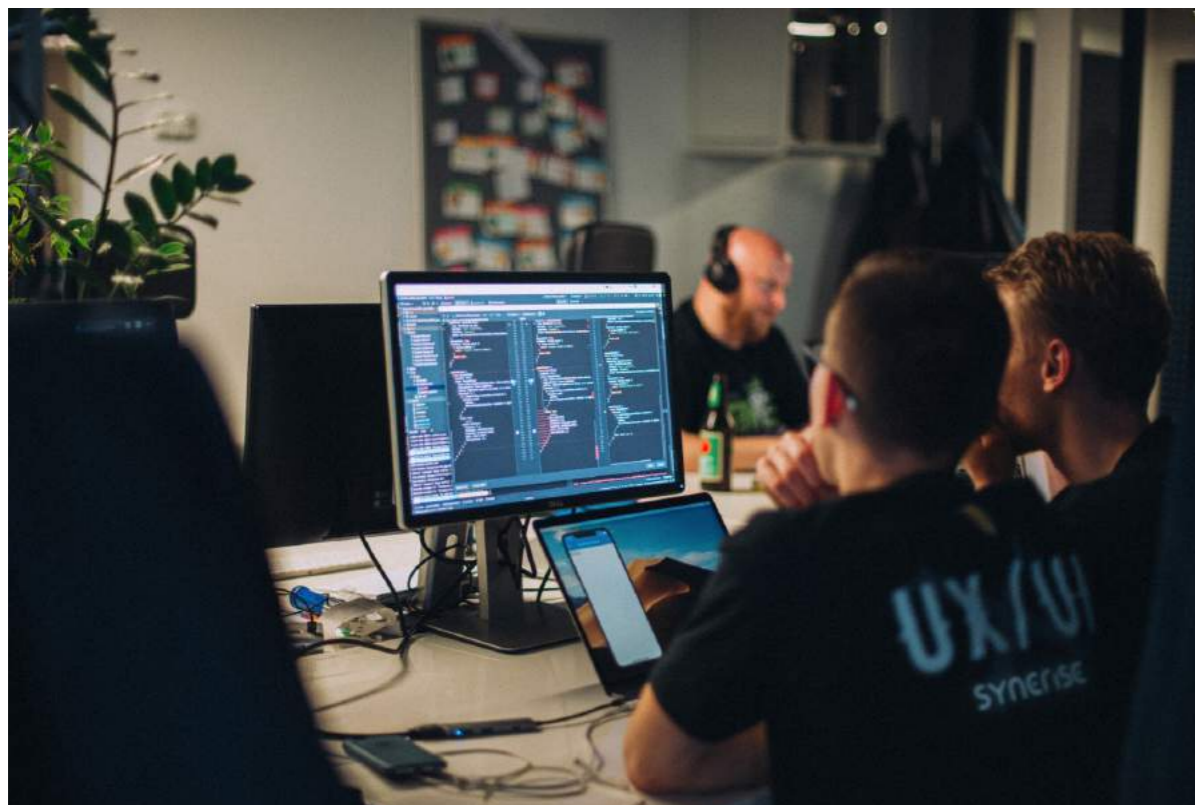
**Zuzanna Anna Kamińska:** Zamiłowanie do mody towarzyszy mi od zawsze. Zaczęło się od stworzenia własnej bransoletki z kamieniami, a dziś niosę klientom własną wizję mody. Nasze propozycje są unikatowe. To odzwierciedlenie osobowości oraz talizmany, dzięki którym możemy realizować swoje cele i marzenia. Tworząc nowe kolekcje pragnę dawać kobietom poczucie piękna. Dodać im pewności siebie poprzez wykończenie stylizacji niebanalnymi dodatkami. Projekty ZoZo Design pozwalają stworzyć coś unikatowego. Stąd możliwość grawerunku czy doboru właściwych kamieni. Biżuteria to symbol, który ma nam dawać siłę do działania i przypominać o naszych wewnętrznych predyspozycjach.

### Jak powstają produkty ZoZo Design?

Posiadam własną pracownię oraz jubilerów, którzy dbają o każdy detal i wykończenie produktów, wykonanych z najwyższej jakości materiałów. Mamy w swoich kolekcjach choker, bransoletki na szczęście, biżuterię z kamieniami, ręcznie szlifowane cyrkonie oraz kolekcję dla mężczyzn i dzieci. Wspieramy polski rynek i staramy się spełniać oczekiwania wymagających klientów, realizując moje projekty. Przed nami premierowa linia ZoZo Home, w której znajdziemy m.in. świe-

# MENTALNOŚĆ GLOBALNA

**MIĘDZYNARODOWA MARKA TO WYZWANIE I ODPOWIEDZIALNOŚĆ.  
ŻEBY TAKĄ STWORZYĆ, TRZEBA MIEĆ SILNE AMBICJE I OSOBOWOŚĆ,  
KTÓRA POZWALA MARZENIA PRZEKUWAĆ W RZECZYWISTOŚĆ.  
O SYNERISE OPOWIADA JAROSŁAW KRÓLEWSKI**



## Na jakich projektach są Państwo obecnie skupieni?

**Jarosław Królewski:** Przed Synerise stoi wiele wyzwań i najbliższy okres będzie intensywny. Naszym celem jest wejście na duże, rozwinięte rynki, gdzie działają największe spółki i jest najwięcej odbiorców produktów typu deep-tech, a właśnie w tym obszarze działa Synerise. Tam realnie możemy szukać stosowanych benchmarków. Głównym celem jest więc USA i tamtejszy rynek. Jeszcze w marcu br. spełniliśmy wszelkie formalności, by rozpocząć działalność w Kalifornii. Niedawno zakończyliśmy rundę finansowania na kwotę 23 mln dolarów (primary i secondary). Stawia nas ona bardzo wysoko jeśli chodzi o wycenę – już 9-cio cyfrowa kwota liczona w dolarach. Ponad to pozwala mieć kapitał by móc konkurować w Stanach

Zjednoczonych. Myślę, że mamy tam sporo do zrobienia i do wygrania, ponieważ żadna polska spółka w sektorze B2B sobie dotąd nie poradziła w USA. Jest to bardzo wymagający rynek i nie ma tam polskiego success story w obszarze nowoczesnych technologii takich jak AI i BigData. Mamy nadzieję, że Synerise będzie pierwszą taką firmą pochodzącą z Polski. W tej chwili zatrudniamy 160 osób, a do końca roku chcielibyśmy przyjąć kolejnych 30, głównie w kontekście prac badawczo rozwojowych i dystrybucji produktu. Pokładamy duże nadzieje w doświadczeniu naszego zespołu i mam nadzieję, że przyczyni się to do sukcesu firmy za oceanem.

## Jakie są aspiracje marki Synerise?

Polski rynek jest doskonałym miejscem na eksperymenty. In-

nymi słowy, jest to idealne laboratorium gdzie można testować różne modele biznesowe. Jest on również bardzo pojemny, bo mamy tutaj i sporą liczbę ludności i sporo różnych firm, aczkolwiek nie jest rynkiem referencyjnym i może mieć tendencję do usypiania w kontekście innowacyjności. Wielu firmom z branży IT wydaje się, że zaistnienie na rynku polskim jest równoznaczne z wysoką pozycją na innych rynkach. Jesteśmy absolutnie daleko od takiego sposobu myślenia. Obecnie dążymy do zakończenia etapu koncentracji biznesowej w regionie CEE w kontekście pozyskania klientów. Mamy tu obecnie największych, którzy prezentują poziom światowy jeśli chodzi o poziom wiedzy i zorganizowania i tak jak wyżej wspomiałem skupiamy się na rynkach zagranicznych. Co ciekawe mamy już pierwszych klientów w Niemczech, we Włoszech, w Grecji, na Cyprze, w rejonie MENA i zaczynamy podbijać USA. Dotychczasowi klienci działają na ponad 30 rynkach. Jednakowo chcemy, aby Synerise stało się marką zorientowaną na kraje zachodnie, a w przyszłości było marką globalną. Osobiście mam nadzieję, że w tym roku uda się przygotować do tego wszystkiego grunt pod kątem organizacji spółki i przygotowania holdingu.

## Czy budowanie tożsamości marki, na bazie jej pochodzenia ma dla Państwa szczególne znaczenie?

Mówi się, że kapitał zawsze ma pochodzenie. Dla nas kwestia pochodzenia jest bardzo istotna. Chcemy pokazać swoją egzystencją, że budując firmę w oparciu o rdzeń polskich specjalistów oraz inżynierów, możemy tworzyć nowoczesny a zarazem dojrzały patriotyzm. Rzecz jasna nasza firma współpracuje ze specjalistami zza granicy, bo wymiana doświadczeń jest kluczowa w skutecznym działaniu. Jednakże jesteśmy firmą, która powstała w Polsce, która działa z sukcesami i stąd uważamy, że siłą intelektualną można wygrać z podmiotami o większych możliwościach kapitałowych. Mamy tutaj wszystko co trzeba by osiągnąć sukces, a przede wszystkim mentalność, która jest głodem ciągłego dążenia do ulepszenia rzeczywistości.

## W jakim kierunku planują Państwo swój rozwój?

Nasza platforma jest plastyczna dla różnych segmentów rynku. Nasz produkt nadaje się dla e-commerce, dla sektora banko-



wego oraz ubezpieczeniowego, dla automotive, ale również branży detalicznej. Dostarczamy platformę związaną ze zbieraniem danych w czasie rzeczywistym, sztuczną inteligencją oraz automatyzacją. Jest to obszar, który daje nam duży horyzont planowania na przyszłość naszych działań. Jeśli chodzi o same technologie, to mamy dość mocno sprofilowane to co chcemy osiągnąć na poziomie sztucznej inteligencji i myślę, że jesteśmy tutaj jedną z najbardziej zaawansowanych firm na świecie. Będziemy walczyć o pozycję i podkreślać swoją wyśzość w kwestiach naukowych czy dostarczaniu najlepszych rezultatów. Kończy się etap sprzedawania klientom systemów bez dostarczania wyników, metryk i referencji twardych, bo rynek zaczął weryfikować to co udostępniają vendorzy. Jest to dla nas bardzo ważny okres, staramy się ciągle obserwować ten rynek, by wyprzedzać trendy, a wręcz je kreować. Wiemy na czym stoimy, nie dostarczamy kolorowych prezentacji tylko czystą esencję i jestem przekonany, że dzięki takiemu podejściu Synerise będzie ciągle wygrywał.

ROBERT PRZELIORZ



*Naszym celem jest wejście na duże, rozwinięte rynki, gdzie działają największe spółki i jest najwięcej odbiorców produktów typu deep-tech, a właśnie w tym obszarze działa Synerise.*

**JAROSŁAW KRÓLEWSKI**  
CEO Synerise



# Z DOŚWIADCZENIEM KROCZMY W PRZYSZŁOŚĆ

FASING S.A. JEST FIRMĄ Z PONAD STULETNIEM DOŚWIADCZENIEM W PRODUKCJI ŁAŃCUCHÓW OGNIWOWYCH. O OBECNYCH PROJEKTACH I PLANACH ROZWOJU OPOWIADA ZDZISŁAW BIK - PREZES ZARZĄDU.

## Czym zajmuje się firma Fasing?

**Zdzisław Bik:** Produujemy łańcuchy ogniowe dla branż takich jak górnictwo, energetyka, transport i przeladunek, rybołówstwo, rolnictwo czy przemysł stoczniowy. Z naszych rozwiązań korzysta już ponad 4000 użytkowników w 49 krajach na całym świecie, a potrzebne one są wszędzie tam, gdzie odbywa się transport poziomy lub pionowy z zastosowaniem łańcucha. Tworzymy grupę kapitałową składającą się z kilkunastu spółek. Posiadamy podmioty zależne w Polsce i zagranicą. Są to spółki o charakterze produkcyjnym jak i dystrybucyjnym. Portfolio całej grupy pozwala oferować nam kompleksowe rozwiązania dla przemysłu a spółki zagraniczne na utrzymanie i dynamiczne rozwijanie relacji z naszymi odbiorcami na całym świecie.

## Jakie mają Państwo plany rozwoju firmy?

Lata doświadczeń pozwoliły nam zbudować solidne fundamen-

ty do stawiania kolejnych kroków w kierunku rozwoju Grupy FASING. Nauczaliśmy się pracować na zupełnie nowych dla nas rynkach, poznając przy tym różne kultury biznesowe, doświadczając innego od naszego podejścia do biznesu. Chciałbym powiedzieć, że zawsze odnosiliśmy same sukcesy, ale to popełnione przez nas błędy dały nam największą lekcję pokory, doprowadziły do miejsca, w którym teraz jesteśmy i zostawiły potężną wiedzę biznesową jak działać w kryzysowej sytuacji. Naszym głównym celem jest dywersyfikacja działalności spółki, poszukiwanie nowych alternatywnych rynków zbytu, ale i rozwój tych, które z różnych przyczyn zostały odsunięte na drugi plan. Najnowszym projektem jest, utworzona z końcem 2021 roku, zagraniczna spółka dystrybucyjna. Jest to spółka joint venture z siedzibą w Niemczech, a jej głównym zadaniem jest sprzedaż rozwiązań Grupy FASING w regionie DACH. Jednocześnie w bieżącym okresie skupiamy się na naszym tegorocznym haśle: „Od górnictwa do rolnictwa”. Poza sprzętem dla rolnictwa zaczynamy dostarczać naturalny nawóz pochodzący w 100% z naszej przyrody, tj. Florahumus.

## Jak pojęcie dekarbonizacji wpłynęło na funkcjonowanie firmy?

Pomimo tego, że nasz portfel produktowy jest bardzo szeroki i obejmuje takie branże jak rybołówstwo, energetyka czy przemysł cementowo-wapienny, to jesteśmy w głównej mierze rozpoznawalni jako dostawca rozwiązań do górnictwa. W ostatnich latach podejmowaliśmy wiele intensywnych działań, by zdywersyfikować przychody pod kątem geograficznym i sektorowym np. przebudowaliśmy park maszynowy pod kątem jego funkcjonalności i dostosowania do produkcji sprzętu dla branż poza górniczych. Kładziemy nacisk na przyjęty przez nas Program Środowiskowy. Oprócz standardowych audytów energetycznych, planujemy również przystąpić do dodatkowego, pogłębionego audytu w tym zakresie, który pozwoli nam dokonać jeszcze głębszej modernizacji energetycznej przedsiębiorstwa, również w obszarze wytwarzania i magazynowania energii oraz poprawy efektywności energetycznej z wykorzystaniem OZE. Nadrzędnym celem Grupy w aspekcie społecznym i środowiskowym jest działalność spółek przyjazna otoczeniu i środowisku naturalnemu, dająca satysfakcję tym, którzy w niej pracują i wokół niej żyją.

KAROLINA WIECZOREK

”

*Naszą misją jest dostarczanie innowacyjnych rozwiązań. Zadowolenie kontrahentów i długotrwała współpraca są świadectwem sukcesu firmy.*

**ZDZISŁAW BIK**  
prezes zarządu



# W OBJĘCIACH PRECYZJI

GDZIE ZACZYNA BRAKOWAĆ RĄK DO PRACY, TAM POJAWIAJĄ SIĘ CAŁE RAMIONA. AUTOMATYZACJA I ROBOTYZACJA TO CHLEB POWSZEDNI ARM AUTOMATION ROBOTICS MACHINES. O FIRMIE OPOWIADA JEJ PREZES, GRZEGORZ FERENS.

## Jak powstał ARM?

**Grzegorz Ferens:** Grupa dobrych znajomych z kilkunastoletnim doświadczeniem w branży postanowiła, że chce stworzyć nowy, innowacyjny projekt. Szereg wspólnie uruchomionych instalacji oraz wzajemne zaufanie dawały nam przekonanie, że pomysł ma szansę powodzenia. Rozpoczęliśmy działalność na początku pandemii, lecz dzięki zgraniu całego zespołu udało nam się zdać egzamin w tym trudnym czasie.

## Czym zajmuje się Państwa firma?

Działamy w obszarze szeroko rozumianej automatyzacji i robotyzacji procesów przemysłowych. Kompleksowo planujemy każdy krok inwestycyjny minimalizując ryzyko i planując zwrot inwestycji zgodnie z wymaganiami i wytycznymi naszych klientów. Od analizy przypadku, poprzez opracowanie koncepcji, projekt, budowę aż do finalnego uruchomienia, a w dalszych etapach jesteśmy wsparciem technicznym dla naszych partnerów.

## Co wyróżnia Państwa na tle konkurencji?

Cenimy sobie partnerskie relacje z naszymi klientami oraz dostawcami. Firmy, które nam zaufały wiedzą, że mogą być spokojne o dobór optymalnych rozwiązań technicznych oraz o terminową realizację projektu. Na bazie naszych wcześniejszych doświadczeń, od początku funkcjonowania rozwijamy szczególnie mocno technologię w zakresie zrobotyzowanej obróbki materiałów – szlifowania, gratowania oraz polerowania. Wykorzystanie zaawansowanego oprogramowania do tworzenia trajektorii robotów offline i symulacji procesów pozwalają nam być zawsze o krok przed konkurencją.

## Jakie obecnie prowadzi Państwo projekty?

Poza wspomnianą zrobotyzowaną obróbką, w której się specjalizujemy, uruchamiamy linie bądź pojedyncze urządzenia w przemyśle spożywczym, motoryzacyjnym, lotniczym czy ciężkim. To co nas cechuje to maksymalne uproszczenie procesów bez strat na jakości sprzętu używanego w trakcie trwania procesu, jak i produktu końcowego. Jesteśmy w tym jedną z najbardziej innowacyjnych firm w branży, a najlepszym dowodem na to jest projekt linii produkcyjnej o unikatowej strukturze, który realizujemy obecnie we Francji dla globalnego producenta zbiorników ciśnieniowych.

## Jakie są plany na najbliższe lata?

Systematyczny acz zrównoważony rozwój. W tym roku otwieramy spółkę we Francji. W perspektywie kolejnych kilku lat zakładamy

powołanie nowych spółek o węższych specjalizacjach. Chcemy również kontynuować ścisłą współpracę z uczelniami i uczestniczyć w projektach badawczo-rozwojowych. Jesteśmy elastyczni i nie zamykamy sobie żadnych dróg.

## Są Państwo jednym z założycieli FAiRP

– Forum Automatyki i Robotyki Polskiej.

## Proszę opowiedzieć o tej inicjatywie.

Celem Forum Automatyki i Robotyki Polskiej jest wspieranie cyfrowego rozwoju polskiej gospodarki. Jest to inicjatywa 14 przedstawicieli polskiego sektora przemysłowego – integratorów, producentów maszyn oraz dostawców rozwiązań i usług. Łączenie środowisk naukowych, rządowych, samorządowych oraz biznesu i jego otoczenia to jeden z celów wpisanych w statut związku. Wszystko po to by budować dobre praktyki inżynierskie i organizacyjne na rynku oraz promować polską jakość.

ROBERT PRZELIORZ

”

*Cenimy sobie partnerskie relacje z naszymi klientami oraz dostawcami.*

**GRZEGORZ FERENS**  
prezes ARM Automation Robotics Machines



FOT.: MATERIAŁY PRASOWE

## OPROGRAMOWANIE NA MIARĘ POTRZEB

„ROBIĆ DOBRE IT ALBO WCALE” - TO STRATEGIA FIRMY J-LABS, ZAŁOŻONEJ PRZEZ INŻYNIERÓW DLA INŻYNIERÓW W 2010 ROKU. O FIRMIE, KTÓRA STAWIA NA PROFESJONALIZM OPOWIADA WSPÓŁZAŁOŻYCIEL, PIOTR BUCKI.



### W czym specjalizuje się J-Labs?

**Piotr Bucki:** Nasza firma specjalizuje się w outsourcingu specjalistów oraz projektów IT. Wypełniamy niszę, w której klient ma potrzebę rozwijać oprogramowanie, ale z dowolnej przyczyny nie chce w tym celu zatrudniać pracowników, budować zespołów, itd. Obszar naszej działalności z jednej strony to outsourcing pojedynczych osób czy całych zespołów, a z drugiej outsourcing całych projektów. Jesteśmy po to, aby rozwiązać swoim klientom problem braku kompetencji tech-

nologicznych lub braku zasobów ludzkich, a często obu tych kwestii jednocześnie.

### Co wyróżnia Państwa w branży IT?

Jesteśmy organizacją, która skupia się na usługach związanych z rozwojem oprogramowania w sektorze enterprise. Są to często duże, robione na miarę systemy informatyczne, na których klienci często opierają swój biznes. „Zatrudniamy najlepszych” - przypomina to wyświechtany slogan, ale u nas to codzienność. Średnie doświadczenie naszych specjalistów to 9 lat. Tylko tak doświadczony zespół jest w stanie podjąć wyzwania z jakimi mierzą się nasi klienci. Naturalną konsekwencją takiego podejścia jest portfolio klientów. Często są to duże, dobrze znane firmy. Choć wśród naszych klientów nie brakuje też średnich firm, dobrze znanych w swoich niszach czy startupów.

### Do kogo kierowana jest Państwa działalność?

Jesteśmy firmą o specjalizacji technologicznej. W dużym uproszczeniu tam, gdzie potrzeba specjalistów o wysokich kompetencjach do rozwoju zaawansowanych i skomplikowanych systemów informatycznych tam jesteśmy. Zawsze w ścisłej, partnerskiej i często długofalowej współpracy z klientem. Sam model biznesowy wynika już z konkretnej sytuacji. Nie koncentrujemy się na danej branży wychodząc z założenia, że klient jest ekspertem w swojej branży i wybrał nas dlatego, że potrzebuje wsparcia technologicznego. Z drugiej strony takie podejście powoduje, że mamy doświadczenie w niemalże każdej dziedzinie.

### Jakie są Państwa plany na rozwój J-Labs?

Obecna strategia na lata 2020-2025 zakłada podwojenie liczby pracowników, a następnie celujemy w przekroczenie magicznej liczby tysiąca zatrudnionych osób. W tym momencie realizujemy tę strategię zgodnie z planem. Idea rozwoju nie opiera się jednak o suche liczby. Rośniemy organicznie, nieprzerwanie od założenia firmy w 2010 roku, kończąc każdy kolejny rok dobrym wynikiem finansowym. Taki też jest plan na przyszłość. Dążymy do tego, aby być firmą „build to last” - inaczej mówiąc „antykruchą”. Chcemy być firmą odporną na zawirowania na rynku, przy jednoczesnym szybkim wzroście. Doświadczenie z okresu pandemii pokazuje, że jesteśmy w stanie działać z sukcesami nawet w trudnym czasie, a co za tym idzie, dawać bezpieczeństwo i stabilność zarówno dla naszych pracowników jak i klientów.

ROBERT PRZELIORZ

## TWOJE DANE W JEDNYM MIEJSCU

SUMM-IT® S.A. ISTNIEJE NA RYNKU OD 2011 ROKU, A KORONNYM ELEMENTEM OFERTY FIRMY JEST INTEGRACJA SYSTEMÓW ORAZ PROFESJONALNE ZARZĄDZANIE DANYMI. O ROZWIĄZANIACH DLA WSZYSTKICH BRANŻ I DANYCH, CZYLI ROPIE XXI WIEKU - OPOWIADA WOJCIECH WENCEL - CEO & FOUNDER.

### W czym specjalizuje się firma summ-it?

**Wojciech Wencel:** Oferujemy kompleksowe rozwiązania IT w obszarze zarządzania danymi. Do wiodących usług firmy należą zarządzanie systemami baz danych w technologiach Microsoft oraz Oracle, a także budowa systemów Business Intelligence, zarówno w prywatnej infrastrukturze klientów, jak i w chmurach publicznych. Tworzymy również dedykowane aplikacje. Wszystko po to, aby dane naszych klientów były bezpieczne, odpowiednio zarządzane, a co najważniejsze, aby płynęła z nich wartość biznesowa dla organizacji. W ramach realizowanych projektów świadczymy usługi wsparcia w obszarze baz danych oraz zarządzania ich środowiskami. Obecnie realizujemy szereg projektów z zakresu modernizacji baz danych, a także ich migracji do chmury. Jednocześnie dostarczamy rozwiązania w obszarze analityki i raportowania, a więc biznesowego wykorzystania danych, którymi zarządzamy. Obecnie wspieramy ponad 9 500 systemów baz danych w różnych krajach oraz w modelu 24/7/365. Uważam, że informacja, czyli dane to ropa XXI wieku, dlatego kluczowym zadaniem summ-it jest ich bezpieczeństwo oraz profesjonalne zarządzanie. Naszym celem jest zagwarantowanie naszym partnerom, że ich dane są w dobrych rękach.

### Dla jakich branż kierowane są Państwa rozwiązania?

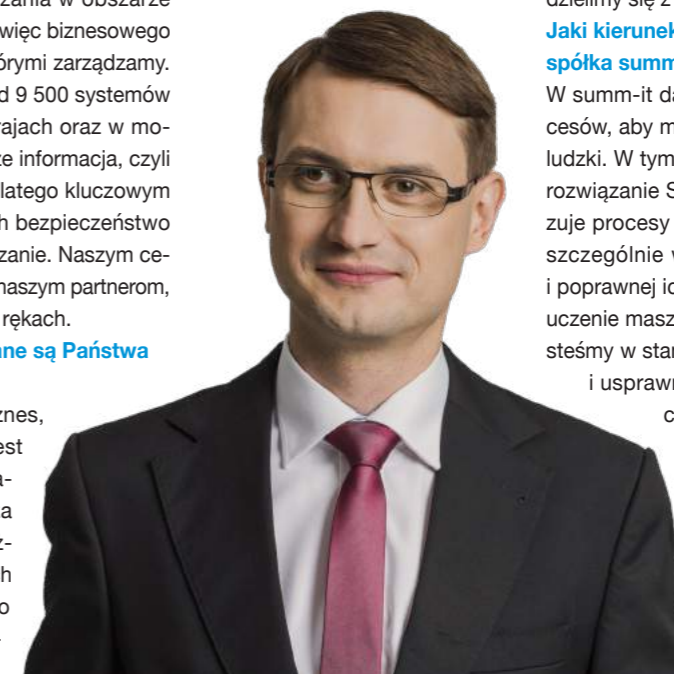
Dane gromadzi każdy biznes, a ich ilość uzależniona jest od stopnia rozwoju organizacji. summ-it dostarcza rozwiązania dla firm z różnych sektorów działających globalnie. Jesteśmy mocno wyspecjalizowani w ob-

szarze finansów, handlu oraz produkcji. Niemniej jednak nasze rozwiązania dostarczamy także do sektora publicznego, czy też e-commerce. Szeroko pojęta wielobranżowość oferowanych usług, przekłada się na mnogość wykonywanych projektów u jednego klienta. Bardzo często firmy, które przychodzą do nas z jedną potrzebą biznesową, decydują się na kolejne proponowane przez nas rozwiązania w celu skalowania własnego biznesu i pozbycia się długu technologicznego. Praca z wielkoskalowymi systemami i bazami danych idącymi w wiele PB, pozwala nam pełnić rolę ekspertów, którzy przeprowadzą każdą organizację przez transformację w obszarze danych, z ograniczonym ryzykiem oraz sprawdzonymi rozwiązaniami. Nasi Klienci cenią sobie rozwiązania, które wcześniej sprawdziły się na rynku, a my dzielimy się z nimi dobrymi praktykami.

”

*Dane gromadzi każdy biznes, a ich ilość uzależniona jest od stopnia rozwoju organizacji. summ-it dostarcza rozwiązania dla firm z różnych sektorów działających globalnie.*

WOJCIECH WENCEL  
CEO & Founder summ-it® S.A.



### Jaki kierunek rozwoju wybiera spółka summ-it?

W summ-it dążymy do automatyzacji procesów, aby mądrzej wykorzystywać kapitał ludzki. W tym celu stworzyliśmy unikatowe rozwiązanie Superb DBA, które automatyzuje procesy zarządzania bazami danych, szczególnie w obszarze bezpieczeństwa i poprawnej ich konfiguracji. Wykorzystując uczenie maszynowe, czyli algorytmy SI, jesteśmy w stanie monitorować bazy danych i usprawniać ich konfigurację. Jednocześnie budujemy kolejne produkty, jak Marketing Data Warehouse, które przy wykorzystaniu najnowszych technologii, stanowią źródło przewagi konkurencyjnej i skalują naszą firmę.

ANNA MINKISIEWICZ

## LATAJĄCY PARTNER GRUPY INTERWENCYJNEJ

DRONY STAJĄ SIĘ CORAZ POWSZECHNIEJSZYM NARZĘDZIEM DO REALIZACJI CELÓW BIZNESOWYCH I OPERACYJNYCH. O ICH ZASTOSOWANIU W BRANŻY OCHRONY MIENIA ORAZ O NOWOCZESNYM PODEJŚCIU DO BEZPIECZEŃSTWA OBIEKTÓW PRYWATNYCH I PUBLICZNYCH OPOWIADA WOJCIECH STAWIARSKI, PREZES SPÓŁKI REAKTO.



### W jaki sposób drony mogą odmienić branżę ochrony mienia i zwiększyć skuteczność interwencji?

**Wojciech Stawiarski:** Przede wszystkim, czas reakcji ma szczególne znaczenie dla powodzenia interwencji. Należy pamiętać, że zorganizowane włamanie trwa między 5 a 7 minut, niektóre agencje mówią nawet, że jest to średnio 2 do 7 minut. Dla porównania grupa interwencyjna jest w stanie dojechać na miejsce zazwyczaj w 15-20 minut. Czasem zajmuje jej to nawet 40 minut. W REAKTO budujemy sieć stacji dokujących w taki sposób, aby umożliwić statkowi bezzałogowemu dotarcie na miejsce wezwania w czasie zaledwie 3 minut. Dzięki temu może on rozpocząć obserwację i weryfikację zdarzenia dużo wcześniej niż zrobiłby to fizyczny patrol. Dron interwencyjny, dzięki zestawowi funkcji taktycznych takich jak stroboskop, głośnik czy syrena alarmowa, będzie mógł również odstraszyć intruza i zniechęcić go do dalszego wtargnięcia na obiekt. Zmniejszy to ryzyko zniszczenia mienia bądź kradzieży.

**Jakie elementy wchodzi w skład systemu szybkiego reagowania i w jaki sposób świadczona będzie usługa?**

System szybkiego reagowania to zbiór trzech, kluczowych elementów - stacji dokujących, dronów oraz systemu do za-

rzadzania lotami i planowania misji. Od początku założyliśmy, że stawiamy na autorskie rozwiązania - głównie dlatego, aby zagwarantować sobie suwerenność technologiczną, co będzie krytyczne w skali. Jedną stacją obsługiwać będzie obszar około 60 km<sup>2</sup>. W ich wnętrzu hangarowane będą drony, które po wezwaniu alarmowym w sposób półautonomiczny wyruszą na miejsce zdarzenia. Ostatnim, ale nie mniej ważnym elementem, jest system zarządzania lotami. Krótko mówiąc jest to oprogramowanie, które umożliwi planowanie misji, nadzór nad nimi, a także weryfikację parametrów dronów i stacji dokujących w czasie rzeczywistym. Nasza usługa operować będzie w modelu Anything as a Service (XaaS) - dzięki czemu partnerskie agencje ochrony nie będą musiały ponosić ogromnych kosztów wdrożenia technologii u siebie. To my odpowiadamy

za technologię i infrastrukturę - agencje korzystają z możliwości jakie oferujemy, dołączając gotową usługę do swojej oferty. Zwiększają tym samym swoje możliwości i ograniczają koszty operacyjne, bez znaczących nakładów inwestycyjnych.

### Kiedy będzie można skorzystać z waszej usługi?

W maju rozpoczęliśmy pilotaż we współpracy z pierwszymi partnerami, do grona których dołączyła niedawno Securitas Polska - spółka będąca częścią największego na świecie koncernu z branży ochrony - Grupy Securitas. W najbliższych miesiącach będziemy skupiać się na parametryzacji usługi, określeniu scenariuszy operacyjnych, a przede wszystkim na dalszym rozwijaniu procedur bezpieczeństwa. Ich zapewnienie oraz odpowiednia dokumentacja jest kluczowa z punktu widzenia realizacji lotów na obszarach o wysokim zagęszczeniu ludności. Jeżeli te działania przebiegną bez opóźnień, spodziewamy się pierwszych komercyjnych wdrożeń na przełomie roku.

DOROTA SOLCZAK



## DLA DOBREJ PRZYSZŁOŚCI

O NOWOCZESNYCH USŁUGACH I STRATEGII ZAKŁADU UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH NA NAJBLIŻSZE LATA, MÓWI PREZES ZARZĄDU PROF. GERTRUDA UŚCIŃSKA.



”

*Dążymy do stanu, w którym wszystkie nasze usługi będą dostępne online. Aby to osiągnąć, będziemy rozwijać automatyzację obsługi spraw i elektronizację kontaktu z naszymi klientami.*

**GERTRUDA UŚCIŃSKA**

prezes Zakładu Ubezpieczeń Społecznych

### ZUS przyjął właśnie „Strategię rozwoju IT na lata 2021–2025”. Co to oznacza dla Polaków?

**Gertruda Uścińska:** Strategia rozwoju IT jest mapą pokazującą dokąd mamy iść. Dążymy do stanu, w którym wszystkie nasze usługi będą dostępne online. Aby to osiągnąć, będziemy rozwijać automatyzację obsługi spraw i elektronizację kontaktu z naszymi klientami. Będziemy do tego wykorzystywać m.in. rozwiązania chmurowe oraz integrację z rejestrami i bazami danych innych instytucji publicznych. To ważna część nowoczesnego e-urzędu. Jeśli z innych instytucji pozyskamy dane klienta niezbędne do załatwienia jego sprawy, to on nie będzie musiał nam ich dostarczać, co skróci czas obsługi. Jeśli klient będzie mógł łatwo skontaktować się z nami elektronicznie, to nie będzie musiał przychodzić do placówki. Jeśli będzie mógł samodzielnie sprawdzić stan sprawy w aplikacji, to nie będzie musiał do nas dzwonić lub umawiać się na e-wizytę. Automatyzacja i elektronizacja to także ograniczenie kosztów organizacyjnych finansowanych ze środków publicznych.

### Szereg spraw można załatwić przez Platformę Usług Elektronicznych ZUS? Czy będzie ona dalej rozwijana?

Na przełomie kwietnia i maja przekroczyliśmy ważną i symboliczną granicę. Mamy już 10 mln profili użytkowników na platformie, a już wkrótce platforma ta przyjmie 100-milionowe elektroniczne zwolnienie lekarskie. Przypomnę, że PUE ZUS wystartowała w czerwcu 2012 roku. Jest cały czas rozwijana i unowocześniana. Mamy konkretne plany jak ją zmieniać i udoskonalać. W planach jest aplikacja mobilna dla płatników

składek, lekarzy i rodziców pobierających świadczenia na dzieci, takie jak 500 plus czy rodzinny kapitał opiekuńczy, czyli tych grup klientów, które najczęściej komunikują się z ZUS. Planowane jest również umożliwienie opłacania składek za pomocą e-płatności. Pracujemy nad unowocześnieniem warstwy graficznej i użytkowej naszej platformy oraz integracją wizualną gov.pl. Dziś nikt nie wyobraża sobie nowoczesnego urzędu bez takiego narzędzia.

### Jak wygląda obecnie sytuacja, jeżeli chodzi o płatników składek i ubezpieczonych?

Dane ZUS na koniec kwietnia wskazują, że liczba płatników składek (2,8 mln) i ubezpieczonych (16,1 mln), w tym cudzoziemców (970 tys.), jest znacznie wyższa niż przed wybuchem epidemii. Monitorujemy, w jaki sposób inflacja i napływ wysiedleńców z Ukrainy przekłada się na rejestry ZUS. W marcu br. liczba ubezpieczonych obywateli Ukrainy wynosiła 667 tys., tj. o 26 tys. więcej niż w lutym. W kwietniu zanotowaliśmy kolejny wzrost o 32 tys. Widzimy więc, że wraz z wybuchem wojny na terytorium Ukrainy nie odnotowaliśmy masowego wyrejestrowywania obywateli tego państwa z ubezpieczeń. Oznacza to, że pracodawcy w tym okresie udzielili im urlopów albo zastosowali inne korzystne rozwiązania pracownicze. Ludność napływowa ma nietypową strukturę, gdyż 47 proc. to dzieci, a 45 proc. to kobiety w wieku produkcyjnym. Ukraińcy stanowią 72 proc. wszystkich cudzoziemców w rejestrze ZUS, których ogółem było na koniec kwietnia 970 tys. osób.

WOJCIECH GRABARCZYK

# NAJLEPSZA POD SŁOŃCEM ENERGIA OD BUYPV

**NOWY SYSTEM ROZLICZEŃ PROSUMENTÓW BUDZI OBAWY BRANŻY FOTOWOLTAICZNEJ W POLSCE. ODPOWIEDZIĄ JEST WIEDZA, DOŚWIADCZENIE I DOBRZE WYPOSAŻONE HURTOWNIE ZE STAŁYMI DOSTAWAMI MATERIAŁÓW. POZNAJCIE MARKĘ BUYPV.EU.**

## Czym zajmuje się BuyPV.eu?

**Łukasz Studziński:** Marka BuyPV.eu zajmuje się importem oraz dostawą paneli JA Solar dla realizowanych instalacji i farm fotowoltaicznych każdej wielkości. Specjalizujemy się w kompleksowej obsłudze klienta - od bezpłatnego audytu i wykonania projektu, poprzez wsparcie w uzyskaniu dofinansowań, aż po profesjonalny montaż instalacji fotowoltaicznych.

## Jakie są plany firmy na 2022 rok?

Od tego roku zajęliśmy się rozbudową oferty i poszerzeniem naszej obecności na rynkach europejskich. Planujemy dalszy dynamiczny rozwój i poszerzanie portfolio produktowego. Tylko w ostatnim czasie do naszej oferty dołączyły produkty Solax Power, inwertery, car porty, pompy ciepła od Viessmann, ładowarki samochodowe oraz magazyny energii. Co nas wyróżnia? Gwarantujemy stałe stany magazynowe produktów, comiesięczne dostawy minimum 10 MW, wysyłkę towaru w ciągu 24 h oraz atrakcyjne warunki współpracy. Nasza oferta skierowana jest zarówno do klientów indywidualnych, jak i instytucjonalnych czy biznesowych. Wdrażamy nowoczesne technologie w przedsiębiorstwach, rolnictwie i gospodarstwach domowych.

## Jak zakończył się dla firmy rok 2021?

Rok 2021 był niezwykle trudny ze względu na zmiany legislacyjne, na szczęście zakończyliśmy ten czas dużym sukcesem. W zeszłym roku odnotowaliśmy kilkunastoprocentowy poziom wzrostu. Dodatkowo, dzięki ogromnemu zaangażowaniu naszych Pracowników i Partnerów ze spokojem weszliśmy w nową erę fotowoltaiki czyli net-billing.



*Sprzedajemy nie tylko sam produkt, ale szerzymy również pewną ideę. Czujemy, że realnie wpływamy na stan naszej planety.*

**ŁUKASZ STUDZIŃSKI**  
prezes spółki PVGE

## Jak poradzili sobie Państwo w dobie koronawirusa?

Epidemia koronawirusa postawiła przed nami konieczność przeanalizowania i rozwiązania istotnych problemów kadrowych i operacyjnych. Dobrze zorganizowany i przede wszystkim zdrowy zespół, pozostawał do dyspozycji klientów, pracując w systemie pracy zdalnej. Dodatkowo pracę zespołu ułatwiały narzędzia i aplikacje: internetowa baza zamówień oraz intuicyjny i prosty w obsłudze system ofertowania online. Z tego trudnego czasu, paradoksalnie udało nam się wyjść zwycięsko - czas pandemii okazał się dla nas bardzo dobry pod względem sprzedaży.

## Czym jest dla Państwa nominacja do nagrody Made in Poland?

Jesteśmy niezmiernie dumni, że całokształt naszych działań został doceniony. Sprzedajemy bowiem nie tylko sam produkt, ale szerzymy również pewną ideę. Czujemy, że realnie wpływamy na stan naszej planety. Zapotrzebowanie na energię stale rośnie, a prognozy pokazują, że tendencja będzie trwała. Niezależność energetyczna to nie tylko ekologia, ale również spore oszczędności. Dla inwestorów to również przewaga konkurencyjna - coraz więcej firm dąży do zrównoważonego rozwoju, podejmując działania na rzecz ochrony środowiska oraz zmiany klimatu. Ważne jest, abyśmy wszyscy zdali sobie sprawę, że każdy z nas może przyczynić się do zatrzymania niekorzystnych zmian klimatu. Dziś już chyba nikt nie ma wątpliwości, że niezależność energetyczna równa się bezpieczeństwo. Budujmy wokół siebie czyste i bezpieczne otoczenie!

SYLWIA GIERSZTYN

**tpay** zaufane płatności

# Uwielbiamy robić z Tobą e-zakupy

Do zobaczenia na:



## WIELKOPOLSKA „KRAINA STU JEZIOR”

MAŁO KTO WIE, ŻE PRAWDZIwą STOLICą JEZIOR W POLSCE JEST KRAINA POŁOŻONA W WIELKOPOLSCE. MIĘDZYCHÓD, BO TO O TEJ GMINIE MOWA, TO KRAINA STU JEZIOR, KTÓRA DZIĘKI SPRAWNEMU ZARZĄDZANIU PRZEŻYWA ROZKWIŁ TURYSTYCZNO-GOSPODARCZY.



działania to pozyskiwanie inwestorów, którzy stwarzają nowe miejsca pracy. Pozyskujemy firmy, którą są nowoczesne. Dzięki konkurencyjności i większej ilości powstających przedsiębiorstw wzrasta płaca pracowników, a co za tym idzie – rosną portfele naszych mieszkańców. Szukając inwestorów musimy jednocześnie dbać o naszą infrastrukturę drogową. Osobiście uważam, że jest ona na bardzo dobrym poziomie, choć zostało jeszcze wiele do zrobienia. Nasze miasto jest dobrze skomunikowane, a jakość dróg, szczególnie przy terenach inwestycyjnych, zachęca do inwestowania i osiedlania się właśnie w naszej miejscowości.

### Jakie są plany na przyszłość Międzychodu?

Nieustannie prowadzimy rozmowy z kolejnymi przedsiębiorstwami, które chcą zainwestować na terenie naszej gminy. Rewitalizujemy zaple-

cze wypoczynkowe m.in. w Mierzynie, aby wykorzystać nasze walory turystyczne. Jesteśmy „Krajiną stu jezior” i bardzo nam zależy, aby ofertę turystyki utrzymać na wysokim poziomie. Finalizujemy bardzo ważne połączenie PKP gminy Międzychód z miastem Poznań, co ułatwi komunikację ze stolicą naszego województwa. Inwestujemy w poprawę infrastruktury drogowej

– od corocznego utwardzenia kolejnych kilku kilometrów dróg, budowy i przebudowy ulic, aż po poprawę bezpieczeństwa przejść dla pieszych. Chcemy je wzbogacić o dodatkowe oświetlenie czy sygnalizację dźwiękową, minimalizując ilość wypadków. W chwili obecnej nadal borykamy się z pandemią Koronawirusa, bo choć temat ucichł medialnie to po zwolnieniach

lekarskich widzimy, że problem jest i trzeba sobie z nim radzić. Mocno skupiamy się na pomocy uciekinierom z Ukrainy, widzimy tu problem, który będzie narastał, natomiast naszym obowiązkiem jest okazać wsparcie tym ludziom.

WOJCIECH GRABARCZYK

### Jaki jest Państwa przepis na sukces?

**Krzysztof Wolny, Burmistrz Międzychodu:** Moim zdaniem nie ma typowego remedium na sukces. Ważne jest poczucie konkurencyjności i ciągle doskonalenie się. Słuchanie, obserwowanie i wyciąganie wniosków. Jako burmistrz muszę myśleć o tym, co jest najlepsze dla mieszkańców. Nie od dziś wiadomo, że podstawą są miejsca pracy. Dlatego pozyskaliśmy i nadal poszukujemy kolejnych dużych inwestorów. Dbamy przy tym o infrastrukturę, ciągle ją rozbudowując i rozwijamy działalność turystyczną oraz kulturalną.

### W jaki sposób dbają Państwo o mieszkańców?

Staramy się działać wielotorowo. Na przestrzeni ostatnich lat wprowadziliśmy w gminie darmowe przedszkola czy dofinansowanie wyprawek szkolnych. Co do przedszkoli – posiadamy jedyne w Europie z własnym stokiem narciarskim i inne współdziałające ze stadniną koni. To czyni nas wyjątkowymi, a dzieciaki od początku mają dostęp do bardzo ciekawych zajęć. Kolejne



## STREFA ROZWOJU

OSTATNI CZAS POKAZUJE, ŻE WSPARCIE PRZEDSIĘBIORSTW JEST NIEZWYKLE WAŻNE DLA ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI. O DZIAŁANIACH WAŁBRZYSKIEJ SPECJALNEJ STREFY EKONOMICZNEJ „INVEST-PARK” OPOWIADA JEJ PREZES - PIOTR WOJTYCZKA.



”

*Jesteśmy jedną z największych stref ekonomicznych, chcemy utrzymać pozycję regionów, za które odpowiadamy.*

**PIOTR WOJTYCZKA**  
prezes Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej „INVEST-PARK”

### Jak obecnie wspierają Państwo przedsiębiorstwa?

**Piotr Wojtyczka:** Nasze wsparcie ma charakter kompleksowy. Jesteśmy obecni na każdym etapie rozwoju: od przygotowania inwestycji, przez jej przeprowadzenie, po wsparcie bieżącej działalności biznesowej naszych firm strefowych. Wydajemy decyzje o wsparciu, które polegają na zwalnianiu przedsiębiorców z dużej części podatków dochodowych w zamian za podejmowane inwestycje. Oferujemy pożyczki rozwojowe, wspieramy innowacyjność i konkurencyjność naszych przedsiębiorców. Realizujemy też szereg działań skoncentrowanych na bezpłatnym doradztwie biznesowym: tłumaczymy obowiązki związane ze zmieniającym się prawem, zasady korzystania z pomocy publicznej, dofinansowań, oferujemy udział w grupie zakupowej, który skutkuje mniejszymi opłatami za media. Nasze usługi obejmują też wiele, wiele innych obszarów, które sprawiają, że naprawdę oplaca się „trafić pod nasze skrzydła”.

### Jakie są Państwa plany na dalszy rozwój strefy?

Proszę pamiętać, że podmiotem koordynującym zadania wszystkich 14 stref jest Ministerstwo Rozwoju i Technologii, we współpracy, z którym staramy się stworzyć korzystne warunki rozwoju przedsiębiorczości i gospodarki na terenie WSSE „INVEST-PARK”. W naszym przypadku to aż 174 gminy w 3 województwach południowo-zachodniej Polski, więc zakres działań mamy naprawdę szeroki. Wpisujemy się w szerszy program Polska Strefa Inwestycji realizowany przez MRiT. Nasze plany, niezmiennie, obejmują zamiar poszerzenia grona firm strefowych i umożliwienie powsta-

wania kolejnych inwestycji. Na pewno mocno koncentrujemy się na wsparciu biznesowym i tworzeniu okazji do relokacji dla firm z Ukrainy. Realizujemy również ambitny program budowy 7 hal produkcyjno-magazynowych, co jest wyjściem naprzeciwko potrzebom przedsiębiorców. Dynamicznie rozwijamy naszą część edukacyjną: w ramach jednej z oddanych do użytku hal (w Wałbrzychu) powstanie nowoczesne centrum szkoleniowe. Nasze plany na rozwój obejmą zatem nie tylko doskonalenie już posiadanej oferty i narzędzi, ale również nowych obszarów biznesowej aktywności (jak budowa hal czy centrum szkoleniowego). Jesteśmy jedną z największych stref ekonomicznych, chcemy utrzymać pozycję regionów, za które odpowiadamy - zarówno na mapie polskich, jak i zagranicznych inwestycji.

### Dlaczego firma chcąc zainwestować w swój rozwój powinna wybrać akurat Wałbrzyską Specjalną Strefę Ekonomiczną?

Mamy szeroką ofertę i jesteśmy stabilnym partnerem zarówno dla wielkich, globalnych firm, jak i rodzinnych przedsiębiorstw. Dobrym przykładem stabilnej współpracy jest Toyota, która w kwietniu obchodziła 20-lecie powstania pierwszej fabryki w Wałbrzychu. W tym czasie, zatrudnienie w zakładach zlokalizowanych na terenie Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej „INVEST-PARK” wzrosło 11-krotnie, a inwestycje 20-krotnie. Firmy zrzeszone w naszej strefie dynamicznie się rozwijają, a my – już od 25 lat – rozwijamy się razem z nimi.

DOROTA SOLCZAK

## STREFA NAPĘDZA INWESTYCJE

BLISKO 400 FIRM ZREALIZOWAŁO W ŁÓDZKIEJ STREFIE PONAD 500 INWESTYCJI. ŁSSE W RANKINGACH FDI MAGAZINE OD LAT KLASYFIKOWANA JEST W TOP 10 STREF NA ŚWIECIE.

Tylko w ubiegłym roku w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej firmy rozpoczęły 76 inwestycji. Wśród nich marki takie jak: Kellogg's, Moderna, LPP, Husqvarna, Kupiec, czy Wella. To wynik dwukrotnie lepszy niż w latach sprzed pandemii Covid. W tym roku na rynek inwestycyjny oddziałuje także konflikt na Ukrainie, a mimo to zainteresowanie Łódzką Strefą nie słabnie. Firmy chętnie sięgają po zwolnienie z podatku dochodowego jakie oferuje Strefa w zamian za zrealizowanie inwestycji. Ten prosty mechanizm pozwala osiągnąć ulgę nawet w wysokości 60 proc. wartości inwestycji. Najwięksi inwestorzy mogą zaoszczędzić nawet kilkaset milionów złotych, średni - kilkadziesiąt. – Inwestycja w strefie ekonomicznej to nadal jedno z najprostszych i najkorzystniejszych narzędzi wsparcia jakie oferuje państwo polskie. W ostatnich latach szczególnie uaktywniły się średnie i małe firmy, które stanowią blisko 70 proc. nowych inwestorów – mówi Marek Michalik, prezes ŁSSE S.A. Łódzka Strefa otrzymała sporo nagród za innowacyjne programy, m.in. wsparcie startupów i wprowadza-

nie technologii 5G do fabryk. – Stworzyliśmy w Europie Środkowej unikatowy HUB Innowacji, który łączy międzynarodowe korporacje, ze startupami, lokalnymi firmami i oferuje wsparcie finansowe, merytoryczne, inspirowanie do tworzenia innowacji, wytaczania nowych dróg oraz implementacji nowych rozwiązań - mówi Agnieszka Sygitowicz, wiceprezes ŁSSE. Prowadzimy także programy szkoleniowe dla pracowników firm MŚP, wspierające polskie firmy w eksporcie, budujemy nowoczesne powierzchnie coworkingowe i produkcyjne - dodaje Marek Michalik.

MATEUSZ SŁONECKI



## SIŁA POCHODZĄCA Z MORZA

O TIMAC AGRO SPECJALIZUJESZ SIĘ W PRODUKCJI INNOWACYJNYCH NAWOZÓW PŁYNNYCH I GRANULOWANYCH SŁUŻĄCYCH DO ODŻYWIANIA ROŚLIN ORAZ DOSTARCZAJĄCEJ NA RYNEK PRODUKTY PRZEZNACZONE DO ŻYWIENIA ZWIERZĄT HODOWLANYCH OPOWIADA PREZES AGATA STOLARSKA.

**Dla kogo skierowana jest Państwa oferta?**

**Agata Stolarska:** Naszą ofertę kierujemy do gospodarstw zajmujących się produkcją roślinną oraz hodowlą zwierząt. Są to zarówno rodzinne gospodarstwa, jak i duże przedsiębiorstwa rolne, które są znaczącymi graczami na rynku rolniczym w Polsce. Dzięki wypracowaniu własnego modelu biznesu możemy być elastyczni i szybko dopasować się do zmieniającego się otoczenia. Nasi doradcy działają na terenie całego kraju i skutecznie reagują na potrzeby klientów. Jesteśmy firmą, która wyznacza trendy na rynku rolniczym.

Jako pierwsi wprowadziliśmy wiele współczesnych rozwiązań – to dzięki temu zdobyliśmy zaufanie wśród polskich producentów żywności.

**Jakimi rozwiązaniami może pochwalić się Timac Agro Polska?**

Motorem napędowym naszej grupy jest innowacja. Posiadamy pionierskie produkty, oparte na ekstraktach z alg morskich. Dzięki temu nasze rozwiązania odżywiają rośliny oraz korzystnie wpływają na zachodzące w nich procesy fizjologiczne. W efekcie poprawiają wzrost, rozwój i jakość plodów rolnych, chronią je przed stresami środowiskowymi. Celem naszych produktów jest wspieranie rolnictwa zrównoważonego, a co ważne, utrzymanie przy tym satysfakcjonujących plonów.

JULIA CZECHOWICZ



## ZAJMUJEMY SIĘ WASZYM BEZPIECZEŃSTWEM ENERGETYCZNYM

DYWERSYFIKUJEMY DOSTAWY GAZU AKTYWNIEM DZIAŁAMY NA RZECZ BEZPIECZEŃSTWA ENERGETYCZNEGO EUROPY REALIZUJEMY I WSPIERAMY STRATEGIĘ ENERGETYCZNĄ POLSKI

**PGNiG**



## STALOVE INNOWACJE

SAG SP. Z O.O. TO NOWOCZESNA FIRMA, KTÓRA SKUPIA SIĘ NA DZIAŁALNOŚCI PRODUKCYJNO-USŁUGOWO-HANDLOWEJ, KONCENTRUJĄC SIĘ GŁÓWNIEM W SFERZE GÓRNICTWA I PRZEMYSŁU.

Założona 1 września 1991 roku spółka SAG prowadzi działalność w sektorze górnictwa i przemysłu. Prezesem Zarządu firmy jest Jerzy Gas. Od ponad 30 lat SAG jest liderem na rynku lin stalowo-gumowych, a od maja br. wprowadziła na rynek nowy produkt - carport do ładowania samochodów elektrycznych. Ponadto firma specjalizuje się w produkcji typoszeregu krążników do przenośników taśmowych.

SAG jest producentem szerokiej gamy konstrukcji pojazdów szynowych, a także konstrukcji przeznaczonych dla budownictwa, hutnictwa, energetyki, recyklingu i logistyki. Liny stalowo-gumowe SAG to prawdopodobnie najlepsze liny wyrównawcze na świecie.

Uzyskanie szeregu certyfikatów oraz inwestycje w nowoczesne maszyny i urządzenia umożliwiło firmie świadczenie usług w zakresie cięcia i gięcia blach oraz profili, precyzyjnej obróbki skrawaniem, spawania ręcznego i zrobotyzowanego.

Na nieprzerwany od lat sukces firmy wpływa determinacja w realizacji celów strategicznych, dywersyfikacja produktowa i rynkowa, inwestycje oraz profesjonalna kadra pracowników stale podnosząca swoje kompetencje.

JULIA CZECHOWICZ

