

Executive

MAGAZINE

1/2023 ISSN 2720-4499
www.executiveclub.pl

EXECUTIVE INNOVATION FORUM

Relacja z X edycji
Konferencji

ROZWÓJ INFRASTRUKTURY I NOWY TABOR

W to celuje metro

PRZYWÓDZTWO 2.0

Transformacja
leadershipu

**MATEUSZ
BUGZKOWSKI**

Consultant Team Lead MTWO

**REMIGIUSZ
PYSZKA**

Country Leader MTWO



Budujemy

przyjazne relacje, troszcząc się o miejsca, w których na co dzień przebywamy.

Jesteśmy dumni, że dzięki wiedzy, zaangażowaniu i pracy naszych inżynierów powstało blisko 600 obiektów, które służą ludziom.

warbud.pl



Drodzy Czytelnicy

Z przyjemnością oddajemy w Wasze ręce pierwsze w tym roku wydanie Executive Magazine. Cieszymy się, że już kolejny rok jesteśmy razem, a każde wydanie magazynu jest efektem naszej owocnej współpracy. Na wstępie chciałabym wszystkim naszym czytelnikom życzyć w 2023 roku spełnienia ambitnych planów i osiągnięcia wielu sukcesów zarówno w sferze prywatnej, jak i biznesowej.

Przygotowaliśmy dla Was wiele interesujących wywiadów i artykułów, które tym razem skupiają się na tematyce związanej z sektorem budowlanym. Na pierwszych stronach znajdziecie wywiad z Remigiuszem Pyszką - Krajowym Liderem MTWO oraz Mateuszem Buczkowskim - Liderem Zespołu Konsultantów MTWO, którzy zagościli także na okładce aktualnego numeru. Rozmawialiśmy m.in. o działaniach firmy i ich ofercie dla branży budowlanej, nowych sposobach zmniejszania wpływu tej branży na środowisko, a także o nowej tożsamości marki i rebrandingu.



Serdecznie polecamy dział Leader's Insight, gdzie czeka na Was wiele inspirujących wywiadów, a także dział Budownictwo z wieloma artykułami z liderami branży. Poruszamy tam m.in. temat transformacji cyfrowej w projektach infrastrukturalnych, a także przedstawiamy sposoby rozwiązywania problemów na rynku budowlanym. Zachęcamy również do lektury artykułu dotyczącego istotnych aspektów rozliczeń podatkowych w sektorze budowlanym.

Oczywiście, nie mogło zabraknąć miejsca dla obszernej relacji z jubileuszowej, dziesiątej edycji konferencji „Executive Innovation Forum”, na której zaprezentowaliśmy również zwycięzców prestiżowych statuetek „Diamentów Innowacji”.

Życzę inspirującej lektury i zapraszam na kolejne strony!

A handwritten signature in black ink, reading 'Beata Radomska'.

Beata Radomska
CEO, Executive Club

Dear Readers

We are pleased to present to you the first issue of Executive Magazine this year. We are happy that we are together for another year, and each issue of the magazine is the result of our fruitful cooperation. At the outset, I would like to wish all our readers that in 2023 they will fulfill their ambitious plans and achieve many successes both in the private and business spheres.

We have prepared many interesting interviews and articles for you, which this time focus on topics related to the construction sector. On the front pages you will find an interview with Remigiusz Pyszka - Country Leader MTWO and Mateusz Buczkowski - Consultant Team Lead MTWO, who also appeared on the cover of the current issue. We talked, among others about the company's activities and their offer for the construction industry, new ways to reduce the industry's impact on the environment, as well as about the new brand identity and rebranding.

We highly recommend the Leader's Insight section, where many inspiring interviews await you, as well as the Construction section with many articles with industry leaders. We bring up the subject of digital transformation in infrastructure projects, and we present ways to solve problems on the construction market. We also encourage you to read the article about important aspects of tax settlements in the construction sector.

Of course, there was room for an extensive coverage of the jubilee, tenth edition of the "Executive Innovation Forum", where we also presented the winners of the prestigious "Innovation Diamonds" awards.

I wish you an inspiring read and I invite you to the next pages!

A handwritten signature in black ink, reading 'Beata Radomska'.

Beata Radomska
CEO, Executive Club



Temat z okładki / Cover subject

- 06** Osiąganie celów jest ważne, ale realną przewagą jest **dążenie do celu, którego inni jeszcze nie widzą**
- Hitting a goal is important, but the key issue that gives a real advantage is **to go to the goal that they do not see yet**

Zdjęcie okładowe: BASTEK CZERNEK, Asystentka planu: AGNIESZKA BRZÓSTOWICZ

Wywiad / Interview

- 12** **Krzysztof Pietraszkiewicz**
Prezes Związku Banków Polskich
President of the Polish Bank Association
- 18** **Daniel Dziewit**
Terapeuta uzależnień
Addiction therapist
- 22** **dr inż. Artur Pollak (PhD Eng.)**
Prezes Zarządu APA Group
CEO of APA Group
- 26** **Grzegorz Głasek**
Prezes Zarządu i Współwłaściciel SPS Construction
President of the Management Board and Co-owner of SPS Construction
- 30** **Robert Sochacki**
Prezes Zarządu BETA Securities Poland SA
CEO BETA Securities Poland SA
- 34** **Urszula Graczyk**
CFO Keylite RW Polska
CFO Keylite RW Poland
- 36** **Ryszard Szeffler**
Dyrektor Linii Biznesowej Safety INTERSAFE a Lyreco Company
Safety Business Line Director at INTERSAFE a Lyreco Company
- 40** **Anna Smągłowska**
Manager w dziale usług kadrowo – płacowych, Mazars Polska
Manager in the human resources and payroll services department of Mazars Polska

BUDOWNICTWO / CONSTRUCTION

- 44** Model symulacyjny instalacji produkującej wysokospecjalistyczne żywice - **niepozorny, a jednak potężny**
Simulation model of a plant producing highly specialized resins - **inconspicuous, yet powerful**
- 50** **Rok 2022 przyniósł korzyści** doświadczonym podmiotom na rynku nieruchomości
2022 brought a number of benefits to experienced real estate players
- 54** Problemy rynku budowlanego - **narzędzia pozwalające je przewyciężyć**
Problems of the construction market - **tools to overcome them**
- 58** **Budynki mają istotne znaczenie dla klimatu i naszego zdrowia** – wyniki VII edycji „Barometru zdrowych domów”
Buildings matter for the climate and our health - results of the 7th edition of the "Healthy Homes Barometer"
- 62** **BULAK PROJEKT** doświadczenie od 1991 roku
BULAK PROJECT experience since 1991
- 66** **Rozwój infrastruktury i nowy tabor** - w to celuje metro
Infrastructure expansion and the new rolling stock are Metro's goals
- 70** **Zarządzanie ryzykiem w inwestycjach infrastrukturalnych** – rola gwarancji bankowych i ubezpieczeniowych
Risk management in infrastructure investments – the role of bank and insurance guarantees
- 74** It's all about **the future**
- 76** **Transformacja cyfrowa w projektach infrastrukturalnych**
Digital transformation in infrastructure projects
- 82** **Istotne aspekty rozliczeń podatkowych** w sektorze budowlanym
Significant aspects of tax settlements in the construction industry

Executive
MAGAZINE

Wydanie: 1/2023
Issue: 1/2023

ISSN 2720-4499

Executive Club sp. z o.o.
ul. Jarośława Dąbrowskiego 67/2, 02-561 Warszawa
e-mail: biuro@executiveclub.pl

Druk / Print
Drukarnia Standruk

Dyrektor Kreatywny / Creative Director

Janusz Gil
janusz.gil@executiveclub.pl
tel: (+48) 570 105 464

Redaktorka Prowadząca / Editor-in-Chief

Anastazja Lach
anastazja.lach@executiveclub.pl
tel: (+48) 509 031 577

Partnerstwo / Partnership

Mirosław Witkowski
miroslaw.witkowski@executiveclub.pl
tel: (+48) 510 105 474

Członkostwo w Klubie / Membership

Monika Czub
monika.czub@executiveclub.pl
tel: (+48) 509 031 577

Grafika / Layout

Wojciech Kownacki
wojciech.kownacki@executiveclub.pl
tel: (+48) 605 302 177

BUDOWNICTWO / CONSTRUCTION

- 86** Roszczenie o udzielenie gwarancji zapłaty za roboty budowlane – **problemy praktyczne**
Claim for a guarantee of payment for construction works: **Practical problems**

Leader's Insight

- 90** **Przywódstwo 2.0**, transformacja liderstwa
Leadership 2.0, the transformation of leadership

- 94** „TŁUMACZĘ ZDROWIE
Z JAPOŃSKIEGO NA POLSKI”
„I TRANSLATE HEALTH
FROM JAPANESE INTO POLISH”



- 100** INNOWACJA jest tym, co pozwala odróżnić lidera od naśladowcy
INNOVATION is what makes it possible to distinguish a leader from a follower

ESG

- 104** **ZRÓWNOWAŻONE BUDOWNICTWO
TO PRZYSZŁOŚĆ RYNKU**
**SUSTAINABLE CONSTRUCTION IS
THE FUTURE OF THE MARKET**



- 108** Rok 2023 pod znakiem
zrównoważonego rozwoju
Focus on **sustainability in 2023**

- 112** **Zrównoważone rozwiązania grzechu warte** – co sprawdza się w sektorze industrial?
Sustainable solutions that are worth every penny.
What works for the industrial sector?

- 116** **Business Intelligence** – game changer w dobie kryzysu
Business Intelligence – game changer in times of crisis

- 120** **UNIKALNY PROJEKT WYCHWYTU CO₂**
REALIZOWANY PRZEZ LAFARGE W POLSCE
LAFARGE'S UNIQUE CO₂
CAPTURE PROJECT IN POLAND



- 122** Biuro a nowa rzeczywistość **świata pracy**
Office in the new **workplace reality**

- 124** Na koniec dnia liczą się regulacje prawne.
Innowacje pracownicze w Twojej firmie
At the end of the day, legal regulations matter.
Employee-driven innovation in your company

- 128** Aktualizacja ratingu **ESG dla BOŚ**
BOŚ receives updated **ESG rating**

- 130** **MIPIM - NAJWIĘKSZA NA ŚWIECIE**
MIĘDZYNARODOWA IMPREZA POŚWIĘCONA
NIERUCHOMOŚCIOM
MIPIM - THE WORLD'S LARGEST
INTERNATIONAL REAL ESTATE EVENT



Relacja / Report

- 132** RELACJA Z X EDYCJI
EXECUTIVE INNOVATION FORUM!
COVERAGE OF THE 10TH EDITION OF
EXECUTIVE INNOVATION FORUM!



OSIĄGANIE CELÓW JEST WAŻNE, ALE REALNĄ PRZEWAGĄ JEST DĄŻENIE DO CELU, KTÓREGO INNI JESZCZE NIE WIDZĄ

WYWIAD Z REMIGIUSZEM PYSZKĄ, KRAJOWYM LIDEREM MTWO ORAZ
MATEUSZEM BUCZKOWSKIM, LIDEREM ZESPOŁU KONSULTANTÓW MTWO, SOFTWAREONE



Zdjęcia: BASTEK CZERNEK, Asystentka planu: AGNIESZKA BRZÓSTOWICZ

Zespół MTWO, od lewej :

PIOTR KĄDZIELA, REMIGIUSZ PYSZKA, EWA GINIEWSKA , JENS LOVEJUS, MACIEJ PAECH, MATEUSZ BUCZKOWSKI

SOFTWAREONE JEST ZNANYM DOSTAWCĄ OPROGRAMOWANIA I ROZWIĄZAŃ CHMUROWYCH. CZY MOŻESZ POWIEDZIEĆ NAM WIĘCEJ O SOFTWAREONE I WASZEJ OFERCIE DLA BRANŻY BUDOWLANEJ?

SoftwareOne jest wiodącym globalnym dostawcą kompleksowych rozwiązań w zakresie oprogramowania i technologii chmurowych. Zatrudniając ponad 8200 pracowników, posiadamy możliwości sprzedaży i świadczenia usług w 90 krajach.

Dostarczamy produkty na skalę globalną, ale kładziemy akcent na lokalne potrzeby rynków. SoftwareOne dostarcza ponad 65 000 klientom oprogramowanie i rozwiązania chmurowe od ponad 7500 dostawców.

Nasza oferta dla branży budowlanej to MTWO Construction Cloud. Jest to kompleksowa, zintegrowana platforma chmurowa dla przedsiębiorstw, która łączy wszystkich interesariuszy projektu, procesy i dane, zapewniając współ-

pracę i wydajność. SoftwareOne nawiązało partnerstwo ze Schneider Electric, aby stać się globalnym dostawcą usług opartych na MTWO. Naszym głównym celem jest wsparcie branży budowlanej w transformacji cyfrowej, w celu uzyskania maksymalnej wydajności i produktywności przedsiębiorstw. Nasze rozwiązanie jest wysoce konfigurowalne dzięki modułom, które dotyczą każdej fazy cyklu życia projektu. Oferujemy również otwarte API, które łatwo integruje się z innymi narzędziami biznesowymi. MTWO zapewnia pełną kontrolę projektu, przejrzystość kosztów i inteligentne dane w czasie rzeczywistym. Pomaga firmom stworzyć trwały, długoterminowy fundament cyfrowy co przekłada się na zwiększenie ilości wygrywanych przetargów, wpływa na podniesienie wydajności, zmniejszenie ryzyka oraz zredukowanie negatywnego wpływu na środowisko.

TO IMPONUJĄCE PODEJŚCIE! CZY PLATFORMA ODPOWIDA NA SZCZEGÓLNE POTRZEBY BRANŻOWE?

MTWO pomaga rozwiązać problem stagnacji produktywności w branży budowlanej, która historycznie wolniej wdrażała nowe technologie. Implementacja rozwiązań punktowych, które mają na celu zaspokojenie krótkoterminowych potrzeb biznesowych, nie zapewnia trwałego, długoterminowego rozwiązania. Często takie rozwiązania pozostają bez integracji z innymi systemami. Prowadzi to do wielokrotnego wprowadzania tych samych danych i tworzenia silosów informacyjnych, które narażają firmy na kosztowne błędy i niepotrzebne ryzyko. Kiedy umieszczamy dane w oddzielnych systemach, marnujemy dużo czasu na ich przesyłanie. Nie tylko ogranicza to efektywność poszczególnych zespołów, ale może spowolnić cały projekt. Chcemy to zmienić. Zapewniamy wzrost wydajności oferując zrównoważone, długoterminowe rozwiązanie, zaspokajające potrzeby w zakresie projektów budowlanych i inwestycyjnych. Połączenie wszystkich interesariuszy, procesów i danych w całym cyklu życia projektu w ramach jednej zintegrowanej platformy zwiększa efektywność i produktywność. To jest potencjał, który zmieni zasady gry na rynku.

DLACZEGO MTWO ZMIENIA REGUŁY GRY NA RYNKU?

Połączone dane zapewniają oszczędność czasu i kosztów na każdym etapie cyklu życia projektu, a zaangażowanie w zrównoważony rozwój pomaga ograniczyć ilość odpadów i poprawek. Obecnie nie ma drugiego podobnego rozwiązania, które w ten sposób łączyłoby wszystkie osoby i dane w jednej bazie danych. Mówiąc to, mam na myśli rzeczywiste interaktywne połączenia, które tworzą odzwierciedlenie rzeczywistości w czasie rzeczywistym (cyfrowy bliźniak). W MTWO możemy połączyć wszystko: rysunki 2D, modele 3D, harmonogramy, koszty, zasoby i wiele innych, aby uzyskać maksymalną świadomość sytuacyjną i możliwość trafnej prognozowania. Poprzednie technologie dawały częściowe korzyści, ale to MTWO może zapewnić pełną transformację cyfrową całej branży. Większość konkurentów oferuje narzędzia, które pokrywają tylko fragmenty cyklu życia projektu. MTWO jest obecnie najbardziej kompletną platformą chmurową dla przedsiębiorstw budowlanych na rynku.

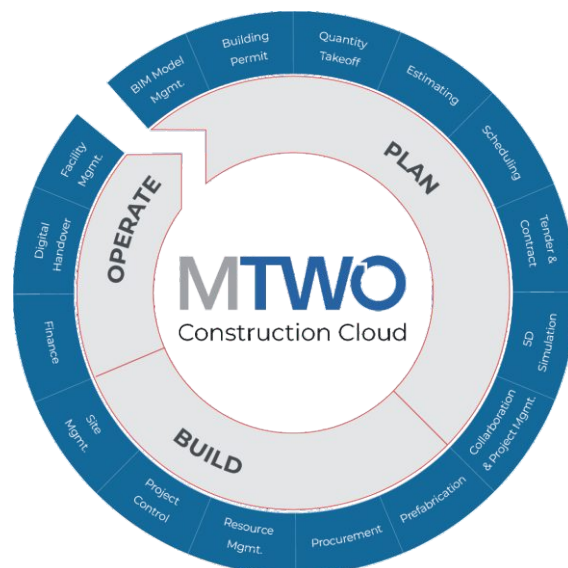
TECHNOLOGIA STAŁE SIĘ ROZWIJA. W JAKI SPOSÓB ZAPewniamy, że oferujecie konkurencyjne produkty i co wyróżnia MTWO na tle konkurencji?

MTWO aktywnie działa w obszarze zielonego budownictwa,

stałe badając nowe sposoby zmniejszania wpływu branży na środowisko. Na przykład poprzez integrację z „Building Transparency’s Embodied Carbon in Construction Calculator” (Ec3), który umożliwia zainteresowanym stronom ocenę ogólnej emisji dwutlenku węgla w projekcie i wykorzystanie tych informacji w celu pozyskania alternatywnych materiałów niskoemisyjnych. Platforma oferuje również możliwość powiązania takich danych z modelem 3D budynku. Pozwala to ocenić skuteczność działań podjętych na rzecz zrównoważonego rozwoju i wprowadzić niezbędne zmiany, aby poprawić wyniki. Wszyscy uczestnicy projektu codziennie pracując na tej samej platformie, wnoszą wkład do wspólnej bazy danych. Możemy wtedy zautomatyzować wiele procesów. Na przykład w ten sposób może odbywać się raportowanie. Generowane zestawienia danych są powiązane z rzeczywistym środowiskiem pracy, odzwierciedlają zawsze dokładne i aktualne dane, a więc nie ma lepszego systemu raportowania. Ponadto SoftwareOne ma unikalne podejście do dostarczania platformy, wykorzystując konsultantów branżowych zamiast tradycyjnego zespołu sprzedaży. Nasi konsultanci mają szerokie doświadczenie w budownictwie, rozumieją tajniki skutecznego zarządzania projektami budowlanymi oraz to, w jaki sposób technologia może odgrywać kluczową rolę.

JAKA JEST KLUCZOWA ZDOLNOŚĆ, KTÓRA POZWALA UZYSKAĆ WIĘCEJ Z INWESTYCJI?

Rynek budowlany nie jest dziś łatwy. Wiele firm musi optymalizować sposób działania, aby utrzymać rentowność. Kluczowym elementem dzisiejszego środowiska budowlanego jest umiejętność korzystania z danych oraz zrozumienie, jak je interpretować i wykorzystywać do podejmowania decyzji. Chcąc to osiągnąć, koniecznym jest wyposażenie zespołów w odpowiednią wiedzę, kompetencje oraz zintegrowane narzędzia. Warto pokazać zespołowi, że technologia i dane mogą pozytywnie wpłynąć na ich pracę i zdolność podejmowania decyzji, co oznacza oszczędność czasu, poprawę wydajności, zmniejszenie ilości odpadów i zapobieganie poprawkom. Posiadanie strategii dotyczących zarządzania danymi oraz transformacji cyfrowej jest niezbędne dla organizacji o dowolnej wielkości przychodów, zarówno dużych, jak i małych. Możemy policzyć koszty związane z realizacją projektu, ale jaki jest koszt braku podejmowania lepszych decyzji lub niezwiększania ułatwień w pracy, braku produktywności, braku efektywności? Znajomość dokładnych danych pozwala ograniczyć nieprzewidziane zdarzenia, co skutkuje lepszą optymalizacją marży. Oznacza to po prostu, że możemy na przykład oferować niższe stawki w przetargach, wygrywać więcej kontraktów i jednocześnie utrzymywać tę samą marżę.



CZY DECYZJE OPARTE NA DANYCH TORUJĄ DROGĘ DO SUKCESU W BRANŻY BUDOWLANEJ?

Rozwój zarządzania danymi powinien być celowy i odpowiadać na pytanie: jak by wyglądała organizacja, gdybyśmy mogli wykorzystać nasze dane i wygenerować na ich podstawie jakościowe wnioski, które można wykorzystać w procesie decyzyjnym? Ważnym krokiem jest tutaj przyjęcie wspólnego, ustandaryzowanego środowiska danych, czyli zdefiniowanie jednego źródła informacji służącego do gromadzenia, zarządzania i udostępniania dokumentacji, modelu graficznego oraz danych niegraficznych. To, w jaki sposób możemy wykorzystywać dane do podejmowania lepszych decyzji i osiągania lepszych wyników, ma naprawdę ogromną wartość. Wymaga to zmiany sposobu myślenia, koordynacji i zaangażowania w całej organizacji. Udać strategię transformacji opartej na danych są możliwe tylko przy podejściu holistycznym. Wykorzystanie potęgi danych to jeden z najlepszych sposobów na poprawę marż. Może sprawić, że łatwiej osiągniemy cele, których inni jeszcze nie widzą. Pytanie brzmi, czy jesteśmy gotowi ich użyć, aby zwiększyć rentowność oraz potwierdzić nasze kompetencje zarządcze, poprzez zwiększenie efektywności i produktywności? Nadrzędną kwestią nie jest to, skąd pochodzą dane i jak je gromadzimy, ale czy są to właściwe dane i czy analizujemy je we właściwy sposób, we właściwym momencie w ramach prawidłowego i zintegrowanego środowiska. Decyzja oparta na platformie MTWO toruje drogę do sukcesu w biznesie budowlanym.

DLACZEGO DANE JAKOŚCIOWE SĄ TAK WAŻNE I JAK JE WYKORZYSTAĆ DO ZDOBYCIA PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ?

W branży szeroko mówi się o problemach z zarządzaniem danymi i stale rosnącej potrzebie podejmowania szybkich decyzji w terenie. Niestety, pomimo rozpoznania powyższych wyzwań, wiele osób wciąż podejmuje decyzje nie bazując na danych. Podstawową przewagą, która pozwala trwale budować i utrzymywać konkurencyjność, jest umiejętność rzetelnego wykorzystania posiadanych informacji. Świat rozwija się bardziej dynamicznie niż przed laty, a ci, którzy nabędą umiejętność poprawiania działania procesów poprzez dane, osiągną przewagę konkurencyjną w rozwoju swoich organizacji i zdolności działania na rynku.

Tylko w ciągu ostatnich trzech lat nastąpił skokowy wzrost ilości generowanych danych o ponad 50%. Kluczem jest zrozumienie, że ilość danych nie jest tożsama

z ich jakością. Badanie przeprowadzone przez McKinsey wykazało, że około 43% organizacji nie podejmuje wysokiej jakości decyzji. Mniej więcej jedna trzecia złych decyzji była wynikiem złych danych. Takie wadliwe dane, choć nadal aktualne, często są niedokładne lub niekompletne i nie można ich właściwie wykorzystać do uzyskania nowych informacji. Większość menedżerów zna wartość dobrych danych. W tym miejscu naprawdę oczywista staje się potrzeba formalnej strategii zarządzania danymi opartej na platformie z jednego źródła, takiej jak MTWO, ponieważ zbieranie dobrych lub użytecznych danych jest jej częścią. Taka strategia musi zawierać informacje o tym, jak organizacja planuje nie tylko zarządzać tymi informacjami po ich zebraniu, ale także jak z nich korzystać i jak dzielić się nimi z innymi wewnątrz i zewnątrz. Kiedy mówimy o wykorzystaniu informacji, mamy na myśli wykorzystywanie ich do podejmowania lepszych decyzji i unikania możliwych do uniknięcia błędów. Wydajność biznesową można poprawić, mając do oceny lepsze i dokładniejsze dane. Takie ulepszenia można zaobserwować w zapewnianiu jakości, gdy dane są scentralizowane, a nie gubione w oddzielnych silosach. Możliwości raportowania można również udoskonalić, czyniąc dane jeszcze łatwiejszymi do interpretacji dla wszystkich interesariuszy, zarówno na poziomie projektu, jak i organizacji. Uporządkowane dane to coś, co można kontrolować. Jest to część działań, które zmierzają do wprowadzenia ulepszeń i mogą realnie poprawić marżę i rentowność.

CZY ISTNIEJE MOŻLIWOŚĆ DOPASOWANIA ROZWIĄZANIA DO AKTUALNYCH POTRZEB KLIENTA? CO SIĘ STANIE, JEŚLI WYZWANIA BĘDĄ WYMAGAŁY ROZBUDOWY ROZWIĄZANIA/INNYCH MODUŁÓW?

MTWO to wertykalne rozwiązanie ERP, co oznacza, że specjalizujemy się i koncentrujemy wyłącznie na rynku budowlanym. Nasza platforma rozumie branżę i najczęściej nie ma potrzeby znaczących konfiguracji, jak w przypadku platform uniwersalnych. To dobra wiadomość, zwłaszcza dla klientów, którzy przeszli już długą i często kosztowną drogę „nadmiernej personalizacji”. Nasze rozwiązanie jest skrojone na miarę branży, więc zazwyczaj wystarczy wprowadzić tylko drobne poprawki.

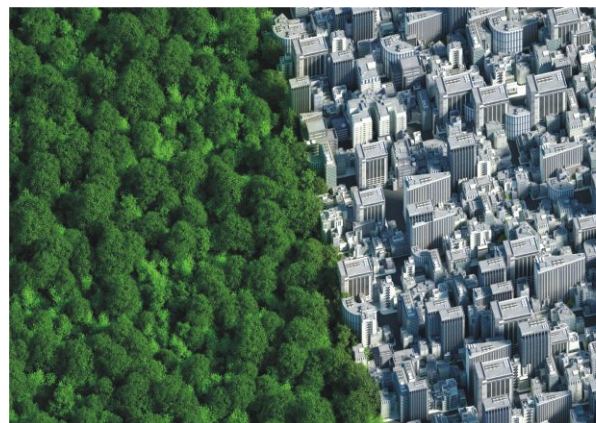
CO JEST KLUCZOWYM CZYNNIKIEM DECYDUJĄCYM O POWODZENIU WDROŻENIA NOWEJ TECHNOLOGII?

Technologia musi zapewniać innowacyjność i przewagę rynkową, ale z drugiej

strony musi być łatwa do zastosowania i użytkowania na co dzień. Każdy członek zespołu musi rozumieć, jak skutecznie z niej korzystać. Należy pamiętać, że technologia może w dużym stopniu przyczynić się do sukcesu organizacji, jeśli jest właściwie wykorzystywana i wdrażana przez odpowiednie zespoły. Może również stanowić zagrożenie, jeśli problem zostanie źle zdiagnozowany lub leczy się tylko objawy. Samo pozyskanie technologii nie czyni firmy innowacyjną. Oczywiście technologia jest składnikiem innowacyjnych organizacji, jednak prawdziwa innowacja wymaga od nas znacznie więcej. Sprowadza się do właściwego wykorzystania zasobów: ludzi, procesów, technologii i danych. Z MTWO staramy się nie zmieniać obecnego środowiska pracy, a jedynie przenosimy je w inne miejsce. Istotne zmiany zachodzą w tle, gdzie automatyzowanych jest wiele procesów. Kolejnym ważnym czynnikiem sukcesu wdrożenia jest dobrze przygotowany zespół konsultantów. Wszyscy nasi konsultanci to doświadczeni inżynierowie budownictwa, dzięki czemu mogą w pełni zrozumieć pracowników klientów i odpowiedzieć na ich potrzeby.

FIRMA SOFTWAREONE ZAKOŃCZYŁA NIEDAWNO GLOBALNY REBRANDING – CZY MOŻESZ POWIEDZIEĆ NAM WIĘCEJ O TYM, CO TO OZNACZA DLA TWOJEJ FIRMY?

Nowa tożsamość marki i pozycja na rynku odzwierciedlają naszą transformację w ciągu ostatnich pięciu lat. W tym czasie SoftwareOne ewoluowało od sprzedawcy licencji do globalnego dostawcy oprogramowania i rozwiązań chmurowych. Rozszerzyliśmy portfolio usług w sposób organiczny oraz poprzez przejęcia. Zatrudniliśmy ponad 5500 nowych pracowników, tym samym potrajając ich ilość od 2018 roku. Rozwinęliśmy również wertykalną wiedzę specjalistyczną w sektorach budownictwa, finansów, administracji rządowej i organizacji non-profit.



Nowa tożsamość marki odzwierciedla wszechstronną wartość, jaką wnosimy na rynek, ponieważ pomagamy na nowo zdefiniować sposób, w jaki świat kupuje, buduje i zarządza chmurą. Zbudowaliśmy holistyczną ofertę i wyjątkowy zespół ekspertów, aby służyć naszym klientom podczas ich podróży w środowisku chmurowym.

JAKIE MACIE PAŃSTWO PLANY NA NAJBLIŻSZĄ PRZYSZŁOŚĆ? CZEGO WKRÓTCE POWINIEN SPODZIEWAĆ SIĘ POLSKI RYNEK?

Remigiusz Pyszka - Krajowy Lider MTWO

Absolwent MBA, CIM, Project Managementu oraz Automatyki i Aparatury Kontrolno-Pomiarowej. Pasjonat i promotor nowych technologii, w tym transformacji cyfrowej z ponad dwudziestoletnim (20) doświadczeniem w zarządzaniu rozwojem rynku produktów specjalistycznych. Obecnie wspiera firmy w tematyce transformacji cyfrowej, rozwiązań w chmurze, zarządzaniu danymi oraz zarządzaniu zmianą.

Mateusz Buczkowski - Lider Zespołu Konsultantów MTWO

Doświadczenie w zarządzaniu portfelami projektów budowlanych w sektorze biurowym, handlowym i przemysłowym. Ekspert w obszarze Technical Due Diligence. Wykorzystuje swoje doświadczenie zawodowe w budownictwie, aby szukać optymalizacji i wdrażać nowoczesne rozwiązania z obszaru transformacji cyfrowej w przedsiębiorstwach budowlanych.

Zmiany rynkowe w ostatnich latach utwierdziły nas w przekonaniu, że ci, którzy wykorzystują dane jakościowe do podejmowania świadomych decyzji, ostatecznie okażą się liderami budownictwa na kolejne dekady. Platforma MTWO podlega również dynamicznemu rozwojowi, co roku dostarczając nowych funkcjonalności, w tym związanych z wykorzystaniem AI, zrównoważonym rozwojem oraz pozostałymi mega trendami.

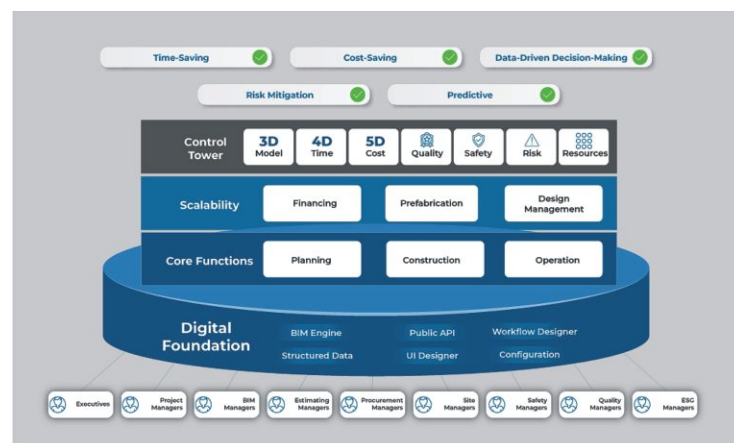
Dla nas przyszłość jest już teraz!

HITTING A GOAL IS IMPORTANT, BUT THE KEY ISSUE THAT GIVES A REAL ADVANTAGE IS TO GO TO THE GOAL THAT THEY DO NOT SEE YET

AN INTERVIEW WITH REMIGIUSZ PYSZKA, COUNTRY LEADER MTWO
AND MATEUSZ BUCZKOWSKI, CONSULTANT TEAM LEAD MTWO, SOFTWAREONE

SOFTWAREONE IS A WELL-KNOWN SOFTWARE AND CLOUD SOLUTIONS PROVIDER. CAN YOU TELL US MORE ABOUT SOFTWAREONE AND YOUR OFFERING FOR THE CONSTRUCTION INDUSTRY?

SoftwareOne is a leading global provider of end-to-end software and cloud technology solutions. With more than 8,200 employees and sales and service delivery capabilities in 90 countries, we deliver on a global scale with a local touch. SoftwareOne provides more than 65,000 customers with software and cloud solutions from over 7,500 publishers. Our offer for the construction industry is MTWO Construction Cloud, an end-to-end integrated enterprise cloud platform that connects all project stakeholders, processes, and data, providing unparalleled collaboration and efficiency. SoftwareOne entered into a unique partnership with industry powerhouse Schneider Electric to become the global distribution and service provider of MTWO, with the primary objective of helping the AEC industry digitally transform their business for maximum efficiency and productivity. The robust solution is highly configurable with



modules that address every phase of the building lifecycle and an open API that seamlessly integrates with other business critical solutions. It delivers full project control, cost transparency, and real-time intelligent data. MTWO helps

businesses lay a sustainable, long term digital foundation, while winning work, increasing efficiencies, mitigating risk, and reducing their environmental impact.

THAT'S AN IMPRESSIVE PARTNERSHIP APPROACH! DOES THE PLATFORM ADDRESS ANY SPECIFIC INDUSTRY NEEDS?

MTWO helps solve for stagnated productivity in the construction industry that historically slower adopt new technologies. Explosion of point solutions that aim to address short term business needs, does not provide a sustainable, long-term solution, often with lack integration, leaving construction businesses with disparate systems. This leads to multiply data entry and create data silos, opening businesses up to more costly errors and increased risk. When data is siloed in separate systems, a lot of time is wasted transferring this data between the different systems. This lack of digitalization hinders not only the efficiency of individual team members, but it can slow down an entire project. MTWO aims to change that. It delivers productivity gains by offering a sustainable long term solution to address construction technology needs. Connecting all stakeholders, processes, and data throughout the entire project lifecycle in one integrated platform not only increases efficiency and productivity, but it helps construction firms and owners to plan more effectively by connecting their 3D BIM design to project time and cost to facilitate an integrated 5D optimized plan. It has the potential to be a game-changer in the market.

WHY IS MTWO A GAME CHANGER IN THE MARKET?

MTWO's connected data can deliver time and cost savings at every stage of the project lifecycle, while its commitment to sustainability helps reduce waste and rework, transforming the way projects are delivered. Currently, there is no other similar solution which would be able to connect without "gaps" all people and data in one database. By saying this, I mean the real interactive connections, which create a real-time reflection of reality (digital twin). In MTWO we can connect everything: 2D drawings, 3D models, schedules, costs, resources and many other, in order to gain maximum situational awareness and possibility to forecast accurately. Previous technologies have provided incremental gains, but MTWO can significantly improve digitalization across the industry. Most competitors offer a tool that addresses only a portion of the

project lifecycle, but with end to end capabilities, MTWO is the most complete construction enterprise cloud platform on the market today.

TECHNOLOGY IS CONSTANTLY DEVELOPING. HOW DO YOU ENSURE YOU OFFER COMPETITIVE PRODUCTS AND WHAT MAKES MTWO STAND OUT FROM COMPETITORS?

MTWO is at the forefront of green building practices, constantly exploring new ways to reduce the environmental impact of construction, including its integration with Building Transparency's Embodied Carbon in Construction Calculator (EC3) which empowers stakeholders to evaluate a project's overall carbon emissions and utilize that information to procure low carbon material alternatives. MTWO also enables a smart digital material passport, which can be linked to a 3D model of a building, enabling circular construction. The connected data allows teams to evaluate the effectiveness of previous sustainability efforts and make necessary changes to help improve future results. When all people do their everyday work in the same platform, they contribute to the same database. We can automatize a lot of processes then. The reporting can be done automatically. Such automatic reports are linked to the real working environment, they reflect always real and actual data. There is no better reporting system, which can be also a great base for forecasting and prediction models. Additionally, SoftwareOne has a unique approach to platform delivery by utilizing industry consultants instead of a traditional sales team. Our consultants have deep construction backgrounds and understand the ins and outs of efficiently managing construction projects and how technology can play a pivotal role. At SoftwareOne our people are driven to deliver for our clients.

WHAT IS A KEY CAPABILITY IN CONSTRUCTION OPERATIONS ABLE TO GET MORE OUT FROM THE INVESTMENT?

Construction market is not easy nowadays. Many companies need to optimize how they work to keep the profitability. A key element of today's construction environment is data literacy and understanding how to interpret data and use it to make decisions. Having access to accurate data that is presented in an understandable way is a common factor for many successful organizations. However, in order to achieve this, it is necessary to equip your teams with appropriate knowledge, competences and integrated tools. Showing your team that technology and data can positively impact

their decision making ability, meaning it saves time, improves efficiency, reduces waste, and prevents reprocessing. Having a data management and digital transformation strategy is not only essential but also useful for organizations of any size of revenue, whether large or small. We can recalculate the costs associated with the implementation of the project, but what is the cost of not making better decisions or not making work easier, lack of productivity, lack of efficiency? Knowing exact data allows to reduce contingencies, which results in better margin optimization. That simply means that you can bid lower in tenders, win more contracts and keep the same margin at a time.

IS DATA DRIVEN DECISION MAKING THE WAY TO CONSTRUCTION BUSINESS SUCCESS?

The data management journey should be intentional and answer the question of what would look different if we were able to use our data and generate qualitative conclusions based on it that can be used in the decision making process. An important step here is the adoption of a common, standardized data environment, i.e. defining a single source of information used to collect, manage and share documentation, graphical model and non-graphical data with the entire project team. There is truly tremendous value in how we can use data to make better decisions and achieve better results. This requires to change the way of thinking, coordination and commitment across the entire organization in order to use the power of data. Successful data driven transformation strategies follow only at holistic approach. Harnessing the power of data is one of the best ways to improve margins and can not only make you better at hitting a target, but it can also make you better at hitting a target others can't see yet. The question is are we ready to use them to help our businesses be more profitable, which means to confirm our management competencies, efficiency and productive? The overriding issue is not where the data comes from and how we collect it, but whether it is the right data and whether we analyze it in the right way, in the right moment within the correct and integrated platform. This is where the MTWO platform driven decision making the way to construction business success.

WHY IS QUALITY DATA SO IMPORTANT AND HOW TO USE THEM TO GAIN A COMPETITIVE ADVANTAGE?

There is widespread talk in the industry

about data management issues and the ever-increasing need to make quick decisions in the field and focus on project generated data. Unfortunately, despite recognizing the above challenges, many people still make decisions without using data. The basic advantage that allows you to permanently build and maintain competitiveness is the ability to thoroughly use the data you have. The world is developing more dynamically than years ago, and those who acquire the ability to properly use data in a way that improves the performance of their organizations will achieve a greater competitive advantage in the development of their organizations and their ability to compete in the market.

Only in the last three years there has been a sharp increase in the amount of generated data by over 50%. The key is to understand that the amount of data is not the same as its quality. A study by McKinsey showed that approximately 43% of organizations do not make high quality decisions. About one in three bad decisions was the result of bad data. Such bad data, while still relevant, is often inaccurate or incomplete and cannot be properly used to gain new insights. Most managers know the power of good or useful data. This is where the need for a formal data management strategy based on single source platform like MTWO becomes really apparent, as collecting good or useful data is part of it. The data strategy must include information on how the organization plans not only to manage this information once it is collected, but how to use it and how to share it with others internally and externally. When we talk about using information, we mean using it to make better decisions and avoid avoidable mistakes. Business performance can be improved by having better and more accurate data to evaluate. Such improvements can be seen in quality assurance when data is centralized rather than lost in disconnected silos. Reporting capabilities can also be improved, making data even easier to interpret for all stakeholders at both project and organizational levels. Finally, data is something you can control. This is part of your business where making improvements can potentially improve margins and profitability.

IS THAT POSSIBLE TO TAILOR THE SOLUTION TO CUSTOMER CURRENT NEEDS? WHAT WILL HAPPEN IF THE CHALLENGES WOULD REQUIRE SOLUTION EXPANSION/OTHER MODULES?

MTWO is a vertical ERP solution that means we are specialized and focused on the construction market only. Our platform

understands the industry and usually there is not much need for optimization, as in case of general, all-purpose platforms. This is good news, especially for the clients who already went long and often costly path of "overcustomization". Our solution is tailored for the industry, so usually only minor adjustments need to be implemented.

WHAT IS THE KEY FACTOR DETERMINING THE SUCCESS OF THE IMPLEMENTATION OF THE NEW TECHNOLOGY?

The technology needs to bring innovation and market leverage, but on the other hand needs to be easy to apply and use on everyday basis. Every team member needs to understand how to operate it effectively. We must bear in mind that technology can greatly contribute to the success of an organization when properly used and implemented by the right teams, as it can also pose a risk if a problem is misdiagnosed or only the symptoms are treated. Acquiring technology alone does not make an innovative company. While technology is an aspect of innovative organizations, real innovation requires much more than that. It boils down to the proper use of resources: people, processes, technology and data. With MTWO we try not to change the current environment, but to migrate it to another place. The changes happens in the background, where other processes are being automatized. Another important factor of successful implementation is well prepared consulting team. All our consultants are experienced civil engineers, so they can fully understand clients' employees and answer their needs.

YOU RECENTLY WENT THROUGH A GLOBAL REBRAND – COULD YOU TELL US

MORE ABOUT WHAT THIS MEANS FOR YOUR BUSINESS?

Our new brand identity and market positioning reflect our transformation over the last five years. During this time, SoftwareOne has evolved from a licensing reseller to a global software and cloud solutions provider. We have expanded our professional and managed services portfolio organically and via acquisitions, adding over 5,500 new employees and tripling in size since 2018. We have also developed vertical expertise in the construction, finance, government, and nonprofit sectors.

The new brand identity reflects the all-in-one value we bring to the market, as we help to redefine how the world buys, builds, and manages everything cloud. We have built a holistic offering and an exceptional team of experts to serve our clients along their entire cloud journeys.

WHAT ARE YOUR PLANS FOR THE NEAR FUTURE? WHAT SHOULD POLISH MARKET EXPECT SOON?

The circumstances of market changes in recent years has made us convinced that those who use and will continue to use the quality data to make informed decisions and gain insight into the results of their activities will eventually emerge as unquestionable leaders in construction for next decades. The MTWO solution in line with the market changes is also subject to dynamic development every year bringing new functionalities, including those related to AI, sustainable development and other megatrends. For us the future is now!

Remigiusz Pyszka - Country Leader MTWO

Graduate of MBA, CIM, Project Management and Automation and Control and Measurement Equipment. Enthusiast and promoter of new technologies, including digital transformation, with over twenty (20) years of experience in managing the development of the specialist products market. Currently, he supports companies in the field of digital transformation, cloud solutions, data management and change management.

Mateusz Buczkowski - Consultant Team Lead MTWO

Experience in managing portfolios of construction projects in the office, retail and industrial sectors. Expert in the area of Technical Due Diligence. He uses his professional experience in the construction industry to seek optimization and implement modern solutions in the area of digital transformation in construction companies.

DYSCYPLINA I KOMPROMIS TEGO NAM TERAZ W POLSCE POTRZEBA

WYWIAD Z PANEM KRZYSZTOFEM PIETRASZKIEWICZEM,
PREZESEM ZWIĄZKU BANKÓW POLSKICH



KRZYSZTOF PIETRASZKIEWICZ
Prezes
Związku Banków Polskich

WSZELKIE PROGNOZY WSKAZUJĄ, ŻE OD MARCA 2023 INFLACJA POWINNA ZACZAĆ SIĘ OBNIŻAĆ, JEDNAK DO CELU INFLACYJNEGO JESZCZE DALEKO. PRZEDSTAWI NAM PAN SWOJĄ PROGNOZĘ?

Kampania wyborcza i związane z nią inicjatywy wszystkich ugrupowań politycznych dotyczące uruchomienia dodatkowych transferów socjalnych, a także przewidywany wzrost nakładów na cele obronne oraz wysokie ceny energii mogą utrzymywać inflację w Polsce na wysokim poziomie. Problemem w naszym kraju jest inflacja bazowa, a ona wciąż

rośnie. Nawet zahamowanie wzrostu cen paliw i żywności pozostawi nam inflację powyżej 10%. Nie bez znaczenia jest też obniżona wiarygodność naszego kraju na arenie międzynarodowej spowodowana trwającą wojną w Ukrainie oraz brak pewności obrotu prawnego a także napięcia z Komisją Europejską i zdecydowana retoryka przeciwko wstąpieniu Polski do strefy euro.

Dodatkowo, specyficzna sytuacja na rynku pracy (nadal niski poziom zatrudnionych w gospodarce połączony z niskim bezrobociem) w nieodległej perspektywie będzie wywoływał nacisk na dalszy wzrost transferów socjalnych i wynagrodzeń w sferze budżetowej oraz produkcyjnej finansowanej ze środków budżetowych. Dodatkowo musimy się liczyć z długotrwałym stymulowaniem wzrostu cen na rynku w następstwie ograniczonego dostępu do tańszych źródeł energii wywołanej opóźnieniami w koniecznej modernizacji polskiej energetyki.

CZY W TYM ROKU, WEDŁUG PANA, CZEKA NAS SPOWOLNIENIE GOSPODARCZE? CZY PANA ZDANIEM NALEŻY SPODZIEWAĆ SIĘ ZAŁAMANIA NA RYNKU PRACY?

Spowolnienie gospodarcze stało się faktem. W niektórych segmentach naszej gospodarki mamy z różnych powodów z głęboką depresją i koniecznością restrukturyzacji. Nie można też wykluczyć okresowej recesji. Jest bowiem zbyt wiele czynników, których synergiczne oddziaływanie może wywołać bardzo negatywne konsekwencje. Do takich czynników należą: przewidywane do 2035 roku wysokie ceny energii, niski poziom automatyzacji i robotyzacji polskich firm, rosnący niedobór funduszy własnych instytucji finansowych oraz rosnące koszty pasywów przy braku systemu wspierającego skłonność do oszczędzania i dogodnych warunków do inwestowania. Coraz bardziej będzie nam ciążył brak inwestycji. Nasz poziom inwestowania należy do najniższych w Europie. Brak inwestycji czyni nas coraz mniej konkurencyjnymi oraz ogranicza wzrost wydajności pracy. Jednak załamania na rynku pracy nie należy się obawiać.

JAK WYSOKIE CENY ENERGII WPŁYWAJĄ NA GOSPODARKĘ I KONDYCJĘ FIRM? CZY POWINNIŚMY OBAWIAĆ SIĘ FALI BANKRUKTW, ZAMYKANIA BIZNESÓW?

Gwałtowna podwyżka cen energii w połączeniu z następstwami pandemii, wojny w Ukrainie, zerwanymi łańcuchami dostaw doprowadzają do zwiększonej fali upadłości i podejmowanych działań restrukturyzacyjnych. W obecnej sytuacji obserwowane jest zwiększenie liczby upadłości małych firm oraz upadłości konsumenckiej w tym połączonej z działalnością gospodarczą. Ceny energii elektrycznej będą wzrastać ze względu na wysoki poziom emisji CO₂, niską sprawność i awaryjność większości elektrowni (średni wiek to 50 lat) oraz przestarzałe sieci przesyłu energii. Ceny energii będą wpływały na wzrost kosztów wielu branż i obniżać konkurencyjność przedsiębiorstw, np. w przemyśle stalowym i maszynowym.

Bez wątpienia tysiące przedsiębiorstw stoi w obliczu konieczności wdrożenia nowych energooszczędnych technologii oraz budowania własnych lokalnych instalacji sprzyjających redukcji zużycia i/lub zwiększenia produkcji energii elektrycznej na potrzeby własne. Z problemem niedoboru energii i wysokimi jej cenami będziemy się borykać przez kilkadziesiąt kolejnych lat.

GLOBALNE CENY SUROWCÓW ŻYWNOSCIOWYCH STABILIZUJĄ SIĘ ALBO NAWET SPADAJĄ, CZY PRZYNIESIE TO W EFEKcie WYGASANIE WZROSTU CEN ŻYWNOSCI?

Ceny żywności pozostaną zależne od cen nawozów sztucznych, maszyn, paliw i pestycydów. Silnie będzie wzrastać zapotrzebowanie na żywność w dużych krajach rozwijających się, takich jak Chiny, Indie, Indonezja, Turcja, Egipt, Nigeria. Potencjał ludnościowy tych państw to ponad 3,5 mld ludzi. Szczególnie wzrost spożycia mięsa będzie generować zapotrzebowanie na zboża.

Ze względu na postępujące wyjałowienie i degradację gleb, rosnące problemy z dostępem do wody, koniecznością wprowadzenia zasadniczych zmian w hodowli zwierząt przy przewidywanym wzroście liczby ludności do poziomu 12 mld ludzi w okresie najbliższych kilkunastu lat nie należy oczekiwać istotnego obniżenia cen żywności w kolejnych dekadach.

PODWYŻKI STÓP PROCENTOWYCH SPOWODOWAŁY ZNACZĄCY SPADEK ZAINTERESOWANIA ZAKUPEM MIESZKAŃ ZE STRONY KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH.

JAK WPŁYNIE TO NA BRANŻĘ BUDOWLANĄ I CAŁĄ GOSPODARKĘ?

Budowanie mieszkań wymaga długoterminowego i taniego finansowania, niezależnie od tego czy buduje się mieszkania na zakup czy wynajem. Wymaga to rozwoju rynków finansowych i masowego użycia listów zastawnych dla finansowania rozwoju kredytowania. Wiele korzyści może dać wstąpienie Polski do strefy euro, gdzie stopy Europejskiego Banku Centralnego w długim okresie pozostają na niskim poziomie. Niezależnie wymagany jest rozwój krajowego rynku instrumentów finansowych ze zwiększaniem udziału w tym rynku inwestorów zagranicznych. Powinniśmy zwiększyć możliwości emisyjne na dużych rynkach finansowych w strefie euro oraz emitować tam obligacje i listy zastawne w euro, co zapewni niską rentowność i niskie koszty udzielanych kredytów.

Powinniśmy zwiększyć proporcję pomiędzy wolumenem kredytów mieszkaniowych a PKB do co najmniej 30% z obecnych 18%, co i tak pozostawi nas w tyle za bogatymi krajami UE. Generalnej zmianie wymaga model emisji listów zastawnych. Należy zmniejszyć koszty sekurytyzacji portfeli kredytowych oraz rozważyć możliwości emisji listów zastawnych przez banki uniwersalne.

Bardzo negatywnie odczuwamy brak systemu długoterminowego oszczędzania na cele mieszkaniowe oraz kształtowania rynku mieszkań na wynajem. Rynek najmu wymaga udziału dużych inwestorów i rozwoju rynku instytucjonalnego.

Dodatkowo nasze zasoby mieszkaniowe są bardzo energochłonne. Wzrost stóp procentowych może na wiele lat zmniejszać skłonność Polaków do zaciągania kredytów na cele mieszkaniowe. W efekcie produkcja budowlana oraz produkcja materiałów budowlanych już obecnie odnotowują regres.

JEŚLI WIERZYĆ PROGNOZOM, TO W ROKU 2023 OPROCENTOWANIE ZŁOTYCH KREDYTÓW BĘDZIE MAŁE. CZY POSKROMIENIE INFLACJI OZNACZAĆ BĘDZIE, ŻE STOPY PROCENTOWE JUŻ NIE WZROSNA?

Należy być ostrożnym z nadmiernym optymizmem. Większość ośrodków analitycznych wskazuje, że średnioroczna inflacja w przyszłym roku utrzyma się na wysokim poziomie ok. 14% oraz że stopy NBP pozostaną na zbliżonym do obecnego poziomie. Dodatkowo prawdopodobne jest, że w skali świata dobiega kresu świat niskich stóp. Utrzymanie niskich stóp

wiązało się z istotnym zwiększeniem bilansów banków centralnych państw rozwiniętych. Zmniejszanie tych bilansów może wymagać utrzymania dodatniej realnej stopy rynkowej, co wiąże się ze stopami banku centralnego powyżej inflacji. W naszych warunkach realna stopa rynkowa jest głęboko ujemna i wynosi ok. -10%, co nie wróży szybkiego powrotu do tanich kredytów.

Bez wątpienia wraz z obniżaniem inflacji można spodziewać się spadku oprocentowania kredytów. Jednak nie można przewidywać, że nastąpi to automatycznie. Obciążenia zewnętrzne polskich banków są olbrzymie a niedobór funduszy własnych w relacji do PKB istotny. Nie można zapominać, że nie cierpimy, wbrew niektórym opiniom, na nadmiar oszczędności w naszym kraju. Przy pożądanym ożywieniu gospodarczym, wzroście potrzebnych inwestycji modernizacyjnych w gospodarce można spodziewać się istotnego wzrostu popytu na kredyt w całej gospodarce wówczas dostęp do kredytu na cele mieszkaniowe nie będzie łatwy. Problem mieszkaniactwa i jego finansowania w Polsce ma wielkie społeczne i gospodarcze znaczenie. Dlatego potrzebne jest strategiczne porozumienie w sprawie polityki mieszkaniowej.

CZY JEST SZANSA, ŻE ZŁOTY NIE BĘDZIE SIĘ OSŁABIAŁ DO GŁÓWNYCH WALUT W 2023 ROKU, A MOŻE NAWET UMOĆNI SIĘ?

Prawdopodobne jest utrzymanie kursów walutowych do euro i USD na wysokich poziomach. Umocnieniu złotego nie będą sprzyjać: wysoka inflacja bazowa podrażająca ceny towarów i usług w złotych, ograniczone zainteresowanie inwestorów zagranicznych polskim rynkiem finansowym (zakupem obligacji skarbowych, spadkiem atrakcyjności giełdy), deficyt w handlu zagranicznym, rosnące zadłużenie instytucji rządowych poza nadzorem Sejmu, słabnąca pozycja polskiego sektora bankowego (niskie rentowności, zwrot z kapitału poniżej oczekiwań inwestorów). Ważnym czynnikiem będzie utrzymująca się luka pomiędzy rosnącymi zarobkami a słabym wzrostem wydajności pracy, co będzie podsycać inflację oraz ograniczać wartość dodaną przedsiębiorstw.

Do ważnych czynników należy zaliczyć: jakość polityki społecznej i gospodarczej, sposób stanowienia i stosowania prawa oraz siła, stabilność i jakość instytucji państwa. Nie jest tajemnicą, że inwestorzy instytucjonalni oraz obywatele podejmując decyzje inwestycyjne oraz decyzje dotyczące oszczędzania analizują warunki ekonomiczne i prawne w jakich to się odbywa.

Ważne jest również postępowanie instytucji państwowych oraz zachowanie obywateli w obliczu sytuacji kryzysowych. Konieczna jest także wola przestrzegania dobrych reguł, nawet jeśli wymagają one pewnej dyscypliny oraz gotowości do kompromisu. W tym kontekście potrzebne są solidne i odpowiedzialne działania na rzecz stabilności cen i utrzymanie siły krajowej waluty. Właśnie konkretne działania i przestrzeganie dobrych praktyk, a nie zakłęcia i mataczenie służyć mogą umacnianiu naszej waluty.

Krzysztof Pietraszkiewicz, Prezes Związku Banków Polskich.

Ze Związkiem Banków Polskich jest związany od 1991 roku, a od 2003 roku pełni funkcję prezesa. Autor wielu rozwiązań prawnych i organizacyjnych dla polskiego sektora bankowego oraz twórca koncepcji lub współinicjator dorocznych konferencji o strategicznym znaczeniu dla rozwoju polskiej bankowości i gospodarki. Orędownik działań wspierających rozwój sektora bankowego oraz współdziałania tego sektora z rządem, przedstawicielami polityki i nauki na rzecz innowacyjności i wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki oraz krzewienia w społeczeństwie wiedzy ekonomicznej i w zakresie cyberbezpieczeństwa.



THE DISCIPLINE AND COMPROMISE THIS IS WHAT WE NEED IN POLAND NOW

AN INTERVIEW WITH MR. KRZYSZTOF PIETRASZKIEWICZ,
PRESIDENT OF THE POLISH BANK ASSOCIATION

ALL FORECASTS INDICATE THAT INFLATION SHOULD START TO DECREASE FROM MARCH 2023, BUT IT IS STILL FAR FROM THE INFLATION TARGET. WHAT IS YOUR POINT OF VIEW?

The election campaign and the related initiatives of all political groups to launch additional social transfers, as well as the expected increase in defense spending and high energy prices, may keep inflation in Poland at a high level. The problem there is core inflation in our country, and it is still rising. Even slowing down the growth of fuel and food prices will leave us with inflation above 10%. Not without significance is also reduced credibility of our country on the international arena caused by the ongoing war in Ukraine and the lack of legal certainty as well as tensions with the European Commission and votes against Poland's accession to the euro zone.

In addition, the specific situation on the labor market (low level of employment in the economy combined with low unemployment) in the near future will put pressure on a further increase in social transfers and wages in the budget and production spheres financed from budget funds. In addition, we must take into account the long-term stimulation of price growth on the market as a result of limited access to cheaper energy sources caused by delays in the necessary modernization of the Polish energy sector.

DO YOU THINK WE WILL SEE AN ECONOMIC SLOWDOWN THIS YEAR? DO YOU THINK A COLLAPSE IN THE LABOR MARKET SHOULD BE EXPECTED?

The economic slowdown has become a fact. A periodic recession cannot be ruled out either. There are too many factors which can result in negative consequences. Such factors include: high energy prices expected until 2035, low level of automation and robotization of Polish companies, growing shortage of own funds of financial institutions and rising costs of liabilities in the absence of a system supporting money saving and investing. We will be more and more burdened by the lack of investment. Our investment level is among the lowest in Europe. The lack of investment makes us less and less competitive and limits the increase in labor productivity. However, a collapse in the labor market should not be feared.

HOW HIGH ENERGY PRICES AFFECT THE ECONOMY AND SOFTWARE COMPANIES? IS THERE A RISK OF BANKRUPTCY OR CLOSURE OF BUSINESSES?

The rapid increase in energy prices combined with the consequences of the pandemic, the war in Ukraine, broken

supply chains lead to an increased wave of bankruptcies and restructuring activities. In the current situation, an increase in the number of bankruptcies of small companies and consumer bankruptcy, including those connected with business activity, is observed. Electricity prices will increase due to the high level of CO₂ emissions, low efficiency and failure rate of most power plants (average age is 50 years) and outdated energy transmission networks. Energy prices will increase the costs of many industries and reduce the competitiveness of enterprises, e.g. in the steel and machine industries.

Undoubtedly, thousands of enterprises are faced with the need to implement new energy-saving technologies and build their own local installations to reduce consumption and/or increase the production of electricity for their own needs. We will be struggling with the problem of energy shortage and high prices for several dozen years to come.

GLOBAL PRICES OF FOOD ROW MATERIALS ARE STABILIZING OR EVEN FALLING, WILL THIS RESULT IN A DECLINE IN FOOD PRICE GROWTH?

Food prices will remain dependent on the prices of fertilisers, machinery, fuels and pesticides. Demand for food will grow strongly in large developing countries such as China, India, Indonesia, Turkey, Egypt and Nigeria. The population of these countries is over 3.5 billion people. In particular, the increase in meat consumption will generate demand for cereals.

Due to the progressive depletion and degradation of soils, growing problems with access to water, the need to introduce fundamental changes in animal husbandry, with the expected increase in the population to 12 billion people over the next few decades, no significant reduction in food prices should be expected in the coming decades.

INCREASES IN INTEREST RATES CAUSED A SIGNIFICANT DECREASE IN THE INTEREST OF INDIVIDUAL CLIENTS IN PURCHASING FLATS. HOW WILL THIS AFFECT THE CONSTRUCTION INDUSTRY AND THE ECONOMY AS A WHOLE?

Housing construction requires long-term and cheap financing, regardless of whether housing is built for purchase or rent. This requires the development of financial markets and the massive use of mortgage bonds to finance the development of bank lending. Poland's accession to the euro zone, where the interest rates of the European Central Bank remain at a low level in the long term, may bring many benefits. Regardless, it is required to develop the domestic market of financial instruments with increasing the share of

foreign investors in this market. We should increase the issuance capacity in the large financial markets in the euro area and issue euro-denominated bonds and covered bonds there, which will ensure low profitability and low credit costs.

We should increase the ratio between the volume of housing loans and GDP to at least 30% from the current 18%, which will leave us behind rich EU countries anyway. The covered bond issue model requires a general change. The costs of securitization of loan portfolios should be reduced and the possibility of issuing covered bonds by universal banks should be considered.

We feel very negatively about the lack of a system of long-term savings for housing purposes and the lack of shaping the market of apartments for rent. The rental market requires the participation of large investors and the development of the institutional market. In addition, our housing stock is very energy-intensive. An increase in interest rates may reduce the willingness of Poles to take out loans for housing purposes for many years. As a result, construction production and the production of building materials are in decline.

ACCORDING TO THE FORECASTS, IN 2023 THE INTEREST RATE ON PLN LOANS WILL DECREASE. WILL TAMING INFLATION MEAN THAT INTEREST RATES WILL NO LONGER RISE?

We need to be cautiously optimistic. Calculation of analytical indicators show that next year's average inflation will remain at a high level of approx. 14% and that the NBP rates remain at a similar level. Additionally, low interest rate is coming to an end on a global scale. Maintaining low interest rates was associated with increase of a financial factors of central banks of developed countries. Reducing these balance sheets may require maintaining a positive real normal rate, which will make interest rates of central bank going over inflation. In our conditions, the real market rate is negative and amounts to approx. -10%, what makes cheap loans less likely to return.

Undoubtedly, with lowering inflation, one can expect a decrease in interest rates on loans. However, it cannot be predicted that this will happen automatically. The external burdens of Polish banks are huge and the shortage of own funds in relation to GDP is significant. We must not forget that, contrary to some opinions, we do not suffer from excess savings in our country.

With the desired economic recovery and an increase in the necessary modernization investments in the economy, a significant increase in the demand for loans in the entire economy can be expected, then access to loans for housing purposes will not be easy. The problem of housing and its financing in Poland is important in terms of social and economic area. Therefore, a strategic agreement on housing policy is needed.

IS THERE A CHANCE THAT THE ZLOTY WILL NOT WEAKEN AGAINST THE MAIN CURRENCIES IN 2023, AND MAYBE EVEN STRENGTHEN?

It is likely that exchange rates against the euro and USD will remain at high level. The strengthening of the zloty will not favor: high core inflation increasing the prices of goods and services in PLN, limited interest of foreign investors in the Polish financial market (purchase of treasury bonds, declining attractiveness of the stock exchange), deficit in foreign trade, growing debt of government

institutions beyond the supervision of the Sejm, weakening position of the Polish banking sector (low profitability, return on capital below investors' expectations). It will be important that labor productivity will increase, which will fuel inflation and reduce the added value of the enterprise.

Important factors include: the quality of social and economic policy, the way of making and applying the law, as well as the strength, stability and quality of national institutions. It is no secret that institutional investors and citizens when making investment and saving decisions analyze the economic and legal conditions. The conduct of state institutions and the behavior of citizens in the face of crisis are also important. It is also necessary to be willing to follow good rules, even if they require some discipline and willingness to compromise. In this context, robust and responsible efforts are needed to ensure price stability and maintain the strength of the currency. The action and adherence to good practices, not to spells, can contribute to the strengthening of our currency.

Krzysztof Pietraszkiewicz, President of the Polish Bank Association

He has been associated with the Polish Bank Association since 1991, and since 2003 he has been the president of it. The author of many legal and organizational solutions for the Polish banking sector and the creator of the concept or co-initiator of annual conferences of strategic importance for the development of Polish banking and economy. An advocate of activities supporting the development of the banking sector and cooperation of this sector with the government, along with representatives of politics and science for innovation and increasing the competitiveness of the Polish economy, and promoting economic and cybersecurity knowledge in the society.





Gwarancja ubezpieczeniowa w Allianz Trade zapewnia:



Bezpieczeństwo
transakcji



Płynność
finansową



Uwolnienie limitów
w banku



Międzynarodowy
zasięg i znajomość
lokalnych rynków

Więcej o gwarancjach ubezpieczeniowych dowiesz się, odwiedzając stronę www.allianz-trade.pl
lub w bezpośrednim kontakcie info.pl@allianz-trade.com

OD SMARTFONÓW DO NEURONÓW

ROZMOWA Z DANIELEM DZIEWITEM, TERAPEUTĄ UZALEŻNIEŃ

PODZAS JEDNEGO ZE SPOTKAŃ KLUBOWYCH POWZIĘLIŚMY ZAMYŚL, ABY PORUSZYĆ ZAGADNIENIE DOTYCZĄCE NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII. PRELEKCJĘ PT. „OD NEURONÓW DO SMARTFONÓW, CZYLI OD ZABURZENIA DO UZALEŻNIENIA” NA OSTATNIM SPOTKANIU KLUBOWYM MINIONEGO ROKU WYGŁOSIŁ DANIEL DZIEWIT, AUTOR M.IN. „PAPIEROWEGO” SMARTFONA „HOMO ENTER, CZYLI JAK NIE ZOSTAĆ ZŁOWIONYM”. PO WYSTĄPIENIU POROZMAWIALIŚMY Z AUTOREM NIE TYLKO NA TEN TEMAT.



DANIEL DZIEWIT
Terapeuta uzależnień

I JAK WRAŻENIA Z WYDARZENIA?

Zaskoczony byłem uważnością uczestników i skupieniem z jakim słuchali, tuż po mojej prelekcji odbyłem kilka interesujących rozmów m.in. z producentem smartfonów co samo w sobie było zabawne. Natomiast zasygnalizowane zagadnienia są jedynie dalekim wierzchołkiem, którego na ten moment nie widać.

JAK TWOIM ZDANIEM DZIAŁA MECHANIZM UZALEŻNIENIA OD SMARTFONA/KOMPUTERA U DZIECI?

W swojej publikacji powołuję się na badania naukowe z dostępnych źródeł i literatury, którą czytelnik znajdzie na końcu publikacji „książko-smartfona”. Mechanizm jest prosty. Kształtowanie mózgu kończy się w trzeciej dekadzie naszego

życia. I ta kończyzna, czyli głowa – nigdy tak nie nazywana – jest najwrażliwszą. Odbiera bodźce negatywne jak i pozytywne. Projektanci przeróżnych cyfrowych zabawek tak je konstruują, aby odklejenie się od ekranu było trudne poprzez bodźce oddziałujące na neurony w mózgu. Tylko w Korei Południowej jest już 400 ośrodków detoksykacyjnych dla dzieci i młodzieży od cyfrowej koki.

CZY POSADZENIE DZIECKA PRZED KOMPUTEREM W CELU NAUKI RZECZYWIŚCIE SPOWODUJE, ŻE DZIECKO UZALEŻNI SIĘ OD TEGO URZĄDZENIA?

Zbyt wczesna inicjacja i ssanie cyfrowego smoczka prowadzi do „niezbędności” bycia w sieci. Big Tech mówi językiem korzyści – to oczywiste. Podobnie jak z setką wódki, kuflem piwa czy psychotropem, lub zakładem bukmacherskim, uzależnienie nie następuje natychmiast. To jest proces w którym jak do tej pory nikt nie określił precyzyjnych granic czyli kiedy mówimy o nawyku, a kiedy o czymś więcej. Nazywam ten moment utratą równowagi. Zatem jeśli dziecko przed nauczaniem zdalnym nie miało zbyt wielu bodźców w sieci, to ten czas spędzony przed komputerem jest jakąś ciekawostką – czymś nowym i to nie działa tak, że nagle potwór wyskoczy z monitora i wciągnie dziecko do środka. „Wyskakujący” z gry może jednak zakłócić jej sen i doprowadzić do zaburzeń, pobudzić lęki, frustrację, poczucie zagubienia itp.

CO RADZISZ RODZICOM, KTÓRZY BYĆ MOŻE JUŻ OBSERWUJĄ U SWOICH DZIECI CIĄGŁE DOMAGANIE SIĘ WŁĄCZENIA KOMPUTERA CELEM NP. GRY?

Niektóre dzieci nawet kopią, płaczą, szantażują lub odgrają się w momencie próby ograniczenia dostępu do sieci czy danej gry. To jest sygnał, że dziecko zostało skutecznie zmanipulowane i warto pomóc mu – pomimo gniewu – w znalezieniu alternatyw na spędzanie czasu. Przykładem są właściciele wielkich projektów cyfrowych: nieżyjący Steve Jobs, założyciel Twettera i Bloggera – Evan Williams, Lesley Gold – założycielka dużej firmy technologicznej czy wielcy projektanci gier – wprowadzili kategoryczne zakazy i ograniczenia dla swoich dzieci na zasadzie „nie ćpaj własnego towaru”. To oni nie pozwolili swoim dzieciom korzystać z narzędzi, które wymyślili dla dobra ludzkości. Greg Hochmuth, jeden z twórców Instagrama, uświadomił sobie, że buduje maszynę do uzależnień. Niektórzy użytkownicy popadają w obsesję.

Miażdżący raport opublikowało Ministerstwo Zdrowia Wielkiej Brytanii uznając Instagrama za najbardziej destrukcyjny portal społecznościowy. Nie spodziewano się, że Big Tech może mieć tak ogromny wpływ na psychikę odbiorców. Dlatego też coraz częściej w Polsce nie którzy mówią o tym głośno i wprowadzają pozytywne

zmiany dla siebie, dla otoczenia.

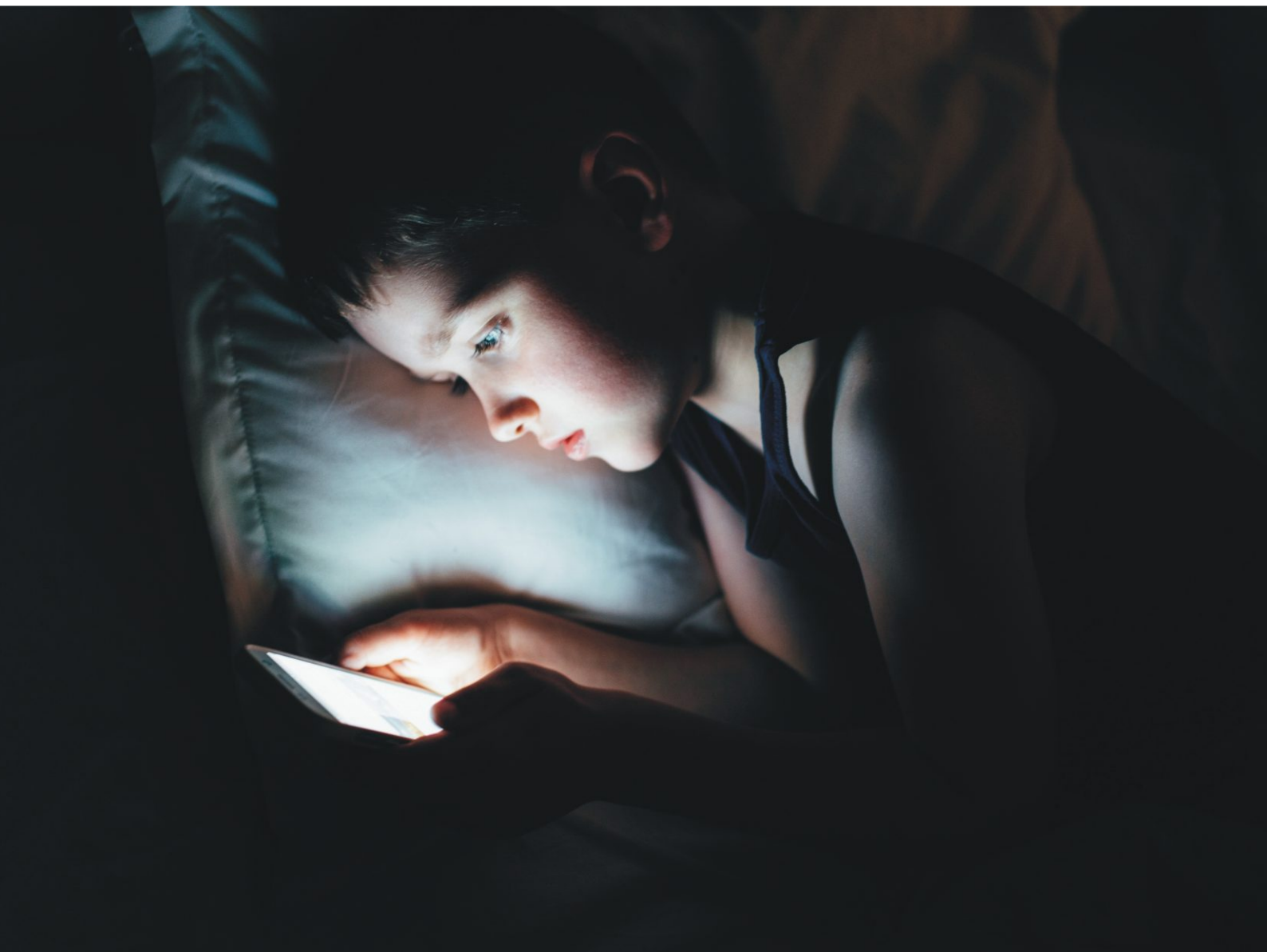
OD CZEGO ZACZĄĆ ZMIANY?

Od słowa „nie wiem”, czyli jeśli nie znasz odpowiedzi na jakieś pytanie to nie szukasz natychmiast w sieci odpowiedzi na to pytanie. Jeśli jesz obiad, to jesz obiad.

To banalne, proste i nic nie kosztuje. Poza tym warto sięgnąć po takie lektury jak „Płytki umysł. Jak Internet wpływa na nasz mózg” Nicolasa Carra, czy „Dzieci Ekranu” Nicholasa Kardarasa.

Zaznaczam, że oderwanie od internetu nie jest prostsze od kokainy.

Daniel Dziewit, terapeuta uzależnień, prowadzi własną praktykę w Warszawie. Ukończył Akademię Logoterapii im. Victora Frankla. Wcześniej pracował w mediach, był redaktorem prasowym, radiowym i telewizyjnym. Napisał kilka książek w tym „Kiedy odchodzą...” i „Homo enter, jak nie zostać złowionym”. Otrzymał nominację do Książki Roku Dziennika Gazety Prawnej (2019). Gościnnie zapraszany w charakterze eksperta w programie „Ocaleni” oraz jako szkoleniowiec, prelegent tam - gdzie jest zapraszany (m.in. Społeczna Akademia Nauk, Collegium Civitas, Urząd Ochrony Danych Osobowych) Gitarzysta w amatorskim zespole dziecięcym i nauczyciel tenisa stołowego. Obecnie pracuje nad serią podcastów Dr Big Tech & Anonimowi Cyfroholicy.



FROM SMARTPHONES TO NEURONS

AN INTERVIEW WITH DANIEL DZIEWIT, ADDICTION THERAPIST

DURING ONE OF THE CLUB MEETINGS, WE CONCEIVED AN IDEA TO RAISE THE ISSUE REGARDING MODERN TECHNOLOGY. A LECTURE ENTITLED "FROM NEURONS TO SMARTPHONES, OR FROM DISORDER TO ADDICTION" WAS DELIVERED AT RECENT CLUB MEETING LAST YEAR BY DANIEL DZIEWIT, AUTHOR OF I.A. "A PAPER" SMARTPHONE "HOMO ENTER, CZYLI JAK NIE ZOSTAĆ ZŁOWIONYM". AFTER THE SPEECH, WE TALKED TO THE AUTHOR ON A BROADER TOPIC.

HOW WAS YOUR EXPERIENCE OF THE EVENT

I was surprised by the attentiveness and engagement of the participants, right after my lecture I had several interesting conversations, mainly with a smartphone manufacturer, which was particularly amusing. However, indicated issues are a distant perspective, which is not evident at the moment.

HOW DO YOU THINK THE MECHANISM OF SMARTPHONE/COMPUTER ADDICTION WORKS WHEN IT COMES TO CHILDREN?

In my publication, I refer to scientific research based on available sources and literature, which can be found at the end of the publication named "book-smartphone". The mechanism is simple. The formation of the brain extends to the third decade of life. The limb, namely our head – we are not used to call it that way – is the most sensitive part of our body. It receives both negative and positive stimuli. Designers of various digital toys construct them in such way that it is easy to become addicted due to stimuli affecting neurons in the brain. In South Korea alone, there are already 400 digital coca detoxification centers for children and teenagers.

WILL ALLOWING A CHILD TO SEAT IN FRONT OF A COMPUTER IN ORDER TO STUDY REALLY MAKE THE CHILD ADDICTED TO THIS DEVICE?

Too early initiation and sucking on a digital pacifier can lead to the "necessity" of online activities. Big Tech evidently speaks the language of benefits. When it comes to a shot of vodka, a pint of beer, or a psychotropic drug, or a bookmaker, addiction develops over certain period of time. This is unspecified process with undefined boundaries, i.e. we don't exactly know when a habit becomes an addiction. The correct name for it would be losing balance. So if the child did not spend too much time online before distance learning, the time spent in front of the computer would be a curiosity – something new, it is less likely that a monster will jump out of the monitor and pull the child inside. However, long periods of using a computer can increase child's chance of developing disorders, arousing fears, frustration, a sense of being lost, etc.

WHAT ADVICE DO YOU GIVE TO PARENTS WHO MAY ALREADY BE OBSERVING THEIR CHILDREN CONSTANTLY DEMANDING USE THE COMPUTER IN ORDER TO, FOR EXAMPLE, PLAY A GAME?

Some children kick, cry, blackmail or threaten others when adults try to restrict their access to the internet or a particular game. This is a signal that the child has been successfully manipulated and it is worth helping him or her – despite their anger – by finding alternative activities. The owners of large digital projects: Steve Jobs, the founder of Twitter and Blogger – Evan Williams, Lesley Gold – the founder of a large company related to technology or others for example great game designers – have introduced categorical bans and restrictions to their children on the principle "don't take your own drugs". They did not allow their children to use the tools they invented for the benefit of humanity. Greg Hochmuth, one of the creators of Instagram, realized that he was building an addiction machine. Some users become obsessed.

A crushing report was published by Ministry of Health of the United Kingdom, recognizing Instagram as the most destructive social network. It was not expected that Big Tech could have such a huge impact on the brain of recipients. Therefore, more and more often, some people in Poland talk about it openly and introduce positive changes for themselves, for the environment.

WHERE TO START THE CHANGES?

The changes should start from the word "I don't know", that is, if you don't know the answer to a certain question, it is advisable to stop ourselves from looking for the answer online at times. If you eat dinner, you continue eating dinner. It's trivial, simple and free of charge. In addition, it is worth reaching for books such as "The Shallows: What the Internet Is Doing to Our Brains" by Nicolas Carr, or "Glow Kids: How Screen Addiction Is Hijacking Our Kids" by Nicholas Kardaras.

I would like to point out that breaking away from internetoin is not easier than stopping taking cocaine.

Daniel Dziewit, addiction therapist, runs his own practice in Warsaw. He graduated from the Academy of Logotherapy of Victor Frankl. Previously, he worked in the media, he was a press, radio and television editor. He has written several books including "Kiedy odchodzą..." and "Homo enter, jak nie zostać złowionym". He was nominated for the Book of the Year by Daily Legal Newspaper (2019). He is often invited to "Ocaleni" program as an addiction expert, a trainer, and speaker. He receives this kind of invitations to different institutions (including the Social Academy of Sciences, Collegium Civitas, Personal Data Protection Office). Guitarist in an amateur children's band and table tennis teacher. He is currently working on the Dr Big Tech & Anonimowi Cyfroholicy podcast series.

Druga część kultowej książeczki
„Klara buduje” już w sprzedaży!



**Kupując wspierasz
Fundację Erbud**

Cały zysk ze sprzedaży książki zostanie
przeznaczony na działania Fundacji.



**FUNDACJA
ERBUD**
wspólne wyzwania
im. Eryka Grzeszczaka

Książkę można nabyć na stronie:

→ klarabuduje.pl

EFEKTYWNOŚĆ ENERGETYCZNA

ROZMOWA Z DR INŻ. ARTUREM POLLAKIEM, PREZESEM ZARZĄDU APA GROUP



DR INŻ. ARTUR POLLAK

Prezes Zarządu,
APA Group

Z JAKIMI WYZWANIAMMI MIERZĄ SIĘ DZISIAJ FIRMY I ORGANIZACJE W OBSZARZE ZUŻYCIA ENERGII ELEKTRYCZNEJ?

Ten rok wyrócił do góry nogami wiele planów biznesowych i budżetów. Stale rosnąca inflacja, post pandemiczne, długofalowe efekty przerwanych łańcuchów dostaw na rynkach globalnych, trwająca wojna wywindowały ceny zużycia energii elektrycznej gazu i innych mediów. Do tego dochodzą wymagania prawne ze strony Unii Europejskiej i polskich ustawodawców oraz konieczność wdrażania rozwiązań zrównoważonego rozwoju, wymagana przez środowisko i postawy konsumentów. Nie ma dnia, abyśmy nie słyszeli o zamknięciu kolejnego biznesu z powodu zbyt wysokich opłat za media. Kto dzisiaj nie monitoruje i na podstawie tych danych nie optymalizuje swojego biznesu, jutro zostanie daleko z tyłu za

konkurencją, bo zamiast myśleć o rozwoju, będzie konsumował oszczędności i walczył o przetrwanie z dnia na dzień.

Zresztą nie tylko przedsiębiorcy walczą z kryzysem energetycznym. Wszystkie jednostki sektora finansów publicznych z początkiem 2023 roku są zobowiązane do zmniejszenia zużycia energii elektrycznej. Niezrealizowanie nałożonych celów, będzie skutkowało utratą preferencyjnych cen energii oraz karami finansowymi nawet do 20.000 zł dla osób zarządzających. W tym celu uruchomiliśmy program edukacyjny www.minus15procent.pl, w którym uczymy, w jakich obszarach decydenci powinni szukać oszczędności.

Jeżeli jednostki samorządowe nie wykażą przynajmniej 10% oszczędności cena zakupu jednej kWh wzrośnie dla nich o 300%. Co więcej, ustawa przewiduje kary finansowe dla osób zarządzających tymi jednostkami. Mamy tysiące wdrożeń technologicznych za sobą i wiemy, że jeśli chcemy osiągnąć minimum dziesięcioprocentową obniżkę zużycia energii, cel jaki decydenci powinni sobie postawić to -15%.

JAKIE ZATEM NAJNOWSZE, ENERGOOSZCZĘDNE ROZWIĄZANIA PROPONUJE APA GROUP?

W tym celu opracowaliśmy Inteligentną Platformę Optymalizacji Energii. Narzędzie, które daje całe spektrum możliwości w zakresie optymalizowania energetycznego w przedsiębiorstwie, bez względu na branżę, jaką reprezentuje. Umożliwia nieprzerwany audyt energetyczny oraz analizę i detekcję nadmiernej konsumpcji energii, bez konieczności inwestowania we własną infrastrukturę informatyczną. Zaprzęgliśmy do tego najnowocześniejsze algorytmy Sztucznej Inteligencji i uczenia maszynowego, aby analiza zgromadzonych dużych zbiorów danych, w prosty i przyjazny sposób podpowiadała jak oszczędzić na rachunkach nawet 40% w skali miesiąca. A nasze doświadczenia po przeprowadzonych wdrożeniach u klientów pokazują, że już sama wiedza o miejscach nadmiernego zużycia mediów sprawia, że pracownicy mogą wygenerować samodzielnie oszczędność już w pierwszym miesiącu po wdrożeniu IPOE na poziomie 13%.

KTO POWINIEN SIĘ ZAINTERESOWAĆ ZAPROSIENIEM TECHNOLOGII DO SIEBIE?

Z jednej strony ze względu na uniwersalność i łatwość wdrożenia, a z drugiej z uwagi na intuicyjny i bardzo prosty w obsłudze interfejs IPOE cieszy się zainteresowaniem zarówno właścicieli i kadry zarządzającej, jak i głównych elektryków, szefów produkcji, audytorów ISO, dyrektorów finansowych czy zarządców nieruchomości. Platforma wizualizuje elementy systemu energetycznego, takie jak charakterystyki prądowe, zużycie energii elektrycznej czy generacja energii biernej, oraz związane z nimi statystyki ponoszonych kosztów. Zastosowanie algorytmów przetwarzania oraz analizy powyższych danych pozwala na wyciągnięcie wniosków, przekładających się na realne oszczędności.

CZY WDROŻENIE IPOE JEST BEZPIECZNE DLA INFRASTRUKTURY ENERGETYCZNEJ DANEGO PRZEDSIĘBIORSTWA?

Praktycznie nie ingerujemy w infrastrukturę. To szybka, nawet realizowana w 24h, nieskomplikowana instalacja czujników w każdego rodzaju urządzeniu lub budynku. Nie ma potrzeby inwestowania w dodatkową infrastrukturę. Wybiera się plan, a eksperci APA Group prowadzą klienta przez wszystkie etapy współpracy.

Inteligentna Platforma Optymalizacji Energii otrzymała certyfikat „Produktu Sprawdzanego”. Co to oznacza?

Zgodnie z informacją zamieszczoną na stronie TÜV Nord Polska, certyfikacja „Produkt sprawdzony”, to dobrowolny certyfikat, którego program jest ustalany indywidualnie dla każdego produktu. Ten musi spełniać wszystkie nałożone przez prawo wymagania, związane z wprowadzeniem do obrotu.

Certyfikat produktu sprawdzonego wydany zostaje po pozytywnej ocenie dokumentacji produktu, wynikach badań laboratoryjnych oraz po kontroli w zakładzie produkcyjnym.

Raport z audytu potwierdza zgodność właściwości użytkowych produktu IPOE w zakresie parametrów mierzonego napięcia, które zostały określone w normie PN-EN-50160:2010/A3:2019. Norma ta traktuje o parametrach napięcia zasilającego w publicznych sieciach elektroenergetycznych. Konkretnie mowa tutaj o pomiarach napięcia, częstotliwości oraz zniekształceniach harmonicznych.

Dodatkowo, podczas audytu, badane były inne obszary, które mają wpływ na jakość oferowanego produktu, a więc: proces wytwarzania oprogramowania, procedury wdrażania i uruchamiania platformy u klientów, łańcuch dostawców, sprzęt wykorzystywany do prowadzenia pomiarów i wiele innych.

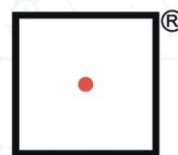
Uzyskanie certyfikatu TÜV to dla nas kolejne potwierdzenie tego, jak jakościowym rozwiązaniem jest nasza autorska platforma do optymalizowania energii.

CO ZATEM WYRÓŻNIA TO ROZWIĄZANIE NA RYNKU?

Dwa elementy. Pierwszym jest prostota używania, pomimo zaszytych w środku zaawansowanych technologii, monitorowania 150 parametrów na sekundę w czasie rzeczywistym. Już od pierwszego dnia redukuje się koszty, korzysta z podpowiedzi inteligentnych algorytmów i generuje automatyczne raporty wymagane w przedsiębiorstwach przez UE oraz polskie prawo.

Drugim wyróżnikiem jest możliwość dopasowania odpowiedniego pakietu: OSZCZĘDNEGO dla tych, którzy chcą szybko rozpocząć optymalizację i nie mają rozbudowanych struktur, poprzez ROZSĄDNY, najczęściej wybierany, m.in. poprzez możliwość efektywnej kontroli dostawców mediów, aż po EKSPERCKI skierowany głównie do zakładów produkcyjnych i podmiotów z rozproszoną infrastrukturą.

Głównym celem instalowania IPOE jest to, aby nieustannie czuwać nad wykorzystaniem elektryczności oraz pozostałych energii mediów i ostrzegać przed ewentualnymi anomaliami czy zagrożeniami dla całej organizacji. Urządzenie jest uniwersalne i skalowalne, co także w przypadku rozwoju fabryki czy podłączania nowych maszyn pozwala mieć nad elektrycznością nieustanną kontrolę. Zachęcam do zapoznania się ze sposobami wykorzystania IPOE w obiektach takich podmiotów jak TESKO Steel, czy Politechnika Śląska na www.ipoe.pl



**Polski
Produkt
Przyszłości**



dr inż. Artur Pollak - Prezes Zarządu APA Group, Członek Rady Programowej Wydziału Elektrycznego Politechniki Śląskiej oraz Członek Zarządu Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej. Współtwórca Śląskiego Klastra Internetu Rzeczy SINOTAIC. Ekspert w zakresie komputerowych systemów sterowania. Przewodził kilkunastu projektom, tworząc fabryki określane mianem Industry 4.0 w Europie i Chinach. Twórca ultranowoczesnego showroomu technologicznego w Gliwicach APA Black House. Współpracował z takimi koncernami jak: VW, GM, 3M, Daimler, MAN, Roca czy Siemens.

ENERGY EFFICIENCY

CONVERSATION WITH ARTUR POLLAK PHD ENG., CEO OF APA GROUP

WHAT CHALLENGES DO COMPANIES AND ORGANISATIONS FACE TODAY IN THE AREA OF ELECTRICITY CONSUMPTION?

This year has turned many business plans and budgets upside down. Ever-increasing inflation, post-pandemic, long-term effects of disrupted supply chains in global markets, and the ongoing war have inflated the price of electricity consumption of gas and other utilities. Added to this are the legal requirements of the European Union and Polish legislators, as well as the need to implement sustainable solutions demanded by the environment and consumer attitudes. Not a day goes by without news reaching us of another business closing down because of excessive utility charges. Those who do not monitor key data and optimise their business on this basis today will fall far behind their competitors tomorrow, because instead of thinking about growth, they will be consuming savings and struggling to survive from day to day.

Besides, it is not only entrepreneurs who are struggling with the energy crisis. All public finance sector units are required to reduce their electricity consumption from the beginning of 2023. Failure to meet the imposed targets will result in the loss of preferential energy prices and financial penalties of up to PLN 20,000 for managers. To this end, we have launched an educational programme www.minus15procent.pl, in which we teach in which areas decision-makers should look for savings.

If local authorities do not show at least 10% savings, the purchase price per kWh will increase by 300% for them. Moreover, the law provides for financial penalties for the managers of these authorities. We have thousands of technology implementations behind us and we know that if we want to achieve a minimum of ten per cent reduction in energy consumption, the target that decision-makers should set themselves is -15%.

SO, WHAT ARE THE LATEST ENERGY-EFFICIENT SOLUTIONS OFFERED BY THE APA GROUP?

To this end, we have developed the Intelligent Platform for Energy Optimization (IPOE). A tool that offers the entire spectrum of possibilities for energy optimization in a company, regardless of the industry it represents. It enables an uninterrupted energy audit and the analysis and detection of excessive energy consumption, without having to invest in its own IT infrastructure. We have harnessed state-of-the-art Artificial Intelligence and machine learning algorithms to analyse the large datasets collected, suggesting in a simple and user-friendly way how to save up to 40% on bills on a monthly basis. And our experience after customer implementations shows that just by knowing where utilities are being over-consumed, employees can generate savings of 13% on their own in the first month after implementing IPOE.

WHO SHOULD BE INTERESTED IN INVITING TECHNOLOGY TO THEIR COMPANY?

On the one hand because of its versatility and ease of implementation, and on the other because of its intuitive and very easy-to-use interface, IPOE is of interest to owners and managers, as well as chief electricians, heads of production, ISO auditors, finance directors or property managers. The platform visualises elements of the energy system, such as current characteristics, electricity consumption or reactive power generation, and the associated cost statistics. The use of algorithms to process and analyse the above data allows conclusions to be drawn which translate into real savings.

IS THE IMPLEMENTATION OF IPOE SAFE FOR THE ENERGY INFRASTRUCTURE OF THE COMPANY CONCERNED?

We practically do not interfere with the infrastructure. It is a quick, even 24-hour, uncomplicated installation of sensors in any type of device or building. There is no need to invest in additional infrastructure. A plan is selected and APA Group experts guide the client through all stages of the co-operation.

The Intelligent Platform for Energy Optimization has been awarded the "Proven Product" certificate. What does this mean?

According to information on TÜV Nord Polska's website, the "Proven Product" certification is a voluntary certificate, the programme of which is determined individually for each product. The product must meet all the legal requirements for marketing.

The Proven Product certificate is issued after a positive evaluation of the product documentation, laboratory test results and after inspection at the production plant.

The audit report confirms the compliance of the performance of the IPOE product in terms of the parameters of the measured voltage, which are defined in the

PN-EN-50160:2010/A3:2019 standard. This standard stipulates the parameters for the supply voltage in public electricity networks. These specifically include voltage, frequency and harmonic distortion measurements.

In addition, during the audit, other areas that have an impact on the quality of the offered product were also examined - the software development process, the procedures for implementing and launching the platform at customers, the chain of suppliers, the equipment used for conducting measurements and many others.

For us, the TÜV certification is further confirmation of the quality of our proprietary energy optimization platform.

SO, WHAT MAKES THIS SOLUTION STAND OUT IN THE MARKET?

Two elements. The first is the simplicity of use, despite the embedded advanced technologies, monitoring 150 parameters per second in real time. From day one, costs are reduced, intelligent algorithms are prompted and automatic reports required

by EU and Polish law are generated for companies.

The second advantage is the ability to tailor a suitable package: ECONOMIC for those who want to quickly begin the optimization and avoid complex structure, through PRUDENT, being the most frequently chosen, among other things due to its ability to effectively control utility providers; and the EXPERT one, which is mainly aimed at production facilities and entities with a dispersed infrastructure.

The main purpose of installing the IPOE is to be constantly mindful of your consumption of electricity and other utilities and to warn of possible anomalies or threats to the entire organisation. The device is versatile and scalable, which also makes it possible to have constant control over the electricity in the event of factory expansion or the connection of new machines. I encourage you to learn more about how IPOE is used in the facilities of entities such as TESKO Steel or the Silesian University of Technology at www.ipoe.pl



Artur Pollak PhD Eng.,
CEO of APA Group

Graduated of Faculty of Automatic Control, Electronics and Computer Science, on Silesian University of Technology, Institute of Electronics, specialization: computer control systems. For 14 years he has gained experience in implementations and planning controlling systems, for such clients as VW, GM, Daimler and Siemens. He worked as technical consultant during construction of VW factory in Poznań.

He was responsible for standardizations and optimization of the manufacturing process in the factory. Currently he is CEO in APA Sp. z o. o. and APA Innovative Sp. z o. o. He is also a member of Program Board of Electric Department on Silesian Technical University.

NA TRUDNE CZASY – SPS

WYWIAD Z GRZEGORZEM GŁASKIEM, PREZESEM ZARZĄDU
I WSPÓŁWŁAŚCICIELEM SPS CONSTRUCTION



GRZEGORZ GŁASEK
Prezes Zarządu i Współwłaściciel
SPS Construction

JAKO SPS CONSTRUCTION ZDOŁALIŚCIE POSTAWIĆ MOCNE FUNDAMENTY NA POLSKIM RYNKU BUDOWLANYM. PATRZĄC WSTECZ, CZY MOŻE PAN NAŚWIEILIĆ OD CZEGO ZACZYNAŁIŚCIE I JAKIE DECYZJE OKAZAŁY SIĘ NAJBARDZIEJ TRAFNE?

Początek SPS-u to rok 2005. Zaczęliśmy od wysokiego „C”, ponieważ nasze pierwsze kontrakty były wówczas prestiżowe i duże, tj. od 50-ciu do 100 mln złotych. Zaufali nam wtedy Inwestorzy, z którymi budowaliśmy w poprzedniej firmie. Ważne było również to, że otrzymaliśmy zlecenie od wspólnika: budowę osiedla Eko-Park w Warszawie. I tak po roku osiągnęliśmy przychody powyżej 100 mln złotych. A później było tylko lepiej. Co wówczas było najważniejsze? Sprawna organizacja firmy, pozyskanie najlepszych inżynierów z rynku, stworzenie precyzyjnych procedur i przekonanie Inwestorów, że SPS jest najlepszym z możliwych partnerów.

NA JAKICH SEKTORACH BUDOWNICTWA SKUPIACIE SIĘ NAJBARDZIEJ?

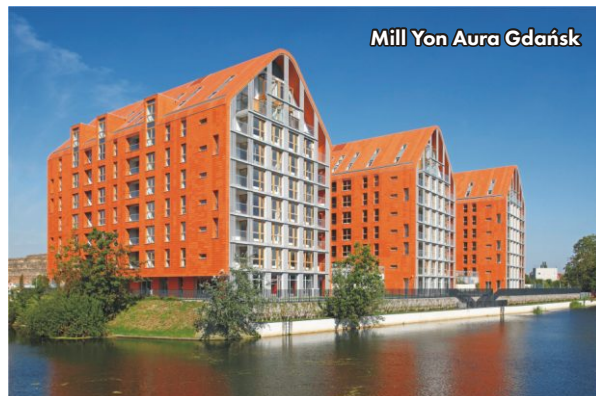
Obecnie realizujemy jedynie osiedla mieszkaniowe. W poprzednich latach wykonywaliśmy również piękne biurowce i centra handlowe. Dziś niestety rynek ten praktycznie nie istnieje.

W JAKIM POŁOŻENIU PANA ZDANIEM JEST OBECNIE RYNEK BUDOWLANY W POLSCE?

Rynek budowlany jest dziś rzeczywiście bardzo trudny. Inwestycji jest znacznie mniej niż w latach poprzednich. Sprzedaż mieszkań wyraźnie spadła, a koszty cały czas rosną. Konkurencja firm budowlanych jest zatem bardzo duża. Na szczęście część nieuczciwych firm, które dawały deweloperom dumpingowe ceny, już nie istnieje lub nie będą istnieć w najbliższej przyszłości. Rynek się „wyczyści” za 2-3 lata. Jaka jest nasza recepta? Pracujemy tylko właściwie ze sprawdzonymi deweloperami, dając im takie ceny, które są w stanie zaakceptować. Założeniem SPS-u jest dziś nie tyle zarabiać na kontraktach, co nie dokładać. I na szczęście nam się to udaje. Choćłatwo nie jest.

CZY PAMIĘTA PAN JAKI KONTRAKT BYŁ DLA SPÓŁKI SPS CONSTRUCTION NAJTRUDNIEJSZY, A JAKI NAJBARDZIEJ PRESTIŻOWY?

Moi inżynierowie zawsze mówią, że ten kontrakt, który właśnie rozpoczynamy jest najtrudniejszy. A tak naprawdę na wszystkich budowach należy podjąć najwyższe starania, aby Inwestor, a później przyszły mieszkaniowiec był zadowolony. Wymagania są coraz wyższe, ale dajemy radę. Jeśli chodzi o najbardziej prestiżowe kontrakty wyróżniłbym: apartamentowiec na Powiślu w Warszawie (dla Volumetric), osiedle na Wyspie Spichrzów w Gdańsku (dla Mill-Yona) oraz Luxor Residence przy ul. Wynałazek w Warszawie (dla Longbridge).



W JAKI SPOSÓB FIRMA SPS CONSTRUCTION WYRÓŻNIA SIĘ NA TLE KONKURENCJI?

SPS płaci na czas wszystkim podwykonawcom i dostawcom. Szkoda, że to co powinno być normą, jest wyróżnieniem. Mamy bardzo dobrą organizację. Jesteśmy zawsze do dyspozycji Inwestorów. Nigdy nie zostawiamy ich w potrzebie. Nie piszemy pism, tylko rozmawiamy i szukamy rozwiązań. Mamy duży limit gwarancji (co dla firm budowlanych jest dziś rzadkością). Powoduje to możliwość dalszego rozwoju firmy.

WYSOKA JAKOŚĆ JEST NIEZWYKLE ISTOTNA. W SWOICH WYPowiedziach JEDNAK PODKREŚLACIE, ŻE WSPÓŁPRACA I BUDOWANIE ZAUFANIA SĄ NIEMNIEJ WAŻNE.

Rzeczywiście zaufanie jest bardzo ważne. I odpowiedzialność. A także wywiązywanie się z danego słowa. Ci, którzy mnie znają, wiedzą, że zrobię wszystko, aby ich nie zawieść. Tak też postępują najważniejsi ludzie w naszej firmie. Większość z nich pracuje ze mną od 20 lat, a część to moi koledzy jeszcze ze studiów. Choć jest też „świeża krew”.

CO STANOWI OBECNIE NAJWIĘKSZE WYZWANIE DLA PAŃSTWA SPÓŁKI?

Najważniejszym zadaniem na dziś to przetrwać „bez strat” najbliższe 2 lata. Zarówno finansowo, jak i organizacyjnie. Szczęśliwie nie musimy zwalniać dobrych pracowników, mamy nadzieję, że nie nastąpi to nigdy.



Grzegorz Głasek, Prezes Zarządu i Współwłaściciel SPS Construction, lat 57, absolwent Wydziału Budownictwa Lądowego Politechniki Świętokrzyskiej w Kielcach. Poprzednio w zarządzie Mitex S.A., wcześniej nauczyciel akademicki. Żona: Ewa (inżynier środowiska), synowie (bliźnięcy): Michał i Adam. Zainteresowania: sport (obecnie zawodnik V-ce Mistrzów Polski w brydżu sportowym, wcześniej piłka nożna (IV liga) i tenis stołowy (III liga) oraz muzyka (wcześniej szkoła muzyczna: klasa skrzypiec i pianino, obecnie wierny słuchacz).

FOR TROUBLED TIMES – SPS

GRZEGORZ GŁASEK, PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD AND CO-OWNER OF SPS CONSTRUCTION

AS SPS CONSTRUCTION YOU HAVE BEEN ABLE TO SET A STRONG FOUNDATION IN THE POLISH CONSTRUCTION MARKET. LOOKING BACK, CAN YOU HIGHLIGHT WHERE YOU STARTED AND WHAT DECISIONS WERE MOST RELEVANT?

SPS began in 2005. We started on a high note, because our first contracts at that time were prestigious and large, i.e. between 50 and 100 million PLN. We were then entrusted by the Investors we built for with the previous company. It was also important that we received an order from a partner: the construction of the Eco-Park residential complex in Warsaw. And so after a year we achieved revenues over PLN 100 million. And then it just got better. What was most important at that time? Agile organization of the company, obtaining the best engineers from the market, creating precise procedures, and convincing Investors that SPS is the best possible partner for them.

WHICH SECTORS OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY DO YOU FOCUS ON MOST?

Currently we only focus on housing estates. In previous years we also built beautiful office buildings and shopping centers. Today, unfortunately, this market does not exist anymore.

WHAT DO YOU THINK THE CONSTRUCTION MARKET IN POLAND IS CURRENTLY?

The construction market is indeed very difficult today with much less investment than in previous years. Housing sales have been down significantly and costs increasing. The competition between construction companies is therefore very high. Fortunately, some dishonest companies that had offered construction developers predatory prices no longer exist or will stop existing in the near future. The market will self-cleanse in 2÷3 years. What is our prescription? We only work with

proven Developers, giving them the prices they can accept. Today SPS's goal is more so not to lose on contracts than to make real profit. And fortunately even though it's not easy, we are succeeding at it.

DO YOU REMEMBER THE MOST DIFFICULT AND MOST PRESTIGIOUS CONTRACT FOR SPS CONSTRUCTION?

My engineers always say that the contract we're just starting is the hardest one. In fact, on all construction sites, it is important to make sure the Investor and the future resident are satisfied. The demands are increasing, but we can meet them. For the most prestigious contracts, I would distinguish the apartment building in Powiśle in Warsaw (for Volumetric), the residential complex on the Spichrzów Island in Gdansk (Mill-Yon) and Luxor Residence at Wynalazek street in Warsaw (Longbridge).

HOW DOES SPS CONSTRUCTION DIFFERENTIATE ITSELF FROM THE COMPETITION?

SPS pays all subcontractors and suppliers on time. It's a shame that what should be the norm is a distinction these days. We have a very good organization. We are always available to Investors. We never leave them in need. We don't just send letters, we talk and look for solutions. We have a high warranty limit (which is rare for construction companies today). This gives us the opportunity to grow our business further.

HIGH QUALITY IS EXTREMELY IMPORTANT. HOWEVER, YOU EMPHASIZE IN YOUR STATEMENTS THAT COLLABORATION AND BUILDING TRUST ARE NONETHELESS IMPORTANT.

Indeed, trust is very important. So is accountability and delivering on one's promises. Those who know me will confirm that I will do everything I can, not to let them down. This is what the most important people in our company do. Most of them have been working with me for 20 years, and some of them are even my college mates. Although we do keep "fresh blood" in the mix.

WHAT IS THE BIGGEST CHALLENGE FOR YOUR COMPANY RIGHT NOW?

The most important task for today is to "survive" the next two years without losses. Both financially and organizationally. Fortunately, we did not have to lay off any good employees, we hope it never happens.

Grzegorz Głasek, President of the Management Board and Co-owner of SPS Construction, aged 57, graduate of the Construction Faculty of the Kielce University of Technology. Previously on the board of directors of Mitex S.A., he also pursued a career as academic teacher. Married: Wife Ewa (environmental engineer), sons: Michał and Adam (twins). Interests: sport (currently an active player of Vice-Champions of Poland in bridge, formerly football - IV league, table tennis - III league) and music (formerly a music school - violin and piano, now a faithful listener).



Seizing opportunity together

At Vistra, we believe your business and your people can make a difference in the world. That's why our work is focused on helping our clients act with confidence and speed to seize opportunity wherever it arises. In Poland, Vistra offers comprehensive services from tax advisory, tax compliance, legal advisory, accounting, HR, payroll and corporate secretarial services to fund structuring and administration.

Discover how we can help you and your business seize opportunity today by exploring our services at vistra.com.

CZY MYŚLAŁEŚ O DŁUGOTERMINOWYM OSZCZĘDZANIU? POMYŚL O SWOJEJ PRZYSZŁOŚCI JUŻ DZIŚ

WYWIAD Z ROBERTEM SOCHACKIM,
PREZESEM ZARZĄDU BETA SECURITIES POLAND SA



ROBERT SOCHACKI
Prezes Zarządu,
BETA Securities Poland SA

CZY EFEKTYWNE OSZCZĘDZANIE JEST DZIŚ REALNE?

Mówi się że czas to pieniądz i jest w tym wiele prawdy. Myśląc o oszczędzaniu, to właśnie czas gra kluczową rolę. Odkładając systematycznie nawet niewielkie kwoty, po latach możemy zgromadzić spory kapitał. Już sam Albert Einstein wiele lat temu mówił, że „największym wynalazkiem ludzkości jest procent składany” a więc swojego rodzaju magiczne zjawisko, które możemy porównać do kuli śnieżnej, która, staczając się z góry, powoli nabiera rozpędu, a jednocześnie zwiększa swoją objętość i coraz szybciej rośnie. Warto więc pomyśleć o tym już dziś. Istnieje wiele form długoterminowego oszczędzania, a inwestowanie na giełdzie jest jedną z nich. Wielu z nas Giełdę Papierów Wartościowych kojarzy z licznymi, niezrozumiałymi wykresami, monitorami oraz ciągłymi prognozami co i kiedy wzrośnie a co spadnie. To niewątpliwie prawda, która jest obecna w krótkoterminowym inwestowaniu bądź spekulacji. W inwestowaniu długoterminowym moment inwestycji schodzi na dalszy plan i ustępuje miejsca odpowiedniej alokacji aktywów i dywersyfikacji. Inwestor powinien odstąpić od elementu przypadku, jakim jest próba kontroli najlepszego momentu na inwestycję (legendarne trafienie w dołek), na rzecz regularnego wpłacania i inwestowania w zależności od dostępności środków pieniężnych oraz obranej strategii. Jednym z tanich, i dostępnych naprawdę dla każdego, narzędzi inwestycyjnych oferowanych dziś przez polski rynek są fundusze inwestycyjne o pasywnej, indeksowej, polityce inwestycyjnej, a szczególnie ich giełdowa odmiana - fundusze ETF (Exchange Traded Funds). Ich ponadprzeciętne wyniki biorą się przede wszystkim z tego, że "chronią" Inwestorów przed terrorem wysokich kosztów jakie są charakterystyczne dla większości tradycyjnych produktów inwestycyjnych w Polsce.

A CZY FUNDUSZE ETF MOGĄ BYĆ NARZĘDZIEM POZWALAJĄCYM NA DŁUGOTERMINOWE OSZCZĘDZANIE?

Fundusze ETF stworzone są właśnie jako narzędzia długoterminowego oszczędzania. Są to fundusze inwestycyjne, które mają za zadanie dostarczać stopę zwrotu taką samą jak odwzorowywany indeks giełdowy, bez względu na



Fundusze **ETF** to my



Myślisz o długoterminowym oszczędzaniu i szukasz pomysłu?

**Fundusze ETF – idealne narzędzie,
dostępne dla każdego!**

+48 696 405 078 www.betasecurities.pl

Znajdziesz nas także:  

Materiał ma charakter promocyjny, a prezentowanych informacji nie należy traktować jako rekomendacji dotyczącej inwestycji w określone instrumenty finansowe. Tekst nie jest ofertą jakiegokolwiek funduszy inwestycyjnych, nie powinien być traktowany jako podstawa decyzji inwestycyjnych i nie stanowi: informacji rekomendującej lub sugerującej strategię inwestycyjną, ani rekomendacji inwestycyjnej w rozumieniu Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylającego dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywę Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE, porady inwestycyjnej, porady prawnej ani podatkowej, ani też nie jest wskazaniem, iż jakiegokolwiek inwestycja lub strategia jest odpowiednia i adekwatna do poziomu wiedzy o inwestowaniu w zakresie instrumentów finansowych oraz doświadczenia inwestycyjnego czytelnika. Osoby inwestujące w fundusze inwestycyjne muszą się liczyć z ryzykiem utraty części lub całości wpłaconych środków. Indywidualna stopa zwrotu z inwestycji w certyfikaty inwestycyjne uzależniona jest od wartości certyfikatów inwestycyjnych w momencie ich nabycia i zbycia oraz opłat manipulacyjnych lub prowizji brokerskich i należnego podatku od dochodów kapitałowych. Wartość aktywów netto funduszu inwestycyjnego cechuje się dużą zmiennością ze względu na skład portfela inwestycyjnego. Szczegółowe informacje dotyczące funduszy inwestycyjnych, w tym opis ryzyka inwestycyjnego, informacje o opłatach oraz kosztach działalności znajdują się w prospektach emisyjnych i innych dokumentach informacyjnych lub na stronach internetowych odpowiednich funduszy. Dla funduszy inwestycyjnych BETA ETF materiały informacyjne dostępne są na stronie internetowej www.agiofunds.pl oraz www.betasecurities.pl.

to czy jest on w trendzie wzrostowym czy spadkowym. To powoduje ich wysoką transparentność. Indeks giełdowy należy natomiast rozumieć po prostu jako portfel wybranych spółek, np.: indeks S&P500 to portfel 500 amerykańskich największych przedsiębiorstw. Im dłuższy jest horyzont inwestycyjny, tym więcej tradycyjnych funduszy inwestycyjnych zarządzanych aktywnie, osiąga gorsze rezultaty niż odpowiednie dla nich indeksy giełdowe. Dowodzą tego liczne badania statystyczne oraz stale rosnące już od lat zainteresowanie Inwestorów funduszami ETF. W ciągu ostatnich 20 lat, jest to niewątpliwie jeden z najlepiej rozwijających się segmentów rynków finansowych z aktywami przekraczającymi 10 bln \$. ETF'y są świetnie znane inwestorom na całym świecie dzięki swojej przejrzystości, niskiemu poziomowi kosztów oraz atrakcyjnym wynikom inwestycyjnym z inwestycji. Fundusze te pozwalają również na długoterminowe oszczędzanie w ramach III filaru na poczet przyszłej emerytury za pośrednictwem IKE i IKZE. Dziś BETA ETF jest największym dostawcą funduszy ETF na polskim rynku.

JAKIE KORZYŚCI MOGĄ ZAOFEROWAĆ FUNDUSZE ETF TWOJEJ FIRMIE?

Staramy się przekazać prostą ideę, że inwestowanie na rynkach kapitałowych to po prostu dywersyfikacja majątku. Wbrew obiegowej opinii uważamy, że miejsce na transparentne, zdywersyfikowane inwestycje na rynku kapitałowym są zasadne dla większości z nas. Nie uważam, że ETF czy inwestycje giełdowe powinny być wkomponowane w firmę, raczej powinna być to prywatna i odrębna część oszczędności każdego z nas. Natomiast, inwestowanie na rynkach kapitałowych można porównać właśnie do prowadzenia firmy. Podobnie jak biznes potrzebuje jasnej strategii, dobrze zdefiniowana strategia inwestycyjna jest kluczowa dla osiągnięcia celów finansowych. I podobnie jak udany biznes wymaga efektywności operacyjnej i kontroli kosztów, udana strategia inwestycyjna wymaga opłacalności i niskich opłat. Właśnie tutaj pojawiają się ETF-y oferujące pasywną strategię inwestycyjną. Oznacza to, że po prostu śledzą indeks rynkowy, zamiast starać się go pobić przez aktywne zarządzanie. Dzięki temu unikamy wysokich opłat za zarządzanie i osiągamy wysoką efektywność procesu inwestycyjnego, podobnie jak uproszczenie operacji może zredukować koszty w biznesie. Kolejną analogią jest myślenie o ETF-ach jak o zespole pracowników. Podobnie jak

biznes potrzebuje zróżnicowanego zespołu pracowników o różnych umiejętnościach i cechach, tak dobrze zdywersyfikowany portfel jest ważny do optymalizacji ryzyka i zwiększania stabilności. ETF-y zapewniają dywersyfikację, która daje Ci ekspozycję na wiele aktywów naraz, podobnie jak zespół pracowników o różnych umiejętnościach może współpracować, aby osiągnąć wspólny cel. Wreszcie, ETF-y oferują transparentność, tak jak biznes powinien być przejrzysty w swoich operacjach i finansach. ETF-y zapewniają inwestorom pewność, w co inwestują, pozwalając im podejmować świadome decyzje inwestycyjne.

Podsumowując, ETF-y oferują kosztów i zdywersyfikowane rozwiązanie dla zarządzania majątkiem, dla klientów którzy dążą do osiągnięcia swoich celów finansowych. Dostarczają korzyści związanych z pasywną strategią inwestycyjną, niskimi opłatami, przejrzystością i dywersyfikacją pozwalając, szczególnie w długim okresie, osiągnąć założone cele inwestycyjne.

Robert Sochacki, CFA (Chartered Financial Analyst). Prezes Zarządu BETA Securities Poland SA oraz Członek Rady Nadzorczej Agio Funds TFI SA. Z rynkiem finansowym związany od ponad 25 lat.

HAVE YOU THOUGHT ABOUT LONG-TERM SAVING? THINK ABOUT YOUR FUTURE TODAY

AN INTERVIEW WITH ROBERT SOCHACKI, CHAIRMAN OF THE BOARD OF BETA SECURITIES POLAND SA

WHETHER EFFECTIVE SAVING IS REAL TODAY?

They say time is money and there is a lot of truth to that. When thinking about saving, time plays a key role. By systematically saving even small amounts, we can accumulate a lot of capital after many years. Albert Einstein himself said many years ago that the greatest invention of humanity is compound interest, a kind of magical phenomenon that can be compared to a snowball that, rolling downhill, slowly gains momentum, and at the same time increases its volume

and grows faster and faster. So it's worth thinking about it today. There are many forms of long-term saving and investing in the stock market is one of them. Many of us associate the Stock Exchange with numerous, incomprehensible charts, monitors and constant forecasts of what and when will go up and what will go down. This is undoubtedly the truth that is present in short-term investing or speculation. In long-term investing, the moment of investment recedes into the background and gives way to proper asset allocation and diversification. The investor should abandon the element of

randomness, which is trying to control the best moment to Invest (the legendary hit at the bottom), in favor of regular depositing and investing depending on the availability of cash and the chosen strategy. One of the cheap and truly accessible to everyone investment tools offered by the Polish market today are investment funds with passive (index) investment policy, and especially their exchange-traded variety – ETFs (Exchange Traded Funds). Their above-average results are primarily due to the fact that they „protect” investors from the terror of high costs that are characteristics of most traditional investment products in Poland.

CAN ETFs BE A TOOL FOR LONG-TERM SAVING?

ETFs are designed as long-term savings tools. These are investment funds whose task is to provide the same rate of return as the mapped stock index, regardless of whether it is in an upward or downward trend. This makes them highly transparent. The stock market index should be understood simply as a portfolio of selected companies, e.g. the S&P500 index is a portfolio of the 500 largest US companies. The longer the investment horizon, the more traditional actively managed investment funds perform worse than their respective stock market indices. This is evidenced by numerous statistical studies and the interest of investors in ETF funds, which has been constantly growing for years. Over the past 20 years, it has undoubtedly been one of the fastest growing segments of the financial markets with assets exceeding \$10 trillion. ETFs are well known to investors around the world for their transparency, low cost and attractive investment returns. These funds also allow for long-term saving under the third pillar for future retirement via IKE and IKZE. Today, BETA ETF is the largest ETF provider on the Polish market.

WHAT BENEFITS CAN ETFs OFFER YOUR COMPANY?

We try to convey the simple idea that investing in the capital markets is simply about diversifying your assets. Contrary to popular opinion, we believe that a place for transparent, diversified investments in the capital market is justified for most of us. I do not think that ETFs or stock market investments should be incorporated into the company, rather it should be a private and separate part of each of us's savings. On the other hand, investing in capital markets can be compared to running a business/your own company. Just as a business needs a clear strategy, a well-defined investment strategy is crucial to achieving your financial goals. And just as a successful business requires operational efficiency and cost control, a successful investment strategy requires profitability and low fees. This is where ETFs come in offering a passive investment strategy. This means that they simply track the market index rather than trying to beat it through active management. Thanks to this, we avoid high management fees and achieve high efficiency of the investment process, just like simplifying operations can reduce business costs.



ROBERT SOCHACKI
CEO,
BETA Securities Poland SA

Another analogy is thinking of ETFs as a team of employees. Just as a business needs a diverse team of employees with different skills and characteristics, a well-diversified portfolio is important to optimize risk and increase stability. ETFs provide diversification that gives you exposure to many assets at once, just like a team of employees with different skills can work together to achieve a common goal. Finally, ETFs offer transparency, just as a business should be transparent in its operations and finances. ETFs give investors confidence in what they are investing in, allowing them to make informed investment decisions. In conclusion, ETFs offer a cost-effective, transparent and diversified wealth management solution for clients who are striving to achieve their financial goals. They provide the benefits of a passive investment strategy, low fees, transparency and diversification, allowing you to achieve your goals, especially in the long term.

Robert Sochacki, CFA (Chartered Financial Analyst). Chairman of the board of BETA Securities Poland SA and a member of the supervisory board of AgioFunds TFI SA. Associated with the financial market for over 25 years.

ZARZĄDZANIE PROCESAMI I TO NIE TYLKO FINANSOWYMI

WYWIAD Z PANIĄ URSZULĄ GRACZYK, CFO KEYLITE RW POLSKA

FIRMA PRODUKCYJNA PRZEŻYWA KRYZYS? MAMY POCZĄTEK 2023 ROKU, TO NAJLEPSZY MOMENT NA ZMIANY! NIEWĄTLIWE WYZWANIA W OBSZARZE PRODUKCJI SĄ WYZNACZNIKIEM POSTĘPU.



URSZULA GRACZYK
CFO,
Keylite RW Polska

JAKA ZMIANA W FIRMIE PRODUKCYJNEJ JEST NIEUNIKNIONA, ABY SPROSTAĆ WYZWANIOM I PRZETRWAĆ?

Na pewno najważniejsza zmiana, którą nieustannie powtarzam od co najmniej 5 lat menedżerom wyższego szczebla zarządzania, to zmiana na nauczanie na nowo (ang. relearning) informacji wynikających ze sprawozdań finansowych, raportów uzupełniających, analiz pokazujących wyniki na poziomie CM oraz obraz efektywności operacyjnej: wyniki a nakłady przedsiębiorstwa.

Do przetrwania potrzebni są ludzie, czyli kapitał ludzki, których trzeba stale wzmacniać i rozwijać a również doposażać w kompetencje cyfrowe i kompetencje miękkie. Wszystko po to, aby sprawnie przeprowadzić automatyzację procesów na produkcji.

Kolejna zmiana to otwartość na nowe technologie, wprowadzenie usprawnień w działach marketingu, oraz sprzedaży, kolejno przebywanie przedstawicieli poszczególnych działów w social mediach np. LinkedIn i budowanie relacji biznesowych. Ponadto bieżące monitorowanie wejść na stronę (SEO & Content).

Aby wyróżnić się na rynku potrzebny jest dobrej jakości produkt stale uaktualniany w nowe rozwiązania przez dział R&D.

Nieunikniona zmiana to również zrównoważony rozwój ESG (Environmental, Social & Governance), która obecnie jest obowiązkowa w dużych spółkach i w spółkach notowanych na giełdzie. Aż 84 % inwestorów na GPW uwzględnia dane ESG w procesach decyzyjnych, a kolejne 3% zamierza tak robić w ciągu najbliższych dwóch lat. Od roku 2026 raportowanie ESG obejmie wszystkie spółki notowane. Wyniki raportów będą miały wpływ np. na decyzje inwestycyjne.

OD CZEGO ZACZĄĆ TAKI PROCES WDROŻENIA?

Zacząć należy od opracowania strategii i przygotowania do wdrożenia zespołów w organizacji np. powołanie SCRUM Mastera, zrozumienie podejścia Agile a szczególnie tego czym różni się od tradycyjnego. Następnie prezentacja zmian w organizacji jako budowanie i wzmacnianie kultury organizacyjnej.

CZY JEST COŚ WIĘCEJ O CZYM NALEŻY PAMIĘTAĆ?

Śledzić należy dostępność finansowania obcego i możliwość pozyskiwania bezzwrotnego finansowania, który na pewno usprawni cash flow. Prawie 5 mld EUR przeznaczone na działania B+R, efektywność energetyczną czy technologie dostępne już w tym roku. Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej opublikowało tegoroczny harmonogram naborów do konkursów dotacyjnych organizowanych w ramach programu FENG – Funduszy Europejskich dla nowoczesnej gospodarki.

Pozostałe i największe wyzwanie to utrzymanie wolumenu, zatrzymanie rotacji pracowników, utrzymanie płynności w łańcuchach dostaw. I niezależna od firmy inflacja.

Urszula Graczyk – od ponad 25 lat związana z sektorem produkcyjnym: branża odzieżowa, branża opakowania, branża budowlana. Obecnie CFO w firmie Keylite RW Polska Sp. z o.o. Pomysłodawczyni przestrzeni rozwojowej ULA'S HOME, oferującej od 5 lat m.in. wsparcie coachingowo-mentoringowe z czytania sprawozdań finansowych dla kadry managerskiej i zajmująca się rozwojem osobistym w przywództwie i zarządzaniu.

MANAGEMENT OF PROCESSES AND NOT ONLY FINANCIAL ONES

INTERVIEW WITH URSZULA GRACZYK, CFO KEYLITE RW POLAND

IS PRODUCTION COMPANY IN A CRISIS? WE ARE IN THE BEGINNING OF 2023, THIS IS THE BEST MOMENT FOR A CHANGE! UNDOUBTEDLY, CHALLENGES IN THE AREA OF PRODUCTION ARE AN INDICATOR OF A PROGRESS.

WHICH CHANGE IN THE PRODUCTION COMPANY IS INEVITABLE TO FACE CHALLENGES AND TO GET THROUGH THEM?

Definitely, the most important change that I talk about and repeat for 5 years when connecting with senior managers is re-learning. It means reviewing the information which results from financial records, supplementary reports, analysis showing CM level results and an image of operational efficiency: performance and expenditure of a company.

When it comes to getting through we need people, human capital, who we have to constantly build up and develop, arming them with digital and soft competences. All that is essential to efficiently conduct automatization of processes in production.

The next change is being open to new technologies, facilitation in the marketing and sales departments and then visibility of representatives of specific departments in social media, for example on LinkedIn and business relation building. Moreover, constant monitoring of page and post views (SEO and Content).

To stand out on the market we need a good quality product that is being constantly updated with new resolutions by R&D department.

An inevitable change is also the sustainable development ESG (Environmental, Social & Governance) that is currently obligatory in big companies and listed companies. A total

of 84% of investors on Warsaw Stock Market is taking into consideration ESG data in decision processes, and 3% is going to do so in the following two years. From 2026 ESG reporting will include all the listed companies. The results of the reports will influence some investment decisions.

WHERE DO WE START THE PROCESS OF IMPLEMENTATION?

We need to start from creating a strategy and preparation to team implementation in an organization, therefore appointing a SCRUM master, understanding of Agile attitude and especially the difference between this one and the traditional one. Then, we need to present the changes in the organization as building up and strengthening of the organizational culture.

IS THERE ANYTHING ELSE WE HAVE TO REMEMBER ABOUT?

We need to follow the availability of external financing and possibility of sourcing nonreturnable financing which is definitely going to facilitate cash flow. Almost a total of 5 billion euros is being directed to B+R, energy efficiency and technologies available already this year. The Regional Funds and Policy Ministry published this year's schedule of calls for proposals for grant competitions organized under the FENG program - European Funds for a modern economy.

The remaining and the biggest challenge is to maintain the volume, to stop employee turnover, and maintain the flow in supply chains. And there is also the company-independent inflation.

Urszula Graczyk – She has been working in production industry: fashion, package and building sector for 25 years. Currently she works as a CFO in Keylite RW Poland Sp. z o. o. She is also a creator of self-development space ULA'S HOME that has been offering coaching and mentoring support regarding financial reports readings for managers and also support regarding self-development in leadership and management.

INTERSAFE A LYRECO COMPANY WZMACNIA SWOJĄ OBECNOŚĆ W POLSCE W SEKTORZE ŚRODKÓW OCHRONY INDYWIDUALNEJ

WYWIAD Z RYSZARDEM SZEFLEREM, DYREKTOREM LINII
BIZNESOWEJ SAFETY W INTERSAFE A LYRECO COMPANY



RYSZARD SZEFLER
Dyrektor Linii Biznesowej Safety
INTERSAFE a Lyreco Company

WE WSPÓŁPRACY Z INTERSAFE LYRECO WDRAŻA NOWĄ BIZNES LINIĘ „SAFETY”. JAKIE TO OZNACZA DLA WAS I DLA RYNKU ZMIANY?

Linia biznesowa „safety” to połączenie w ramach jednej struktury kluczowych kompetencji z zakresu doboru środków ochrony indywidualnej (skr. ŚOI), zarządzania usługami wspierającymi optymalizację kosztów dostaw, z wykorzystaniem takich narzędzi jak np. automaty vendingowe, czy też prowadzenie kartotek i ewidencji wydań wraz z dedykowanymi do poszczególnych miejsc pracy dostawami. Połączenie kompetencji z obszaru bezpieczeństwa i ochrony zdrowia

oraz zaplecza logistycznego Lyreco zapewnia unikalną możliwość skalowania biznesu, sprawnej realizacji dostaw i wspierania klientów w każdym zakątku kraju. Stawiamy na doświadczenie, kompetencje oraz wiedzę, rozwijamy struktury i zapraszamy do projektu utalentowane osoby, które łączy pasja do bezpieczeństwa. Warto dodać, że INTERSAFE równolegle rozwija linie biznesowe również w innych krajach Europy jak np. we Włoszech, Hiszpanii, czy też w Beneluksie, co w praktyce umożliwia oferowanie naszym klientom nie tylko rozwiązań dostępnych lokalnie, ale i daje dostęp na atrakcyjnych warunkach do oferty wiodących światowych producentów ŚOI, dla których INTERSAFE stał się kluczowym partnerem.

Z JAKICH DOŚWIADCZEŃ I WIEDZY INTERSAFE SKORZYSTA LYRECO?

Z całą pewnością doświadczenie i historia INTERSAFE sięgające 1934 zapewniają solidną bazę i korzenie do dalszego rozwoju. Rozwijając dział usług planujemy w ramach naszej biznes linii skorzystać m.in. z systemu informatycznego opracowanego przez INTERSAFE wspierającego naszych klientów w zarządzaniu i optymalizacji dostaw środków ochrony indywidualnej.

Już dzisiaj z platformy ESM (Employee Safety Manager) korzysta we Francji i w Beneluksie ponad 2100 firm i na co dzień prowadzone są przez dział usług regularne, spersonalizowane dostawy do ponad 360 tysięcy pracowników, którzy zostali objęci systemem obsługi. W ramach działań grupowych prowadzonych przez INTERSAFE negocjowana jest też część warunków współpracy z wiodącymi producentami, co w praktyce daje nam szeroki dostęp do szeregu innowacyjnych rozwiązań. Dzięki wolumenom wypracowywanym wspólnie przez poszczególne biznes linie w Grupie realnie zwiększamy atrakcyjność oferty dla naszych klientów.

Warto dodać, że przedstawiciel INTERSAFE współpracuje również z European Safety Federation (ESF), co w praktyce daje nam dostęp do bieżących informacji nt. zmian prawnych

w obszarze bezpieczeństwa i środków ochrony indywidualnej, ale umożliwia również aktywne uczestnictwo w ich kształtowaniu. Ponadto połączenie potencjału Lyreco i INTERSAFE zapewnia już dzisiaj klientom prowadzącym swoją działalność w kilku krajach m.in. w Polsce dostęp do sprawnej obsługi w ramach pan-europejskich kontraktów w obszarze BHP.

JAKO DYREKTOR NOWOPOWSTAŁEJ LINII BIZNESOWEJ ZAPEWNE STOI PRZED PANEM WYZWANIE JEJ ORGANIZACJI I ROZWOJU. W JAKI SPOSÓB ZAMIERZA PAN SPROSTAĆ STAWIANYM PRZED PANEM ZADANIOM?

Na wstępie określiliśmy sobie cel i miejsce do którego zmierzamy oraz opracowaliśmy plan i adekwatny budżet. Warto dodać, że mierzymy wysoko, gdyż naszym celem jest osiągnięcie docelowo pozycji lidera na rynku BHP w Polsce. Obecnie cierpliwie i konsekwentnie przygotowujemy się do tego „maratonu”, wzmacniamy i poszerzamy strukturę, dołączając do nas najlepsi specjaliści, kładziemy nacisk na edukację, a także rozwijamy portfolio produktowe i serwisy. W ramach struktur posiadamy odpowiednio przygotowane zespoły działające na terenie całego kraju, dedykowane do zdefiniowanych

wcześniej segmentów rynku, a także silny potencjał logistyczny Lyreco obejmujący m.in. magazyn centralny wraz z 12 regionalnymi centrami dystrybucyjnymi, flotą ponad 130 kurierów oraz możliwością generowania efektu synergii pomiędzy poszczególnymi dywizjami w ramach codziennej aktywności. Docelowo planujemy rozwijać się organicznie, ale bierzmy również pod uwagę akwizycję, oczywiście jeżeli znajdziemy partnera, który pod względem wartości i kultury organizacyjnej będzie w pełni pasował do INTERSAFE a Lyreco company.

Ryszard Szeffler - Dyrektor Linii Biznesowej Safety w INTERSAFE a Lyreco company. Posiada ponad 22 lat doświadczenia zarówno jako regionalny dyrektor zarządzający kategorią ŚOI w pan-europejskich korporacjach, a także w zakresie rozwoju sprzedaży na rynkach wielu krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Odnosił sukcesy w zakresie rozwoju i wdrażania produktów marki własnej w regionie CEE, ale również na rynkach krajów Europy Zachodniej. Absolwent MBA i autor wielu publikacji nt. doboru i zarządzania sferą ŚOI. Jako praktyk i pasjonat bezpieczeństwa swoim doświadczeniem i wiedzą dzieli się ze studentami studiów podyplomowych.



INTERSAFE A LYRECO COMPANY **IS STRENGTHENING ITS PRESENCE IN POLAND IN** **THE PERSONAL PROTECTIVE EQUIPMENT SECTOR** **AN INTERVIEW WITH RYSZARD SZEFLER, SAFETY BUSINESS LINE** **DIRECTOR AT INTERSAFE A LYRECO COMPANY**

IN COOPERATION WITH INTERSAFE, LYRECO IS LAUNCHING A NEW SAFETY BUSINESS LINE. WHAT CHANGES DOES THIS ENTAIL FOR YOU AND THE MARKET?

The Safety business line combines key competences in terms of selection and deliveries of personal protective equipment (PPE) and services supporting logistic costs optimisation such as i.e. vending machines as well as dedicated deliveries of work wear & PPE to individual workplaces. The combination of Lyreco's H&S expertise and logistics facilities provides a unique opportunity to scale up the business, ensure efficient deliveries and customer support nationwide. We focus on experience, expertise and knowledge, developing structures. We invite to our project talented individuals who share our passion for safety. It is important to emphasise that INTERSAFE is developing parallel business lines in other European countries i.e. in Italy, Spain and the Benelux. It allows us to offer our clients not only locally available solutions and PPE products, but also ensure an access on attractive terms and conditions to the offer of the world's leading PPE manufacturers, for whom INTERSAFE as a leading integrator in distribution has become a key partner.

WHAT EXPERIENCE AND KNOWLEDGE OF INTERSAFE DOES LYRECO BENEFIT FROM?

INTERSAFE's experience and history, dating back to 1934, undoubtedly provide a solid basis for further development. For example, as part of our business line, we are planning to use for our service department an IT system developed by INTERSAFE to support our clients in managing and optimising dedicated deliveries of PPE. Currently, the ESM (Employee Safety Manager) platform is used by more than 2,100 companies in France and the Benelux. The service department carries out customised deliveries to more than 360,000 employees covered by the system. As part of the group, INTERSAFE is also negotiating the terms and conditions of cooperation with leading manufacturers, which in practice gives us an access to a wide range of innovative PPE solutions. The combined turnover of the Group's individual business lines provides a negotiating power and guarantees a competitive offer for our clients.

I would like to emphasise that an INTERSAFE representative is also active in the European Safety Federation (ESF). It gives us access to up-to-date information on legal and regulatory changes concerning safety and PPE, enables

us to actively participate in shaping them. In addition, combining Lyreco's and INTERSAFE's potential provides our clients operating in various European countries, including Poland, with access to an efficient service under pan-European contracts in the area of PPE and work wear supply.

AS THE HEAD OF A NEWLY CREATED BUSINESS LINE, YOU ARE LIKELY TO FACE CHALLENGES RELATED TO ITS ORGANISATION AND DEVELOPMENT. HOW ARE YOU GOING TO FULFIL THE TASKS AHEAD OF YOU?

At the outset, we defined the goal and where we were aiming for and developed a plan and an adequate budget. We are aiming high, as our goal is to ultimately become the leader of the PPE market in Poland. We consistently prepare for this 'marathon', strengthening and expanding our structures with the most talented specialists, focusing on knowledge, education, as well as developing products portfolio and services. Our structures today are composed of include well-prepared sales experts teams operating nationwide, dedicated to predefined market segments, and Lyreco's vital logistics facilities, including a central warehouse with 12 regional distribution centres and a fleet of more than 130 couriers. Our various category departments are operating synergistically on a daily basis. Ultimately, our goal is to continue to grow organically. Still, we may also consider an acquisition, if we can find a partner that shares the values and organisational culture of INTERSAFE, a Lyreco company.

Ryszard Szeffler - Safety Business Line Director at INTERSAFE a Lyreco company. A professional with over 22 years of experience both as a regional PPE category management director in pan-European corporations as well as in sales in the CEE region. He successfully developed and implemented private label products in the CEE region, but also in the markets of Western European countries. An MBA graduate and author of a number of publications on PPE selection. As a practitioner passionate about safety, he enjoys sharing his experience and knowledge with postgraduate students.



bosbank.pl

Oferta EKO+ dla firm

Obniż koszty Twojej firmy i zadbaj o środowisko

Szukasz finansowania dla przedsięwzięć proekologicznych?

Chcesz oszczędzać na rachunkach? Inwestujesz w OZE, efektywność energetyczną, racjonalne wykorzystanie zasobów oraz redukcję zanieczyszczeń i emisji CO₂?

W **BOŚ** uzyskasz kredyty inwestycyjny i obrotowy na wszelkie przedsięwzięcia proekologiczne generujące efekt środowiskowy i oszczędności.

Ekologia się opłaca!

Sprawdź indywidualne, przygotowane dla Ciebie warunki oferty. Skorzystaj ze wsparcia naszych inżynierów środowiska!

EKOkredyt
inwestycyjny



EKOkredyt
obrotowy



EKOwiedza
inżynierów

Zakres oferty został opracowany przez Bank Ochrony Środowiska przy współpracy z ekspertami programu „Climate Leadership”, zainicjowanego przez Centrum UNEP/GRID-Warszawa.

INFORMACJA PRAWNA

Niniejszy dokument został przygotowany przez BOŚ SA wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty handlowej w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego.



Bank Ochrony Środowiska

www.bosbank.pl | facebook.com/bosbankpl/ | 801 355 455 | +48 22 543 34 34 |

Opłata za połączenie zgodna z opłatą przewidzianą przez operatora wg aktualnego cennika.

TRANSFORMACJA RYNKU PRACY OKIEM EKSPERTA

ROZMOWA Z PANIĄ ANNĄ SMAGŁOWSKĄ, MANAGEREM W DZIALE USŁUG KADROWO – PŁACOWYCH, MAZARS POLSKA



ANNA SMAGŁOWSKA

Manager w dziale usług kadrowo – płacowych,
Mazars Polska

WYDARZENIA OSTATNICH LAT TAKIE JAK PANDEMIA COVID-19, WOJNA ROSJI Z UKRAINĄ ORAZ INFLACJA, ODBIŁY SIĘ MOCNO NA POLSKIM RYNKU PRACY. Z JAKIM RYNKIEM PRACY MAMY TERAZ W KONSEKWENCJI DO CZYNIEŃ?

Zmiany są ogromne, widzę to zarówno z punktu widzenia pracownika, jak i osoby zarządzającej zespołem. W moim odczuciu największe zmiany zapoczątkowała pandemia Covid-19. W marcu 2020 r. zarówno polscy, jak i światowi pracodawcy stanęli przed jednym z największych wyzwań XXI wieku. Musieli zabezpieczyć ciągłość biznesu przy zachowaniu szczególnej dbałości o zdrowie pracowników. Zaledwie w kilka dni należało zmienić organizację pracy. I tu świetnym rozwiązaniem okazała się praca zdalna, która rozgościła się na dobre w wielu polskich firmach i wszystko wskazuje na to, że pozostanie z nami na dłużej.

CZY PRACA ZDALNA BYŁA CZYMŚ NOWYM, CZY MOCNO ZASKOCZYŁA PRACODAWCÓW?

Nie można na to pytanie udzielić jednoznacznej odpowiedzi. Praca zdalna już wcześniej pojawiała się na polskim rynku pracy. Panował jednak pogląd, że jest ona mało efektywna, stąd też jej niewielka popularność wśród pracodawców. Ponadto brakowało regulujących ją przepisów. Jak się okazało w praktyce, praca zdalna jest nie tylko efektywna, ale też bardzo doceniana przez pracowników. „Home office” daje pracownikowi komfort w wielu obszarach życia. Problemem przestał być chociażby czas dojazdu do pracy, czy też opieka nad chorym dzieckiem. Pracodawcy dają swoim pracownikom dużą elastyczność w kontekście prywatnych potrzeb.

Praca zdalna odbiła się również na rynku rekrutacji. Tam gdzie jest możliwe w pełni wykonywanie pracy zdalnie, pracodawcy zyskali nowe możliwości rekrutacji pracowników. Rekrutacja otworzyła się na całą Polskę, kandydaci mają możliwość pracy w firmie oddalonej o setki kilometrów od miejsca zamieszkania. Dla wielu osób otworzyły się nowe perspektywy rozwoju zawodowego. W ślad za tym trendem poszło również ustawodawstwo. Przepisy dot. pracy zdalnej zostały uregulowane i są aktualnie na etapie wdrażania.





Zmiany związane z wprowadzeniem na szeroką skalę pracy zdalnej mają jednak nie tylko pozytywny wydźwięk. W moim odczuciu praca zdalna mocno przełożyła się na relacje pomiędzy współpracownikami. Brak kontaktu „face to face” nie jest dobrym kierunkiem zmiany. A „wirtualne” spotkania nigdy nie zastąpią bezpośredniego kontaktu z drugą osobą.

**CO JESZCZE OPRÓCZ PRACY ZDALNEJ
MIAŁO WPŁYW NA RYNEK PRACY
W OSTATNIM CZASIE?**

Szerokim echem odbiła się również rosnąca w Polsce inflacja, która spowodowała wzrost oczekiwań płacowych. Zauważamy również większą otwartość kandydatów na dotyczące się procesy rekrutacyjne w konku-

rencyjnych firmach z uwagi na fakt poszukiwania wyższych gratyfikacji za pracę.

W moim odczuciu transformacja, której aktualnie jesteśmy świadkami zmierza w dobrym kierunku. Jednak miejmy na uwadze, że w budowaniu zespołu bardzo ważnym czynnikiem jest kontakt bezpośredni, którego nie zastąpią żadne nowe technologie.

Anna Smagłowska

Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w dziedzinie kadr i płac. Specjalizuje się w prawie pracy i ubezpieczeń społecznych. Doświadczenie zawodowe zdobywała zarówno w firmie świadczącej usługi outsourcingu kadrowo – płacowego jak i w wewnętrznych działach HR firm o rozproszonej strukturze.

W Mazars zarządza portfelem klientów krajowych i zagranicznych, doradzając im w strategii rozwoju i implementacji optymalnych narzędzi, nadzoruje wdrożenia płacowe z wykorzystaniem samoobsługowych portali pracowniczych, jest mentorem merytorycznym dla swojego zespołu.

Ukończyła Podyplomowe Studium Prawa Pracy na Uniwersytecie Warszawskim. Odbyła szereg specjalistycznych szkoleń, w tym kurs nadający kwalifikacje zawodowe w obrębie zawodu Kierownik działu kadrowo – płacowego według wymagań określonych przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.

MARKET TRANSFORMATION THROUGH THE EYES OF AN EXPERT

AN INTERVIEW WITH ANNA SMAGLOWSKA, MANAGER IN THE HUMAN RESOURCES
AND PAYROLL SERVICES DEPARTMENT OF MAZARS IN POLAND

RECENT YEARS' EVENTS SUCH AS COVID-19 PANDEMIC, RUSSIA-UKRAINE WAR AND INFLATION HAVE TAKEN A HEAVY TOLL ON THE POLISH LABOUR MARKET. WHAT KIND OF LABOUR MARKET ARE WE FACING NOW AS A CONSEQUENCE?

Changes are enormous both from the employee and team manager's point of view. In my opinion, the biggest changes were initiated by Covid-19 pandemic. In March 2020, both Polish and global employers faced one of the greatest challenges of the 21st century. They had to secure the business continuity while taking special care of their employees' health. In just a few days, work organisation had to be changed. And here a great solution turned out to be remote work, which has made itself comfortable in many Polish companies and everything indicates that it will stay with us for a long time.

WAS REMOTE WORK SOMETHING NEW, DID IT STRONGLY SURPRISE EMPLOYERS?

It is difficult to give a definite answer to this question. Remote work had already appeared on the Polish labour market before. However, there was a perception that it was inefficient, hence its low popularity among employers. In addition, there was a lack of regulations governing work from home. In practice, remote work proves not only effective but is also greatly appreciated by employees. "Home office" gives the worker comfort in many areas of life. Commuting time or caring for a sick child is no longer a problem. Employers give their employees a lot of flexibility in terms of their private needs.

Remote work has also affected the recruitment market. Where it is fully possible to work remotely, employers have gained new opportunities to recruit employees. Recruitment has opened up nationwide, candidates have the opportunity to work for a company hundreds of kilometres away from where they live. For many, new career prospects have opened up. Legislation has also followed this trend. Regulations on remote work have been regulated and are currently being implemented.

However, the changes associated with the large-scale introduction of remote work are not only positive. I feel that remote work has strongly translated into relationships between co-workers. The lack of "face to face" contact is not a good direction for change. And "virtual" meetings can never replace direct contact with another person.

IN ADDITION TO REMOTE WORK, WHAT ELSE HAS IMPACTED THE LABOUR MARKET RECENTLY?

Poland's rising inflation was also widely echoed, pushing up wage expectations. We are also noticing a greater openness of candidates to ongoing recruitment processes at competing companies due to the fact that they are seeking higher gratification for their work.

I think that the transformation that we are currently witnessing is moving in the right direction. However, we should bear in mind that a particularly important factor in team building is face-to-face contact which cannot be replaced by any new technologies.

Anna Smagłowska

She has many years of experience in HR and payroll. She specialises in labour and social security law. She has acquired her professional experience both in firm providing HR & payroll services and in internal HR departments of companies with a dispersed structure.

At Mazars, she manages a portfolio of domestic and international clients, advising them on the strategy of development and implementation of optimal tools, she supervises payroll implementation using self-service employee portals and she is a technical mentor for her team.

She graduated from the Postgraduate Studies of Labour Law at the University of Warsaw. She has undergone a number of specialised training courses, including a course granting professional qualifications within the profession of HR and Payroll Manager according to the requirements set by the Accountants Association in Poland.



Jesteśmy **nr 1** na rynku
pasażerskich przewozów kolejowych!

W 2022 roku przewieźliśmy prawie **90 mln**
pasażerów - najwięcej ze wszystkich
przewoźników kolejowych działających w Polsce
– wynika z danych Urzędu Transportu Kolejowego.

To wynik o blisko **40%** lepszy niż w 2021!
POLREGIO wybrało w 2022 r. praktycznie tyle samo
pasażerów, co w 2019 r., czyli ostatnim pełnym
roku przed pandemią.

Model symulacyjny instalacji produkującej wysokospecjalistyczne żywice - niepozorny, a jednak potężny

MODELE SYMULACYJNE 3D - SZANSA NA OPTYMALIZACJĘ PROCESÓW PRODUKCYJNYCH.

Modele symulacyjne 3D to rozwiązanie technologiczne, które zawdzięczamy czwartej rewolucji przemysłowej. Modele to przybliżona reprezentacja rzeczywistości, która tworzona jest w celu lepszego poznania i zbadania obserwowanego zjawisk czy procesów. Bliźniaków cyfrowych tworzy się przeważnie z intencją doskonalenia procesów, tak, aby te jak najlepiej spełniały oczekiwania odbiorców. Digitalowi reprezentanci rzeczywistości umożliwiają też sprawną kontrolę nad istniejącymi systemami. Wartością dodaną przy tworzeniu modeli symulacyjnych jest również możliwość wyjaśnienia procesów osobom, które powinny być w nich dobrze zorientowane (np. dział sprzedaży czy obsługi klienta), a które nie mają bezpośredniej styczności z praktycznym ich przebiegiem.

Model symulacyjny umożliwia optymalizację procesów i zwiększenie efektywności, dzięki wirtualnej analizie bez konieczności wykonywania rzeczywistych działań. Pozwala on na testowanie różnych scenariuszy i prognozowanie wyników. Jest to udogodnienie w każdej branży, gdzie konieczna jest kontrola zjawisk i diagnoza zależności.

Współpraca firmy Metroplan i Silekol to jeden z doskonałych przykładów na to, w jaki sposób można czerpać z technologicznych zdobyczy XXI wieku. Stworzenie modelu symulacyjnego instalacji produkcji wysokospecjalistycznych żywic pokazuje, że symulacje z powodzeniem można wykorzystywać w procesach produkcji, nie ograniczając się jedynie do procesów logistycznych. Sukces projektu był możliwy przede wszystkim dzięki zaangażowaniu obu stron, a także doświadczeniu i otwartości na innowacje.

Metroplan od wielu lat angażuje się w innowacyjne projekty i świadczy kompleksowe usługi z zakresu projektowania rozwiązań dla logistyki, budownictwa czy architektury. Tym, co wyróżnia firmę bez wątpienia jest holistyczne podejście – specjaliści przeprowadzają swoich klientów przez każdy etap realizacji, a także predykcja odnośnie do wpływu istotnych czynników na przebieg realizacji. To właśnie długofalowe spojrzenie na projekt i czerpanie inspiracji ze świata nowych technologii (zamiast strachu przed nimi) pozwala na osiągnięcie zamierzonych rezultatów.

Firma Silekol, podobnie jak Metroplan, otwartość na innowacje ma wpisaną w swoje biznesowe DNA. Bazując na 25-letnim doświadczeniu produkcyjnym, wspartym przez najnowocześniejsze instalacje, Silekol oferuje systemy klejące

(żywice i utwardzacze) zapewniające uzyskanie wymaganych parametrów ekologicznych, wyrobów drewnopochodnych przy utrzymaniu wydajności linii produkcyjnych i spełnieniu wymagań fizyko-mechanicznych produktów. Firma posiada również Centrum badawczo-aplikacyjne, które zapewnia wsparcie techniczne i rozwojowe dla partnerów biznesowych, którzy poszukują nowych wyzwań rynkowych i produktowych. Co ważne, Silekol stawia na rozwiązania ekologiczne, a ich technologie są oparte o innowacje, które sprzyjają środowisku naturalnemu, a także zapewniają zrównoważony rozwój dla biznesu.

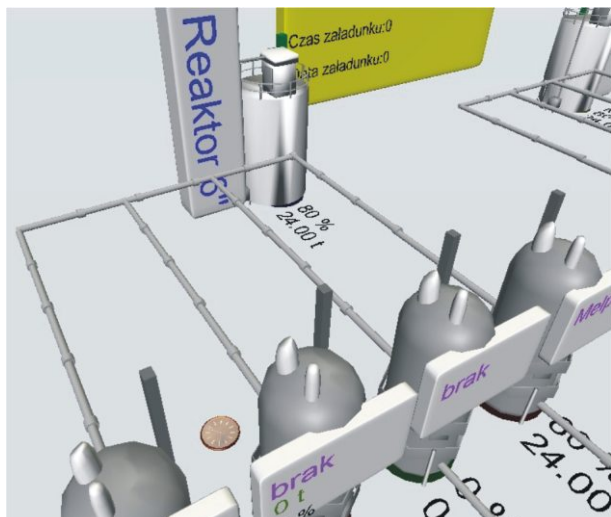
Zbliżone wartości obu firm pozwoliły na owocną współpracę, a ostatecznie dały zadowalające rezultaty, a także ogromne szanse na dalszy, optymalny rozwój instalacji produkcji żywic.



Fragment instalacji Silekol do produkcji wysokospecjalistycznych żywic.

MODEL SYMULACYJNY DLA INSTALACJI PRODUKCJI WYSOKOSPECJALISTYCZNYCH ŻYVIC - SZANSE I WYZWANIA

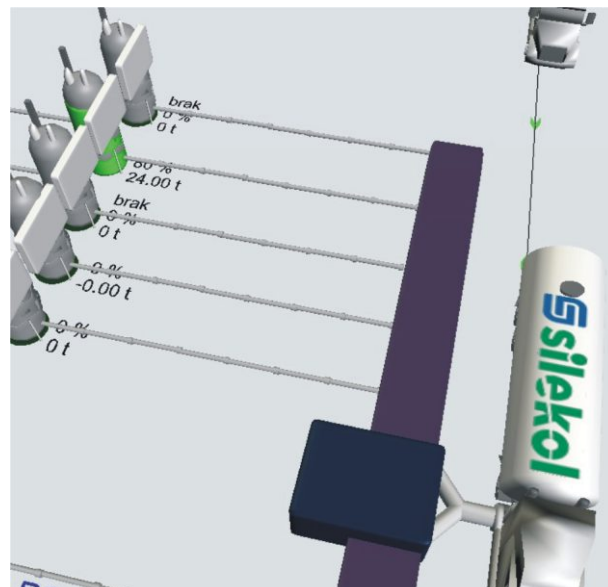
Głównym celem modelu symulacyjnego instalacji produkcji wysokospecjalistycznych żywic była diagnoza elementów procesu, które wymagały poprawy wydajności produkcyjnych, a także znalezienie sposobów na optymalizację procesu. Model symulacyjny umożliwił przeanalizowanie procesów wewnętrznych firmy w bezpiecznym środowisku, znalezienie i rozwiązanie problemów, zwanych "wąskimi gardłami" oraz dostosowanie procesów sprzedaży oraz obsługi klienta do optymalnych warunków.



Fragmęnt modelu instalacji wysokospecjalistycznych żywic Silekol w środowisku symulacyjnym.

Sami twórcy modelu określają go jako niepozorny, a jednak potężny. Chociaż inżynierowie firmy Metroplan skupili się tylko na fragmencie ogromnej instalacji, to model symulacyjny pozwolił na osiągnięcie znaczących oszczędności finansowych oraz na optymalizację najważniejszych działań co doprowadziło do zwiększenia zysku o prawie 10%. Podejście oparte na użyciu powtarzających się czynników i procesów jako zmiennych dających szerszy ogląd na sytuację okazało się być strzałem w dziesiątkę. Model symulacyjny pomógł w identyfikacji krytycznych elementów procesu, które wymagają modyfikacji oraz określeniu, na których etapach dochodzi do nieefektywności. Przede wszystkim, pozwolił on na znalezienie rozwiązań i wskazanie konkretnych działań zmierzających do poprawy efektywności procesu. Model pozwala również na oszacowanie kosztu 1 godziny przestoju konkretnego elementu instalacji, bez względu na przyczynę (np. awaria, inne czynniki). Twórcy modelu oraz Silekol wskazują, że model ma dalszy potencjał rozwoju oraz rozbudowy.

Finalnie model 3D otworzył przed firmą Silekol wiele nowych możliwości, jednak projekt wiązał się również z dużymi wyzwaniami. Przygotowanie modelu, wraz z ustawieniem wszystkich parametrów oraz strategii jest dosyć czasochłonne, ponieważ mamy możliwość ustawienia bardzo wielu parametrów w tym dokładnych planów produkcji, czasów załadunków lub chociażby szybkości nalewaka itd. Dzięki wykorzystaniu modelu symulacyjnego jesteśmy w stanie przewidzieć jakie korzyści przyniesie zwiększenie szybkości załadunku cysterny na poziomie wydajności. Warto również zauważyć, że tego typu projekty wciąż są rzadkością, a już na pewno są rzadko spotykane w polskich realiach. Nowatorskie projekty wiążą się z ogromną satysfakcją, jednak są też obarczone sporym ryzykiem. Specjaliści z firmy Metroplan zadbali o jego kompleksową realizację – od momentu przygotowania modelu, przez dokładne testy jego funkcjonalności, aż po przeszkolenie pracowników firmy Silekol, tak aby ci mogli z niego swobodnie korzystać jako narzędzia do planowania produkcji.



Fragmęnt modelu symulacyjnego – napełnianie cysterny z gotowym produktem w środowisku symulacyjnym.

Cały projekt nie miałby oczywiście szans na powodzenie bez ogromnego zaangażowania ze strony przedstawicieli firmy Silekol. Ci podeszli do zadania bardzo profesjonalnie, został powołany specjalny zespół, którego zadaniem było wdrożenie Metroplanu w tajniki instalacji produkcji żywic. Testowanie modelu, pomimo tego, że czasochłonne, pozwoliło na oddanie projektu, który faktycznie stanowił szczegółowy plan produkcji, wraz ze wszystkimi niezbędnymi elementami, zmiennymi i parametrami. Pracownicy firmy Silekol mają dostęp do danych na bieżąco, dzięki czemu mogą reagować na zmiany w czasie rzeczywistym.

Już na wczesnym etapie model symulacyjny pozwolił na wyłonienie wąskiego gardła – okazało się, że przedłużał się moment oczekiwania na transport, jako punkt wymagający optymalizacji wskazany został również nalewak. Czas w przypadku żywicy jest niezwykle istotny, ponieważ okres jej przydatności do użytku jest ograniczony i wynosi 48 godzin. To z kolei stanowi jedno z większych wyzwań w codziennej pracy przy produkcji żywic. Koszty przestoju są ogromne, dlatego trafna diagnoza jego przyczyn to pierwszy i najważniejszy krok w kierunku poprawy przepływu produktu.



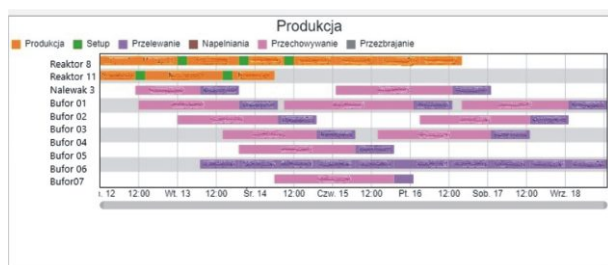
Jeden z reaktorów, który jest częścią zespołu specjalistycznych reaktorów, zapewnia możliwość produkcji wysokospecjalistycznych żywic zarówno w środowisku symulacyjnym, jak i rzeczywistym.

Dzięki modelowi nastąpiła całkowita optymalizacja produkcji ze wzrostem na poziomie 12%, co w skali roku oznacza ogromne korzyści finansowe. Firma Silekol od początku podeszła do współpracy niezwykle profesjonalnie. Jej przedstawiciele doskonale zdawali sobie sprawę z tego, że przy odpowiednim zaangażowaniu zyskają nie tylko narzędzie predykcyjne, ale także model produkcyjny, który z powodzeniem będzie mógł być wykorzystywany w codziennej pracy. Obecnie firma Silekol korzysta z modelu symulacyjnego jako głównego i jedynego narzędzia planowania.

CASE STUDY

Wiemy już jakie możliwości otworzył przed firmą Silekol model symulacyjny produkcji żywic. Przyjrzyjmy się teraz temu, jak krok po kroku wyglądały prace nad projektem. Symulacja 3D zakładała, że będzie to model symulacyjny, który odwzorowuje cały proces produkcji wysokospecjalistycznych żywic. Zakres symulacji obejmował nie tylko aktualny stan systemu, ale także jego przewidywaną sporą formę – rozbudowaną o nowo powstającą instalację produkcyjną.

Całkowity zakres prac symulacyjnych polegających na wykonaniu wizualizacji procesów produkcyjnych wymagał wielu czynności przygotowawczych, bez których projekt nie miałby szans na powodzenie. Działania rozpoczęto oczywiście od zebrania i analizy danych, a także od przygotowania danych wsadowych do programu. Następnie w postaci modelu symulacyjnego została odwzorowana instalacja produkcyjna żywic. Model uwzględniał logikę procesu i przepływu. Kolejnym krokiem było połączenie w jeden system aktualnej instalacji produkcyjnej z instalacją nowo powstającą. Inżynierowie Metroplan przeprowadzili również badanie symulacyjne, które obejmowało różne scenariusze pracy układu, ocenę wydajności, a także identyfikację wąskich gardeł. Wreszcie, po upewnieniu się, że model działa poprawnie, przyszedł czas na szkolenie z obsługi modelu dla pracowników firmy Silekol.



Plan Produkcji Reaktor 6

Numerzmówienia	Zywica	Wsad[t]	czas [h]	Opoznienie przyjazdu [h]
F 29568458	Żywica 1	26	12	12
F 29568834	Żywica 12	24	12	16
F 29568834	Żywica 4	22	3	9
F 29568458	Żywica 9	25	16	2
F 29568834	Żywica 12	24	3	0
F 29568458	Żywica 10	24	11	6
F 0	Przezbroyenie	0	3	0
F 33703374	Żywica 8	24	13	24
F 33702010	Żywica 1	24	13	0
F 29568458	Żywica 12	24	13	10
F 0	przezbroyenie	0	3	0

Grafiki przedstawiające wykres Ganta dla procesu produkcji generowany na bieżąco w modelu oraz tabelę Plan Produkcji służącą do planowania procesu.

Projekt symulacji został podzielony na 4 fazy w celu usystematyzowania procesów.

1. Dane oraz wymagania

Specjaliści firmy Metroplan zebrali i zanalizowali dane oraz przygotowali parametry dla urządzeń produkcyjnych, opierając się na obecnej technologii i wymaganiach. Uzyskali te informacje poprzez wizytę na miejscu i zebranie potrzebnych danych.

2. Wizualizacja procesów

W fazie wizualizacji procesów, zostały utworzone modele trójwymiarowe linii produkcyjnych żywicy impregnacynnej, dzięki czemu możliwe jest przedstawienie rzeczywistego procesu produkcji w sposób bardziej realistyczny i zrozumiały.

3. Symulacja 3D

W ramach symulacji przeprowadzono badanie trójwymiarowego modelu symulacyjnego oraz jego ocenę i walidację. Celem było zweryfikowanie poprawności działania modelu oraz jego zgodności z rzeczywistymi procesami produkcyjnymi, co pozwoliło na uzyskanie wiarygodnych wyników symulacji.

4. Obsługa modelu

Firma Metroplan przeprowadziła szkolenie dla operatorów, aby zapewnić skuteczną obsługę modelu. Operatorzy otrzymali odpowiednie kompetencje dzięki szkoleniu oraz materiałom (tekstowym i video) uzupełniającym instrukcję obsługi.

Modele symulacyjne 3D to skuteczne narzędzie w logistyce i produkcji. Pozwalają na wirtualne testowanie i optymalizację procesów, co prowadzi do oszczędności kosztów i zrównoważonego rozwoju produkcji.

Simulation model of a plant producing highly specialized resins - inconspicuous, yet powerful

3D SIMULATION MODELS - AN OPPORTUNITY TO OPTIMIZE PRODUCTION PROCESSES.

3D simulation models are a technological solution owing to the fourth industrial revolution. Models are approximate representations of reality that are created to better understand and study the observed phenomena or processes. Digital twins are mostly created with the intention of improving processes so that these best meet the expectations of the audience. Digital representatives of reality also enable efficient control of existing systems. The added value in the creation of simulation models is also the possibility of explaining processes to people who should be well versed in them (e.g., sales or customer service departments), but who have no direct contact with their practical course.

The simulation model allows processes to be optimized and efficiencies to be increased through virtual analysis without the need to perform real activities. It allows testing various scenarios and forecasting results. This is a convenience in any industry where it is necessary to control phenomena and diagnose dependencies.

The cooperation between Metroplan and Silekol is one of the excellent examples of how it is possible to draw on the technological advances of the 21st century. The creation of a simulation model of a plant for the production of highly specialized resins shows that simulations can be successfully used in production processes, and are not limited only to logistical processes. The success of the project was possible primarily due to the commitment of both parties, as well as experience and openness to innovation.

Metroplan has been involved in innovative projects for many years and provides comprehensive services in the design of solutions for logistics, construction or architecture. What distinguishes the company is undoubtedly its holistic approach - specialists guide their clients through every stage of implementation, as well as prediction regarding the impact of relevant factors on the course of implementation. It is the long-term view of the project and drawing inspiration from the world of new technologies (instead of fear of them) that allows the company to achieve the desired results.

Silekol, like Metroplan, has openness to innovation written into its business DNA. Based on 25 years of manufacturing experience, backed by state-of-the-art facilities, Silekol offers adhesive systems (resins and

hardeners) to ensure that the required ecological parameters, wood-based products are achieved while maintaining the efficiency of production lines and meeting the physical and mechanical requirements of the products. The company also has a research and application center that provides technical and development support to business partners who are looking for new market and product challenges. Importantly, Silekol is committed to green solutions, and their technologies are based on innovations that benefit the environment, as well as providing sustainability for business.

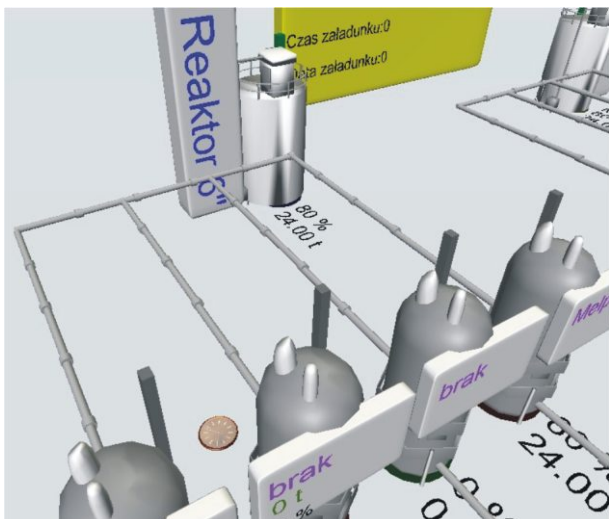
The similar values of the two companies allowed for fruitful cooperation, and ultimately yielded satisfactory results, as well as great opportunities for further optimal development of the resin plant.



A section of the Silekol plant for the production of highly specialized resins.

SIMULATION MODEL FOR HIGH-SPECIALTY RESIN PRODUCTION PLANT - OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

The main objective of the simulation model for the high-specialty resins production plant was to diagnose the process elements that needed to be improved in terms of production efficiency, as well as to find ways to optimize the process. The simulation model made it possible to analyze the company's internal processes in a safe environment, find and solve problems, known as bottlenecks, and adjust sales and customer service processes to optimal conditions.

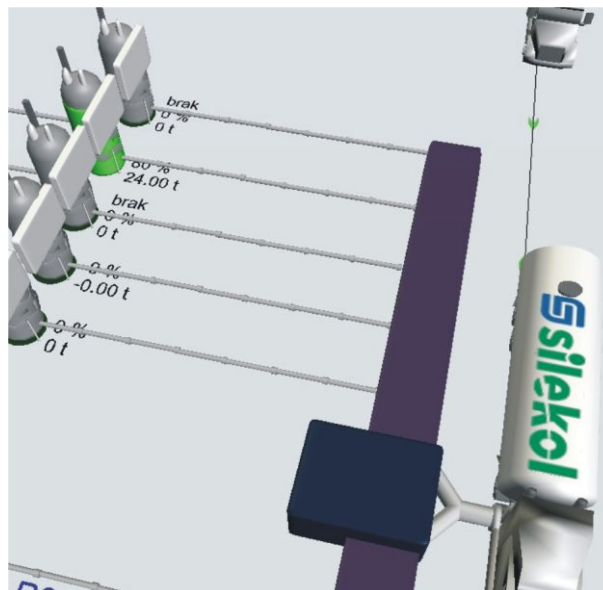


An excerpt from a model of the installation of highly specialized Silekol resins in a simulation environment.

The developers of the model themselves describe it as inconspicuous, yet powerful. Although Metroplan's engineers focused on only a portion of a huge plant, the simulation model allowed them to achieve significant financial savings and optimize key operations, leading to a profit increase of almost 10%. The approach of using recurring factors and processes as variables to give a broader view of the situation proved to be a hit.

The simulation model helped identify critical elements of the process that need to be modified and determine at which stages inefficiencies are occurring. Above all, it allowed solutions to be found and specific actions to be identified to improve process efficiency. The model also makes it possible to estimate the cost of 1 hour of downtime of a specific plant component, regardless of the cause (e.g., failure, other factors). The developers of the model and Silekol indicate that the model has further potential for development and expansion.

In the end, the 3D model opened up many new possibilities for Silekol, but the project also involved significant challenges. Preparing the model, including setting all the parameters and strategies is quite time-consuming, as we have the ability to set a great many parameters including exact production schedules, loading times or even the speed of the pourer, etc. Thanks to the use of the simulation model, we are able to predict what benefits will come from increasing the loading speed of the tanker at the productivity level. It is also worth noting that this type of project is still rare, and is certainly rare in the Polish reality. Innovative projects are associated with great satisfaction, but they are also fraught with considerable risk. Metroplan specialists took care of its comprehensive implementation - from the preparation of the model, through thorough testing of its functionality, to training of Silekol employees so that they could use the tool freely.



An excerpt from the simulation model - filling a tanker truck with finished product in a simulation environment.

The whole project would not have had a chance to succeed, of course, without the enormous commitment of Silekol representatives. These approached the task very professionally, a special team was set up to introduce Metroplan to the secrets of the resin production plant. Testing the model, although time-consuming, made it possible to hand over a design that actually constituted a detailed production plan, with all the necessary elements, variables and parameters. Silekol employees have access to the data in real time, so they can react to changes in real time.

Already at an early stage, the simulation model allowed the bottleneck to emerge - it turned out that the waiting time for transport was prolonged, and the pourer was also identified as a point requiring optimization. Time in the case of resin is extremely important, as its shelf life is limited to 48 hours. This, in turn, is one of the biggest challenges in daily resin production. The cost of downtime is enormous, so an accurate diagnosis of its causes is the first and most important step toward improving product flow.



One of the reactors, which is part of a complex of specialized reactors, provides the ability to produce highly specialized resins in both simulation and real-world environments.

Thanks to the model, there has been a complete optimization of production with an increase of 12%, which means huge financial benefits on an annual basis. Silekol approached the cooperation extremely professionally from the beginning. Its representatives were well aware that, with the right commitment, they would gain not only a predictive tool, but also a production model that could be successfully used in everyday work. Currently, Silekol is using the simulation model as its only planning tool.

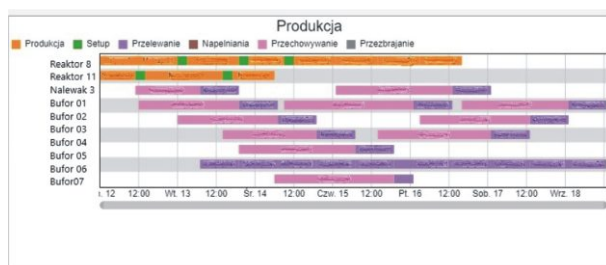
CASE STUDY

We already know what opportunities the resin production simulation model has opened up for Silekol. Let's now take a step-by-step look at how the project worked. The 3D simulation assumed that it would be a simulation model that mapped the entire production process of highly specialized resins.

The scope of the simulation included not only the current state of the system, but also its envisioned sizable form - expanded to include a newly established production facility.

The total scope of simulation work involving the visualization of production processes required a lot of preparatory activities, without which the project would have had no chance of success. Activities began, of course, with the collection and analysis of data, as well as the preparation of batch data for the program. Next, the resin production plant was mapped in the form of a simulation model.

The model took into account process and flow logic. The next step was to merge the current production plant into a single system with the newly established plant. Metroplan engineers also conducted a simulation study that included various scenarios of system operation, performance evaluation, and identification of bottlenecks. Finally, after making sure the model was working properly, it was time to train Silekol employees on how to use the model.



Plan Produkcji Reaktor 6

Numerzmównia	Zywica	Wsad[t]	czas [h]	Opóźnienie przyjazdu [h]
F 29568458	Zywica 1	26	12	12
F 29568834	Zywica 12	24	12	16
F 29568834	Zywica 4	22	3	9
F 29568458	Zywica 9	25	16	2
F 29568834	Zywica 12	24	3	0
F 29568458	Zywica 10	24	11	6
F 0	Przebrojenie	0	3	0
F 33703374	Zywica 8	24	13	24
F 33702010	Zywica 1	24	13	0
F 29568458	Zywica 12	24	13	10
F 0	przebrojenie	0	3	0

Graphics showing the Gant chart for the production process generated on the fly in the model and the Production Plan table used to plan the process.

The simulation project was divided into 4 phases to systematize the processes.

1. Data and requirements

Metroplan specialists collected and analyzed data and prepared parameters for production equipment based on current technology and requirements. They obtained this information by visiting the site and collecting the necessary data.

2. Process visualization

In the process visualization phase, 3D models of impregnation resin production lines were created, making it possible to present the actual production process in a more realistic and understandable way.

3. 3D simulation

As part of the simulation, the 3D simulation model was tested and evaluated and validated. The goal was to verify the correctness of the model's operation and its compatibility with real production processes, which made it possible to obtain reliable simulation results.

4. Operation of the model

Metroplan provided training for operators to ensure effective operation of the model. Operators were given adequate competence through training and materials (text and video) to supplement the operation manual.

3D simulation models are an effective tool in logistics and production. They allow virtual testing and optimization of processes, leading to cost savings and sustainable production.

Rok 2022 przyniósł korzyści doświadczonym podmiotom na rynku nieruchomości



**MICHAŁ
SAPOTA**

Właściciel HREIT SA
Owner of HREIT SA

Dobiega końca kolejny rok pełen niespodziewanych wydarzeń o lokalnym i globalnym zasięgu. Gdy już niemal uporaliśmy się z pandemią, stanęliśmy przed ogromnym humanitarnym (ale i logistycznym) wyzwaniem niesienia pomocy uchodźcom z ogarniętej wojną Ukrainy.

Deweloperzy, inwestorzy i potencjalni prywatni nabywcy mieszkań mierzą się ze wzrostami cen materiałów budowlanych i siły roboczej, podwyżkami cen mediów, utrudnieniami w dostępie do kredytów hipotecznych oraz codziennymi skutkami inflacji.

Trudne czasy to jednak nie czasy beznadziejne – mogą stanowić zagrożenie, ale także wyzwanie i szansę dla doświadczonych graczy rynkowych, którzy niejedną kryzys już przetrwali. HREIT SA z dumą może się do nich zaliczyć.

LICZBY SĄ PO NASZEJ STRONIE

Aktualnie na różnym etapie zaawansowania, HREIT SA prowadzi kilkadziesiąt inwestycji w całej Polsce. Łączna wartość projektów realizowanych i planowanych do realizacji



H R E I T

wynosi ponad 7,5 mld zł. Są to osiedla nowoczesne i komfortowe, ze zróżnicowanym metrażem mieszkań, odpowiadające odmiennym potrzebom poszczególnych nabywców. To ponad 24 tysiące lokali, czyli 24 tysiące rodzin na swoim, dziesiątki tysięcy szczęśliwych ludzi. Trudno wręcz wyrazić, jaką dumą i radością napędza nas fakt, że możemy w tym procesie uczestniczyć.

- Im więcej niepewności na rynku, tym większa szansa na właściwe wykorzystanie pojawiających się okazji – uważa Michał Sapota, Właściciel HREIT SA – Aby uchronić się przed inflacją, deweloperzy dysponujący dużymi środkami finansowymi, chętnie inwestują w nowe projekty oraz w grunty. Przygotowujemy się na czas, gdy gospodarka znów nabierze rozpędu.

UŁATWIAMY POLAKOM ZAKUP WŁASNEGO MIESZKANIA

Planowane ułatwienie kredytowania zakupu nieruchomości może okazać się korzystne zarówno dla deweloperów, jak i dla nabywców.

- Przeprowadzona przez nas wnikliwa analiza danych wykazała, że wyższa inflacja powoduje wyraźny wzrost cen mieszkań. Pieniądz traci swoją siłę nabywczą, ale użyteczność lokalu pozostaje niezmienna. To dlatego inwestować należy teraz w nieruchomości, które będzie można niebawem sprzedać ze sporym zyskiem – tłumaczy Właściciel HREIT SA Michał Sapota.

HREIT SA wspomaga indywidualnych nabywców, oferując programy wspierające. Gwarancja Ceny stanowi poduszkę powietrzną dla osób obawiających się nieprzewidzianego wzrostu ceny zadatkowanej nieruchomości – od momentu podpisania umowy rezerwacyjnej nie ulegnie ona już zmianie, niezależnie od sytuacji rynkowej. Program 3 000 zł za Polecenie to z kolei bonus dla zadowolonych klientów, za pośrednictwem których trafiają do nas kolejni nabywcy. HREIT SA oferuje również część mieszkań spełniających

wymagania ustawy o gwarantowanym kredycie mieszkaniowym, co umożliwia ich zakup bez wkładu własnego.

Mając świadomość zmian w strukturze demograficznej społeczeństwa, wynikających głównie z imigracji obywateli Ukrainy, komunikację marketingową prowadzimy również w języku ukraińskim. Poszukujący nowego domu uchodźcy znajdą go łatwiej dzięki HREIT SA.

JESTEŚMY SPOŁECZNIE ODPOWIEDZIALNI

Wierzmy, że nasze codzienne wybory mają znaczenie – mogą przyczynić się do poprawy jakości życia ludzi i do zmniejszenia efektów wywieranych przez człowieka na środowisko naturalne. To dlatego duży nacisk kładziemy na działania charytatywne i ekologiczne - dodaje Renata Pastwa, dyrektor PR i Komunikacji w HREIT SA.

Opiekujemy się fundacją Our Future Foundation, której głównym celem jest wspieranie osób młodych, uzdolnionych i ambitnych. W listopadzie uczestniczyliśmy w zorganizowanej przez nią już po raz czwarty największej konferencji naukowej w Polsce – Our Future Forum, podczas której przedstawiciele świata biznesu i nauki udzielają cennych rad dotyczących rozwoju kariery zawodowej.

Partnerujemy programowi Młodzi w Łodzi, mającemu za zadanie zachęcić uczniów, studentów i młodych pracowników

do wiązania swoich planów na przyszłość z tym miastem, dającym ogromne możliwości i dynamicznie się rozwijającym.

Niezwykle ważne są dla nas działania proekologiczne – stanowią nieodzowny element każdej naszej inwestycji. Propagujemy transport nieemisyjny poprzez udostępnianie mieszkańcom naszych osiedli infrastruktury dla rowerów i samochodów elektrycznych. Tworzymy tereny zielone (roślinność na dachach, bluszcz na murach, łąki kwietne przyjazne owadom zapylającym) i integrujemy je z istniejącymi w okolicy strefami rekreacyjnymi. Propagujemy oszczędzanie wody poprzez tworzenie zbiorników retencyjnych. Dbamy o zwierzęta – te duże (jako opiekun fundacji Pegasus, ratującej zwierzęta gospodarskie przed katorżniczą pracą i rzeźnią) i te małe (stawiamy budki dla jeryzków, domki dla pożytecznych owadów). Ułatwiamy mieszkańcom troskę o środowisko udostępniając stanowiska do segregacji odpadów. Staramy się, aby nasze działania były kompleksowe i niosły realne, pozytywne skutki dla otoczenia.

Rok 2022 był pełen wyzwań, ale dzięki temu też pełen sukcesów i satysfakcji. Wierzmy, że 2023 będzie jeszcze lepszy – dzięki prognozowanej poprawie sytuacji gospodarczej, na rynek nieruchomości powoli zacznie powracać stabilność a wraz z nią – moc nabywczwa konsumentów. Ze swojej strony zrobimy wszystko, aby utrzymać doskonałe wyniki i dalej działać w duchu godzenia wysokich zysków z inwestycji i odpowiedzialności społecznej.

2022 brought a number of benefits to experienced real estate players

Another year full of unexpected local and global events is coming to an end. Once we had almost dealt with the pandemic, we faced a huge humanitarian (but also logistical) challenge of helping refugees from war-torn Ukraine.

Developers, investors and potential private buyers of apartments are now confronted with rising prices of building materials, labour and utilities, difficulties in accessing mortgages, and daily effects of inflation.

However, difficult times are not hopeless times - they can represent a risk, but also a challenge and an opportunity for experienced market players who have already overcome more than one crisis. HREIT SA can proudly count itself among them.

THE NUMBERS ARE ON OUR SIDE

Currently, HREIT SA runs dozens of investments at various stages of development across Poland. The total value of ongoing and planned projects is more than PLN 7.6 billion. These are modern and comfortable housing estates offering a variety of apartment sizes to suit different needs of individual buyers. That is more than 24 thousand units, or 24 thousand families having their own apartment, which translates into tens of thousands of satisfied people. Being a part of this process fills us with immense joy and pride that simply cannot be described.

"The more uncertainty there is in the market, the greater the chance to make the right use of emerging opportunities", believes Michał Sapota, Owner of HREIT SA.

"In order to protect themselves from inflation, developers with ample financial resources are keen to invest in new projects and land. We are preparing for the time when the economy will once again gain momentum".

MAKING IT EASIER FOR POLES TO BUY THEIR OWN APARTMENT

Planning to make it easier to obtain a loan for property purchase can prove beneficial for both developers and buyers.

"Our in-depth analysis of data has shown that higher inflation results in noticeable increase in housing prices. While money loses its purchasing power, the use value of a residential unit remains the same. That is why it is important to invest now in real estate, which can soon be sold at a considerable profit", explains Michał Sapota, Owner of HREIT SA

HREIT SA assists individual buyers by offering support programmes. The Price Guarantee provides a safeguard for those who are worried about an unforeseen increase in the price of a property for which down payment has been already paid. This solution ensures that the price will not change from the moment the reservation agreement is signed, regardless of the market situation. The 'PLN 3000 per Recommendation' programme, in turn, is a bonus for satisfied customers who recommend our services to other potential buyers. Some of the apartments offered by HREIT SA meet the requirements of the Act on Guaranteed Housing Loan, allowing them to be purchased without having own contribution.

Being aware of the changes in the demographic structure of society, mainly due to the immigration of Ukrainian citizens, we also conduct our marketing communication in Ukrainian. With HREIT SA, refugees looking for a new home can find it more easily.

SOCIALLY RESPONSIBLE

"We believe that our everyday choices matter - they can help improve people's lives and reduce the negative human impact on the natural environment. That is why we attach great importance to charitable and pro-ecological activities", adds Renata Pastwa, Director of PR and Communications at HREIT SA.

We take care of the Our Future Foundation, whose main goal is to support young, talented and ambitious individuals. In November, we participated in the biggest scientific conference in Poland, Our Future Forum, which was organised for the fourth time by the foundation. During the event, representatives from the world of business and science provided valuable advice on career development.

We are partners of the 'Young in Łódź' [Młodzi w Łodzi] programme aimed at encouraging pupils, students and young workers to tie their future plans to this city which offers great opportunities and is growing dynamically.

Environmentally friendly measures are extremely important to us - they are an indispensable part of every investment we make. We promote zero-emission transport by providing infrastructure for bicycles and electric cars to residents of our estates. We create green areas (vegetation on roofs, ivy on walls, pollinator-friendly flower meadows) and integrate them into existing recreational zones in the neighbourhood. We promote water conservation through the construction of storage reservoirs.

We care for animals - the large ones (as caretaker of the Pegasus Foundation which saves farm animals from torturous labour and slaughter) and the small ones (we put up nesting boxes for swifts and houses for beneficial insects). We make it easier for residents to take care of the environment by providing waste separation stations. To sum up, we strive to ensure that our activities are comprehensive and have a real, positive impact on the environment.

2022 was indeed a challenging year, but at the same time full of successes and satisfaction. And we believe that 2023 will be even better. Thanks to the projected improvement in the economy, stability - and consequently the consumer purchasing power - will slowly begin to return to the real estate market. For our part, we will do everything we can to maintain our excellent performance and continue to operate in the spirit of reconciling high investment returns and social responsibility.

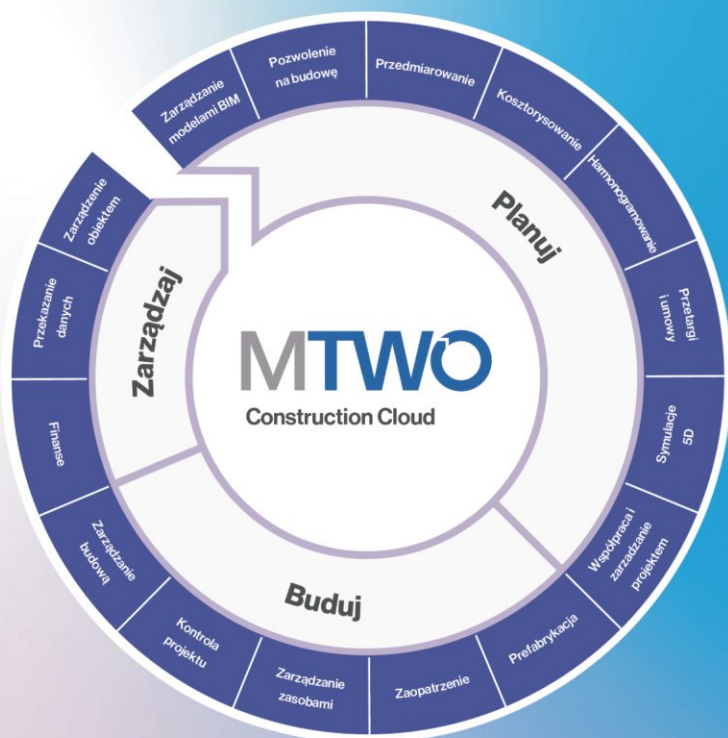


MTWO Construction Cloud

Kompleksowe rozwiązanie chmurowe dla przedsiębiorstw budowlanych

MTWO to kompleksowe rozwiązanie chmurowe przeznaczone dla przedsiębiorstw budowlanych, które łączy wszystkich interesariuszy, procesy i dane w jednej zintegrowanej platformie. Ponad 100 konfigurowalnych modułów pozwala efektywnie zarządzać procesami na każdym etapie cyklu życia inwestycji. Poprzez otwarte API platforma łatwo integruje się z innymi rozwiązaniami wykorzystywanymi w przedsiębiorstwie. MTWO zapewnia pełną kontrolę procesów biznesowych, przejrzystość kosztów, dostęp do danych w czasie rzeczywistym oraz wysoki poziom współpracy i wydajności.

software **one**



Efektywnie zarządzaj ryzykiem

Dowiedz się, jak możesz wykorzystać technologię i wdrożyć strategię pozwalającą na minimalizację ryzyka, usprawnienie biznesu i pracę w warunkach zrównoważonego rozwoju.



Problemy rynku budowlanego - narzędzia pozwalające je przezwyciężyć



Allianz
Trade



**ANDRZEJ
PUTA**

Dyrektor Biura Gwarancji
w Allianz Trade

Koniunktura w branży budowlanej jest cykliczna, po dobrym 2021r. w 2022 obserwowaliśmy stopniowe zmniejszanie dynamiki inwestycji uprawniające nawet do mówienia o spowolnieniu (np. w 3 kwartale 2022 rozpoczęto o 63% mniej budów niż rok wcześniej). Budownictwo nie jest jednak jednolite – znaczenie ma zarówno specjalizacja, jak i wielkość firm budowlanych, i ze względu na to niektóre firmy spotykają się ze spadkiem zleceń i spadkiem marż, a inne w tym samym czasie mają pełne portfolio i są w stanie wspomniane marże podnosić. Pewne jest jedno: rynek jest trudniejszy niż wcześniej ze względu na brak środków na inwestycje – mniej zleceń w niektórych obszarach, wydłużanie inwestycji już prowadzonych (i co za tym idzie gwarancji na nie), wyższy koszty finansowania oraz inflację robocizny i cen materiałów (choć powoli hamującą). Tam gdzie występują problemy, pojawiają się też rozwiązania – w tym tekście omówić chcę sposób przezwycięzania problemów z finansowaniem inwestycji, a zwłaszcza uwalnianiem środków z zabezpieczenia ich gwarancji kontraktowych.

UWAGĘ PRZYKUWAJĄ INWESTYCJE (CZY ICH BRAK), ISTOTNA JEST TEŻ RENTOWNOŚĆ ICH WYKONAWCÓW

Sprzedaż nowych mieszkań w 2022 r. spadła o ok. 40% r/r i w ślad za tym porównywalny jest spadek nowych inwestycji deweloperów mieszkaniowych. Budownictwo mieszkaniowe to 15 do 20% rynku – ponad 50% stanowią na nim inwestycje publiczne, głównie infrastrukturalne. Zapewnione jest finansowanie inwestycji drogowych, problemem jest jednak finansowanie inwestycji kolejowych i energetycznych. Wiąże się to z napływem funduszy z obecnej perspektywy budżetu UE dopiero w 2024, a uruchomienie środków z KPO, mogących zasypać tę lukę wciąż się odwleka. Brak środków i w efekcie zastój inwestycji oprócz kolei i energetyki odczuwają także samorządy, borykające się z wyższymi kosztami ogółem (ceny energii, nowe obowiązki), ale i wzrostem kosztów już prowadzonych inwestycji.

W tej sytuacji istotna jest kondycja poszczególnych wykonawców – m.in. ze względu na ich specjalizację: w dobrej jest rynek magazynowy, centra dystrybucyjne i logistyka, tracą zaś pw. firmy uzależnione od budowy mieszkań. Wielkość firmy również ma znaczenie: rynek budowlany zmienił się w trakcie pandemii, w efekcie np. wszyscy wielcy gracze (pierwsza 15-tka) odnotowali rekordowe zyski.

To oni są zasypani kontraktami i będą przebieierać w podwykonawcach, nie mogących posilkować się tak jak wcześniej licznymi inwestycjami samorządowymi czy prywatnymi. Stąd odwrócenie trendu – spadek marż małych i średnich firm a wzrost tych dużych, trend w kierunku ich zrównywania.

PRAWDZIWY PROBLEM – FINANSOWE ZABEZPIECZENIE INWESTYCJI, W TYM GWARANCJI

Wszystko wskazuje na to, iż w niektórych obszarach budownictwa już od III kwartału 2022 roku zaczął hamować dotychczasowy wzrost cen materiałów budowlanych. W skali całego roku presja kosztowa była istotnym problemem: w dużym uogólnieniu materiały szalunkowe podrożały o 70%, energia elektryczna o 60%, a płace wzrosły o 20%. W szczytowym okresie cena stali wzrosła ponad trzykrotnie – ale nie jest już ona problemem, nastąpiła jej przecena wraz ze spadkiem popytu, podobnie spadła sprzedaż (a z czasem i ceny) artykułów związanych ze stanem surowym – np. okien o 1/3.

Wyhamowanie wzrostu kosztów nie wiąże się z diametralną poprawą sytuacji mniejszych i średnich wykonawców. Przy ograniczonej ilości zleceń mamy do czynienia z sytuacją jak w 2015 roku – rynkiem głównego wykonawcy. Kiedyś to mniejsi i średni wykonawcy mieli wyższe marże niż główni wykonawcy (notujący ok. 1,5%), obecnie to właśnie duże firmy zwiększają swoje marże, a spadają one tym mniejszym.

Pod uwagę biorą to instytucje finansujące – do ich awersji do ryzyka przyczynia się także wspomniana niepewność szybkiego napływu środków publicznych na rynek. Ale także spodziewana kumulacja prac po ich uwolnieniu w związku z bardzo dużym zapotrzebowaniem na prace w energetyce i na kolei, co spowoduje wzrost kosztów i problemy z ich waloryzacją (drogi – obecnie to maks. 10%) a także problemy z terminowością.

Te ostatnie występują i teraz, m.in. w związku z brakiem pracowników opóźnia się wiele inwestycji. Wysuwane są też postulaty o wydłużenie wraz z tym premiowanych dodatkowo okresów obowiązywania gwarancji jakości z 10 do 15 lat. Przy zachowawczej, ostrożnej ocenie ryzyka finansowego przez banki w sektorze budowlanym rodzi to problem braku limitów na tak długie gwarancje.

ROZWIĄZANIE – PODZIELENIE SIĘ RYZYKIEM Z UBEZPIECZycIELEM

Aby odciążyć limity kredytowe firm budowlanych w bankach gwarancje mogą i powinny być przesuwane na część ubezpieczeniową – to jest to, co mogą zrobić klienci mający przecież limity i w bankach i u ubezpieczycieli. Uwolnią w ten sposób finansowanie w bankach, przy czym nie pomijając je, ale z ich udziałem. Allianz Trade oferuje w tym celu program MRPA tj. Master Risk Participation Agreement – jego założenie to partycypacja w gwarancji wystawionej przez bank, odciążenie tym samym limitu klienta gwarancji w banku. Jest to możliwe dzięki wysokiemu ratingowi naszej grupy kapitałowej – w efekcie capital relief pozwala na zejście z limitu w banku. To jest istotne zwłaszcza w dużych, nadchodzących inwestycjach nie tylko drogowych (28,6 mld zł na 2023 w planach GDDKiA), ale też np. w energetyce, czyli w kluczowych inwestycjach na ogromne kwoty. Bank nie zwiększając swojego zaangażowania utrzymać może swojego klienta – nie musi on szukać limitu i finansowania gdzie indziej, a ubezpieczyciel taki jak my nie jest dla banku konkurencją, nie oferujemy klientowi bezpośredniego finansowania i przejmujemy tylko niezbędną część ryzyka gwarancyjnego w uzgodnieniu z bankiem.

Leży to też w interesie firm budowlanych, bo zapewnia im finansowanie na poziomie jakiego potrzebują, same więc mogą proponować bankom, żeby te podzieliły się ryzykiem gwarancyjnym i uwolniły limity na finansowanie. To ważne dla dyrektorów finansowych – w prowadzonych projektach potrzebują oni zarówno gwarancji, jak i finansowania. W niektórych sytuacjach regulacje sprawiają, że inwestor nie akceptuje gwarancji w pełni ubezpieczeniowych i wtedy MRPA również wychodzi naprzeciw – bank jest wiodącym gwarantem, a my jako ubezpieczyciel go doubezpieczamy, przejmujemy część ryzyka.

W DALSZEJ PERSPEKTYWIE – LEPSZE WYKORZYSTANIE KAPITAŁU KRAJOWEGO

Warto ponownie przeemyśleć PPP (partnerstwo publiczno-prywatne) – wciąż brakuje wykorzystania tej formy skutecznie i na dużą skalę, dlatego tak zależy od kolejnych transz środków z UE. Żeby to zadziałało, źródłem pieniędzy nie mogą być standardowe produkty finansowe jak obligacje. Trzeba uruchomić oszczędności inwestorów prywatnych – na kształt „cegiełek”, jak w II RP. Ktoś musiałby wyemitować gwarancje (BGK, jakiś fundusz powołany przez rząd), to mogłoby rozruszać rynek zarówno oszczędności, jak i inwestycji. Z naszej perspektywy, od strony instytucji gwarantującej inwestycje nie byłoby rozproszone źródło finansowania nie byłoby problemem, a mogłoby stać się bodźcem do pobudzenia rynku. Przy okazji byłaby to ciekawa forma inwestowania dla inwestorów prywatnych, a wszyscy korzystalibyśmy z nowych inwestycji.

Problems of the construction market - tools to overcome them

Andrzej Puta, Director of the Guarantee Bureau at Allianz Trade



Allianz
Trade

The construction industry's boom is cyclical; after a good 2021, in 2022 we saw a gradual reduction in the dynamics of investments entitling us even to speak of a slowdown (e.g., in Q3 2022, 63% less construction was started than a year earlier). However, the construction industry is not homogeneous - both specialization and size of construction companies matter, and because of this, some companies face a decline in orders and declining margins, while others at the same time have a full portfolio and are able to raise said margins. One thing is certain: the market is tougher than before due to a lack of funds for investment - fewer orders in some areas, the extension of investments already underway (and therefore guarantees on them), higher financing costs, and labor and material price inflation (albeit gradually slowing down). Where there are problems, there are also solutions - in this text I want to discuss how to overcome the problems of financing investments, especially the release of funds from the security of their contract guarantees.

ATTENTION IS DRAWN TO INVESTMENTS (OR LACK THEREOF), AND THE PROFITABILITY OF THEIR CONTRACTORS IS ALSO IMPORTANT

Sales of new apartments in 2022 fell by about 40% y/y and followed by a comparable decline in new investments by residential developers. Residential construction accounts for 15 to 20% of the market - more than 50% of the market is made up of public investments, mainly infrastructure. Funding for road investments is assured, but funding for rail and energy investments is a problem. This is due to the inflow of funds from the current EU budget perspective only in 2024, and the release of funds from the NIP, which could bridge the gap, is still being delayed. The lack of funds and, as a result, the stagnation in investing, in addition to railroads and energy, is also felt by local governments, facing higher overall costs (energy prices, new obligations), but also an increase in the cost of investments already underway.

In this situation, the condition of individual contractors is important - not least because of their specialization: the warehouse market, distribution centers and logistics are in good shape, while companies dependent on residential construction are losing. The size of the company also matters:

the construction market changed during the pandemic, with the result, for example, that all the big players (the top 15) reported record profits. They are the ones who are swamped with contracts and will be disguised as subcontractors, unable to rein in the numerous local government or private investments as before. Hence the reversal of the trend - a decline in the margins of small and medium-sized companies and an increase in those of large companies, a trend toward their equalization.

THE REAL PROBLEM - FINANCIAL SECURITY FOR INVESTMENTS, INCLUDING GUARANTEES

All indications are that in some areas of construction, the previous increase in the price of construction materials has already begun to slow down from Q3 2022. On a year-over-year basis, cost pressures were a significant problem: in a broad generalization, shuttering materials became 70% more expensive, electricity 60% more expensive, and wages increased by 20%. At its peak, the price of steel more than tripled - but this is no longer a problem, there has been a repricing of steel as demand declined, and sales (and over time prices) of shell-related items - such as windows - similarly declined by a third.

The slowdown in cost growth is not associated with a dramatic improvement in the situation of smaller and medium-sized contractors. With a limited number of orders, we are dealing with a situation like in 2015 - the market of the main contractor. While it used to be the smaller and medium-sized contractors that had higher margins than the main contractors (quoting around 1.5%), it is now the large companies that are increasing their margins, while the smaller ones are falling. Financing institutions are taking this into account - the aforementioned uncertainty of a rapid influx of public funds into the market also contributes to their risk aversion. But also the expected accumulation of works once they are released due to the very high demand for works in the energy sector and on the railroads, which will result in higher costs and problems with their valorization (roads - currently it's 10% max) and also problems with timeliness.

The latter are occurring even now, among other things, many investments are being delayed due to a shortage of

workers. Demands are also being made to extend, along with this, the extra-premium quality guarantee periods from 10 to 15 years. With banks' conservative, cautious assessment of financial risks in the construction sector, this raises the problem of the lack of limits on such long guarantees.

THE SOLUTION - SHARE THE RISK WITH THE INSURER

In order to relieve the burden on the credit limits of construction companies in banks, guarantees can and should be shifted to the insurance sector - this is what customers who have limits and in banks and insurers can do after all. In this way they will free up financing in banks, while not bypassing them, but with their participation. Allianz Trade offers an MRPA program for this purpose, i.e. Master Risk Participation Agreement - its premise is to participate in the guarantee issued by the bank, thus relieving the limit of the guarantee customer at the bank. This is possible thanks to the high rating of our capital group - in effect, capital relief allows you to get off the limit at the bank. This is important especially in large upcoming investments, not only in roads (PLN 28.6 billion for 2023 in the plans of the General Directorate for National Roads and Motorways), but also, for example, in the power industry, i.e. in key investments of huge amounts. The bank, by not increasing its exposure, can keep its client - it does not have to look for a limit and financing elsewhere, and an insurer like us is not a competitor for the bank, we do not offer direct financing to the client and only take over the

necessary part of the guarantee risk in agreement with the bank.

This is also in the interest of construction companies, because it provides them with the level of financing they need, so they themselves can propose to banks that they share the guarantee risk and free up limits for financing. This is important for CFOs - in ongoing projects they need both guarantees and financing. In some situations, regulations make the investor not accept fully insured guarantees, and then MRPA also comes out ahead - the bank is the lead guarantor, and we, as an insurer, double-insure it, assume part of the risk.

IN THE LONG RUN - BETTER USE OF DOMESTIC CAPITAL

It is worth rethinking PPP (public-private partnership) - there is still a lack of use of this form effectively and on a large scale, which is why we are so dependent on the next tranches of funds from the EU. To make it work, the source of money cannot be standard financial products like bonds. Private investors' savings need to be mobilized - in the shape of "bricks," as in the Second Republic. Someone would have to issue guarantees (BGK, some government-appointed fund), this could jump-start the market for both savings and investment. From our perspective, from the side of the institution guaranteeing investments, a dispersed source of financing would not be a problem, and could become a stimulus for the market. By the way, it would be an interesting form of investment for private investors, and we would all benefit from new investments.



Budynki mają istotne znaczenie dla klimatu i naszego zdrowia – wyniki VII edycji „Barometru zdrowych domów”



Barometr zdrowych domów - to cykliczny, ogólnoeuropejski raport, oparty na badaniach i analizach, opisujący zależności pomiędzy warunkami mieszkaniowymi a zdrowiem ludzi, publikowany przez firmę VELUX. VII edycja Barometru wprowadza do debaty publicznej, fakty oraz dane dotyczące klimatu wewnątrz pomieszczeń, jego wpływu na zdrowie i samopoczucie mieszkańców, a także przedstawia argumenty za potrzebą przyspieszenia zrównoważonej renowacji oraz długofalowe korzyści ekonomiczne płynące z inwestowania w zdrowe i efektywne energetycznie budynki.

ZŁE WARUNKI WEWNĘTRZNE WPŁYWAJĄ NA ZDROWIE POLAKÓW

Jak wynika z Barometru jeden na czterech Polaków jest narażony na co najmniej jedno z czterech zagrożeń związanych z klimatem wewnątrz pomieszczeń, jak brak



Jeden na czterech Polaków jest narażony na zagrożenia związane z klimatem wewnątrz pomieszczeń

dostępu do światła dziennego, wilgoć i grzyb, chłód czy hałas. Dotyczy to 9,4 mln osób.

Gdy przyjrzymy się danym bliżej - 11% Polaków żyje w mieszkaniach, w których występuje wilgoć, 13% jest narażonych na hałas, a 4% nie jest w stanie utrzymać odpowiedniego ciepła w swoim domu. Wśród osób o niskich dochodach ten wskaźnik wynosi 12%. Przy obecnie rosnących cenach energii, grupa ta będzie się powiększać wraz ze wzrostem rachunków za ogrzewanie.

Jednocześnie osoby narażone na wszystkie cztery zagrożenia związane z klimatem wewnątrz pomieszczeń są prawie cztery razy bardziej podatne na negatywne skutki zdrowotne, takie jak astma, problemy z oddychaniem czy choroby układu krążenia, w porównaniu z osobami mieszkającymi w zdrowych domach. To wszystko pokazuje, jak pilna stała się kwestia zdrowych, efektywnych energetycznie, przystępnych cenowo mieszkań.

BUDYNKI MAJĄ WPŁYW NA ZDROWIE PSYCHICZNE

Najnowszy Barometr pokazuje również, że budynki mają duży wpływ na naszą kondycję psychiczną. Nowe metody analizy, o których wspomina raport, umożliwiają obecnie udokumentowanie wpływu złego klimatu wewnętrznego na samopoczucie i satysfakcję z życia*. Co więcej, osoby dotknięte wszystkimi czterema zagrożeniami związanymi z klimatem wewnętrznym – brak światła dziennego, wilgoć i grzyb, hałas i chłód – są pięciokrotnie bardziej narażone na gorsze samopoczucie.

BUDOWNICTWO MUSI PRZEJŚĆ GRUNTOWNĄ TRANSFORMACJĘ

W raporcie podkreślone zostało również znaczenie i potrzeba gruntownej transformacji budownictwa mieszkaniowego, które odpowiada za 40% zużycia energii w UE.

Sektor budowlany jest określany jako jeden z najbardziej emisyjnych zarówno w Unii Europejskiej, jak i w Polsce. Pozostaje nie tylko ogromnym odbiorcą energii, odpowiada również za zużycie wody, wykorzystanie surowców, a także emituje znaczne ilości odpadów.

Wyznaczone przez Unię Europejską cele związane z zieloną transformacją sektora budowlanego nie zostaną zrealizowane, jeśli nie zmienimy swojego podejścia do projektowania i budowania nowych budynków oraz modernizowania obecnie istniejących. Odpowiedzią na te problemy może być kompleksowe spojrzenie na kwestie zrównoważonego budownictwa i zrównoważonej architektury.

Ważne jest wdrażanie nowoczesnych technologii w celu podniesienia efektywności energetycznej budynków, zmiana zasad certyfikacji budynków, wspieranie rozwiązań na

rzecz zmniejszenia poziomu szkodliwych substancji emitowanych przez budynki w procesie wznoszenia i użytkowania, finansowanie zielonych inwestycji, wprowadzenie rozwiązań minimalizujących straty ciepła z budynków w okresie zimowym i ograniczanie strat energii na chłodzenie budynków w miesiącach letnich. Ponadto, promowanie gospodarki obiegu zamkniętego oraz tworzenie zdrowej i przyjaznej mieszkańcom przestrzeni miejskiej.

Partnerami VII edycji „Barometru zdrowych domów” są: UN Global Compact Network Poland oraz Dolnośląski Instytut Studiów Energetycznych.

Cały raport dostępny jest na stronie www.velux.pl/zdrowedomy

* Analiza poziomu dobrego samopoczucia WVA str. 25 „Barometr zdrowych domów VII edycja”

65%

Polaków nie posiada wystarczających oszczędności, aby utrzymać swój standard życia przez okres dłuższy niż trzy miesiące w przypadku utraty przychodów².



21%

polskich gospodarstw domowych boryka się z problemem ubóstwa energetycznego³.



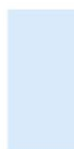
17%

Polaków deklaruje, że mieszka w ubogich warunkach mieszkaniowych⁴.



9%

Wskaźnik przeciążenia kosztami mieszkaniowymi dla ogółu ludności UE - i rośnie⁵.



Buildings matter for the climate and our health - results of the 7th edition of the "Healthy Homes Barometer"

Healthy Homes Barometer - is a cyclical, pan-European report, based on research and analysis, describing the relationship between housing conditions and people's health, published by VELUX. The 7th edition of the Barometer introduces to the public debate, facts and data on indoor climate, its impact on the health and well-being of residents, and makes the case for the need to accelerate sustainable renovation and the long-term economic benefits of investing in healthy and energy-efficient buildings.

POOR INDOOR CONDITIONS AFFECT THE HEALTH OF POLES

According to the Barometer, one in four Poles is exposed to at least one of four indoor climate risks, such as lack of access to daylight, dampness and fungus, cold or noise. This applies to 9.4 million people.

When we take a closer look at the data - 11% of Poles live in apartments with dampness, 13% are exposed to noise, and 4% are unable to maintain adequate heat in their homes. Among low-income earners, this figure is 12%. With energy prices currently on the rise, this group will grow as heating bills rise.

At the same time, people exposed to all four indoor climate hazards are almost four times more likely to suffer negative health effects, such as asthma, respiratory problems and cardiovascular disease, compared to those living in healthy homes. All of this shows how urgent the issue of healthy, energy-efficient, affordable housing has become.

BUILDINGS HAVE AN IMPACT ON MENTAL HEALTH

The latest Barometer also shows that buildings have a major impact on our mental health. New methods of analysis mentioned in the report now make it possible to document the impact of a poor indoor climate on well-being and life satisfaction*. What's more, people affected by all four indoor climate hazards - lack of daylight, dampness and fungus, noise and cold - are five times more likely to feel worse.

THE CONSTRUCTION INDUSTRY MUST UNDERGO A MAJOR TRANSFORMATION

The report also underscores the importance and need for a thorough transformation of the residential construction industry, which accounts for 40% of the EU's energy consumption. The construction sector is described as one of the most carbon-intensive in both the European Union and Poland. Not only does it remain a huge energy consumer, it is also responsible for water consumption, use of raw materials, and emits significant amounts of waste.

The goals set by the European Union for the green transformation of the construction sector will not be realized if we do not change our approach to the design and construction of new buildings and the modernization of currently existing ones. A comprehensive look at sustainable construction and sustainable architecture can be the answer to these problems.

It is important to implement modern technologies to increase the energy efficiency of buildings, to change the rules of building certification, to promote solutions to reduce the level of harmful substances emitted by buildings in the process of construction and use, to finance green investments, to introduce solutions to minimize heat loss from buildings in winter and to reduce energy loss for cooling buildings in the summer months. In addition, promoting a closed-loop economy and creating a healthy and resident-friendly urban space.

The partners of the 7th edition of the "Healthy Homes Barometer" are the UN Global Compact Network Poland and the Lower Silesian Institute of Energy Studies.

The entire report is available at www.velux.pl/zdrowedomy

* Analiza poziomu dobrego samopoczucie WVA str. 25 „Barometr zdrowych domów VII edycja”



usługi serwisowe



wytwórnie mieszanek



kopalnie kruszyw



realizacja projektów drogowych

BULAK PROJEKT DOŚWIADCZENIE OD 1991 ROKU

bulak
P R O J E K T

BULAK PROJEKT jest pracownią skupiającą 25 architektów oraz osoby zarządzające biurem i projektami. Na stałe współpracujemy z wieloma zespołami wykonującymi dla nas projekty konstrukcyjne, sanitarne, elektryczne oraz inne opracowania stanowiące komplet do uzyskiwania pozwoleń na budowę i realizacji budynków. Praca w zespole to sedno naszego działania.



**JAKUB
GAWRYLIK**

Architekt
w BULAK PROJEKT

SPOSÓB KSZTAŁTOWANIA MAŁYCH PLOMBOWYCH BUDYNKÓW

Realizacja budynku plombowego jest zawsze ciekawym wyzwaniem architektonicznym. Kiedy w zabudowie pierzejowej projektuje się pierwszy budynek – wyzwaniem jest odpowiedzialność za dobry początek. Podjęliśmy się takiego zadania na Żoliborzu w Warszawie. W ramach obowiązującego planu zagospodarowania zaprojektowaliśmy budynek w nawiązaniu do historycznych zabudowań starego Żoliborza. Naszym punktem odniesienia była zabudowa tej dzielnicy pochodząca z okresu wczesnego modernizmu lat 30-tych. Odnosi się do zastanego kontekstu miejsca; między innymi skalą, kolorystyką czy podziałami elewacyjnymi, pełniąc przy tym dialog zarówno z zachowanymi jak i z nowymi budynkami powstającymi na tym terenie. Na 6 kondygnacjach zaprojektowaliśmy 13 mieszkań, mających od dwóch do nawet siedmiu pokoi, dając jednocześnie możliwość swobodnej aranżacji.



**BARTŁOMIEJ
TELEC**

Architekt
w BULAK PROJEKT

ELEWACJA MIARĄ STATUSU BUDYNKU MIESZKALNEGO

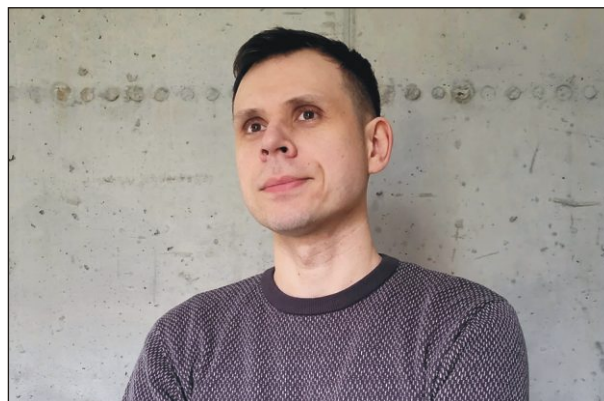
Forma architektoniczna budynku mieszkalnego powstaje na styku pragmatyzmu i subiektywnego pomysłu na estetykę. Koncepcja wizualna osadzenia bryły w otoczeniu łączy się i zmagą z pragmatycznymi wymogami techniczno-prawnymi, funkcjonalnymi i ekonomicznymi. Kryteria wyboru różnią się zasadniczo pomiędzy deweloperem, użytkownikiem a odbiorcą postronnym. Dla inwestora najważniejszy jest efekt ekonomiczny mierzony osiągniętym zyskiem i czasem komercjalizacji. Użytkownik ocenia charakter budynku poprzez wygodę i koszty użytkowania, na dalszym planie pozostawiając wrażenia estetyczne. Głównym odbiorcą doznań estetycznych pozostają mieszkańcy miasta, czy dzielnicy. Elewacje tworzą środowisko estetyczne, w którym przebywają. Jakość przestrzeni jest elementem jakości życia. Jakość życia jest miarą statusu. Użycie przy realizacji materiałów o lepszej jakości, zachowujących właściwości przez długie lata, dobra jakość wykonawstwa i co w sumie najważniejsze – dobre zaprojektowanie ich w obiekcie, definiuje jakość jego odbioru. Zasada ta obecna od starożytności widoczna jest również dzisiaj.

ZMIANY W INWESTYCJACH WIELKOPOWIERZCHNIOWYCH

Ostatnie lata, a szczególnie okres pandemii mocno skorygowały zasady funkcjonowania sklepów wielkopowierzchniowych, a co za tym idzie założenia przyjmowane przy ich planowaniu i projektowaniu. Obostrzenia covidowe niejako wymusiły na inwestorach i architektach odstępianie od funkcjonujących wcześniej wzorców. Pierwszą podstawową modyfikacją jest odejście od typowych galerii handlowych na rzecz parków handlowych. Blokada galerii mających wspólne wewnętrzne pasáže podniosła w jednym momencie atrakcyjność centrów z lokalami dostępnymi bezpośrednio z parkingów. Swoją drogą jest to przykład ewolucyjnego cofnięcia się rozwiązań w kierunku mniej wygodnych dla klienta. Kupujący zmuszeni do korzystania z retail-parków dostrzegali jeszcze jeden aspekt zmiany – niższe ceny wynikające z niższych kosztów budowy i niższych cen najmów. Zatrzymało to na pewien czas inwestycje przekształcające typowe galerie w obiekty jeszcze bardziej multifunkcyjne i dużo bardziej przyjazne użytkownikom. Drugim zauważalnym trendem jest adaptacja wybudowanych niemalże trzy dekady temu hipermarketów. Pracujemy obecnie nad przystosowywaniem tego typu obiektów w Lubinie i Grudziądzu, tak by spełniały obowiązujące normy i sposoby użytkowania. Można powiedzieć, że wskrzeszamy je do ponownego życia, wpisując się w trend recyklingu w dużej skali.

ZMIENNOŚĆ CECHĄ PROJEKTÓW ADAPTACYJNYCH

Nasza pracownia wykonuje sporo projektów dotyczących przekształcania obiektów lub zespołów obiektów zabytkowych lub poprzemysłowych na funkcje odpowiadające współczesnym potrzebom. Przykładem są realizacje Tobacco Park i Cukrownia Żnin. Zadania te mają swoje odmienności. Jedną z nich jest duża zmienność założeń inwestycyjnych. Wynika to z dwójakiego rodzaju uwarunkowań. Pierwsze to, zarówno przy mniejszych jak i większych obiektach, napotykanie na nieznane elementy w zabytkowej tkance obiektu. Niemożliwe do ujawnienia wcześniej artefakty albo konstrukcje takie jak malowidła, łuki, zmienione wątki cegieł, zamurowane kominki itp. prowokują weryfikację założeń projektowych i technicznych. Najczęściej są kanwą do ciekawszego zaaranżowania wnętrza, pokazania szczegółów nieznanej dotąd historii obiektu, czasem zmuszają do weryfikacji rozwiązań np. konstrukcyjnych lub instalacyjnych. Wydłuża to czas realizacji i projektowania, ale przystępując do takiego zadania doświadczeni inwestorzy uwzględniają tę specyfikę, choć oczywiście z trudem. Kiedy prowadzimy bardzo rozbudowane tematy, do opisanych uwarunkowań dochodzi jeszcze element skali. Wnikanie w tkankę kolejnych budynków w zespołach zabytkowych powoduje pojawianie się nowych możliwości adaptacyjnych. Zmieniamy wtedy już nie tylko rozwiązania techniczne i estetyczne, ale również założenia funkcjonalne. Ze strefy zabaw dla dzieci robimy np. lokal gastronomiczny, ze strefy spa kindergarten, z biurowca hotel, a później budynek mieszkalny.



**PIOTR
SIENKIEWICZ**

Architekt
w BULAK PROJEKT



**BARTOSZ
POTĘPSKI**

Architekt
w BULAK PROJEKT

Dużą rolę odgrywa tu również czas realizacji i specyfika naszych czasów z jej dynamiką i koniecznością odpowiadania na coraz to nowe wyzwania i ograniczenia. To wszystko sprawia, że każdy projekt adaptacyjny to niezapomniane przeżycie twórcze, to satysfakcja z uratowania czyjejs historii i zapisania swojej.

BULAK PROJECT EXPERIENCE SINCE 1991

bulak
P R O J E K T

BULAK PROJEKT is a studio of 25 architects, office and project managers. We consistently cooperate with a number of teams undertaking structural, sanitary, electrical projects for us, as well as research that constitutes a complete plan for obtaining building permits and realization of buildings. Teamwork is at the heart of what we do.

JAKUB GAWRYLIK - Architect at BULAK PROJECT

HOW TO DESIGN SMALL ATTACHED BUILDINGS

The implementation of an attached building is always an interesting architectural challenge. When the first building is designed in a frontage development - the challenge is the foundation for a good start. We undertook such a task in Żoliborz, Warsaw. Within the framework of the current development plan, we designed one building

that paid homage to the historical buildings of old Żoliborz. Our inspiration was the district's buildings from the early modernism period of the 1930s. It refers to the existing blueprints of the place; that includes aspects such as, scale, colors or elevation divisions, while at the same time it fits in with the landscape of both the preserved and new buildings being erected in the area. On 6 floors, we designed 13 apartments, having from two to as many as seven rooms, while giving the possibility of free arrangement.

BARTŁOMIEJ TELEC - Architect at BULAK PROJECT

FAÇADE A MEASURE OF THE STATUS OF A RESIDENTIAL BUILDING

The architectural form of a residential building is created at the junction point of pragmatism and a subjective idea of aesthetics. The visual concept of embedding the block in the landscape combines and struggles with pragmatic technical-legal, functional and economic requirements. The selection criteria differ fundamentally between the developer, the user and the onlooker. For the developer, the most important factor is the economic effect measured by the

profit achieved and commercialization. The user evaluates the character of the building through convenience and cost of usage, leaving aesthetic impressions in the background. The residents of the area are generally the ones that evaluate the appearance. Facades create the aesthetic environment in which people reside. Quality of space is a part of quality of life. Quality of life is a measure of status. The use of better quality materials in construction that retain their level of quality for many years, good workmanship and, altogether most importantly, quality design of the building, defines the quality of its reception. This principle, which has been present since antiquity, can also be seen today.

PIOTR SIENKIEWICZ - Architect at BULAK PROJECT

CHANGES IN LARGE-SCALE INVESTMENTS

Recent years, and especially the pandemic period, have redefined the rules of large-format stores, and consequently the assumptions made in their planning and design. The covidial restrictions have forced investors and architects to deviate from previously functioning patterns. The first basic modification is moving away from typical shopping malls to retail parks. The blockage of malls that have shared interior passageways has at one time raised the attractiveness of centers with units accessible directly

from parking lots. This, by the way, is an example of an evolutionary step back from solutions to ones that are less convenient for the customer. Buyers forced to use retail-parks saw another aspect of the change - lower prices resulting from lower construction costs and lower rental prices. This stopped investments while transforming typical malls into facilities that are even more multifunctional and much more user-friendly. The second noticeable trend is the adaptation of hypermarkets built almost three decades ago. We are currently working on adapting such facilities in Lubin and Grudziądz to meet current standards and needs. We can say that we are resurrecting them to function again, joining the trend of recycling on a large scale.

BARTOSZ POTĘPSKI - Architect at BULAK PROJECT

VARIABILITY A FEATURE OF ADAPTATION PROJECTS

Our studio performs quite a large number of projects in the transformation of buildings or complexes of historic or post-industrial buildings to standards that meet modern needs. Examples include realizations of Tobacco Park and Żnin Sugar Factory. These tasks have their differences. One of them is the high variability of investment assumptions. This is due to two types of conditions. The first is, with both smaller and larger facilities, encountering unknown elements in outdated materials used on the site. Artifacts or structures such as paintings, arches, altered brick threads, bricked-up fireplaces, etc. that were previously impossible to reveal provoke verification of design and technical assumptions. Most often, they are a canvass for more interesting interior design, showing details of the object's hitherto unknown history, at times needing re-evaluation of

solutions such as structural or installation. This lengthens the execution and design time, but when embarking on such a task, experienced investors take into account these peculiarities, although, of course, with difficulty. When we carry out very extensive topics, the element of scale is added to the described considerations. Penetrating the materials of successive buildings in historic complexes results in the emergence of new adaptation possibilities. Then we change not only technical and aesthetic solutions, but also functional assumptions. For example, we can build a restaurant on the site of a playground, transform a spa into a kindergarten, an office building into a hotel, and later a residential building. The timing of implementation and the peculiarities of our time with its dynamics and the need to respond to constantly arising challenges and constraints also play a big role here. All of this makes each adaptation project an unforgettable creative experience, the satisfaction of saving someone else's story and recording your own.





Rozwój infrastruktury i nowy tabor - w to celuje metro

Domknięcie linii M2 na zachodzie wraz z budową Stacji Techniczno-Postojowej oraz uruchomienie procesu inwestycyjnego dla linii M3 – to największe wyzwania stojące obecnie przed Metrem Warszawskim, działającym w obszarze rozwoju sieci jako inwestor zastępczy.

Mimo zawirowań na rynku budowlanym i odczuwalnego spowolnienia na ostatnim odcinku linii M2, udało się dojść do porozumienia z wykonawcą, firmą Gulermak, w sprawie budowy kolejnych trzech stacji – C03 Łazurowa, C02 Chrzanów oraz C01 Karolin oraz STP Karolin. Wykonawca ma 36 miesięcy na realizację tego odcinka.

Ostatni fragment M2 liczy cztery kilometry długości. Prace rozpoczęły się jeszcze pod koniec ubiegłego roku – wiążą się na razie z zabezpieczaniem terenu oraz zieleni, a także wdrażaniem tymczasowej organizacji ruchu czy przygotowaniem przyłączy i zaplecza dla inwestycji. Nowe stacje zapewnią dogodny transfer mieszkańcom nowobudowanych osiedli na Bemowie, a także stworzą dwa duże węzły przesiadkowe łączące autobusy i tramwaje znacznie podnosząc jakość usług komunikacyjnych dla zachodniej części miasta.

Kluczowe znaczenie będzie miała również budowa nowej Stacji Techniczno-Postojowej na Karolinie. Oprócz funkcji typowo administracyjnych obiekt będzie miał strategiczne znaczenie dla eksploatacji taboru Metra Warszawskiego. Nowe hale elektrowozowni umożliwią ciągłą eksploatację pociągów z zachowaniem wysokiego następstwa rozkładu jazdy.



Wymiana taboru to również ważne zadanie dla metra w najbliższym czasie. Podpisana w styczniu 2020 roku umowa z czeskim producentem Skoda zakładała dostarczenie 37 pojazdów (z opcją dokupienia dodatkowych ośmiu). Ten tabor jest systematycznie dostarczany do Warszawy przez czeskiego producenta. Każdy nowy pociąg, który przyjeżdża na STP Kabaty jest odbierany przez służby Metra Warszawskiego i przechodzi szereg testów. Gdy kończą się pomyślnie, pojazd jest dopuszczany do ruchu. Są to pojazdy jednoprzestrzenne, każdy pomieścić może 1500 osób. Nowe pociągi zastępują stare, wysłużone wagony serii „81”, które zostaną w ramach porozumienia przekazane do Kijowa, by wspomóc stolicę Ukrainy, która zmagą się z konsekwencjami trwającej już od roku rosyjskiej agresji.

Niezależnie od prac przy budowie linii M2 i pozyskiwania nowego taboru, pracujemy także nieustannie nad rozwojem sieci stołecznej metra. Trwają prace koncepcyjne przy zadaniu „Etap I – Praga - III linia metra wraz ze stacją techniczno-postojową (STP) Kozia Górka w Warszawie”. Ich zaawansowanie przekroczyło 70 procent. Do tego na koniec roku wykonano 437 punktów badawczych – to 89 procent łącznie planowanych badań geologicznych.

Przeprowadzeniem tych badań, a także pracą nad dokumentacją zajmuje się firma ILF Consulting Engineers Polska. Linia M3 ma być położona na głębokości 14-21 metrów pod powierzchnią ziemi. W ramach pierwszego etapu powstanie sześć stacji: Dworzec Wschodni, Mińska, Rondo Wiatraczna, Ostrobramska, Jana Nowaka-Jeziorańskiego i Gocław. W ten sposób metro zapewni sprawny dostęp mieszkańcom dużych osiedli – Kamionka, Grochowa i Gocławia. Prace nad koncepcją mają się zakończyć wiosną 2023 roku i stanowić podstawę do ogłoszenia przetargu na zaprojektowanie i budowę nowego odcinka.



Infrastructure expansion and the new rolling stock are Metro's goals

Finishing the M2 line on the west and the construction of the Technical and Holding Station and launching the development process of the M3 line are the major challenges currently faced by Metro Warszawskie, the project manager for the network expansion.

Despite the construction market turbulences and the slower progress of the last section of the M2 line, an agreement was reached with the contractor, the Gulermak company, with regard to the construction of three more stations – C03 Lazurowa, C02 Chrzanów and C01 Karolin, and the Karolin Technical and Holding Station. The Contractor has 36 months to complete the section.

The last part of M2 is four kilometres long. The works have started before the end of the previous year, and now focus on securing the area and the greenery as well as on introducing a temporary traffic arrangement, preparing utilities connections and facilities for the project. New stations will ensure convenient transfer options for the residents of the newly constructed housing estates in Bemowo, and will create two large transfer hubs for buses and trams, which is a considerable improvement of the quality of transport services in the western part of the city.

The construction of the new Karolin Technical and Holding Station will also be of key significance. In addition to typically administrative functions, the facility will have a strategic function in the operation of Metro Warszawskie's rolling stock. The new electric locomotive shed halls will enable continuous train operation while ensuring short gaps between trains in the timetable.

Rolling stock replacement is also a crucial task for the metro in the nearest future. The agreement with the

Czech manufacturer Skoda signed in January 2020 provided for the supply of 37 vehicles (with an option of purchasing eight additional trains). The manufacturer regularly delivers the rolling stock to Warsaw. Each new train arriving at the Kabaty Technical and Holding Station is commissioned by Metro Warszawskie's employees and undergoes a number of tests. If the vehicle passes the tests, it is considered railworthy. These are compartmentless vehicles, each accommodating up to 1500 people. The new trains will replace the old, worn out series 81 cars, which, as part of an agreement, will be transferred to Kyiv to support Ukraine's capital in dealing with the consequences of the year-long Russian aggression.

Separately from the construction works of the M2 line and the acquisition of new rolling stock, we are constantly working on developing the metro network. The concept works are under way for the task "Metro Line 3 with the Kozia Górka Technical & Holding Station in Warsaw - Stage 1 - PRAGA." They are over 70 percent complete. In addition, towards the end of the year, 437 research points were made, which constitutes 89 percent of the planned geological works.

The works will be performed and their documentation will be prepared by ILF Consulting Engineers Polska. The M3 line is to be 14-21 metres deep below ground level. Six stations will be built as part of the first stage: Dworzec Wschodni, Mińska, Rondo Wiatraczna, Ostrobramska, Jana Nowaka-Jeziorańskiego and Gocław.

This way the metro will provide quick transport access for the residents of large housing estates, such as Kamionek, Grochów and Gocław. The concept works are to be completed in spring 2023, creating the basis for announcing a tender procedure for the design and construction of the new section.



ROZBUDOWA SIECI METRA W WARSZAWIE

Liczba wentylatorni szlakowych: 2

Liczba wentylatorni szlakowych: 6



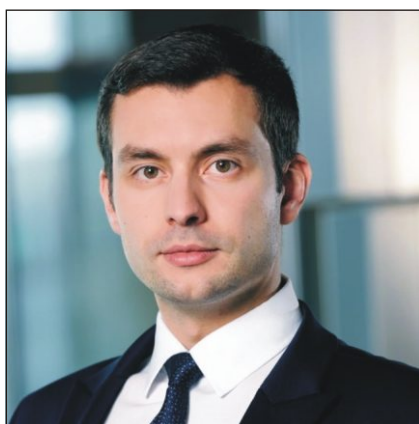


Building a Fully Connected, Intelligent World

FusionSolar dla wyższych uzysków



Zarządzanie ryzykiem w inwestycjach infrastrukturalnych – rola gwarancji bankowych i ubezpieczeniowych



**DR HUBERT
WYSOCZAŃSKI**

Adwokat, partner kancelarii SSW Pragmatic Solutions kierujący Działem Infrastruktury, Inżynier Konsultant – członek SIDiR

Attorney at Law, Partner at SSW Pragmatic Solutions law firm Head of Infrastructure Team, Consulting Engineer – member of SIDiR



**KATARZYNA
CYBULSKA**

Radca prawny, Counsel w Dziale Infrastruktury SSW Pragmatic Solutions

Attorney at Law, Counsel at SSW Pragmatic Solutions, Infrastructure Team



**KATARZYNA
KUŚNIEREK**

Radca prawny, Associate w Dziale Infrastruktury SSW Pragmatic Solutions

Attorney at Law, Associate at SSW Pragmatic Solutions, Infrastructure Team

GWARANCJE W INWESTYCJACH INFRASTRUKTURALNYCH

Inwestycje infrastrukturalne wiążą się dla ich uczestników z ryzykiem powstania szkód. Tradycyjnie przy tego typu projektach zamawiający (inwestorzy) dążą do zabezpieczenia się na wypadek niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przez wykonawcę. Narzędziem, które przy odpowiedniej konstrukcji zapewnia wysoki stopień ochrony i pozwala na sprawne uzyskanie środków finansowych są gwarancje bankowe lub ubezpieczeniowe. Najczęściej zabezpieczają one należyte wykonanie umowy; należyte usunięcie wad i usterek powstałych w okresie gwarancji

jakości lub stanowią zabezpieczenie zwrotu wypłaconej przez inwestora zaliczki.

Przepisy prawa zasadniczo nie regulują treści stosunku prawnego gwarancji. Główne postanowienia standardowo zawierane w treści umów gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej zostały wypracowane przez praktykę rynkową oraz stanowią wynik negocjacji stron. Podmioty udzielające takich gwarancji (banki i towarzystwa ubezpieczeniowe) preferują posługiwanie się własnymi wzorami takich umów, a realne możliwości negocjacji treści gwarancji przez podmioty zlecające gwarancję (zazwyczaj

wykonawców) są ograniczone, choć standardowo w pewnym zakresie można wnioskować o ich zmianę. Poniżej przedstawiamy kilka kwestii, na które należy zwrócić uwagę rozważając taką formę zabezpieczenia i negocjując jego zakres.

POZIOM I ZAKRES ZABEZPIECZENIA

Gwarancja wystawiana jest zazwyczaj na określoną kwotę. Wysokość gwarancji nie musi być jednak stała. Strony mogą uzgodnić, że wartość gwarancji będzie zmniejszała się wraz z postępem prac lub spłatą części zobowiązania (np. w miarę amortyzacji wypłaconej zaliczki).

W interesie beneficjenta gwarancji leży przede wszystkim zapewnienie możliwości uzyskania wypłaty środków z gwarancji na pierwsze żądanie. Gwarancja powinna być także nieodwołalna i bezwarunkowa, w tym m.in. uzyskanie wypłaty z gwarancji nie powinno być powiązane z prawem gwaranta do badania jakichkolwiek przesłanek zasadności wypłaty na gruncie realizowanej umowy o roboty budowlane.

O ile w przypadku większości gwarancji bankowych powyższe postanowienia są standardem, o tyle zdarzają się na rynku wzory gwarancji, zgodnie z którymi po zgłoszeniu zdarzenia gwarant zastrzega sobie prawo wglądu do dokumentacji i samodzielnej oceny okoliczności faktycznych i zasadności zgłoszonego żądania. Takie mechanizmy istotnie ograniczają główny cel i sens gwarancji jako zabezpieczenia abstrakcyjnego (tj. niepowiązanego wprost z zasadnością roszczeń na gruncie umowy o roboty budowlane) i bezwarunkowego. Stąd też należy na nie zwrócić szczególną uwagę przy analizie zaproponowanego wzoru gwarancji.

OKRES WAŻNOŚCI GWARANCJI

Upływ terminu ważności gwarancji może być oznaczony konkretną datą, ale możliwe jest również powiązanie wygaśnięcia gwarancji z określonym zdarzeniem. Jeśli gwarancja jest terminowa, kluczowe jest, aby w umowie łączącej beneficjenta ze zlecającym gwarancję zawrzeć postanowienia regulujące przedłużanie okresu ważności udzielonej gwarancji, na wypadek, gdyby zobowiązania drugiej strony umowy nie zostały wykonane w pierwotnie zakładanych terminach.

GWARANCJE W PROJECT FINANCE

Przy projektach realizowanych w formule project finance kluczowe jest zapewnienie możliwości przeniesienia w określonych sytuacjach uprawnień beneficjenta wynikających z gwarancji na podmiot finansujący projekt. Jest to zwykle jeden z warunków, od których uzależnione jest udzielenie finansowania. Takie wymaganie podmiotów finansujących

stanowi jednak często przedmiot dyskusji z gwarantem, który zazwyczaj dąży do wyłączenia możliwości cesji uprawnień z gwarancji na inny podmiot. W trakcie negocjacji należy więc wypracować takie brzmienie postanowień, które usatysfakcjonuje wszystkie strony.

SPORY ZWIĄZANE Z POCIĄgnięciem GWARANCJI

W relacji dłużnik (zleceniodawca gwarancji) - beneficjent przedmiotem sporu jest zazwyczaj kwestia ustalenia zasadności żądania wypłaty środków z gwarancji. W przypadku ryzyka nieuzasadnionego pociągnięcia gwarancji przez jej beneficjenta, dłużnik może, jeszcze przed skierowaniem powództwa, próbować uzyskać przed sądem zabezpieczenie swojego roszczenia poprzez zakazanie beneficjentowi skorzystania z gwarancji do czasu zakończenia sporu. Takie zabezpieczenie stanowi ochronę dłużnika przed finansowymi skutkami bezpodstawnego użycia gwarancji przez beneficjenta.

Z kolei spory z udziałem gwaranta wynikają z samego stosunku gwarancji i w większości dotyczą kwestii zasadności wypłaty sum gwarancyjnych na rzecz beneficjenta. Problemy pojawiają się często w momencie, gdy gwarant odmawia beneficjentowi wypłaty już po dacie wygaśnięcia gwarancji, a podstawą odmowy są wady formalne dokonanego w terminie zgłoszenia. W takim przypadku uzupełnienie wniosku nie jest możliwe. W praktyce zdarza się, że dłużnik wstępuje do postępowania sądowego toczącego się pomiędzy gwarantem a beneficjentem w charakterze interwenienta ubocznego. Rozstrzygnięcie sądu, pomimo tego, że dłużnik nie jest stroną sporu, będzie bezpośrednio oddziaływało na jego sferę finansową. Polskie sądy często do takich sporów podchodzą restrykcyjnie, uznając, że wady formalne żądania wypłaty stanowią zasadną przyczynę odmowy wypłaty przez gwaranta. Stąd tak ważne jest precyzyjne formułowanie uprawnień beneficjenta zarówno w treści umowy gwarancji, jak i wniosku o wypłatę należnych na jej podstawie kwot.

Eksperti z działu Infrastruktury SSW Pragmatic Solutions doradzają na każdym etapie realizacji inwestycji infrastrukturalnych – na etapie przygotowania postępowań przetargowych, opracowania i negocjacji umów, w toku realizacji projektów, a także reprezentują podmioty z sektora budowlanego w postępowaniach sądowych i arbitrażowych. Nasze bogate doświadczenie i znajomość standardów rynkowych sprawia, że wiemy jak skutecznie zabezpieczyć interesy Klientów. Po więcej informacji zapraszamy na:

<https://ssw.solutions/pl/specjalizacje/infrastruktura/>



Risk management in infrastructure investments – the role of bank and insurance guarantees

GUARANTEES IN INFRASTRUCTURE INVESTMENTS

Participants in infrastructure investments face the risk of suffering losses. In such projects, the ordering parties (investors) usually try to secure themselves against any risks regarding the contractor's non-performance or improper performance. Bank or insurance guarantees, if properly drafted, are tools which provide a high degree of protection and enable the swift recovery of funds. Most often, they secure the proper performance of the contract; or the removal of any defects which arise during the quality-guarantee period or the return of any advance payments made by the investor.

Essentially, Polish law does not regulate the content of the legal relationship created by guarantees. The main provisions normally included in bank or insurance guarantee agreements have been developed by market practice and result from negotiations between the parties. The entities providing such guarantees (banks and insurance companies) prefer to use their own templates for such agreements, and limited possibilities exist for the entities ordering a guarantee (usually contractors) to negotiate its content, although it is a standard practice to seek amendments to some extent.

Please find below a snapshot of the key issues related to this form of security.

LEVEL AND SCOPE OF SECURITY

Guarantees are usually issued for a specific amount. However, the guarantee amount need not be fixed. The parties may agree that a guarantee's value will decrease as work progresses or as a debt obligation is partially repaid (e.g. as the advance payment is amortised).

It is primarily in the interest of a guarantee's beneficiary to be able to obtain payment of the guarantee on first

demand. A guarantee should also be irrevocable and unconditional. In particular, the guarantor's duty to make payment should not be linked with the guarantor having a right to examine any prerequisites for legitimate payment based on performance of the construction contract.

Although most bank guarantees contain such provisions as standard, some guarantee templates which are used on the Polish market state that, following the demand for payment, the guarantor reserves the right to inspect the documentation and to independently assess the factual circumstances and legitimacy of the notified claim. Such mechanisms significantly limit the primary purpose and sense of guarantees as an abstract, unconditional security (i.e. not being linked to the validity of claims under the construction contract). Hence, special attention should be paid to this when analysing template guarantee agreements.

GUARANTEE'S VALIDITY

A guarantee's validity period may be specified as a concrete date, but it is also possible to link the guarantee's expiry to a specific event. If the guarantee is given for a fixed period, it is crucial that the contract between the beneficiary and the guarantor includes provisions on extending the guarantee's validity in the event that the counterparty fails to fulfil its obligations within the original time limits.

GUARANTEES IN THE PROJECT FINANCE

In the project finance formula it is crucial to ensure that, in certain situations, the beneficiary's rights under the guarantee can be transferred to the finance institutions. Such provisions are usually a condition precedent for granting the project finance. However, the financing parties' insistence that such a condition be included is often a point of contention during discussions with guarantors, who usually seek to make a guarantee non-transferable.

During negotiations, it is therefore necessary to agree a drafted text for such provisions which satisfies all of the parties.

GUARANTEE-RELATED DISPUTES

The relationship between a guarantee's debtor (i.e. the ordering party) and its beneficiary usually gives rise to disputes regarding the legitimacy of any sums to be paid under the guarantee. If there is a risk of the beneficiary making an unjustified demand for payment, the debtor may - even before a claim is initiated - attempt to secure its position by asking the court to prohibit the beneficiary from exercising the guarantee until the dispute is concluded. Such security effectively protects the debtor against the financial consequences of the beneficiary's unjustified demand for payment.

Conversely, disputes involving the guarantor usually arise from the guarantee application agreement and mostly concern the legitimacy of payments to the beneficiary. Problems often arise when a guarantor refuses to pay a beneficiary after the guarantee's expiry date, and justifies the refusal on formal defects regarding the beneficiary's payment demand. In such cases, the payment demand cannot be supplemented. In practice, the debtor may join

the proceedings between the guarantor and the beneficiary, in the capacity of a third-party intervener. This is possible because the court's judgment will directly impact on the debtor's finances, despite not being a party to the dispute. In such cases, the Polish courts often adopt a strict approach and state that formal defects in a payment demand constitute a legitimate reason for the guarantor to refuse such payment. Accordingly, it is important to precisely formulate the beneficiary's entitlements in both the guarantor agreement and the demand for payment of any amounts due.

SSW Pragmatic Solutions' experts on Infrastructure advise on every stage of infrastructure investments – from procurement through to negotiating and drafting contracts, and during project execution. They also represent clients from the infrastructure sector in court and arbitration proceedings. Our extensive experience and knowledge of market standards ensures that we know how to effectively secure our clients' interests. For more information, please visit:

<https://ssw.solutions/pl/specjalizacje/infrastruktura/>



It`s all about the future



MARCIN KOWAL

Dyrektor Sprzedaży, Członek Zarządu, Hilti Poland
Sales Director, Member of the Board, Hilti Poland

Branża budowlana przechodzi transformację. Plan transformacji polskiej gospodarki w kierunku niskoemisyjnym zakładający m.in. zwiększenie wykorzystania technologii OZE (odnawialne źródła energii) w wytwarzaniu ciepła, czy też zwiększenie wykorzystania paliw alternatywnych w transporcie, dekarbonizacja, elektryfikacja i przejście na bez emisyjne źródła energii stające się normą dla takich branż jak przemysł naftowy i gazowy, rafineryjny, petrochemiczny, cementowy, przetwarzania odpadów, czy też stalowy – to wszystko ma wpływ na ogromne zmiany zachodzące w budownictwie oraz nadchodzące wraz z nimi wyzwania.

W Hilti naszym nadrzędnym celem jest budowanie lepszej przyszłości. Nieustannie dążymy do tworzenia nowych, innowacyjnych rozwiązań, aby wyjść naprzeciw naszym klientom oraz sprostać ich oczekiwaniom i wymaganiom. W odpowiedzi na zmiany zachodzące w naszej gospodarce, jednym z trendów pojawiających się u naszych klientów jest segmentacja biznesu. Oprócz segmentu budowlanego, u naszych partnerów biznesowych pojawiają się wyodrębnione obszary takie jak, przemysłowy, mechaniczny, czy energetyczny.

„Sukces klienta jest naszym sukcesem”, dlatego w odpowiedzi na te zmiany, my również się zmieniamy, tworząc w Hilti nową strukturę Energy & Industry.

Charakteryzuje się ona segmentacją na obszary będące największym wyzwaniem na rynku budowlanym w Polsce, tj.:

- Offshore & Shipbuilding
- Oil & Gas
- Power

Z uwagi na transformację energetyczną w naszym kraju wprowadzone przez nas w nowej strukturze segmenty biznesowe będą w nadchodzących latach charakteryzowały się najszybszym tempem wzrostu, a tym samym stanowić wyzwanie dla naszych partnerów biznesowych - mówi Marcin Kowal, Dyrektor Sprzedaży odpowiedzialny za nowy pion Energy & Industry w Hilti Poland.

Z tego względu, czerpiąc z doświadczenia w kwestii transformacji energetycznej innych krajów, w których nasza firma jest obecna, jesteśmy przygotowani do wykorzystania tej wiedzy na rynku polskim, aby jak najlepiej wesprzeć naszych klientów. Wprowadzając nową strukturę Energy & Industry w Hilti dążymy do maksymalizacji wydajności i bezpieczeństwa pracy naszych partnerów, przede wszystkim pod względem:

- Naszych elektronarzędzi → zapewniając wydajność i najwyższe standardy bezpieczeństwa,
- Elementów wbudowywanych → oferując certyfikowane, testowane, a także uzupełnione o specjalne systemy montażu ułatwiające i przyspieszające pracę,
- Wsparcia inżynierów → Hilti jako lider na rynku jest w stanie zapewnić swoim partnerom biznesowym wsparcie inżynierów na każdym etapie projektu.

Ponadto, każdy z powyższych segmentów ma swojego Business Developer Managera (BDM), który poprzez posiadane doświadczenie w branży oraz niezbędną wiedzę w kwestii naszych rozwiązań, stanowi nieodzowne wsparcie dla klientów w pokonywaniu wszelkich napotkanych wyzwań. BDM'owie odpowiadają za wyznaczenie priorytetów w koordynowanym przez siebie obszarze, na podstawie możliwości ich rozwoju, takich jak wspomniane już wsparcie inżynierów, sprostanie wyzwaniom logistycznym poprzez rozwiązania dedykowane do potrzeb danego klienta, czy też digitalizacja projektu (od rozwiązań projektowych BIM, poprzez zarządzanie budową – Fieldwire, aż do zarządzania aktywnościami On!Track).

W Hilti wierzymy, że tylko dzięki nieustannym transformacjom możemy wspólnie z naszymi klientami sprostać wyzwaniom zmieniającej się branży budowlanej. Dążąc do bycia jak najlepszym partnerem dla naszych klientów, intensywnie inwestujemy w innowacje i nowe technologie, co roku przeznaczając ponad 6% wartości sprzedaży Grupy na badania i rozwój. To nasz przepis na budowanie lepszej przyszłości - dodaje Marcin Kowal.

It`s all about the future



The construction industry is undergoing a transformation. The plan for the transformation of the Polish economy towards low-emissions, that assumes, among others, increasing the use of RES (renewable energy sources) technologies in heat generation, or increasing the use of alternative fuels in transport, decarbonization, electrification, and transition to zero-emission energy sources becoming a standard for industries such as oil and gas, refinery, petrochemical, and cement industries, waste processing, or the steel industry – all this leads to tremendous changes taking place in the construction industry and corresponding challenges.

At Hilti, our overriding goal is to build a better future. We are constantly striving to create new, innovative solutions to meet our customers' expectations and needs. In response to the changes taking place in our economy, one of the trends emerging among our customers is business segmentation. Besides the construction segment, our business partners start to distinguish areas such as industrial, mechanical or energy.

„The customer's success is our success“, therefore, in response to these changes, we are changing as well, creating a new Energy & Industry structure at Hilti. It is characterized by segmentation into areas that are the greatest challenge on the construction market in Poland, i.e.:

- Offshore & Shipbuilding
- Oil & Gas
- Power

Due to the energy transformation in our country, the business segments introduced by us in the new structure will be characterized by the fastest growth rate in the coming years, posing a challenge to our business partners - said, Marcin Kowal, sales Director responsible for the new Energy & Industry division at Hilti Poland.

For this reason, drawing on the experience in the energy transformation of other countries where our company operates, we are prepared to use this knowledge on the Polish market to provide the best support to our customers. By introducing the new Energy & Industry structure at Hilti, we strive to maximize the efficiency and safety of our partners' work, primarily in terms of:

- Our power tools → by ensuring efficiency and the highest safety standards,
- Built-in elements → by offering them certified, tested and supplemented with special installation systems that facilitate and speed up work,
- Engineers' support → as a market leader, Hilti is able to provide its business partners with engineers' support at every stage of the project.

Moreover, each of the above segments has its own Business Developer Manager (BDM) who, through his or her experience in the industry and the necessary knowledge of our solutions, is an indispensable support for customers in overcoming any challenges they face. BDMs are responsible for setting priorities in the area they coordinate, based on their development opportunities, such as the already mentioned engineers' support, meeting logistics challenges through solutions dedicated to a given customer's needs, or project digitalization (from BIM design solutions, through construction management – Fieldwire, to On!Track asset management).

At Hilti, we believe that only through constant transformation can we meet the challenges of the ever changing construction industry together with our customers. Striving to be the best partner for our customers, we invest heavily in innovation and new technologies, transferring over 6% of the Group's sales for research and development every year. This is our recipe for building a better future - adds, Marcin Kowal.

Transformacja cyfrowa w projektach infrastrukturalnych



EWA GINIEWSKA

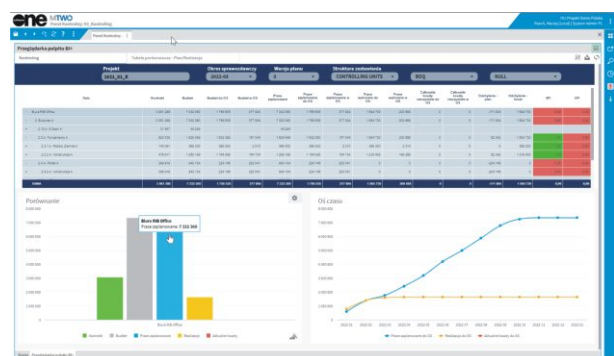
Business Development Executive
SoftwareOne Polska Sp. z o.o.

Projekty infrastrukturalne są jednymi z najbardziej istotnych dla rozwoju kraju. Od ich powodzenia w dużej mierze zależy utrzymanie wysokiego tempa wzrostu gospodarki. Wiele kluczowych decyzji związanych z realizacją projektów drogowych, kolejowych, tunelowych i mostowych wymaga szczegółowej analizy danych ułatwiającej podejmowanie decyzji strategicznych. Uzyskanie dostępu do informacji możliwe jest dzięki rozwijającej się technologii i postępującej transformacji cyfrowej, na którą decyduje się coraz więcej przedsiębiorstw budowlanych. Najbardziej obiecującą i zdecydowanie największą siłą napędową zmian we współczesnym budownictwie jest metodologia BIM osadzona w chmurowej platformie pozwalającej na gromadzenie, przetwarzanie i analizę danych.

JAKOŚCIOWA WYMIANA DANYCH

Na sukces i powodzenie projektów budowlanych pracuje wielu specjalistów zajmujących się procesami przygotowania i realizacji inwestycji. Osoby te na co dzień wykorzystują różne rodzaje programów komputerowych służących do realizacji indywidualnych celów. Jednak problem wykorzystania zebranych danych pojawia się w momencie chęci przekazania wyników pracy na kolejne etapy realizacji inwestycji. Często dochodzi do obniżenia jakości wytworzonych danych chociażby przez problemy z odczytywaniem formatów, konieczność ręcznej komunikacji pojawiających się zmian czy po prostu niekompatybilność stosowanych rozwiązań. Z pomocą w takich przypadkach przychodzi transformacja cyfrowa, której głównym założeniem jest stworzenie wspólnego, ujednolitego środowiska CDE (Common Data Environment) i umożliwienie swobodnego przepływu danych pomiędzy realizowanymi procesami.

Praca w jednym formacie i w jednym środowisku (platformie) powoduje, że dane mogą być wykorzystywane zaraz po ich wytworzeniu wszędzie i przez wszystkich. Procesy przedmiarowania, kosztorysowania i ofertowania są połączone z procesami harmonogramowania, przygotowania i realizacji przetargów, zarządzania budową i weryfikacją postępu prac. W rezultacie wspiera to działania kontrolne oraz umożliwia podejmowanie strategicznych decyzji w oparciu o rzeczywiste dane.

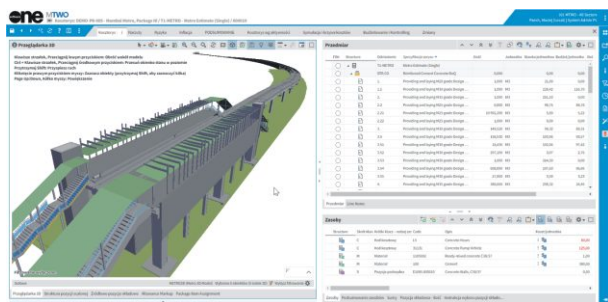


Wyobraźmy sobie sytuację, w której planista przesuwając zadanie w harmonogramie automatycznie informuje dział zakupów o wydłużeniu czasu na zamówienie niezbędnych do budowy materiałów, a kierownicy na placu budowy w tym samym momencie dostają informację o zmianie terminu.

Jest to najbardziej efektywny sposób planowania projektu. Tak działają naczynia połączone, w których dane wyjściowe z procesu stają się danymi wejściowymi do kolejnego bez straty na jakości.

WYKORZYSTANIE MODELI W PROCESACH PLANOWANIA

W projektach infrastrukturalnych coraz częściej wykorzystuje się modelownie 3D co wynika z rozmiaru i poziomu złożoności tego rodzaju budowli jak również z potrzeby wizualizacji projektów i prowadzonych prac. Ponadto wykorzystanie BIM poprzez usprawnienie komunikacji i wymiany informacji pomiędzy uczestnikami projektu pozwala na wypracowanie znacznych oszczędności kosztów i czasu na przykład poprzez znaczną redukcję prac dodatkowych i unikanie nakładania się robót realizowanych przez różnych podwykonawców. Dzięki możliwości spięcia modelu z harmonogramem i kosztami pochodzącymi z kosztorysu, zespół projektowy i realizacyjny może szybko przeanalizować wiele scenariuszy i działań jednocześnie. Pozwala to na wybór najbardziej korzystnych i opłacalnych metod jeszcze przed uruchomieniem rzeczywistych prac.



Dzięki pełnej wizualizacji postępu prac, kierownicy i managerowie projektów są w stanie zidentyfikować problemy wykonawcze, mają szansę odpowiednio wcześniej przedyskutować rozwiązania projektowe jak również są w stanie zaproponować alternatywne plany działania. Wymiana danych projektowych poprzez BCF, IFC czy wewnętrzną komunikację usprawnia prace i pogłębia możliwości analizy pojawiających się wyzwań. Dodatkowo na modele 3D mogą być nakładane kolorowe filtry, które pozwalają w czasie rzeczywistym oznaczać prace zakończone, realizowane w terminie, opóźnione jak i planowane. Takie wizualizacje mogą być skorelowane z powiadomieniami i alertami trafiającymi do osób decyzyjnych, którzy na podstawie dostępnych rzeczywistych danych są w stanie określić skalę i rodzaj ryzyka oraz podjąć skuteczne działania. W obecnej rzeczywistości budowlanej, szereg informacji jest przekazywanych drogą mailową, elementy modelu nie są połączone z harmonogramami przez co przestają być one przydatne w procesach analitycznych, a porównanie harmonogramu bazowego z realizacyjnym na danym etapie może być wyjątkowo utrudnione lub dać nierzeczywisty obraz sytuacji. Implementacja rozwiązań 5D BIM staje się więc kluczowym elementem strategii rozwojowych dla wielu firm na całym świecie, w szczególności tych zajmujących się inwestycjami infrastrukturalnymi.

Przykładem mogą być nawet polskie oddziały dużych międzynarodowych firm.

RZECZYWISTE ZWROTY Z INWESTYCJI W TRANSFORMACJĘ CYFROWĄ

Problemy współczesnych firm budowlanych realizujących projekty infrastrukturalne wynikają przede wszystkim z pojawiających się utrudnień w dostawach materiałów wywołanych przez dwa lata pandemii oraz trwający od roku konflikt na Ukrainie. Szalejące ceny w końcu zaczęły się stabilizować, ale nie można już liczyć na powrót do ich poziomu sprzed trzech lat. Dużym sukcesem branży było wypracowanie z inwestorem publicznym poziomu waloryzacji zawartych kontraktów co zdecydowanie dało oddech generalnym wykonawcom. Oszczędności nie można szukać na pracownikach, ponieważ tych zdecydowanie w pandemii ubyło. Dlatego też należy upatrywać duże szanse w nowych technologiach, takich właśnie jak BIM. Przyglądając się szeroko pojętej produkcji można zauważyć, że inwestycja w transformację cyfrową i automatyzację ma sens, a im więcej rzetelnych i rzeczywistych danych posiadamy w procesie podejmowania decyzji, tym bardziej jest on skuteczny. Inwestycja w transformację cyfrową pozwala między innymi na:

- wygrywanie większej ilości przetargów poprzez szybkie i skuteczne kosztorysowanie prowadzonych prac jak i możliwość korzystania ze zgromadzonych danych archiwalnych w procesie przygotowania oferty,
- lepsze planowanie realizowanych prac ze względu na połączenie zadań z elementami modelu, przypisanym budżetem oraz dedykowanymi zasobami,
- usprawnienie komunikacji ze względu na łatwy przepływ danych w strukturze naczyń połączonych,
- skuteczniejsze zarządzanie procesami ze względu na narzędzia analityczne, które zbierają dane ze wszystkich etapów budowy i wyświetlają je w postaci pulpitów kontrolnych pozwalających na rzeczową weryfikację kluczowych wskaźników projektu.

Era płaskiej dokumentacji i pracy na arkuszach kalkulacyjnych powoli się kończy, a nowoczesnych projektów infrastrukturalnych takich jak na przykład Centralny Port Komunikacyjny nie można sobie wyobrazić bez wsparcia metodologii BIM i chmurowych platform cyfrowych.

SOFTWAREONE MTWO WYSPECJALIZOWANY SYSTEM ERP DLA BUDOWNICTWA

MTWO Construction Cloud to cyfrowa platforma 5D BIM wspierająca procesy przygotowania i realizacji inwestycji budowlanych. Łączy ona zalety wertykalnego systemu ERP stworzonego stricte na potrzeby budownictwa z bezpieczeństwem i wygodą pracy w chmurze Microsoft Azure. Platforma może stać się dla Twojej firmy środowiskiem CDE jak również poprzez otwarte API wpasować się w systemy już funkcjonujące w organizacji, a dobrze zaplanowana i przeprowadzona przez doświadczony zespół specjalistów transformacja cyfrowa stanowić będzie o przyszłości i sukcesie zmieniających się firm budowlanych.

Digital transformation in infrastructure projects

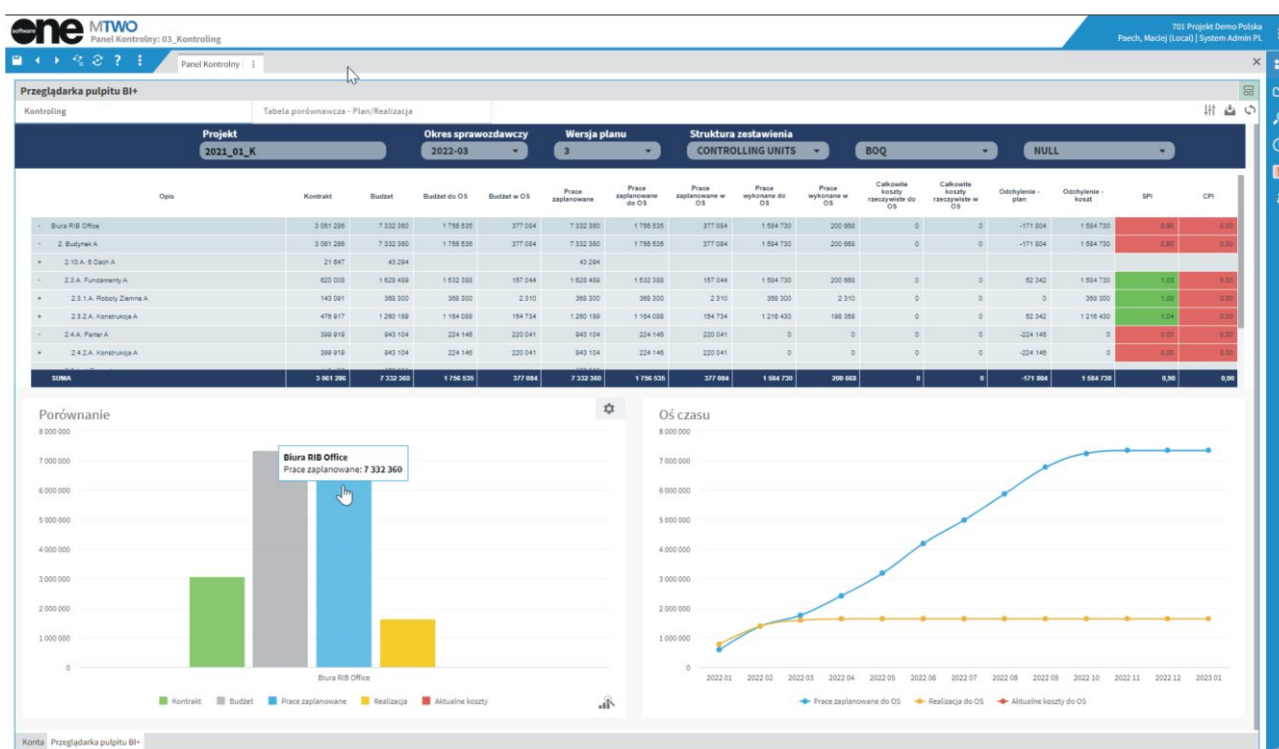


Infrastructure projects are the most important for the development of every country. Maintaining a high rate of economic growth depends to a large extent on their success. Many key decisions related to the execution of road, rail, tunnel, and bridge projects require detailed data analysis capabilities to guide strategic decision making. Increased access to information is made possible by continuous technological development and the digital transformation process that is being undertaken by more and more construction companies. The most promising and by far strongest driving force of change in modern construction is the BIM methodology as delivered through the cloud platform, providing data collection, processing, and analysis.

QUALITY IN DATA EXCHANGE

For construction projects to succeed, their preparation and execution processes must involve many specialists. These professionals make use of various types of software to achieve their individual goals. Difficulties with the data collected arise when work results must be transferred to and used in subsequent stages of the investment. Often, the quality of data produced is degraded, for example, by problems converting formats, the need to communicate changes manually, or simply due to incompatibility of the software solutions being used. In such cases, digital

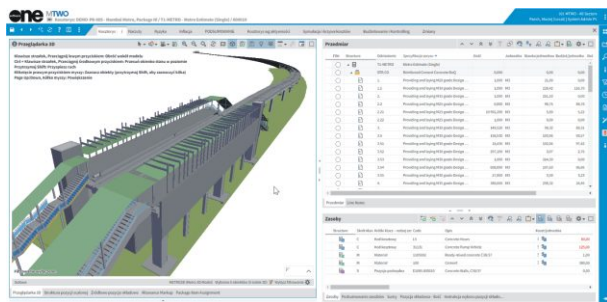
transformation comes to the rescue, with the main premise of creating a unified CDE (Common Data Environment) to enable the free flow of data between different processes. Working in one format and one environment (platform) means that data can be used immediately after creation, everywhere and by everyone. The quantity take-off, estimation and bidding processes are combined with scheduling, tender preparation and execution, construction management and progress verification. As a result, the CDE platform supports control activities and empowers strategic decision makers by providing real-time data.



Imagine a planner who, just by moving a task in the schedule, automatically informs the purchasing department to extend the time necessary for ordering construction materials while also notifying managers on the construction site of the changed execution date. This is the most effective way to plan a project! This is how connected vessels work, with the output of each process becoming the input to the next one without any loss of data quality or human intervention required.

USING MODELS IN PLANNING PROCESSES

Infrastructure projects increasingly make use of 3D modeling, as necessitated by the size and complexity of constructions and the need to visualize designs and ongoing work progress. In addition, the use of BIM improves communication and information exchange between project participants, allowing for significant cost and time savings. As an example, wasted time can be greatly reduced by avoiding overlapping of different works carried out by the various subcontractors. Having the ability to connect the model, the schedule and cost estimates, the design and execution teams can quickly analyze many scenarios and activities at the same time. These capabilities are also helpful in selecting the most beneficial and cost-effective methods before starting actual work.



With full visualization of work progress available at each moment, project managers can identify implementation problems in advance, gaining valuable time to discuss design solutions and propose alternative action plans. The exchange of project data through IFC and BCF improves workflow and enables new possibilities for analyzing emerging challenges. As an example, color filters can be applied to 3D models to show in real-time which works are complete, on-time, delayed or planned. Such visualizations can be correlated with notifications and alerts sent to decision makers, who – equipped with up-to-date information – are able to determine the scale and type of risk and take effective action. In the current construction reality, much information is sent by e-mail and model elements are not connected to the schedule. This way of communicating is not very useful for analytical processes: comparison of the base and implementation schedules at a given stage may be extremely difficult and can give an unrealistic picture of the current situation. The implementation of 5D BIM solutions is therefore becoming a key development strategy for many companies around the world dealing with

infrastructure investments. Even the Polish branches of large international companies can serve as examples.

REAL RETURNS ON INVESTMENT FROM DIGITAL TRANSFORMATION

The problems of modern construction companies implementing infrastructure projects result primarily from emerging difficulties in the supply of materials caused by two years of the pandemic and the conflict in Ukraine that has been going on for over a year. Soaring prices have finally started to stabilize but cannot be expected to return to their levels from three years ago. A great success of the industry was the valorization level achieved for contracts concluded with the public investor, which for sure gave general contractors some breathing room. Savings cannot be sought on employees because there were fewer of them available during the pandemic. Therefore, new technologies such as BIM should be seen as a great opportunity. Looking to the manufacturing sector, investing in automation and digital transformation makes obvious sense: the more reliable real-time data we have in the decision-making process, the more effective it can be. Investing in digital transformation allows, among other things, to:

- win more tenders through quick and effective cost estimation, making good use of cumulative archive data to aid and accelerate the offer preparation process.
- plan work more efficiently through the continuous association of tasks with model elements, assigned budget items and dedicated resources.
- improve communication with the seamless flow of data, mimicking the structure of connected vessels.
- more effective process management using analytical tools that collect data from all construction stages, presented in the form of dashboards that allow factual verification of key project indicators.

The era of flat documentation and spreadsheets is slowly coming to an end. Modern infrastructure projects such as the Central Communication Port cannot be imagined without the support of the BIM methodology and digital platforms based in the cloud.

SOFTWAREONE MTWO VERTICAL ERP SYSTEM FOR THE CONSTRUCTION INDUSTRY

MTWO Construction Cloud is a SaaS delivered 5D BIM platform that supports the preparation and execution processes of construction projects. It combines the advantages of a vertical ERP system created strictly for the needs of the construction industry with the security and convenience of Microsoft Azure cloud. The platform can serve as a Common Data Environment for your company and, through open APIs, integrate with systems already operating in the organization. A well-planned digital transformation carried out by an experienced team of specialists will determine the future and ensure success of companies in the ever-changing construction landscape.

OD PROJEKTU **DO REALIZACJI**



menARD

www.menard.pl

+48 22 560 0 300

biuro@menard.pl



Twój ekspert w dziedzinie wzmocnienia gruntu

- **Indywidualne podejście do Klienta**, umożliwiające projektowanie zoptymalizowanych rozwiązań, dostosowanych do rodzaju obiektu budowlanego, lokalizacji i dostępności działki oraz warunków gruntowych;
- **Innowacyjność**, pozwalająca udoskonalać istniejące rozwiązania, przekształcając własne pomysły w zysk dla naszych Klientów;
- **Szeroki wachlarz technologii**, umożliwiający optymalizację kosztów każdego projektu;
- **Elastyczność wykonania**, pozwalająca idealnie wpasować się w harmonogram robót Klienta;
- **Pełne zaangażowanie**, realizacja każdego projektu: od małych po duże inwestycje.



WIZJA ■ PASJA ■ DZIAŁANIE

MIRBUD S.A. należy do czołówki największych generalnych wykonawców w Polsce, z dumą reprezentując w tym gronie firmy polskie. Obecnie **Grupa Kapitałowa MIRBUD** jest zaangażowana w budowę ponad 240 kilometrów dróg ekspresowych i autostrad. To najwięcej ze wszystkich generalnych wykonawców w kraju. Firma posiada ponad 30-letnie doświadczenie w obszarze budownictwa infrastrukturalnego, przemysłowego, użyteczności publicznej oraz mieszkaniowego.

Atutem firmy jest rozwinięty park maszynowy pozwalający na realizację inwestycji głównie w oparciu o własne zaplecze.

Istotne aspekty rozliczeń podatkowych w sektorze budowlanym



KATARZYNA KOZAKOWSKA

Doradca podatkowy i starszy menedżer w Zespole Nieruchomości MDDP

Tax advisor and senior manager, Real Estate Practice, MDDP



DARIUSZ FISTEK

Doradca podatkowy i menedżer w Zespole Nieruchomości MDDP

Tax advisor and manager, Real Estate Practice, MDDP

Działalność przedsiębiorców w sektorze budowlanym może obejmować szereg różnych działań, od produkcji materiałów budowlanych do realizacji inwestycji budowlanych i ich komercjalizacji.

BUDOWNICTWO A ULGI PODATKOWE W CIT LUB PIT

Przedsiębiorcy z sektora budowlanego, którzy prowadzą działalność produkcyjną mogą skorzystać z kilku ulg podatkowych przewidzianych w ustawach o podatkach dochodowych.

Podmioty z branży budowlanej przede wszystkim mogą być beneficjentem ulgi badawczo-rozwojowej (dalej: ulga B+R) np. w przypadku opracowywania nowych, ulepszonych, zmodyfikowanych produktów.

Ulga B+R uprawnia do nawet trzykrotnego, odliczenia kosztów związanych z działalnością B+R od podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym. Zgodnie z definicją ustawową, działalność B+R obejmuje m.in. podejmowanie działań zmierzających do opracowania nowych produktów, procesów czy usług lub ulepszania stosowanych

i wytwarzanych dotychczas. Działania spełniające tą definicję często występują w przypadku produkcji materiałów budowlanych.

Dla zastosowania ulgi B+R nie jest konieczne zakończenie prac sukcesem, a nowość produktu/usługi może występować w skali danego przedsiębiorstwa. Maksymalna wysokość dodatkowego odliczenia od podstawy opodatkowania, tj. poza standardowym zaliczeniem do kosztów uzyskania przychodów kosztów kwalifikowanych z tytułu ulgi B+R wynosi 100% lub 200% (w przypadku kosztów pracowniczych lub posiadania statusu centrum badawczo-rozwojowego). Atutem ulgi B+R jest jej dostępność, ponieważ możliwość jej zastosowania nie jest uzależniona od wielkości przedsiębiorstwa.

Organy podatkowe w wydawanych interpretacjach indywidualnych potwierdzają możliwość zastosowania ulgi B+R w działalności polegającej na produkcji m.in. robotów budowlanych, elementów do maszyn budowlanych, chemii budowlanej, elementów konstrukcji budowlanych, wyrobów z betonu, gipsu czy cementu.

Wdrożenie ulgi B+R powinno być poprzedzone analizą kwalifikowalności prowadzonej działalności oraz weryfikacją kosztów kwalifikowanych, które mogą podlegać odliczeniu. Przykładami takich wydatków są wydatki na wynagrodzenia pracowników wraz ze składkami na ubezpieczenia społeczne, odpisy amortyzacyjne od środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych, koszty uzyskania patentu, nabycie ekspertyz, opinii oraz usług doradczych od określonych podmiotów, a przede wszystkim nabycie materiałów i surowców bezpośrednio związanych z prowadzoną działalnością B+R.

W przypadku braku możliwości rozliczenia pełnej kwoty ulgi B+R przysługującej w danym roku, można tego dokonać w ciągu 6 kolejnych lat podatkowych lub skorzystać z ulgi na innowacyjnych pracowników. Ulga na innowacyjnych pracowników przewiduje możliwość dla podatników CIT lub PIT, posiadających nierozliczoną w roku poprzednim ulgę B+R, odliczenia ulgi B+R od zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych, pobieranych od dochodów (przychodów) osób fizycznych, z tytułu: stosunku służbowego, stosunku pracy, pracy nakładczej, spółdzielczego stosunku pracy, wykonywania usług na podstawie umowy zlecenia lub umowy o dzieło, praw autorskich. Warunkiem odliczenia będzie poświęcenie przez danego pracownika co najmniej 50% ogólnego czasu pracy bezpośrednio na realizację działalności B+R w danym miesiącu.

Podmioty z branży budowlanej, które prowadzą działalność produkcyjną i wykorzystują przy tym roboty mogą rozważyć również zastosowanie ulgi na robotyzację. Ulga na robotyzację pozwala odliczyć od podstawy opodatkowania

50% kosztów kwalifikowanych poniesionych na robotyzację.

Firmy z branży budowlanej w ramach swojej bieżącej działalności często ponoszą również wydatki związane z promocją, marketingiem, czy też udziałem w targach branżowych lub innych wspierających wprowadzanie na rynek nowego wyrobu. Wszystkie te wydatki mogą być odliczone w ramach ulgi na ekspansję do kwoty 1 000 000 zł rocznie.

Wbrew ogólnemu przeświadczeniu, niektórzy przedsiębiorcy z branży budowlanej mogą zastosować szereg ulg podatkowych przewidzianych w ustawie o CIT oraz PIT. Przy planowaniu swoich rozliczeń podatkowych warto rozważyć ich zastosowanie w celu obniżenia podstawy opodatkowania w CIT lub PIT.

ROZLICZENIE USŁUG BUDOWLANYCH NA GRUNCIE PODATKÓW DOCHODOWYCH

Przychód z tytułu świadczenia usług budowlanych zasadniczo powstaje w dacie protokołu zdawczo-odbiorczego lub innego dokumentu o podobnym charakterze.

Przy kontraktach długoterminowych koszty bezpośrednio związane z projektem mogą być rozliczane proporcjonalnie do osiąganych przychodów z uwzględnieniem stopnia zaawansowania prac. W pierwszej kolejności należy ustalić współczynnik, czyli stosunek zafakturowanych przychodów do wszystkich przychodów z tytułu realizacji kontraktu. Współczynnik ten limituje maksymalną wysokość kosztów podatkowych możliwych do rozliczenia w danym roku podatkowym w odniesieniu do całości planowanych kosztów związanych z realizacją projektu. Jeśli koszty faktycznie poniesione w danym roku są wyższe niż limit kosztów ustalony na podstawie stopnia zaawansowania prac, nadwyżkę tych kosztów podatnik może rozliczyć w kolejnym roku podatkowym. Zasada ta wynika częściowo z przepisów ustawy o CIT oraz z praktyki, która ukształtowała się na gruncie interpretacji wydawanych przez organy podatkowe.

W przypadku świadczenia usług budowlanych poza terytorium Polski, istotne jest również określenie czy powstał zagraniczny zakład, skutkujący opodatkowaniem dochodu w kraju zakładu. Przesłanką powstania zakładu jest prowadzenie prac budowlanych na terytorium innego państwa przez określony czas wskazany w umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania [UPO]. Okres ten wynosi najczęściej 12 miesięcy, ale może się różnić w zależności od państwa, z którym została zawarta UPO, dlatego warto zweryfikować skutki podatkowe na etapie planowania prac. Warto ustalić jakie będą obciążenia podatkowe w kraju położenia zakładu i uwzględnić je przy kalkulowaniu ceny za usługi.

Significant aspects of tax settlements in the construction industry



The business of entrepreneurs in the construction industry may involve a number of different activities, from the manufacture of construction materials to the implementation of construction investments and their commercialisation.

CONSTRUCTION INDUSTRY AND CIT OR PIT TAX CREDITS

Entrepreneurs in the construction industry who are involved in manufacturing activities may benefit from several tax credits provided for in income tax acts.

First and foremost, entities in the construction industry may be beneficiaries of the research and development tax credit (hereinafter: R&D tax credit), e.g. in the case of developing new, improved, modified products. The R&D tax credit entitles its beneficiary to up to a threefold deduction of costs related to R&D activities from the income tax base. In accordance with the statutory definition, R&D activities include, for instance, undertaking activities aimed at developing new products, processes or services or improving existing and previously manufactured products. Activities meeting this definition often occur in the manufacture of building materials.

Successful completion of the work is not necessary for the R&D tax credit to be applied, and the novelty of the product/service can occur on a company-wide basis. The maximum amount of additional deduction from the tax base, i.e. in addition to the standard deduction, of eligible costs under the R&D tax credit, is 100% or 200% (in the case of employee costs or holding the status of a research and development centre). The advantage of the R&D tax credit is its accessibility, as its applicability is not determined by the size of the company.

In issued tax rulings, tax authorities confirm the applicability of the R&D tax credit in activities involving the manufacture of, among other things, construction robots, elements for construction machinery, construction

chemicals, elements for building structures, products made of concrete, gypsum or cement.

The implementation of the R&D tax credit should be preceded by an analysis of the eligibility of the business conducted and verification of eligible costs that can be deducted. As an example, such expenses include expenditure on employee remuneration together with social security contributions, depreciation write-offs on tangible and intangible assets, costs of obtaining a patent, purchase of expert opinions, opinions and advisory services from specific entities and, above all, purchase of materials and raw materials directly related to the conducted R&D business.

If it is not possible to settle the full amount of the R&D tax credit in a given year, this can be done in 6 consecutive tax years or the Innovative Employee Tax Credit can be applied. The Innovative Employee Tax Credit provides for the possibility for CIT or PIT taxpayers with an unsettled R&D tax credit in the previous year to deduct the R&D tax credit from advances on personal income tax levied on income (revenue) of natural persons, from: service relationship, employment relationship, contract work, cooperative employment relationship, performance of services under a contract of mandate or contract for specific work, copyrights.

The deduction will be conditional upon the employee spends at least 50% of their total working time directly to R&D activities in a given month.

Entities in the construction business which carry out manufacturing activities and use robots in doing so may also consider applying the robotisation tax credit. The robotisation tax credit allows 50% of the eligible costs incurred for robotisation to be deducted from the tax base.

Companies in the construction industry, as part of their day-to-day operations, often also incur expenses related to promotion, marketing or participation in trade or other



fairs to support the launch of a new product. All of these expenses can be deducted under the expansion tax credit up to an amount of PLN 1,000,000 per year.

Contrary to general belief, some entrepreneurs in the construction industry can apply a number of tax credits provided for in the CIT and PIT Act. When planning one's tax settlements, it is worth considering their application in order to reduce the tax base in CIT or PIT.

SETTLEMENT OF CONSTRUCTION SERVICES UNDER INCOME TAXES

Revenue from the provision of construction services generally arises on the date of the delivery and acceptance report or other document of a similar nature.

In the case of long-term contracts, costs directly related to the project may be settled in proportion to the revenue generated, taking into account the degree of progress of the work. As the first step, the ratio of invoiced revenues to all revenues from the execution of the contract should be established. This ratio limits the maximum amount of tax costs that can be settled in a given tax year in relation to all

planned costs related to the implementation of the project. If the costs actually incurred in a given year are higher than the cost limit determined on the basis of the progress of the work, the excess of these costs may be settled by the taxpayer in the following tax year. This rule stems partly from the provisions of the CIT Act and from the practice formed on the basis of advance tax rulings issued by the tax authorities.

In the case of provision of construction services outside Poland, it is also important to determine whether a foreign permanent establishment has been established, resulting in taxation of income in the country of the permanent establishment. The prerequisite for the creation of a permanent establishment is the conduct of construction work in the territory of another country for a specific period of time indicated in the double taxation treaty [DTT]. This period most frequently covers 12 months, though may vary depending on the country the DTT has been concluded with, thus, it is worth verifying the tax consequences at the stage of planning the works. It is worth ascertaining the tax burden in the country the permanent establishment is located in and taking it into account when calculating the fee for the services.

Roszczenie o udzielenie gwarancji zapłaty za roboty budowlane – problemy praktyczne

WAR **WSP**
DYŃ **ÓLN**
SKI **ICY**



**AGATA
JÓZWIAK**

Radca prawny, praktyka postępowań sądowych i arbitrażowych kancelarii Wardyński i Wspólnicy

Ządanie gwarancji zapłaty może pojawić się na biurku inwestora z nienacką, powodując liczne komplikacje. Czasem wykonawcy składają takie żądanie, żeby mieć pretekst do odstąpienia od umowy.

Gwarancja zapłaty wzmacnia pozycję wykonawcy w stosunku do inwestora. Ustawowym celem tej instytucji jest zapobieganie nieregulowaniu przez inwestorów wynagrodzenia za wykonane prace.

Praktyka wskazuje jednak, że wykonawcy często korzystają z żądania gwarancji zapłaty, aby uzyskać podstawę do złożenia oświadczenia o odstąpieniu od umowy. W szczególności, gdy dalsze wykonywanie umowy przestało się wykonawcy opłacać i szuka pretekstu, żeby zejść z budowy. Aktualna trudna sytuacja rynkowa (nasiliła to zjawisko. Jeśli inwestor nie udzieli gwarancji w terminie 45 dni, wykonawca może odstąpić od umowy (art. 649¹ § 1 k.c.).

Gwarancją objęte jest wynagrodzenie przewidziane w umowie o roboty budowlane oraz wynagrodzenie za roboty do-



**MATEUSZ
TUSZNIO**

Adwokat, praktyka bankowości i finansowania projektów kancelarii Wardyński i Wspólnicy

datkowe lub konieczne do wykonania umowy, które zostało zaakceptowane na piśmie przez inwestora. Przesłanką udzielenia gwarancji nie jest w szczególności wymagalność roszczenia wykonawcy, czy też jakiegokolwiek okoliczności związane z ogólną sytuacją rynkową, indywidualną sytuacją finansową inwestora.

ROSZCZENIE O UDZIELENIE GWARANCJI – PRAKTYCZNE PROBLEMY DLA INWESTORA

Wykonawca może zgłosić roszczenie o udzielenie gwarancji w każdym czasie i to bez podawania przyczyny. Inwestor nie może odmówić ustanowienia gwarancji zapłaty z uwagi na to, że posiadany przez niego majątek lub stabilna sytuacja finansowa wyłącza ryzyko braku zapłaty wynagrodzenia na rzecz wykonawcy. Nie może też odstąpić od umowy z tego względu, że wykonawca zażądał przedstawienia gwarancji zapłaty (art. 649² § 2 k.c.).

Zabezpieczenie powinno być udzielone w jednej z następujących form: gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej,

akredytywy bankowej lub poręczenia banku udzielonego na zlecenie inwestora. W braku odmiennego postanowienia umowy o roboty budowlane wykonawca nie może żądać udzielenia zabezpieczenia w ściśle określony sposób.

Umowa stron nie może obciążać wykonawcy więcej niż połową kosztów udzielenia gwarancji. Ustawa nie precyzuje, jaką treść powinna mieć gwarancja zapłaty. Inwestorzy niekiedy wykorzystują tę lukę prawną do wystawiania gwarancji zapłaty o tak ukształtowanych przesłankach wypłaty sumy gwarancyjnej, że skutecznie utrudniają one lub wręcz uniemożliwiają wykonawcom skorzystanie z zabezpieczenia. Inwestor nie ma jednak pełnej swobody w tym zakresie. W doktrynie i orzecznictwie prezentowane są różne stanowiska co do treści gwarancji. Zgodnie z jednym z nich przepisy Kodeksu cywilnego o gwarancji zapłaty nie dają wykonawcy uprawnienia do żądania zabezpieczenia, z którego wypłata następować będzie bezwarunkowo, na pierwsze żądanie, obejmujące jedynie oświadczenie wykonawcy, że należne mu wynagrodzenie za wykonane roboty budowlane nie zostało w terminie zapłacone. Zwolennicy tego poglądu przyjmują, że inwestorzy mogą ukształtować zabezpieczenie na przykład w ten sposób, że przesłanką dokonania wypłaty będzie przedłożenie przez wykonawcę gwarantowi podpisanych przez inwestora protokołów odbioru prac, zaakceptowanej przez inwestora faktury VAT lub innych dokumentów potwierdzających prawidłowe wykonanie określonego etapu robót (np. warunki płatności analogiczne jak w zawartej umowie o roboty budowlane).

Za sprzeczne z celem gwarancji zapłaty należy uznać gwarancje, w których przesłanki wypłaty wykraczają poza przewidziane w umowie z inwestorem przesłanki powstania i wymagalności roszczenia o wynagrodzenie lub zostały ukształtowane tak, aby opóźnić zaspokojenie tego roszczenia (np. poprzez wprowadzenie wymogu uzyskania prawomocnego wyroku przeciwko inwestorowi).

Inny pogląd stanowi, że wszelkie wprowadzone do treści gwarancji warunki wypłaty z niej wynagrodzenia stanowią sprzeczne z Kodeksem cywilnym ograniczenia uprawnienia wykonawców do uzyskania gwarancji zapłaty (nawet takie, które są ukształtowane analogicznie jak w umowie stron). W takich sytuacjach pomimo udzielonej gwarancji zapłaty to i tak inwestor decyduje, czy wykonawca otrzyma zapłatę z gwarancji. Sytuacja wykonawcy jest podobna niezależnie od tego, czy dysponuje on gwarancją, czy też nie (inwestor kontroluje zapłatę i de facto podejmuje decyzję o jej dokonaniu).

Z powodów rozbieżności w doktrynie i orzecznictwie najbezpieczniejszym rozwiązaniem jest udzielenie gwarancji zgodnej z żądaniem wykonawcy (najczęściej bezwarunkowej, płatnej na pierwsze żądanie itd.). Kryterium bezwarunkowości gwarancji spełnia sytuacja, w której wypłata z gwarancji następuje na podstawie oświadczenia wyko-

nawcy, że podlegające wypłacie z gwarancji wynagrodzenie jest wymagalne i niezaspokojone przez inwestora.

LINIA GWARANCYJNA W UMOWIE KREDYTOWEJ JAKO KOMERCYJNE ROZWIĄZANIE PROBLEMU

Pojawia się więc pytanie, w jaki sposób inwestorzy mogą z góry zabezpieczyć się komercyjnie na wypadek zażądania gwarancji bankowej przez generalnego wykonawcę danej inwestycji.

Większość projektów inwestycyjnych realizowana jest obecnie ze wsparciem finansowania zewnętrznego, w przeważającej większości finansowania bankowego. Większe kredyty na inwestycje budowlane są strukturyzowane i oparte na dokumentacji w standardzie LMA. Standardowa umowa kredytowa na finansowanie projektowe, szczególnie w zakresie inwestycji budowlanych, co do zasady nie zawiera postanowień dotyczących wykorzystania kredytów w formie zlecenia wystawienia gwarancji bankowych.

Niemniej z prawnego punktu widzenia poza skomplikowaniem dokumentacji prawnej nie ma żadnych przeciwwskazań, aby tego typu produkt umieścić jako opcję do wykorzystania. Oczywiście w zupełnie innej sytuacji są inwestorzy, którzy już posiadają finansowanie bankowe, a spór z generalnym wykonawcą pojawił się dopiero teraz. W takim wypadku inwestor zmuszony jest wystąpić do banku finansującego o zmianę dokumentacji kredytowej. Z uwagi na wymagane przez bank warunki zawieszające oraz konieczność zmiany dokumentów zabezpieczenia proces pod względem prawnym i operacyjnym nie jest prosty i może zająć trochę czasu. Istnieje więc poważne ryzyko, że nie uda się przeprosować takich zmian z bankiem tak, aby zmieścić się w ustawowym terminie na dostarczenie żądanej przez wykonawcę gwarancji bankowej. Sytuacja jeszcze bardziej się komplikuje, jeżeli występuje finansowanie konsorcjalne i trzeba skoordynować prace na poziomie kilku banków.

Stąd pożądane z punktu widzenia inwestora może być zapewnienie sobie opcji zlecenia wystawienia gwarancji bankowej na rzecz wykonawcy już na etapie negocjowania dokumentacji kredytu budowlanego, zanim jeszcze ewentualny problem czy spór może się pojawić.

Podsumowując, obecne regulacje prawne dają wykonawcom szerokie pole do żądania gwarancji zapłaty. W takim wypadku skutecznym rozwiązaniem i zabezpieczeniem ze strony inwestora może być zapewnienie sobie w finansowaniu projektowym produktu w postaci linii na gwarancje bankowe. Oczywiście znacznie komplikuje to strukturę dokumentacji i zakres prac po stronie inwestora, banku i doradców, ale może dać duże korzyści w razie zaistnienia problemów z wykonawcą.

Claim for a guarantee of payment for construction works: Practical problems

A request for a payment guarantee may appear on an investor's desk suddenly, causing numerous complications. Sometimes, contractors make such a demand to have an excuse to withdraw from the contract.

In a construction project in Poland, a payment guarantee strengthens the contractor's position against the investor.. The statutory purpose of this institution is to prevent investors from failing to pay for completed work.

However, the commercial practice shows that contractors often use a demand for a payment guarantee to obtain a basis for submitting a declaration of withdrawal from the contract—particularly when further performance of the contract would no longer be profitable for the contractor and it is looking for an excuse to abandon the construction site. The current difficult market situation has intensified this phenomenon.

If the investor fails to provide a guarantee within 45 days, the contractor may withdraw from the contract. (Civil Code Art. 649⁴ §1).

The guarantee shall cover the fee foreseen in the contract for construction works, as well as the fee for additional work or work necessary for performance of the contract accepted in writing by the investor. The maturity of the contractor's claim, any circumstances related to the general market situation, the investor's individual financial situation are not conditions for granting a payment guarantee.

GUARANTEE CLAIM: PRACTICAL PROBLEMS FOR THE INVESTOR

The contractor may draw on the guarantee at any time and without giving any reason. The investor may not refuse to establish a payment guarantee on the grounds that the investor's own assets or stable financial position excludes the risk of non-payment of the fee to the contractor. The investor cannot also withdraw from the contract on the grounds that the contractor has requested a payment guarantee (Art. 649² §2).

Security should be provided in one of the following forms: a bank guarantee, an insurance guarantee, a bank letter of credit, or a bank surety bond issued at the instruction of the investor.. Unless otherwise provided in the construction contract, the contractor cannot demand security in a strictly defined manner.

Thus, the parties' contract cannot burden the contractor more than half of the costs of providing the guarantee.

The act does not specify the wording of the payment guarantee.. Sometimes, investors take advantage of this legal loophole to issue payment guarantees with conditions for drawing on the guarantee framed to effectively make it difficult or even impossible for contractors to take advantage of the security.

But the investor does not have complete discretion in this regard. There are various views in the legal literature and the case law on the wording of payment guarantees. Under one view, the provisions of the Civil Code on payment guarantees do not give the contractor the right to demand security under which payment must be made unconditionally, on first demand, based only on the contractor's statement that the fee for executed construction works has not been paid on time. The supporters of this view hold that investors can frame the security in such a way that, for example, a condition for payment will be submission by the contractor to the guarantor of handover protocols signed by the investor, a VAT invoice accepted by the investor, or other documents confirming proper execution of a certain stage of works (e.g. payment terms analogous to those in the construction contract).

Guarantees in which the conditions for payment extend beyond the conditions for maturity of the claim for the fee provided for in the contract with the investor, or the conditions are designed to frustrate satisfaction of the claim (e.g. by requiring the contractor to obtain a final judgment against the investor), should be considered contrary to the purpose of the payment guarantee.

Another view is that any conditions introduced into the wording of the guarantee for drawing on the guarantee are contrary to the limitations of the Civil Code on the contractor's right to obtain a payment guarantee (even those that are framed analogously to the parties' contract). In such situations even though a payment guarantee has been provided, it is still up to the investor to decide whether the contractor can draw on the guarantee. The contractor's situation is similar whether it holds a guarantee or not (the investor controls the payment and effectively decides whether to allow it).

Given the divergence in the legal literature and the case law, the safest solution is to provide a guarantee in accordance with the contractor's demand (usually unconditional,

payable on first demand, etc). The criterion of unconditionality of the guarantee is met when drawdown of the guarantee is based on a declaration by the contractor that the fee covered by the guarantee is due but has not been paid by the investor.

GUARANTEE LINE IN THE FACILITY AGREEMENT AS A COMMERCIAL SOLUTION TO THE PROBLEM

This raises the question of how investors can commercially secure their future claims in the event that a bank guarantee is requested by the general contractor for a project.

Currently, most development projects in Poland are realised with the support of external financing, mainly in the form of bank financing. Larger facilities for construction projects are structured and based on standard LMA documentation. As a rule, especially in the field of construction projects, a standard facility agreement for project financing does not include provisions on the utilisation of facilities in the form of issuance of bank guarantees.

Nevertheless, from a legal point of view, apart from the complexity of the legal documentation, there is no barrier to offering this type of product as an option. In the case of investors that already use bank financing, they find themselves in a completely different situation when a dispute with the general contractor arises. Then the investor

is forced to request the financing bank to amend the facility documentation. Due to the conditions precedent required by the bank and the need to amend the security documents, such process is not simple both legally and operationally, and can take some time. Therefore, there is a serious risk that it may not be possible to execute such amendments with the bank so as to comply with the statutory deadline for the delivery of the bank guarantee requested by the contractor. The situation becomes even more complicated if syndicated financing is involved and it is needed to coordinate the work of several lenders.

Therefore, from the investor's point of view, it may be desirable to ensure that such investor has the possibility to request the issuance of a bank guarantee in favour of the contractor already at the stage of negotiating the construction facility documentation, even before any potential problem or dispute may arise.

In summary, the current regulations give contractors a wide range of options for requesting payment guarantees. In such case, an effective solution, protecting the interests of the investor, may be to include a product in the form of a bank guarantee line as part of the financing for the project. While this complicates the structure of the documentation and the work required by the investor, the lenders and their advisers, it can provide great advantages in the event that problems arise with the contractor.



PRZYWÓDZTWO 2.0, TRANSFORMACJA LEADERSHIPU

WYWIAD Z MARCINEM UJEJSKIM, PREZESEM BLUE TIMBER SA



MARCIN UJEJSKI

Prezes,
Blue Timber SA

PANIE PREZESIE, CZYM DLA PANA JEST ODPOWIEDZIALNE PRZYWÓDZTWO?

To zależy czy pyta mnie Pani w kontekście środowiska pracy, sposobu prowadzenia biznesu czy bardziej życia codziennego? Wg mnie może się to różnić w tych obszarach.

W SUMIE TO IDŹMY PO KOLEI.

Moje podejście do odpowiedzialnego przywództwa zaczyna się od zrozumienia drugiego człowieka, w środowisku pracy każdy człowiek ma swoje indywidualne kompetencje, ale wszyscy jesteśmy z jednej gliny, dlatego mamy podobne motywy podejmowania działania. Świadome podejście do indywidualnego charakteru każdego człowieka, polega na dawaniu mu przestrzeni do podejmowania działania w obszarze, w którym czują się dobrze, w którym jego kompetencje dają największą wartość dla organizacji.

Jeśli chodzi o przywództwo w życiu codziennym, to uważam że najważniejsze by drugi człowiek w kontaktach z nami wzrastał. Jeśli ludzie otaczający nas rosną mentalnie, emocjonalnie czy biznesowo to jest to. Świadomego lidera nie za-

wsze można rozpoznać na pierwszy rzut oka, ale kiedy mamy z takim do czynienia czujemy „więcej mocy”. Lider potrafi wyciągnąć najlepsze cechy z drugiego człowieka.

Jeśli chodzi o prowadzenie biznesu to uważam, że świat już zrozumiał, że w firmach nie chodzi tylko o zyski, i nie mówię że nie są ważne, ale biznes powinien mieć również strategię na pozostawienie pozytywnego śladu na naszej planecie. Świadomość przedsiębiorców rośnie i to jest dobry sygnał dla świata, by transformować biznes przede wszystkim w obszarze Sustainability. Co z tego, że na kontach dużych biznesów leżą miliardy, jeśli tylko tam leżą. Leżący człowiek nie ma pozytywnej konotacji więc pieniądze też nie.

Był kiedyś taki film „Pieniądze to nie wszystko” – myślę, że dziś biznes powinien skupić się przede wszystkim na pozostawieniu wartościowego dziedzictwa dla naszych potomków.

Dlatego odpowiedzialne zarządzanie jest kluczowe dla sukcesu i trwałości każdej organizacji. Potrzebne nam holistyczne podejście, które wykracza poza tradycyjne cele biznesowe, takie jak maksymalizacja zysku czy uwzględnienie kwestii społecznych i środowiskowych.

A odpowiedzialne zarządzanie to też troska o pracowników, z których każdy jest postrzegany jako ważny i cenny zasób. Organizacje, które stosują odpowiedzialne zarządzanie, starają się zapewnić swoim pracownikom bezpieczne i przyjazne miejsca pracy, a także inwestują w ich rozwój i kwalifikacje.

Równie ważne jest, aby organizacje działały z poszanowaniem środowiska naturalnego. Oznacza to, że powinniśmy dostosowywać swoje procesy i produkty do wymogów ochrony środowiska, a także inwestować w technologie i rozwiązania przyjazne środowisku.

Odpowiedzialne zarządzanie także oznacza, że organizacje powinny być uczciwe i transparentne w swoich działaniach biznesowych. Powinny one dbać o to, aby ich działalność była zgodna z prawem i etyką, a także traktować swoich klientów, dostawców i innych interesariuszy uczciwie i rzetelnie.

BARDZO DOBRE POSUMOWANIE, MAM POCZUCIE ŻE W TYCH SŁOWACH ZAMKNAŁ PAN CAŁĄ ESENCJĘ. A JAKIE CECHY WG PANA POWINIEN MIEĆ LIDER?

Staram się unikać słowa powinien, Wszyscy nadużywamy tego słowa czując się winni kiedy coś powinniśmy, a tego nie robimy. Poczucie winy nie jest twórcze, Lider może posiadać

kilka cech które ułatwiają mu funkcjonowanie, ale nic nie powinien. Przede wszystkim „uwaga” by potrafić odczytywać informacje zwrotną, i skutecznie rozumieć co ma do przekazania drugi człowiek. Bardzo lubię pytanie „Dlaczego człowiek ma dwoje uszu i tylko jedną buzię...”. Bo trzeba dwa razy więcej słuchać niż mówić. Umiejętność słuchania, pozwala nam poznać motywację drugiego człowieka i daje możliwość wyłapania kontekstu, bo nie zawsze za pomocą słów ludzie potrafią precyzyjnie przekazać swój komunikat. Słowa ograniczają treść komunikatu, więc warto doprecyzować zadając odpowiednie pytania, ale żeby zadać dobre pytania trzeba umieć słuchać. A umiejętność zadawania odpowiednich pytań to druga ważna cecha lidera.

A CO PAN MYŚLI O SKUTECZNOŚCI, WIELE SIĘ DZIŚ MÓWI O SKUTECZNOŚCI JAKO WYNIKU ODPOWIEDNIO PODEJMOWANYCH DZIAŁAŃ, CZY ROLA LIDERA JEST BYĆ SKUTECZNYM?

Dojrzewamy, że rolą lidera jest „dowieźć”, a nie „być zajęty”. Kiedyś istniało ryzyko, że jeśli ktoś zorganizuje swoją pracę do takiego poziomu, że nie będzie musiał dużym wysiłkiem realizować KPI, to szybko zostanie „zoptymalizowany”. Na szczęście to już się zmieniło. Dziś skuteczność jest ważna w roli lidera. Jeśli potrafisz dowieźć skutecznie zadania to znaczy, że jesteś uważny i potrafisz słuchać i to jest parametr bycia liderem. Lider nie musi

wszystkiego umieć, ale jeśli potrafi wykorzystać swoje umiejętności w odpowiednim kontekście i zarządzać nimi u ludzi, z którymi „dealuje”, to bez najmniejszego wysiłku będzie skuteczny.

JEŚLI JESTEŚMY PRZY LIDERZE, JEST TAKIE POWIĘDZENIE ŻE BŁĄD JEST PRZYWILEJEM FILOZOFÓW, A TYLKO GŁUPCY NIE MYŚLĄ NIGDY. JAK LIDER PODCHODZI DO POPEŁNIANYCH BŁĘDÓW?

Umiejętność przyznania się do błędu wymaga odwagi, ale jest kluczowe do tego by można było naprawić błąd i pracować nad sobą. Mówiąc holistycznie życie w prawdzie wymaga od nas ogromnej odwagi. Podejmowane przez nas decyzje na bazie prawdziwych informacji zawsze dają dobre rezultaty w długim terminie, dlatego każdy lider w swoim działaniu musi to uwzględnić. U nas w organizacji wszystkie konflikty które de facto są wynikiem nieodpowiedniej komunikacji są rozwiązywane bezpośrednią konfrontacją, bo tylko wtedy jesteśmy w stanie dojść do źródła konfliktu i skutecznie go rozwiązać. Popelniamy błędy, przyznawamy się do nich, wyciągamy wnioski uczymy się na nich.

DZIĘKUJE ZA PODZIELENIE SIĘ SWOIM SPOJRZENIEM NA TE WAŻNE DLA WIELU ASPEKTY. CHCIAŁAM DOPYTAĆ JESZCZE W KWESTII NIECODZIENNEJ DECYZJI ODWROTNEGO PRZEJĘCIA SPÓŁKI Z NC BLUE TAX GROUP KTÓRA ZMIENILIŚCIE NA BELEAF SA. W STRATEGII PISALIŚCIE

ŻE BĘDZIECIE REALIZOWAĆ ZA JEJ POMOCĄ PROJEKTY EKOLOGICZNE, CZY MOŻE SIĘ PAN Z NAMI PODZIELIĆ CO KONKRETNIE PLANUJECIE?

Ochrona środowiska jest równie ważna w odpowiedzialnym zarządzaniu biznesem, jak odpowiedzialne przywództwo. Firmy powinny dostosować swoje działania do wymogów ochrony środowiska i inwestować w ekologiczne technologie i rozwiązania. Dlatego postanowiliśmy stworzyć proste narzędzie dla firm aby mogły w raportach ESG chwalić się ich proekologicznymi działaniami. BeLeaf ma ambicje stworzyć nowy alternatywny rynek smart kontraktów terminowych na drewno redukujących ślad węglowy w Europie. Widzimy że Europa potrzebuje prostego rozwiązania który stanie się dla firm jednocześnie działaniem na rzecz ochrony klimatu jak również dobra inwestycja.

MOŻE PAN POWIEDZIEĆ JAŚNIEJ CZYM DOKŁADNIE SĄ TE SMART KONTRAKTY?

Tak, np. firma X chce być Carbon Neutral, robimy audyt śladu węglowego, i dajemy propozycję inwestycji w plantację drzew pochłaniającej ekwiwalent CO₂ który emituje firma. Po terminie zapadnięcia kontaktu drewno z plantacji zamieniamy na żywą gotówkę i wykupujemy kontrakt. W okresie w którym firma jest w jego posiadaniu redukuje swój ślad węglowy najprostszym na świecie obiegiem CO₂ zamykanym w naturalnym drewnie, szeroko wykorzystywanym w przemyśle drzewnym.

Marcin Ujejski - prezes i główny akcjonariusz Blue Timber SA zarządzającej marką DrewnoDlaDomu i notowaną na NC spółką BeLeaf SA. Autor książki „Matematyczny wzór na sukces”.



LEADERSHIP 2.0, THE TRANSFORMATION OF LEADERSHIP

AN INTERVIEW WITH MARGIN UJEJSKI, CEO OF BLUE TIMBER SA

MR. CHAIRMAN, WHAT DOES RESPONSIBLE LEADERSHIP MEAN TO YOU?

It depends whether you are asking me in the context of the work environment, the way business is conducted, or more in everyday life? To me, it can vary in these areas.

ACTUALLY, LET'S GO ONE STEP AT A TIME.

My approach to responsible leadership starts with understanding the other person. In the work environment each person has his or her individual competence, but we are all from the same mold, so we have similar motives for taking action. A conscious approach to each person's individuality, is to give them the space to take action in the area where they feel comfortable, where their competence gives the greatest value to the organization.

When it comes to leadership in everyday life, I believe that the most important thing is for both people to grow together. If the people around us grow mentally, emotionally or business-wise, that is. A conscious leader can't always be recognized at first glance, but when we deal with such people we feel "more power."

A leader is able to draw the best qualities out of another person.

When it comes to running a business, I think the world today already understands that it's not just about profits in companies, and I'm not saying they're not important, but today business itself should also have strategies for leaving a positive impact on the planet. Awareness of entrepreneurs is growing, and this is a good signal to the world to transform business primarily in the area of Sustainability. So what if there are billions idle in the accounts of big businesses? An idle man does not have a positive connotation so neither does money.

There was once a movie "money isn't everything" and I think today's business should focus first and foremost on a positive legacy for our descendants.

Therefore, responsible management is crucial to the success and sustainability of any organization. We need a holistic approach that goes beyond traditional business goals, such as profit maximization, and must take into account social and environmental issues.

Responsible management is also a concern for employees, each of whom is seen as an important and valuable resource. Organizations that practice responsible management strive to provide their employees with safe and friendly workplaces, and invest in their development and qualifications.

It is equally important for organizations to operate with respect for the environment. This means that we should adapt our processes and products to environmental requirements, and invest in environmentally friendly technologies and solutions.

Responsible management also means that organizations should be honest and transparent in their business dealings. They should ensure that their operations comply with the law and ethics, and treat their customers, suppliers and other stakeholders with honesty and integrity.

VERY GOOD SUMMARY, I FEEL THAT YOU HAVE ENCAPSULATED THE WHOLE ESSENCE IN THESE WORDS. AND WHAT QUALITIES DO YOU THINK A LEADER SHOULD HAVE?

I try to avoid the word "should", we all overuse this word feeling guilty when we should do something and we do not. Feeling guilty is not creative, A Leader may have some qualities that make it easier to function, but nothing should. First of all, "attentiveness" to be able to read feedback, and effectively understand what the other person has to give. I am very fond of the question "Why does a person have two ears and only one mouth..." "Because it takes twice as much listening as talking. The ability to listen allows us to know the motivations of the other person and gives us the opportunity to catch the context, because the use of words does not always accurately convey the message. Words limit the content of the message, so it is useful to clarify by asking the right questions, but to ask the right questions you need to know how to listen. And the ability to ask the right questions is the second important quality of a leader.

WHAT DO YOU THINK ABOUT EFFECTIVENESS? THERE IS A LOT OF TALK TODAY ABOUT EFFECTIVENESS AS A RESULT OF PROPERLY TAKEN ACTIONS, IS THE ROLE OF A LEADER TO BE EFFECTIVE?

We are maturing to understand that the role of a leader is to deliver, not to be busy. There used to be a risk that if someone organized their work to the level that they didn't have to make a big effort to meet KPIs, they would quickly be "optimized". Fortunately This has already changed, today efficiency is important in a leadership role. If you can command tasks effectively it means that you are attentive and can listen so it is a characteristic of being a leader. A leader doesn't have to be able to do everything, but if he can use his skills in the right context and manage them with the people he deals with then he will be effective without the slightest effort.

IF WE ARE THE LEADER, THERE IS A SAYING THAT ERROR IS THE PRIVILEGE OF PHILOSOPHERS, AND ONLY FOOLS NEVER ERR. HOW DOES A LEADER APPROACH MISTAKES THAT ARE MADE?

Being able to admit a mistake takes courage, but is crucial to being able to correct the mistake and work on yourself.

Speaking holistically, living in the truth requires us to be extremely courageous. The decisions we make on the basis of truthful information always produce good results in the long term, so every leader must take this into account in his actions. In our organization, all conflicts that are de facto the result of inadequate communication are resolved by direct confrontation, because only then are we able to get to the source of the conflict and effectively resolve it. Let's make mistakes, admit them, learn from them.

THANK YOU FOR SHARING YOUR PERSPECTIVE ON THESE IMPORTANT ASPECTS FOR MANY. I WOULD LIKE TO ASK YOU A LITTLE MORE ABOUT THE UNUSUAL DECISION TO REVERSE THE ACQUISITION OF THE COMPANY FROM NC BLUE TAX GROUP, WHICH YOU CHANGED TO BELEAF SA. IN YOUR STRATEGY YOU WROTE THAT YOU WILL IMPLEMENT ENVIRONMENTAL PROJECTS THROUGH IT, CAN YOU SHARE WITH US WHAT SPECIFICALLY YOU ARE PLANNING?

Environmental protection is as important in responsible business management as responsible leadership. Companies should

align their operations with environmental requirements and invest in green technologies and solutions. That's why we decided to create a simple tool for companies to boast about their environmental performance in ESG reports. BeLeaf has the ambition to create a new alternative market for smart timber futures reducing carbon footprint in Europe. We see that Europe needs a simple solution that will become both a climate protection measure and a good investment for companies.

CAN YOU SAY MORE CLEARLY WHAT EXACTLY THESE SMART CONTRACTS ARE?

Yes, for example, company X wants to be Carbon Neutral, we do a carbon footprint audit, and give a proposal to invest in a tree plantation that absorbs the CO₂ equivalent that the company emits. After the contract matures, we convert the wood from the plantation into live cash and buy out the contract. During the period in which the company owns it, it reduces its carbon footprint with the world's simplest Co₂ cycle encapsulated in natural wood, widely used in the timber industry.

Marcin Ujejski - president and major shareholder of Blue Timber SA, which manages the DrewnoDlaDomu brand and the NC-listed company BeLeaf SA. Author of the book "Mathematical Formula for Success".



„TŁUMACZĘ ZDROWIE Z JAPOŃSKIEGO NA POLSKI”

MONIKA KOWAL I JEJ POMYSŁ NA INNOWACYJNĄ MARKĘ SPOŻYWCZĄ



MONIKA KOWAL
Właścicielka
SOTI Natural

SKĄD POMYSŁ NA DZIAŁALNOŚĆ SOTI, JAKIE BYŁY JEJ POCZĄTKI? CZEGO NAJBARDZIEJ SIĘ WTEDY PANI OBAWIAŁA?

Zacząłam o tym myśleć już w liceum. W wakacje wyjechałam na kontrakt modelingowy do Japonii. Szybko zauważyłam, że Japończycy piją dużo zielonej herbaty. Czułam się zupełnie inaczej, gdy piłam tak precyzyjnie przygotowaną herbatę. Wtedy po raz pierwszy pomyślałam: „Musi być jakiś sposób, by wydobyć jak najwięcej właściwości prozdrowotnych z liścia i jednocześnie zamknąć taki napój w wygodnej, lekkiej butelce”. Kilka lat później bliska mi osoba zachorowała na nowotwór. To właśnie wtedy zaczęłam czytać o wszystkich produktach, które pomagają podczas terapii, a także tych, które są

pomocne przy zapobieganiu tego typu chorobom. Były to przede wszystkim produkty bogate w antyoksydanty, z zieloną herbatą na czele. Niestety owoce i warzywa często nie zawierają tak dużo cennych antyoksydantów, jak wskazuje referencyjna zawartość. Zależy to od warunków uprawy, przechowywania, transportu. Podobnie z herbatą – może ona zawierać niewielkie ilości cennych mikroelementów, jeśli liść zostanie wystawiony na działanie powietrza zbyt długo lub proces parzenia zostanie przeprowadzony w nieodpowiedni sposób. Zapisalam się nawet na dodatkowe studia, żeby móc rozpocząć projekt badawczy, który miał odpowiedzieć na pytanie: „Jak zaparzyć liście zielonej herbaty, by wyciągnąć dużo więcej właściwości prozdrowotnych, niż jest to możliwe w warunkach domowych”. Obawiałam się, że nie uda mi się wyprodukować takiej herbaty na dużą skalę. Specjaliści z branży śmiali się ze mnie i mówili, że jest to niemożliwe, by zaparzyć liście i zamknąć taki napój w wygodnej butelce – bez dodatku cukru, słodzików, konserwantów. Jakie było ich zdziwienie, kiedy jednak się udało i pierwsza butelka SOTI Natural pojawiła się na półce w sklepie.

OCHRONA KLIMATU STANOWI ISTOTNY ELEMENT STRATEGII ROZWOJU MARKI SOTI. KTÓRE Z WASZYCH DZIAŁAŃ WPISUJĄ SIĘ W STRATEGIĘ ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU?

Przed wszystkim zainwestowałam prawie milion złotych w zmianę wszystkich opakowań na takie, które w 100% pochodzą z recyklingu. Butelka miała być lekka i wygodna, o najniższym śladzie węglowym i z certyfikatem BPA free. Analizowałam różne modele prowadzenia operacji tak, by osiągnąć zamierzony efekt przy możliwie najniższym śladzie węglowym.

PRZED COVID-19 WZROST SPRZEDAŻY WYNOSIŁ 100% ROK DO ROKU, NATOMIAST WIRUS ZATRZYMAŁ WASZE MOŻLIWOŚCI PRODUKCYJNE. JAK UDAŁO WAM SIĘ PRZETRWAĆ TEN OKRES, JAK SYTUACJA WYGLĄDA TERAZ?

Pomogła wrodzona ciekawość i świadomość, że COVID-19 to tak naprawdę kryzys zdrowotny. Może pomóc uświadomić ludzi, jak ważne jest dbanie o kondycję fizyczną i psychiczną – także poprzez dobór odpowiednich składników diety. Wiele osób w czasie pandemii rozpoznało u siebie cukrzycę, gdyż była to jedna z chorób współistniejących, które mogą mieć wpływ na przebieg choroby spowodowanej wirusem. Duże grono osób postanowiło też wtedy poważnie podejść do kwestii nadwagi – właśnie ze względów zdrowotnych. Napoje SOTI Natural nie zawierają cukrów ani słodzików, są bogate w antyoksydanty, które pomagają przyspieszać metabolizm

i ułatwiać procesy trawienne. Dzięki temu stały się obiektem zainteresowania wielu konsumentów. W początkowej fazie pandemii pisały do nas osoby, które chciały kupić vouchery do naszego sklepu online, żeby wesprzeć naszą markę w czasie problemów z produkcją. To było bardzo motywujące, pomogło nam nie poddawać się pesymistycznym wizjom, wykorzystać ten czas i jak najszybciej dostosować się do nowych warunków.

JEST PANI LAUREATKĄ KONKURSU NA BIZNESWOMAN ROKU, KONKURSU BRIEF 50 NAJBARDZIEJ KREATYWNYCH, A TAKŻE KONKURSU ERNST & YOUNG ENTREPRENEURIAL WINNING WOMEN. CZY MOŻE PANI DORADZIĆ INNYM, JAK ZOSTAĆ KOBIETĄ SUKCESU?

Przede wszystkim potrzeba odwagi, by wykonać pierwszy krok. Można zacząć tworzyć biznesplan, opisać swój pomysł na firmę czy produkt, a następnie podjąć kolejne działania, które przybliżą do realizacji przedsięwzięcia. My kobiety jesteśmy niesamowicie kreatywne, a jednocześnie potrafimy znaleźć tysiące wymówek i powodów, by odłożyć marzenia o własnej firmie. Jestem przykładem na to, że nawet w branży zdominowanej przez duże korporacje możliwe jest przebicie szklanego sufitu. Produkt musi być jednak unikatowy, odpowiadać na wyjątkowe potrzeby, a za marką powinna stać osoba z ogromną pasją.

GDY PATRZY SIĘ NA MARKĘ, TRUDNO NIE ZAUWAŻYĆ FASCYNACJI KRAJEM KWITNĄCEJ WIŚNI. KIEDY ZACZĘŁA SIĘ TA MIŁOŚĆ DO JAPONII?

Gdy byłam małą dziewczynką, mogłam tylko pomarzyć o wyjeździe do Japonii. Czytałam książki Juliusza Verne'a i zawsze kierowała mną ciekawość świata. Gdy dostałam propozycję pracy jako modelka i ofertę wyjazdu do Japonii, byłam prześmieszliwa. Od początku Kraj Kwitnącej Wiśni zrobił na mnie ogromne wrażenie pod wieloma względami. Zainspirowało mnie to, że dzięki odpowiedniej diecie Japończycy mają dużo energii, nawet w podeszłym wieku. To był zupełnie inny obraz osób w wieku dojrzałym, niż ten, do którego przywykłam w Polsce. Przyczyny upatrywałam m.in. w tym, że każdy Japończyk, którego poznałam, dbał o picie dużej ilości herbaty zaparzonej zgodnie z precyzyjnym rytuałem. Stąd wzięła się chęć stworzenia wygodnego, idealnie przygotowanego napoju z liści Camellia Sinesis.

JAKA JEST WASZA GRUPA DOCELOWA? CZY SĄ JAKIEŚ PRZECIWSKAZANIA PRZY SPOŻYWIENIU PRODUKTÓW SOTI NATURAL?

Przede wszystkim są to wszystkie osoby, dla których skład napoju ma znaczenie, którzy zwracają uwagę na to, czy opakowanie pochodzi z recyklingu. Są to zarówno kobiety, jak i mężczyźni. Nasz produkt jest skierowany również do młodzieży, gdyż rośnie świadomość tego, czym są antyoksydanty oraz dlaczego są tak istotne. Można je porównać do odkurzacza - antyoksydanty sprzątają wolne rodniki, które dostają się wraz z tlenem i uszkadzają komórki. Wolne rodniki są przyczyną wielu chorób, przyspieszają proces starzenia i odpowiadają za różne nieprawidłowości w funkcjonowaniu organizmu. Nie ma przeciwwskazań do spożywania produktów SOTI Natural, o ile prowadzimy zbilansowaną dietę i nasz lekarz nie zaleci inaczej. Zwykle jednak lekarze zalecają picie SOTI Natural w ciągu dnia, dlatego codziennie dostajemy zapytania o nowości oraz dostępność herbaty w wybranych sieciach sklepów.

AŻ 9 NA 10 POLSKICH STARTUPÓW ZNIKA Z RYNKU. JAKA JEST TAJEMNICA WASZEGO SUKCESU?

Obserwuję jak wiele restauracji czy produktów, które były ciekawe, nie ma już na rynku. Na pewno jest dużo czynników, które się na to złożyły, ale myślę, że sekretem sukcesu jest konsekwencja w działaniu. Wiem, jakiej chcę przyszłości dla nowego pokolenia. Jakość produktów spada, spada również jakość powietrza, warzyw i owoców. Rośnie za to ilość konserwantów. Potrzebne są produkty, które wykorzystają nowoczesne badania i technologię do tego, by stanowić przeciwwagę do tych zmian. Wydaje mi się, że powinniśmy dążyć do bycia smart shopperami, nie tylko w kontekście ceny, lecz także tego, co w danym produkcie dostajemy. Nowinki technologiczne sprawiają, że możemy szybciej i wygodniej się komunikować, a nowinki biotechnologiczne, takie jak napoje SOTI Natural, pomagają nam oczyszczać organizm od środka - bez obciążenia dla jelit (tj. bez słodzików i konserwantów) i gospodarki cukrowej (bez cukrów).

JAK DOCIERACIE DO SWOICH KLIENTÓW?

Najczęściej konsumenci polecają sobie nasze produkty i w ten sposób pozyskujemy nowych klientów. Wiele osób szuka sposobu na to, by uzupełnić cenne antyoksydanty, ale bez przyjmowania syntetycznych suplementów, na przykład pigułek zbudowanych z substancji powlekanych i innych wypełniaczy. Istnieje też duża grupa osób, która chce ograniczyć cukry w napojach, a woda nie ma dla nich smaku. Przeprowadziłam dość ciekawe badania, które wykazały, że nasz układ nerwowy często nie rozróżnia

wody od śliny i tym samym nie transportuje jej tak, jak powinien. Jeśli chcemy zapewnić naszemu organizmowi odpowiednie nawodnienie, woda powinna zawierać dodatki. Właśnie dla takich osób powstało SOTI Natural - czyste napary, infuze z liści, ziół, owoców. Docieramy do klientów głównie przez sieci sklepów, stacji benzynowych oraz sklep online - shop.sotinatural.com.

JAKIE DECYZJE BIZNESOWE OKAZAŁY SIĘ PRZEŁOMOWE DLA ROZWOJU MARKI?

Z ostatnich - na pewno nowa odsłona strony www.sotinatural.com. Architektura strony pozwala teraz nie tylko łatwo przeglądać produkty, lecz także uzyskać kompletną informację o składnikach i zaleceniach dla konkretnych grup osób. W zakładce FAQ znajdziemy informacje o tym, po które z naszych produktów powinny sięgać kobiety w ciąży lub które produkty zawierają naturalną kofeinę, ceną jako booster energii dla osób aktywnych fizycznie. Myślę, że przełomowym wydarzeniem było też wydanie książki „Pamiętniki Bizneswoman 1.0”. Ta publikacja oraz strona internetowa to dwa nowe źródła informacji na temat produktów, które wzajemnie się uzupełniają. Kamieniem milowym w rozwoju marki było też z pewnością wprowadzenie jej do największych sieci sklepów, takich jak Lidl, Żabka, Biedronka.

CZY JEST COŚ, CO ZROBIŁABY PANI INACZEJ, PATRZĄC Z PERSPEKTYWY CZASU?

W 2016 roku zakończyłam badania i wprowadziłam na rynek swój pierwszy produkt, ale był to tylko jeden produkt. Po wprowadzeniu go do sieci sklepów był on słabo widoczny i dostępny tylko w jednym wariantcie smakowym. Szybko jednak zorientowałam się, że potrzebny jest rozwój oferty produktowej. Takim sposobem obok SOTI Natural Gyokuro Green Tea na półce w sklepach Carrefour stanęła delikatniejsza SOTI Natural Pearl Jasmin Tea oraz cytrusowa SOTI Natural Lemongrass Mint Tea. Teraz nie bałabym się zaryzykować i wprowadzić ich równolegle, bo okazało się, że rynek jest gotowy na tak innowacyjny produkt. To tylko pokazuje, że trzeba wierzyć w swoje pomysły od samego początku!

JAKIE SĄ WASZE PLANY NA KOLEJNE LATA? CZY W OBECNYCH CZASACH, KIEDY SYTUACJA GOSPODARCZA ZMIENIA SIĘ TAK DYNAMICZNIE, MOŻNA JESZCZE PLANOWAĆ DŁUGOFALOWE STRATEGIE?

W 2022 roku rozpoczęłam współpracę z Kubą Grabowskim, znanym jako Quebonafide, oraz Kamilem Rapelem, występującym pod pseudonimem FORXST. Wypuściłam na rynek innowacyjne produkty sygnowane marką MISS TI: napoje roślinne matcha latte, mleczne energetyczne milk tea, kremy orzechowe z funkcjonalnymi i sensorycznymi dodatkami herbaty i kawy oraz japoński deser lodo-

wy mochi. W branży FMCG planuje się w ujęciu rocznym, ale jest coraz więcej miejsca dla elastyczności, zrozumienia wyzwań w łańcuchach dostaw, partnerskiego działania. To wszystko rozpoczęło się w czasach pandemii. Na pewno moją misją pozostaje to, by jak najwięcej osób mogło korzystać na co dzień z bogactwa antyoksydantów i wygody stosowania SOTI Natural. Nadal wiele osób nie ma pojęcia

o istnieniu SOTI Natural i to przebijanie się przez reklamy, nawyki, zawsze bardzo mnie ekscytuje, bo lubię wyzwania. Mam w planach także kilka nowości produktowych. Zachęcam do śledzenia naszych kanałów w mediach społecznościowych - @sotinatural - oraz sprawdzania naszej strony internetowej. Będzie się sporo działo, a zaczynamy już w okresie postanowień noworocznych!

Monika Kowal – businesswoman, modelka, właścicielka innowacyjnej marki spożywczej – niesłodzonych napojów SOTI Natural. Marka SOTI Natural powstała w 2015 roku i do tamtej pory szturmem zdobywa serca klientów i półki największych sieci handlowych, takich jak Żabka czy Lidl. W 2021 Monika Kowal rozpoczęła także współpracę z Kubą Grabowskim, znanym jako raper Quebonafide przy projekcie nowej marki na rynku – MISS TI. Wcześniej Monika Kowal pracowała jako modelka w Tokio. Później otworzyła szkołę językową oferującą unikalną formę nauczania dzięki immersji językowej – poprzez zajęcia sportowe z native speakerami. Obecnie dzieli swoje życie między Warszawę a hiszpańskie Alicante, gdzie podjęła się rewitalizacji dwóch zabytkowych kamienic. Monika Kowal ma na swoim koncie wiele nagród i wyróżnień, w tym tytuł Businesswoman Roku 2019 Sukcesu Pisanego Szminką, Gazeli Biznesu 2020, konkursu Brief 50 Najbardziej Kreatywnych, a także konkursu Ernst & Young Entrepreneurial Winning Women. Jest także autorką książki „Pamiętniki bizneswoman 1.0. Historia kobiety, która jest kowalem własnego losu + praktyczne wskazówki”.



"I TRANSLATE HEALTH FROM JAPANESE INTO POLISH"

MONIKA KOWAL AND HER IDEA FOR AN INNOVATIVE FOOD BRAND



MONIKA KOWAL
Owner
SOTI Natural

WHERE DID THE IDEA FOR SOTI'S ACTIVITY COME FROM, WHAT WERE ITS BEGINNINGS? WHAT WERE YOU MOST AFRAID OF THEN?

The idea was born when I was in high school. During my holiday I went on a modeling contract to Japan. I quickly noticed that Japanese drunk a huge amount of green tea. The change in my mood after drinking the brew led to the idea of finding the way to gain as many health-promoting properties as possible and at the same time close such drink in a drinking bottle. A few years later I found out that my friend suffered from a cancer and it made me reading the literature on products that offered solution for the treatment implemented so far it also brought ideas how to prevent this

type of disease. Products rich in antioxidants, namely green tea are becoming priceless. Unfortunately, fruits and vegetables often do not contain as many valuable antioxidants as they suppose to, because it depends on different factors for example storage and transport. Tea can contain small amounts of valuable micronutrients if the leaf is exposed to fresh air for too long or the brewing process is carried it out in the wrong way. At that time, I joined different courses to be able to start a research project that was supposed to answer the question "How to brew green tea leaves to extract much more health-promoting properties than you can get it making brew at home". I was faced with the task of producing the same tea on a massive scale. Industry specialists doubted saying that it would be impossible to brew the leaves, close such drink in a drinking bottle without added sugar, sweeteners, preservatives. They changed their point of view when the first bottle of SOTI Natural was available in the store.

CLIMATE PROTECTION IS AN IMPORTANT ELEMENT OF THE SOTI BRAND DEVELOPMENT STRATEGY. WHICH OF YOUR ACTIVITIES FIT INTO THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGIES?

First of all, I invested almost a milion of Polish zlotys to change all packaging to 100% recycled ones. The bottle was supposed to be light and easy to hold, with the lowest carbon footprint and BPA free certification. I analyzed different processes in order to achieve the intended effect with the lowest possible carbon footprint.

BEFORE COVID, SALES GROWTH WAS 100% EVERY YEAR, COVID STOPPED SOTI'S PRODUCTION CAPACITY. WHAT ATTRIBUTES ALLOWED THE COMPANY TO SURVIVE THIS PERIOD, HOW DO THINGS LOOK NOW?

What helped was the innate curiosity and, at the same time, the awareness that covid can help to demonstrate how important it is to take care of your physical and mental health - also through the selection of appropriate dietary ingredients. Many people developed diabetes during the pandemic and it changed society's approach to health issues. A large percentage of people decided to maintain a healthy weight. SOTI Natural drinks, which do not contain sugars, sweeteners, and are rich in antioxidants that help to accelerate metabolism and facilitate digestive processes, have become the object of interest of many consumers. In the initial phase of the pandemic some owners of different companies contacted us in order to buy vouchers for our online store to support our brand during production problems - it was a stimulus not to give up and create the basis for further actions and adapt to a new reality.

YOU ARE THE WINNER OF THE BUSINESS-WOMAN OF THE YEAR COMPETITION, THE BRIEF 50 MOST CREATIVE PEOPLE COMPETITION, AS WELL AS THE ERNST & YOUNG ENTREPRENEURIAL WINNING WOMEN COMPETITION. CAN YOU ADVISE OTHERS ON HOW TO BECOME A SUCCESSFUL WOMAN?

First of all, you need determination to take the first step, e.g. start creating a business plan, describe your idea for a company or product, and then isolate and implement actions to get closer to the implementation of the project. We, women, are extremely creative, and at the same time we are able to underestimate our personality and and we do not even try to run a business. Hence I want to be an example to others and show that even in an industry dominated by large corporations, if the product is unique, meets needs of others, and a person who creates it has a great passion to it, it is possible to break the "glass ceiling".

LOOKING AT YOUR BRAND, IT'S HARD NOT TO NOTICE THE FASCINATION FOR THE LAND OF THE RISING SUN. WHEN DID THIS LOVE FOR JAPAN START?

Being a young woman, a little girl, I could only dream of going to Japan. I read Jules Verne's books and was always driven by curiosity about the world. Modeling opened the door to the Land of the Rising Sun for me. I was impressed! Therefore food in many ways play a large role in Japanese culture, thanks to the right diet they have more energy, also in old age. It was a completely different image of mature people than the one I was used to in Poland. I noticed that Japanese brew tea differently than us and they really pay attention to the proces of makinhg and drinking tea.

WHAT IS YOUR TARGET GROUP? ARE THERE ANY CONTRAINDICATIONS WHEN USING SOTI NATURAL PRODUCTS?

First of all, these are all people for whom the composition of the drink they choose is important and pay attention to whether the packaging comes from recycling. They are both women and men, as well as young people, because awareness is growing both in terms of what antioxidants are and why they are so important. These are such "vacuum cleaners" for our body, they "clean up" free radicals that get with oxygen and damage cells, e.g. causing faster aging processes, as well as abnormalities in the functioning of the body, are the cause of many diseases. There are no contraindications when consuming SOTI Natural products, as long as we follow a balanced diet and the doctor does not recommend otherwise. Usually, however, doctors recommend an

increased number of SOTI Natural bottles during the day, which is why we receive many inquiries about for example new products.

9 OUT OF 10 POLISH STARTUPS DISAPPEAR FROM THE MARKET. WHAT IS THE SECRET OF SOTI'S SUCCESS?

I noticed that many good restaurants or products have disappeared from the market. Certainly, there are many factors that contributed to it, but I think that the secret of success is keep trying. I created a vision of the future for a new generation. The quality of many products is becoming no good, even the quality of air, the quality of

vegetables and fruits is becoming worse, while the amount of preservatives is increasing - we need products that will use modern research and technology to counter these changes. I hold opinion that you should be a smart shopper, not only in the context of the price. Technological progress makes it possible, for example, to communicate faster and more conveniently, progressing biotechnological advances such as SOTI Natural drinks help us to comfortably cleanse the body from the inside without affecting our intestines (i.e. no sweeteners, no preservatives) and our sugar economy (no sugars including, no fructose).



HOW DO YOU REACH OUT TO YOUR CUSTOMERS?

Consumers recommend our products and that is how we gain new clients. Many people are looking for a way to supplement valuable antioxidants, although without taking synthetic supplements, in the form of pills made of coated substances and other fillers. There is also a large group of people interested in limiting sugars in drinks, and they refuse drinking water because it has no taste for them. I conducted unusual research that showed that our nervous system can not tell the difference between water and saliva and thus does not transport it as it should to ensure the best hydration of the body, so it is advisable that the water contain additives. This is how SOTI Natural is designed - pure infusions, infusions of leaves, herbs and fruits. We get new customers mainly through chain stores, petrol stations and an online store - shop.sotinatural.com.

WHAT BUSINESS DECISIONS TURNED OUT TO BE GROUNDBREAKING FOR THE DEVELOPMENT OF THE BRAND?

One of the recent one - certainly the new version of the website www.sotinatural.com. The new website design allows not only to easily browse products, but also to obtain complete information about ingredients and recommendations for specific groups of people. In the FAQ section, you will find information about, for example, which of our products should be used by pregnant women or which contain natural caffeine, or an energy booster for active people. I think that the publication of the book "Memoirs of a Businesswoman 1.0" and the website are two new sources of information on products. A milestone in the development of the brand was its introduction to the largest chains such as Lidl, Żabka, Biedronka.

IS THERE ANYTHING YOU WOULD HAVE DONE DIFFERENTLY?

In 2016, I completed my research and unveiled my first proposal, but it was only one product it was introduced to the chain of stores and was available only in one flavor variant which was not very successful move. However, I quickly realized that it was necessary to "enlarge the product family" and put SOTI Natural Pearl Jasmin Tea and citrus SOTI Natural Lemongrass Mint Tea next to SOTI Natural Gyokuro Green Tea in Carrefour stores. Now I would not hesitate to take a risk and introduce them in parallel, because the market turned out to be receptive to the innovative product. This helps to have criticism for our ideas!

WHAT ARE YOUR PLANS FOR THE COMING YEARS? IS IT STILL POSSIBLE TO PLAN LONG-TERM STRATEGIES IN THESE TIMES, WHEN THE ECONOMIC SITUATION IS CHANGING SO DYNAMICALLY?

In 2022, I started cooperation with Kuba Grabowski (Quebonafide) and Kamil Rapel (FORXST) and launched innovative products named MISS TI, including plant drinks matcha latte, milk energy milk tea, nut creams with functional and sensory additions of tea and coffee, and Japanese mochi ice cream dessert. In the FMCG industry everything is planned on an annual basis, but there is more and more room for

flexibility, understanding the challenges in supply chains, partnership action - which began during the pandemic. Certainly my mission is to make it possible to people to benefit from the richness of antioxidants and the convenience of using SOTI Natural on a daily basis - many people still have no idea about their existence and breaking through advertisement of different products, habits, is a challenge for me. I am also planning to launch a few new products, I encourage you to follow the social channels @sotinatural and to go on our website, there will be a lot going on, and we are starting during of New Year's resolutions period!

Monika Kowal - businesswoman, model, owner of an innovative food brand - unsweetened beverages SOTI Natural. The SOTI Natural brand was established in 2015 and has since taken the hearts of customers and the shelves of major retail chains such as Żabka and Lidl by storm. In 2021 Monika Kowal also began working with Kuba Grabowski, known as rapper Quebonafide on a project for a new brand on the market - MISS TI. Previously, Monika Kowal worked as a model in Tokyo. She later opened a language school offering a unique form of teaching through language immersion - through sports classes with native speakers. She currently divides her life between Warsaw and Alicante, Spain, where she has undertaken the revitalization of two historic townhouses. Monika Kowal has won many awards and honors, including the title of Businesswoman of the Year 2019 of Success Written in Lipstick, Business Gazelle 2020, the Brief 50 Most Creative competition, and the Ernst & Young Entrepreneurial Winning Women competition. She is also the author of the book "Memoirs of a Businesswoman 1.0: The story of a woman who is the blacksmith of her own destiny + practical tips."

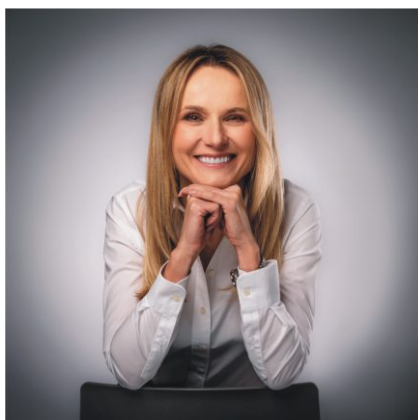


INNOWACJA JEST TYM, CO POZWALA ODRÓŻNIĆ **LIDERA** OD NAŚLADOWCY

WYWIAD Z BARBARĄ WÓJCICKĄ, BEATĄ SOŁTYS
I WOJCIECHEM ZNOJKIEM, ZARZĄDEM FIRMY SABUR SP. Z O.O.



BARBARA WÓJCICKA
Prezes Zarządu,
Sabur sp. z o.o.



BEATA SOŁTYS
Członek Zarządu,
Sabur sp. z o.o.



WOJCIECH ZNOJEK
Wiceprezes Zarządu,
Sabur sp. z o.o.

30 LAT INNOWACYJNOŚCI. JAK NALEŻY ROZUMIEĆ TEN ELEMENT WASZEGO LOGO?

Barbara Wójcicka (BW): SABUR powstał w 1993 roku, równo 30 lat temu. W tamtych czasach hasło Innowacyjność nie było tak popularne, jak obecnie. Producenci i dostawcy automatyki konkurowali między sobą na zupełnie innym poziomie. Zarówno wśród klientów, jak i partnerów biznesowych, niewielu miało odwagę inwestować w nowe, nieznane rozwiązania. Byliśmy w mniejszości. Myśleliśmy nieszablonowo.

Dostrzeżyliśmy potencjał tam, gdzie inni go nie widzieli a przy tym mieliśmy odwagę i wiedzę, by od pomysłu przejść do realizacji. Chcieliśmy działać aktywnie, innowacyjnie, odważnie, kreując nowe trendy a nie tylko podążając za nimi. Po tych 30 latach nadal wierni jesteśmy tej zasadzie.

CZY MOGĄ PAŃSTWO WYMIENIĆ DWA CHARAKTERYSTYCZNE I INNOWACYJNE PROJEKTY, ZREALIZOWANE W PRZYSZŁOŚCI I WYPRZEDZAJĄCE SVOJE CZASY.

Wojciech Znojek (WZ): Jednym z oferowanych przez nas od samego początku istnienia firmy rozwiązań jest system nadrzędnej wizualizacji i sterowania (SCADA). Obecnie SCADA jest de facto standardem, można powiedzieć „must have”. Spośród tysięcy licencji, jakie wdrożyli nasi partnerzy, najważniejsza była ta pierwsza, sprzed 30 lat.

30 LAT
INNOWACYJNOŚCI

SABUR
Systemy automatyki

To był prawdziwie innowacyjny projekt, jedno z pierwszych wdrożeń na polskim rynku. Wdrożyliśmy zupełnie nową klasę rozwiązań a to nigdy nie jest łatwe. Taki projekt, zakończony sukcesem, jest jak wiatr w żagle. Dzięki niemu popłynęliśmy dalej.

BW: Mówiąc o innowacyjności nie sposób nie wspomnieć o naszych rozwiązaniach do zarządzania energią elektryczną i innymi mediami. Od kilku lat to temat odnawiany przez wszystkie czasy i przypadki. Rosnące koszty, kurczące się zasoby i problemy z dostępnością przekładają się na bardziej świadome i racjonalne zużycie. W portfolio SABUR rozwiązań z zakresu monitoringu zużycia mediów było co najmniej kilka. Pierwszy program służący do odczytu i rozliczania energii (SOIRE) powstał już w roku 2008! Zostało to docenione przez specjalistów, a w roku 2009 SOIRE zostało uhonorowane Złotym Medalem targów Automaticon. Od tego czasu przeszliśmy wszyscy prawdziwą technologiczną

rewolucję, ale jedno się nie zmieniło – najtańszą energią jest ta niedostarczona – to ponadczasowa maksyma, której prawdziwość odczuwana jest dziś bardziej, niż kiedykolwiek wcześniej.

A JAK TO WYGLĄDA TERAZ, GDY TECHNOLOGIA JEST NA DUŻO WYŻSZYM POZIOMIE? CZY NADAL MOŻNA BYĆ INNOWACYJNYM? JAKIMI ROZWIĄZANAMI Z OSTATNICH LAT SABUR ZASKOCZYŁ RYNEK?

WZ: Z innowacją technologiczną bywa podobnie, jak ze sztuką. Niektóre dzieła doceniane są od razu, inne dopiero po pewnym czasie. Często to kwestia właściwego miejsca i odpowiedniego momentu.

Tak było na przykład z rozwiązaniem do zdalnego i bezpiecznego zarazem dostępu do instalacji, czyli **Ubiquity**. Dostępne i używane było już od pewnego czasu, ale prawdziwą popularność zyskało w czasie pandemii COVID-19. To było wciąż to samo rozwiązanie, zmieniła się natomiast sytuacja rynkowa. Nagła i silna potrzeba walki z izolacją, ograniczonym bezpiecznym dostępem lokalnym do informacji, urządzeń, całych instalacji i wsparcia technicznego przełożyła się na dużo większe niż wcześniej zainteresowanie naszym rozwiązaniem. Dla wielu firm była to jedyna szansa na kontynuowanie działalności.

Beata Sołtys (BS): Efektem naszej pracy z ostatnich lat jest **CERTAGO**, system zarządzania danymi procesowymi. To rozwiązanie na styku światów IT, OT i IoT. To jest przyszłość. Czytelne pulpity użytkownika, proste wizualizacje i łatwe do interpretacji wykresy. Centralizacja i uniwersalizm danych. Prosta obsługa i dostęp 24/7 z dowolnego miejsca i urządzenia. Alerty sms lub email. Uniwersalność i elastyczność rozwiązania, proste wdrożenie, swoboda rozbudowy systemu. Takie są aktualne wymagania klientów i takie jest **CERTAGO**.

30 LAT DZIAŁALNOŚCI TO DUŻE OSIĄGNIĘCIE. NA CZYM POLEGA TAJEMNICA SUKCESU SABUR?

WZ: Naszą pracę porównać można do pracy lekarza. Klienci dzielą się z nami swoimi bólami o nieznanym im podłożu i przyczynach, mówią o objawach i dolegliwościach. Naszym zadaniem jest postawienie właściwej diagnozy i zaproponowanie planu leczenia. Nie chodzi o to by zaaplikować najbardziej popularny lek, ale by objąć pacjenta kompleksową opieką. Tak właśnie działamy w **SABUR**. Naszym klientom zapewniamy cały zestaw usług dodatkowych, wspierając ich od strony

biznesowej i technicznej. To wartość dodana do naszej oferty, która wynosi nas na wyższy poziom i pozwala wyróżnić się na tle innych dostawców, szczególnie teraz, gdy rynek pełen jest produktów o zbliżonych w katalogach parametrach.

SKORO TO TAKIE OCZYWISTE, TO DLACZEGO TAK MAŁO FIRM STOSUJE TĘ TECHNIKĘ?

BW: Wielu dostawców skupia się wyłącznie na sprzedaży produktów. Potrafią zaoferować niskie ceny i... właściwie nic więcej. Taką przyjęli strategię. Inwestują w działy handlowe i sklepy online, ale nie w obsługę klientów czy R&D. Podążają za trendami, ale nie mają kompetencji lub możliwości by sami je kreować. To właśnie odróżnia liderów od naśladowców. My zawsze chcieliśmy być liderami.

W OSTATNICH LATACH BARDZO POPULARNYM HASŁEM JEST CYBERBEZPIECZEŃSTWO. CZY DOTYCZY TO RÓWNIŻ BRANŻY AUTOMATYKI I OFEROWANYCH PRZEZ WAS ROZWIĄZAŃ?

BS: Tak. I powiem więcej. W ostatnich latach cyberbezpieczeństwo stało się niezwykle ważne dla branży automatyki. Rozwiązania przemysłowe tradycyjnie były odizolowane od sieci informatycznych i korporacyjnych, ale obecnie te dwa rodzaje infrastruktury stają się zintegrowane. Ponieważ systemy przemysłowe są obecnie połączone do Internetu, a przez to bardziej dostępne z dowolnego miejsca, wzrosła także liczba potencjalnych źródeł ataku na firmę.

W związku z tym, zwiększamy nasze inwestycje w bezpieczeństwo, aby zapewnić naszym klientom najwyższy poziom ochrony. To główny powód, dla którego w naszej ofercie pojawił się **Saia PCD® QronoX**, system zgodny ze standardem automatyki przemysłowej ANSI ISA 62443 i posiadający poziom bezpieczeństwa SL3. To połączenie systemu operacyjnego QNX, nowoczesnego programowania PLC w języku wysokiego poziomu i wyjątkowej kompatybilności.

Cały czas podnosimy także nasze własne kwalifikacje, aby zapewnić najlepszą ochronę dla naszych klientów.

NAD CZYM OBECNIE PRACUJECIE, JEŚLI TO NIE TAJEMNICA?

BS: Aktualnie rozwijamy systemy oparte na Internet of Things, który jest kierunkiem z ogromnym potencjałem. Dzięki doświadczeniu w tej dziedzinie jesteśmy w stanie opracowywać własne rozwiązania, takie jak systemy sterowania grzejnikami

czy kontroli jakości powietrza. Ta strategia pozwala nam rozszerzyć nasz core biznes o kolejne innowacje.

Już wiele lat temu opracowaliśmy rozwiązania na potrzeby optymalizacji i redukcji kosztów, szczególnie poprzez zmniejszenie zużycia mediów, takich jak energia elektryczna, woda czy gaz. Teraz nasi klienci osiągają średnio od 20 do 35% oszczędności w obiektach, na których zostały zainstalowane nasze rozwiązania optymalizujące.

Odpowiadamy na potrzeby rynku – w **Saburze** znajdziecie rozwiązania dla monitorowania i sterowania dużymi farmami fotowoltaicznymi, a także gotowe rozwiązania dla zarządzania stacjami ładowania samochodów elektrycznych.

Jako firma angażujemy się w rozwijanie innowacyjnych i zrównoważonych rozwiązań, które pomagają naszym klientom osiągać ich cele i ograniczać wpływ na środowisko naturalne.

SABUR KIEDYŚ, DZIŚ, JUTRO. JAKIE HASŁA, # NAJTRAFNIEJ WAS OPISUJĄ?

BW:

#FairPlay – nasze zasady, uczciwość i etyka w biznesie, niezmiennie od zawsze i na zawsze,
#OT #SCADA, #PLC, #IoT – podstawa naszego działania,
#TEAM – nasz największy kapitał,
#Innowacja – nasza obietnica wartości dla klientów i partnerów.



INNOVATION IS WHAT MAKES IT POSSIBLE TO DISTINGUISH **A LEADER FROM A FOLLOWER**

INTERVIEW WITH BARBARA WÓJCICKA, BEATA SOŁTYS
AND WOJCIECH ZNOJEK, MANAGEMENT BOARD FOR SABUR SP. Z O.O.



30 YEARS OF INNOVATION. HOW SHOULD THIS ELEMENT OF YOUR LOGO BE UNDERSTOOD?

Barbara Wójcicka (BW): SABUR was established in 1993, exactly 30 years ago. Back then the slogan Innovation was not as popular as it is today. Automation manufacturers and suppliers competed on a completely different level. Only few customers and business partners were bold enough to invest in new, unknown solutions. We were in the minority. Our thinking was outside the box.

We saw potential where others did not and at the same time we had the courage and knowledge to transform our ideas into deployment. We wanted to be proactive, innovative, bold, creating new trends and not just following them. After those 30 years, we are still faithful to this principle.

30 LAT
INNOWACYJNOŚCI

SABUR
Systemy automatyki

CAN YOU LIST TWO DISTINCTIVE AND INNOVATIVE PROJECTS, COMPLETED IN THE FUTURE AND AHEAD OF THEIR TIME.

Wojciech Znojek (WZ): One of the solutions we have offered since the company's inception is a master visualisation and control system **SCADA**. Today SCADA is in fact a standard, one might say a "must have." Out of the thousands

of licenses our partners have implemented, the most important was the first one, 30 years ago. This was a truly innovative project, one of the first deployments on the Polish market. What we implemented was a completely new class of solution and this is never easy. A project like that, a complete success, is like a wind in the sails. It really helped us sail on.

BW: Speaking of innovation, it is impossible not to mention our solutions for managing electricity and other utilities. For the past few years, it has been a topic talked about something at length. Rising costs, depleting resources and availability issues mean more conscious and rational consumption. At least a few utility monitoring solutions can be found in SABUR's portfolio. The first energy reading and billing software (**SOIRE**) was created back in **2008!** This has been recognised by specialists, and in 2009 **SOIRE** was awarded the Gold Medal of the Automaticon fair. We have all undergone a real technological revolution since then, but one thing hasn't changed - the cheapest energy is the undelivered one - a timeless maxim, today more true than ever before.

AND HOW DOES IT LOOK LIKE NOW WHEN TECHNOLOGY IS AT A MUCH HIGHER LEVEL? IS IT STILL POSSIBLE TO BE INNOVATIVE? ANY RECENT SOLUTIONS LAUNCHED BY SABUR THAT SURPRISED THE MARKET?

WZ: Technological innovation it can be much as art. Some works are appreciated immediately, others only after some time. Often it's a matter of the right place and the right time.

This was the case, for example, with our solution for remote and at the same time secure access to installations - aka **Ubiquity**. It had been available and used for some time, but gained real popularity during the COVID-19 pandemic. It was still the same solution, but the market situation was different. The sudden and strong need to combat isolation, limited secure local access to information, equipment, entire installations and technical support brought about much greater interest in our solution than before. For many companies, it was the only chance to continue operations.

Beata Sołtys (BS): The result of our work over recent years is **CERTAGO**, a process data management system. A solution at the intersection of the IT, OT and IoT worlds.

It is the future. Clear user dashboards, simple visualisations and easy-to-interpret charts. Data centralisation and versatility. Simple operation and 24/7 access from any location and any device. Text or email alerts. Versatility and flexibility of the solution, simple implementation, freedom of system expansion. Such are the current requirements of customers and such is **CERTAGO**.

30 YEARS IN BUSINESS IS A MAJOR ACHIEVEMENT. WHAT IS THE SECRET OF SABUR'S SUCCESS?

WZ: Our work can be compared to that of a physician. Clients share with us their pains of unknown origin and causes, talk about symptoms and ailments. Our job is to make the right diagnosis and recommend a treatment plan. The idea is not to apply the most popular drug, but to take end-to-end care of the patient. This is how we operate at SABUR. We offer our clients a whole set of additional services, supporting them from the business and technical side. It is an added value to our offer that takes us to a higher level and helps us to stand out from other suppliers, in particular now, when the market is abundant with products that feature similar parameters in data sheets.

IF IT'S SO OBVIOUS, WHY ONLY SO FEW COMPANIES PURSUE THIS METHOD?

BW: Many suppliers focus solely on selling products. They are able to offer low prices and ... virtually nothing more. It's simply their strategy. They invest in sales departments and online stores, but not in customer service or R&D. They follow trends, but do not have the competence or capacity to create them themselves. This is what distinguishes leaders from followers. We always wanted to be leaders.

CYBER SECURITY HAS BEEN A VERY POPULAR BUZZWORD IN RECENT YEARS. DOES THIS ALSO APPLY TO THE AUTOMATION INDUSTRY AND THE SOLUTIONS YOU OFFER?

BS: Yes. And let me say more. In recent years cyber security has become extremely important to the automation industry. Industrial solutions have traditionally been isolated from IT and enterprise networks, but the two are now becoming integrated. As industrial systems are now connected to the Internet and thus more accessible from any location, the number of potential sources of attack on a company has also increased.

Accordingly, we are increasing our investment in security to provide our customers with the highest level of protection. That's the main reason why we launched **Saia PCD® QronoX**, a system that conforms with the ANSI ISA 62443 industrial automation standard and features the SL3 security level. It's a combination of the **QNX** operating system, modern language PLC programming using high-level and exceptional compatibility.

We are also constantly improving our own competences to offer the best protection for our customers.

WHAT ARE YOU CURRENTLY WORKING ON, IF THAT'S NOT A SECRET?

BS: Currently under development are systems based on the Internet of Things, a direction with a tremendous potential. With our experience in this field, we are able to develop our own solutions, such as radiator control or air quality monitoring systems. This strategy helps us expand our core business with further innovations.

Years ago, we already developed solutions for optimisation and cost reduction, specifically by reducing the consumption of utilities such as electricity, water and gas.

Now our customers can enjoy an average of 20 to 35% savings in facilities where our optimisation solutions have been deployed.

We are responding to market needs - at Sabur you will find solutions for monitoring and controlling large photovoltaic farms, as well as turnkey solutions for managing electric car charging stations.

As a company, we are committed to developing innovative and sustainable solutions that help our customers achieve their goals and reduce their environmental impact.

SABUR YESTERDAY, TODAY, TOMORROW. WHICH SLOGANS # MOST ACCURATELY DESCRIBE YOU?

BW:

#FairPlay - our principles, integrity and ethics in business, unchanged forever and ever,
#OT #SCADA, #PLC, #IoT - the basis of our operation,
#TEAM - our greatest asset,
#Innovation - our promise of value to customers and partners.

Zrównoważone budownictwo to przyszłość rynku

Kwestie zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska od kilku lat są jednymi z najgłośniejszych w dyskursie publicznym. Dotyczy to także szeroko rozumianego sektora budowlanego i rynku nieruchomości, który coraz częściej obiera kierunek wyznaczany przez ESG, a wartość nieruchomości jest mierzona również w aspekcie jej wpływu na środowisko.



BENOIT CHARLES

Prezes firmy Apsys Polska – dewelopera i zarządcy nieruchomości
CEO of Apsys Poland, real estate developer and manager

Pierwszy ekologiczny budynek w Polsce powstał ponad dekadę temu. Jednym z parametrów, które najlepiej obrazują jak od tego czasu rozwinęło się zrównoważone budownictwo, jest powierzchnia użytkowa budynków certyfikowanych w obecnych w Polsce systemach: BREEAM, DGNB, GBS, HQE, LEED, WELL czy ZIELONY DOM. Według danych PLGBC – Polskiego Stowarzyszenia Budownictwa Ekologicznego, pod koniec marca ubiegłego roku zbliżała się ona do 30 mln mkw., co daje 24 proc. wzrost rok do roku. Warto też zwrócić uwagę na fakt, że od początku analizowania przez PLGBC rynku certyfikowanych budynków, Polska z liczbą 502 istniejących i 857 nowopowstających obiektów z certyfikatami, pozostaje liderem wśród krajów Europy Środkowo - Wschodniej. Obecnie 45% wszystkich certyfikowanych w regionie budynków jest zlokalizowanych w naszym kraju.¹

¹ Na podstawie raportu PLGBC Zrównoważone certyfikowane budynki. Raport 2022

NIE TYLKO BIURA

W przypadku budynków komercyjnych certyfikacja jest standardem wynikającym z systematycznie rosnącej świadomości wszystkich uczestników rynku – deweloperów, inwestorów, jak i samych użytkowników obiektów. Prekursorem zmian na polskim rynku był sektor nieruchomości biurowych, który od ponad dekady utrzymuje pozycję lidera z 48 proc. udziałem w liczbie wszystkich certyfikowanych obiektów. W miarę rozwoju i dojrzewania rynku, biurowcom wyrosła poważna konkurencja ze strony rynku handlowego, a w ostatnich latach także branży logistycznej, która z 29 proc. udziałem w liczbie certyfikowanych budynków wysuwa się już na drugą pozycję. Najpóźniej do pojedynku o zrównoważone budownictwo stanęli inwestorzy działający w sektorze mieszkaniowym. Dziś udział inwestycji mieszkalnych wśród certyfikowanych budynków wynosi ok. 9 proc. i systematycznie rośnie. Tylko na przestrzeni ostatniego roku przybyło 29 nowych certyfikowanych budynków mieszkalnych, co oznacza 20 proc. wzrost w stosunku do poprzedniego roku. Łącznie jest ich w Polsce już 118. Do tego grona dołączyła także realizowana przez Apsys Polska inwestycja Solea Mieszkania przy Wyścigach, która już na etapie projektu (Design Stage) uzyskała certyfikat BREEAM Interim na poziomie Very good. Apsys Polska jako lider certyfikacji BREEAM na rynku centrów handlowych, konsekwentnie wdraża dobre praktyki proekologiczne także w obszarze projektów deweloperskich, dlatego certyfikacja pierwszej inwestycji mieszkaniowej nie powinna zaskakiwać.

ZIELONE DOMY

Nowoczesne, budowane w sposób zrównoważony osiedla mieszkaniowe stają się coraz ważniejszym elementem strategii deweloperów dbających o równowagę pomiędzy potrzebami mieszkańców, a troską o środowisko. I nie chodzi tu jedynie o rozwiązania ekologiczne i energooszczędne, ale przede wszystkim o wpływ inwestycji na otoczenie i lokalną społeczność. Pokrywa się to również z celem strategicznym Apsys, którym jest tworzenie wyjątkowych miejsc, odpowiedzialne wykorzystywanie potencjału miast i zmienianie ich w takie, w których dobrze się żyje. To cel, który kieruje wszystkimi decyzjami firmy i obejmuje m.in. dbanie o promowanie obiegu zamkniętego w projektowaniu obiektów, zapobieganie zanieczyszczeniom, racjonalnie wykorzysty-

wanie wody i energii oraz minimalizowanie zużycia substancji niszczących warstwę ozonową. To także inicjowanie i stymulowanie zmian w obiektach tak, aby były miejscami socjalnymi i komfortowymi dla różnych grup odbiorców, rozwijanie miejsc natury poprzez stosowanie zasad bio-dywersyfikacji, rewitalizację obszarów zielonych i tworzenie miejsc przyjaznych ludziom. Osiedla zintegrowane z istniejącym otoczeniem, zawierające rozwiązania ekologiczne i well-being podnoszą komfort życia i spajają lokalne społeczności. Taka właśnie będzie inwestycja mieszkaniowa Solea Mieszkania przy Wyścigach, realizowana przez konsorcjum Gilmerton, którego liderem jest Apsys. To butikowy projekt o podwyższonym standardzie, który powstaje w dzielnicy Mokotów, u zbiegu ulic Bartłomieja i Boksterskiej. W bezpośrednim sąsiedztwie inwestycji znajduje się tor Wyścigów Konnych Służewiec oraz liczne tereny rekreacyjne, które pozwolą mieszkańcom być blisko natury i aktywnie spędzać czas. Również projekt osiedla, który przygotowano w oparciu o zasady zrównoważonego rozwoju, będzie sprzyjał odpoczynkowi, bliskiemu kontaktowi z naturą oraz dbaniu o dobrostan mieszkańców.

W dwóch pięciokondygnacyjnych budynkach o kaskadowym układzie zaplanowano 91 komfortowych mieszkań liczących od jednego do sześciu pokoi (25-140 mkw.). Mieszkania będą się wyróżniać ponadstandardową wysokością (nawet do ponad 3 m) i dużymi oknami, które zapewnią doskonałe doświetlenie naturalnym światłem słonecznym. Właściciele będą mieli także do dyspozycji indywidualne przestrzenie zewnętrzne – ogródki, tarasy, balkony i loggie.

Ekologiczne i energooszczędne rozwiązania znalazły się nie tylko w samych budynkach, ale również w ich najbliższym otoczeniu. Do oświetlenia ulic i ścieżek wykorzystany zostanie inteligentny system składający się m.in. z opraw o niskim zapotrzebowaniu na energię, zapewniający użytkownikom komfort i pozwalający na ograniczenie zużycia energii. Tereny zielone zostały zaprojektowane w oparciu o zasadę bioróżnorodności w oparciu przede wszystkim o rodzime gatunki roślin. Z kolei inteligentny system nawadniania kropelkowego pozwoli na oszczędność wody. W sprzyjającym otoczeniu przyrody nie zabraknie miejsc do odpoczynku i wielofunkcyjnego placu zabaw dla najmłodszych mieszkańców inwestycji. Planowane są także budki dla ptaków i owadów. Inwestor zadba o najbliższe otoczenie osiedla, w tym zagospodarowanie zieleni i nasadzenia drzew nisko i średnio rosnących na terenie miejskim, bezpośrednio przylegającym do inwestycji. Dodatkowo wzdłuż budynków zostaną ułożone antysmogowe płyty chodnikowe, wykonane z betonu o działaniu fotokatalicznym.

Idea zrównoważonego budownictwa bliska jest również generalnemu wykonawcy, firmie FinTech Construction, która w swojej pracy kładzie szczególny nacisk na oszczędne gospodarowanie surowcami, redukcję zanieczyszczeń oraz wykorzystywanie niskoemisyjnych, maksymalnie przyjaznych dla środowiska materiałów. Budynki powstają przy użyciu m.in. certyfikowanego drewna. Do wykończenia części

wspólnych użyte zostaną trwałe, estetyczne materiały: kamień naturalny, szkło, ceramika, drewno i metal. Na dachach za-instalowane zostaną panele fotowoltaiczne.

Inwestycja zapewnia dostęp do rozbudowanej infrastruktury transportu publicznego, w tym dwóch pobliskich stacji metra – Służew i Ursynów, a także szerokiej oferty handlowo-usługowej, edukacyjnej oraz terenów rekreacyjnych, które podnoszą komfort życia na osiedlu i wspierają dobrostan mieszkańców. Zakończenie budowy planowane jest na I kwartał 2024 r. Solea Mieszkania przy Wyścigach to pierwsza, ale nie jedyna inwestycja mieszkaniowa Apsys realizowana w zgodzie z zasadami zrównoważonego rozwoju. Firma nadal poszukuje lokalizacji pozwalających na realizację inwestycji miastotwórczych, a na początku 2023 zabezpieczyła nową nieruchomość o powierzchni 5 tys. mkw. w centrum Wrocławia, na której planuje stworzenie projektu mixed-use, m.in. loftów mieszkalnych, wspólnych ogrodów miejskich oraz usług dla mieszkańców.



Apsys Polska, inwestycja:
Solea Mieszkania przy Wyścigach - wizualizacja

Sustainable construction is the future of the market

Sustainability and environmental issues have been at the forefront of public discourse for several years. This includes the broader construction and real estate sector, which is increasingly moving in the direction set by ESG, with the value of real estate also being measured in terms of environmental impact.

The first green building in Poland was constructed more than a decade ago. One of the parameters that best illustrates how sustainable construction has developed since then is the total surface area of buildings certified in the systems present in Poland: BREEAM, DGNB, GBS, HQE, LEED, WELL, and GREEN HOUSE. According to data from PLGBC (the Polish Green Building Council), at the end of March last year it was approaching 30 million sqm, a 24 percent year-on-year increase. Since the beginning of PLGBC's analysis of the certified buildings market, Poland has remained the leader among CEE countries with 502 existing and 857 new certified buildings. Currently, 45% of all certified buildings in the region are located in Poland.¹

NOT JUST OFFICES ANYMORE

In the case of commercial buildings, certification is a standard resulting from the steadily growing awareness of all market participants – developers, investors, and the occupants of the facilities themselves. The forerunner of change in the Polish market was the office real estate sector, which has held a leading position for more than a decade with a 48 percent share of the total number of all certified buildings. As the market has grown and developed, office buildings have faced serious competition from the retail market and, in recent years, the logistics industry, which is already in second place with a 29 percent share of the number of certified buildings. The most recent to join the sustainable construction competition have been investors who operate in the residential sector. Today, residential investment accounts for about 9 percent of certified buildings and is steadily growing. Over the past year alone, 29 new certified residential buildings have been completed, a 20 percent increase over the previous year. In total, there are already 118 of them in Poland. The Solea Mieszkania przy Wyścigach project, under construction by Apsys Poland, has also joined this group, having received a BREEAM Interim Certificate with a Very Good rating already at the design stage. As a leader in BREEAM certification in the shopping center market, Apsys Poland has consistently implemented good environmental practices in its development projects, so the certification of its first residential investment should come as no surprise.

GREEN HOMES

Modern, sustainably built housing estates are becoming an increasingly important part of developers' strategies to balance the needs of residents with concerns for the environment. And it's not just about environmental and energy-saving solutions, but first and foremost about the impact of the investment on the environment and the local community. This aligns with Apsys' strategic goal of creating exceptional places, responsibly harnessing the potential of cities and transforming them into places where it is great to live. It's a purpose that guides all of the company's decisions and includes promoting closed-loop building design, preventing pollution, conserving water and energy, and minimizing the use of ozone-depleting substances. It's also about initiating and stimulating changes in projects to make them social and comfortable places for different audiences, developing spaces for nature by applying biodiversity principles, revitalizing green areas and creating people-friendly places. Apartment complexes that integrate with the existing environment, incorporating environmental and wellness solutions, improve living comfort and strengthen local communities. This will be the case with Solea Mieszkania przy Wyścigach, a residential project developed by the Gilmerton consortium led by Apsys. It is a boutique project of a higher standard, which is being developed in the Mokotów district, at the intersection of Bartłomieja and Boksterska streets. The Służewiec racetrack and numerous recreational areas are located in the immediate vicinity of the development, which will allow residents to be close to nature and spend time actively. Also, the design of the complex, which was prepared based on the principles of sustainable development, will promote relaxation, close contact with nature and care for the well-being of residents.

Two five-storey buildings with cascading layouts are planned to house 91 comfortable apartments ranging from one to six rooms (25-140 sqm). The apartments will be characterized by their above-standard height (up to more than 3 meters) and large windows that will provide excellent natural sunlight. Owners will also be able to enjoy their individual outdoor spaces – gardens, terraces, balconies and loggias.

¹ Based on PLGBC report Sustainable certified buildings. Report 2022

Ecological and energy-saving solutions will not only be found in buildings, but also in their immediate surroundings. A smart system consisting of low-energy luminaires will be used to illuminate streets and pathways, providing comfort to users and reducing energy consumption. The green areas have been designed according to the principle of biodiversity, based primarily on local plant species. In addition, an intelligent drip irrigation system conserves water. In a favorable natural environment, there will be no shortage of resting places and a multifunctional playground for the development's youngest residents. There are also plans for the installation of bird and insect boxes. The investor will also take care of the immediate surroundings of the apartment complex, including landscaping and planting low and medium growing trees in the urban area directly adjacent to the development. Furthermore, anti-smog paving slabs made of photocatalytic concrete will be installed along the perimeter of the buildings.

The idea of sustainable construction is a priority for the general contractor, FinTech Construction, which pays special attention in its work to the economical use of raw

materials, the reduction of pollution and the use of low-emission, maximum environmentally friendly materials. The buildings are being constructed using certified wood, among other materials. Durable, aesthetically pleasing materials will be used to finish the common areas: natural stone, glass, ceramics, wood and metal. Photovoltaic panels will be installed on the roofs.

The development provides access to an extensive public transportation infrastructure, including two nearby metro stations – Służew and Ursynów – as well as a wide range of retail, service, educational facilities and recreational areas that enhance the comfort of living in the development and support the well-being of its residents. Construction is scheduled to be completed in the first quarter of 2024. Solea Mieszkania przy Wyścigach is Apsys' first, but not its only, sustainable residential development. The company continues to look for locations that will allow it to develop city-building projects, and in early 2023 it secured a new 5,000-square-meter site in the center of Wrocław, where it plans to create a mixed-use project, including residential lofts, communal urban gardens and services for residents.



Apsys Polska, inwestycja: Solea Mieszkania przy Wyścigach - wizualizacja

Rok 2023 pod znakiem zrównoważonego rozwoju

Jak wyglądał miniony rok i jakie trendy nabiorą znaczenia w 2023 roku? Ireneusz Borowski, Country Manager na Polskę w Dassault Systèmes, podsumowuje najważniejsze wydarzenia i wyjaśnia, dlaczego zrównoważony rozwój będzie dominującym tematem w bieżącym roku.



**IRENEUSZ
BOROWSKI**

Country Manager na Polskę w Dassault Systèmes
Country Manager Poland at Dassault Systèmes

Rok 2022 wyznaczył kierunek na kolejne lata. Gospodarcze następstwa pandemii zmieniły modele świadczenia pracy, a napięta sytuacja z łańcuchami dostaw skomplikowała działalność zarówno naszych klientów, jak i partnerów. Sytuacja ta była dla firm sprawdzianem z odporności i zdolności do adaptacji. W rezultacie z jednej strony mamy do czynienia z firmami sparaliżowanymi kryzysem i niepewnymi kierunkiem dalszego rozwoju, a z drugiej - z organizacjami, którym z doświadczenia pandemii udało się nie tylko wyjść obronną ręką, ale także usprawnić model działalności. Firmy, które wygrały z kryzysem, nie tylko zrewolucjonizowały swój model biznesowy, ale także zrestrukturyzowały się i zopty-

malizowały procesy wewnętrzne, nie zapominając przy tym o wdrożeniu innowacyjnych technologii, takich jak wirtualne kopie bliźniacze. Dzięki stopniowej transformacji cyfrowej firmy te wykonały istotny, biznesowy krok ku przyszłości.

OPTYMIZM W NOWYM ROKU

Z uwagi na wciąż napiętą sytuację gospodarczą oraz geopolityczną, związaną z inwazją na Ukrainę, 2023 będzie rokiem szeregu wyzwań. Inflacja i rosnące koszty energii są źródłem problemów nie tylko dla konsumentów, ale także dla wielu firm w Polsce i wszystko wskazuje na to, że będziemy się

z nimi zmagać przynajmniej do końca roku. Mimo to wy-czuwalna jest pewna doza optymizmu, czego przykładem jest poluzowanie obostrzeń pandemicznych w Chinach, co w pewnym stopniu poprawi sytuację dotyczącą łańcuchów dostaw i dostępności dóbr. Pozwoli również firmom na całym świecie ponownie inwestować w rozwój innowacji. Zamierzamy kompleksowo wspierać naszych klientów w tym zakresie.

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ NABIERA ZNACZENIA

Od dłuższego czasu w dyskursie branżowym dominują tematy związane z zarządzaniem pracownikami, modelami biznesowymi i produktami bazującymi na kryteriach zrównoważonego rozwoju. W ostatnich latach doszło jednak do istotnej zmiany: dla wielu firm zrównoważony rozwój przestał być tematem z pogranicza PR i marketingu i stał się podstawą ich modelu biznesowego. Dassault Systèmes ma ugruntowaną pozycję partnera wspierającego opracowywanie zrównoważonych innowacji zarówno w Polsce, jak i w innych krajach. Z tego względu współpracujemy z firmami reprezentującymi bardzo różne sektory – od Life Sciences po infrastrukturę i produkcję przemysłową – wprowadzając zrównoważone innowacje dzięki takim technologiom, jak symulacje w środowisku wirtualnym. Spora część produktów, z których korzystamy na co dzień, takich jak samochodowy sprzęt audio czy opakowania detergentów i kosmetyków, powstała przy udziale rozwiązań naszej firmy. Oznacza to, że Dassault Systèmes ma istotny wpływ na to, jak czynić świat bardziej zrównoważonym. Jako firma wyznaczyliśmy sobie cel polegający na zapewnieniu harmonii między produktami, naturą i życiem. Zamierzamy także osiągnąć neutralność węglową do roku 2040 oraz generować dwie trzecie przychodów ze zrównoważonych rozwiązań już w roku 2025. Przyjąwszy tę odpowiedzialność, zamierzamy odpowiednio rozszerzyć nasze portfolio w roku 2023. W najbliższych miesiącach będziemy dalej wspierać naszych klientów i partnerów w realizacji ambitnych i innowacyjnych projektów.

NOWE WYMAGANIA W PROCESIE PROJEKTOWANIA

Globalne wysiłki związane z przeciwdziałaniem zmianom klimatycznym oraz rosnąca świadomość ekologiczna klientów sprawiają, że kryteria zrównoważonego rozwoju zyskują na znaczeniu w oczach branży wytwórczej. Choć wielu decydentów wyższego szczebla słyszało o 17 Celach Zrównoważonego Rozwoju ONZ, niewielka część z nich zna ich statystyczny kontekst. W odpowiedzi na wspomnianą zmianę profilu wymagań nie tylko wspieramy naszych klientów i partnerów, ale także odpowiednio dostosowaliśmy nasze portfolio oprogramowania. W tym duchu podjęliśmy współpracę z ecoinvent Association, organizacją non-profit, która zarządza największą na świecie środowiskową bazą danych. Dane z tej bazy są obecnie dostępne w portfolio 3DEXPERIENCE i pozwalają określić ślad ekologiczny produktu, a następnie zoptymalizować go już na etapie projektowania i rozwoju przed rozpoczęciem produkcji.

CYFRYZACJA: WIĘKSZA ELASTYCZNOŚĆ DZIĘKI MODELWI SAAS I ROŁOM

Nadwyżęzone łańcuchy dostaw i wysokie koszty energii wymagają wysokiej elastyczności, w związku z czym coraz więcej firm, zwłaszcza w sektorze MŚP, stara się radzić sobie z wyzwaniami poprzez cyfryzację. Aby zapewnić im wsparcie, nieustannie optymalizujemy nasze portfolio. Jednym z przykładów takich działań jest rozwój tzw. sieci wartości. Prawdziwe innowacje powstają zwykle na drodze współpracy między różnymi specjalistami, działami i partnerami zewnętrznymi. W przypadku firm z sektora MŚP, które dysponują na ogół ograniczonymi zasobami, zakresy kompetencji i odpowiedzialności często przenikają się. Z tego powodu budujemy nasze portfolio SaaS (ang. Software-as-a-Service, oprogramowanie jako usługa) w oparciu o role, które mogą być używane elastycznie i zgodnie z potrzebami oraz przypisywane poszczególnym pracownikom od projektantów i inżynierów po kierowników ds. jakości i menedżerów wyższego szczebla. Takie podejście pozwala w sposób przejrzysty wyznaczać obszary zadaniowe oraz precyzyjnie przystosowywać aplikacje do obszarów funkcyjnych poszczególnych użytkowników.

ZARZĄDZANIE PRACOWNIKAMI I BARDZIEJ ELASTYCZNE METODY PRACY

Pandemia w sposób zasadniczy zmieniła modele świadczenia pracy oraz procesy zarządzania kadrami, co zaowocowało szerszym uwzględnieniem potrzeb pracowników i zapewniło podstawy do kolejnych rozwiązań. Rosnąca liczba pracowników zdalnych wymusza na firmach wdrażanie rozwiązań do współpracy opartych na chmurze obliczeniowej i różnego rodzaju platformach. To jedyny sposób na rozbijanie silosów organizacyjnych i uwalnianie potencjału drzemącego w cyfryzacji. W konsekwencji wielu naszych klientów wdrożyło procesy decyzyjne bazujące na danych w celu usprawnienia współpracy w sieciach wewnętrznych i zewnętrznych.

Platforma cyfrowa, która wspiera współpracę, wymianę doświadczeń i podejmowanie decyzji, jest podstawą do wykorzystania informacji i zwiększenia potencjału pracowników. Z badania "Transformacja organizacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce" zleconego przez Dassault Systèmes i przeprowadzonego przez PMR w 2022 roku wynika, że polscy producenci są świadomi korzyści, jakie platformy cyfrowe przynoszą firmom: 82% firm docenia ich wpływ na współpracę między różnymi działami, a 75% respondentów twierdzi, że platformy cyfrowe poprawiają relacje z klientami.

W mnogości opisanych wydarzeń i trendów jedno jest pewne - najbliższe miesiące przyniosą szereg wyzwań dla sektora produkcyjnego. Jednak uwzględnienie kryteriów zrównoważonego rozwoju w obszarach R&D, produkcji i zarządzania pracownikami, ze wsparciem w postaci przemysłowej i holistycznej strategii cyfryzacji, umożliwi rozwój niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa.

Focus on sustainability in 2023

What was 2022 like and what trends are emerging for 2023? Ireneusz Borowski, Country Manager Poland at Dassault Systèmes, summarizes the most important developments and explains why sustainability will be the central topic in 2023 year.

The 2022 year set the course for the future. The economic aftermath of the pandemic changed working models, and a tense supply chain situation accompanied both our customers and our partners in the past year. 2022 therefore showed very clearly how resilient and adaptable many companies are. Two developments in particular emerged: on the one hand, there are those companies that have been in a state of paralysis since the crisis and are uncertain about the direction in which they want to develop themselves in the future. On the other hand, there is a growing number of companies that have reinvented themselves during this time. They have revolutionized their business model, completely rethought internal processes and structures, and introduced innovative technologies - such as virtual twins and cloud solutions. Through a step-by-step digital transformation, they have managed to take considerable steps forward in their business development and set the course for the future.

A SPIRIT OF OPTIMISM IN 2023

2023 holds many challenges in store, as the global economic situation will remain tense as well as the ongoing illegal invasion of Ukraine. Inflation and rising energy costs are currently causing enormous problems not only for private individuals but also for companies in Poland. These developments will also accompany us this year. Nevertheless, we are sensing a certain sense of optimism: long-awaited easing of covid restrictions in China is finally providing cautious relief in supply chains and the availability of goods. This gives companies breathing room to put resources back into developing innovations. We will continue to provide our customers with comprehensive support along this path.

FOCUS ON SUSTAINABILITY

Workforce management, business models and products based on sustainability criteria have been on everyone's lips for some time. But a change has taken place in recent years. Sustainability is no longer just a PR and marketing issue, but has become core to the business model of many companies. Dassault Systèmes is an established partner for the development of sustainable innovations, both in Poland and internationally. That is why we support companies from a wide range of industries - from life sciences to infrastructure

to industrial manufacturing - in improving the real world through simulation in the virtual world. The cloud: a large number of products that each and every one of us holds in our hands every day has been realized with our solutions. From multimedia equipment for cars, to packaging for detergents and cosmetics. On this basis, we have a significant influence on how our world can be made sustainable. And Dassault Systèmes itself has also set itself the goal of harmonizing product, nature and life. That's why we are striving to be carbon neutral by 2040 and to generate two-thirds of our new revenue from sustainable solutions as early as 2025. We accept this responsibility and intend to expand our portfolio accordingly in 2023. Ultimately, we look forward to the coming months with excitement and are committed to supporting our customers and partners as enablers in the realization of innovative ideas.

NEW REQUIREMENTS IN THE DESIGN PROCESS

Global climate protection efforts and increasing ecological awareness on the part of customers are ensuring that sustainability criteria are increasingly becoming the focus of manufacturing companies. Many decision-makers are familiar with the 17 United Nations Sustainable Development Goals (UNSDG), but very few are aware of the key figures behind them. As a driving force, we support our customers and partners and have adapted our software solutions to this changed requirement profile. To this end, we work together with the ecoinvent Association, a non-profit organization that operates the world's largest environmental database. This data is now available in our 3DEXPERIENCE portfolio, so that the ecological footprint of a product can be determined and optimized as early as the design and development phase, before the product is actually manufactured.

DIGITALIZATION: MORE FLEXIBILITY THROUGH SAAS AND ROLES

Both strained supply chains and high energy prices continue to demand a high degree of flexibility. A growing number of companies - especially from the SME sector - are meeting these challenges with digitization efforts. To accelerate these, we stand by as a partner and continuously optimize our portfolio. One example is the development of so-called value networks. Real innovations are usually

created through the collaboration of different individuals, departments or external partners. But especially in SMEs with limited resources, competence boundaries and responsibilities often become blurred. That's why we are building our Software-as-a-Service (SaaS) portfolio in the future entirely on roles that can be used flexibly and as needed and assigned to individual employees - from designers and engineers to quality managers to management level. This makes it possible to structure task areas more clearly and adapt software applications to the functional area of the respective user in a targeted manner.

WORKFORCE MANAGEMENT: MORE FLEXIBLE WORKING IN NETWORKS

The pandemic has fundamentally changed working models and workforce management processes. This has resulted in an adaptation to the needs of workers, laying the foundation for further developments. A higher proportion of remote work requires new ways of collaboration - for example, using cloud and platform solutions. This is the only way to break down silos and fully unleash the potential of digitization processes. Many

of our customers have therefore increasingly implemented data-driven decision-making processes to improve collaboration in internal and external networks.

A digital platform that supports collaboration, experience sharing and decision making is the lynchpin to harnessing information and empowering the Workforce of the Future. The study "Organizational Transformation of Industrial Companies in Poland" commissioned by Dassault Systèmes and conducted by PMR in 2022 shows that Polish manufacturers are well aware of the benefits digital platforms bring to companies: 82% of companies appreciate their impact on cooperation between different departments and 75% of respondents claim that digital platforms improve the relations with customers.

The coming months hold many challenges in store. But with appropriate measures to take sustainability criteria into account throughout the development and production process, modern workforce management and upskilling processes, and a well thought-out, holistic digitization strategy, companies - regardless of size - are best equipped for the future.



Zrównoważone rozwiązania grzechu warte – co sprawdza się w sektorze industrial?



**KATARZYNA
LIPKA**

Dyrektorka działu doradztwa strategicznego i analiz rynkowych,
ESG Lead w Cushman & Wakefield w Polsce

Head of Strategic Consulting & Research, ESG Lead,
Cushman & Wakefield Poland

Katarzyna Lipka, Dyrektorka działu doradztwa strategicznego i analiz rynkowych, ESG Lead w Cushman & Wakefield w Polsce:

Kwestie związane z ochroną środowiska, aspektami społecznymi oraz dotyczące ładu korporacyjnego są coraz ważniejszym elementem dyskusji przy projektowaniu, realizacji, utrzymaniu nieruchomości oraz decyzjach o zakupie budynku czy zawarciu umowy najmu. To, na ile sprawnie i w przemyślany sposób wdrożymy strategie zrównoważonego rozwoju w długim terminie będzie przekładać się na osiągnięcie wyższej wartości nieruchomości oraz zwiększenie atrakcyjności wśród większej grupy potencjalnych najemców i nabywców.

Z uwagi na wzrost kosztów energii oraz regulacje UE zakładające ograniczenie emisji CO₂ o 55% do 2030 r. oraz neutralność klimatyczną do 2050 r., aspekty związane z energooszczędnością są niezwykle istotne zarówno dla deweloperów, jak i inwestorów. W przypadku nowych inwestycji oraz renowacji ważne stanie się również zmniejszanie wbudowanego śladu węglowego. Ponadto dyrektywa CSRD zatwierdzona przez Radę UE 28 listopada



**DAMIAN
KOŁATA**

Partner, Head of Industrial & Logistics Agency Poland,
Head of E-Commerce CEE, Cushman & Wakefield

2022 r., nakłada obowiązek raportowania informacji dotyczących zrównoważonego rozwoju na nowe grupy firm (duże przedsiębiorstwa od 2025 r. oraz MŚP od 2026 r.).

W obliczu zmian w szybkim tempie ewoluuje podejście do ekologicznych rozwiązań w budynkach magazynowo-przemysłowych. Dawniej traktowane jako ciekawostka, później wdrażane były głównie przez największych deweloperów przy długich okresach najmu. Dziś stają się standardem. Jak wynika z szacunków Cushman & Wakefield, deweloperzy magazynowi realizujący nowe inwestycje deklarują, że już ponad 50% ich projektów posiada zielony certyfikat.

Damian Kołata, Partner, Head of Industrial & Logistics Agency Poland, Head of E-Commerce CEE, Cushman & Wakefield:

Duża liczba pojawiających się na rynku rozwiązań oraz presja na zwiększanie efektywności systemów i optymalizację kosztów sprawiają, że podmiotom będącym na pierwszych etapach drogi do zrównoważonych magazynów ciężko jest

ustalić priorytety przy realizacji projektów. Dlatego w zespole ekspertów Cushman & Wakefield zebraliśmy przydatne informacje o wybranych rozwiązaniach i efektach ich wdrożenia.

ROZWIĄZANIA DOTYCZĄCE ENERGII ELEKTRYCZNEJ

Jednym z najpowszechniejszych rozwiązań na rynku magazynowym jest stosowanie oświetlenia LED oraz inteligentnych systemów sterowania oświetleniem (np. DALI) wraz z czujkami obecności, czujnikami natężenia oświetlenia, itp. Koszty wdrożenia tych drugich są co prawda o 50-60% wyższe, ale jednocześnie generują większe oszczędności. Oświetlenie LED bez systemu sterowania przekłada się na optymalizację zużycia energii rzędu ok. 50% w porównaniu do tradycyjnego oświetlenia. Z kolei LED z inteligentnym systemem sterowania pozwala zmniejszyć zużycie prądu nawet o 80%.

Innym rozwiązaniem jest fotowoltaika pozwalająca na częściowe uniezależnienie się od energii elektrycznej dostarczanej z zewnątrz. Wyzwaniem w jej wdrożeniu mogą być jednak kwestie administracyjne – ze względu na konieczność uzyskania koncesji instalację wykonuje się do maksymalnej mocy 500 kWp, ponieważ wówczas wymagana jest tylko zgoda na budowę i podłączenie do sieci elektrycznej. Jest to też rozwiązanie raczej dla budynków zajmowanym przez jednego średniego lub dużego użytkownika – konieczność rozliczenia energii w miejscu przyłącza do sieci energetycznej komplikuje organizację tego procesu w parkach logistycznych.

ROZWIĄZANIA DOTYCZĄCE SYSTEMÓW HVAC

W przypadku rozwiązań z tego obszaru jednym z najpopularniejszych są gruntowe wymienniki ciepła dla wentylacji w wersji rurowej. Mogą one zapewnić utrzymanie stałej temperatury za wymiennikiem na poziomie nawet do 18°C, przy zmiennej temperaturze zewnętrznej dochodzącej do +35°C w miesiącach letnich. Stanowią dobrą alternatywę dla standardowych systemów chłodzenia powietrza i charakteryzują się minimalnym lub zerowym zużyciem energii. Rozwiązanie to może obniżyć koszty ogrzewania nawet o 30% i wyeliminować koszt chłodzenia latem.

W przypadku obiektów magazynujących na przykład produkty spożywcze, warto rozważyć z kolei chłodnictwo CO₂, zwłaszcza że regulacje prawne wymagają od najemców wprowadzania rozwiązań proekologicznych. W Europie zakazano jednocześnie stosowania czynnika chłodniczego R404A, chyba że pochodzi on z odzysku. Chłodnictwo CO₂ jest bardziej wydajne, choć droższe na etapie wykonania instalacji od zastosowania rozwiązań opartych na amoniaku. Dodatkowym atutem takiego systemu jest też zmniejszenie emisji CO₂ o ok. 2000 ton to dla instalacji o podwyższonej mocy.

W budynkach o wysokości powyżej 5 m warto zainstalować destratyfikatory powietrza niwelujące skutki konwekcji odpowiedzialnej za ucieczkę ciepła ku górze, pozwalające zaoszczędzić ok. 25% kosztów energii cieplnej.

Wśród systemów HVAC popularnością cieszą się też gruntowe pompy ciepła. Urządzenia te są bardzo efektywne – ilość energii wykorzystanej do ich napędu jest dużo mniejsza niż ilość produkowanej energii. Dzięki wykorzystaniu wymiennika ciepła, pobierającego energię z gruntu lub powietrza, ok. 75% energii pochodzi ze środowiska naturalnego. Rozwiązania te znajdują zastosowanie w nowych i modernizowanych budynkach.

ROZWIĄZANIA DOTYCZĄCE WODY

W obliczu rosnących kosztów zużycia wody i spodziewanych problemów z dostępem do niej w przyszłości rośnie zainteresowanie odzyskiem deszczówki. Zebraną z dachu i oczyszczoną na pomocą filtrów, gromadzi się w zbiornikach magazynowych wody opadowej. Później jest ona tłoczona przez centralę wód deszczowych do instalacji budynkowych.

Szacunkowe oszczędności to ok. 30-50% wody czystej zużywanej w budynku do celów innych niż technologiczne. Dodatkowe oszczędności, rzędu nawet 90%, można uzyskać, gdy nieruchomość podlega opłatom za usługi wodne (Prawo Wodne). Z kolei w przypadku bardziej rozwiniętych systemów koszty eksploatacyjne są praktycznie zerowe.

Warto też zdecydować się na recykling wody szarej. W praktyce są to nieprzemysłowe ścieki z kąpiei, prania czy mycia naczyń, czyli woda o niewielkim stopniu zanieczyszczenia. Po oczyszczeniu może być ona wykorzystana do spłukiwania toalet czy podlewania zieleni. Instalacje wody czystej i wody szarej powinny być całkowicie odizolowane od siebie i są rekomendowane zwłaszcza w dużych obiektach przemysłowych zatrudniających kilkaset osób.

DALSZE UNOWOCZEŚNIANIE SEKTORA INDUSTRIAL W POLSCE „MUST HAVE” W KRÓTKIM I DŁUGIM TERMINIE

W najbliższym czasie dla rynku logistycznego w Polsce coraz ważniejszy stanie się element kosztowy, co zachęci do wprowadzania efektywniejszych rozwiązań technologicznych i dodatkowo przyspieszy eko-ewolucję.

Rynek polski pozostaje bardzo atrakcyjny na tle najbliższej konkurencji, gdyż koszty najmu magazynu, energii i pracy są tu nadal o 1/3 niższe niż w Czechach, a o ponad 60% w porównaniu do Niemiec. Dzięki coraz szerszemu stosowaniu podnoszących efektywność i ekologiczność rozwiązań, zwiększa się także jakość naszej bazy logistycznej.

Sustainable solutions that are worth every penny. What works for the industrial sector?

Katarzyna Lipka, Head of Strategic Consulting & Research, ESG Lead, Cushman & Wakefield Poland:

Environmental, Social and Corporate Governance (ESG) matters are gaining in importance in property design, construction and maintenance, as well as asset acquisitions or lease decisions. A swift and well-thought-out implementation of a sustainable growth strategy may, in the long run, add value to a property and improve its appeal to prospective tenants and buyers.

Due to rising energy costs and EU regulations providing for reducing CO₂ emissions by 55% by 2030 and achieving climate neutrality by 2050, energy efficiency has become a focal point for developers and investors alike. Reducing embodied carbon will also be crucial in the case of new projects and renovations. In addition, the Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), adopted by the Council of the European Union on 28 November 2022, extends the mandatory sustainability reporting to more companies (large enterprises from 2025 onwards and SMEs from 2026 onwards).

Within the shifting market landscape, attitudes to sustainable solutions in warehouses and industrial buildings are evolving at pace. Initially viewed as an interesting new trend, sustainable solutions were later implemented mostly by market-leading developers for long-term tenants – today they are a market standard. Cushman & Wakefield estimates that over 50% of newly-built industrial projects have green certificates.

Damian Kołata, Partner, Head of Industrial & Logistics Agency Poland, Head of E-Commerce CEE, Cushman & Wakefield:

Faced with a large number of new market solutions and pressure to improve the efficiency of systems and to optimize costs, companies starting their journey on the road towards sustainable warehouses may find it challenging to set out project priorities. To assist them, experts of Cushman & Wakefield have collated useful information on selected solutions and the results of their implementation.

ELECTRICITY SOLUTIONS

Solutions that are already widely used in logistics include LED lighting and smart lighting control systems (like for example DALI) with presence detectors, light intensity sensors and other functions. The costs of the latter are around 50-60% higher, but such systems generate more savings. LED lighting without a control system will deliver electricity savings of approximately 50% compared to traditional lighting while LEDs with a smart control system will help cut electricity consumption by up to 80%.

Another solution is photovoltaics which partially reduces the reliance on third-party electricity suppliers. Photovoltaic installations, however, face administrative challenges – due to the requirement to obtain a licence, most installations will have the maximum capacity of 500 kWp, for which only the building and grid connection permits are required. And on top of that, it is a solution feasible for buildings occupied by a single medium-sized or large user – the requirement to measure the energy collected at the grid connection point makes it more complicated in logistics parks.

HVAC SOLUTIONS

One of the most popular HVAC solutions is a ground heat exchanger that supports ventilation by means of a set of pipes. It maintains the temperature produced by it at a constant level of up to 18°C, with a variable outdoor temperature of up to +35°C in the summer. It is an attractive alternative to standard air-cooling systems, with minimal or zero energy consumed. Additionally, it can reduce heating costs by up to 30% and eliminate cooling costs in the summer.

In warehouses storing food products, CO₂ refrigeration is an option worth considering, especially since legislation requires tenants to implement green solutions. The R404A refrigerant has already been banned for use in Europe, unless it comes from recycling. CO₂ refrigeration is more efficient, but more expensive to introduce compared to ammonia-based solutions. Another advantage

is a reduction in CO₂ emissions by around 2,000 tonnes for systems with an increased capacity.

Buildings with a height of over 5 m could well be fitted with destratification fans which eliminate the effects of convection responsible for upward heat loss, helping reduce heating costs by approximately 25%.

Ground heat pumps are also popular among HVAC systems. They are extremely efficient as the amount of energy used for the heat transfer is much less than the amount of energy produced. The application of a heat exchanger which draws energy from the ground or air means that approximately 75% of the energy used comes from the natural environment. Such solutions are deployed in new and upgraded buildings.

WATER SOLUTIONS

Demand for rainwater harvesting is growing amid rising water costs and the anticipated difficulties with access to water in the future. Rainwater collected from the roof of a building is accumulated in rainwater retention tanks, having been filtered first. It is then pumped through a rainwater control unit to feed the building's systems.

Estimated savings amount to approximately 30-50% of the clean water consumed in a building for non-technological purposes. Additional savings of up to 90% can be achieved

when a property is subject to water service charges under the Water Act. Operating costs for more developed systems are virtually zero.

Greywater recycling is also worth considering. Greywater is, in practice, non-processed wastewater that is the by-product of bathing, washing clothes or dishes – water with little contamination. Once it has been treated, it can be reused for flushing toilets and watering green areas. Clean water and greywater systems must be fully separated from each other, and they work well in large industrial buildings with hundreds of employees.

FURTHER MODERNISATION OF THE POLISH INDUSTRIAL SECTOR IS A MUST IN THE SHORT- AND LONG-TERM

The cost factor is set to gain in importance on the Polish logistics market in the near future, propelling the adoption of increasingly efficient technologies and the green transformation.

The Polish market remains very attractive compared to its closest competitors, with energy, labour and warehouse lease costs still a third lower than in the Czech Republic and over 60% lower than in Germany. The quality of its logistics facilities is also improving thanks to a wider use of energy-efficient and sustainable solutions.



Business Intelligence – game changer w dobie kryzysu

Otym, jak bardzo zmienił się nasz świat na przestrzeni ostatnich 2–3 lat, napisano już wiele. Spójrzmy na te zmiany z nowej perspektywy – przedsiębiorstw i danych, które są analizowane każdego dnia. Bądźmy uważni. To wszystko już kiedyś było.



**TOMASZ
SAMAGALSKI**

CEO, Data Wizards

ZAKŁĘTY KRĄG – OD KRYZYSU DO KRYZYSU

Na początkach kryzysu w latach 2007–2008 miałem okazję spotkać na swojej drodze wiele firm. Byłem wówczas odpowiedzialny za sprzedaż systemu **QlikView – narzędzia nowej generacji do analizy danych przedsiębiorstw**, które właśnie wchodziło na polski rynek. Był to prawdziwy game changer.

W przeciwieństwie do istniejących na rynku rozwiązań spod znaku IBM, SAP czy SAS, **QlikView potrafił w zaledwie kilka godzin lub dni przekształcić surowe dane w informacje**, a następnie we wnioski. Wspomniane wcześniej systemy potrzebowały na to samo zadanie zazwyczaj miesięcy, a niekiedy lat i równie mocno przeskalowanych budżetów.

JEDEN KRYZYS O KILKU TWARZACH

Jeśli pokusilibyśmy się o skategoryzowanie zachowań przedsiębiorstw w obliczu tamtego kryzysu, można byłoby je podzielić na 3 kategorie. Wyznacznikiem jest **postawa względem zachodzących zmian** i przyjętego sposobu działania:

- **Byle do przodu:** Nie ma czasu na analizę danych. Idźmy cały czas w tym samym kierunku, jak dotychczas – to bezpieczna i sprawdzona droga.
- **Kolos na glinianych nogach:** Musimy powołać zespół, który zbuduje dla nas odpowiednie raporty i na ich podstawie podejmiemy dalsze decyzje. Niniejszym uruchamiamy projekt Hurtownia Danych v.1.0.
- **Spryciarze:** Stare metody nie przyniosą korzyści. Musimy działać lekko i zwinnie, bo kryzys, który widzimy teraz, to tylko jego pierwsza fala. Przyjdą kolejne i na nie też musimy umieć szybko zareagować. Potrzebujemy do tego zwinnych systemów, które będziemy mogli rozwijać samodzielnie, bazując na odmiennym sposobie myślenia niż dotychczas.

Jak potoczyła się dalej ta historia? Przewidywalnie. Wiele firm stosujących metodę *byle do przodu* nie przetrwało do roku 2010. Kolosy aktualnie kończą wdrażać Hurtownię Danych v.2.0, lecz niestety bazują na założeniach z roku 2019 – nie uwzględniają zmian, które zaszły w minionych latach. A Spryciarze? Mają się nieźle. **Surfują właśnie po kolejnych falach kryzysu**, ustawiając się tak, aby wykonać na nich jak najlepszy ślizg.

Rozglądamy się dzisiaj wokół siebie i wszystko wygląda bardzo znajomo. **Znów obserwujemy te same schematy działania** i podejmowania decyzji w obliczu bieżącego kryzysu. Nie trzeba dogłębnych analiz, żeby odpowiedzieć na pytanie, jaki będzie efekt. Analogie rządzą się swoimi prawami. Prawdopodobnie wystarczy w powyższym akapicie zwiększyć wartości liczbowe – i gotowe.

CZY WYSTARCZY BYĆ SPRYCIARZEM?

I tak, i nie. Bycie Spryciarzem w obecnych czasach to tzw. *good enough*. Stosowanie zwinnych metodyk zarządzania firmą **pozwala efektywniej sterować przedsiębiorstwem w obliczu bieżącej fali kryzysu**.

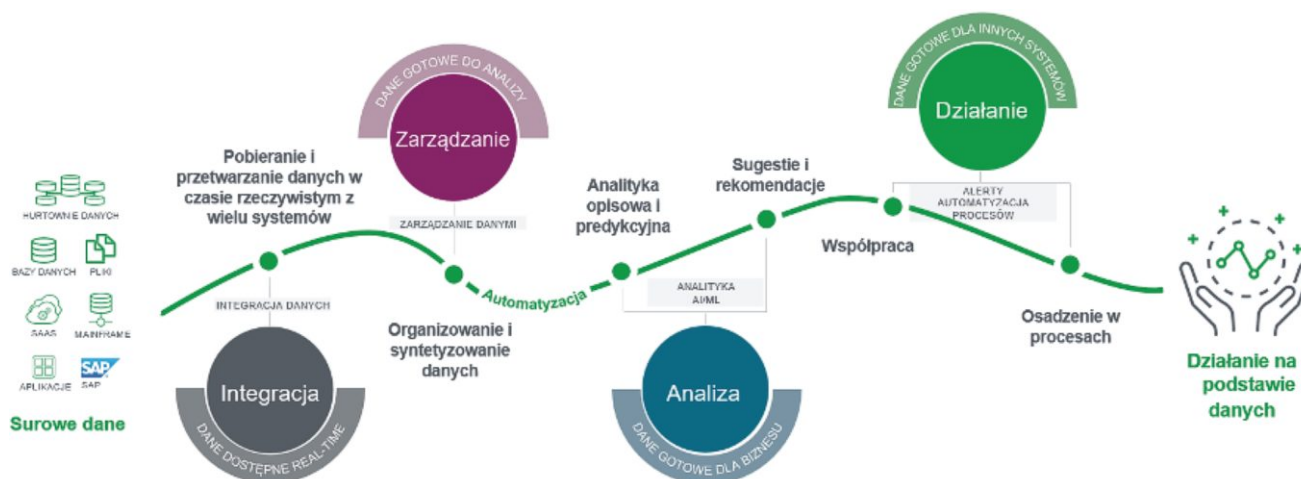
Jeśli wykorzystujesz do tego analitykę danych – tym lepiej. **Nie jest to jednak wystarczające do antycypowania kolejnych zagrożeń i szans** na horyzoncie oraz wyprzedzania konkurencji.

Do tego znów potrzeba nowych narzędzi, nowych umiejętności, nowego mindsetu.

W KIERUNKU BUSINESS INTELLIGENCE

Jaki jest następny krok? Wybór rozwiązań analitycznych, które pozwolą Ci nie tylko patrzeć na Twoje dane wstecz, ale **także wyznaczać trendy, wskazywać potencjalne przyszłe zdarzenia i uruchamiać właściwe procesy w sposób autonomiczny**, bez interwencji człowieka. Niezależnie od tego, gdzie znajdują się Twoje dane, jak wiele ich jest i czy zatrudniasz w swojej firmie specjalistę z dziedziny Data Science.

Tym zajmujemy się na co dzień – **wspieramy firmy, który stawiają na nowoczesne rozwiązania i świadomy rozwój**. Dostarczamy im narzędzia, które sprawiają, że stają się Spryciarzami w swojej branży, nie tylko w obliczu kryzysu. Sprawdź na poniższym schemacie, w jakich obszarach możemy pomóc Twojej firmie:



KIM JESTEŚMY I CO ROBIMY?

Miło nam Cię poznać. Jesteśmy Data Wizards. **Od niedawna w Executive Club, od zawsze – w świecie danych**, których trafna analiza napędza rozwój biznesu. Na co dzień pomagamy firmom przekształcać dane we wnioski.

Nasi specjaliści są związani z obszarem analityki danych od kilkunastu lat. Przeprowadziliśmy setki projektów z zakresu Business Intelligence w Polsce i na świecie. Proponowane

rozwiązania budujemy na podstawie produktów firmy Qlik i posiadamy najwyższy status partnerski – Qlik Elite Solution Provider.

Chcesz porozmawiać z nami o tym, jak analityka danych, AI, ML czy automatyzacja procesów może pomóc Twojej firmie rosnąć, mimo kolejnych fal kryzysu? Zeskanuj załączony kod QR.



Business Intelligence – game changer in times of crisis

A lot has been written about how much our world has changed in the past 2-3 years. Let's look at these changes from a new perspective – the businesses and the data that is being analyzed every day. We should pay attention. It all happened before.

A VICIOUS CIRCLE – FROM CRISIS TO CRISIS

In the beginnings of the 2007-2008 crisis, my line of work gave me the opportunity to meet many different companies. At the time, I was responsible for selling the **QlikView system – a new generation tool for business data analytics**, which was just entering the Polish market. It was a real game changer.

Contrary to the existing IBM, SAP or SAS solutions available on the market, **QlikView could turn rough data into information and conclusions in a matter of hours**. It took the other systems months, or even years, and an equally overblown budget to achieve the same goal.

MANY FACES OF ONE CRISIS

The behaviors of businesses in the face of that crisis can be divided into three categories, based on the **attitude towards the occurring changes** and the mode of action taken:

- **Steamrollers:** There is no time for data analytics. Let's keep going in the same direction we were already headed – it is a safe, tested route.
- **Giants on Clay Feet:** We need to set up a team to create reports we will base our future actions on. We hereby launch the Data Warehouse v.1.0. project.
- **Smarts:** Old methods won't work. We need to be quick and agile, because what we are seeing now is just the first wave of the crisis. More are coming, and we have to be able to react quickly when they arrive. We need agile systems that we can develop on our own, based on a new, different way of thinking.

How did that story end? Predictably. Many Steamroller companies did not make it to 2010. The Giants are currently finalizing Data Warehouse v. 2.0., but unfortunately they are basing it on the 2019 estimates that don't take into account the changes that happened in the past few years. And the Smarts? They are doing fine. They are **riding the new waves of crisis**, positioning themselves to get the best surfing conditions.

Today, we look around and see a very familiar picture. **Once again, we see the same modes of action** and decision-making in the face of the current crisis. We don't

need in-depth analyses to predict the outcome – analogies follow their own rules. Probably all we need to do is change the numbers in the paragraph above. Done.

IS BEING A SMART ENOUGH?

Yes and no. Today, being a Smart is what we call „good enough.“ Using agile methods of company management allows you to steer **your business more effectively in the face of the current wave of the crisis**.

If you are using data analytics to do that – that's great. **But it is not enough to anticipate the upcoming risks and chances**, and to get ahead of the competition. This requires new tools, new skills, and a new mindset.

TOWARDS BUSINESS INTELLIGENCE

What is the next step? Choosing analytical solutions that will not only allow you to look at your data in the past, but **also set the trends, point to potential future events, and set off the right processes autonomically**, without human intervention. Regardless of your data size and location, and of whether there is a Data Science specialist at your organization.

This is what we do on a daily basis – **we support businesses that focus on modern solutions and conscious growth**. We provide them with tools that turn them into the Smarts of their industries, not only in the face of a crisis.

WHO WE ARE AND WHAT WE DO?

Hello. We're Data Wizards. We might be **new to the Executive Club, but we are no strangers to the world of data**, whose apt analytics fuels the growth of businesses. We help companies turn data into conclusions on a daily basis.

Our specialists have been working in the data analysis field for over a decade. We carried out hundreds of Business Intelligence projects in Poland and worldwide. Our solutions are **built based on the Qlik products** and we enjoy the company's highest partnership status – Qlik Elite Solution Provider.

Fold

gifts

10 POMYSŁÓW OD FOLD / 10 IDEAS FROM FOLD

NA POTRZEBNE I EKOLOGICZNE GADŻETY / FOR NECESSARY AND ECO-FRIENDLY GADGETS

Specjaliści działu Fold Gifts doradzą Państwu z doбором i obrandowaniem gadżetów oraz zrealizują zamówienie. / In our Fold Gifts department we will advise you with the selection and branding of the gadgets and will process your order.

SIEDLCE / UL. STARZYŃSKIEGO 10 / 25 644 18 00
WWW.FOLD.PL



04 Materiały biurowe z eko papierów / Eco paper office supplies

Papier z trawy? TAK! Papier z dodatkiem kawy, migdałów lub cytrusów? Oczywiście! Nie tylko ekologicznie, ale również bardzo estetycznie i oryginalnie. / Paper made from grass? YES! Paper made from coffee, almond or citrus? Of course! Not only eco-friendly, but also very aesthetically pleasing and original.



07 Skarpety z natural- nych włókien / Natural fiber socks

Skarpety z motywem graficznym marki to prawdziwy hit. Bardzo praktyczny, trochę żartobliwy i chętnie przyjmowany. Skarpety mogą być wykonane z bawełny, bambusa, wełny, kaszmiru, jedwabiu czy merynosa. Od jakości dzianiny zależy jak bardzo będzie to prestiżowy prezent. / Socks with a brand graphic motif are a real hit. Very practical, a little humorous and eagerly accepted. Socks can be made of cotton, bamboo, wool, cashmere, silk or merino. The quality of the knitted fabric will determine how prestigious the gift will be.



05 Wielorazowe torebki na warzywa / Reusable bags for vegetables

Takie torebki uszyte są z przewiewnej siateczki, najczęściej ściąganej sznurkiem. Będą świetnym prezentem reklamowym, gdy doszyczymy do nich metkę z logo. Zastępują one jednorazowe siateczki na warzywa i owoce. Szanse na zapamiętanie Państwa marki przy codziennych zakupach znacznie wzrosną! / Such bags are sewn from airy mesh, usually pulled with a string. They will be a great advertising gift when you sew a logo tag to them. They replace disposable mesh bags for fruits and vegetables. The chances of your brand being remembered during everyday shopping will increase significantly!



08 Butelka szklana lub metalowa na wodę / Glass or metal water bottle

Jeśli butelka na wodę – to tylko szklana lub metalowa. Szkło jest neutralne dla zdrowia. Na rynku dostępne są butelki z ochronnymi rękawami. / If a water bottle – then only a glass or metal one. Glass is neutral to health. Bottles with protective sleeves are available on the market.



01 Papierowe smycze / Paper lanyards

Smycze papierowe są idealnym ekologicznym zamiennikiem dla smyczy z materiałów sztucznych. Ten produkt zazwyczaj jest używany jednorazowo – na kolejnym wydarzeniu uczestnik otrzymuje kolejną smycz. Papierowa smycz jest biodegradowalna. Nasza planeta odetchnie z ulgą. / Paper lanyards are an ideal eco-friendly replacement for lanyards made of artificial materials. This product is usually used once – at the next event the participant receives another lanyard. The paper lanyard is biodegradable. Our planet will breathe a sigh of relief.



02 Długopisy z biotworzywa i w 100% z recyklingu / Bioplastic and 100% recycled pens

Kto dzisiaj wymienia wkłady w długopisach? Biotworzywo jest pochodzenia wyłącznie organicznego, więc po wyrzuceniu takiego długopisu nie zamieni się on w szkodliwy mikroplastik. Natomiast długopis powstały z tworzywa użytego powtórnie przyczyni się do lepszego gospodarowania surowcami. / Who changes the cartridges in pens today? Bioplastic is of purely organic origin, so when such a pen is thrown away, it will not turn into harmful microplastic. On the other hand, a pen created from reused plastic will contribute to better management of raw materials.



03 Planner / Planner

W przeciwieństwie do kalendarza karta z dniem w plannerze nie ma przypisanej daty. Dzięki temu jest uniwersalny – można zacząć z niego korzystać nawet w środku roku, a niewykorzystany w jednym roku, nada się również w kolejnym. Jest idealnym narzędziem do notatek i planowania zadań dla osób, którym w dobie cyfryzacji brakuje czegoś namacalnego. Nie zdubluje się z kalendarzem online, tak jak tradycyjny kalendarz książkowy. / Unlike a calendar, the day card in a planner does not have an assigned date. This makes it versatile – you can start using it even in the middle of the year, and unused in one year, it will be suitable for the next year as well. It is an ideal tool for notes and task planning for people who lack something tangible in the digital age. It won't duplicate an online calendar like a traditional book calendar.



06 Siateczki na zakupy / Shopping nets

Bardzo modny, stylowy i przede wszystkim wielorazowy prezent. Można zapakować go w tekturowe pudełeczko z Państwa logo i motywami graficznymi Państwa marki. / A very fashionable, stylish and, above all, reusable gift. It can be packed in a cardboard box with your logo and graphic motifs of your brand.



09 Zdrowe słodkości / Healthy sweets

Aby prezent, który da się spożyć nie wykluczał nikogo, najlepiej gdyby był wegański i nie zawierał cukru. Oferta takich produktów na rynku jest co raz większa. Ponieważ większość wegan spożywa miód, może to być np. słóiczek miodu – sam lub z dodatkami takimi jak orzechy lub owoce. / To make a gift that can be consumed without excluding anyone, it is best if it is vegan and contains no sugar. The range of such products on the market is increasing. Since most vegans consume honey, it could be, for example, a jar of honey – alone or with additives such as nuts or fruit.



10 Matcha / Matcha

Smakosz tej herbaty stale przybywa. Jest to sproszkowana zielona herbata, która stawia na nogi równie dobrze jak kawa. Jest to propozycja dla tych, którzy chcieliby zaproponować swoim partnerom coś innego niż corocznie przesyłana kawa i herbata. / Gourmets of this tea are steadily increasing. It is a powdered green tea that puts you on your feet just as well as coffee. This is for those who would like to offer their partners something different from the coffee and tea sent every year.

Unikalny projekt wychwytu CO₂ realizowany przez Lafarge w Polsce

Sektor cementowy charakteryzuje się dużą innowacyjnością we wprowadzaniu rozwiązań sprzyjających ograniczaniu negatywnego wpływu na środowisko naturalne. Dążenie do dekarbonizacji oznacza konieczność poszukiwania i wdrażania nowych technologii. Lafarge podjął się przedsięwzięcia wyjątkowego na skalę globalną i stworzy infrastrukturę zdolną do pochłonięcia 1 mln ton dwutlenku węgla rocznie z produkcji cementu.



Wizualizacja Lafarge Kujawy Go4ECOPlanet

Kujawy Go4ECOPlanet to projekt typu CCS – carbon capture and storage, czyli wychwytywania i magazynowania dwutlenku węgla. W należącej do Lafarge Cementowni Kujawy powstanie infrastruktura do wyłapywania dwutlenku węgla z gazów wylotowych pieca do wypału klinkieru, głównego składnika do produkcji cementu. Wychwyci ona 100% emisji CO₂ powstałych z produkcji klinkieru. Dzięki temu Cementownia Kujawy będzie mogła także produkować cement o bardzo niskiej emisji. Instalacja oparta zostanie na technologii Cryocap™ FG firmy Air Liquide. Testowano ją przez ponad 5 lat w ośrodku Air Liquide Francji, zaś rozwiązania tej firmy stosowane są w wielu krajach na skalę przemysłową. W ciągu 10 lat wychwycone zostanie ponad 10 mln ton CO₂, co stanowi 10% rocznej emisji całego sektora cementowego w Polsce. W efekcie Cementownia Kujawy stanie się jedną z pierwszych zeroemisyjnych cementowni netto w Europie.

Co warto podkreślić, zastosowanie wychwytywania na

skalę przemysłową pozwoli na replikację tej technologii w innych cementowniach oraz branżach w Europie. Dalszym etapem jest stworzenie pełnego łańcucha wychwytywania i magazynowania dwutlenku węgla. Wychwycony dwutlenek węgla będzie transportowany koleją do punktu przeładunkowego w porcie morskim, a stamtąd statkami dostarczany na Morze Północne. Trwałe magazynowanie odbędzie się w specjalnie przeznaczonych do tego wyeksploatowanych kavernach po złożach gazu i ropy naftowej. Będzie to możliwe dzięki współpracy z innymi partnerami mającymi wiedzę i doświadczenie w skraplaniu, transporcie i magazynowaniu gazów. Jest to część osobnego projektu w konsorcjum, w skład którego wchodzi Lafarge w Polsce.

Projekt **Kujawy Go4ECOPlanet** jest jednym z najważniejszych elementów strategii zrównoważonego rozwoju Lafarge w Polsce i Grupy Holcim, a także pomaga zrealizować cele Europejskiego Zielonego Ładu zgodnie z prawodawstwem

mającym na celu osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2050 roku.

19 stycznia 2023 roku w Brukseli, Lafarge oraz Innovation Found podpisali umowę na dofinansowanie projektu. Łączna kwota kosztów projektu **Kujawy Go4ECOPlanet** przez 10 lat to 380 mln euro. Dofinansowanie UE wynosi 228 mln euro. Uruchomienie instalacji planowane jest na styczeń roku 2027.

Lafarge już od wielu lat prowadzi szereg inwestycji w unowocześnienie produkcji materiałów budowlanych wpływających na ograniczenie emisji CO₂. Te wszystkie działania w połączeniu z wychwytywaniem CO₂ przełożą się

na znaczące obniżenie śladu węglowego w betonie i całym sektorze budowlanym, co powoli tworzyć rzeczywiście zielone budynki i obiekty infrastrukturalne.

Innowacyjne technologie takie jak wychwytywanie i magazynowanie CO₂ są wręcz niezbędne do promowania dekarbonizacji przemysłu w Polsce i Europie. Inwestycje CCS takie jak **Kujawy Go4ECOPlanet** oprócz spełnienia swojego głównego celu w postaci poprawy stanu środowiska, mogą stać się również kołem zamachowym gospodarki. Istnieją badania wskazujące, że sektor CCS może globalnie wygenerować łącznie aż 50 tys. miejsc pracy. Dzięki takim projektom, jak **Kujawy Go4ECOPlanet** Polska może objąć pozycję lidera w tej dziedzinie.

Lafarge's unique CO₂ capture project in Poland

The cement sector is characterized by a high degree of innovation in introducing solutions conducive to reducing the negative impact on the environment. The drive towards decarbonization means that innovative technologies must be sought and implemented. Lafarge has undertaken global scale venture and will create an infrastructure capable of absorbing 1 million tons of carbon dioxide per year from cement production.

Kujawy Go4ECOPlanet is a carbon capture and storage (CCS) project. The Lafarge-owned Kujawy Cement Plant will build infrastructure to capture carbon dioxide from the outlet gases of the clinker kiln, the main ingredient in cement production. It will capture 100% of the CO₂ emissions generated from clinker production. This will also enable the plant to produce cement with very low emissions. The installation will be based on Air Liquide's Cryocap™ FG technology. It has been tested for more than 5 years at the Air Liquide facility of France, while the company's solutions are used in many countries on an industrial scale. Over 10 years, more than ten million tons of CO₂ will be captured, representing 10% of Poland's annual emissions of the entire cement sector. As a result, Kujawy Cement Plant will become one of the first net zero-emission cement plants in Europe.

Noteworthy, the application of capture on an industrial scale will allow the technology to be replicated in other cement plants and industries in Europe. The next step is to create a full carbon capture and storage chain. Captured carbon dioxide will be transported by rail to a transshipment point in a seaport and delivered by ship to the North Sea. Permanent storage will take place in specially designated depleted caverns from gas and oil fields. This will be made possible through cooperation with other partners with expertise and experience in liquefaction, transport, and storage of gases. This is a separate project in a consortium that also includes Lafarge in Poland.

The Kujawy Go4ECOPlanet project is one of the most essential elements of Lafarge's sustainable development strategy in Poland and the Holcim Group. It helps achieve the goals of the European Green Deal in accordance with legislation aimed at achieving climate neutrality by 2050.

On January 19, in Brussels, Lafarge and Innovation Found signed an agreement for funding the project. The cost of the **Kujawy Go4ECOPlanet** project for 10 years is 380 million euros. EU funding is 228 million euros. The installation is scheduled to be commissioned in January 2027.

Lafarge has already been making several investments in modernizing the production of building materials that reduce CO₂ emissions. All these measures, combined with CO₂ capture, will result in a significant reduction in the carbon footprint of concrete and the construction sector, which will slowly create truly green buildings and other infrastructure facilities.

Innovative technologies such as CO₂ capture and storage are essential to promote industrial decarbonization in Poland and Europe. CCS investments such as **Kujawy Go4ECOPlanet**, in addition to fulfilling their main objective of improving the environment, can also become a driving force for the economy. There are studies indicating that the CCS sector can globally generate around 50,000 jobs globally. With projects like **Kujawy Go4ECOPlanet**, Poland can take a leadership position in this field.

Biuro a nowa rzeczywistość świata pracy

Dziś już wiemy, że czeka nas nowa jakość. Rzeczywistość, w której z biurem nie będzie konkurować jedynie otoczenie fizyczne – ale przestrzeń wirtualna i praca całkowicie w trybie zdalnym. Skoro jesteśmy w stanie równie efektywnie wykonywać swoje zawodowe obowiązki w świecie online, to czemu tak naprawdę ma służyć biuro?

Oprócz niezaprzeczalnych korzyści praca zdalna przyniosła też wiele ograniczeń, odnoszących się głównie do społecznych potrzeb człowieka. Potrzeb, które przez ostatnie dwa lata znajdowały się w stanie depriwacji. Błyskawiczny rozwój pracy zdalnej, przemiana przestrzeni domowej w biuro, brak ergonomicznego i dobrze dostosowanego miejsca do pracy, nadgodziny czy odizolowanie odbiły się nie tylko na naszym zdrowiu i relacjach z członkami rodziny, ale przede wszystkim na kontakcie ze współpracownikami, współpracy i poczuciu bycia częścią firmy.

PO CO BIURO?

Biura nadal są potrzebne, choć z pewnością zmieni się ich funkcja. W przyszłości będą służyć głównie utrzymaniu odpowiedniego stopnia identyfikacji i przynależności do firmy, oraz umocnieniu relacji pomiędzy współpracownikami. Z drugiej strony biura przyszłości powinny stać się również azylem i schronieniem dla pracowników, którzy nie mają odpowiednich warunków do pracy poza biurem.

Przebywanie w tej samej przestrzeni wiąże się z manipulowaniem fizycznie istniejącymi obiektami, co pozwala odczuwać wspólne emocje i doświadczać podobnych wrażeń – od tego samego widoku za oknem, poprzez korzystanie z tych samych mebli, kończąc na poczuciu wspólnoty grupowej i identyfikacji z miejscem – czyli firmą. Warto przy tym pamiętać, że sama aranżacja biurowa niesie ze sobą czynnik kulturowy i relacyjny, zatem warto nadal w nią inwestować i dostosowywać do nowych warunków. Poznawanie i kształtowanie elementów kultury pracy, to budowanie niepowtarzalnej atmosfery, w której na co dzień zanurzeni są pracownicy.

NOWA RZECZYWISTOŚĆ – NOWA PRZESTRZEŃ

Miejsce, które stawia na relacje, interakcje i pracę zespołową, powinno opierać się na otwartych przestrzeniach o ruchomych granicach. Zapewnią one jej użytkownikom elastyczność i możliwość aranżacji w zależności od aktualnych potrzeb, nowych wzorów czy wymagań pracy.

Z drugiej strony, przestrzenie do pracy indywidualnej będą wymagały jeszcze większej obudowy i wyciszenia –



zapewnienia prywatności zarówno wizualnej, jak i akustycznej. Tworzenie zamkniętych przestrzeni do pracy w skupieniu jest szczególnie ważne dla pracowników, którzy w ciągu pracy zdalnej odzwyczaili się od stałego kontaktu z członkami swoich zespołów. Co więcej, zmiana charakteru pracy i przeniesienie części obowiązków do świata wirtualnego sprawiły, że nadal będą nam towarzyszyć spotkania online oraz zintensyfikowane rozmowy telefoniczne. W biurze przyszłości powinniśmy zatem znaleźć odpowiednio przygotowane do nich miejsca, wyposażone w ekrany i panele, które usprawnią wykonywanie obowiązków oraz ograniczą zakłócenia w przestrzeniach wspólnych.

Uzbrojeni w wiedzę, doświadczenia i wnioski wynikające z czasów pandemii i rozkwitu pracy zdalnej, wchodzimy w nową rzeczywistość. Każda praca sprowadza się do człowieka – jego potrzeb, oczekiwań i wartości, zaś sama kariera zawodowa, tak jak inne obszary naszego życia, podlega pewnemu cyklowi. Warto go rozpoznawać, biorąc pod uwagę zmieniające się potrzeby i warunki życia, oraz uwzględniać je w aranżacji przestrzeni biurowej. Niezależnie od globalnych trendów, które nie zawsze właściwie odzwierciedlają potrzeby każdej firmy.

Autor: Aleksandra Szeląg, Workplace Consultant, Nowy Styl

Office in the new workplace reality

We already realise we're looking at a new quality of life nowadays. In the new reality, an office needs to compete not only with a range of other places but also with the virtual domain and remote work. Since we've been able to shift to online work, why do we still need an office?

Apart from its indisputable advantages, we started noticing numerous limitations of remote work – related mainly to the human need for socialisation. The pandemic effectively deprived us of the opportunities to meet this need. The rapid development of remote work, turning a home space into an office, often without an ergonomic and properly adjusted workstation, working overtime, and extended isolation – all this impacts our health and relationships with family members and with our colleagues. The team spirit, collaboration, and sense of belonging have gradually weakened.

WHY DO WE NEED AN OFFICE?

We still need offices, although their function will be different now. In the future, an office is going to promote a sense of belonging, foster the ability to identify with the company and strengthen the relationships between colleagues and team members. On the other hand, an office of tomorrow should also be an asylum, a safe haven for all those who find it inconvenient to work from home.

Staying in the same space involves the possibility to rearrange pieces of furniture and interior design. This is how the employees get the opportunity to experience the same emotions and share a similar experience: starting with a view admired through the window, to using the same furniture and feeling part of a team. All this helps people build associations and form an attachment to the place – to the company. It's also good to remember that an office arrangement itself has considerable cultural and relationship-building potential, so it's worth investing in it and adjusting it to the changing reality. Learning about and shaping the elements of organisational culture helps create a unique vibe, an atmosphere the employees are immersed in.

A NEW REALITY IN A NEW SPACE

A place that promotes relationships, interactions, and teamwork should rely on open spaces with movable boundaries. These elements ensure the flexibility needed to rearrange the space to address your current needs, new activities, or requirements.

On the other hand, individual work areas will have to be designed to offer extra peace and quiet, to make the user experience privacy on every level, also visual and acoustic. Creating closed spaces for focused work is especially important for those employees who have grown out of being constantly in touch with their team members. What is more, shifting some of the tasks to the virtual domain means we're stuck with Zoom meetings and extensive phone calls. In the office of the future, we would therefore expect properly prepared areas with screens and panels, to facilitate our work and mitigate any disturbance in the shared areas.

We are entering the new reality with new knowledge, experience, and lessons learnt during the pandemic and the initial stage of remote work. Each work necessarily relies on humans – our needs, expectations, and values – while a career, just like any other area of life, follows a certain cycle. It is good to recognise the characteristics of the cycle, considering the ever-changing needs and conditions, to be able to reflect them in the office space design. Whatever global trends we're about to witness, we need to be aware they are not always in line with the needs of our company.

Author: Aleksandra Szeląg, Workplace Consultant, Nowy Styl



Na koniec dnia liczą się regulacje prawne. Innowacje pracownicze w Twojej firmie

Pojęcie innowacji pracowniczych bywa różnie rozumiane. Zasadniczo chodzi o to, aby pracownicy mogli zgłaszać własne pomysły dotyczące zarówno nowatorskich rozwiązań produktowych, jak i usprawnień procesowych, od stosunkowo prostych biznesowych ulepszeń po wynalazki czy nawet pomysły na zmianę profilu działalności firmy odpowiadające aktualnym potrzebom rynkowym.



**MAŁGORZATA
FURMAŃSKA**

Radca prawny, JWP Rzecznicy Patentowi,
Attorney-at-law, JWP Patent & Trademark Attorneys

Przedsiębiorstwa posiadające chronione dobra niematerialne są zwykle większe (mierzone liczbą pracowników), mają średnio o 20% wyższe przychody na pracownika i płacą średnio o 19% wyższe wynagrodzenia w porównaniu z przedsiębiorstwami, które nie mają chronionych aktywów własności intelektualnej, wykazało badanie przeprowadzone

przez Urząd Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej (EUIPO) we współpracy z Europejskim Urzędem Patentowym (EPO). To samo badanie wskazuje również, że efekt ten jest najsilniej związany z posiadaniem patentów (53%)¹.

Większość dobrze rozwiniętych firm stara się pozyskiwać innowacje pracownicze. Takie programy firmowe są w różnych fazach rozwoju, jednak stanowią kanał komunikacji pomysłów pracowników, pozwalając wynagradzać te o największym potencjale wdrożeniowym. Te najbardziej zaawansowane przybierają formę np. platform do zbierania pomysłów (tzw. open box), akceleratorów wewnętrznych, laboratoriów innowacji (np. cykle warsztatów, po których pracownicy z najlepszymi pomysłami są oddelegowani na dłuższy czas do pracy nad swoimi projektami).

WYMOGI NABYCIA PRAW PRZEZ PRACODAWCĘ

Do tej pory innowacje pracownicze służyły budowaniu przewagi konkurencyjnej. Teraz coraz częściej mogą wręcz determinować przetrwanie firmy i sprawne działanie oraz optymalizację procesów wewnętrznych. Dlatego ważne jest odpowiednie zabezpieczenie prawne najcenniejszych rozwiązań, które można ochronić między innymi poprzez uzyskanie praw autorskich czy praw własności przemysłowej. O uzyskanie prawa wyłącznego (np. patentu) ubiegać może się tylko podmiot, któremu służy takie prawo (np. prawo do patentu). Do eksploatacji rozwiązania i czerpania z niego korzyści, także należy posiadać tytuł prawny (np. prawo własności czy licencję).

Prawo do uzyskania patentu na wynalazek albo prawa ochronnego na wzór użytkowy, jak również prawa z rejestracji wzoru przemysłowego przysługuje twórcy. Jednak, w wyniku wykonywania przez twórcę obowiązków wynikających ze stosunku pracy albo z realizacji innej umowy, prawo to przysługuje pracodawcy lub zamawiającemu (tzw. wynalazek pracowniczy). Podobnie, jeżeli pracownik stworzył utwór w wyniku wykonywania obowiązków ze stosunku pracy

(tzw. utwór pracowniczy), jego pracodawca nabywa z chwilą przyjęcia utworu autorskie prawa majątkowe w granicach wynikających z celu umowy i zgodnego zamiaru stron, o ile umowa o pracę lub zlecenia nie stanowi inaczej.

Nie każda aktywność twórcza pracownika będzie przedmiotem praw nabywanych z mocy prawa przez pracodawcę. Konieczne jest wykazanie związku funkcjonalnego polegającego na uznaniu, że rezultat działalności twórczej pracownika powstał w wyniku wykonywania obowiązków pracowniczych. Wykonywanie obowiązków pracowniczych odbywa się **na koszt pracodawcy, w ramach jego struktury organizacyjnej, z wykorzystaniem jego zaplecza technicznego i zasobów ludzkich**. Jednak wykorzystanie wiedzy, doświadczenia i umiejętności nabytych w związku z wykonywaniem obowiązków pracowniczych nie oznacza, że projekt pracownika jest wynikiem wykonywania obowiązków ze stosunku pracy.

Dokonanie wynalazku samo w sobie nie musi stanowić obowiązku pracowniczego – nie musi być wprost sformułowane w treści umowy. Wystarczy, aby **z umowy wynikał obowiązek określonej aktywności twórczej (m.in. był ustalony rodzaj pracy, plan prac, wydane polecenie służbowe)**. Samo dokonanie wynalazku przez pracownika w godzinach pracy, ale bez związku z jego obowiązkami (niejako w związku z nadmiarem wolnego czasu, bądź jako efekt dążenia do uzyskiwania w pracy jak najlepszych wyników) nie powoduje powstania prawa na rzecz jego pracodawcy. Podobnie, miejsce pracy jako miejsce uzyskania twórczego efektu nie determinuje przejścia praw do niego na pracodawcę.

PRAWO AUTORSKIE CZY WŁASNOŚCI PRZEMYSŁOWEJ?

Kryteria wskazane na gruncie prawa autorskiego nie będą w pełni aktualne w świetle prawa własności przemysłowej. Twórczość autorska jest obejmującą wyłącznie sposób wyrażenia (nie chroni idei), podczas gdy **twórczość wynalazcza** polega na stworzeniu innowacyjnego rozwiązania technicznego. Dlatego, zgodnie z prawem własności przemysłowej za twórcę można uznać osobę, która jest źródłem pomysłu na innowację (konceptu technicznej, nie tylko inspiracji do dokonania wynalazku). Samo wskazanie kierunku działań nie jest wystarczające. Tak samo twórcą nie jest zamawiający lub udzielający pomocy do dokonania rozwiązania, dostarczający materiałów niezbędnych do wykonania ani dokonujący nieznaczających poprawek. Przy ustalaniu praw autorskich pracownik, który utrwali i przedstawi dane rozwiązanie może poczytywać się za twórcę, podczas gdy w znacznej mierze mógł się oprzeć na idei wymyślonej przez kolegę.

Jeszcze innym aspektem jest to, że przedsiębiorca może nieświadomie udzielać pomocy przy twórczej pracy

podwładnego, korzystającego z jego sprzętu i pomieszczeń, wykonującego czynności nie mające związku z obowiązkami pracowniczymi. Pracodawca nie nabędzie wtedy praw do rozwiązania z mocy ustawy, jednak spornym pozostanie uprawnienie do korzystania z takiej „innowacji pracowniczej” w zakresie działalności przedsiębiorcy.

Powyższe, nie dotyczy wynalazków dokonanych przez pracownika przed rozpoczęciem lub po zakończeniu stosunku pracy. W sytuacji, w której pracownik rozpoczął pracę nad wynalazkiem przed nawiązaniem stosunku pracy, a ukończył w trakcie, istotne będzie ustalenie, kiedy wynalazek nabrał cech, które pozwalają np. ubiegać się o ochronę w urzędzie patentowym. Czasami dla bezpieczeństwa, lepiej rozważyć następcze nabycie prawa, aby wykluczyć wątpliwości.

Ponadto zasada nabywania praw przez pracodawcę nie jest bezwzględnie wiążąca i strony na drodze umownej mogą tą kwestię uregulować odmiennie. W takim przypadku to pracownik – twórca, nabywa prawa własności intelektualnej. Strony nie mogą umówić się, że uprawnionym będzie osoba trzecia. Nieważna także będzie umowa przewidująca po prostu przejście na pracodawcę prawa do wszelkich efektów pracy podwładnego, gdyż muszą one być powiązane z zakresem obowiązków danego pracownika i być skonkretyzowane.

ZWIĘKSZ BEZPIECZEŃSTWO PRAWNE W FIRMIE

W przedsiębiorstwach, w których działają lub dopiero kielkują programy innowacji pracowniczych, należy zadbać o maksymalne przestrzeganie ustalonych procedur i regulaminów innowacyjności. Pozwoli to na dokonanie właściwej oceny danego rozwiązania, a ustaleniu przez kogo i jaki wynalazek oraz kiedy został przekazany pracodawcy. To zwiększy bezpieczeństwo prawne (np. weryfikację konieczności przeniesienia praw w drodze odrębnej umowy).

Przedsiębiorcy powinni uważnie przyglądać się innowacyjnym rozwiązaniom proponowanym przez pracowników i zleceniobiorców, w szczególności tym mających znaczny potencjał do wdrożenia, aby właściwie nabyć prawa do owych rozwiązań i móc je efektywnie chronić. Należy pamiętać, że o ile w świetle prawa autorskiego wymagane jest przede wszystkim ustalenie utworu, to zapewnienie skutecznej ochrony poprzez nabycie praw własności przemysłowej wiąże się z ograniczeniami ustawowymi, takimi jak chociażby przesłanka nowości wynalazku czy wzoru przemysłowego. Dlatego ujawnienie rozwiązania przed jego zabezpieczeniem może mieć poważne i długofalowe negatywne konsekwencje dla firmy. W zmieniającej się rzeczywistości, firmy powinny także zabezpieczyć, iż pomimo odejścia pracownika wartościowe rozwiązania i wszelkie informacje do ich stosowania pozostają w przedsiębiorstwie.

¹ Źródło: <https://euipo.europa.eu/ohimportal/en/web/guest/-/news/the-very-visible-value-of-intangible-assets-why-ip-valuation-matters-1>

At the end of the day, legal regulations matter. Employee-driven innovation in your company

The concept of employee-driven innovation can be understood in many ways. Essentially, the idea is that employees can submit their own ideas for both innovative product solutions and process improvements, from relatively simple business improvements to inventions or even ideas for changing the company's business profile to meet the current market needs.

Enterprises with protected intangible assets are typically larger (measured by the number of employees), have an average of 20% higher revenues per employee, and pay an average of 19% higher wages compared to enterprises that do not have protected intellectual property assets, according to a study conducted by the European Union Intellectual Property Office (EUIPO) in cooperation with the European Patent Office (EPO). The same study also indicates that this effect is most strongly associated with patent ownership (53%)¹.

Most well-developed companies try to acquire employee innovation. Such company programs are at different stages of development, but they constitute a channel of communication of employees' ideas, allowing them to reward those with the greatest implementation potential. The most advanced ones take the form of e.g. platforms for collecting ideas (so-called open box), internal accelerators, innovation laboratories (e.g. series of workshops, after which employees with the best ideas are delegated to work on their projects for a longer time).

REQUIREMENTS FOR THE ACQUISITION OF RIGHTS BY THE EMPLOYER

Until now, employee innovation has been used to build a competitive advantage. Nowadays, more and more often it can actually determine the continuity of the company as well as the smooth operation and optimization of internal processes. Therefore, it is important to properly secure the most valuable solutions, which can be protected, among others, by obtaining copyrights or industrial property rights. Obtaining an exclusive right (e.g. a patent) can be applied solely by the entity that is using that right (e.g. the right to a patent). To exploit the solution and benefit from it, one should also have a legal title (e.g. property right or license).

The right to obtain a patent for an invention or the right of protection for a utility model, as well as the right from registration for an industrial design is vested in the inventor. As a result of the inventor's performance of duties resulting from the employment relationship or other contract, this right is vested in the employer or the ordering party (the so-called employee invention). Similarly, if an employee creates a work as a result of the performance of duties resulting from the employment relationship (the so-called employment contract-based work), their employer acquires, upon acceptance of the work, the author's economic rights within the limits resulting from the purpose of the contract and the consistent intention of the parties, unless the employment or mandate contract provides otherwise.

Not every creative activity of an employee will be subject to rights acquired by law by the employer. It is necessary to demonstrate a functional link consisting of recognizing that the result of an employee's creative activity is the result of the employee's performance of his or her duties. The performance of the employee's duties is carried out **at the employer's expense, within its organizational structure, using its technical and human resources**. However, the use of knowledge, experience, and skills acquired in connection with the performance of employee duties does not mean that the employee's project is a result of the performance of duties from the employment relationship.

Carrying out an invention does not have to be an employee obligation as such – it does not have to be explicitly stated in the contract. It is sufficient **for the contract to result in the obligation of specific creative activity (e.g. the type of work, the work plan, the official order issued)**. The mere fact of making an invention by an employee during working hours, but without any relation to their duties (as a result of the excess of free time

or as a result of striving for the best possible results at work) does not create a right for their employer. Similarly, the place of work as a place of obtaining a creative effect does not determine the transfer of rights to that effect to the employer.

COPYRIGHT OR INDUSTRIAL PROPERTY RIGHT?

The criteria indicated under copyright law will not be fully valid under industrial property law. Copyright covers only the manner of expression (it does not protect ideas), while **inventive creation** consists of creating an innovative technical solution. Therefore, under industrial property law, a person who is the source of an idea for an innovation (a technical concept, not only an inspiration to make an invention) can be considered an inventor. The indication of the direction of action alone is not sufficient. Similarly, an inventor is not an ordering party, or assisting to make a solution, providing materials necessary for implementation or making insignificant corrections. When establishing copyright, an employee who perpetuates and presents a given solution may consider themselves to be the inventor, while to a large extent they might rely on an idea invented by a colleague.

Another aspect is that an entrepreneur may unconsciously assist in the creative work of a subordinate using their equipment and premises, performing activities not related to employee duties. The employer will not then acquire the rights to dissolution under the Act, however, the right to use such „employee innovation” within the scope of the entrepreneur’s activity will remain in dispute.

The above does not apply to inventions made by an employee before the beginning or after the end of their employment relationship. In a situation where an employee started working on an invention before the employment relationship was established and completed it with time, it will be important to determine when the invention has acquired features that allow e.g. to apply for protection at the patent office. Sometimes, for security reasons, it is better to consider an option of subsequent acquisition of a right to exclude doubts.

Moreover, the principle of the acquisition of rights by the employer is not binding and the parties may regulate this issue differently by contract. In such a case, it is the employee-inventor who acquires the intellectual property rights. The parties cannot agree that a third party is entitled. Also, a contract that simply provides for the transfer to the employer of the rights to all the effects of a subordinate’s work, as these must be related to the employee’s scope of duties and concretised, will be invalid.

INCREASE THE COMPANY’S LEGAL SECURITY

In companies where employee innovation programs are in operation or only now budding, it is necessary to ensure maximum compliance with established procedures

and regulations for innovation. This will allow to make a proper assessment of a given solution, and to determine what invention was handed over to the employer, by whom and when. This will increase legal security (e.g. the verification of the need to transfer rights by means of a separate agreement).

Entrepreneurs should carefully look at the innovative solutions proposed by employees and contractors, in particular those with considerable potential for implementation, to properly acquire the rights to these solutions and be able to protect them effectively. It should be remembered that while under copyright law it is primarily required to establish a work, ensuring effective protection through the acquisition of industrial property rights entails statutory limitations, such as, for example, the premise of **the novelty** of an invention or industrial design. Therefore, disclosing a solution before its protection may have serious and long-term negative consequences for the company. In a changing reality, companies should also ensure that despite the employee’s departure, valuable solutions and any information regarding their use remain in the company.

⁴ Source: <https://euipo.europa.eu/ohimportal/en/web/guest/-/news/the-ver-y-visible-value-of-intangible-assets-why-ip-valuation-matters-1>

Author: **MAŁGORZATA FURMAŃSKA**,
Attorney-at-law, JWP Patent & Trademark Attorneys



Aktualizacja ratingu ESG dla BOŚ

W grudniu 2022 roku Bank Ochrony Środowiska otrzymał ocenę ESG Risk przyznaną przez agencję ratingową Morningstar Sustainalytics na poziomie 14,2, co oznacza, że ryzyko ESG Banku uznano za niskie. Aktualizacja ratingu ESG Risk oznacza znaczącą poprawę w porównaniu do i tak bardzo dobrego rezultatu sprzed roku. Plasuje ona BOŚ w gronie 9% najlepiej ocenionych banków w wymiarze globalnym (na ponad 1 tys. przebadanych instytucji finansowych) i zarazem w czołowych 8% spośród ponad 15,5 tys. wszystkich firm na całym świecie poddanych badaniu przez Morningstar Sustainalytics.

Bank Ochrony Środowiska poddał się ocenie agencji Morningstar Sustainalytics drugi rok z rzędu. Już w 2021 roku uzyskał rating ESG Risk na poziomie 19,9 („Low Risk”), oznaczającym niewielkie ryzyko doświadczenia negatywnego wpływu finansowego z przyczyn związanych z czynnikami ESG (tj. ochroną środowiska, odpowiedzialnością społeczną i łaodem korporacyjnym). Niższa nota ESG Risk w tego-rocznym badaniu oznacza dalszą, znaczącą poprawę w tym obszarze. BOŚ awansował do grona 9% najlepiej ocenionych banków i jednocześnie do wiodących 8% firm w ujęciu globalnym. Rezultat uzyskany rok wcześniej plasował BOŚ odpowiednio w czołowych 18% i 23%.

Na ogólną ocenę ESG Risk przyznaną przez Morningstar Sustainalytics składają się dwa kluczowe komponenty: ESG Risk Exposure oraz ESG Risk Management. W przypadku pierwszego z nich BOŚ uzyskał teraz 39,0 punktów (wobec 38,0 przed rokiem), co oznacza umiarkowaną ekspozycję Banku na ryzyka ESG („Medium”). Zarządzanie tymi ryzykami, z wynikiem na poziomie 66,5 punktów, zostało ocenione jako silne („Strong”). Przed rokiem ocena w kategorii ESG Risk Management wynosiła 49,8 punktów („Medium”).

– Znaczącą poprawę ratingu ESG odbieramy jako docenienie wysiłków i działań banku na rzecz odpowiedzialności w biznesie oraz wspierania zrównoważonego rozwoju. Szczególnie cieszy nas wysoka ocena w kategorii ESG Risk Management, która pokazuje, że jako instytucja bankowa uzyskaliśmy potwierdzenie wysokich kompetencji w skutecznym zarządzaniu kluczowych obszarów ryzyka w działalności BOŚ jako „banku zielonego”. Liczymy, że wysoka ocena niezależnych ekspertów agencji Morningstar Sustainalytics zyska uznanie także w oczach naszych inwestorów i pozostałych interesariuszy – powiedział Emil



Ślązak, wiceprezes zarządu, kierujący pracami Zarządu Banku Ochrony Środowiska.

Morningstar Sustainalytics to wiodąca agencja ratingowa zajmująca się badaniami i ocenami z obszaru ESG, a także dostarczaniem danych wspierających inwestorów na całym świecie w rozwijaniu i wdrażaniu odpowiedzialnych strategii inwestycyjnych. Sustainalytics współpracuje z kilkuset czołowymi podmiotami z globalnej branży zarządzania aktywami i funduszy emerytalnych, które uwzględniają informacje i oceny dotyczące kwestii ESG i ładu korporacyjnego w swoich procesach inwestycyjnych. Agencja współpracuje również z setkami firm i ich pośredników finansowych, pomagając im uwzględniać aspekty zrównoważonego rozwoju w ramach stosowanych polityk, praktyk i inwestycji kapitałowych. Więcej informacji znaleźć można na stronie www.sustainalytics.com

Copyright © [YEAR] Morningstar Sustainalytics. Wszelkie prawa zastrzeżone. Niniejsza [publikacja/artkuł/część] zawiera informacje opracowane przez Sustainalytics (www.sustainalytics.com). Informacje te stanowią własność Sustainalytics i/lub jej zewnętrznych dostawców („Dane Osób Trzecich”) i przekazywane są wyłącznie w celach informacyjnych. Nie stanowią one rekomendacji produktów lub przedsięwzięć ani porady inwestycyjnej. Nie ma gwarancji, że są one kompletne, aktualne, poprawne lub przydatne do określonych celów. Warunki korzystania z nich znajdują się pod adresem <https://www.sustainalytics.com/legal-disclaimers>.

BOŚ receives updated ESG rating

In December 2022, Bank Ochrony Środowiska received an ESG Risk Rating of 14.2 and was assessed by Morningstar Sustainalytics to be at low risk. This updated ESG Risk Rating represents a significant improvement on the already strong score from a year ago. The rating places BOŚ among the 9% top-rated banks globally (out of over 1,000 financial institutions assessed by the firm) and among the top 8% of the total of over 15,500 companies worldwide covered by Morningstar Sustainalytics.

Bank Ochrony Środowiska was assessed by Morningstar Sustainalytics for the second consecutive year. Back in 2021, the Bank received an ESG Risk Rating of 19.9 ('Low Risk'), signifying low exposure to the risk of experiencing adverse financial impacts from environmental, social and governance (ESG) factors. The lower ESG Risk score this year means further significant improvement in ESG performance. BOŚ has earned a place among the 9% top-rated banks and the 8% best-performing companies globally. The score from a year ago placed BOŚ in the top 18% and 23%, respectively.

Morningstar Sustainalytics' ESG Risk Ratings consists of two key components: ESG Risk Exposure and ESG Risk Management. BOŚ has scored 39.0 in the ESG Risk Exposure category (compared with 38.0 a year ago), translating into 'Medium' exposure to ESG risks. With a score of 66.5, its ESG Risk Management was rated as 'Strong'. A year ago, the ESG Risk Management rating was 49.8 ('Medium').

'We consider the significant improvement of the ESG rating as a recognition of the bank's commitment to responsible business and sustainability. We are particularly pleased with the high score in the ESG Risk Management category, which attests to our strong ability to effectively manage key risks inherent in the business operations of BOŚ as a green bank. We hope the high rating from independent experts at Morningstar Sustainalytics will be appreciated by our investors and other stakeholders as well,' said Emil Ślęzak, Vice President of the Management Board, responsible for directing the activities of the BOŚ Management Board.

Morningstar Sustainalytics is a leading ESG research, ratings and data firm that supports investors around the world with the development and implementation of responsible investment strategies. Sustainalytics works

with hundreds of the world's leading asset managers and pension funds who incorporate ESG and corporate governance information and assessments into their investment processes. The firm also works with hundreds of companies and their financial intermediaries to help them consider sustainability in policies, practices and capital projects. For more information, visit www.sustainalytics.com

Copyright © [YEAR] Morningstar Sustainalytics. All rights reserved. This [publication/ article/ section] contains information developed by Sustainalytics (www.sustainalytics.com). Such information and data are proprietary of Sustainalytics and/or its third party suppliers (Third Party Data) and are provided for informational purposes only. They do not constitute an endorsement of any product or project, nor investment advice and are not warranted to be complete, up-to-date, accurate or fit for a particular purpose. Their use is subject to conditions available at <https://www.sustainalytics.com/legal-disclaimers>.



MIPIM - największa na świecie międzynarodowa impreza poświęcona nieruchomościom

Aby przyspieszyć transformację branży budowlanej w kierunku bardziej zrównoważonego modelu, MIPIM uruchomiła strefę Road to Zero. Strefa ta o powierzchni 400 m² łączy przestrzeń wystawową, networkingową i konferencyjną z naciskiem na praktyczne metody dekarbonizacji branży nieruchomości.

Road to Zero by MIPIM zgromadzi wszystkich kluczowych graczy sektora budowlanego zaangażowanych w ten proces: od zrównoważonych inwestorów, po deweloperów, przemysł, innowacyjne rozwiązania i dostawców.

Obok wiodących firm **Schneider Electric** i **Schindler**, którzy są złotym i srebrnym sponsorem, takie firmy jak **PwC**, **Veolia**, **Building Minds** czy **Carrier** również potwierdziły już swoją obecność na wydarzeniu.

Kontynuując temat "Driving Urban Change" z MIPIM 2022, program rozmów panelowych "Road to Zero" 2023 obejmie następujące tematy:

- Dekarbonizacja infrastruktury energetycznej i inwestowanie w technologie niskoemisyjne
- Jak wdrażać inteligentne miejskie rozwiązania technologiczne, aby rozwijać zrównoważone miasta
- Zwiększanie bioróżnorodności na obszarach miejskich
- Zrównoważona modernizacja
- Wdrażanie strategii zerowego poziomu emisyjności
- Zwiększanie produktywności poprzez 3D printing & Industry 4.0



Nicolas Kozubek, dyrektor MIPIM, powiedział:

"Ponieważ branża nieruchomości dąży do osiągnięcia zerowego poziomu emisyjności, MIPIM ma na celu pomóc wystawcom i uczestnikom poprzez dostarczenie im najlepszych praktyk i opracowań. Road to Zero rzuci światło na rozwiązania ESG, innowacje i technologie, które pomagają przyspieszyć transformację sektora budowlanego w kierunku bardziej zrównoważonego modelu".

Zeszłoroczną edycję MIPIM 2022 odwiedziło prawie 20 000 delegatów z ponad 80 krajów, ponad 360 prelegentów wzięło udział w panelach dyskusyjnych, 2400 firm wystawiło się na ponad 350 stoiskach i pawilonach na powierzchni 18 500 m².

Jako Executive Club, mieliśmy wielką przyjemność być Partnerem MIPIM 2023, największego na świecie wydarzenia w branży nieruchomości!

MIPIM: Liderzy rynku nieruchomości, wszyscy w jednym miejscu



MIPIM - the world's largest international real estate event

To accelerate the construction industry's transformation to a more sustainable model, MIPIM has launched the Road to Zero zone. The 400-square-meter zone will combine exhibition, networking and conference space with a focus on practical methods for decarbonizing the real estate industry.

Road to Zero by MIPIM will bring together all the key players in the construction sector involved in the process: from sustainable investors to developers, industry, innovative solutions and suppliers.

In addition to leading companies **Schneider Electric** and **Schindler**, who are gold and silver sponsors, companies such as **PwC**, **Veolia**, **Building Minds** and **Carrier** have also already confirmed their presence at the event.

Continuing the "Driving Urban Change" theme from MIPIM 2022, the Road to Zero 2023 panel discussion program will cover the following topics:

- Decarbonizing energy infrastructure and investing in low-carbon technologies
- How to implement smart urban technology solutions to develop sustainable cities
- Enhancing biodiversity in urban areas
- Sustainable modernization
- Implementing zero-carbon strategies
- Increasing productivity through 3D printing & Industry 4.0

Nicolas Kozubek, director of MIPIM, said:

"As the real estate industry strives to achieve zero carbon, MIPIM aims to help exhibitors and attendees by providing them with best practices and studies."



**Better places.
Greater impact.
Stronger business.**

Road to Zero will shed light on ESG solutions, innovations and technologies that are helping to accelerate the construction sector's transformation to a more sustainable model".

Last year's MIPIM 2022 was attended by nearly 20,000 delegates from more than 80 countries, more than 360 speakers participated in panel discussions, and 2,400 companies exhibited in more than 350 booths and pavilions over 18,500 m².

As Executive Club, we were very pleased to be a Partner of MIPIM 2023, the world's largest real estate event!

About MIPIM 2023

In crafting a unique urban festival during 4 days in Cannes, MIPIM influences and accelerates the transformation of the built environment.

MIPIM is a catalyst for concrete solutions, combining face-to-face discussions, thought leadership, development opportunities and global capital to drive change.

We connect and inspire the international real estate community to create more sustainable, liveable and prosperous places for all.

+52

NPS
from delegates

20,000+

Participants

>50%

Directors and
C level attendees

80+

Countries

2,400

Exhibiting
companies

2000+

Investment &
Financial companies

RELACJA Z X EDYCJI EXECUTIVE INNOVATION FORUM!

28 listopada w hotelu Sheraton Grand Warsaw odbyła się X edycja konferencji organizowanej przez Executive Club – Executive Innovation Forum. Część merytoryczna wydarzenia objęła cztery panele dyskusyjne oraz cztery wystąpienia, a wieczorem, podczas uroczystej Gali, poznaliśmy wyniki konkursu „Diamenty Innowacji”. Po ogłoszeniu zwycięzców odbył się wieczorny bankiet i koncert zespołu Ada Kiepusza Quartet.

Część merytoryczną otworzyło wystąpienie Pana **Pawła Żuka** – Prezesa Zarządu Centrum Medyczno-Diagnostycznego i Pana **Pawła Kikosickiego** – Dyrektora Centrum e-Zdrowia, pod tytułem „Innowacje cyfrowe kluczowe w systemie ochrony zdrowia”. Omówili oni zagadnienia związane z informatyzacją i cyfryzacją sektora ochrony zdrowia. Budowanie ekosystemu e-zdrowia w Polsce, według prezenterów, polega na digitalizacji i cyberbezpieczeństwie, interoperacyjności i komunikacji, udostępnianiu i wymianie danych oraz nowych technologiach. Szczególną uwagę zwrócono również na to, że dzięki elektronicznym rozwiązaniom, takim jak np. e-recepta, udało się uniknąć około 1 miliona zgonów w czasie trwania pandemii. Zapowiedziano również pilotaż takich usług jak: centralna e-rejestracja oraz system e-Krew.

Kolejnym punktem w programie było wystąpienie Pana **Pawła Stefańskiego** – General Managera w firmie Balluff, pod tytułem „Ciekawość, to pierwszy stopień do...?”. W swojej prezentacji opowiedział m.in. o kompleksowych rozwiązaniach w zakresie czujników, identyfikacji i przetwarzania obrazu oraz technologii sieciowej. Mówił, że ważne jest wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań do swoich firm, ułatwiających klientowi dostęp do tak zwanego cyfrowego świata, który jest dzisiaj absolutnie konieczny. Mówiąc o wprowadzeniu innowacji, zwłaszcza w organizacjach, które mają już historię, często tak naprawdę mówimy o transformacji kulturowej, ponieważ najtrudniejszym zadaniem jest zmiana naszych przyzwyczajeń.

Po dwóch wystąpieniach nadszedł czas na pierwszą dyskusję panelową o innowacyjnych organizacjach. Moderował **Łukasz Sztern**, Kierownik Działu Brokerów Innowacji w Centrum Zarządzania Innowacjami i Transferem Technologii z Politechniki Warszawskiej. Udział w dyskusji wzięli: **Krzysztof Dzięgielewski**, Adwokat, Członek Zarządu Centrali Farmaceutycznej CEFARM, **Agnieszka Hrynkiewicz-Sudnik**, Finance and Innovation BL Director, Ayming, **Dariusz Jasak**, Prezes Zarządu, Seen Technologie, **Grzegorz Słomkowski**, Członek Zarządu, Polska Agencja Inwestycji i Handlu, **Janusz Szulik**, Prezes Zarządu spółek TU INTER Polska i TU INTER-ŻYCIE Polska, **Dr Albert**

Tomaszewski, Badacz przedsiębiorczości i innowacyjnych strategii, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie. Pod dyskusję zostało poddane DNA innowacji w organizmie spółki oraz finansowanie innowacyjnych zmian na poziomie firmy. Szczególną uwagę zwrócono na potrzebę maksymalizowania źródeł finansowania, zwiększając tym samym poziom innowacyjności w naszym kraju. Branżę farmaceutyczną nazwano jedną z najbardziej innowacyjnych i najszybciej rozwijających, a polskie firmy zachęcano do bardziej odważnych działań w poszukiwaniu innowacyjnych rozwiązań. Ważne, by nie obawiać się inwestować i wdrażać innowacje w swoich firmach. Przybliżono również kwestie dualnego modelu sprzedaży, który zawiera zarówno technologiczne aspekty, jak i aspekty bezpośredniego kontaktu ludzkiego.

Po pierwszej dyskusji panelowej **Dariusz Kwieciński**, Prezes Zarządu, Fujitsu Poland poprowadził case study pt. „Transformacja Cyfrowa w praktyce”, w którym opowiedział m.in. o zasadach przeprowadzenia skutecznej transformacji cyfrowej. Mimo, że 90% firm deklaruje wdrażanie strategii cyfrowej, to $\frac{2}{3}$ pytanych przyznaje, że takiej strategii nie posiada. Obawa przed zmianą jest naturalna, ale pokonać ją można poprzez pokazywanie danych oraz argumentów. Ważne jednak, aby nie operować jedynie abstrakcyjnymi przykładami modelowych wdrożeń. Dokładna, wyjściowa analiza potrzeb klienta i realnych założeń jest najlepszą receptą na opór przed zmianą.

Następnie nadszedł czas na II panel dyskusyjny, moderatorem była **Dr Dominika Bosek-Rak**, Kierownik studiów podyplomowych Transformacja Cyfrowa, adiunkt w Katedrze Teorii Zarządzania SGH. W gronie panelistów byli: **Mateusz Bartoszcze**, Zastępca Dyrektora Oddziału Kraków EIB SA, Radca Prawny, Nauczyciel Akademicki, **Ireneusz Borowski**, Country Manager, Dassault Systèmes, **Jacek Figuła**, Chief Commercial Officer, Billon Group, Jędrzej Kowalczyk, Prezes Zarządu, FANUC Polska, **Dariusz Kwieciński**, Prezes Zarządu, Fujitsu, **Bogusław Łoś**, Dyrektor działu Technology Solutions for Business, APN Promise, **Michał Zwyrtek**, Dyrektor Finansowy, APA Group. Paneliści dyskutowali m.in. o działaniach, które organizacja musi podjąć, aby zoptymalizować operacje i zwiększyć produktywność, a także o roli cyfryzacji w skalowalności biznesu. Ponadto, wspomniano o największych wyzwaniach w procesie transformacji cyfrowej oraz wpływie obecnej sytuacji ekonomicznej, geopolitycznej, środowiskowej i społecznej na trendy w transformacji cyfrowej. Sporo czasu paneliści poświęcili technologii blockchain i jej zastosowaniu w korporacjach.

Po przerwie lunchowej swoją prelekcję przedstawiła nam **Ewa Giniewska** - Business Development Executive, MTWO Poland. W swoim wystąpieniu pt. "MTWO Construction Cloud – siła napędowa transformacji cyfrowej w branży budowlanej" omówiła najważniejsze kwestie związane z nowoczesnymi technologiami wykorzystywanymi w budownictwie. Na wstępie Pani Ewa zaznaczyła, że innowacja jest kobietą, która potrafi bardzo mocno zaskakiwać. W swojej prezentacji opowiedziała również o wyzwaniach branży budowlanej, czyli: inflacji, podniesieniu stóp procentowych, wzroście cen materiałów, zaburzeniu w łańcuchu dostaw oraz brakach kadrowych. Jak zaznaczyła Pani Ewa, automatyzacja procesów wpływa na podniesienie produktywności, a transfer wiedzy i synergia działań pomiędzy inwestorami to klucz do jeszcze szybszego rozwoju rynku i promowania innowacji.

Po prezentacji nadszedł czas na wyjątkowy panel pt. "Przywództwo kobiet w erze innowacji". Moderatorem był **Prof. Rafał Ohme**, CEO, Digital Emotions. Udział w dyskusji wzięły: **Sylvia Bilska**, General Manager, Edenred Polska, **Anna Heimberger**, Dyrektor Marketingu, InPost Polska, **Barbara Kozierkiewicz**, Dyrektor Wykonawczy, Global Clinical Solutions, Wiceprezes, AstraZeneca Pharma Poland, **Aleksandra Kucharek**, Development Director, Panattoni, **Małgorzata Milczarek - Bukowska**, Senior HR Executive, **Ewa Wernerowicz**, Prezes Zarządu, Soonly Finance, **Marta Wojciechowska**, Prezeska Zarządu, Fiberhost. Swoją dyskusję panelistki zaczęły od przedstawienia wyników badania przeprowadzonego przy użyciu inteligentnych metod, mających ujawnić co naprawdę sądzimy, a nie co deklarujemy. 82% respondentów twierdzi, że kobiety nadają się na stanowiska kierownicze, ale wierzy w to tylko 27% ankietowanych. Mimo to rola kobiet w biznesie cały czas ulega wzmocnieniu, ze względu na to, że innowacyjność wymaga różnorodności, a różnorodność wpływa na kreatywność. Jednorodna grupa ma takie same doświadczenia, myśli podobnie i trudniej jest w niej stworzyć coś innowacyjnego. Wnioski płynące z debaty stawiają przed nauką i technologią poważne wyzwanie: potrzebujemy czulej sztucznej inteligencji.

Ostatni panel dyskusyjny pt. "Startupy – jak skutecznie wspierać rozwój polskich innowacji?" poprowadził moderator - **Robert Ługowski**, Partner Zarządzający, Cobin Angels, Członek Zarządu, European Business Angels Network (EBAN). W dyskusji udział wzięli: **Agnieszka Jasińska-Kołodziej**, p.o. Dyrektor Departament Komerccjalizacji, Centrum Łukasiewicz, **Bartłomiej Pawlak**, Wiceprezes Zarządu, Polski Fundusz Rozwoju, **Seweryna Afanasjew**, Prezes Zarządu, 4FM, Head of Asset Management, Globe Trade Centre, **Alicja Tatarczuk**, Managerka ds. społecznej odpowiedzialności biznesu, Huawei Polska, **Ksenia Wójcik-Karasiewicz**, Dyrektor Biura Zarządzania Obsługą Beneficjenta, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, **Dr hab. Michał Zdziarski**, Kierownik, Pracownia Zarządzania Strategicznego i Międzynarodowego, Wydział Zarządzania UW, Założyciel: Wheelstair i MeWheel. Początkowo dyskutanci rozmawiali o tym, czy młode firmy mogą odnieść sukces w startupach, pod skrzydłami wielkich korporacji, korzystając z ich finansowania. Należy pamiętać, że pomysł jest jedynie inspiracją do stworzenia firmy, sukces wymaga natomiast przekonania klienta, że oferujemy mu realną korzyść, za którą warto zapłacić. Na końcu panelu rozmówcy próbo-

wali odpowiedzieć na pytanie, czy wysokie dotacje idą w parze z sukcesem innowacyjnego biznesu? Zaznaczono także, jak ważne jest przygotowanie zespołu na absorbowanie dużych środków i konieczność rozumienia, że pieniądze inwestorów to jedynie pomost, a dopiero firma jest podmiotem generującym wartość, którą można skomercjalizować.

DIAMENTY INNOWACJI

Po zakończeniu części merytorycznej przyszedł czas na wieczorną galę, którą uroczyście otworzyli prof. dr hab. **Michał Kleiber** - Przewodniczący Rady Executive Club, Przewodniczący Polskiego Komitetu ds. Unesco, Kawaler Orderu Orła Białego oraz **Beata Radomska** - CEO, Executive Club.

Punktem kulminacyjnym Gali było rozdanie statuetek, w 9 Kategoriach Konkursowych, które uhonorowały najlepsze przedsiębiorstwa oraz wybitnych menedżerów i liderów biznesu. Dodatkowo wręczone zostały 2 nagrody specjalne: **Mecenas Startupu i Innowacyjna Firma Odpowiedzialna Społecznie**.

Autor: Anastazja Lach, Redaktorka prowadząca

Laureaci „Diamentów Innowacji”

- INNOWACJA ROKU: FINANSE
BLIK, PKO Bank Polski
- INNOWACJA ROKU: PRZEMYSŁ
Honeywell, Michelin
- INNOWACJA ROKU: LOGISTYKA
InPost
- INNOWACJA ROKU: ENERGETYKA
Westinghouse Electric Poland
- INNOWACJA ROKU: FARMACJA
AstraZeneca Pharma Poland, Pfizer
- INNOWACJA ROKU: CHEMIA
Synthos
- INNOWACJA ROKU: EKOLOGIA
Bioelektro
- INNOWACJA ROKU: PRODUKT
Autenti, BMW
- CEO ROKU:
Magdalena Dziewguć - Google Cloud Poland
- MECENAS STARTUPU
Huawei Polska
- INNOWACYJNA FIRMA ODPOWIEDZIALNA
SPOŁECZNIE
Ekipa Holding



PARTNERZY KONFERENCJI / PARTNERS

ORGANIZATOR / ORGANIZER



PATRON HONOROWY / HONORARY PATRONS



PARTNER STRATEGICZNY / STRATEGIC PARTNER



PARTNER GŁÓWNY / MAIN PARTNER



PARTNER ZŁOTY / GOLD PARTNER



PARTNERZY / PARTNERS



PARTNERZY / PARTNERS



PARTNERZY GALI / GALA PARTNERS



PATRON SPOŁECZNY SOCIAL PARTNER

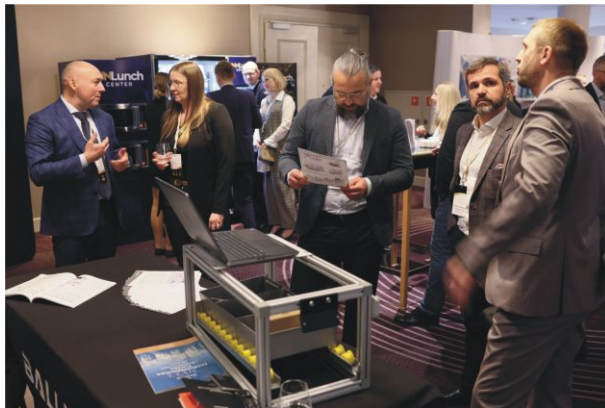


PARTNER TECHNICZNY TECHNICAL PARTNER



GŁÓWNI PATRONI MEDIALNI MAIN MEDIA PATRON





COVERAGE OF THE 10TH EDITION OF EXECUTIVE INNOVATION FORUM!

On November 28th at the Sheraton Grand Warsaw hotel, was the site of the X edition of the conference organized by Executive Club - Executive Innovation Forum. The substantive part of the event was highlighted by four discussion panels and four presentations by orators, and in the evening, during the ceremonial Gala, we got to know the results of the "Innovation Diamonds" contest. After announcing the winners, there was the evening banquet and concert by the Ada Kiepusza Quartet.

The substantive segment was opened by a presentation from Mr. **Paweł Zuk** - Board Chairman of the Medical-Diagnostic Centre and Mr. **Paweł Kikosicki** - Director of the Centre for e-Health, under the heading "Digital innovations as key components in the healthcare system". They discussed topics relating to computerization and digitization of the healthcare sector. Building of the e-health ecosystem in Poland according to prelegates relies on digitization and cybersecurity, interworking and communication, sharing and exchanging data and new technologies. A lot of attention was focused on the fact that thanks to digital solutions such as e-prescriptions, we were able to prevent about 1 million deaths during the pandemic. Concepts such as central e-registration and e-blood system were proposed.

The next part of the program was a presentation by Mr. **Paweł Stefanski** - General Manager at Balluff, titled "Curiosity is the first step to....?". During his presentation he generally discussed comprehensive solutions in the range of sensors, identification and processing of the overview of technological networks. He said that it is important to introduce modern solutions into companies, making it easier for clients to access the so-called digital world, which is an absolute must. Speaking of introducing innovations, especially in organizations that already have a history of doing so, we frequently speak about cultural transformation, because the most challenging task is changing our habits.

After two presentations came the first discussion panel about innovative organizations. The moderator for this panel was **Lukasz Sztern**, Supervisor of the Innovative Brokers Department at the Centre for Innovations and Transfer of Technologies, from the Warsaw University of Technology. Taking part were: **Krzysztof Dziegielewski**, an attorney, Board Member at the CEFARM Pharmaceutical Centre, **Agnieszka Hryniewicz-Sudnik**, Finance and Innovation BL Director at Ayming, **Dariusz Jasak**, Board Chairman Seen Technologies, **Grzegorz Slomkowski**, Board Member at Polish Investment and Trade Agency, **Janusz Szulik**, Board Chairman at TU INTER Polska and TU-INTER

LIFE Polska, **Dr. Albert Tomaszewski**, Researcher of entrepreneurship and innovative strategies at the SGH school in Warsaw. Topics such as DNA innovation in the organization's body and the need for maximizing financing sources, by this also increasing the level of innovation in our country were tackled. The pharmaceutical industry was called one of the most innovative and fastest growing, and Polish companies were encouraged to take more confident actions in searching for innovative solutions. It is important to invest and implement innovations in your companies and not be afraid. We also got to know topics relating to the dual model of sales, which envelopes technological aspects and aspects relating to direct contact with people.

After the first discussion panel, **Dariusz Kwiecinski**, Board Chairman at Fujitsu Poland led the first case study entitled "Digital Transformation in practice", during which he discussed rules for implementing a successful digital transformation. Despite the fact that 90% of companies declare implementation of digital strategy, two thirds admit that they do not have this strategy. Uncertainty of change is natural, but it can be overcome through presenting data and arguments. It is important to not rely on just abstract examples of implemented models. A solid output analysis of clients needs and realistic assumptions is the best recipe for reluctance to change.

Next came the second discussion panel, moderated by **Dominika Bosek-Rak**, supervisor of post-diploma studies of Digital Transformation, adjutant at the Department of Theory of Management at SGH. Among the panelists were: **Mateusz Bartoszcze**, Deputy Director at EIB Krakow, legal counsel, Academic Professor, **Ireneusz Borowski**, Country Manager at Dassault Systemes, **Jacek Figula**, Chief Commercial Officer at Billon Group, **Jedrzej Kowalczyk**, Board Chairman at FANUC Polska, **Dariusz Kwiecinski**, Board Chairman at Fujitsu, **Boguslaw Los**, Director at the Technological Solutions for Business at APN Promise, **Michal Zwyrtek**, Financial Director at APA Group. Panelists discussed actions that an organization must take to optimize operations and increase productivity and the role of digitalization in scalability of business. Moreover, there was mention of the biggest challenges in the process of digital transformation and the influence of the current economic, geopolitical, environmental and social situations on the trends in digital transformation. The panelists devoted a lot of time to blockchain technologies and her implementation in corporations.

After the lunch break, **Ewa Giniewska** - Business

Development Executive at MTWO Poland, was the next speaker and she presented her “MTWO Construction Cloud - the driving force behind digital transformation in the construction industry”, she discussed the most important matters related to new age technologies that are being used in construction. At the introduction Mrs. Ewa pointed out that innovation is a woman that is able to surprise a great deal. In her presentation she also talked about challenges in the construction industry, that being: inflation, raising interest rates, price increase of materials, disturbances in the chain of supply and shortage of staff. As Mrs. Ewa pointed out, automation of processes influences the increase in productivity, a transfer of knowledge and synergy of actions between investors is key to even quicker market growth and promotion of innovation.

After the presentation came time for a special panel titled “Leadership of women in the era of innovation”. The moderator was **Professor Rafal Ohme**, CEO at Digital Emotions. Participants in the discussion were: **Sylvia Biliska**, General Manager at Edenred Polska, **Anna Heimberger**, Marketing Director at InPost Polska, **Barbara Kozierkiewicz**, Executive Director at Global Clinical Solutions, Deputy Director at AstraZeneca Pharma Poland, **Aleksandra Kucharek**, Director of Development at Panattoni, **Malgorzata Milczarek-Bukowska**, Senior HR Executive, **Ewa Wernerowicz**, Board Director at Soonly Finance, **Marta Wojciechowska**, Board Chairperson at Fiberhost. The panelists began their discussion with a presentation of research results conducted using artificial methods, designed to disclose what we really think, not what we declare / 82% of those questioned think that women are more suited for supervisory positions, but only 27% actually believe it. Despite this, the role of women in business is constantly being solidified because innovativeness demands variety, and variety has influence on creativity. A homogeneous group shares the same experiences, thinks alike and it is very difficult to come up with something innovative. Conclusions derived from the debate present science and technology with a serious challenge: we need a sensitive artificial intelligence.

The last discussion panel entitled “Startups - how to successfully support growth of Polish innovation?” which was moderated by **Robert Lugowski**, Directing Partner at Cobin Angels, Board Member at the European Business Angels Network (EBAN). Taking part in the discussion were **Agnieszka Jasinska-Kolodziej**, acting Director of Commercialization Department at Lukasiewicz Centrum, **Bartlomiej Pawlak**, Deputy Director at of the Board at the Polish Growth Fund, **Seweryna Afanasjew**, Board Chairwoman at 4FM, Head of Asset Management at Global Trade Centre, **Alicja Tataczuk**, Manager for matters relating to social responsibility of business at Huawei Polska, **Ksenia Wojcik-Karasiewicz**, Director of the of the Office for Managing of Beneficiary Service at the National Centre for Research and Growth, **Michal Zdziarski PhD**, Supervisor at the Workshop for Strategic and International Management, Department of Management at University of Warsaw, Founder of Wheelstair and MeWheel. At the introduction the panelists discussed whether young companies can achieve success in startups, under the wings of major corporations, taking advantage of their financing. It is worth remembering that the idea is simply an inspiration to establish companies, success depends on convincing the

client that we offer real benefits that are worth paying for. At the conclusion of the panel, the prelegates attempted to answer the question, whether large donations go hand in hand with innovative success of business? It was also highlighted that it is important to prepare the team to absorb large funds and the importance of understanding that investors' money is only a form of assistance, and the company itself is the entity that generates value that can be commercialized.

INNOVATION DIAMONDS

After the conclusion of the substantive segment, came the evening gala, which was officially opened by **Michal Kleiber PhD** - President of the Council at Executive Club, President of the Polish Committee to matters relating to Unesco, Chevalier of the White Eagle Medal and **Beata Radomska** - CEO of Executive Club.

The culminating point of the Gala was the awards ceremony in 9 Contest Categories, which recognized the best companies and most distinguished managers and leaders in business. Additionally two special awards were handed out: **Counsel of Startups and Socially Responsible Innovative Company**.

Author: Anastazja Lach, Editor-in-Chief

Recipients of “Innovative Diamonds”

- INNOVATION OF THE YEAR: FINANCE
BLIK, PKO Bank of Poland
- INNOVATION OF THE YEAR: INDUSTRY
Honeywell, Michelin
- INNOVATION OF THE YEAR: LOGISTICS
InPost
- INNOVATION OF THE YEAR: ENERGY
Westinghouse Electric Poland
- INNOVATION OF THE YEAR: PHARMACEUTICAL
AstraZeneca Pharma Poland, Pfizer
- INNOVATION OF THE YEAR: CHEMISTRY
Synthos
- INNOVATION OF THE YEAR: ECOLOGY
Bioelektra
- INNOVATION OF THE YEAR: PRODUCT
Autenti, BMW
- CEO OF THE YEAR:
Magdalena Dziewguc - Google Cloud Poland
- COUNSEL OF STARTUPS
Huawei Poland
- INNOVATIVE COMPANY THAT IS SOCIALLY RESPONSIBLE
Ekipa Holding



Zmieniamy się naturalnie



budimex
zmieniaj świat

mostostal
kraków

fbserwis

www.budimex.pl





Executive Club

IX EDYCJA

SUSTAINABLE ECONOMY SUMMIT 2023



22-23 MAJA 2023
SHERATON GRAND WARSAW