2/2020
www.executive-club.com.pl

Executive MAGAZINE

INFRASTRUKTURA POLSKA I BUDOWNICTWO

Relacja z XI edycji konferencji

DZIAŁ CHANGING BUSINESS

Jak pandemia wpłynęła na firmy

MACIEJ KORBASIEWICZ

ROZMOWA Z PREZESEM BOLIX

SIEMENS
Uczyń dzień bardziej niezwykłym, dzięki urządzeniom do zabudowy marki Siemens.
Urządzenia do zabudowy marki Siemens fascynują nieograniczonymi możliwościami, łącząc najnowszą technologię z unikatowym stylem i innowacyjnymi rozwiązaniami. www.siemens-home.bsh-group.com/pl/
The future moving in.
Siemens Home Appliances
Grupa BSH jest licencjobiorcą w odniesieniu do znaków towarowych, do których uprawniona jest Siemens AG.

Drodzy Czytelnicy

Niezmiernie mi miło złożyć na Państwa ręce drugie tegoroczne wydanie Executive Magazine. Tematem przewodnim, który pojawia się w wielu artykułach jest wpływ pandemii koronawirusa na biznes. Niezależnie od tego czy jesteśmy globalną firmą, lokalnym przedsiębiorstwem, firmą rodzinną czy spółką państwową, ta sytuacja dotknęła wszystkich. Pandemia COVID-19 to test nie tylko dla rządów czy służby zdrowia, ale również dla biznesu. Już w pierwszej fazie epidemii w Polsce stało się jasne, że zaangażowanie prywatnych firm, ale i samorządów oraz zwykłych mieszkańców, będzie niezbędne, aby skutecznie walczyć z tym groźnym zjawiskiem.

Do tematu pandemii w biznesie podeszliśmy od strony praktycznej, tworząc przydatną bazę wiedzy. Poświęcony jest temu dział „Changing Business", w którym poprosiliśmy firmy o komentarze i case study tego jak poradziły sobie z tym wyzwaniem. Część z nich boleśnie odczuło skutki pandemii. Są jednak firmy, które stawiają czoła kryzysowi naprawdę skutecznie. Jedną z takich firm jest Bolix, z którego prezesem mieliśmy przyjemność porozmawiać, a efekty tej rozmowy znajdą Państwo w dziale „Wywiady".

Dwa pozostałe działy to „Okiem eksperta" i „Relacje". W pierwszym z nich eksperci omawiają aktualne zagadnienia, takie jak: nowe technologie i cyberbezpieczeństwo z perspektywy przedsiębiorstwa. W „Relacjach" natomiast dowiedzą się Państwo co w ostatnim czasie działo się u nas. Znajdą tam Państwo m.in. obszerną relację z XI edycji konferencji „Infrastruktura Polska i Budownictwo", a także opis nowej formuły, w której docieraliśmy do Państwa w czasie pandemii czyli webinarów.

Życzę inspirującej lektury,

– ***Michał Mazurczak***
Redaktor Prowadzący

Dear Readers

I am very pleased to present to you this year's second edition of Executive Magazine. The theme that appears in many articles is the impact of the coronavirus pandemic on business. Whether we are a global, local, family a state-owned company, this situation has affected everyone. The COVID-19 pandemic is a test not only for governments or health care, but also for business. Already in the first phase of the epidemic in Poland it became clear that the involvement of private companies as well as local governments and citizens will be necessary to effectively fight this dangerous phenomenon.

We approached the topic of pandemic in business from a practical perspective, creating a useful base of knowledge. In "Changing Business" section we have asked companies for comments and a case study of how they managed this challenge. Some of them painfully felt the effects of this pandemic. However, there are companies that face the crisis really effectively. This kind of a company is Bolix, whose president we had the pleasure to talk with and the results of this conversation can be found in the "Interviews" section.

The other two sections are "Expert's Eye" and "Relationships". In the first of these experts discuss current issues from the perspective of the company, such as: new technologies and cybersecurity. In "Relations" you will learn what has happened in our Club recently. You will find there, among others extensive report from the 11th edition of the conference "Polish Infrastructure and Construction" as well as a description of the new formula in which we reached you during pandemics – webinars.

I wish you inspirational reading,

– ***Michał Mazurczak***
Editor-in-Chief

Wywiad / Interview

06 Maciej Korbasiewicz
Prezes Bolix / President at Bolix

13 Janusz Szulik
Prezes Towarzystwa Ubezpieczeń Inter Polska
CEO of INTER Polska

16 Grzegorz Głasek
Prezes SPS Construction
Chairman of the board SPS Construction

18 Tomasz Stasiak
Partner Współzarządzający Wolf Theiss
Co-Managing Partner, Wolf Theiss

20 **GRZEGORZ KACZOROWSKI**
Dyrektor biura rozwoju gospodarczego urzędu M.ST. Warszawy
Director at Economic Development Department in Warsaw

PPP w pigułce
Jakie są korzyści płynące ze stosowania formuły PPP? Jak obecnie kształtują się kryteria wyboru wykonawców?

PPP in a nutshell
What are the benefits of using the PPP formula? What are the criteria for the selection of the contractor currently?

26 Krzysztof Krauze
Prezes Intrum / President of Intrum

30 Adam Krzanowski
Prezes i współzałożyciel firmy Nowy Styl
CEO and Co-Founder of Nowy Styl Group

CHANGING BUSINESS

32 Bezpieczeństwo energetyczne w czasach kryzysu
Energy security in crisis times

34 Jak działać fair play w czasie pandemii?
How to play fair in the pandemia?

36 Nowa rola benefitów w czasach niepewności
The new role of benefits in times of uncertainty

38 Czy biura mają przyszłość?
Do offices have a future?

42 Siła wyższa nie wszystkich zwolni od odpowiedzialności
Force majeure will not automatically exempt one from liability for breach of contract

44 Kropla drąży skałę...
Constant dropping wears away a stone...

46 Tarcza nie wystarczy. Alternatywne sposoby na zabezpieczenie wyniku finansowego
The shield is not enough. Alternative ways to secure the financial result

50 **BIZNES I PRAWO W KORONAKRYZYSIE**
BUSINESS AND LAW AMID THE CORONAVIRUS CRISIS

Executive Club
Executive MAGAZINE

Wydanie: 2/2020
Issue: 2/2020

Executive Club
ul. Puławska 12 lok. 10
02-566 Warszawa
tel.: (+48) 22 409 25 38
e-mail: biuro@executiveclub.pl

Redaktor Prowadzący / Editor-in-Chief
Michał Mazurczak

Wsparcie Redakcyjne / Editorial Support
Aleksandra Łapińska

Skład magazynu/ Magazine fold
Wojciech Kownacki

Druk / Print
Foldruk Media

Partnerstwo / Partnership
Anna Wojciechowska
anna.wojciechowska@executiveclub.pl
tel: (+ 48) 530 306 046

Członkostwo w Klubie / Membership
Anna Karasińska
anna.karasinska@executiveclub.pl
tel: (+ 48) 516 188 116

Event Management
Marlena Kotowska
marlena.kotowska@executiveclub.pl
tel: (+ 48) 509 844 278

Media / PR
Michał Mazurczak
michal.mazurczak@executiveclub.pl
tel: (+ 48) 509 031 577

Aleksandra Łapińska
aleksandra.lapinska@executiveclub.pl
tel: (+ 48) 570 105 421

Grafika
Łukasz Błędkowski
lukasz.bledkowski@executiveclub.pl
tel: (+ 48) 510 105 479

Walcząc z epidemią, władze wielu krajów wprowadziły rozmaite środki, takie jak nakazy powstrzymania się od prowadzenia określonej działalności, zakazy przemieszczania się czy obowiązek dystansowania społecznego. Ich stosowanie, choć zapewne uzasadnione ze względów medycznych, przyniosło szereg niekorzystnych skutków gospodarczych.

Throughout the struggle, many governments have enacted a variety of measures, such us orders to refrain from certain types of business operations, mobility restrictions and social distancing. Though certainly medically reasonable, they have spawned a number of adverse economic ramifications.

54 Jak firmy na rynku biurowym działają w czasie COVID-19?
How companies operate on the office market during COVID-19?

Okiem eksperta / Exspert's Comment

58 GO DIGITAL W BIZNESIE
GO DIGITAL IN BUSINESS

Dlaczego warto zaprzyjaźnić się z nowymi technologiami?

Why it's worth familiarizing yourself with new technologies?

62 Cyberbezpieczeństwo w czasach pandemii
Cybersecurity in the time of pandemic

66 Co przyniesie przyszłość?
What does the future hold?

68 Fracht FWO. Szwajcarska jakość w obsłudze logistycznej i transportowej
Fracht FWO Swiss quality logistics and transport

70 Jakie są wyzwania CF Cefram SA w obliczu kryzysu?
What are the challenges of CF Cefarm SA amid the crisis?

72 Skotan w nowej rzeczywistości. Stabilne działania i plany na przyszłość
Skotan in the new reality stable activities and future plans

Relacja / Report

75 NOWA ERA BUDOWNICTWA OKIEM PRAKTYKÓW
THE NEW ERA OF CONSTRUCTION IN THE EYES OF PRACTITIONERS

Zaproszeni eksperci przybliżyli aktualne zagadnienia podczas całodniowej serii debat, podzielonych na trzy tematyczne panele dyskusyjne oraz dwa wystąpienia. Zwieńczeniem wydarzenia była wieczorna gala rozdania „Diamentów Infrastruktury i Budownictwa", dla najbardziej wyróżniających się podmiotów w branżach.

The invited experts discussed the most current issues during an all-day series of debates divided into three thematic discussion panels and two presentations. The highlight of the event was the evening gala of "Infrastructure and Construction Diamonds", honoring the most outstanding entities in the industries.

80 Gala rozdania statuetek „Diamenty Infrastruktury i Budownictwa"
Gala of "Infrastructure and Construction Diamonds"

84 EC Webinary

ROLA LIDERA JEST ZAWSZE TAKA SAMA

WYWIAD Z MACIEJEM KORBASIEWICZEM PREZESEM BOLIX

MACIEJ KORBASIEWICZ

JEST PAN ZWIĄZANY Z BOLIX OD 11 LAT, WIĘC MA PAN DOŚWIADCZENIE W PRZEPROWADZANIU FIRMY PRZEZ KRYZYSY. W JAKI SPOSÓB POWINIEN DZIAŁAĆ LIDER W OKREŚLONYCH WARUNKACH? JAKIE SĄ PANA DOŚWIADCZENIA W TEJ MATERII?

Rola lidera zawsze jest taka sama – musi prowadzić zespół do określonego celu uwzględniając warunki, w których firma się znajduje w danym momencie.

Gdy organizacja jest dojrzała a sytuacja wokół nie wymaga radykalnych zmian lepiej sprawdza się „proces" czyli zaangażowanie zespołów działających w konsensusie.

Delegowanie decyzji, korzystanie z wiedzy rozproszonej sprawdza się bo cała organizacja jest świadoma celów a otoczenie stabilne. Nie jesteśmy w stanie przygotować organizacji na wszystkie wydarzenia, ale taki model jest bardzo efektywny i zaskakująco odporny na nieoczekiwane zjawiska.

W takich warunkach rola lidera jest stworzenie klimatu, kompetencji, procesu takiego działania. Negatywy tego modelu to grupowe myślenie, rodzaj usypiającego ciepełka, mylne poczucie że jesteśmy bezpieczni a innowacje są zbędne. Wtedy należy okresowo wywołać „kryzys" lub sformułować ambitne wyzwanie, do którego trzeba zmobilizować dodatkowe zasoby, energię i uwagę. Tak działająca organizacja jest stale przygotowanym na nowe wyzwania.

Zupełnie inny – bardziej autorytarny, despotyczny rodzaj przywództwa sprawdza się w warunkach głębokiej reorganizacji, kryzysu o rozmiarach potencjalnie katastrofalnych, na które organizacja sama z siebie nie jest przygotowana. Takie sytuacje głębokiego reengineeringu zdarzają się relatywnie rzadko, nie mogą trwać zbyt długo i nie mogą być nadużywane. Kilkukrotnie w swojej karierze musiałem przejąć taką postawę.

ZAWODOWO BARDZO DUŻĄ WAGĘ PRZYKŁADA PAN DO PRACOWNIKÓW I ICH KOMPETENCJI ORAZ ZESPOŁÓW, W KTÓRYCH PRACUJĄ. JAKI JEST PANA PRZEPIS NA KIEROWA-NIE ZESPOŁEM W TAK DUŻEJ FIRMIE?

Po pierwsze, nie wolno polegać jedynie na układzie silosowym gdzie każdy dział / departament „robi swoje"; taki model choć czytelny jest zabójczy dla rozwoju, innowacyjności, oraz osłabia

odporność na drobne kryzysy. Wierzę w płaskie schematy organizacyjne wsparte układami matrycowymi przecinającymi organizacje w poprzek. Wierzę w grupy robocze lub zadaniowe, otwarte fora komunikacji na niższych szczeblach organizacji. Tak pracujący ludzie angażują się, chcą się rozwijać by sprostać zmieniającym się zadaniom, nie popadają w rutynę; jak sądzę są bardziej spełnieni. Dzięki temu nabierają odwagi w podejmowaniu decyzji i wyrażaniu opinii, dzieleniu się doświadczeniami i wiedzą. Wspiera to proces zdobywania know – how całej organizacji.

Po drugie, należy docenić i stymulować proces stałego doskonalenia (continues improvement), który polega na kwestionowaniu istniejących rozwiązań w myśl zasady „lepsze jest wrogiem dobrego". Buduje świadomość, że to co jest dobre dziś, wcale nie musi być dobre jutro. Wiedza zdobyta podczas edukacji (szkolnej lub uniwersyteckiej) to jedynie fundament, prawdziwe know-how ludzie zdobywają głównie w pracy. Zatem firma powinna nie szczędzić wysiłku by umożliwić pracownikom dostęp do wiedzy poprzez wewnętrzne i zewnętrzne szkolenia. W Bolix, ale i w innych firmach, zawsze doceniałem ten proces.

JAK OCENIA PAN MOŻLIWOŚCI BRANŻY BUDOWLANEJ W NADCHODZĄCYCH MIESIĄCACH? JAKIE SKUTKI DLA PRODUCENTÓW PRODUKTÓW BUDOWLANYCH NIESIE ZE SOBĄ PANDEMIA COVID-19?

W dominującej części branża budowlana odczuła skutki pandemii w bardzo zaskakujący sposób. Bardzo bowiem wzrosły obroty i tempo prac wszędzie tam, gdzie to było możliwe w obawie przed lock-down. Pierwszy kwartał 2020 roku dla firmy Bolix był rekordowym w 30-letniej historii i zapewne cała branża odnotowała podobne zjawisko. Istotniejsze jest pytanie co dalej. Uważam, że należy spodziewać się spowolnienia, czemu będzie towarzyszył wzrost cen produktów ponieważ trudniejsze będzie ich pozyskanie przez niepewność łańcuchów dostaw, słabnąca złotówka, oraz inflacji. Bezrobocie, które niedługo się pojawi nie będzie źródłem pracowników dla branży budowlanej. Wszelkie zamówienia publiczne oraz projekty finansowane przez samorządy ulegną radykalnemu obniżeniu. Szacuję, że przez półtora roku cała gospodarka będzie musiała się dostosowywać do tej nowej rzeczywistości.

W JAKIM KIERUNKU ROZWIJAJĄ SIĘ TECHNOLOGIE ZWIĄZANE Z CHEMIĄ BUDOWLANĄ? CZY PANDEMIA KORONAWIRUSA BĘDZIE STYMULOWAŁA, CZY HAMOWAŁA ROZWÓJ NOWYCH TECHNOLOGII?

Wśród producentów materiałów budowlanych i firm wykonawczych wykształciła się grupa zorientowana na wysoką jakość i innowacje; zapewne z tej grupy wyłonią się nowinki technologiczne. Producenci tanich i zazwyczaj niskiej jakości produktów wybrali inną strategię – optymalizacji kosztowej

i koncentracji na niskiej cenie. Firmy z tej grupy nie podejmą próby wprowadzenie nowych rozwiązań technologicznych. Ten trend zarysował się już jakiś czas temu a rozdźwięk pomiędzy tymi grupami w wyniku pandemii się powiększy. W kategorii rozwiązań wysokiej jakości chęć odróżnienia się nowymi rozwiązaniami będzie stymulatorem konkurencji w tej grupie. Tutaj widzę dużą możliwość na nowe rozwiązania technologiczne.

W JAKI SPOSÓB STOSOWANE PRZEZ BOLIX ROZWIĄZANIA I TECHNOLOGIE WPISUJĄ SIĘ W IDEĘ ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU?

W ostatnim czasie na rynek brytyjski wprowadziliśmy rozwiązanie, którego żywotność przekracza 75 lat.

W opracowaniu uwzględniono zarówno procesy starzeniowe jaki i oczekiwane zmiany klimatyczne w tym huraganowe wiatry, okresy intensywnych opadów przeplatane długotrwającymi upałami. Biorąc pod uwagę kamień, beton czy cegłę ten okres czasu nie robi na nikim wrażenia, ale jeśli chodzi o systemy ociepleń to jest to rewolucyjny postęp. Przyjmuje się, że obecnie stosowane systemy ociepleń przygotowane są do pracy przez około 25 lat.

Inne rozwiązania wpisujące się w tę ideę leżą obecnie u nas na biurkach i w naszych laboratoriach. Mamy przygotowane prototypy, prowadzimy badania i liczymy, że w ciągu trzech lat uda się je wprowadzić na rynek. Póki co jednak jestem zobowiązany tajemnicą i nie chce ujawnić szczegółów naszych projektów.

JAKIE DZIAŁANIA NA RZECZ WALKI Z PANDEMIĄ I WSPIERANIA LOKALNYCH SPOŁECZNOŚCI PODEJMUJE BOLIX W OKRESIE PANDEMII?

Przede wszystkim podjęliśmy działania na rzecz wsparcia lokalnej służby zdrowia poprzez dostarczanie maseczek oraz zamawianie w lokalnej restauracji posiłków dla medyków. Podobnie w przypadku domów opieki. Staramy się również wspierać polskich przedsiębiorców i kupować maseczki produkowane przez lokalną drukarnię, która na czas pandemii musiała zmienić swój sposób działania. Finansujemy też środki czystości i odkażanie przedszkoli i szkół. Wszystkie nasze działania prowadzimy lokalnie w Żywcu i Rybniku, aby wspierać ludzi, którzy bohatersko walczą ze skutkami pandemii.

THE ROLE OF A LEADER IS ALWAYS THE SAME

INTERVIEW WITH MACIEJ KORBASIEWICZ, PRESIDENT AT BOLIX

YOU HAVE BEEN WITH BOLIX FOR 11 YEARS, SO YOU ARE EXPERIENCED WITH LEADING THE COMPANY THROUGH TIMES OF CRISIS. WHAT ACTIONS SHOULD A LEADER TAKE IN SUCH CIRCUMSTANCES? WHAT IS YOUR EXPERIENCE OF IN THIS AREA?

The role of a leader is always the same – he or she must guide the team to a specific goal, taking into account the conditions in which the company is operating at the time.

When the organisation is mature and the circumstances do not call for radical changes, a gradual process, during which teams work in agreement, is a better option. Delegation of decision-making, making use of multisource knowledge work well, because entire organization is aware of the goals and the environment is stable. We cannot prepare the organization for all events and situations, but this model is very effective and surprisingly resistant to unexpected events. In such situation the role of a leader is to create the atmosphere, competence and the process for operation. The drawback of this model is group thinking, a kind of a comfort zone that lulls people into a false sense of security and the belief that innovations are unnecessary. Then a temporary 'crisis' must be triggered or an ambitious challenge should be set, for which additional resources, energy and focus must be mobilised. An organization operating like this is constantly prepared for new challenges.

A completely different, more authoritarian leadership style is better in some specific conditions like deep reorganization, a crisis of a scale that may bring disastrous results, for which an organization is not capable to prepare by itself. This kind of deep reengineering situations occur relatively rarely, they should not last excessively long and cannot be overused. I have had to take on this approach a few times during my career.

YOU ATTACH GREAT IMPORTANCE TO YOUR EMPLOYEES, THEIR COMPETENCIES AND TO THE TEAMS IN WHICH THEY WORK. WHAT IS YOUR RECIPE FOR MANAGING A TEAM IN SUCH A LARGE COMPANY?

First of all, you must not rely solely on the 'silo system', where each department 'does its part'; such a model, though clear, kills development, innovation, and lowers company's resistance to minor crises. I believe in a flat organization structure, supported by matrix systems that cut across organizations. I believe in working groups, task forces and open communication forums at lower levels of the organisation. People who work this way become engaged, want to develop to meet changing objectives, do not fall into a routine; I think they feel more fulfilled. This gives them the courage to make decisions and express opinions, to share experiences and knowledge. It supports the process of building know-how of entire organization.

Secondly, the process of continues improvement, which is about questioning the existing solutions according to the principle "the better is the enemy of the good", must be appreciated and stimulated. It builds the awareness that what is good today does not have to be good tomorrow. Knowledge gained during education (school or university) only gives a foundation for real know-how that people gain mainly at work. Therefore, a company should spare no effort to enable employees to access knowledge through internal and external training. In Bolix, but also in other companies, I have always highly valued this process.

HOW DO YOU SEE THE PROSPECTS FOR THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN THE MONTHS TO COME? WHAT IS THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE MANUFACTURERS OF CONSTRUCTION PRODUCTS?

In major part, the construction industry was affected by the pandemic in a very surprising way. For fear of lock-down, the turnover and the pace of work have increased greatly, wherever it was possible. In the first quarter of 2020 Bolix had record sales in its 30-year history. However, more important question now is what next. I think that a slowdown is to be expected, which will be accompanied by an increase in product prices, as it will be more difficult to obtain the products due to uncertainties of supply chains, a weakening zloty and inflation. Unemployment, which will soon appear, will not provide new workforce for the construction industry. All public procurements and projects financed by local authorities will be drastically reduced. I assume that it will take a year and a half for the whole economy to adapt to this new reality.

WHAT IS THE DIRECTION IN WHICH CONSTRUCTION CHEMICALS TECHNOLOGIES ARE DEVELOPING? WILL THE CORONAVIRUS PANDEMIC STIMULATE OR INHIBIT THE DEVELOPMENT OF NEW TECHNOLOGIES?

Among the manufacturers of building materials and contractors, a group oriented to high quality and innovation has been formed; some technological innovations will probably emerge from this group. Manufacturers of cheap and usually low quality products have chosen a different strategy - cost optimization and focus on low price. Companies from this group will not attempt to introduce new technological solutions. This trend has been evident for some time and the split or the gap between these groups will widen as a result of the pandemic. As for high quality solutions, the willingness to distinguish yourself by creating new solutions, will stimulate competition in this group. I see great prospects here for new technological solutions.

HOW DO THE SOLUTIONS AND TECHNOLOGIES USED BY BOLIX FIT IN WITH THE IDEA OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT?

We have recently introduced a solution to the UK market that has a life expectancy of over 75 years. When the product was being developed, both ageing processes and expected climate changes, including hurricane winds, periods of intensive rainfall interrupted by prolonged heat, were taken into account. When it comes to stone, concrete or brick, this time period does not impress anyone, but when it comes to insulation systems, this is revolutionary. It is assumed that the currently used insulation systems are prepared for about 25 years of service.

Other solutions that fit in with this idea are underway and can currently be found here on our desks and in our laboratories. We have prepared prototypes, are conducting research and hope to launch them within three years. However, for the time being, I am obliged to secrecy and does not want to disclose details of our projects.

WHAT ACTIONS ARE TAKEN BY BOLIX DURING THE PANDEMIC TO FIGHT IT AND SUPPORT LOCAL COMMUNITIES?

Above all, we have taken steps to support the healthcare service locally by providing masks and ordering meals for doctors in the local restaurant. We did likewise when it comes to nursing homes. We also try to support Polish entrepreneurs and buy masks produced by a local printing house, which during the pandemic had to change its previous way of operation. We also fund cleaning products and disinfection of kindergartens and schools. All our activities are carried out locally in Żywiec and Rybnik to support people who heroically fight the effects of the pandemic. ●

Jesteśmy blisko Ciebie

Dbamy o bezpieczeństwo energetyczne Polaków

Zapewniamy niskie ceny gazu dla gospodarstw domowych

PGNiG | DOBRA ENERGIA TANI GAZ

Nowa opona letnia do samochodów dostawczych

B* A 72 dB

* Dla większości rozmiarów.

Charakterystyka techniczna

Szerokość:	Wysokość:	Średnica:	Symbol prędkości:
195 - 235	65 - 75	15″ - 16″	R - S - T

Opona dostępna w 2020 roku
w 14 rozmiarach

OPONY ZAPROJEKTOWANE, BY CHRONIĆ ŚRODOWISKO NATURALNE

STWORZONE, BY ZAPEWNIĆ DŁUGOTRWAŁE BEZPIECZEŃSTWO

ZNAKOMITA TRWAŁOŚĆ MARKI MICHELIN

WZMOCNIONE DLA WIĘKSZEJ WYTRZYMAŁOŚCI

MICHELIN

W TROSCE O BEZPIECZEŃSTWO **TWOJEGO BIZNESU** **INTER** UBEZPIECZENIA DLA FIRM

PYTANIE DO JANUSZA SZULIKA PREZESA TOWARZYSTWA UBEZPIECZEŃ INTER POLSKA

JANUSZ SZULIK

PRAWIE 90 % FIRM W POLSCE ODNOTOWAŁO ZAKŁÓCENIA DZIAŁALNOŚCI WYNIKAJĄCE ZE SPOŁECZNEJ IZOLACJI I ZMIANY ZACHOWANIA KLIENTÓW, CZYTAMY W BADANIU PRZEPROWADZONYM PRZEZ SPOTDATA ORAZ CBM INDICATOR ANALIZUJĄCYM POLSKI MIKRO, MAŁY I ŚREDNI BIZNES W OBLICZU PANDEMII COVID-19. JAK ZABEZPIECZYĆ BIZNES PRZED EWENTUALNYMI KOLEJNYMI TURBULENCJAMI? JAK OCHRONIĆ SIEBIE, SWOJE RODZINY I PRACOWNIKÓW PRZED SKUTKAMI ZACHODZĄCYCH ZMIAN? JEDNĄ Z MOŻLIWOŚCI JEST ODPOWIEDNIO DOBRANE UBEZPIECZENIE DLA FIRM W ZAKRESIE OCHRONY ŻYCIA, ZDROWIA I MAJĄTKU.

Polska gospodarka doświadczyła gwałtownego wstrząsu w konsekwencji pandemii choroby COVID-19. Mimo stopniowego znoszenia restrykcji dotyczących prowadzenia biznesu wielu przedsiębiorców obawia się drugiej fali pandemii i ponownego zamrożenia gospodarki. Wg raportu „Polski mikro, mały i średni biznes w obliczu pandemii COVID-19" najbardziej dotknięte efektami pandemii są firmy z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które wytwarzają w Polsce niemal połowę PKB i dają zatrudnienie blisko 60% wszystkich pracowników w kraju. Co może wnieść odpowiednio dobrane ubezpieczenie, aby zabezpieczyć przyszłość polskich firm z tego sektora?

– Dziś polski biznes jest w sytuacji wyjątkowej, której nikt nie był w stanie przewidzieć i nikt nie był na nią przygotowany – mówi Janusz Szulik, prezes Towarzystwa Ubezpieczeń INTER Polska. Wielu przedsiębiorców staje przed pytaniem jak zabezpieczyć interes firmy? Dziś nie ma prostych wyborów, łatwych odpowiedzi. W tym trudnym dla nas wszystkich okresie zadaliśmy sobie pytanie, co my jako ubezpieczyciel możemy zrobić, aby pomóc naszym Klientom – przedsiębiorcom? Co zrobić, aby ochronić ich interesy, zdrowie ich pracowników i ich rodzin? Co zrobić, aby dać im poczucie bezpieczeństwa w czasach, które nas wszystkich napawają niepokojem. Naszą propozycją jest kompleksowa oferta ochrony dla firm w zakresie ubezpieczeń grupowych na życie, zdrowotnych i majątkowych – mówi Janusz Szulik.

> Dziś nie ma prostych wyborów, łatwych odpowiedzi.

FOR THE SAFETY OF YOUR BUSINESS

QUESTION TO JANUSZ SZULIK, CEO OF INTER POLSKA

ALMOST 90% OF COMPANIES IN POLAND HAVE OBSERVED BUSINESS DISRUPTIONS CAUSED BY SOCIAL ISOLATION AND CHANGES IN CUSTOMER BEHAVIOUR, SHOWS RESEARCH BY SPOTDATA AND CBM INDICATOR. IT ANALYSED POLISH MICRO, SMALL AND MEDIUM BUSINESSES AMID THE COVID-19 PANDEMIC. SO HOW CAN YOU PROTECT YOUR BUSINESS FROM POTENTIAL FURTHER TURBULENCE? HOW CAN YOU PROTECT YOURSELF, YOUR FAMILY AND EMPLOYEES FROM THE CONSEQUENCES OF THE CRISIS? THE RESPONSE FROM INTER ARE CAREFULLY SELECTED BUSINESS INSURANCE POLICIES TO PROTECT LIFE, HEALTH AND PROPERTY.

Despite the gradual loosening of restrictions in running a business, many entrepreneurs are afraid of a second wave of pandemics. The Polish economy has experienced a violent shock as a consequence of the COVID-19 disease pandemic. According to the report "Polish micro, small and medium business in the face of the COVID-19 pandemic, the most affected by the pandemic are companies from the micro, small and medium-sized enterprises sector, which generate almost half of GDP in Poland and employ nearly 60% of all employees in the country. What can properly selected insurance bring to secure the future of Polish companies in this sector?

– Today, Polish business is in an exceptional situation, which no one was able to predict and nobody was prepared for - says Janusz Szulik, president of Towarzystwo Ubezpieczeń INTER Polska. Many entrepreneurs are faced with the question of how to secure the company's interest? There are no easy choices today, no easy answers. In this difficult period for all of us, we asked ourselves what can we, as an insurer, do to help our clients – entrepreneurs? What to do to protect their interests, the health of their employees and their families? What to do to give them a sense of security in times that all of us worry. Our offer is a comprehensive protection for companies in the field of life, health and property insurance – says Janusz Szulik. ●

> There are no easy choices today, no easy answers.

INTER Vision

Grupowe ubezpieczenie zdrowotne dla firm

INTER Vision to ubezpieczenie zdrowotne, które zapewni dostęp do prywatnej opieki medycznej na najwyższym poziomie, w komfortowych warunkach i w dogodnym terminie. Opieka medyczna jest realizowana bezgotówkowo w placówkach renomowanych Partnerów Medycznych na terenie całej Polski lub w dowolnej placówce na zasadach refundacji kosztów.

- szeroki zakres świadczeń oferowanych w ponad 900 placówkach w Polsce
- konsultacje wszystkich specjalistów - bez limitów i skierowań
- badania laboratoryjne i diagnostyczne
- wizyty domowe
- e-konsultacje
- assistance medyczny - pomoc w razie nagłego zachorowania lub wypadku
- pełna opieka stomatologiczna

Dowiedz się więcej:

Zadzwoń: 801 803 000

Więcej szczegółów na www.interpolska.pl

Bądź Inter Odpowiedzialny!

inter UBEZPIECZENIA

IMAGINE.* CREATE. ACHIEVE.
a sustainable future

Egis, znacząca grupa międzynarodowa w sektorze inżynierii budownictwa i mobilności, oferuje unikalną, całościową gamę usług obejmującą doradztwo, inżynierię i obsługę infrastruktury. Nasze zdolności innowacyjne umożliwiają nam sprostanie potrzebom klimatycznym i wielkim wyzwaniom naszych czasów, oferując rozwiązania i know-how uznane w branży transportowej i mobilności, a także zrównoważonego budownictwa miast, budynków, instalacji wodociągowych, środowiska i energetyki.

Egis is a major international group in the construction engineering and mobility services sectors whose unique global service range encompasses infrastructure Consulting, engineering and operation. Through our capacity for innovation, we respond to the climate emergency and to the greatest challenges of our time by offering solutions and acknowledged know-how in the areas of transportation and mobility, sustainable city construction, buildings, water, the environment and energy.

*Marzyć. Projektować. Wcielać. Zrównoważona przyszłość

NASZE WARTOŚCI
OUR VALUES

1 FIRMA KREATYWNA
Prowadzenie proaktywnej polityki w zakresie innowacji, by sprostać wyzwaniom przyszłości

A CREATIVE COMPANY

Taking a proactive stance on innovation to meet tomorrow's challenges.

2 FIRMA ODPOWIEDZIALNA
Włączanie kwestii zrównoważonego rozwoju i etyki w nasze projekty i wobec naszych interesariuszy

A RESPONSIBLE COMPANY

Incorporating the issues of sustainability and ethics within our projects and towards our stakeholders.

3 FIRMA DLA LUDZI
Rozwój kariery i umiejętności naszych pracowników

A PEOPLE-FIRST COMPANY

Developing the careers and skills of our employees.

1,13 MLD €
obrotu wygenerowanego w 2018 roku
managed turnover in 2018

14 850
pracowników na świecie
employees in the world

25%
kapitału w posiadaniu partnerskiej kardy kierowniczej i pracowników
of capital is held by partner manager and employees

NASZE USŁUGI
OUR SERVICES

DORADCTWO
CONSULTING

INŻYNIERIA
ENGINEERING

URBANISTYKA I ARCHITEKTURA
ARCHITECTURE, URBAN PLANNING

POD KLUCZ
TURNKEY

STRUKTURYZOWANIE PROJEKTÓW, INWESTYCJE W RAMACH PPP
PROJECT STRUCTURING, PPP INVESTMENT

EKSPLOATACJA
OPERATION

USŁUGI MOBILNOŚCI
MOBILITY SERVICES

www.egis-group.com

Egis
15, avenue du Centre
CS 20538 - Guyancourt
78286 Saint-Quentin-en-Yvelines Cedex
France

Egis Projects Polska Sp. z o.o.
ul. Królewska 18, 00-103 Warszawa
Tel.: +48 22 49 02 033
Faks: +48 22 40 35 933
e-mail: egis@egisprojects.com.pl

PANDEMIA KORONAWIRUSA A BUDOWNICTWO

ROZMOWA Z GRZEGORZEM GŁASKIEM, PREZESEM SPS CONSTRUCTION

GRZEGORZ GŁASEK

CO W DZISIEJSZYCH CZASACH DECYDUJE O SUKCESIE I UTRZYMANIU PRZEWAGI RYNKOWEJ FIRMY BUDOWLANEJ?

Trudno odpowiedzieć na to pytanie. Dziś nie wiadomo tak naprawdę, jakie będą skutki pandemii i która firma wyjdzie z sukcesem, a przynajmniej stabilnie przetrwa kryzys.

Mam nadzieję, że do grona firm, które sobie poradzą z obecną sytuacją będzie należeć SPS Construction. Swój optymizm opieram na tym, że firma ma dobrą i stabilną organizację, zaufanych i rzetelnych partnerów, a także „zapas finansowy".

JAK W OBLICZU EPIDEMII COVID-19 FUNKCJONUJĄ PRZEDSIĘBIORSTWA BUDOWLANE I CO POZWALA OGRANICZYĆ RYZYKO ZACHOROWANIA PRACOWNIKÓW W PRACY?

Przedsiębiorstwa próbują funkcjonować normalnie. Oczywiście w znacznym stopniu zwiększono środki higieny, szczególnie na budowach. Również w biurze staramy się zachować bezpieczeństwo, ograniczać bezpośrednie kontakty ludzkie do minimum, część pracy wykonywać zdalnie. Dziś problemem największym jest brak decyzji ze strony Inwestorów o rozpoczęciu nowych budów i co za tym idzie perspektywy kolejnych robót oddalają się.

Prace na budowach prowadzone są zgodnie z harmonogramami i właściwie tu, na chwilę obecną, nie widzę większych zagrożeń. Oczywiście część pracowników opuściła place budów, dotyczy to szczególnie robotników z Ukrainy, ale dajemy sobie radę.

Bardziej martwię się o przyszłość, bo maleje portfel zamówień, który zwykle w SPS-ie kształtował się na poziomie 250 mln zł, a teraz jest 150 i nie zapowiada się, aby w najbliższym czasie się powiększył. Dlatego też musimy dostosować wydatki kosztów ogólnych do stanu istniejącego, poprzez wprowadzenie oszczędności (np. mniejsze biuro, ograniczenie wydatków na flotę samochodową, reklamę, czy działalność charytatywną i sponsoring, gadżety, wstrzymanie się z wydatkami, które nie są niezbędne). Niestety nie obędzie się bez 10-15% zwolnień pracowników. Problemem są też trudności administracyjne bo urzędy pracują jeszcze gorzej niż zwykle.

JAK Z PAŃSTWA PERSPEKTYWY BĘDZIE WYGLĄDAĆ PRZYSZŁOŚĆ BRANŻY PO EPIDEMII? JAKI WPŁYW NA SEKTOR BUDOWLANY WYWRZE PANDEMIA?

Oczywiście świat zmieni się w bardzo istotny sposób. Będzie znaczne bezrobocie, zdecydowanie zmniejszy się konsumpcja, a co za tym idzie też produkcja. Również świat budowlany będzie inny. Część firm (szczególnie tych, które nie mają zaplecza finansowego) po prostu nie przetrwa. Reszta wyjdzie mniej lub bardziej „poobijanych". I cóż, życie toczyć się będzie dalej. Rynek się skurczy, firmy będą miały mniejsze obroty ale może wszyscy zrozumiemy, że nie tylko pieniądz ma swoją wartość. Może zaczniemy się wszyscy bardziej szanować, a życie rodzinne wróci do normalności.

CORONAVIRUS PANDEMIC **IN CONSTRUCTION**

INTERWIEV WITH GRZEGORZ GŁASEK,
CHAIRMAN OF THE BOARD SPS CONSTRUCTION

WHAT NOWADAYS DETERMINES THE SUCCESS AND MAINTAINS THE MARKET ADVANTAGE OF A CONSTRUCTION COMPANY?

It is difficult to answer this question. It is not known today what the consequences of the pandemic will be and which company will succeed, or at least sustainably survive the crisis.

I hope that SPS Construction will belong to the group of companies that will cope with the current situation. I base my optimism on the fact that the company has a good and stable organization, trusted and reliable partners, as well as "financial stock".

HOW DO CONSTRUCTION COMPANIES FUNCTION IN THE FACE OF THE COVID-19 EPIDEMIC AND WHAT CAN REDUCE THE RISK OF EMPLOYEES BECOMING INFECTED AT WORK?

Companies are trying to function normally. Of course, hygiene measures have increased significantly, especially on construction sites. Also in the office, we try to maintain security, limit direct human contacts to a minimum, do some of the work remotely. Today, the biggest problem is the lack of decision on the part of Investors to start new constructions and, as a result, the prospects for subsequent works are moving away.

Works on construction sites are carried out in accordance with the schedules and actually here, at the moment, I do not see major threats. Of course, some of the employees have left the construction sites, this is especially true for workers from Ukraine, but we manage well.

I am more worried about the future, because the order backlog is shrinking, which was usually at the level of 250 million PLN in SPS, and now it is 150 and it is not expected to grow in the near future. Therefore, we need to adjust the overhead expenses to the existing state by introducing savings (e.g. smaller office, reduction of expenses on the car fleet, advertising, charity and sponsorship, gadgets, withholding of expenses that are not necessary). Unfortunately, there will be 10-15% redundancies. Administrative difficulties are also a problem because offices work even worse than usual.

WHAT WILL THE FUTURE OF THE INDUSTRY LOOK LIKE AFTER THE EPIDEMIC FROM YOUR PERSPECTIVE? WHAT IMPACT WILL THE PANDEMIC HAVE ON THE CONSTRUCTION SECTOR?

Of course, the world will change in a very significant way. There will be significant unemployment, consumption will decrease and so do production. The construction world will also be different. Some companies (especially those with no financial resources) will simply not survive. The rest will come out more or less "battered". And well, life will go on. The market will shrink, companies will have less turnover but maybe we all understand that not only money has value. Maybe we will all be more respected and family life will return to normal. ●

LEADING PRACTICES IN PRACTICE

WYWIAD Z TOMASZEM STASIAKIEM PARTNEREM WSPÓŁZARZĄDZAJĄCYM WOLF THEISS

TOMASZ STASIAK

ŁĄCZY PAN ZARZĄDZANIE WARSZAWSKIM BIUREM KANCELARII Z KIEROWANIEM JEJ NAJLICZNIEJSZYM ZESPOŁEM. TO NADMIAR OBOWIĄZKÓW CZY RÓWNOWAGA, KTÓRĄ PAN SOBIE CENI?

Mam nieocenione wsparcie w osobach Petera Daszkowskiego i Grzegorza Skowrońskiego, dzięki którym przy wielu obowiązkach związanych z zarządzaniem kancelarią mogę też – z nieco innej perspektywy – w dalszym ciągu służyć klientom radą przy projektach nieruchomościowych. Dzielę się z nimi swoim doświadczeniem na rynku CEE, które odpowiada okresowi kształtowania się rynku instytucjonalnego w Polsce. I w drugą stronę – nie mógłbym się realizować jako szef całej kancelarii i koncentrować na jej rozwoju, gdyby nie prężnie działająca praktyka nieruchomościowa.

W ZESZŁYM ROKU ZESPÓŁ KANCELARII ZNACZNIE SIĘ WZMOCNIŁ, NOWI PRAWNICY DOŁĄCZYLI JESZCZE W PIERWSZYM KWARTALE TEGO ROKU, M.IN. EKSPERCI Z OBSZARÓW IT/IP I ENERGY. CZY KRYZS WYMUSI NA FIRMACH PRAWNICZYCH ZMIANĘ STRATEGII?

Zapewne część będzie się próbowała przebranżowić, ale my nie zmieniamy kursu. Dostarczamy obsługę prawną przedsiębiorcom, niezależnie czy nasz klient poszukuje finansowania inwestycyjnego czy płynnościowego, przekształca się lub restrukturyzuje. Klienci zwracają się już do nas z nowymi projektami o charakterze podyktowanym epidemią. Mamy ogromne doświadczenie w sprawach wynikających ze spowolnienia gospodarczego czy zmiany sytuacji ekonomicznej, m.in. w reorganizacji przedsiębiorstw, restrukturyzacji portfeli nieruchomości, efektywnych przejęciach, w tym podatkowych aspektach restrukturyzacji grup kapitałowych.

JAK ZARZĄDZAĆ KANCELARIĄ W STANIE EPIDEMII? CZY JAKO ABSOLWENT AKADEMII OBRONY NARODOWEJ MÓGŁ PAN SPRAWDZIĆ SIĘ NIE TYLE W ROLI MANAGERA, CO DOWÓDCY, TAKTYKA?

Tak jak dla wielu klientów, z którymi wymieniam się doświadczeniami, najtrudniejsze były pierwsze dni, gdy jeszcze bez pełnego rozeznania sytuacji należało zdecydować o zmianie sposobu pracy na zdalny – gdyby szukać wojskowych analogii – można by wspomnieć "mgłę wojny", z którą zmaga się każdy dowódca. Myśmy przygotowania rozpoczęli jeszcze przed pamiętną konferencją Ministra Zdrowia z 13 marca, a infrastruktura techniczna naszej kancelarii od lat budowana była zgodnie z koncepcją elastycznego środowiska pracy. Dzięki temu obsługujemy klientów bez żadnych zakłóceń i doskonale radzimy sobie w zmienionych warunkach. To też efekt wysokiej motywacji całego zespołu, któremu jestem bardzo wdzięczny.

CZY KANCELARIE ODMIENIŁY JUŻ "WEBINAR" I "TARCZA ANYTYKRYZYSOWA" PRZEZ WSZYSTKIE PRZYPADKI? PANA KANCELARIA RÓWNIEŻ PODDAŁA SIĘ TEMU TRENDOWI?

Ma Pan rację, że Internet zalała fala takich propozycji. My także byliśmy dotychczas bardzo aktywni, jednak teraz koncertujemy się na kwestiach niezwiązanych z samą tarczą antykryzysową, a raczej istotnych dla rynku w dalszej perspektywie – np. nabywaniu tzw. aktywów trudnych. Oczywiście nasi międzynarodowi klienci nadal oczekują, byśmy trzymali rękę na pulsie i doradzali w sprawach związanych bezpośrednio z epidemią i bieżącymi działaniami rządu. Jako część sieci obecnej we wszystkich stolicach CEE przygotowujemy i prezentujemy informacje dotyczące Polski, ale także Czech, Węgier, Rumunii i pozostałych krajów regionu. Sytuacja, której doświadczamy generuje nowe zjawiska rynkowe. Nasze analizy odzwierciedlają te zmiany, a tym samym dają klientom większe poczucie bezpieczeństwa i stabilności prowadzonego biznesu.

NA KONIEC JESZCZE PYTANIE O WSPOMNIANY PRZEZ PANA KONTAKT Z KLIENTAMI: JAK WYMUSZONY DYSTANS WPŁYNĄŁ NA TE RELACJE?

W naszej pracy najbardziej liczy się zaufanie, a to się nie zmieniło. Niemniej nie wszystkie projekty, w szczególności te restrukturyzacyjne, będą dla klientów łatwe. Doradzamy im jednak niezależnie od okoliczności, a co ciekawe kontakt zdalny, gdy nie tracimy czasu na przejazdy, pozwala czasem na dłuższą rozmowę. Nasze biuro na Mokotowskiej to miejsce spotkań i debat na najbardziej aktualne tematy gospodarcze. Wierzę, że te bezpośrednie interakcje wrócą, a tymczasem dyskusje o wznowieniu biznesu częściej prowadzimy online.

Prawnicy Wolf Theiss wyróżnieni indywidualnie w tegorocznej edycji rankingu Chambers Europe, od lewej: Arkadiusz Matusiak, Karolina Stawowska, Tomasz Stasiak, Lech Giliciński, Przemek Kozdój i Konrad Kosicki.

Lawyers of Wolf Theiss ranked individually in Chambers Europe this year, from the left: Arkadiusz Matusiak, Karolina Stawowska, Tomasz Stasiak, Lech Giliciński, Przemek Kozdój and Konrad Kosicki.

LEADING PRACTICES IN PRACTICE

INTERWIEV WITH TOMASZ STASIAK CO-MANAGING PARTNER, WOLF THEISS

YOU COMBINE THE MANAGEMENT OF THE WARSAW OFFICE OF WOLF THEISS WITH THE MANAGEMENT OF ITS LARGEST TEAM. IS THAT AN OVERLOAD OF RESPONSIBILITIES OR A BALANCE THAT YOU VALUE?

I have invaluable support of Peter Daszkowski and Grzegorz Skowroński, thanks to whom I manage to reconcile managing duties with – from a slightly different perspective – continuing to advise clients on real estate projects. I can share with them my experience on the CEE market, which coincides with the growth of the modern, institutional real estate market in Poland. On the other hand, I wouldn't be able to pursue my role as head of the entire law firm and focus on its development if it wasn't a thriving real estate practice.

LAST YEAR, THE TEAM OF YOUR LAW FIRM SIGNIFICANTLY STRENGTHENED, AND EVEN IN THE FIRST QUARTER OF THIS YEAR NEW LAWYERS JOINED IN THE FIELDS OF IT/IP AND ENERGY. WILL THE CRISIS FORCE LAW FIRMS TO CHANGE THEIR STRATEGY?

Some will probably try to switch to other specializations, but we're not changing our course. We provide legal services to entrepreneurs, regardless of whether our client is looking for investment or liquidity financing, is transforming or restructuring. Clients already address us new projects the nature of which is dictated by the epidemic. We have extensive experience in matters resulting from the economic slowdown and changes that affect business, e.g. in enterprise reorganization, restructuring of real estate portfolios, effective acquisitions, including tax aspects of capital group restructuring.

HOW TO MANAGE THE LAW FIRM IN A STATE OF EPIDEMIC? AS A GRADUATE OF THE NATIONAL DEFENCE UNIVERSITY OF WARSAW, COULD YOU TEST YOURSELF NOT ONLY IN THE ROLE OF A MANAGER, BUT AS A COMMANDER, A TACTICIAN?

For me and many of our clients with whom I share my experiences, the most difficult days were the first few, when, without a full understanding of the situation, it was necessary to decide to change the way of working to a remote mode – if we are looking for military analogies – one could mention the "fog of war", that every commander struggles with. We started our preparations even before the memorable conference of the Minister of Health on 13 March, and the technical infrastructure of our office was built for years according to the concept of a flexible working environment. Thanks to this, we are able to serve our clients without any disruptions and we do very well in these new circumstances. This is also an effect of the high motivation of the entire team, to whom I am very grateful.

NOWADAYS LAW FIRMS KEEP ON REPEATING "WEBINAR" AND "ANTICRISIS SHIELD" OVER AND OVER. DID YOUR LAW FIRM FOLLOW THIS TREND?

You are right, the Internet is flooded currently with this kind of offers. We have also been very active, but now we are focused on issues not related to the anti-crisis shield itself, but rather topics that are important for the market in the long term, e.g. acquisition of distressed assets. Of course, our international clients expect us to keep our finger on the pulse of the Polish market and advise on issues directly related to the epidemic and the government's actions. As a part of a network present in all CEE capitals we prepare and provide information on regulations in Poland, but also in Czech Republic, Hungary, Romania and all the other countries of the region. The situation we experience generates new market challenges. Our analyzes reflect these changes and thus give clients a greater sense of security and stability in their business.

AND FINALLY, A QUESTION ABOUT THE CLIENTS YOU MENTIONED: HOW DOES SOCIAL DISTANCING AFFECT BUSINESS RELATIONSHIPS?

Trust is what matters most in our work, and that has not changed. However, not all projects, especially restructurings, will be easy for clients. We advise them regardless of the circumstances, and what's interesting is that remote contact, when we don't waste time on transportation, sometimes allows for longer conversations. Our office on Mokotowska Street is a place of meetings and debates on the most current business topics. I believe that these interactions will return, and for now the discussions on business reboot are held more often online. ●

PPP W PIGUŁCE

ROZMOWA Z GRZEGORZEM KACZOROWSKIM, DYREKTOREM BIURA ROZWOJU GOSPODARCZEGO URZĘDU M.ST. WARSZAWY

GRZEGORZ KACZOROWSKI

JAKIE SĄ KORZYŚCI PŁYNĄCE ZE STOSOWANIA FORMUŁY PPP?

PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE (PPP) – TO SPOSÓB REALIZACJI ZADAŃ PUBLICZNYCH, OPARTY NA WIELOLETNIEJ UMOWIE OKREŚLAJĄCEJ PODZIAŁ ZADAŃ I RYZYKA POMIĘDZY PODMIOTEM PUBLICZNYM A PARTNEREM PRYWATNYM.

W przypadku realizacji projektów koncesyjnych, czyli takich, gdzie w późniejszym czasie pojawią się przychody od osób trzecich, PPP może realnie odciążyć budżety samorządu terytorialnego. Środki z innych źródeł niż kasa publiczna, jakie trafiają do budżetu realizowanego projektu, pomniejszają konieczność inwestowania z pieniędzy samorządu. Są to jednak projekty najbardziej ambitne.

W klasycznych projektach PPP, czyli w formule wynagradzania partnera poprzez opłatę za dostępność, rozkładamy wydatek w czasie. Zaczynamy płacić, wtedy kiedy inwestycja jest już gotowa i funkcjonuje. Decydującym wówczas czynnikiem jest rzeczywista efektywność środków publicznych angażowanych w projekt, która jest analizowana przed oraz w trakcie jego realizacji.

Korzystanie z tej formuły, poprzez odkładanie w czasie kosztów inwestycyjnych niesie ze sobą również korzyść w postaci zwiększonej puli projektów, które mogą być w danym czasie prowadzone. Front realizowanych inwestycji może być zatem poszerzony o coś, na co nie byłoby w danym momencie samorządu stać i czego nie mógłby zrealizować.

Kolejna bardzo istotna sprawa, to sam model działania, czyli współpraca międzysektorowa. Korzystanie z know-how i umiejętności partnera to sztuka, którą z perspektywy samorządu warto opanować i równocześnie wytworzyć platformę porozumienia, ponieważ można dzięki niej wiele zyskać ucząc się efektywnej współpracy w warunkach kiedy strony podlegają tym samym czynnikom a jednak mają odmienne uwarunkowania.

Projekty PPP z punktu widzenia sektora prywatnego powinny być projektami rentownymi dającymi rynkowe stopy zwrotu z zainwestowanych środków. Partner prywatny zyskuje okazję do rozwoju biznesu i wykorzystania swojej wiedzy oraz doświadczenia. Ma też specyficzne know-how dzięki, któremu wie, jak efektywnie i optymalnie wykonać inwestycję pod kątem jej późniejszego użytkowania. To partner prywatny bierze na siebie ciężar zarządzania inwestycją, w tym ewentualnych remontów, napraw usterek, etc. dlatego zależy mu na optymalizacji projektu przy jednoczesnym zagwarantowaniu jego maksymalnej funkcjonalności oraz rentowności. Można, więc swobodnie stwierdzić, że na formule PPP zyskuje zarówno sektor publiczny jak i prywatny.

NA POSTAWIE JAKICH KRYTERIÓW WYBIERANE SĄ PROJEKTY PRIORYTETOWE DO REALIZACJI W FORMULE PPP?

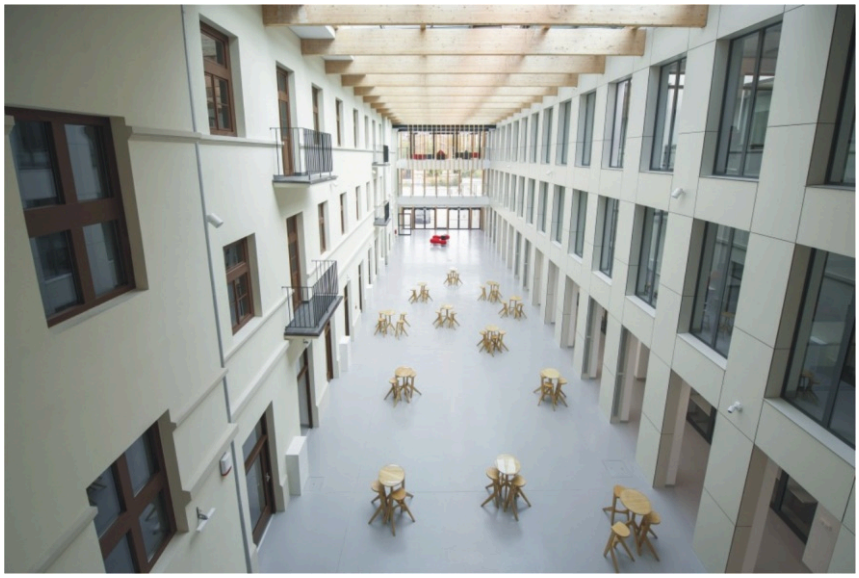
Władzom Warszawy zależy, aby realizować politykę długofalową, korzystną dla mieszkańców miasta. Priorytetowymi projektami są więc te, które z jednej strony zgodne są ze strategią miasta i zrealizują istotny cel publiczny – ukierunkowane są na mieszkańców i ich potrzeby, a z drugiej strony mają szansę być efektywniej realizowane we współpracy z partnerem prywatnym. Decyzja o tym, jakie projekty będą realizowane w tej formule opiera się na licznych analizach w tym bardzo istotnej analizie efektywności. Sprawy, które są bardzo pilne raczej na tę ścieżkę nie trafią,

gdyż proces zamawiania w ramach PPP jest na ogół dłuższy w stosunku do klasycznych zamówień. Sięgamy więc po projekty, które zostały odłożone na później, umożliwiając realizację w jednym czasie większej ilości inwestycji które nie mogą czekać. Oczywiście to nie jest jedyny czynnik. Są bowiem takie projekty dla których PPP jest formułą optymalną z uwagi na możliwość realizacji w ramach jednego przedsięwzięcia bardzo różnorodnych celów co w przypadku tradycyjnych zamówień byłoby niemożliwe. Takim przykładem są projekty rewitalizacyjne. Osobiście jestem wielkim, zwolennikiem realizacji projektów PPP w ramach procesów rewitalizacyjnych, gdzie można m.in. wykorzystać efekt dodany tego, że miasto asygnuje pewne środki w ramach projektów czysto rewitalizacyjnych, czyli można zrobić więcej w ramach tego samego budżetu. Co więcej warto i należy zwrócić uwagę, że wśród celów jakim służy rewitalizacja jest również poprawa potencjału ekonomicznego obszaru rewitalizowanego co świetnie wpisuje się w obszar celów komercyjnych przedsięwzięcia PPP. Innymi słowy – rewitalizacja w PPP daje nam pełniejszą realizację celów publicznych nawet w tym obszarze gdzie realizowane są cele komercyjne przedsięwzięcia, gdyż efektem całości jest zasadnicza zmiana potencjału terenów podlegających rewitalizacji.

JAK OBECNIE KSZTAŁTUJĄ SIĘ KRYTERIA WYBORU WYKONAWCY?

Tutaj odwołam się do podziału, o którym wspomniałem na początku, czyli w przypadku projektów koncesyjnych, cena może nie mieć kluczowego znaczenia lub wręcz żadnego – zdarzają się nawet projekty samofinansujące się. Jest to przypadek, w którym warto koncentrować się na jakości rozwiązań, które są zaoferowane, na zakresie projektu, na zadaniach dodatkowych, które w ramach podziału zadań oferent na siebie przyjmie itp.

W przypadku projektów z opłatą za dostępność, waga ceny też nie musi być decydująca choć oczywiście nie da się jej pominąć. Od kryterium cenowego nie uciekniemy, ale są duże podstawy do tego, by twierdzić, że nie muszą być one decydujące. Przykładowo, na początku kwietnia rozpoczęliśmy postępowanie na wybór partnera budowy pawilonu Emilia, gdzie przede wszystkim braliśmy pod uwagę korzyści jakie przynosi projekt podmiotowi publicznemu głównie w kontekście efektywności realizacji projektu, w tym skuteczność wykorzystania składników majątkowych czyli majątku publicznego.

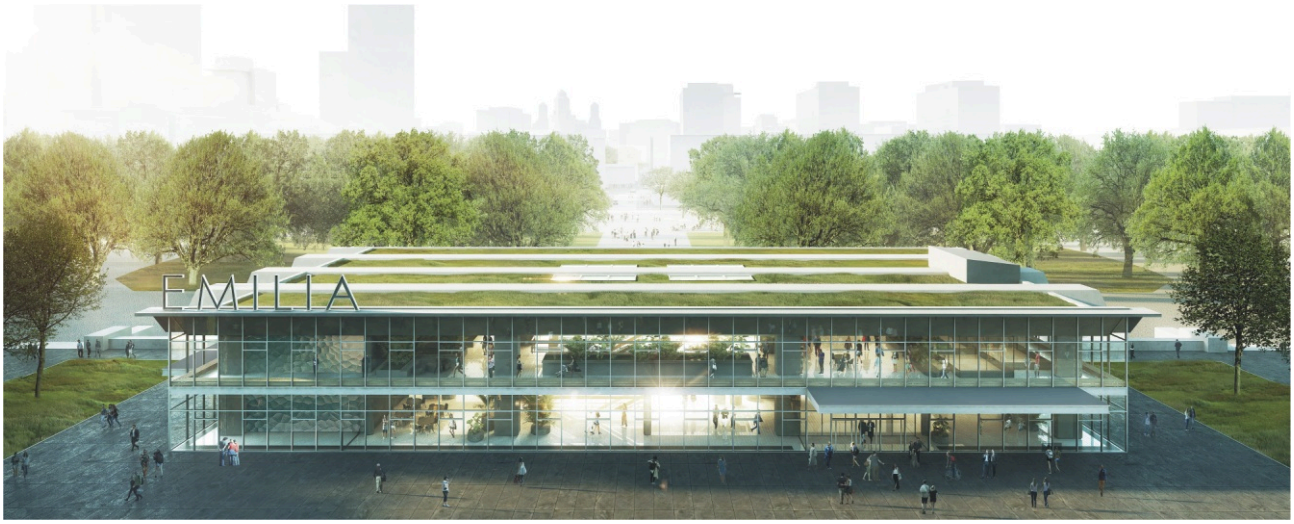


fot. Ewelina Lach, m.st. Warszawa, Centrum Kreatywności Targowa

fot. Rafał Motyl, m.st. Warszawa,Centrum Kreatywności Targowa

DLACZEGO PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE CIESZY SIĘ TAK MAŁYM ZAINTERESOWANIEM W POLSCE?

Potrzeby inwestycyjne polskich samorządów na przestrzeni wielu ostatnich lat były niebywale pilne, ponieważ nadrabialiśmy dystans, jaki dzielił Polskę od bardziej rozwiniętych gospodarek Europy Zachodniej. Sięgaliśmy więc po środki, które były łatwiejsze do pozyskania, czyli po fundusze unijne. Warszawa była absolutnym liderem, jeżeli chodzi o ilość pozyskanych środków z Unii Europejskiej. Taka była też strategia inwestycyjna – w momencie, kiedy te środki są dostępne należy wykorzystać je jak najlepiej i dążyć do sytuacji jaką mamy obecnie, gdzie polskie miasta nie odbiegają już rozwojem infrastrukturalnym od miast zachodnioeuropejskich. Paradoksalnie więc, to dostępność innego finansowania spowodowała, że projekty PPP jako trudniejsze w przygotowaniu i kontroli nie były realizowane zbyt często. Natomiast już od pewnego czasu można powiedzieć, że PPP „wraca na stół". Mówi się, że finansowanie unijne będzie się powoli kończyć, zmierzać w innych kierunkach, dlatego wydaje mi się, że teraz jest czas dla samorządów, by poważnie zainteresować się partnerstwem publiczno-prywatnym. Co więcej jak wspomniano już wcześniej są takie projekty, które z uwagi na swój złożony czy innowacyjny charakter są „wymarzonymi" przedmiotami dla PPP i których nie sposób tak kompleksowo ująć w tradycyjnych trybach zamówieniowych.



Wizualizacja Pawilonu Emilia opracowana przez BBGK Architekci Sp. z o.o.

JAKI PROJEKT OBECNIE REALIZOWANY W TRYBIE PPP WYRÓŻNIA SIĘ POD WZGLĘDEM JEGO ZNACZENIA DLA MIEJSKIEJ TKANKI STOLICY?

Najbardziej znaczącym projektem, który przygotujemy i jesteśmy w trakcie prac koncepcyjno-analitycznych jest projekt zagospodarowania kwartału zabudowy wokół Bazaru Różyckiego na warszawskiej Pradze. Jest to największy projekt, jaki obecnie planujemy realizować w formule PPP, który będzie miał znaczącą wartość dla mieszkańców. Kolejny projekt, który jest niebywale ważny, choć nieco mniej spektakularny niż rewitalizacja sporego obszaru miasta, jak w przypadku wspomnianego wyżej otoczenia Bazaru Różyckiego, to budowa energooszczędnych przedszkoli. Ponadto mniejszym, ale ciekawym projektem jest rewaloryzacja obiektu Hali Gwardii. Podkreślę, że to są projekty realne i jeżeli wszystko dobrze pójdzie, to przedsięwzięcia zostaną ogłoszone w tym roku.

CZY PAKIETOWE PPP JEST MOŻLIWE?

Pakietowe PPP ma za zadanie zapewnić realizację małych projektów PPP, dla których rynek inwestycyjny nie miałby oferty. Jest to rozwiązanie szczególnie korzystne z perspektywy małego miasta czy gminy gdzie częściej realizowane są niewielkie, pod względem budżetu projekty. Przygotowanie, głównie analityczne, a następnie przeprowadzenie takiego projektu bywa trudne. Równie trudne jest znalezienie partnera zainteresowanego małym projektem skłonnym do udziału w postępowaniu PPP. Połączenie się kilku podmiotów w celu zrealizowania pakietu takich projektów jest więc wyjściem w kierunku inwestorów, którzy są gotowi by w takie PPP wejść. Małym projektom trudno jest się przebić i doprowadzić do momentu, w którym mogłyby zostać zrealizowane.

Pakietowe PPP jest więc świetnym pomysłem na to, żeby wyjść z impasu i w takim pakiecie uzyskać skalę, która zainteresuje instytucje finansowe oraz inwestora mającego doświadczenie w przeprowadzeniu projektu w tej formule.

PPP IN A NUTSHELL

CONVERSATION WITH
GRZEGORZ KACZOROWSKI,
DIRECTOR AT ECONOMIC DEVELOPMENT DEPARTMENT IN WARSAW

WHAT ARE THE BENEFITS OF USING THE PPP FORMULA?

Public-Private Partnership (PPP) – is a way of implementing public tasks, based on a long-term agreement determining the division of tasks and risk between the public entity and the private partner.

In the case of implementation of concession projects, i.e. projects where revenues from third parties will appear later, PPPs can actually relieve local government budgets. Funds from sources other than the public ticket office, which go to the budget of the implemented project, reduce the need to invest from local government money. However, these are the most ambitious projects.

In classic PPP projects, i.e. in the formula of partner remuneration through payment for availability, we spread the expenditure over time. We start paying when the investment is ready and functioning. The decisive factor then is the real effectiveness of public funds involved in the project, which is analyzed before and during its implementation.

Using this formula by postponing investment costs also brings the benefit of an increased pool of projects that can be carried out at a given time. Therefore, the front of implemented investments can be extended by something that the local government would not be able to afford at the moment and which it could not realize.

Another very important issue is the model of operation itself, i.e. cross-sectoral cooperation. Using the partner's know-how and skills is an art that from the local government's perspective is worth mastering and at the same time creating a platform of agreement, because it can be a lot to learn by learning effective cooperation in conditions where the parties are subject to the same factors and yet have different conditions.

From a private sector's point of view, PPP projects should be profitable with market returns on invested funds. The private partner gains the opportunity to develop business and use his knowledge and experience. It also has specific know-how thanks to which it knows how to effectively and optimally perform an investment in terms of its subsequent use. It is the private partner that assumes the burden of managing the investment, including possible renovations, fault repairs, etc. that's why he wants to optimize the design while guaranteeing its maximum functionality

and profitability.

It can therefore be easily argued that both the public and private sectors benefit from the PPP formula.

ON THE BASIS OF WHAT CRITERIA ARE PRIORITY PROJECTS SELECTED FOR IMPLEMENTATION IN THE PPP FORMULA?

Warsaw authorities want to pursue a long-term policy that is favorable to the city's residents. Therefore, priority projects are those that, on the one hand, are in line with the city's strategy and fulfill an important public goal – they are focused on residents and their needs, and on the other hand they have a chance to be implemented more effectively in cooperation with a private partner. The decision about which projects will be implemented in this formula is based on numerous analyzes, including a very important effectiveness analysis. Matters that are very urgent rather will not go on this path, because the ordering process under PPP is generally longer compared to conventional orders. So we reach for projects that have been postponed, enabling the implementation of more investments at one time that cannot wait. Of course, this is not the only factor. There are projects for which PPP is an optimal formula due to the possibility of implementing very diverse goals within one undertaking, which would not be possible in the case of traditional orders. Revitalization projects are such an example. Personally, I am a great supporter of PPP projects as part of revitalization processes, where you can, among others take advantage of the added effect that the city allocates some funds under purely revitalization projects, i.e. more can be done under the same budget. What's more, it should be noted that among the goals of revitalization is also the improvement of the economic potential of the revitalized area, which fits in perfectly with the commercial goals of the PPP project. In other words – revitalization in PPP gives us a more complete implementation of public goals even in the area where commercial ventures are implemented, because the effect of the whole is a fundamental change in the potential of areas subject to revitalization.

WHAT ARE THE CRITERIA FOR THE SELECTION OF THE CONTRACTOR CURRENTLY?

Here I will refer to the division I mentioned at the beginning, i.e. in the case of concession projects, the price may not be the key importance or even none - there are even self-financing projects. It is a case in which it is worth focusing on the quality of the solutions that are offered, the scope of the project, additional tasks, which the bidder will take on as part of the division of tasks, etc.

In the case of projects with an availability fee, the weight of the price does not have to be decisive, although of course it cannot be omitted. We will not run away from the price criterion, but there are good grounds for saying that they do not have to be decisive. For example, at the beginning of April, we began the proceedings for the selection of a construction partner for the Emilia pavilion, where, first of all, we took into account the benefit that the project brings to the public entity mainly in the context of the effectiveness of project implementation, including the efficiency of using assets or public property.

WHY IS PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP NOT SO POPULAR IN POLAND?

The investment needs of Polish local governments over the past few years have been extremely urgent, because we have made up the distance that divided Poland from the more developed economies of Western Europe. Therefore, we used funds that were easier to obtain, i.e. EU funds. Warsaw was the absolute leader in terms of the amount of funds obtained from the European Union. This was also the investment strategy – at the moment when these funds are available, they should be used to the best of their ability and the situation we have now should be sought, where Polish cities no longer diverge in infrastructure development from Western European cities. Paradoxically, therefore, it was the availability of other financing that meant that PPP projects, as more difficult to prepare and control, were not implemented too often. However, for some time it can be said that PPP "returns to the table". It is said that EU funding will be slowly coming to an end, moving in other directions, which is why it seems to me now is time for local governments to seriously take interest in

Wizualizacja Pawilonu Emilia opracowana przez BBGK Architekci Sp. z o.o.

fot. Rafał Motyl, m.st. Warszawa, Hala Gwardii

public-private partnership. What's more, as mentioned earlier, there are projects that due to their complex or innovative nature are "dream" items for PPPs and which cannot be comprehensively included in traditional ordering modes.

WHAT PROJECT CURRENTLY IMPLEMENTED IN THE PPP MODE STANDS OUT IN TERMS OF ITS IMPORTANCE FOR THE URBAN FABRIC OF THE CAPITAL?

The most significant project that we will prepare and we are in the course of conceptual and analytical work is the development plan for the quarter of buildings around the Różycki Bazaar in Warsaw's Praga. This is the largest project we currently plan to implement in the PPP formula, which will have significant value for residents. The next project, which is extremely important, although slightly less spectacular than the revitalization of a large area of the city, as in the case of the Różycki Bazaar mentioned above, is the construction of energy-saving kindergartens. In addition, a smaller but interesting project is the revalorization of the Guard Hall facility. I would like to emphasize that these are real projects and if everything goes well, the undertakings will be announced this year.

IS PACKET PPP POSSIBLE?

Package PPP is designed to ensure the implementation of small PPP projects for which the investment market would not have an offer. This solution is particularly beneficial from the perspective of a small town or commune where small projects are implemented more often in terms of budget. Preparation, mainly analytical, and then conducting such a project can be difficult. It is equally difficult to find a partner interested in a small project willing to participate in PPP proceedings. The merger of several entities to implement a package of such projects is therefore a way out towards investors who are ready to enter such PPPs. Small projects are difficult to break through and bring to the point where they could be implemented. Package PPP is therefore a great idea to break the deadlock and get a scale in this package that will interest financial institutions and an investor who has experience in carrying out a project in this formula. ●

fot. Rafał Motyl, m.st. Warszawa, Hala Gwardii

SEGRO
100 YEARS OF THE EXTRAORDINARY

100 lat partnerskich relacji

Od 100 lat w Europie i od 15 lat w Polsce SEGRO tworzy nowoczesne powierzchnie magazynowe i produkcyjne.

U podstaw każdego sukcesu leżą partnerskie relacje. Żeby je zbudować, potrzebna jest przestrzeń, która daje wyjątkowe możliwości. Taką przestrzeń tworzy SEGRO.

nowoczesne powierzchnie magazynowe

powierzchnie produkcyjnie

najwyższa jakość obsługi

partnerskie relacje z Klientami

innowacje przyjazne dla środowiska

SEGRO.com | poland@SEGRO.com | +48 61 627 01 00

KRYZYS ZWIĄZANY Z COVID-19

WYMUSI NA KONSUMENTACH WIĘKSZĄ TROSKĘ O FINANSE OSOBISTE, A NA PRZEDSIĘBIORCACH NOWE PODEJŚCIE DO PROWADZENIA BIZNESU

ROZMOWA Z KRZYSZTOFEM KRAUZE, PREZESEM INTRUM

KRZYSZTOF KRAUZE

INTRUM JAKO LIDER BRANŻY ZARZĄDZANIA WIERZYTELNOŚCIAMI MA BEZPOŚREDNI WGLĄD W KONDYCJĘ FINANSOWĄ POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW I ANALIZUJE KWESTIĘ ZADŁUŻENIA KONSUMENTÓW. CZY PANA ZDANIEM MOŻNA JUŻ OKREŚLIĆ SKUTKI FINANSOWE ZARÓWNO DLA SEKTORA B2B, JAK I B2C, KTÓRE PRZYNIOSŁA PANDEMIA COVID-19?

Obostrzenia wprowadzone w Polsce są dla wszystkich bardzo dotkliwe i wydaje nam się, że kryzysowa sytuacja trwa już bardzo długo. Jednak są to „dopiero" cztery miesiące, w tym sensie, że to zdecydowanie za krótki czas, by móc z całą pewnością określić, jakie konsekwencje dla Polski w długiej perspektywie czasowej będzie mieć pandemia COVID-19.

Z drugiej strony, to wystarczający okres, by na obecną sytuację zareagował biznes. Z powodu wprowadzonych środków bezpieczeństwa, praktycznie z dnia na dzień przestało funkcjonować wiele branż, np. turystyczna, gastronomiczna, transportowa czy kosmetyczna. Podmioty, które w nich działają, są teraz w najcięższej sytuacji finansowej, wiele z nich niestety już nie powróci na rynek. Firmy z innych branż, na które także wpłynął koronawirus, starają się sobie radzić. Bieżącą działalność finansują z oszczędności, jeżeli takie posiadają. Ich sytuacja finansowa jest zatem uzależniona od tego, ile jeszcze potrwa kryzys.

Aktualna sytuacja przedsiębiorstw przekłada się z kolei na konsumentów. Osoby, które pracują w firmach, na które kryzys nie miał i nadal nie ma wpływu, są w najlepszej sytuacji. Jednak pracodawcy, którzy chcieli ochronić swe biznesy przed zapaścią, musieli zdecydować się na obniżenie pensji czy nawet na redukcję etatów. W ten sposób sytuacja finansowa części naszego społeczeństwa pogorszyła się. Oszczędności pozwalają przetrwać ciężki okres, ale osoby, które nie miały szans ich zbudować, mają teraz realne problemy. Szacunki dotyczące przyszłości nie napawają optymizmem: w nadchodzącym czasie nawet 2 mln osób może stracić pracę, a bezrobocie, przy potwierdzeniu się najczarniejszego scenariusza, może wzrosnąć nawet do 10%. Czy się sprawdzi – czas pokaże.

Jeżeli chodzi o wpływ kryzysu na konsumentów, obecnie badamy tę kwestię szczegółowo. Co roku Grupa Intrum publikuje "European Consumer Payment Report" (ECPR), który analizuje sytuację finansową i zachowania płatnicze konsumentów w prawie całej Europie, także w Polsce. Jednak obserwując „nową" rzeczywistość, w której wszyscy się znaleźliśmy, zauważyliśmy w Intrum potrzebę sprawdzenia, czy, i w jakim stopniu COVID-19 zmienił podejście europejskich konsumentów do wydawania pieniędzy i zarządzania domowym budżetem. Premiera naszego raportu "European Consumer Payment Report 2020. Special Edition White Paper" odbyła się 9 czerwca.

W OBLICZU KRYZYSU, WIELU KONSUMENTÓW STAŁO SIĘ DŁUŻNIKAMI LUB POPADŁO W JESZCZE WIĘKSZE ZADŁUŻENIE. JAKO TO SIĘ PRZEKŁADA NA SYTUACJĘ INTRUM? CZY W TYM PRZYPADKU MOŻNA UZNAĆ, ŻE SEKTOR WINDYKACJI CZEKA TERAZ OKRES PROSPERITY?

Pomagamy firmom w odzyskiwaniu należności i jako firma działająca na wolnym rynku, czerpiemy z naszych działań korzyści, to oczywiste. Jednak wzrastający poziom zadłużenia naszego społeczeństwa nie opłaca się nikomu. Wydaje mi się, że w tym przypadku mogę się wypowiadać również w imieniu innych podmiotów z naszej branży. Zatory płatnicze już w tym momencie są jednym z większych problemów polskiej gospodarki. Według naszych danych, klienci i partnerzy biznesowi płacący po terminie, są problem dla przeszło 60% rodzimych przedsiębiorców. Skutki tego zjawiska odczuwamy wszyscy. Prawdopodobnie w obecnej sytuacji przybierze ono jeszcze na sile.

Z powodu problemów finansowych wywołanych korona-kryzysem, z którymi borykają się teraz konsumenci i przedsiębiorcy, faktycznie spodziewamy się napływu większej ilości spraw, ale nastąpi to najwcześniej w IV kw. tego roku. Warto również być świadomym tego, że przez kilka ostatnich tygodni działania firm zarządzających wierzytelnościami, takich jak Intrum, zostały znacznie ograniczone. Z powodu wprowadzonych obostrzeń sądy nie funkcjonowały w pełni, a to oznacza, że sądowe odzyskiwanie należności praktycznie nie było możliwe. Egzekucja należności zmieniła swoje procesy na bardziej „zabiurkowe". Pracować nie mogli także negocjatorzy terenowi. W krajach Europy Południowej, np. we Włoszech i Hiszpanii z powodu epidemii windykacja została znacznie ograniczona na jakiś czas. Nie można ukrywać, że te fakty nie były bez żadnego wpływu na sytuację finansową naszej firmy i z pewnością innych podmiotów z naszej branży.

TO CIEKAWY WĄTEK – CZY W OBECNEJ SYTUACJI ODZYSKIWANIE NALEŻNOŚCI JEST W OGÓLE ETYCZNE?

Nasze działania zawsze opieramy na czterech wartościach (Empathy, Ethics, Dedication i Solutions), które w tym kontekście mają duże znaczenie. Kontakt z osobą zadłużoną zawsze powinien opierać się na empatii i zrozumieniu tych osób, które znalazły się w ciężkiej sytuacji finansowej i niejednokrotnie przechodzą życiowe dramaty. Intrum zawsze działa w taki

sposób, a w obecnej sytuacji takie podejście powinno stać się obowiązkiem wszystkich firm zarządzających wierzytelnościami. Z powodu utraty części dochodów lub pracy, konsumenci nie mogą na czas spłacać swoich zobowiązań. W dodatku wielu w nich żyje w permanentnym stresie, obawiając się o zdrowie swoje i swoich najbliższych – o przyszłość w ogóle. Jako firma windykacyjna, musimy uwzględniać w naszym podejściu do osób zadłużonych również te nowe zmienne. Z drugiej strony, wierzyciele zlecający odzyskiwanie należności takim firmom jak nasza, oczekują w obecnej sytuacji poprawy przepływów finansowych, aby móc funkcjonować i przetrwać ten trudny okres. Dzięki zaangażowaniu naszych specjalistów oraz negocjatorów, możemy spełnić te oczekiwania, ale nigdy nie zapominamy o etycznym działaniu. Dzięki niemu, przedstawiamy rozwiązania, które będą optymalne dla obu stron – wierzycieli i osób zadłużonych.

CZY EPIDEMIA COVID-19, OPRÓCZ SKUTKÓW FINANSOWYCH, BĘDZIE MIEĆ GŁĘBSZE SKUTKI, ZMIENI COŚ W ZACHOWANIU KONSUMENTÓW, NP. W NASZYM PODEJŚCIU DO WYDAWANIA PIENIĘDZY?

W tym przypadku odpowiedź brzmi zdecydowanie TAK, lub – powinna zmienić. Pandemia COVID-19 pokazała, że w dziejszych czasach nie można mówić o zupełnej stabilności zatrudnienia, i że istnieją branże, których zapaść nigdy nie dotknie. Wielu konsumentów boryka się teraz z problemami finansowymi i niestety można przewidzieć, że podobny scenariusz czeka prawdopodobnie kolejną grupę – dlatego wszyscy powinniśmy z tej sytuacji wyciągnąć wnioski.

Co paradoksalne – obecny kryzys ma swoje pozytywne strony. Wiele osób zrozumiało, jak ważne jest umiejętne zarządzanie finansami osobistymi, m.in. przygotowanie poduszki finansowej na tzw. czarną godzinę i podejmowanie świadomych decyzji związanych z pieniędzmi. Dopiero zmniejszenie dochodów czy widmo utraty pracy zmotywowało część społeczeństwa do działania, do planowania wydatków i w ogóle do analizowania swojej sytuacji finansowej, a przynajmniej wierzę, że tak jest. Ostatnie tygodnie pokazały, że zawsze powinniśmy spodziewać się niespodziewanego. Wystarczy elementarna, ale rzetelna wiedza na temat finansów, regularne prowadzenie budżetu domowego i jeżeli to konieczne – zmiana pewnych nawyków związanych z wydawaniem pieniędzy. To sprawi, że będziemy mieć poczucie większego bezpieczeństwa finansowego, nawet wtedy, gdy przyjdzie kryzys.

A CO Z PRZEDSIĘBIORCAMI? FIRMOM, NAWET WTEDY, GDY KRYZYS JUŻ SIĘ SKOŃCZY, TRUDNO BĘDZIE OSZCZĘDZAĆ.

To prawda. Pewnie niemała grupa przedsiębiorców, będzie musiała najpierw się zadłużyć, by wznowić działalność. Ale firmy też mogą bardziej świadomie zadbać o swoją płynność finansową. Mam tu na myśli przede wszystkim aktywną „walkę" z zatorami płatniczymi i niedopuszczanie do tego, by w ogóle się pojawiły. Na co dzień zgłaszają się do nas przedsiębiorcy, którzy mają problem z niepłacącymi na czas klientami czy kontrahentami. I przeważnie nie chodzi o kilkutygodniowe zaległości, tylko o zdecydowanie bardziej opóźnione płatności. Często wierzyciele zwlekają z działaniem tak długo, że sami tracą płynność finansową i stają się dłużnikami. Obserwując obecną sytuację i to, w jaki sposób biznes radzi sobie z wyjściem z kryzysu, uważam, że w przyszłości wiele firm powinno zmienić to obecne podejście, a w związku z tym – wzrośnie znaczenie prewindykacji. Najogólniej mówiąc, to zestaw działań, które pomagają w tym, żeby problem opóźnionych płatności w ogóle się nie pojawił. Zresztą, firmy mogą korzystać z różnych rozwiązań, by uchronić się przed problemem zatorów płatniczych, takich jak: weryfikacja kontrahentów w biurach informacji gospodarczych, wymaganie przedpłaty od klientów, ubezpieczanie należności, stosowanie gwarancji bankowych czy oczywiście korzystanie z profesjonalnej windykacji należności. Niestety, jak pokazuje ostatnia edycja innego raportu Intrum "European Payment Report", w którym co roku analizujemy kondycję finansową przedsiębiorstw, 1/3 firm nie stosuje żadnych środków zapobiegawczych. Czas pokaże, czy rzeczywistość po koronawirusie zmieni również to zjawisko.

THE COVID-19 CRISIS WILL FORCE CONSUMERS TO CARE MORE ABOUT PERSONAL FINANCES, AND ENTREPRENEURS TO GAIN A NEW APPROACH TO BUSINESS

INTERVIEW WITH KRZYSZTOF KRAUZE, PRESIDENT OF INTRUM

AS THE LEADER OF THE DEBT MANAGEMENT INDUSTRY, INTRUM HAS A DIRECT INSIGHT INTO THE FINANCIAL CONDITION OF POLISH ENTERPRISES AND ANALYZES THE ISSUE OF CONSUMER DEBTS. IN YOUR OPINION, CAN WE ALREADY DETERMINE THE FINANCIAL IMPACT ON BOTH THE B2B AND B2C SECTORS THAT THE COVID-19 PANDEMIC CAUSED?

The restrictions introduced in Poland are very severe for everyone and it seems that the crisis situation has been going on for a very long time. However, these are „only" four months, which means that it is definitely too short a time to be able to determine with certainty what consequences the COVID-19 pandemic will have for Poland in the long term. On the other hand, this is enough time for the business to react. Due to security measures, many industries (e.g. tourist, catering, transport or cosmetics industry) ceased to function overnight. Many companies find themselves in the most difficult financial situation, and many of them will unfortunately not return to the market after the crisis. Companies from other industries are also affected by coronavirus and trying to cope with this situation. They finance their current operations with savings if they any have. Their financial situation, therefore, depends on how long the crisis lasts.

The current situation of companies affects consumers. People who work in firms that have not been affected by the crisis are in the best position. However, employers who wanted to protect their businesses from the recession had to lower salaries or even reduce employment. As a result, part of the society found itself in a really bad financial situation. Savings allow to go through a hard time, but people who had no chance to save money, now have real problems. Estimates for the future are not optimistic: in the coming time, up to 2 million people may lose their jobs, and unemployment, if the worst-case scenario will be confirmed, can rise by up to 10%.

Regarding the impact of this crisis situation on consumers, we are currently investigating this issue. Every year, Intrum Group publishes the „European Consumer Payment Report" (ECPR), which analyzes the financial situation and payment behavior of consumers in Europe, including Poland. However, observing the "new" reality in which we all found ourselves, we wanted to check whether – and to what extent – COVID-19 has changed the

approach of European consumers to spending money and managing the household budget. The premiere of our report „European Consumer Payment Report 2020. Special Edition White Paper" took place on June 9.

BECAUSE OF THE CRISIS, MANY CONSUMERS HAVE BECOME DEBTORS OR HAVE FALLEN INTO BIGGER DEBT. HOW DOES IT AFFECT INTRUM? DOES THE DEBT MANAGEMENT SECTOR EXPECT A PROSPERITY-PERIOD?

We help in debt recovery and Intrum as a company operating on the free market, we get benefits from our activities, it is obvious. However, the increasing debt level of our society is not profitable for anyone. And I think in this case I can speak on behalf of other companies in our industry. Late payments are already one of the biggest problems of the Polish Economy at the moment. According to our data, customers and business partners who not paying on time it is a problem for over 60% of Polish entrepreneurs. This situation affects us all. Probably the problem will get even bigger "in a moment".

Because of the financial problems caused by the COVID-19 crisis that consumers and entrepreneurs are now facing, we are actually expecting more cases to flow, but this will happen at the earliest in Q4 this year. What is important – over the past few weeks, the activities of debt management companies such as Intrum have been significantly reduced. Due to the restrictions, the courts were not fully operational, which means that some legal proceedings could not take place. Our activities in the last weeks were similar to "behind the desk" situation. Our field negotiators could not work either. In southern European countries, e.g. Italy and Spain, due to the COVID-19, debt collection has been significantly reduced for some time. It cannot be denied that these facts were not without any impact on Intrum financial situation and certainly other companies in our industry.

THIS IS AN INTERESTING TOPIC – IN THE CURRENT SITUATION DEBT COLLECTION IS ETHICAL AT ALL?

We always base our actions on four values (Empathy, Ethics, Dedication, and Solutions) which are very important in this context. Contact with debtors should always be based on empathy and understanding of individuals who have found themselves in a difficult financial situation and often go through life's dramas. Intrum always works in this way, and in the current situation, this

approach should become the responsibility of all debt management companies. Due to the loss of income consumers cannot pay their debts on time. What is more, many of them live under permanent stress right now, fearing for their health and their loved ones – for the future in general. As a debt collection company, we must also include these new variables in our approach to debtors. On the other hand, creditors who are looking for support from us in the current situation, they expect us to improve their financial flows, because they want to be able to function and survive this difficult period. Thanks to a hard work of our specialists and negotiators, we can meet these expectations, but we never forget about ethical action. Thanks to it, we present solutions that will be optimal for both sides – creditors and debtors.

WILL THE COVID-19 CRISIS, EXCEPT FINANCIAL CONSEQUENCES, HAVE A DEEPER EFFECT, WILL CHANGE SOMETHING IN CONSUMER BEHAVIOR, E.G. IN OUR APPROACH TO SPENDING MONEY?

In this case, the answer is definitely YES, or – should change. The COVID-19 pandemic has shown that nowadays we cannot speak about complete employment stability, and there is not such a thing as „industry that will never collapse".

Many consumers are now struggling with financial problems and, unfortunately, it can be predicted that a similar scenario is probably waiting for another groups – that's why we should all draw conclusions from this situation.

Paradoxically, the current crisis has its positive sides. Many people understood why personal finance management, saving for a rainy day and making „smart" decisions about money are important. Reduction of income or losing a job motivated many people to act, to plan expenses, and analyze their financial situation, or at least I want to believe that this is a case. Recent weeks have shown that we should always expect the unexpected. All you need is elementary but reliable knowledge of finances, regular household budget management and, if necessary, a small change in spending habits. This will give us a feeling of greater financial security, even when the crisis comes.

WHAT ABOUT ENTREPRENEURS? EVEN WHEN THE CRISIS IS OVER, THEY WILL HAVE DIFFICULTY TO SAVE MONEY.

This is true. Probably a quite large group of entrepreneurs will first have to borrow money to resume operations. But companies can also more consciously take care of their financial liquidity. What I mean is an active "fight" with late payments and make sure that late payments do not appear at all. Entrepreneurs who have a problem with non-paying clients or contractors come to us every day. And usually, it is not about several weeks' delay but the problem is bigger. Very often creditors delay taking action for so long that they lose financial liquidity and become debtors themselves. Observing the current situation and how business is coping with the crisis, I believe that in the future many companies should change this approach, and therefore the importance of pre-debt collection actions will increase. Generally speaking, it is a set of actions that help to ensure that the problem of delayed payments does not arise at all. Companies can use various solutions to protect themselves against the problem of late payments, such as: verification of contractors, requiring prepayment from customers, insuring receivables, applying bank guarantees, and using professional debt collection. Unfortunately, as the latest edition of Intrum "European Payment Report" shows (in which we analyze the financial condition of polish enterprises), 1/3 of companies do not take any preventive measures. Time will tell whether reality after coronavirus will change this phenomenon also. ●

intrum.pl

Jesteśmy Intrum. We lead the way.

Pomagamy firmom efektywniej prosperować, zwiększać zatrudnienie, rozwijać się, dbając o ich finanse, co przynosi korzyści całemu społeczeństwu. Pomagamy konsumentom uwolnić się od długów i żyć bez zmartwień.

W naszych działaniach kierujemy się czterema wartościami: Empathy, Ethics, Dedication i Solutions, co sprawia, że zawsze etycznie i z empatią podchodzimy do odzyskiwania należności. Zespół naszych specjalistów skupia się na znajdowaniu rozwiązań, a nie na problemach.

intrum

BIURA MIMO PANDEMII **MOGĄ BYĆ BEZPIECZNE**

WYWIAD Z ADAMEM KRZANOWSKIM, PREZESEM I WSPÓŁZAŁOŻYCIELEM FIRMY NOWY STYL, PRZEPROWADZIŁA OLIMPIA AJAKAIYE, REPORTERKA TELEWIZYJNA

ADAM KRZANOWSKI

DZIEŃ DOBRY PANIE PREZESIE, BARDZO DZIĘKUJĘ ZA SPOTKANIE. NA SZCZĘŚCIE ATMOSFERA DZISIAJ JEST NIECO LEPSZA NIŻ JESZCZE DWA MIESIĄCE TEMU. WTEDY OPUSTOSZAŁE MIASTA PRZYPOMINAŁY ISTNY FILM GROZY. PROSZĘ POWIEDZIEĆ, JAKI WPŁYW PANDEMIA KORONAWIRUSA MIAŁA NA NOWY STYL, LIDERA W PRODUKCJI MEBLI BIUROWYCH I W ARANŻACJI PRZESTRZENI?

Sytuacja tak jak wszystkich, i nas na początku bardzo zaskoczyła. Jak wiele firm stanęliśmy przed dylematem – co robić? Czy puścić wszystkich do domów, czy kontynuować produkcję? Nie chcieliśmy pozbawić ludzi pracy, a dostosować ją do potrzeb i zrealizować zamówienia. Wybraliśmy więc drogę pośrednią i skoncentrowaliśmy się przede wszystkim na zapewnieniu bezpieczeństwa. W zakładach produkcyjnych zadbaliśmy o odpowiednie odległości i wydzieliliśmy strefy, tak by ludzie nie spotykali się w tych samych miejscach. Jeżeli chodzi o pracowników biurowych, postanowiliśmy zorganizować ich pracę systemie Home Office.

JAK PANA ZDANIEM TERAZ BĘDZIE WYGLĄDAĆ PRACA W BIURACH? CZY ICH WYGLĄD SIĘ ZMIENI?

Budynki pewnie będą wyglądać tak samo, natomiast trzeba będzie zmienić wnętrza, tak by ludzie czuli się w nich komfortowo. Muszą też pamiętać, by stosować się do nowych zasad. Nawet przed chwilą mieliśmy sytuację, kiedy kolega przyszedł i chciał się ze mną przywitać, a ja powiedziałem „Nie, nie, ja nie podaję ręki". Na pierwszy rzut oka może wydawać się to dziwne, ale jednak jest konieczne. Podobnie jak przy witaniu się, także w samym biurze niezbędne jest zachowanie bezpiecznych odległości. W naszych już dawno temu odsunęliśmy od siebie biurka i wdrożyliśmy dodatkowe środki i procedury bezpieczeństwa. Nasi pracownicy od 1. czerwca na dobre wrócili do biur.

Temat jest nam bliski także dlatego, że wielu partnerów zwraca się do nas z prośbą o dostosowanie ich miejsc pracy do nowej sytuacji. A my wszystkie te prośby analizujemy, wspólnie z nimi omawiamy i szukamy najlepszych rozwiązań. Stworzyliśmy dla nich także specjalny raport na temat powrotu od 1. czerwca na dobre wrócili do biur: „Welcome back... to the office!", który jest zbiorem pomysłów i wskazówek w tym obszarze.

CZYLI DOBRZE ROZUMIEM, ŻE PAŃSTWO MOŻECIE ZAPROPONOWAĆ TAKIE KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIA DO BIUR, WŁAŚNIE NA CZAS COVID-19?

Tak. Już od dawna jesteśmy i byliśmy ekspertem w projektowaniu biur w normalnych sytuacjach, bez pandemii, chorób. Teraz rozwijamy swoje doświadczenie w tym, jak projektować biura, które odpowiadają na obecne potrzeby bezpieczeństwa. Wprowadziliśmy do oferty specjalne przeźroczyste elementy z pleksi, rozdzielamy miejsca w salach konferencyjnych, tworzymy wiele produktów dodatkowych, które zwiększają komfort, jednocześnie pozwalając na utrzymanie bezpiecznego dystansu.

JESZCZE OSTATNIE PYTANIE, PANIE PREZESIE. CZY NIE WYDAJE SIĘ PANU, ŻE CZASAMI TAKIE TRUDNE SYTUACJE POBUDZAJĄ KREATYWNOŚĆ?

Tak, trudno się z tym nie zgodzić. Jakakolwiek sytuacja kryzysowa, nawet taka związana z pandemią, zmusza do bardzo szybkich analiz i decyzji. Ci, którzy są gotowi podjąć takie ryzyko, a jednocześnie racjonalnie ocenić sytuację, mają szansę przejść przez czas kryzysu suchą stopą.

To powoduje, że bardzo często tego typu firmy są dużo mocniejsze po kryzysie, niż przed. Druga bardzo istotna rzecz to zaangażowanie pracowników w momencie mobilizacji. Ich motywacja jest większa, dzięki czemu w takich sytuacjach wspólnie można osiągnąć znacznie więcej.

OFFICE CAN BE A SAFE PLACE DESPITE THE PANDEMIC

INTERVIEW WITH ADAM KRZANOWSKI, CEO AND CO-FOUNDER OF NOWY STYL GROUP, CONDUCTED BY A TV REPORTER OLIMPIA AJAKAIYE

GOOD MORNING, SIR, THANK YOU VERY MUCH FOR TALKING TO ME. FORTUNATELY, THE SITUATION IS MUCH BETTER THAN IT WAS TWO MONTHS AGO. ABANDONED CITY STREETS RESEMBLED A HORROR MOVIE BACK THEN. PLEASE TELL US HOW THE CORONAVIRUS PANDEMIC AFFECTED NOWY STYL GROUP, A LEADER IN OFFICE FURNITURE AND SPACE ARRANGEMENT?

The situation came as a surprise to everybody and we were no exception. Just like many other companies we were suddenly faced with a dilemma – what to do? Should we let everybody go home or continue the production?

We didn't want to make our staff unemployed, so we chose to adjust our operational mode and complete all the existing purchase orders. We opted for a compromise and made safety our top priority. In production plants we ensured proper distance and separated individual zones, so that people don't bump into one another in the same places. As regards office employees, we organised their work in a Home Office system.

WHAT DO YOU THINK OFFICE WORK WILL LOOK LIKE NOW? WILL OFFICES LOOK DIFFERENT?

The buildings will probably look the same as before, but the interior will have to change, so that people feel comfortable. The users will also have to remember about new rules. A while ago we had a situation when a friend came to see me and wanted to shake hands. I said: "No, no more shaking hands." It may seem strange at first sight, but it's necessary nonetheless. Safe distance is mandatory when we say hello and afterwards, while we work in the office. In our offices some time ago we moved the desks further apart. Additionally, we have implemented special safety procedures and measures. Our employees have returned to their offices for good since June 1st..

This topic is of interest to us also because many partners are asking us to help them adjust their work environment to the new reality. We analyse all their requests, discuss them with the clients and then search for the best possible solutions. We have come up with a special report for our clients: "Welcome back... to the office!", where we offer ideas and guidelines to facilitate smooth return to office work.

SO YOU'RE SAYING THAT YOU CAN OFFER COMPREHENSIVE SOLUTIONS FOR OFFICES, ADJUSTED TO THE SITUATION CAUSED BY COVID-19?

Yes. We've been an expert in office design for a long time now. We specialised in work space arrangement when things were fine. Now we're building up our experience in special office design, so as to adjust any work environment to the new safety requirements. We have expanded our product portfolio with special transparent plexiglass elements, we separate seats in conference rooms and we come up with a number of additional products, which boost comfort and enable safe distance.

ONE LAST QUESTION. DON'T YOU THINK THAT SOMETIMES SUCH DIFFICULT SITUATIONS BOOST OUR CREATIVITY?

Yes, this is definitely true. Any crisis, even a pandemic, calls for quick analyses and decisions. Those who are ready to take a risk and reasonably assess the situation can survive the crisis. It is often the case that such companies come out of the crisis even stronger. Another thing is the involvement of employees when the going gets tough. Their motivation is much higher, so together we can work miracles. ●

Bezpieczeństwo energetyczne w czasach kryzysu

Od wielu tygodni w Polsce, a jeszcze dłużej w wielu rejonach świata, funkcjonujemy i pracujemy w nowych, szczególnych warunkach, których zasadniczym celem jest powstrzymanie rozprzestrzeniania się koronawirusa. Biznes, gospodarki i społeczeństwa na całym świecie mierzą się z sytuacją bezprecedensową. Rolą energetyki, szczególnie w sytuacjach kryzysowych, jest zapewnienie bezpieczeństwa energetycznego wszystkim odbiorcom.

Podczas gdy personel medyczny na całym świecie – dosłownie – walczy z wirusem na pierwszej linii frontu, energetycy również mobilizują swoje siły w poczuciu dodatkowej odpowiedzialności. Bez względu na rozwój sytuacji, energia elektryczna musi płynąć i docierać do szpitali, ważnych zakładów pracy oraz milionów gospodarstw domowych, które są również miejscem pracy dla wielu Polaków.

Grupa Enea – wicelider w zakresie produkcji energii elektrycznej w Polsce, dostarcza ją do ponad 2,6 mln odbiorców. Niezmiennie gwarantuje bezpieczeństwo energetyczne kraju i zapewnia nieprzerwane dostawy energii elektrycznej milionom Polaków, utrzymując ciągłość działania wszystkich spółek Grupy i dbając o bezpieczeństwo pracowników i klientów.

W czasie pandemii wprowadzono specjalne procedury i instrukcje, które zapewniają ciągłą pracę w każdym ważnym obszarze zadaniowym, ze szczególnym zachowaniem bezpieczeństwa wszystkich pracowników oraz klientów. Rozwiązania stosowane przez ostatnie tygodnie mają zastosowanie również teraz, gdy znoszone są kolejne obostrzenia związane z epidemią.

We wszystkich ponownie otwartych stacjonarnych Biurach Obsługi Klienta Enei obowiązują nowe zasady. Obsługiwani są wyłącznie klienci, którzy zarezerwowali wcześniej swoją wizytę poprzez stronę internetową www.enea.pl lub infolinię. W biurach realizowane są sprawy związane z umowami, ofertami i sprawami technicznymi.

Warto jednak wcześniej sprawdzić, czy danej sprawy nie uda się załatwić zdalnymi kanałami kontaktu z Eneą. Najprostszym i najwygodniejszym sposobem na załatwienie spraw w Enei bez wychodzenia z domu jest Elektroniczne Biuro Obsługi eBOK, dostępne przez 24 godziny, 7 dni w tygodniu i 365 dni w roku. Tysiące osób, które już z niego korzystają i przeszły na e-fakturę, szybszą drogą otrzymują informacje od Enei. W eBOK-u można sprawdzić i opłacić faktury za prąd, podać stan licznika, zaktualizować swoje dane czy zgłosić sprawy, które należy zrealizować.

Wyrazem odpowiedzialności Grupy Enea za zdrowie pracowników i klientów jest pomoc finansowa dla placówek medycznych walczących z koronawirusem.

Za pośrednictwem Fundacji Enea kilkadziesiąt szpitali otrzymało pomoc o wartości 3,5 mln zł. Należąca do Grupy Enea kopalnia Bogdanka przeznaczyła 740 tys. zł na pomoc instytucjom medycznym w woj. lubelskim.

Wsparcie nie ogranicza się do pomocy finansowej. Grupa konsultantów, na co dzień obsługujących klientów Enei, wspiera pracę infolinii NFZ. Część służbowej floty samochodowej jest użyczona szpitalom i laboratoriom, wolontariusze – pracownicy Grupy Enea szyją maseczki, pomagają seniorom w codziennych zakupach.

Grupa działa sprawnie w czasie pandemii, zapewniając bezpieczeństwo energetyczne kraju. Zawód energetyka jest bowiem misją, o której przekonujemy się najbardziej w czasach kryzysu. Grupa Enea i sektor energetyczny będą wspierać polską gospodarkę w powrocie do warunków sprzed pandemii.

Tekst: ENEA SA

Energy security in crisis times

For many weeks in Poland, and even longer in many regions of the world, we have been operating and working in new, special conditions, the primary purpose of which is to stop the spread of coronavirus. Business, economies and societies around the world are facing an unprecedented situation. The role of energy sector, especially in crisis situations, is to ensure energy security for all customers.

While medical personnel around the world – literally – are struggling with the virus on the front lines, energy engineers are also mobilizing their forces with a sense of additional responsibility. Regardless of the situation, electricity must flow and reach hospitals, important workplaces and millions of households, which are also a workplace for many Poles.

Enea Group – the second largest in the field of electricity production in Poland, supplies it to over 2.6 million recipients. The company constantly guarantees the country's energy security and ensure uninterrupted electricity supply to millions of Poles, maintaining the continuity of operations of all companies in the Group and ensuring the safety of employees and customers.

During the pandemic, there were introduced special procedures and instructions that ensure continuous operation in every important task area, with particular regard to the safety of all employees and customers. The solutions used in recent weeks are also applicable now, when subsequent restrictions related to the epidemic are lifted.

New rules apply to all re-opened Enea Customer Service Offices. Only customers who have previously booked their visit through website www.enea.pl or helpline are served. The offices carry out matters related to contracts, offers and technical matters. However, it is worth checking in advance whether the case cannot be dealt via remote contact channels with Enea.

The easiest and most convenient way to settle matters in Enea without leaving home is the eBOK Electronic Service Office, available 24 hours, 7 days a week and 365 days a year. Thousands of people who already use it and have switched to e-invoice receive information from Enea faster. In eBOK you can check and pay invoices for electricity, provide meter readings, update your data or report matters that should be completed.

The expression of the Enea Group's responsibility for the health of employees and clients is financial assistance for medical facilities fighting coronavirus. Dozens of hospitals received support worth 3.5 million PLN through the Enea Foundation. The Bogdanka mine belonging to the Enea Group allocated 740 thousand PLN to help medical institutions in the Lublin region. Support is not limited to financial assistance. A group of consultants serving Enea clients on a daily basis supports the work of the NFZ helpline. Part of the company car fleet is lent to hospitals and laboratories, volunteers – Enea Group employees sew masks, help seniors in their everyday shopping.

Enea Group operates efficiently during a pandemic, ensuring the country's energy security. The energy profession is a mission that we find out the most in times of crisis. Enea Group and the energy sector will support the Polish economy in returning to pre-pandemic conditions.●

Text: ENEA SA

Jak działać fair play w czasie pandemii?

KAROLINA RADZISZEWSKA

Wiceprezes ds. HR i Administarcji w spółce biurowej Skanska w regionie CEE

Executive Vicepresident HR and Administration CEE, Skanska CDE

Uczciwość i transparentność, a przy tym społeczna odpowiedzialność działań biznesowych oraz troska o życie to wartości, które z punktu widzenia Skanska są niezwykle ważne. Ich rola wzrasta szczególnie w tak trudnej sytuacji, z jaką obecnie musimy się wszyscy zmierzyć – każda organizacja i każdy z nas indywidualnie. Zaangażowanie środowiska biznesowego w walkę ze skutkami trwającej pandemii jest niezwykle ważne i bez wątpienia konieczne.

Biznes może i powinien wspierać potrzebujących – instytucje, szpitale czy osoby prywatne. Wynika to zarówno z moralnej powinności na poziomie czysto ludzkim, jak i współodpowiedzialności za nasze otoczenie.

Biznes Fair Play to biznes, który aktywnie uczestniczy w różnego typu inicjatywach, służących ogólnemu dobru, a także taki, który potrafi odpowiedzieć na bieżące wyzwania związane z aktualnie panującą sytuacją. W Skanska doskonale rozumiemy tę odpowiedzialność, dlatego chętnie włączamy się w te działania.

W myśl przyjętych wartości zaangażowaliśmy się między innymi w akcję #property4heroes, którą wspierają największe firmy z branży nieruchomości komercyjnych. Na co dzień konkurujemy ze sobą biznesowo, ale połączyliśmy siły żeby wesprzeć bohaterów z personelu medycznego.

Dzięki tej inicjatywie wspólnie w kwietniu i maju zapewniamy codzienną dostawę posiłków 11 szpitali i placówek medycznych, które są na pierwszym froncie walki z epidemią.

Odpowiadając na bieżące wyzwania, pamiętamy jednak, że troska o życie to nie tylko „tu i teraz", ale także odpowiedzialność za przyszłe pokolenia.

Odpowiedzialność, która obok systematycznej poprawy jakości naszego życia, dotyczy także kwestii środowiskowych, ekologii oraz zrównoważonego rozwoju. To dlatego w Skanska wszystkie nasze projekty realizujemy w zgodzie z najwyższymi standardami ekologicznymi, a także wdrażamy innowacyjne rozwiązania technologiczne, których celem jest zminimalizowanie śladu węglowego i wpływu na środowisko. Zgodnie z przyjętym przez nas planem do 2030 roku chcemy zmniejszyć emisję dwutlenku węgla netto o 50%, a do 2045 r. zredukować ją do zera na poziomie całej Grupy. Jest to nasz cel strategiczny.

How to play fair in the pandemia?

Honesty and transparency, as well as socially responsible business operations and caring for life are values that are extremely important to Skanska. The role of these values is even more important in this difficult situation we are all facing right now – every organization and each of us individually.

The engagement of the business community in the fight against the effects of the ongoing pandemic is extremely important and definitely necessary. Businesses can and should support those in need: institutions, hospitals and private individuals. This is due to both our moral duty on a purely human level and the shared responsibility for our surroundings.

Business Fair Play is a business that actively participates in various types of initiatives that serve the general good, as well as one that can respond to the ongoing challenges of the current situation. At Skanska, we understand this responsibility, which is why we are eager to get involved. In line with our adopted values, we have engaged, among others, in the #property4heroes campaign, which is supported by major companies from the commercial real estate industry. Every day, we compete with each other in business, but we have joined forces to support medical heroes. Thanks to this initiative, in April and May we have joined forces to deliver meals daily to 11 hospitals and medical facilities that are on the first front of fighting this pandemic.

Responding to current challenges, we remember, however, that caring for life is not just a matter of "here and now", but also a responsibility to future generations. Responsibility, which apart from the systematic improvement of our quality of life, also relates to environmental issues, ecology and sustainable development. That is why at Skanska we implement all our projects in accordance with the highest ecological standards, as well as implement innovative technological solutions aimed at minimizing the carbon footprint and environmental impact. According to our plan, we want to reduce carbon dioxide emissions by 50% by 2030, and reduce it to zero throughout the entire Group by 2045. This is our strategic goal. ●

NOKIA

Nokia 5.3 Idealny wybór dla Twojego biznesu

Wybierz smartfon Nokia a otrzymasz 2 lata uaktualnień oprogramowania Android™ i do 3 lat comiesięcznych aktualizacji zabezpieczeń.

Spośród największego na świecie zestawu smartfonów Android Enterprise Recommended możesz wybrać urządzenie najlepsze dla każdego użytkownika.

android enterprise recommended

POZNAJ całe portfolio smartfonów Nokia na **nokia.com.pl**

Quad camera & AI imaging

Large 6.55" screen

2-day battery life[1]

2 years of Android™ upgrades

Qualcomm snapdragon

Nowa rola benefitów w czasach niepewności

EDYTA ZIAJOWSKA

Dyrektor Sprzedaży, Edenred Polska

Sales Director, Edenred Polska

Czas pandemii pokazał nam wszystkim, jak teraz może wyglądać praca. Wielotygodniowy home office, praca zespołowa online, narastający stres oraz niepewność finansowa sprawiły, że w ciągu zaledwie jednego miesiąca zmieniła się hierarchia realnych potrzeb pracowników.

Zastała nas sytuacja nowa, odmienna od dotychczasowych kryzysów gospodarczych, których w jakimś stopniu doświadczyliśmy jeszcze kilka lat temu. Sytuacja, w której na chwilę obecną skali strat w całej gospodarce nikt nie jest w stanie realnie oszacować. W tej niepewności optymizmem napawa jednak postawa pracodawców, którzy w trosce o samopoczucie i komfort pracowników nie zrezygnowali całkowicie ze świadczeń pozapłacowych.

Według najnowszych danych rynkowych (Rynek pracy na ¾ mocy, Grant Thornton) średnio o 1 benefit mniej oferują obecnie pracodawcy w nowych procesach rekrutacyjnych, a w przypadku osób już zatrudnionych analizują użyteczność przyznanych świadczeń.

Ostatnie tygodnie pokazały bowiem, że z wielu benefitów, takich jak np. abonamentowe karty sportowe i kulturalne, bezpośrednie rozmowy z coachem czy stacjonarne lekcje angielskiego pracownicy nie mogą skorzystać.

KIERUJ SIĘ NA ONLINE

W obecnej sytuacji zupełnie inny wymiar zyskały zatem świadczenia, które wpływają pozytywnie na zdrowie pracownika i jego sprawność psychiczną. Stanowią minimum wymaganej egzystencji i mogą okazać się dla nich korzystne również z uwagi na dodatkowe oszczędności w domowym budżecie. Takim świadczeniem jest np. dofinansowanie żywienia pracowników w postaci przedpłaconych kart lunchowych. Badania Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) potwierdzają, że pracodawca, który dofinansowuje posiłki pracownikom podnosi ich wydajność aż o 20%, przyczynia się do wzrostu ich motywacji i efektywności oraz obniża poziom absencji w firmie nawet do 27%. W nowej rzeczywistości elementy te nabierają jeszcze głębszego wymiaru.

Pracodawcy, wybierając dla pracowników kartę lunch Edenred, dają im gwarancję bezpieczeństwa użytkowania (płatności bez PIN do 100 zł, płatności w Google Pay, Apple Pay, przez terminal), jak również szerokie możliwości wykorzystania w każdych warunkach ich pracy – podczas home office, w podróży, w biurze.

OPTYMALIZUJĄC BUDŻET FIRMOWY

Dobrowolne dofinansowanie posiłków jest jedynym świadczeniem w Polsce, które pozwala na obniżenie obciążeń fiskalnych przedsiębiorstwa – finansowane ze środków obrotowych. Wartość środków przekazanych na karcie lunchowej do 190 zł miesięcznie jest zwolniona ze składek ZUS, co pracodawcy daje roczną oszczędność 462 zł na każdego pracownika. Roczna oszczędność dla pracownika to 289 zł.

CO DALEJ?

Czas pandemii i reaktywacji po nim może pokazać, czym tak naprawdę jest Employee Branding i jak pracodawcy mogą wspierać swój zespół, aby wspólnie odbudować potencjał firmy i dalej rozwijać biznes.

The new role of benefits in times of uncertainty

The pandemic showed us all what work can look like now. Many weeks of home office, online teamwork, growing stress, and financial uncertainty have changed the hierarchy of real needs of employees in just one month.

We were found in a new situation, different from the previous economic crises, which we experienced to some extent just a few years ago. A situation in which at present the scale of losses in the entire economy cannot be realistically estimated. In this uncertainty, however, optimism fills the attitude of employers who, out of concern for the well-being and comfort of employees, have not completely abandoned company benefits.

According to the latest market data (Labour market on ¾ of power, Grant Thornton), employers currently offer an average of one benefit less in their new recruitment processes, and in the case of people already employed,

they analyse the usefulness of benefits granted.

Recent weeks have shown that employees cannot use many benefits, such as sports and cultural cards, direct conversations with a coach or stationary English lessons.

HEAD ONLINE

In the current situation, therefore, benefits have gained a completely different dimensions, which have a positive impact on the employee's health and mental performance. They constitute a subsistence minimum requirement and can also be beneficial for employees because they allow for additional savings in their home budget. Such a benefit is e.g. co-financing of employee's nutrition in the form of prepaid lunch cards. Research by the World Health Organization (WHO) confirms that the employer who subsidizes meals for employees enhances their efficiency by up to 20%, which increases their motivation and efficiency and reduces the level of absence from work by up to 27%. In the new reality, these elements take on an even deeper dimension.

Employers, by choosing the Edenred lunch card for employees, give them a guarantee of safe use (payments without PIN up to PLN 100, payments in Google Pay, Apple Pay, via the terminal), as well as a wide range of use in all their working conditions – at home office, in travel, in the office.

OPTIMIZING THE COMPANY'S BUDGET

Voluntary financing of meals is the only benefit in Poland that allows to reduce the company's fiscal burden – financed from current assets. The value of funds transferred on a lunch card up to PLN 190 per month is exempt from ZUS contributions, which gives the employer annual savings of PLN 462 per employee. Annual saving of the employee amount to PLN 289.

WHAT IS NEXT?

The time of pandemic and reactivation thereafter can show what Employee Branding really is and how employers can support their team to jointly rebuild the company's potential and further develop business. ●

Czy biura mają przyszłość?

MACIEJ OZDOBA

Associate Director, Nuvalu Polska

Rola tradycyjnych biur ulega zmianie wraz z upływem czasu – nikt nie miał w tej kwestii wątpliwości jeszcze przed wybuchem epidemii. Gwałtowny rozwój stref coworkingowych, rosnąca popularność modelu pracy projektowej i zdalnej oraz nowe technologie komunikacyjne zainicjowały proces ewolucji. Efekt związany z COVID-19 nadał tej zmianie nowe tempo. Skoro epidemia już teraz wprowadziła znaczące zmiany w wielu dziedzinach gospodarki, pojawia się pytanie: czy biura w ogóle mają sens?

BIURA, JAKIE ZNAMY

Zdecydowana większość organizacji funkcjonowała dotąd w jednym z dwóch modeli aranżacji biura – gabinetowym lub open space. Każdy z nich ma mocne i słabe strony. Układ gabinetowy zapewnia więcej prywatności, pracownicy nie są narażeni na hałas, stosunkowo łatwo też rozplanować przestrzeń pod kątem potrzeb poszczególnych zespołów. Podstawowym minusem jest niska efektywność – w tym układzie na jednego pracownika potrzeba nawet dwukrotnie więcej przestrzeni niż w modelu otwartym. To oznacza wyższe koszty najmu, aranżacji i instalacji (m.in. klimatyzacji i wentylacji). Utrudniona jest również komunikacja między zespołami.

Open space w znacznie bardziej wydajny sposób wykorzystuje przestrzeń, co obniża zapotrzebowanie na powierzchnię i optymalizuje koszty jej wykończenia. Wszyscy (zazwyczaj łącznie z managerami) pracują w jednej przestrzeni, co sprzyja szybkiej wymianie informacji i integruje pracowników. Problemem jest ograniczona prywatność i hałas. Wyzwaniem jest również ochrona danych klientów, zwłaszcza w kontekście wymogów związanych z RODO.

MODEL HYBRYDOWY - PRZESTRZEŃ PROJEKTOWA

Pracodawcy z biegiem czasu zaczęli dostrzegać, że żaden z tych wariantów nie jest w pełni satysfakcjonujący. W ostatnich latach znacząco zmienił się też model funkcjonowania firm. W realiach nieustannie zwiększającego się tempa pracy organizacje przeszły na model projektowy, który sprzyja szybkim reakcjom na zmiany zachodzące w otoczeniu biznesowym. Aranżacja biura, która umożliwia wydajną pracę w takim modelu, stała się priorytetem.

Optymalnym rozwiązaniem jest przestrzeń projektowa – hybryda, która łączy zalety układu gabinetowego i open space. Powierzchnia zaaranżowana jest w elastyczny sposób, z wykorzystaniem elementów modułowych. To z jednej strony oznacza optymalizację wykorzystania powierzchni, z drugiej – możliwość jej szybkiej rearanżacji w razie potrzeby. Moduły różnią się wielkością, ale są powtarzalne i kompatybilne ze sobą, a stanowiska pracy – ustandaryzowane. Można z ich pomocą łatwo stworzyć funkcjonalną przestrzeń pracy dostosowaną do potrzeb poszczególnych zespołów – tłumaczy Maciej Ozdoba, Associate Director w Nuvalu Polska.

W biurach hybrydowych budki telefoniczne umożliwiają prowadzenie poufnych rozmów, a rozsiane po biurze przestrzenie relaksu czy swobodnej pracy można w razie potrzeby szybko zabudować nowymi stanowiskami. Całość tworzy układ półotwarty, w którym funkcjonuje podział na zespoły, jednak istnieje również cały szereg ogólnie dostępnych udogodnień i powierzchni wspólnych, ułatwiających integrację. Dobre warunki pracy zapewnia instalacja paneli akustycznych oraz dobrej jakości oświetlenia, dostosowanego do lokalizacji i funkcji danego stanowiska pracy.

Konieczne zmiany w organizacji pracy związane z epidemią COVID-19 udowodniły, że przestrzeń projektowa ze względu na swoją elastyczność jest najlepiej dostosowana do takich wyzwań. Modułowa powierzchnia i standaryzacja stanowisk umożliwia podział zespołów w sposób, który zapewnia im warunki pracy zgodne z zasadami zachowania dystansu społecznego i bezpieczeństwa. Firmy, które pracują w biurach hybrydowych najszybciej powrócą do stacjonarnego trybu pracy – dodaje Maciej Ozdoba.

WYKORZYSTAĆ WSZYSTKIE ZASOBY

Po co nam biura, skoro możemy pracować na odległość? To nie takie proste. Nie udostępniono jeszcze wyników badań określających realną wydajność pracowników zdalnych podczas lockdownu, jest jednak prawdopodobne, że będzie ona istotnie niższa.

Praca w domu to wiele czynników rozpraszających, ale też znacząco niższa ergonomia i ograniczona możliwość budowania relacji, wymiany myśli czy spostrzeżeń w ramach zespołu. Model zdalny nie zastąpi więc biura, raczej będzie jego praktycznym uzupełnieniem. Można spodziewać się wzrostu popularności koncepcji hot desks, czyli ogólnodostępnych stanowisk pracy; nie zastąpią one jednak tradycyjnego układu, w którym większość pracowników co do zasady dysponuje swoimi stanowiskami. Taki model jest bardziej efektywny, również w biurach elastycznych. Firmy coraz częściej będą korzystać z powierzchni flex, czyli stref coworkingowych oraz biur serwisowanych. Rozwiązanie to jest szczególnie atrakcyjne w przypadku organizacji, które obawiają się długoterminowych zobowiązań oraz tych, które często zmieniają liczebność zespołu w zależności od realizowanych projektów – mówi ekspert Nuvalu.

Nowoczesna koncepcja biura powinna wykorzystywać wszystkie dostępne zasoby. Fundamentem funkcjonowania firmy powinna być nowoczesna przestrzeń projektowa, wsparta przez różne formy organizacji pracy zdalnej i ofertę operatorów stref coworkingowych. Połączenie tych elementów prowadzi do maksymalizacji efektywności kosztowej i umożliwia dostosowanie przyjętych rozwiązań do specyficznych potrzeb organizacji.

PRZEKONAĆ PRACOWNIKÓW I DOBRZE PRZYGOTOWAĆ PROCES

Planowanie przyszłego biura to proces, który trwa od kilku miesięcy do kilku lat. Ma kluczowy wpływ na kondycję firmy, dlatego warto dobrze się do niego przygotować – wybrać doradcę, przeprowadzić wraz z nim szczegółową analizę potrzeb, opracować plan działania i harmonogram, po czym wprowadzić go w życie. Kluczowym elementem tej układanki są pracownicy – trzeba ich przekonać do zasadności proponowanych zmian, by wraz z nimi grać do jednej bramki. Często w takich okolicznościach pojawia się naturalny opór i niechęć, dlatego szczególnie ważna jest odpowiednia komunikacja. A stawka jest wysoka – firmy, które zainwestują w nowoczesne biuro przyszłości, zyskają ważne narzędzie pozyskiwania i utrzymywania najlepszych talentów na rynku pracy.

Do offices have a **future?**

The role of traditional offices has changed over time – no one had any doubts about it before the outbreak. The rapid development of coworking zones, the growing popularity of the flexible and remote working models along with new communication technologies have initiated the process of evolution. The COVID-19 effect gave this change a new pace. Now that the epidemic has already made significant changes in many areas of the economy, the question arises: do office spaces make sense at all?

OFFICES AS WE KNOW THEM

The vast majority of organizations have previously operated in one of two models of office arrangement – closed or open space. Each of them has strengths and weaknesses. The closed layout provides more privacy, employees are not exposed as much to noise, and it is relatively easy to plan space for the needs of individual teams. The basic downside is its low efficiency – in this layout, up to twice as much space is required per employee compared to an open space setup. This means higher rental, design and installation costs (for example: air conditioning and ventilation). Communication between teams is also more difficult.

Open space uses the area in a much more efficient way, reducing surface demand and optimising the finishing costs. Everyone (usually including managers) work in one space, which promotes rapid exchange of information and helps integrate employees. The problem is limited privacy and noise. It is also a challenge to protect customer data, especially in the context of GDPR requirements.

HYBRID MODEL - DESIGN SPACE

Over time, employers began to see that neither variants were fully satisfactory. In recent years, business models has also changed significantly. In the realities of an ever-increasing pace of work, organizations have switched to a design model that promotes rapid responses to changes in the business environment. Arranging an office that allows you to work efficiently in such an environment has become a priority.

The optimal solution is the design space – a hybrid that combines the advantages of closed and open space layouts. The surface is arranged in a flexible way, using modular elements. This on the one hand means optimizing the use of the surface, on the other – the possibility of its quick rearrangement if necessary. Modules vary in size, but are repetitive and compatible with each other, and workstations are standardized. You can easily create a functional work space tailored to the needs of individual teams – explains Maciej Ozdoba, Associate Director at Nuvalu Polska.

In hybrid offices, telephone booths allow you to make confidential conversations, and the relaxation areas around the office can be quickly built with new stations if necessary. The whole is connected by a semi-open system in which there is a division into sections, but there are also a whole range of publicly available facilities and common areas, facilitating integration. Good working conditions are ensured by the installation of acoustic panels and good quality lighting, adapted to the location and functions of the workstation.

The necessary changes in the organisation of work related to the COVID-19 epidemic have proved that flexible workplaces are best suited to such challenges due to its flexibility. Modular areas and standardization of positions allow teams to be divided in a way that ensures their working conditions in accordance with the principles of social distance and safety. Companies that work in hybrid offices will return to stationary mode of operation as soon as possible – adds Maciej Ozdoba.

USE ALL RESOURCES

Why do we have offices when we can work at a distance? It's not that simple. No research results have yet been made available to determine the real performance of remote workers during lockdown, but it is likely to be significantly lower.

Working from home can have a lot of distractions, but also has significantly lower ergonomics and limits the ability to build relationships, exchange thoughts or insights within the team.

The remote model will therefore not replace the office, rather it will complement it in a practical way. You can expect an increase in the popularity of hot desk concepts, that is, publicly available workplaces; however, they will not replace the traditional arrangement, in which the majority of employees generally have their own workstations. Such a model is more efficient, also in flexible offices. Companies will increasingly use flex surfaces, i.e. coworking zones and serviced offices. This solution is particularly attractive for organizations that fear long-term commitments and those that often change the size of the team depending on the projects carried out, says the Nuvalu expert.

The modern concept of the office should use all available resources. The foundation of the functioning of the company should be a modern flexible space, supported by various forms of organization of remote work and the offer of coworking zone operators. The combination of these elements maximizes cost efficiency and allows you to adapt the solutions adopted to the specific needs of your organization.

CONVINCE EMPLOYEES AND PREPARE THE PROCESS WELL

Planning for the future office is a process that lasts from a few months to several years. A key element of this puzzle are the employees – they need to be convinced of the legitimacy of the proposed changes, in order to feel on board with the decision. Often in such circumstances there is natural resistance and event resentment, which is why good communication is especially important. And the stakes are high – companies that invest in a modern office of the future will gain an important tool for acquiring and maintaining the best talent in the labour market. ●

NUVALU

IMPULS DO ZMIAN

Impuls inicjuję zmianę, a zmiana jest podstawą rozwoju.
W Nuvalu wspieramy firmy w procesie zmiany. Pomagamy wprowadzić modyfikacje, które przeniosą je na jeszcze wyższy poziom biznesu.

Dysponujemy wiedzą, odpowiednim zapleczem i wykwalifikowanymi specjalistami, którzy wspierają procesy zmian u klientów, poprzez doradztwo w obszarze nieruchomości komercyjnych.

Jesteśmy przygotowani na wyzwania i chętnie pomożemy wskazać właściwą drogę w realizacji Państwa celów biznesowych. Zapraszamy do kontaktu.

www.nuvalu.pl
linkedin.com/company/nuvalu
biuro@nuvalu.pl
+48 22 465 99 66
Warszawa, ul. Prosta 70

Siła wyższa nie wszystkich zwolni od odpowiedzialności

MARTA MIDLOCH

Radca prawny, partner,
współzarządzająca praktyką projektów infrastrukturalnych
w kancelarii WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr

Attorney-at-law, counsel,
co-head of the infrastructure projects team
at WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr law firm

Można spotkać się z podejściem wedle którego, jeżeli przedsiębiorca ma obecnie trudności z wykonaniem umowy, to wystarczy, że powoła się na epidemię spowodowaną COVID-19, aby zwolnić siebie z wykonania obowiązków umownych bez negatywnych dla siebie konsekwencji. Takie podejście do sprawy nie jest uzasadnione. Pandemia nie może być traktowana jako usprawiedliwienie dla niewykonania wszelkich zobowiązań czy środek do zakończenia nierentownych kontraktów, ponieważ jej wystąpienie nie ma automatycznego skutku w postaci braku odpowiedzialności za zobowiązania czy możliwości „bezpiecznego" odstąpienia od umowy. Aby móc powołać się na siłę wyższą trzeba wykazać, że to pandemia była źródłem utrudnień skutkujących niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem określonych świadczeń oraz, że to właśnie te utrudnienia były bezpośrednią przyczyną braku możliwości zrealizowania tych świadczeń, zaś dłużnik obiektywnie nie mógł zapobiec skutkom utrudnień. Przykładowo przedsiębiorca, który zawarł umowę na dostawę powszechnie dostępnych produktów z terminem dostawy na kwiecień 2020 r., nie będzie mógł się powołać na siłę wyższą w związku z tym, że zamówione przez niego w styczniu 2020 r. produkty nie dotarły z Chin, jeżeli miał możliwość zakupienia tych produktów od innego dostawcy. Co więcej, w przypadku zamówień publicznych, zgodnie z obowiązującymi przepisami tarczy antykryzysowej, okoliczności związane z wystąpieniem COVID-19 nie mogą stanowić samodzielnej podstawy do wykonania umownego prawa odstąpienia od umowy.

Bardzo istotne jest także to, że umowy zawierają często autonomiczne regulacje dotyczące wystąpienia skutków siły wyższej. W pierwszej kolejności należy zatem sprawdzić czy w umowie przewidziano odpowiednie regulacje oraz jaki jest ich zakres, a zwłaszcza to, czy nie należy powiadomić drugiej strony o wystąpieniu siły wyższej w określonym terminie, pod rygorem utraty uprawnień. Umowa może także zaostrzać zasady odpowiedzialności w stosunku do zasad ogólnych, stanowiąc np., że dłużnik jest wolny od odpowiedzialności tylko w razie zajścia siły wyższej, stąd każdorazowo należy wnikliwie przeanalizować jej postanowienia. Jeżeli brak jest regulacji umownej, to zastosowanie znajdą zasady ogólne, zgodnie z którymi zasadniczo dłużnik odpowiada za zachowania zawinione. Jakkolwiek nie ulega wątpliwości, że siła wyższa stanowi przyczynę wyłączającą odpowiedzialność opartą na zasadzie winy, to dopiero ustalenie braku winy może prowadzić do wyłączenia odpowiedzialności dłużnika. Z kolei powstanie szkody wskutek siły wyższej stwarza jedynie domniemanie braku winy dłużnika.

Warto wspomnieć, że wystąpienie okoliczności związanych z COVID-19 może stanowić podstawę do zmiany umowy o realizację zamówienia publicznego. Wykonawca w trakcie realizacji zamówienia jest obowiązany zawiadomić zmawiającego o wpływie okoliczności związanych z COVID-19 na należyte wykonanie umowy, o ile taki wpływ wystąpił lub może wystąpić. W takim przypadku zamawiający po uzgodnieniu z wykonawcą może dokonać zmiany umowy. W szczególności zmiany te mogą dotyczyć terminu wykonania lub zawieszenia wykonania umowy, zmiany sposobu jej wykonania, a także zakresu świadczeń wykonawcy wraz z odpowiednią zmianą przysługującego mu wynagrodzenia, przy czym wzrost wynagrodzenia nie

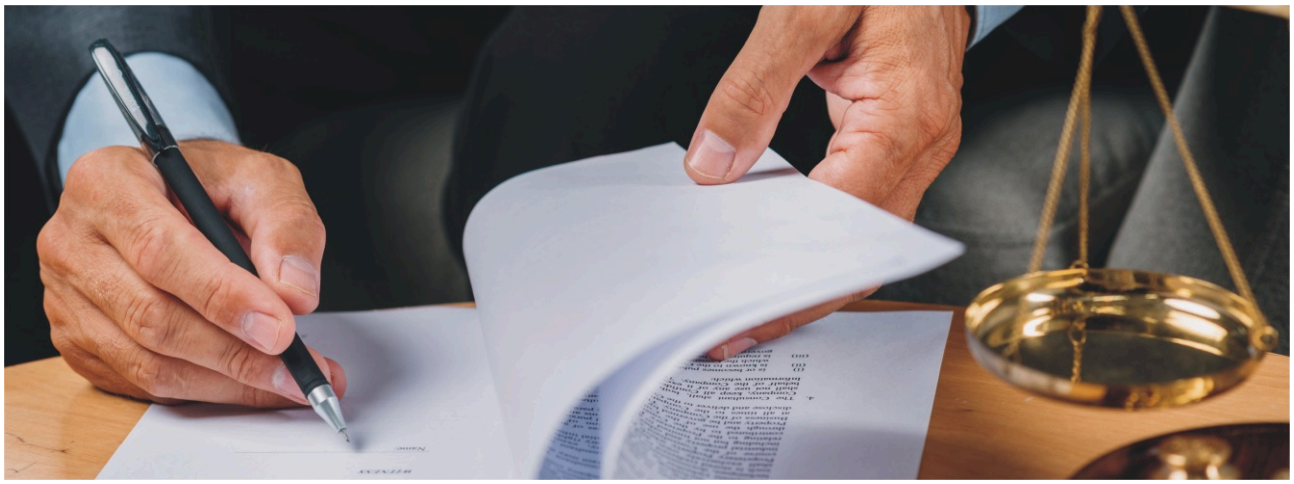
może być większy niż 50% wynagrodzenia pierwotnego. Należy podkreślić, że dopuszczalność zmian umowy uzależniona jest jednak od arbitralnej decyzji zamawiającego. Tym samym, można mieć jedynie nadzieję, że zamawiający, w przypadku wystąpienia uzasadnionych okoliczności będą skłonni do akceptacji zmian umowy.

Force majeure will not automatically exempt one from liability for breach of contract

It may occur that an entrepreneur already facing difficulties fulfilling a contract may attempt to cite the COVID-19 pandemic as sufficient reason for them to cease performing their contractual obligations without facing any further consequences. Such an approach would be unjustified. The pandemic in and of itself cannot justify a party's failure to perform their contractual obligations, nor can it serve as grounds to terminate an unprofitable contract. This is due to the fact that such an event's mere occurrence does not automatically exclude a party's liability for their contractual obligations, or provide a possible "safe" withdrawal from the contract. In order for a party to be entitled to cite a Force Majeure as grounds for such an exclusion of liability or the contract's termination, they must be able to demonstrate that the pandemic was the cause for their difficulties resulting in the failure to perform, or properly perform, particular obligations. One must also be able to demonstrate that such difficulties were the proximate cause of their inability to fulfil their obligations, and that the debtor was objectively unable to prevent the outcome of such difficulties. For example, if an entrepreneur concluded an agreement to deliver widely available goods, with the delivery date in April 2020, they will not be entitled to cite a Force Majeure in relation to their not having received such goods in January from their suppliers in China if they would have been able to acquire the goods from another supplier. Moreover, with regards to public procurement, following the passage of the latest Anti-Crisis Shield Act the occurrence of the COVID-19 pandemic has been excluded as a self-sufficient basis for the withdrawal from a contract.

It is equally important to recall the fact that contracts often include autonomous provisions regulating the effects of a Force Majeure. First, one should confirm whether the contract includes such provisions as well as their scope. It is also crucial to confirm whether the other party to the contract is entitled to be notified of a Force Majeure occurring within a given time, under pain of the party attempting to rely on it losing their rights to do so. A contract may also restrict a party's liability as compared to generally applicable rules, e.g. providing that a debtor's liability is excluded solely in the event of a Force Majeure – these reasons are why it is necessary to examine all of a contract's provisions in detail in each case. If the parties have not agreed to regulate such matters in the contract, the generally applicable rules on liability will apply, under which the debtor shall be liable for acts attributable to them, or which they are culpable for. Even in the event that a Force Majeure undoubtedly excludes fault-based liability, the debtor's liability can only effectively be excluded upon a finding that the party is not at fault. Losses caused by a Force Majeure merely raise a presumption that the debtor was not at fault for them.

It is worth noting that the occurrence of circumstances related to the COVID-19 pandemic may constitute the basis for the amendment of a public procurement contract. While performing a contract, the contractor is obliged to notify the contracting authority of the impact of circumstances caused by the COVID-19 pandemic may have on the proper performance of the contract, provided that such circumstances have occurred or are likely to occur. In such cases, the contracting authority may amend the contract, once such amendments are agreed with the contractor. Such amendments may concern, in particular, the completion date, the suspension of the contract's performance, or the manner of the contract's performance. Such amendments may also concern the scope of the services which the contractor provides, with an adjustment to the contractor's remuneration (however, recall the fact that an increase in remuneration cannot exceed 50% of the contractor's initial remuneration). Also note that the admissibility of amendments is subject to the contracting authority's approval thereof, and thus at their discretion. In this regard, one can only hope that contracting authorities, in the appropriate circumstances, will be willing to accept such amendments to the contract. ●



Kropla drąży skałę...

BARTOSZ TOKARSKI

Zastępca Dyrektora Biura Ubezpieczeń Klientów Strategicznych EIB SA

Deputy Director of the Insurance Bureau of Strategic Clients EIB SA

Pandemia koronawirusa zmieniła względnie przewidywalną rzeczywistość gospodarczą, w sytuację z mnóstwem znaków zapytania. Okazało się, ze jedną decyzją administracyjną można zablokować działalność całych sektorów gospodarki. Na szczęście działalność sektora budowlanego została utrzymana, co pozwoliło na kontynuowanie realizacji prac oraz utrzymanie przepływów finansowych Wykonawców. Sytuacja epidemii wpłynęła też na odnalezienie pozytywnych rozwiązań polegających na przyspieszających płatności od Zamawiających publicznych, te standardy powinny pozostać już na zawsze. Najwięksi zamawiajacy publiczni dzięki takiej odpowiedzi na zaistniałą sytuację, stali się przez to bardzo atrakcyjnym partnerem, pewnym płatnikiem, który rozumie problemy branży. Na początku lutego, podczas „Okrągłego stołu" otwierającego Konferencję Infrastruktura Polska i Budownictwo, rozmawialiśmy w gronie panelistów o konieczności partnerskiego nastawienia Zamawiających w stosunku do firm budowlanych, również w zakresie bardziej liberalnego podejścia do zabezpieczeń finansowych kontraktów – gwarancji należytego wykonania. Uczestniczący w panelu Dyrektor GDDKiA deklarował otwartość na inicjatywy, które mogą pomóc firmom budowlanym, bo przecież cel mamy wspólny: realizację ambitnych projektów infrastrukturalnych. Miło jest obserwować, że słowa zostały przekute w czyny. GDDKiA poinformowała przedstawicieli sektora budowlanego o wprowadzeniu wielu zmian w prowadzeniu inwestycji, ułatwiających współpracę zamawiających i wykonawców. Z punktu widzenia zabezpieczeń prowadzonych prac i płynności finansowej firm realizujących roboty budowlane, najistotniejsze jest usprawnienie przepływów finansowych za zrealizowane prace oraz 5-letni okres gwarancji jakości zabezpieczony gwarancją finansową.

Dopuszczono także akceptację gwarancji w formie elektronicznej. Obniżenie poziomu zabezpieczenia finansowego do 3% wartości kontraktu brutto i 5-letni okresu rękojmi zabezpieczonej gwarancją dla nowych ogłaszanych przetargów GDDKiA to właściwy kierunek, którym mamy nadzieję podążą pozostali kluczowi Zamawiający.

Constant dropping wears away a stone...

The coronavirus pandemic has changed the relatively predictable economic reality into a situation with lots of question marks. It turned out that with one administrative decision you can block the activity of entire sectors of the economy. Fortunately, the activity of the construction industry was maintained, which allowed to continue the implementation of works and maintain the financial flows of the contractors. The epidemic situation has also influenced the finding of positive solutions involving accelerating payments from public procurers, these standards should remain forever. Thanks to such a response to the current situation, the largest public procurers have become a very attractive partner, a reliable payer who understands the problems of the industry. At the beginning of February, during the meeting of the "Round Table" opening the Polish Infrastructure and Construction Conference, the panelists talked about the need for a partnering attitude of the Employers towards construction companies, also in terms of a more liberal approach to the financial security of contracts – a guarantee of proper performance. The GDDKiA Director, participating in the panel, declared openness to initiatives that could help construction companies because we have a common goal: the implementation of ambitious infrastructure projects. It's pleasing to see that words have been turned into action. GDDKiA informed representatives of the construction sector about the introduction of many changes in the conduct of investments, making the cooperation of contracting authorities and contractors easier. For the security of conducted works and financial liquidity of companies carrying out construction works, the most important is the improvement of financial flows for completed works and the 5-year quality guarantee period secured by a financial guarantee. Acceptance of guarantees in electronic form was also allowed. Reducing the level of financial security to 3% of the gross contract value and a 5-year warranty period secured by a guarantee for new tenders announced by GDDKiA is the right direction that we hope will follow the other key contracting authorities. ●

MEDIA Foldruk

Zobacz

co możemy dla Ciebie zrobić

Klienci NIE WIDZĄ CIEBIE I TWOICH produktów?

- STUDIO KREACJI
- DRUKARNIA
- OPAKOWANIA
- ETYKIETY
- REKLAMA ZEWNĘTRZNA WEWNĘTRZNA
- GADŻETY
- PROJEKTOWANIE 3D
- FOTOGRAFIA

zaufaj naszej wyobraźni

www.foldruk.media.pl

PPHU FOLDRUK Marian Borkowski

ul. Starzyńskiego 10 | 08-102 Siedlce | 25 644 18 00

biuro@foldruk.media.pl | /FoldrukMedia

Tarcza nie wystarczy. Alternatywne sposoby na zabezpieczenie wyniku finansowego

MAGDALENA BURZYŃSKA

Dyrektor Zarządzający Ayming Polska
Managing Director at Ayming Poland

31 marca uchwalono zapisy tzw. tarczy antykryzysowej, która ma wesprzeć przedsiębiorców w minimalizowaniu strat biznesowych w związku z pandemią koronawirusa. Rządowe propozycje są skierowane głównie do mikro- i małych firm oraz stanowią rozwiązania doraźne, przez co nie trafiają w długoterminowe potrzeby biznesu. Obecnie głównym wyzwaniem jest konieczność utrzymania płynności finansowej i ochrona miejsc pracy. Firmy, dla których propozycje zawarte w rządowej specustawie są niewystarczające, mogą sięgnąć po rozwiązania zabezpieczające ich tegoroczny wynik finansowy. Zaliczymy do nich m.in. weryfikację kosztów poniesionych w przeszłości i odzyskanie nadpłat lub ulgi podatkowe.

Wiele firm wciąż jest w trakcie procesu reorganizacji oraz próbuje rozwiązywać najpilniejsze problemy, takie jak brak ciągłości w łańcuchu dostaw, spadki sprzedaży, ograniczenia produkcji czy braki kadrowe. W tym gorącym okresie podatnicy oczekują upraszczania procedur, minimalizowania formalności i szybkiego podejmowania decyzji przez organy państwowe. Dla przedsiębiorców, których płynność finansowa jest zagrożona, czas odgrywa kluczową rolę. Niezależnie od wsparcia rządu w ramach tarczy antykryzysowej, mają oni do dyspozycji inne rozwiązania, które pomogą wygenerować oszczędności i wpłyną na poprawę przychodów jeszcze w bieżącym roku. Najbardziej efektywne opisujemy poniżej.

ROZLICZENIE ULGI B+R ZA 2019 ROK

Dobrą wiadomością dla firm prowadzących działalność badawczo-rozwojową było wydłużenie terminu składania deklaracji CIT-BR lub PIT-BR o dwa miesiące – do 31 maja. Zyskały czas, aby odpowiednio przygotować się do jej rozliczenia. Z tej szansy powinny skorzystać szczególnie firmy z branży chemicznej, farmaceutycznej, spożywczej i produkcji opakowań, które notują obecnie zwiększone zapotrzebowanie na swoje produkty. W obliczu niedoborów kadrowych przedsiębiorcy wprowadzają zmiany technologiczne, np. modyfikują maszyny i linie produkcyjne, aby zwiększyć produktywność. Opracowują również nowe procesy i produkty, dzięki czemu mogą odpowiedzieć na zapotrzebowanie rynku. Część firm na pewien czas zupełnie zmieniła swój profil produkcyjny i przestawiła się np. na produkcję maseczek, rękawiczek, odzieży ochronnej, żeli antybakteryjnych czy płynów dezynfekujących.

– *W przypadku wprowadzania nowych produktów lub w ramach ulepszania dotychczasowych procesów możemy mieć do czynienia z podjęciem działań badawczo-rozwojowych. Wówczas aktywność przedsiębiorcy kwalifikuje się do ulgi B+R, która pozwala mu na dwukrotne odliczenie od podatku poniesionych kosztów kwalifikowanych. Najpierw, poprzez ujęcie ich jako kosztu uzyskania przychodu, a następnie odpisanie 100% tego samego wydatku od podstawy opodatkowania. W zależności od wielkości nakładów na działania B+R, późniejsze oszczędności mogą wynieść nawet kilkaset tysięcy złotych* – zauważa Tomasz Stańczyk, konsultant w Dziale Innowacji, Ulgi Dotacji w Ayming Polska.

KOREKTY CIT

Nie wszyscy płatnicy PIT lub CIT mają świadomość, że w dowolnym momencie mogą złożyć korektę zeznania podatkowego w celu rozliczenia ulgi B+R do pięciu lat wstecz. To rozwiązanie jest szczególnie atrakcyjne w przypadku roku podatkowego 2018, w którym ulga B+R zaczęła obowiązywać w pełnym wymiarze i od tego momentu umożliwia odliczenie 100% kosztów kwalifikowanych. Z tej szansy powinni skorzystać szczególnie ci przedsiębiorcy, którzy znają już mechanizm działania ulgi, ale dotychczas rozliczyli ją tylko raz. Warto ponownie przeanalizować swoje działania badawczo-rozwojowe, by móc wygenerować oszczędności podatkowe. W przypadku złożenia korekty przedsiębiorca otrzyma zwrot nadpłaconego podatku w przeciągu kilku miesięcy.
– *Szukając oszczędności, warto przyjrzeć się już poniesionym kosztom. Jeśli firma prowadziła działania badawczo-rozwojowe w ubiegłych latach, powinna sprawdzić, czy poniesione przez nią koszty kwalifikują się do obowiązującej od 2016 r. ulgi B+R. Do najczęściej rozliczanych kosztów kwalifikowanych należą koszty osobowe oraz koszty materiałów i surowców. W kolejnym kroku należy przygotować ewidencję tych kosztów oraz opracować karty projektów dla działań badawczo-rozwojowych. Jedyną trudnością może być odszukanie wszystkich dokumentów oraz czasochłonność samego procesu. Jednak wysiłki z tym związane zwrócą się w postaci oszczędności zabezpieczających płynność finansową jeszcze w tym roku* – stwierdza Agnieszka Hrynkiewicz-Sudnik, Dyrektor Obszaru Podatków i Finansowania Innowacji w Ayming Polska.

ODROCZENIE WPŁAT I WERYFIKACJA DANINY LOKALNEJ

W ramach tarczy antykryzysowej gminom przyznano specjalne uprawnienia w zakresie podatku od nieruchomości. Lokalne organy prawodawcze mogą wprowadzać zwolnienia z opłat za część roku 2020. Rada gminy ma również prawo przedłużyć termin płatności rat podatku od nieruchomości za kwiecień, maj i czerwiec maksymalnie do 20 września bieżącego roku. Po stronie gmin leży opracowanie zasad, w oparciu o które podatnicy będą mogli korzystać z tej preferencji. Ustawodawca wskazał jedynie, iż zwolnienie może zostać przyznane przedsiębiorcom, „których płynność finansowa uległa pogorszeniu w związku z ponoszeniem negatywnych konsekwencji ekonomicznych z powodu COVID-19".

– *Płatnicy daniny lokalnej mogą skorzystać z dodatkowej możliwości wygenerowania oszczędności, jaką daje weryfikacja prawidłowości rozliczeń z gminą. Zgodnie z przepisami ordynacji podatkowej, mają prawo złożyć korektę deklaracji podatkowej do 5 lat wstecz. Przeprowadzenie weryfikacji dotychczasowych opłat może przynieść znaczne oszczędności. Z analiz Ayming wynika, że 44% przedsiębiorstw w Polsce odprowadza zawyżony podatek od nieruchomości. W przypadku największych podmiotów – tj. płacących więcej niż 3 mln zł podatku rocznie – odsetek ten wynosi aż 71 proc.* – dodaje Przemysław Smoczyński, kierownik projektu w Dziale Podatków i Opłat Lokalnych w Ayming Polska.

WERYFIKACJA KOSZTÓW ZUS

Pod koniec marca pracodawcy otrzymali od ZUS-u zawiadomienie o wysokości stopy procentowej składki wypadkowej w nowym okresie rozliczeniowym, która będzie obowiązywać przez rok. Każdy przedsiębiorca może zweryfikować poprawność jej wyliczenia, aby upewnić się, że ustalona stawka nie jest zbyt wysoka. Częstym powodem zawyżenia zobowiązań z tytułu składki wypadkowej są nieprawidłowe dane przekazane w informacji ZUS IWA, na przykład dotyczące liczby wypadków czy liczby osób ubezpieczonych. W przypadku stwierdzenia nieprawidłowości w deklaracji, płatnik składek powinien samodzielnie skorygować ZUS IWA w terminie 7 dni. Może również sprawdzić poprawność wyliczenia dotychczasowych kosztów składki wypadkowej do 5 lat wstecz i odzyskać ewentualne nadpłaty.
– *Innym sposobem na znaczne obniżenie zobowiązań do ZUS jest minimalizacja warunków zagrożenia w przedsiębiorstwie. Środowisko pracy ma największy wpływ na wysokość opłat z tytułu składki wypadkowej. Do najpowszechniejszych czynników podwyższających składkę zaliczymy hałas, pyły, drgania mechaniczne, substancje chemiczne, promieniowanie oraz mikroklimat zimny lub gorący. W sytuacji, w której obecnie wiele przedsiębiorstw stosuje wymuszony i często ograniczony tryb funkcjonowania, jest to dobry moment, aby rozpocząć projektowanie działań zmierzających do poprawy warunków pracy. Minimalizacja czynników zagrożenia i zadbanie o prawidłową ocenę środowiska pracy może przełożyć się na zmniejszenie stopy procentowej składki wypadkowej w kolejnym okresie rozliczeniowym, czyli na wymierne oszczędności dla pracodawcy* – wyjaśnia Michał Wawrzynowski, ekspert ds. BHP w Obszarze Kosztów Pracy w Ayming.

Ayming to międzynarodowa grupa doradcza działająca w 15 krajach na świecie. Od 2004 r. Ayming Polska wspiera przedsiębiorstwa w uzyskiwaniu oszczędności i zwiększaniu wyników finansowych, oferując kompleksowe doradztwo operacyjne w zakresie: podatków i opłat, ubezpieczeń społecznych i środowiska pracy oraz dotacji i ulgi B+R. Jako pierwsza firm wprowadziła na polski rynek usługę weryfikacji poprawności rozliczenia podatku od nieruchomości oraz składki wypadkowej.

Więcej: www.ayming.pl

The shield is not enough. Alternative ways to secure the financial result

On the 31st of March, the provisions of the so-called anti-crisis shield were adopted to support entrepreneurs in minimising business losses in connection with the coronavirus pandemic. The government's proposals are mainly addressed to micro and small companies and are ad hoc solutions, which means they do not meet the long-term needs of business. The main challenges now are to maintain liquidity and to protect jobs. Companies for which the proposals contained in the government's special law are not sufficient may resort to solutions securing their financial result for this year. These include, among others, verification of costs incurred in the past and recovery of overpayments or tax reliefs.

Many companies are still in the process of reorganisation and are trying to solve the most urgent problems, such as lack of continuity in the supply chain, sales drops, production limitations or staff shortages. During this hot period, taxpayers expect simplification of procedures, minimisation of formalities and rapid decision-making by public authorities. For entrepreneurs whose liquidity is at risk, time plays a key role. In addition to government support through the anti-crisis shield, they have other solutions at their disposal to help generate savings and improve revenues later this year. The most effective ones are described below.

SETTLEMENT OF THE R&D RELIEF FOR 2019

The good news for companies conducting research and development activities was the extension of the deadline for submitting CIT-BR or PIT-BR statements by two months – until 31 May. They have gained time to prepare for its settlement. Companies from the chemical, pharmaceutical, food and packaging industries in particular, which currently have an increased demand for their products, should have taken advantage of this opportunity. Faced with staff shortages, entrepreneurs introduce technological changes, e.g. they modify machines and production lines to increase productivity. They also develop new processes and products so that they can respond to market demand. Some companies have completely changed their production profile for some time and switched e.g. to the production of masks, gloves, protective clothing, antibacterial gels or disinfectants.

– *When introducing new products or improving existing processes, we may deal with R&D activities. Then, the activities of an enterprise are eligible for an R&D relief which allows it to deduct twice the eligible costs incurred. Frist, as tax deductible expenses and then by deducting 100% of the same expense from the taxable amount. Depending on the level of expenditure on R&D activities, subsequent savings may amount to even several hundred thousand zlotys* – notes Tomasz Stańczyk, consultant in the Innovations, Grant Relief Department at Ayming Poland.

CIT ADJUSTMENTS

Not all the PIT or CIT payers are aware that they can file a tax return adjustment at any time to settle the R&D relief up to five years back. This solution is particularly attractive for the fiscal year of 2018, in which the R&D relief became fully effective and from that moment on allows for a 100% deduction of eligible costs.This opportunity should be used especially by those entrepreneurs who already know the mechanism of the relief, but have only settled it once so far. It is worth revisiting your R&D activities to generate tax savings. Once adjustment is submitted, the entrepreneur will receive a refund of overpaid tax within a few months.
– *When looking for savings, it is worth looking at the costs already incurred. If a company carried out research and development activities in previous years, it should check whether the costs incurred by it are eligible for the R&D relief in force from 2016. The most frequently settled eligible costs include personnel costs and the costs of materials and resources. The next step is to prepare a record of these costs and to develop a project fiche for R&D activities. The only difficulty may be to find all the documents and the fact that the process itself may take time. However, the efforts will pay off in the form of savings to secure liquidity this year* – states Agnieszka Hrynkiewicz-Sudnik, Director of Taxation and Innovation Financing at Ayming Poland.

DEFERRAL OF PAYMENTS AND VERIFICATION OF LOCAL TAXES

As part of the anti-crisis shield, municipalities were granted special powers in the area of property tax. Local legislators may introduce exemptions from fees for part of 2020. The municipal council is also entitled to extend the deadline for the payment of property tax instalments for April, May and June until the 20th of September this year at the latest. It is the responsibility of the municipalities to develop the rules on the basis of which taxpayers will be able to benefit from this preference. The legislature merely indicated that the exemption could be granted to entrepreneurs 'whose liquidity has deteriorated due to the negative economic effects of COVID-19'.
– *Local tax payers can take advantage of the additional opportunity to generate savings, which is provided by verification of the correctness of settlements with the municipality. According to the provisions of the General Tax Law, they have the right to file an adjustment of the tax return up to 5 years back. Revising the existing fees can bring significant savings. According to Ayming's analyses, 44% of companies in Poland pay excessive property tax. In the case of the largest entities - i.e. those paying more than PLN 3 million in tax annually – the percentage is as high as 71%* – adds Przemysław Smoczyński, Project Manager in the Taxes and Local Charges Department at Ayming Poland.

VERIFICATION OF SOCIAL SECURITY COSTS

At the end of March, employers received a notification from the Social Insurance Institution (ZUS) about the rate of interest on the accident contribution in the new settlement period, which will be valid for one year. Every entrepreneur can verify the correctness of its calculation to make sure that the fixed rate is not too high. A frequent reason for overestimation of accident contributions is incorrect data provided in the ZUS IWA information, for example regarding the number of accidents or the number of insured persons. If irregularities are found in the tax return, the payer of contributions should correct ZUS IWA individually within 7 days. You can also check the correctness of calculations of the accident contribution up to 5 years back and recover any overpayments.
– *Another way to significantly reduce social security liabilities is to minimise hazardous conditions in the company. The working environment has the greatest impact upon the amount of the accident contribution. The most common factors increasing the contribution include noise, dust, mechanical vibrations, chemicals, radiation and cold or hot microclimate. In a situation where many companies are now using a forced and often limited mode of operation, this is a good time to start designing measures to improve their working conditions. Minimising the risk factors and ensuring proper assessment of the work environment may translate into a reduction in the rate of interest on the accident contribution in the next settlement period, i.e. into measurable savings for the employer* – explains Michał Wawrzynowski, H&S expert in the field of Labour Costs at Ayming. ●

Ayming is an international advisory group operating in 15 countries worldwide. Since 2004, Ayming Poland has been supporting enterprises in generating savings and increasing financial results, offering comprehensive operational consulting in the field of: taxes and fees, social security and working environment, as well as subsidies and R&D reliefs. It was the first company to introduce to the Polish market a service of verifying the correctness of real property tax settlement and of accident contribution settlement.

Find out more at: www.ayming.pl

Biznes i prawo w koronakryzysie

MAŁGORZATA GRZELAK

Radca prawny, Partner w kancelarii Squire Patton Boggs
Partner at Squire Patton Boggs, Warsaw

MARCIN WNUKOWSKI

Radca prawny, Partner w kancelarii Squire Patton Boggs
Partner at Squire Patton Boggs, Warsaw

Epidemia COVID-19 okazała się być ogromnym wyzwaniem dla całej światowej gospodarki. Walcząc z epidemią, władze wielu krajów wprowadziły rozmaite środki, takie jak nakazy powstrzymania się od prowadzenia określonej działalności, zakazy przemieszczania się czy obowiązek dystansowania społecznego. Ich stosowanie, choć zapewne uzasadnione ze względów medycznych, przyniosło szereg niekorzystnych skutków gospodarczych.

W znacznym stopniu zduszony został popyt na towary i usługi, trudności związane z transportem uniemożliwiły dostawy towarów, zamknięto wiele fabryk, w efekcie czego rozerwane zostały łańcuchy dostaw. Epidemia koronawirusa będzie trwać łącznie najpewniej kilka miesięcy, zastosowane w związku z nią obostrzenia zostały wprowadzone gwałtownie, odmrażanie gospodarki następuje stopniowo, ale odwracanie wspomnianych negatywnych skutków może trwać latami.

KORONAKRYZYS

Skala kryzysu wywołanego epidemią jest bezprecedensowa, według wielu ekonomistów porównywalna z Wielkim Kryzysem z 1929 roku. Prognozy przewidują spadek PKB krajów strefy Euro od 5 do 9%, a w przypadku Polski – nawet o 4,5-5%. Jednak trudno tutaj o precyzyjną diagnozę, już dziś bowiem wiadomo, że produkcja przemysłowa w Europie w samym marcu 2020 r. spadła aż o 11,8% w porównaniu do marca 2019 r. Zdaniem wielu specjalistów wychodzenie z kryzysu może potrwać nawet 1-2 lata, o ile nie nastąpi nawrót epidemii skutkujący koniecznością przywrócenia ograniczeń.

Tzw. koronakryzys uzmysłowił biznesowi znaczną podatność nowoczesnej gospodarki i światowego handlu na zakłócenia wymiany towarowej o wymiarze globalnym. Do tej pory mało kto zakładał, że dostawy wszelkiego rodzaju wyrobów z Chin i innych krajów pełniących rolę globalnych producentów mogą zostać przerwane. Zaistniała sytuacja powinna skłonić przedsiębiorców do dywersyfikacji łańcuchów dostaw tak, aby nie polegać wyłącznie na dostawach z jednego regionu świata, a także do ulokowania źródeł zaopatrzenia w kraju prowadzenia działalności, przynajmniej w odniesieniu do pewnej części produkcji. Jeśli chodzi o kwestie prawne, warto zadbać o umieszczenie w umowach klauzul pozwalających na wstrzymanie się z wykonaniem umowy w przypadku działania siły wyższej. Faktyczne wstrzymanie działalności polskich sądów skłania z kolei do zwrócenia się ku alternatywnym metodom rozstrzygania sporów, takim jak arbitraż lub mediacja.

ZWIĘKSZONA OCHRONA WŁASNYCH RYNKÓW

Obserwując dotychczas podejmowane działania można oczekiwać, że w ramach odbudowy swoich gospodarek rządy poszczególnych krajów będą dążyć do ochrony własnych rynków przed importem oraz wspierać eksport. W Polsce przykładem takiego działania może być ostatnia zmiana ustawy z 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach kredytów eksportowych, rozszerzająca wsparcie dla polskiego eksportu.

Już przed epidemią można było obserwować początki poważnego sporu handlowego pomiędzy USA a Chinami oraz spory na linii USA – Unia Europejska dotyczące handlu międzynarodowego. Teraz tego rodzaju spory mogą przybrać na sile, każde bowiem państwo lub struktura ponadnarodowa będzie dążyć do ochrony własnego rynku. Dla polskich przedsiębiorców oznacza to wyzwania związane z nieustannym monitorowaniem sytuacji, wzmożoną aktywnością na forum stowarzyszeń branżowych oraz działaniami public advocacy w Polsce i w Brukseli.

Wstrzymanie działalności gospodarczej przyniosło również spadek kapitalizacji i wycen wielu przedsiębiorstw, wystawiając je na ryzyko przejęcia przez konkurentów zagranicznych, zwłaszcza w sytuacji, gdy potencjalny nabywca działa ze wsparciem rządowym. Komisja Europejska dostrzegła to ryzyko wzywając państwa członkowskie do wprowadzenia przepisów mających przeciwdziałać wyprzedaży cennych aktywów europejskich. Wiele państw członkowskich UE już wprowadziło lub jest w trakcie wprowadzania tego rodzaju regulacji. Rząd polski przyjął takie przepisy w dniu 23 czerwca 2020 r. Mają one na celu ochronę rynku krajowego, ale z drugiej strony mogą utrudnić znalezienie zagranicznych partnerów i inwestycje zagraniczne w Polsce, co w konsekwencji paradoksalnie może utrudnić odbudowę gospodarki.

STRUKTURA ZATRUDNIENIA A POMOC PAŃSTWA

Podejmując decyzję o inwestowaniu w Polsce przedsiębiorcy winni zastanowić się nad strukturą takiej inwestycji – czy to aktualnej czy przyszłej – w świetle stosunków pracowniczych. Niektóre z dotychczas popularnych struktur zatrudnienia, jak np. oddziały przedsiębiorców zagranicznych czy oddziały polskich spółek w Polsce, które stanowiły odrębnych od spółki-matki pracodawców, znalazły się w trudnej sytuacji w związku z COVID-19 i sposobem zaprojektowania pomocy państwa. Okazało się bowiem, że polskie oddziały przedsiębiorców zagranicznych (traktowane jako przedsiębiorcy zagraniczni) nie mogły ubiegać się o pomoc w związku z ratowaniem miejsc pracy, mimo że wiele z nich od lat zatrudnia na terytorium Polski wielu polskich pracowników. Co ciekawe, w podobnej sytuacji znalazły się również polskie oddziały rodzimych spółek, które wykluczono z możliwości aplikowania o pomoc, gdyż spółka stanowiła przedsiębiorstwo wielozakładowe, w którym funkcje pracodawców wykonywały poszczególne oddziały. Z punktu widzenia przedsiębiorców takie struktury często uzasadnione były znaczną odmiennością poszczególnych lokalizacji, kwestiami zarządczymi czy historią działalności spółki. Warto przyjrzeć się prowadzeniu działalności w tych formach jako dodatkowemu ryzyku, które – uwidocznione przy okazji wprowadzanych w odpowiedzi na pandemię środków prawnych – może okazać się istotnym czynnikiem w toku planowania działań firmy.

RYZYKO WALUTOWE

Niezwykle istotną dla działających w Polsce przedsiębiorców może okazać się kwestia kursów wymiany walut. W okresie od 1 marca do 15 maja 2020 r. złoty stracił wobec euro prawie 6%, a wobec dolara amerykańskiego 8%. Choć dla eksporterów może to być korzystne, to w dłuższym okresie taki trend może oznaczać znaczne podrożenie importu, w tym importu inwestycyjnego. Skoki wartości waluty utrudniają także planowanie i ocenę opłacalności działalności. Chcąc zabezpieczyć się przed tak znacznymi zmianami kursów walutowych przedsiębiorcy mogą rozważyć zabezpieczenie swoich przychodów i wydatków poprzez zawarcie z bankami umów opcji walutowych lub skorzystanie z innych form zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym.

ZAOSTRZONA KONKURENCJA

Nadzwyczajne utrudnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej mogą spowodować, że niektórzy z przedsiębiorców będą starali się wygrać walkę konkurencyjną, stosując praktyki naruszające przepisy antymonopolowe lub praktyki nieuczciwej konkurencji. W dniu 15 kwietnia br. Prezes UOKiK zapowiedział, że kierowany przez niego urząd będzie wnikliwie monitorował rynek i przeciwdziałał wszelkim próbom naruszenia prawa. Może to oznaczać większą niż dotychczas aktywność UOKiK.

NOWE PRAWO

Pandemia pokazała, że prawo, które często nie nadąża za postępem technologicznym czy bieżącymi zjawiskami społeczno-gospodarczymi, w trybie nagłym poddane zostało ogromnej liczby zmian. Część z nich ma charakter tymczasowy, część jednak została wprowadzona jako regulacje docelowe w związku czy też przy okazji COVID-19. Niektóre z tych zmian mogą okazać się interesujące dla przedsiębiorców i wpłynąć pozytywnie na przyszłość prowadzonej przez nich działalności, na przykład wprowadzenie w szerszym zakresie pracy zdalnej czy uelastycznienie podejmowania decyzji w spółkach w formie elektronicznej. W niektórych przypadkach przepisy pozostały niezmienione, ale w wyniku doświadczeń czasu pandemii zmieni się ich zastosowanie czy interpretacja. Warto analizować nowo ujawnione ryzyka dla prowadzonej działalności gospodarczej i już teraz podejmować działania dla ich zmniejszenia w przyszłości.

Business and Law amid the Coronavirus Crisis

The COVID-19 pandemic has turned out to be a daunting challenge for the global economy. Throughout the struggle, many governments have enacted a variety of measures, such us orders to refrain from certain types of business operations, mobility restrictions and social distancing. Though certainly medically reasonable, they have spawned a number of adverse economic ramifications.

Demand for goods and services has been largely quashed, shipping controls have rendered supply of goods difficult if not impossible, while many factories have shut, breaking supply chains.

The Coronavirus pandemic will, in all likelihood, have relented in several months. While the related restrictions were harsh, getting the economy back on track and up to speed is not, and reversing the negative economic consequences may take years.

CORONAVIRUS CRISIS

The extent of the crisis caused by the pandemic is unprecedented, with many economists comparing it to the Great Depression of 1929.

The GDP forecasts are less than optimistic, for the Euro Zone a drop of approx. 5 to 9%, for Poland a plunge of up to 4.5-5% is anticipated. However, any diagnosis in this regard can be hardly accurate, as we already know that industrial production in Europe plummeted by as much as 11.8% in March 2020 alone (compared to March 2019).

According to many experts, weathering the storm may last between 1 to 2 years, that is assuming that we will not be seeing the second wave of the pandemic necessitating further or deeper restrictions.

In the wake of the crisis, it has dawned on business how susceptible modern economy and world trade are to worldwide goods exchange disruptions. Until recently, very few had suspected that supplies of all sorts of goods from China and other countries being the world's factories, may be suspended.

The apparent situation ought to force entrepreneurs to diversify their supply chains, so as not to rely solely on one region, and to move procurement sources, at least partially, back home.

As far as legal issues are concerned, it is advisable to include contractual clauses allowing non-performance due to force majeure. De facto freezing Polish courts may, in turn, make alternative dispute resolution techiques, such as arbitration or mediation, grow on entrepreneurs.

TIGHTER PROTECTION OF DOMESTIC MARKETS

Judging by the measures taken so far, governments may be reasonably be expected to lean toward protecting their own markets against import and to boost export in an effort to help their countries' economies bounce back. A Polish example of that might be the most recent amendment to the Act of July 7, 1994 on State Treasury Guaranteed Export Loan Insurance, extending support for Polish exporters.

Even before the pandemic, the budding trade dispute between the US and China, as well as increasing US-EU friction on international trade, had been evident. Now such conflicts can only gain momentum as each country or supranational organization will seek to protect its own market. This will pose a challenge for Polish entrepreneurs in that they will have to continuously monitor the situation, be more active within industry associations and engage more in public advocacy, both in Poland and Brussels.

Closed operations have also adversely affected capitalization and valuation of many firms, exposing them to the risk of being taken over by foreign rivals, especially if the potential buyer is acting with government aid. The European Commission has spotted that risk, calling upon member states to enact regulations preventing selling valuable European assets. Many EU member states have already passed, or are in the process of passing, such regulations. The Polish government adopted such regulations on 23 June 2020. Their objective is to safeguard the domestic market, but on the other hand, they may render it difficult to find foreign partners or attract foreign investment in Poland, which may – paradoxically – hinder rebuilding the economy.

EMPLOYMENT STRUCTURE VS. STATE AID

When deciding whether or not to invest in Poland, entrepreneurs ought to consider the structure of such investment – existing or future – in terms of labour relations. Some hitherto popular employment structures, for instance branch offices of foreign entrepreneurs or branch offices of Polish companies in Poland, which were separate from the parent company, have found themselves in dire straits due to COVID-19 and the way in which state aid has been envisaged. It turned out that Polish branch offices of foreign entrepreneurs (treated as foreign entrepreneurs) could not seek assistance in saving jobs, even though they had been employing sizeable numbers of Polish staff. Interestingly, Polish

branch offices of domestic companies, deemed ineligible for government help, have also found themselves in a similar position, because they are multi-establishment enterprises with particular branch offices acting as employers. From the entrepreneurs' point of view, such structures were often reasonable due to the variety between given locations, as well as management issues and operational history. It is advisable to look closer at such operating models as entailing more risk - evidenced by the legal pandemic containment measures - which may prove to be a factor when planning company operations.

FX RISK

Foreign currency exchange matters may come across as immensely important for entrepreneurs operating in Poland. Between March 1 and May 15, 2020, the PLN lost nearly 6% against the Euro, and as much as 8% against the Dollar. Though it may be a welcome change for exporters, in the long shot, this trend may mean more expensive imports, including investment import. Currency fluctuations also hinder planning and profitability studies. In an effort to safely navigate such drastic FX changes, entrepreneurs may want to consider securing their incomes and expenditures by entering into currency option agreements with banks or availing themselves of different kinds of protection against currency-related risks.

TOOTH-AND-NAIL COMPETITION

The unheardof roadblocks for businesses may spur some to fight dirty against their rivals by breaching anti-monopoly laws or using unfair competition practices. On April 15, 2020, the President of the Office of Competition and Consumer Protection (UOKiK) announced that his office would be closely monitoring the market and counteracting any unlawful practices. This may mean greater than before activity of the UOKiK.

NEW LEGISLATION

The pandemic has shown us that the law, which many times falls behind technological progress or current socio-economic phenomena, has undergone innumerable emergency changes. Some of them are temporary, while some other have been enacted as final regulations in connection with, or on the back of, COVID-19. Entrepreneurs might find them interesting and they may have a positive impact on their future operations, for example broadening the extent of remote work, or increasing the flexibility of corporate electronic decision making. In some cases, the provisions have remained the same, but due to the pandemic experience, their application will change. Analyzing the newly exposed risks for business operations and taking pre-emptive measures to counter them in the future is advisable. ●

Jak firmy na rynku biurowym działają w czasie COVID-19?

Firma doradcza Walter Herz przeprowadziła badanie, by sprawdzić jak firmy radzą sobie w obecnej sytuacji na rynku biurowym i jakie efekty przynosi praca zdalna.

Okazuje się, że tylko 10% firm przed wybuchem epidemii nie przewidywało możliwości pracy zdalnej pracowników. Zdecydowana większość, bo aż 90% przedsiębiorstw już wcześniej umożliwiała taką formę pracy swoim ludziom.

W ocenie większości ankietowanych, produktywność w pracy świadczonej zdalnie wcale nie spadła albo obniżyła się tylko w nieznacznym stopniu. A według jednej trzeciej pytanych, efektywność ich pracy w czasie epidemii nawet wzrosła.

Ponad połowa osób, które wzięły udział w badaniu zajmuje stanowiska managerskie, a 16% dyrektorskie. Wśród ankietowanych 50% przedsiębiorstw zatrudnia od 50 do 250 osób, jedna trzecia do 50 pracowników, a 16% to firmy w których pracuje ponad 250 osób. Większość to firmy związane z branżą IT, bankowością i ubezpieczeniami.

Największym wyzwaniem dla osób pracujących w domu okazała się ergonomia stanowiska pracy i fizyczne środowisko, w jakim aktualnie pracują, w tym także work-life balance związany z świadczeniem pracy w domu. Zdecydowanie mniejsze trudności badani mają z nawiązywaniem kontaktów biznesowych i sprzętem do pracy, czy technologiami do komunikacji.

– Jedną z najbardziej namacalnych zmian, jakie przyniósł COVID-19 jest forma komunikacji z klientami. Aż 75% firm wykorzystuje dziś do niej kanały wideo. Tylko jedna czwarta nie wprowadziła takiej obsługi – informuje Bartłomiej Zagrodnik, Managing Partner/CEO w Walter Herz.
– Na uwagę zasługuje też fakt, że wśród ankietowani przedstawicieli firm, takich którzy widzą zdecydowanie negatywny wpływ obecnej sytuacji na funkcjonowanie przedsiębiorstwa nie jest dużo. Większość potwierdza niezbyt sprzyjające oddziaływanie kwarantanny na działalność firmy. Niewielki odsetek pytanych wskazuje zaś na neutralny wpływ epidemii na przedsiębiorstwo – mówi Krzysztof Foks, Analyst w Walter Herz.

Wśród najbardziej wyraźnych trudności i wyzwań, jakie pojawiły się wraz z wirusem najwięcej osób wymieniło zmianę organizacji pracy biura, wydłużenie czasu pracy i procesów oraz konieczność wprowadzenia takiej formy pracy, by została utrzymana ciągłość działań i bieżących zadań firmy. Ponadto, wskazywano na utrudnienia związane z ograniczeniem ilości i wielkości spotkań, co wymiernie rzutuje na efektywność. Ankietowani zauważali również spadek ilości zleceń i produktywności, powiązany ze strachem przed chorobą.

Aby zapobiec zakażeniom firmy przede wszystkim wprowadzały pracę zdalną. Wzrosła też dbałość o dezynfekcję pomieszczeń. Do niezbędnego minimum ograniczano spotkania w firmach. Zapadały też decyzje o zamrożeniu niektórych działań i procesów.

Zarządcy i właściciele budynków skupili zaś uwagę na utrzymywaniu wyjątkowej czystości powierzchni wspólnych w biurowcach. Do tego wprowadzane były zmiany w obsłudze korespondencji i kurierów na terenie obiektów oraz w funkcjonowaniu recepcji. Zadbano też o dostarczenie najemcom i pracownikom płynów do dezynfekcji, a dostęp do budynków został ograniczony.

Niemal 95% właścicieli biurowców dostrzega wpływ, jaki wprowadzony w naszym kraju stan epidemii ma na ich biznes. Około 87% pytanych przyznało, że najemcy kontaktują się z nimi w celu uzyskania informacji na temat działań, jakie mogą podjąć w obecnej sytuacji.
Większość właścicieli budynków biurowych mówi też o negatywnym wpływie, jaki mają zmiany wprowadzone w życiu społecznym na proces budowy i aranżacji powierzchni najmu. Jedna trzecia respondentów miała trudności z interpretacją oddziaływania kwarantanny na prowadzenie budów, a 13% ankietowanych dostrzegło jej pozytywny wpływ.

Prawie 70% zarządzających biurowcami potwierdza natomiast niesprzyjające działanie obecnych ograniczeń na negocjacje umów. Ponad 30% badanych nie widzi zaś przeszkód w negocjacjach.
W sprawie wpływu COVID-19 na bieżące funkcjonowanie biurowców zdania są podzielone. Połowa ankietowanych nie dostrzega większego wpływu, a druga połowa wskazuje, że jest on negatywny lub zdecydowanie negatywny.

W ocenie prawie 90% badanych właścicieli i zarządców budynków aktualna sytuacja negatywnie rzutuje także na ilość odnotowanych zapytań o dostępne powierzchnie biurowe. Tylko 11% inwestorów nie widzi w tym aspekcie problemu. Spadek liczby zapytań w najbliższych miesiącach prognozuje natomiast prawie 80% ankietowanych. A niemal 70% przewiduje również zmniejszanie się ilości rozpoczynanych w najbliższym czasie procesów.

Pobierz raport: https://walterherz.com/pl/a/wplyw-covid-19-na-uczestnikow-rynku-nieruchomosci

Walter Herz jest wiodącym na rynku, polskim podmiotem prowadzącym działalność w sektorze nieruchomości komercyjnych na terenie całego kraju. Od 7 lat firma świadczy kompleksowe oraz strategiczne doradztwo: najemcom, inwestorom i właścicielom nieruchomości. Zapewnia pełną obsługę dla sektora prywatnego, jak i publicznego. Eksperci Walter Herz wspierają klientów w poszukiwaniu i wynajmie powierzchni biurowych, doradzają w przypadku projektów inwestycyjnych oraz projektów hotelowych.
Poza siedzibą w Warszawie, firma posiada odziały w Krakowie i Gdańsku. Firma Walter Herz jest twórcą Akademii Najemcy, pierwszego w Polsce projektu, który wspiera i edukuje najemców powierzchni komercyjnych z całej Polski, szkolenia są stacjonarne, prowadzone w największych miastach w kraju. W trosce o najwyższy poziom etyczny świadczonych usług wprowadziła Kodeks Dobrych Praktyk.

How companies operate on the office market during COVID-19?

Walter Herz consulting company conducted a survey to check how companies are coping with the current situation on the office market and what effects does home office bring.

It turns out that only 10% of companies before the outbreak of the epidemic did not provide the possibility of remote work of employees. The vast majority, as much as 90% of enterprises had previously enabled this form of work for its staff.

In the opinion of the majority of respondents, productivity at work provided remotely did not drop at all or decreased only slightly. Moreover, according to one-third of respondents, their work efficiency even increased during the epidemic.

Over half of the people who took part in the survey hold management positions, and 16% work as executives. 50% of the surveyed enterprises employ between 50 and 250 people, one-third has up to 50 employees, and 16% are companies employing over 250 people. The majority are companies related to the IT industry, banking and insurance.

The biggest challenge for people working at home turned out to be the ergonomics of the workplace and the physical environment in which they currently work, including work-life balance related to performing tasks at home. The respondents have definitely less difficulties

with establishing business contacts and equipment for work, as well as communication technologies.

– One of the most tangible changes that COVID-19 has brought is the form of communication with clients. As much as 75% of companies today use video channels for it. Only a quarter have not introduced such service – informs Bartłomiej Zagrodnik, Managing Partner / CEO at Walter Herz.

– It is also worth noting that among the surveyed representatives of companies there are not many who see the vastly negative impact of the current situation on the functioning of the company. Most of them confirm non-favorable impact of the quarantine on the company's operations. A small percentage of respondents indicate a neutral impact of the epidemic on the company – says Krzysztof Foks, Analyst at Walter Herz.

Among the most pronounced difficulties and challenges that arose with the virus, most people listed a change in the organization of office work, longer hours and processes, and the need to introduce such a form of work, so that the continuity of activities and ongoing tasks of the company are maintained. In addition, difficulties related to limiting the number and size of the meetings were pointed out, which extensively affects efficiency. The respondents also noticed a decrease in the number of orders and productivity, associated with fear of becoming ill.

In order to prevent infection, companies primarily switched to remote work. Also, attention to disinfecting the rooms has increased. Company meetings were limited to the necessary minimum. Decisions to freeze certain activities and processes were also made.

Building managers and owners focused on maintaining exceptional cleanliness of common areas in the office buildings. In addition, offices introduced changes in handling correspondence and deliveries on the premises, as well as functioning of the reception. What is more, tenants and employees were provided with disinfectant liquids, and access to buildings was limited.

Almost 95% of office building owners recognize the impact that the state of epidemic emergency introduced in our country has on their business.

About 87% of respondents admitted that tenants contact them in order to obtain information on actions they can take in the current situation.

Most office buildings owners also mention a negative impact that changes introduced in social life have on the process of construction and arrangement of the leased space. One-third of respondents had difficulty interpreting the impact of quarantine on construction sites, and 13% of respondents saw its positive impact.

However, almost 70% of office building managers, confirm the adverse effects of current restrictions on contract negotiations. Over 30% of respondents do not see any obstacles to negotiations.

Opinions differ on the impact of COVID-19 on the current functioning of office buildings. Half of the respondents do not see much impact, while the other half indicate that it is negative or definitely negative.

According to almost 90% of the surveyed building owners and managers, the current situation also negatively affects the number of inquiries about the available office space. Only 11% of investors see no problem in this aspect. However, almost 80% respondents predict the decline in the number of inquiries in the upcoming months. What is more, almost 70% also foresees a decrease in the number of begun processes in the near future. ●

Walter Herz company is a leading Polish entity which has been operating in the commercial real estate sector across the country. For seven years, the company has been providing comprehensive and strategic investment consulting services for tenants, investors and real estate owners. It provides extensive support for both public and private sector. Walter Herz experts assist clients in finding and leasing space, and give advice when it comes to investment and hotel projects.

In addition to its headquarters in Warsaw, the company has branches in Cracow and Gdansk. Walter Herz has created Tenant Academy, first project in the country, supporting and educating commercial real estate tenants across Poland, with on-site courses held in the largest cities in the country. In order to ensure the highest ethical level of services provided, the agency introduced the Code of Good Practice.

BROKER UBEZPIECZENIOWY

Nord PARTNER

Nord Partner to:

- zespół ludzi, dla których Klient i jego potrzeby są najważniejsze,
- doświadczeni brokerzy o wysokich kwalifikacjach i wiedzy,
- pracodawca godny zaufania, odpowiedzialny, zaangażowany społecznie,
- marka doceniana przez Klientów i partnerów biznesowych, obecna w branży energetycznej, finansowej, transportowej.

Ponad 20 lat dbamy o bezpieczeństwo naszych Klientów.

GO DIGITAL W BIZNESIE

CZYLI DLACZEGO WARTO ZAPRZYJAŹNIĆ SIĘ Z NOWYMI TECHNOLOGIAMI

GRZEGORZ BOŃSKI
New Business Account Executive
Dell Technologies

Jedynym stałym elementem w rozwoju każdego przedsiębiorstwa jest zmiana. Jednak sukces biznesowy, do którego dąży każda organizacja, zależy nie tyle od samej zmiany, ale też od tempa i umiejętności dopasowania się do dynamicznie ewoluującego otoczenia. Nawet z najbardziej nieoczekiwanej sytuacji można wyjść obronną ręką i wykorzystać ją, aby jeszcze lepiej przygotować się na przyszłość. Bardzo wyraźnie pokazały to ostatnie tygodnie, podczas których na pierwsze miejsce wśród kluczowych czynników utrzymania ciągłości biznesu wysunęła się praca zdalna i umiejętność sprawnego wykorzystania technologii do stawienia czoła nieprzewidzianym okolicznościom.

Praca zdalna już jakiś czas temu została wymieniona w raporcie z badania Future Thinkers jako jeden z najważniejszych czynników zmian w świecie cyfrowej transformacji. Jednak nawet w trakcie realizacji badania nikt nie zdawał sobie sprawy, jak szybko wyniki badania zostaną potwierdzone przez rzeczywistość.

Już wcześniej organizacje dostrzegały korzyści, jakie niesie home office i podążanie za trendem „go digital". Pozwala m.in. na znaczne zmniejszenie wydatków związanych z utrzymaniem przestrzeni biurowej. Trudniejsze do wycenienia, ale nie mniej ważne jest zadowolenie pracowników. Cyfrowi nomadzi XXI wieku cenią sobie wygodę i wolność, jaką daje praca zdalna, odbierając konieczność przyjeżdżania do biura jako niepotrzebne marnowanie ich czasu. Pracując z domu są też często bardziej efektywni.

Z pracą zdalną i przeniesieniem większości procesów w sferę digital wiążą się także i wyzwania. Zdalni pracownicy oznaczają konieczność zapewnienia im odpowiedniego sprzętu, którym trzeba zarządzać, aktualizować i serwisować. Równie wymagające może być zapewnienie pracownikom dostępu do niezbędnych zasobów firmowych, a kolejnym stopniem trudności będzie zadbanie o bezpieczeństwo zarówno urządzeń i aplikacji, jak i samych danych. Tymczasem cyfrowe ryzyko, na jakie narażony jest zdalny pracownik rośnie, bo firma nie jest w stanie kontrolować środowiska, w którym pracują urządzenia końcowe.

Kolejną kategorię wyzwań, tym razem nie dla działu IT, ale dla kadry zarządzającej,

niesie skuteczna organizacja pracy, utrzymanie komunikacji zarówno w zespołach, jak i pomiędzy nimi, a także zapewnienie jak najwyższej jakości pracy. Kontakt zdalny znacznie utrudnia też liderom zespołów motywowanie i wspieranie swoich pracowników.

O wyzwaniach stojących na drodze do cyfryzacji przekonały się na własnej skórze firmy-pionierzy, takie jak Dell Technologies, które od lat przecierają szlaki cyfrowej transformacji, również miejsca pracy. Firma zatrudnia ponad 150 tysięcy pracowników rozproszonych po całym świecie, dlatego praca zdalna stała się codziennością i elementem kultury organizacyjnej. Program Dell Connected Workplace zapewnia pracownikom na całym świecie możliwość swobodnego wyboru stylu pracy i owocuje korzyściami dla wszystkich. Aby wymienić tylko te wymierne w liczbach powiem, że firmie udało się dzięki niemu w skali globu zaoszczędzić od 2013 roku 39,5 miliona dolarów, a pracownicy zdalni z samych Stanów Zjednoczonych uniknęli konieczności przejechania niemal 219 milionów kilometrów, co pozwoliło nie tylko zmniejszyć ich wydatki na paliwo, uniknąć nerwów stania w korkach i oszczędzić kilka godzin każdego dnia, ale też przyczyniło się do obniżenia emisji gazów cieplarnianych i zanieczyszczeń – mówi Iryna Szwabowska, Sales Manager w Dell Technologies.

Podobnie jak praca zdalna, w kulturę Dell Technologies wpisana jest także gotowość do dzielenia się zdobytymi doświadczeniami ze swoimi partnerami. Przejście przez proces cyfryzacji i wdrożenia pracy zdalnej jest o wiele łatwiejszy, jeśli można skorzystać ze wsparcia firmy, która sama przeszła podobną transformację, wypracowała odpowiednie procedury stworzyła narzędzia i rozwiązania.

Jednym z nich jest VMware Workspace ONE: rozwiązanie, które zdejmuje działom IT z barków problem zarządzania rozproszonymi końcówkami. Dzięki niemu administrator może w prosty i bezpieczny sposób centralnie udostępniać dowolne aplikacje na dowolnym urządzeniu, a także zdalnie zarządzać ich wykorzystaniem (pracownicy zdalni często preferują pracę na swoich urządzeniach, m.in. smartfonach i tabletach). Rozwiązanie może działać zarówno jako usługa w chmurze, jak i na własnej infrastrukturze firmy, dzięki czemu jest dostosowane do aktualnych potrzeb.

Doskonałym rozwiązaniem ogromnie ułatwiającym pracę i zwiększającym bezpieczeństwo jest VDI, czyli Virtual Desktop Infrastructure. Działając w oparciu o architekturę serwer-thin client to narzędzie pozwala na optymalne wykorzystanie zasobów, idąc jeszcze o krok dalej i centralnie zarządzając całym środowiskiem pracy na urządzeniu końcowym. Dla plastycznego uświadomienia sobie korzyści, jakie daje takie podejście wystarczy wyobrazić sobie jakąkolwiek sytuację związaną z awarią, atakiem cybernetycznym czy błędem użytkownika. W przypadku VDI żadne z tych zdarzeń nie powoduje ani zagrożenia dla bezpieczeństwa danych ani dłuższego wyłączenia z działania urządzenia końcowego.

Rozwiązanie VDI zdążyło się już sprawdzić w wielu firmach – jedną z nich jest firma Eko-Okna SA, która może pochwalić się niezwykle skutecznie przeprowadzoną transformacją cyfrową. Zatrudniając ponad 7000 osób firma zdecydowała się wdrożyć platformę VDI do obsługi 2500 urządzeń końcowych, zapewniając niemal jednej trzeciej wszystkich zatrudnionych elastyczne i bezpieczne środowisko pracy zdalnej, bez zwiększania obciążenia dla działu IT.

Digitalizacja miejsca pracy i elastyczny home office to już nie tylko trendy. Ostatnie wydarzenia pokazały, że im bardziej organizacja jest zaawansowana cyfrowo, tym większe ma szanse na szybkie dopasowanie się do nowych warunków i zapewnienie ciągłości biznesu. To są kierunki, którymi warto podążać, aby nie zostać w tyle i budować przewagę konkurencyjną.

GO DIGITAL IN BUSINESS

WHY IT'S WORTH FAMILIARIZING YOURSELF WITH NEW TECHNOLOGIES?

The only constant element in the development of every company is change. However, the business success that every organization aspires to, depends not only on the change itself, but also on the pace and ability to adapt to a dynamically evolving environ-ment. Even with the most unexpected situation, one can come out unscathed and use this to better prepare for the future, as the last few weeks have clearly proved this. The emergence of remote work and the ability to efficiently use technology to deal with unforeseen circumstances came first among the key factors for maintaining business continuity.

Sometime ago, remote work had already been mentioned in a Future Thinkers study report as one of the most important factors of change in the world of digital transformation. However, even during the study, no one realized how quickly the results of the research would prove to be true of the real world.

Organizations have already seen the benefits of home office and are following the "go digital" trend. This allows, among other things, for a significant reduction in expenses related to maintaining an office space. Harder to measure, but by no means less important is employee satisfaction. 21st century digital nomads value comfort and freedom, which is inherent to working remotely. They view the need to come to the office as an unnecessary waste of time. They work from home more effectively.

There are also challenges concerning re mote work and transferring most processes to the digital sphere. Having remote employees means that there is a need to provide them with the right equipment, which has to be managed, updated and maintained. Equally important may be providing employees with access to necessary company resources, which means that the next difficult hurdle would also be to ensure the security of both devices and applications, as well as the data itself. Meanwhile, the digital risk that a remote worker could be exposed to is on the rise because the company is not able to control the environment in which the end devices are used.

Another category of challenges, this time not within the IT department but within the management sector, is carrying out effective work organization, maintaining the communication of both teams (including between them), as well as ensuring the highest standard of work. Remote contact also makes it difficult for team leaders to motivate and support their workers.

Pioneer companies themselves have learned the challenges on the road to digitization, such as Dell Technologies, which has paved the way for digital transformation for years, as well as for jobs. The company hires more than 150 thousand employees that come from all over the world, which is why remote work has become an everyday reality and part of company culture. The Dell Connected Workplace program ensures that employees around the world have the freedom to choose their work style, benefitting everyone. Referencing only numbers, I will say that the company has managed to save 39.5 million USD since 2013, and remote workers from the United States alone have avoided the need to travel almost 219 million kilometers, which has not only allowed them to reduce fuel expenses, avoid traffic jams and to save a few hours each day, but also contribute to the reduction of greenhouse gases and pollution – says Iryna Szwabowska, Sales Manager for Dell Technologies.

Similar to working remotely, Dell Technologies is also ready to share its acquired experience with its partners. Going through the process of digital transformation and implementing remote work is much easier if one uses the support of the company, which has also undergone a similar transformation, developed appropriate procedures, created tools and solutions.

One example is VMware Workspace ONE: a solution that aids IT departments manage the distributed end users. Thanks to this, the administrator can centrally share any applications on any device easily and securely while also remotely managing their use (remote employees often prefer to work on their own devices, including smartphones and tablets). The solution can work both as a cloud service, as well as in the company's own infrastructure, thanks to its adaptability to current needs.

VDI, or Virtual Desktop Infrastructure, is an excellent solution that greatly facilitates work and increases security. Operating on the basis of a server-thin client structure, this tool allows for the optimal use of resources, taking a step further to centrally manage the entire work environment of the end device. For a better, more tangible understanding of its benefits, all you need to do is imagine any situation where there is a failure, cyber attack or user error. In the case of VDI, none of these events cause either a threat to data security or a longer shutdown of the end device.

The VDI solution has already proved successful in many companies – one being the company Eko-Okna SA (Eco-Windows JSC), which can boast about it's extremely effective digital transformation. Employing over 7,000 people, the company decided to implement the VDI platform to service 2,500 terminal devices, providing nearly one-third of all employees with a flexible and secure remote work environment without increasing the workload of the IT department.

The digital transformation of a work place and flexible home office is as of now not simply a trend. Recent events have shown that the more a company digitally advances, the more likely it is for them to quickly adapt to new conditions and ensure business continuity. These are the directions that are worth pursuing, so as to build a competitive advantage and not fall behind. ●

Rozwiązania **cyfrowej transformacji,** które zmienią każdą firmę

Nowe komputery biznesowe **Dell Latitude 9510 2w1**

Zaawansowane algorytmy **AI** dbają m.in. o to, by szybko otwierać najczęściej używane aplikacje

Dzięki możliwości stosowania kart **eSIM** zapewnia dostęp do Internetu wszędzie tam, gdzie jest sygnał

Wyposażony w zintegrowany modem sieci **5G**

Funkcja **Express Sign-In** blokuje komputer za każdym razem, kiedy użytkownik od niego odchodzi

Maksymalna wydajność podczas pracy w domu, w biurze i w podróży dzięki procesorom **Intel® Core™ i7 vPro®** 10. generacji

... a to dopiero **początek!**

Chcesz dowiedzieć się więcej o rozwiązaniach do pracy zdalnej i poznać ofertę?
Napisz do nas: **dell.technologies.polska@dell.com**

CYBERBEZPIECZEŃSTWO W CZASACH PANDEMII

KRZYSZTOF BIAŁEK
Dyrektor Rozwoju Produktów Cyberbezpieczeństwa, Orange Polska

Director ICT Cybersecurity Products and Offer Development, Orange Polska

COVID-19 uświadomił wszystkim, że świat już nigdy nie będzie taki sam. Organizacje zmieniły model swojego działania, a digitalizacja poszczególnych procesów biznesowych w firmach znacznie przyspieszyła. Razem z tą błyskawiczną transformacją, swoją aktywność zintensyfikowali także cyberprzestępcy. Każdego dnia media informują o kolejnych wyciekach danych. Ten trend potwierdza CERT Orange Polska – w I kwartale 2020 r. odnotowaliśmy o 30% więcej ataków DDoS niż rok wcześniej w tym samym okresie, a w kwietniu był to wzrost 300% (!). To pokazuje, że cyberprzestępcy nie próżnują w czasie, gdy przedsiębiorstwa przestawiły się na zdalną realizację swoich działań. Skuteczny atak na infrastrukturę sieci korporacyjnej firmy może spowodować jej niedostępność i zablokować możliwość realizacji pracy online setkom pracowników łączących się z jej zasobami.

W wielu przypadkach nie doszłoby do ataków, gdyby firmy wdrożyły proces ciągłego badania podatności zarówno aplikacji i systemów wewnętrznych, jak i tych udostępnianych w Internecie. Orange Polska i Integrated Solutions w swojej ofercie mają profesjonalne usługi przeprowadzania audytów bezpieczeństwa procesów i procedur, a także pentestów i cyklicznych skanów bezpieczeństwa pozwalających na minimalizację luk bezpieczeństwa.

Większego znaczenia nabiera też monitorowanie aktywności na urządzeniach firmowych, wykorzystywanych przez pracowników do pracy zdalnej. Coraz więcej firm sięga po rozwiązania pozwalające na taką weryfikację. W tym zakresie także oferujemy sprawdzone na rynku rozwiązania.

W sieci Orange Polska doskonale sprawdza się także CyberTarcza chroniąca użytkowników indywidualnych i mniejsze firmy. Dla większych instytucji udostępniamy usługę CyberWatch. Obydwa rozwiązania blokują dostęp do potwierdzonych stron phishingowych i chronią przed atakami malware i ransomware. Usługa aktywnego StopPhishingu informuje natomiast klienta o pojawieniu się strony internetowej podszywającej się pod jego markę i blokuje do niej dostęp.

SOC Orange Polska świadczy usługi cyberbezpieczeństwa dla ponad 500 Klientów, a to tylko niewielka część usług oferowanych przez Orange Polska i Integrated Solutions.

CYBERSECURITY IN THE TIME OF PANDEMIC

COVID-19 made us realize that the world will never be the same again. Organisations have changed their operating model and digitization of various business processes has sped up. Prompt business transformation is followed by intensified activity of cybercriminals. Every day the media inform about data leaks caused by successful attacks. CERT Orange Polska confirms this trend – in the first quarter of 2020 we recorded 30% more DDoS attacks compared to the same period of 2019. In April it was 300% more (!). It proves criminals did not sit idle when businesses implemented remote operations. Effective attack on corporate network infrastructure may cause its unavailability and make remote work impossible for hundreds of employees using company internal resources. Over 400 businesses from different branches, including financial institutions and banks, are using our protection from DDoS attacks.

Many attacks could have been avoided if companies had implemented the process of constant monitoring of vulnerability of applications and systems, both internal and the online ones. Orange Polska and Integrated Solutions offer professional security audits of processes and procedures as well as pentests and periodic scanning that minimalize security gaps. Monitoring employees' activity on company devices during remote work is gaining in significance. Growing number of companies decide to use technology to verify their activity. Orange Polska offers safe and market-proven solutions also in this respect.

There is also CyberTarcza that protects individual users and small companies operating in the network of Orange Polska. Corporations and big institutions can use our CyberWatch. Both solutions block access to phishing websites and protect from malware and ransomware attacks. Active StopPhishing service informs client about website imitating his brand and blocks it.

Security Operations Center of Orange Polska provides cybersecurity services to over 500 Customers, and it is just a small part of solutions offered by Orange Polska and Integrated Solutions. ●

CyberWatch

Zwiększ bezpieczeństwo swoich firmowych danych

Korzyści:

- identyfikacja zainfekowanych urządzeń korzystających z sieci Orange
- blokowanie podejrzanego ruchu sieciowego z urządzeń stacjonarnych i mobilnych
- informacja o zagrożeniach
- zapobieganie wyciekowi firmowych danych
- usługa nie wymaga instalacji po stronie Klienta
- jeden miesiąc za darmo

Inne usługi cyberbezpieczeństwa Orange Polska

- MDM – zarządzanie bezpieczeństwem smartfonów
- Zarządzany UTM – wielopoziomowa ochrona wykorzystywania internetu (firewall, antyspam, antywirus, web filtering)
- E-mail Protection – ochrona dla komunikacji e-mail (antyspam, antymalware, sandbox, antyphishing)
- StopPhishing – aktywne wykrywanie i blokowanie stron internetowych podszywających się pod znane marki (zapobieganie stratom i ochrona reputacji)

Aby skorzystać z oferty, skontaktuj się ze swoim doradcą Orange lub napisz na adres **cybsecurity@orange.com**

www.cert.orange.pl

Orange. Partner cyfrowej transformacji

orange™

MEETING ROOM BOOKING SYSTEM

VIRTUAL ASSISTANT FOR CONFERENCE ROOMS

The meeting room booking system (SRS) is a simple and intuitive tool designed to manage the use of building space. Flexibility, multifunctionality, mobility and convenience are our key elements - where you want and when you want. All combined within a single, practical solution which will help you manage a conference room, lettable office space or an entertainment arena. All you need is a Windows, Android or iOS device with a screen and/or touch navigation.

contact: handlowy@apagroup.pl telephone no.: +48 570 075 020

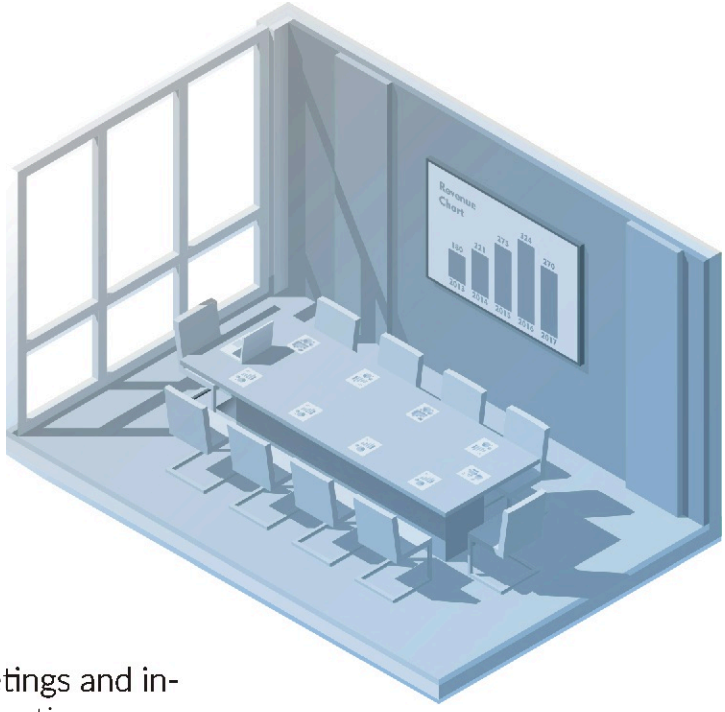
APAGROUP

YOUR **BUSINESS. REINVENTED.**

for Executive Club members

25% discount

BENEFITS



- On-line presentation of reports on meeting room bookings
- Meeting room availability information
- Send automated invitations to participants
- One-time or periodic booking
- System accessibility via website or e-mail client
- Display timetables of organised meetings and information about meeting room of meeting rooms
- Division of the organiser and participants, with the ability to assign specific privileges under the reservations arranged
- Sending defined messages to selected groups – e.g. IT, cleaning, coffee services, catering etc.
- Controlling meeting room comfortability - adjusting the lighting, temperature, air quality, screens and additional electronic device

FUNCTIONALITIES AND TECHNOLOGIES

- Full system scalability, regardless of the number of locations
- Possibility to start the system in **Microsoft Azure**
- Accessible using **Windows, IOS, Android**
- Mobile access
- Touchscreen access
- Integrated with **MS Exchange 2013, MS Exchange 2016** and **Google Calendar**
- Transferred data encrypted with **HTTPS** protocol
- **ActiveDirectory** use
- **MS SQL** database use
- Integrated with the **BMS** system by **APA Group**, or other “open” systems

CO PRZYNIESIE PRZYSZŁOŚĆ?

LESZEK GOŁĄBIECKI
Prezes Zarządu Unibep SA

President of
the Management Board,
Unibep SA

Rok 2020 jest dla nas rokiem szczególnym – Unibep SA świętuje bowiem 70-lecie istnienia. Jesteśmy dumni z tego, że znajdujemy się w gronie największych firm w branży budowlanej w Polsce, jesteśmy dumni z naszej historii, realizacji i załogi. Niestety, koronawirus nie pozwala nam na wyjątkowe obchodzenie naszego jubileuszu, wspaniałą zabawę i organizację wielu eventów, które zaplanowaliśmy już w roku ubiegłym. Szkoda… Ale z optymizmem patrzymy w przyszłość.

Nasza firma bardzo dobrze zakończyła 2019 r., w rok 2020 weszliśmy z solidną poduszką finansową i dobrym portfelem zleceń. Mamy co robić i mamy pieniądze. Chcę także podkreślić, że od początku marca, czyli od momentu, gdy w kraju oficjalnie pojawił się wirus, budowy grupy Unibep, zarówno w Polsce, jak i za granicą, a także nasza fabryka domów modułowych w Bielsku Podlaskim funkcjonowały i funkcjonują bez większych zaburzeń. Nie było także jakichś kłopotów z podwykonawcami.

Jaka zatem czeka nas przyszłość? Budownictwo wykazuje dużą odporność na szybko pogarszającą się sytuację gospodarczą. Ale nie łudźmy się – nasza branża także odczuje zapaść gospodarki, jaka miała miejsce w ostatnich miesiącach. Należy przy tym zauważyć, że negatywne skutki kryzysu nie rozłożą się równomiernie w całej branży. Mniej ucierpią ci, którzy pracują w segmencie publicznym, bardziej ci, którzy pracują dla inwestorów prywatnych.

Natomiast jeśli chodzi o rynek mieszkaniowy, uważam, że nie nastąpią duże obniżki cen mieszkań, choć deweloperzy będą musieli dostosowywać podaż do nowych warunków. I nie chodzi tylko o mniejsze zainteresowanie kupujących – z tym prawdopodobnie będziemy mieli do czynienia, ale też wydłużanie się procedur w związku z nowym trybem pracy w urzędach. Najbliższe tygodnie pokażą również, jak będą się zachowywać instytucje finansowe, które udzielają kredytów hipotecznych.

Według mojej oceny, generalnie negatywny wpływ na przychody przedsiębiorstw budowlanych będzie zauważalny dopiero w 2021 roku, gdyż na najbliższe miesiące firmy mają co robić, mają zapełnione portfele zleceń i nic nie wskazuje na zatrzymanie trwających inwestycji.

WHAT DOES THE FUTURE HOLD?

2020 is a special year for Unibep SA, marking its 70th year in operation. During that time, we are proud to have grown into one of Poland's biggest construction companies. We are proud of our history, our projects and our team. Unfortunately, the anniversary celebrations we had been planning for more than a year, along with many other events and festivities, have had to be cancelled due to the coronavirus. This is a shame, but it does not diminish our optimism about the company's future.

Unibep finished 2019 on a strong note, and we started 2020 with an ample financial cushion and a solid backlog of orders. We have plenty of work and cash at our disposal. I should also stress that since the beginning of March, when the first cases of the virus were officially confirmed in Poland, all domestic and foreign operations in the Unibep group – including at our modular housing factory in Bielsk Podlaski – have continued without serious disruption. We have also experienced no difficulties with subcontractors.

What does the future hold? The construction business has shown great resilience amid swiftly deteriorating economic conditions. But let's not delude ourselves – the economic collapse that has accelerated in recent months will not spare our industry. It should be noted, however, that the impact of the crisis will not be evenly spread. Contractors who deal mainly with the public sector will be less affected than those dependent on private investors.

While I do not foresee any major declines in housing prices, developers will have to adjust supply to new market conditions. It is not simply that we will be dealing with fewer potential buyers; we can also expect a more time-consuming permitting process as government offices adopt new health and safety procedures. The forthcoming weeks will also tell us more about what direction mortgage lenders will take.

My view is that the pandemic's negative impact on corporate revenue in the construction sector will make itself felt only in 2021. Over the next few months, current projects and robust order books will keep contractors busy. As yet, there have been no signs that ongoing investments will be cancelled. ●

unibep 70

Z pasji, z pracy, z Podlasia, z Polski

Dziękujemy
partnerom biznesowym,
pracownikom i przyjaciołom

Aura Sky, Warszawa, Polska

www.unibep.pl

Budowa i rozbudowa DW 676 na odcinku Białystok – Supraśl, Polska

1 kwietnia 1950 roku

rozpoczęła działalność Grupa Unibep

Mądrzy ludzie mówią, że przyszłość trzeba budować na solidnych fundamentach z przeszłości. Przy okazji Jubileuszu 70-lecia Grupy Unibep, która swoje początki datuje na dzień 1 kwietnia 1950 roku, przyznajemy nieskromnie, że przez te lata zbudowaliśmy naprawdę mocne fundamenty, na których możemy tworzyć naszą dobrą przyszłość i planować ambitny rozwój.

FRACHT FWO

SZWAJCARSKA JAKOŚĆ W OBSŁUDZE LOGISTYCZNEJ I TRANSPORTOWEJ

ANDRZEJ BUŁKA
Prezes Zarządu, Fracht FWO Polska

President of the Management Board, Fracht FWO Polska

Fracht FWO Polska jest częścią szwajcarskiej Grupy Fracht, działającej na światowym rynku logistycznym od 65 lat. Fracht specjalizuje się w obsłudze ładunków ciężkich i niestandardowych oraz ładunków skonteneryzowanych. Dzięki rozbudowanej globalnej sieci, firma jest obecna na 6 kontynentach – w Europie, Azji, Afryce, obu Amerykach oraz w Australii i Oceanii.

Fracht FWO Polska ma siedzibą w Warszawie i cztery oddziały regionalne w: Poznaniu, Katowicach, Wrocławiu i Szczecinie. Oferuje pełen wachlarz usług, od prostych transportów drogowych, aż po planowanie i realizację globalnych łańcuchów dostaw dla różnych branż tj. przemysł ciężki, FMCG, czy automotive, z wykorzystaniem wszystkich gałęzi transportowych – lotniczej, morskiej, drogowej, kolejowej i śródlądowej. Firma podejmuje się też organizacji transportów specjalnych np. dostawa motocykli na zawody żużlowe albo 100-tonowych transformatorów jednym z największych frachtowców lotniczych na świecie Antonov An-124.

Fracht FWO wykonuje też transporty ładunków konwencjonalnych w kontenerach m.in. takich towarów jak kosmetyki, owoce, żywność, części automotive, elektronika, itp. Obsługuje ładunki kontenerowe, całopojazdowe (FTL) i częściowe (LTL), chłodnicze, dostawy just-in-time oraz wykonuje regularne transporty expressowe na terenie UE. Fracht organizuje też regularne loty frachtowe w różne części świata od Chin aż po USA.

Na początku 2020 roku Fracht FWO Polska otworzył oddział w Szczecinie, który rozwija pełen wachlarz usług związanych z transportem morskim kontenerowym dla różnych grup ładunków, w tym również ponadnormatywnych.

Od 2018 roku, dzięki przejęciu przez Grupę Fracht firmy Polytra, portfolio Fracht FWO Polska wzbogaciło się o know-how związane z usługami 4PL, co oznacza usługi logistyczne szyte na miarę, zorientowane silnie na klienta i oparte na indywidualnych rozwiązaniach.

Fracht FWO Polska realizuje dostawy do wszystkich krajów na świecie. Działa w oparciu o certyfikaty ISO14001:2004, ISO9001:2008 oraz wewnętrzną politykę jakości na bazie certyfikacji Swisstandard.pl, która potwierdza, że biznes prowadzony jest zgodnie z trzema zasadami: doskonałość, innowacyjność i niezawodność.

Więcej informacji na temat Fracht FWO Polska znaleźć można na stronie: http://frachtfwo.pl/

FRACHT FWO SWISS QUALITY LOGISTICS AND TRANSPORT

Fracht FWO Polska is a part of the Swiss Fracht Group, operating on the global logistics market for 65 years. Fracht specializes in heavy loads, non-standard cargo and container shipments. Owing to a well-developed global network the company now operates on 6 continents – in Europe, Asia, Africa, both Americas and Australia.

Fracht FWO Polska has its head office in Warsaw and four regional branches in: Poznan, Katowice, Wroclaw and Szczecin. It offers a full range of services, from simple road deliveries to planning and management of the global supply chains for various industries, such as manufacturing, FMCG or automotive, involving diverse transport solutions – air, sea, road, rail or barging. The company offers also the project forwarding services, e.g. delivery of the speedway motorcycles to the competition venue or transport of 100-ton transformers with one of the largest cargo aircrafts worldwide – Antonov An-124.

Fracht FWO performs also transports of conventional container shipments of such cargoes as cosmetics, fruit, food, automotive parts, electronics, etc. The company handles container, FTL and LTL shipments, refrigerated and just-in-time deliveries, as well as regular express deliveries within the EU. Fracht operates also regular airfreight services to and from different worldwide destinations, from China to the USA.

In early 2020 Fracht FWO Polska opened its new branch in Szczecin, offering a full scope of container transport services for diverse shipments, including non-standard and overdimensional cargo.

Owing to the acquisition of Polytra company by Fracht Group in 2018, FWO Fracht Polska portfolio of services has been supplemented by 4PL solutions and know-how. This means that now the company provides tailor-made, customized and individually designed logistic services.

Fracht FWO Polska offers deliveries to all countries worldwide. The company's operations are compliant with the ISO14001:2004, ISO9001:2008 standards and internal quality policy based on the Swisstandard.pl certification, which ensures three key principles of the business: excellence, innovation and reliability. ●

www.fibrain.pl
FIBRAIN®
FIBER OPTIC CABLE AND
EQUIPMENT MANUFACTURER

varioedge
NETWORK DESIGN
AND PROJECT IMPLEMENTING
COMPANY

ICTALL
PROFESSIONAL BUSINESS
& TECHNICAL ADVISORY
SERVICE

JAKIE SĄ WYZWANIA CF CEFARM SA W OBLICZU KRYZYSU?

JAN KRUK
Prezes Zarządu,
Centrala Farmaceutyczna CEFARM SA

Chairman of the Board,
Centrala Farmaceutyczna CEFARM SA

Na bieżąco obserwujemy rynek, jego dynamikę, i staramy się jak najlepiej dopasować do aktualnej sytuacji. Ekonomia to przede wszystkim dogłębna analiza liczb, nie można więc podejmować ważnych decyzji pod wpływem chwilowych emocji czy powierzchownych opinii – wnioski należy wyciągać z faktów. Podstawą naszej kultury pracy są elastyczność i przemyślane reakcje na zmieniającą się rzeczywistość.

Kryzys gospodarczy jest naturalnym ryzykiem dla biznesu, dotyka każdego, choć różnie jesteśmy do niego nastawieni. Obecne załamanie ma ogromną skalę i zasadniczo wpłynie na rynki finansowe. Nasza Spółka przewiduje zakończenie roku wynikiem, jaki zaplanowano w budżecie. Nie będzie jednak tak prężnego wzrostu sprzedaży, jak miało to miejsce w ostatnich dwóch latach. Ograniczenia i trudne sytuacje od zawsze są dla nas motorem innowacyjności. Myślę, że spokój i dobre przygotowanie pozwolą nam stawić czoło nowym wyzwaniom.

Jesteśmy częścią systemu ochrony zdrowia i spoczywa na nas obowiązek dbania przede wszystkim o dobro pacjenta. Centrala Farmaceutyczna CEFARM SA ma 75-letnie doświadczenie w branży, a jednocześnie jest prekursorem rynku – posiadamy zatem narzędzia i sprawnie działające modele współpracy. Jednak to, co nas wyróżnia, to indywidulane podejście dokażdego klienta. Długoletnie, stabilne, oparte na zaufaniu i uczciwości kontakty biznesowe są fundamentem naszej Spółki.

Wierzymy, że nasze długofalowe strategie rozwoju, choć nie tak dynamiczne jak te krótkoterminowe, są odpowiedzialne zarówno biznesowo, jak i etycznie. Dajemy naszym klientom pewność, że dostarczane przez nas leki są pełnowartościowe, transportowane i przechowywane wedle najwyższych standardów i wytycznych. Jesteśmy świadomi, że najmniejsza pomyłka mogłaby kosztować czyjeś zdrowie. Jako renomowany dystrybutor farmaceutyczny rozumiemy, że opieka nad pacjentem jest najważniejsza, staramy się więc z szacunkiem i empatią sprostać wszelkim wymaganiom.

Naszym priorytetem jak zawsze jest rozwój. Obecnie skupiamy się na optymalizacji procesów logistycznych. Ponadto już teraz, oprócz dystrybucji produktów farmaceutycznych, świadczymy w tej dziedzinie szeroki wachlarz usług, m.in. import, wynajem profesjonalnych powierzchni magazynowych, obsługę badań klinicznych, oraz prowadzimy hurtownie towarów obcych w Warszawie i Radomsku.

Jestem przekonany, że nasza wiedza i doświadczenie, relacje z klientami oparte na zaufaniu oraz strategie długofalowego rozwoju będą niezawodnymi elementami naszej tarczy na czas kryzysu.

WHAT ARE THE CHALLENGES OF **CF CEFARM SA AMID THE CRISIS?**

We continuously monitor the market and its dynamics, and we try to adjust to the current situation as far as possible. Economics consists primarily in an in-depth analysis of numbers, so one cannot make important decisions under the influence of momentary emotions or superficial opinions – conclusions must be drawn from facts. Our work culture is based on flexibility and well-though-out reactions to changing reality.

The economic crisis is a natural risk for business and it affects everyone, yet there are different approaches to it. The current slump has an enormous scale and will have a major impact on the financial markets. Our Company expects the year to end with the budgeted outcome. However, sales growth will not be as strong as in the last two years. Restrictions and difficult situations have always been our driver of innovation. I believe that calm and good preparation will allow us to face new challenges.

We are part of the health care system and it is our duty to take care of the patient's welfare first and foremost. Centrala Farmaceutyczna CEFARM SA has 75 years of experience in the industry, being at the same time the market's forerunner – thus we have the tools and efficient models of cooperation.

However, what distinguishes us is our individual approach to each customer. Long-term, stable business contacts based on trust and honesty are the foundation of our Company.

We believe that our long-term development strategies, although not as dynamic as the short-term ones, are responsible both in terms of business and ethics. Our customers can be confident that the medicines we provide are of full value and are transported and stored according to the highest standards and guidelines. We are aware that even the slightest mistake could cost someone's health. As a reputable pharmaceutical distributor, we understand that patient care is paramount, so we strive to meet all requirements respectfully and empathetically.

Development has always been our priority. We are currently focusing on optimising logistics processes. In addition to the distribution of pharmaceutical products, we provide a wide range of services in this area, including import, rental of professional warehouse space, handling of clinical trials; we also run warehouses for foreign goods in Warsaw and Radomsko.

I am convinced that our knowledge and experience, trust-based customer relationships and long-term development strategies will be reliable elements of our crisis shield. ●

- TURNIEJE GOLFOWE
- AKADEMIE GOLFA
- EVENTY FIRMOWE
- IMPREZY OKOLICZNOŚCIOWE
- LEKCJE Z PROFESJONALNYM TRENEREM

www.karolinkagolfpark.pl
+48 537 677 000

Do zobaczenia !

SKOTAN W NOWEJ RZECZYWISTOŚCI

STABILNE DZIAŁANIA I PLANY NA PRZYSZŁOŚĆ

JACEK KOSTRZEWA
Prezes Spółki Skotan SA
President of the Company Skotan SA

Nikt nie spodziewał się, że 2020 rok będzie aż tak wyjątkowy dla wszystkich przedsiębiorców. Plany oraz strategie biznesowe ważne jeszcze w styczniu, w marcu uległy ogromnym zmianom. W równym stopniu nowa rzeczywistość dotknęła małych, średnich i dużych przedsiębiorców. Wyjątkowe warunki pracy bądź czasowe wstrzymanie produkcji miały i mają ogromny wpływ na funkcjonowanie firm i całą kondycję polskiej gospodarki.

Wydarzenia na świecie sprawiły, że wszyscy stanęliśmy przed wyzwaniem odnalezienia się w nowej rzeczywistości. Sytuacja ta szybko zweryfikowała, które firmy były dobrze przygotowane na niespodziewane sytuacje losowe. Producenci, którzy postawili na import półproduktów zza granicy, szczególnie z Chin, napotkali olbrzymi problem – niepewność, czy w momencie ograniczenia transportu międzynarodowego będą w stanie dalej produkować i wytwarzać swoje towary.

Skotan SA od lat stawia na polski bezpieczny łańcuch dostaw. Różnorodność dostawców oraz rozwinięta logistyka pozwoliły nawet w tak trudnym momencie, w jakim znalazła się cała gospodarka, na płynną i nieprzerwaną produkcję flagowych produktów spółki m. in. suplementów diety linii EstroVita – Działania te oraz ściśle określona ścieżka rozwoju widoczna jest także w wynikach finansowych Spółki. Zauważalny jest staliby trend wzrostowy, a pierwszy kwartał spółka zamknęła na plusie. Jest to bardzo dobra prognoza na kolejne kwartały mimo niestabilnej sytuacji rynkowej. Jednak nie wyniki finansowe są najważniejsze, ale przede wszystkim wysoki standard produkcji oraz dbanie o każdy aspekt w strukturze firmy.

W krytycznym momencie zadbanie o najwyższe standardy bezpieczeństwa dla pracowników administracyjnych firma Skotan SA postawiła na pierwszym miejscu. Wprowadzony został zdalny tryb pracy, będącym gwarancją większego bezpieczeństwa. Pracownicy pozostający w firmie nie odczuli większej różnicy, ponieważ jeszcze przed wdrożeniem reżimu sanitarnego w zakładach produkcyjnych panowały ściśle określone wymogi bezpieczeństwa, m in. odpowiedni strój, maski ochronne, rękawiczki jak również dezynfekcja stanowisk. Nastąpiła jednak reorganizacja pracy, która podlega pod wszystkie obowiązujące wymogi sanitarne. Przestrzegana jest także higiena pracy ze szczególnym uwzględnieniem obowiązkowego noszenia maseczek, weryfikacji temperatury ciała oraz ogólnego samopoczucia pracowników. Kierując się także troską o bezpieczeństwo klientów Spółka Skotan wstrzymała dostawę produktów w formie pobraniowej. Sklep internetowy natomiast działa bez zmian oferując inne formy dostaw – głównie kurierskie.

„W obecnej sytuacji wszystko może się wydarzyć. Wszystkie nasze działania podyktowane są zapewnieniem wszystkim pracownikom jak i klientom poczucia bezpieczeństwa oraz utrzymaniem produkcji jak i sprzedaży na stałym dobrym poziomie" – mówi Prezes Spółki, Jacek Kostrzewa.

Wychodząc naprzeciw sytuacji na świecie Spółka opracowała nową formułę, dzięki której powstał produkt EstroVita IMMUNO. Jest to suplement diety o najwyższej skoncentrowanej zawartości kwasów tłuszczowych omega -3, -6, -9 wyizolowanych z unikalnej mieszaniny aż 4 olejów roślinnych (lnianego, czarnej porzeczki, czarnuszki oraz wiesiołka). EstroVita Immuno zwiera starannie dobraną kompozycję kwasów tłuszczowych z grupy Omega-3/Omega-6 w doskonałej proporcji Omega-3/Omega-6 oraz kompleks witamin A, D, E, K. Witamina A i D pomagają w prawidłowym funkcjonowaniu układu odpornościowego, a obecność oleju z czarnej porzeczki przyczynia się do wzmocnienia całego organizmu. EstroVita Immuno w postaci estrów etylowych zapewnia znakomitą biodostępność i wysoką bioretencję w organizmie. W trosce o najmłodszych obecnie jest opracowywana nowa formuła wyjątkowego suplementu EstroVita Immuno Kids dedykowana dzieciom od 3. roku życia. Już pół łyżeczki preparatu EstroVita Immuno Kids dostarcza 100% dziennego zapotrzebowania na wszystkie kwasy z grupy omega: Omega-3 (kwas α-linolenowy): 1,2 g - Omega-6 (kwas linolowy): 0,4 g - Omega-9 (kwas oleinowy): 0,45 g - witamina E (D-alfa-tokoferol): 8 mg - Beta-karoten: 1800 µg - Witamina K2-MK7 (menachinon-7): 30 µg - Witamina D3 (cholekalcyferol): 25 µg Warto podkreślić, że produkt dla dzieci będzie o wyjątkowym unikalnym smaku.

„Jesteśmy Spółką z wieloletnią tradycją na rynku polskim. Tak jak większość spółek dokładamy wszelkich starań, aby działać i się rozwijać. Obecna sytuacja na Świecie nie jest łatwa, ale wierzę, że dzięki Naszej ciężkiej pracy jak i strategii działania jesteśmy w stanie utrzymać się na dobrym poziomie jak również umocnić Nasze marki na rynku

polskim i zagranicznym. Stoimy przed ogromnym wyzwaniem, ale jestem dobrej myśli" – podkreśla Prezes Spółki, Jacek Kostrzewa .

SKOTAN IN THE NEW REALITY STABLE ACTIVITIES AND FUTURE PLANS

None has expected that the year 2020 would be so unique for all entrepreneurs. All the business strategies and plans still valid in January were unexpectedly evaluated in March. Small, average and huge companies have been equally affected by the new reality. Special working conditions or temporarily suspended productions had and still have an enormous influence on the functioning of companies and Polish economy.

Recent events, which occur all over the world, forced us to face a new challenge of finding ourselves in the new reality. Current situation has quickly evaluated which companies were well prepared for the unexpected. Manufacturers, whose strategies were based on the import of the half products – mainly from China – have faced a huge problem – uncertainty, if in the time of limited international transport they development path are also visible in the company's financial statement. Steady upward trend is noticeable and the company's first quarter was ended above the financial expectations. Despite of the unstable market situation, it's a very good prognosis for the following quarters. However, not the financial statements are important but the high quality of the production and care of every aspect in the company's structure.

In the critical moment, it was a priority for Skotan SA to guarantee the highest safety standards for the administrative employees. Remote working system was introduced as a part of that safety programme. Those employees who stayed in the company haven't noticed any significant difference. This is because, even before the sanitary regime was incorporated, it's production plants had strictly defined safety requirements including proper outfits, protective masks, gloves as well as disinfection of workstations. Nonetheless, reorganisation of work, which complies with the sanitary requirements, was introduced. Occupational safety and hygiene instructions are also strictly obeyed with particular regard to compulsory mask-wearing andwould be still able to produce and manufacture their products.

For many years, Skotan SA relies on the safe Polish delivery chain. Variety of suppliers and developed logistics allowed us, even in this difficult time, for continuous production of the company's flag products such as EstroVita dietary supplements. – Those activities and strictly defined temperature checks. General well-being of the workers is also monitored. Skotan S.A. guided by concern for the health and safety of the customers withheld cash on delivery services. The online shop works without any changes, offering the customers other forms of delivery, mainly by courier.

"Currently anything can happen. All our activities and efforts are not only aimed at ensuring the sense of security to our employees and customers but also at maintaining the production and sells at stable levels" – says Jacek Kostrzewa the President of the Company.

Skotan SA facing the current worldwide problems devised a new formula, owing towhich EstroVita Immuno product was developed. It's a dietary supplement with the highly concentrated content of Omega -3, -6, -9 fatty acids which are isolated from the unique composition obtained from four vegetable oils (linseed oil , blackcurrant oil, black seed oil and evening primrose oil) EstroVita Immuno contains a carefully selected composition of Omega-3/Omega-6 fatty acids with the excellent Omega-3/Omega-6 ratio and the A, D, E, K complex. Vitamins A and D are responsible for the proper functioning of the immune system and the presence of the blackcurrant oil helps to strengthen whole human body. EstroVita Immuno, in the form of ethyl esters, ensures the excellent bioavailability and high bio-retention in the human body. Caring for the youngest, a new and unique formula for EstroVita Immuno Kids product is currently being developed. The product will be dedicated to children who are at least 3 years old. A half of a teaspoon provides 100% of the daily requirement for all omega acids: Omega-3 (α-linolenic acid): 1,2g – Omega-6(linolenic acid): 0,4g – Omega 9 (oleic acid): 0,45 g – Vitamin E (D-alpha-tocopherol): 8 mg - beta-carotene: 1800 µg - Vitamin K_2 - MK7 (menaquinone-7): 30 µg - Vitamin D_3 (cholecalciferol): 25 µg. It is worth mentioning that the aforementioned product dedicated to children will have a unique flavour.

"We are a company with long traditions on the Polish market. As most companies, we make every effort to develop and work productively. Recent situation all over the word, is not easy, however I honestly believe that due to our hard work and policy we are able to maintain the stable level and strengthen our brand name on the Polish and foreign markets. We are facing a huge challenge, but we stay positive"– emphasises Jacek Kostrzewa the President of the Company. ●

hotelAG

Hotel Advisory Group

www.hotelag.pl

INWESTUJ Z EKSPERTAMI

PRESTIŻOWE NIERUCHOMOŚCI

DOŚWIADCZONY DEWELOPER HOTELOWY

Koncepcja i analiza finansowa

Budowa

Pre-opening

Zarządzanie

Sprzedaż

Marketing i PR

EXECUTIVE CLUB

NOWA ERA BUDOWNICTWA OKIEM PRAKTYKÓW

3 marca w hotelu The Westin Warsaw mieliśmy przyjemność zorganizować XI edycję konferencji „Infrastruktura Polska i Budownictwo". Zaproszeni eksperci przybliżyli aktualne zagadnienia podczas całodniowej serii debat, podzielonych na trzy tematyczne panele dyskusyjne oraz dwa wystąpienia. Zwieńczeniem wydarzenia była wieczorna gala rozdania „Diamentów Infrastruktury i Budownictwa", dla najbardziej wyróżniających się podmiotów w branżach. Konferencja odbyła się pod patronatem honorowym Ministerstwa Infrastruktury.

Wydarzenie zainaugurowało wystąpienie gościa specjalnego – dr Libora Lochmana, Dyrektora Zarządzającego Wspólnotą Kolei Europejskich oraz Zarządców Infrastruktury Kolejowej (CER). Mówca w swoim wystąpieniu przybliżył pojęcie „zielonej mobilności". Jest ono fundamentem tzw. Green Deal, czyli Europejskiego Zielonego Ładu, który jest zbiorem inicjatyw politycznych zaproponowanych przez Komisję Europejską, których nadrzędnym celem jest uczynienie Europy neutralną dla klimatu do 2050 r. Kolej jako najbardziej zielony transport ma pełnić w nim główną rolę. Jest to ogromne wyzwanie, gdyż obecnie transport drogowy stanowi 75% całego transportu a emisja szkodliwych substancji ciągle rośnie. Intencją Komisji Europejskiej jest przeniesienie znacznej części transportu drogowego na kolej. Pierwszymi działaniami podjętymi w tym kierunku jest zwiększanie gęstości i pojemności sieci kolejowych, modernizacja taborów oraz integracja systemów sterowania składami.

Po wystąpieniu płynnie przeszliśmy do pierwszego panelu dyskusyjnego, którego moderatorem był Jan Styliński – Prezes Zarządu Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa. W dyskusji udział wzięli: Marta Midloch – Radca prawny, Partner współzarządzająca praktyką projektów infrastrukturalnych, WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr; Hubert Nowak – Prezes Urzędu Zamówień Publicznych; Adam Poliński – Dyrektor Oddziału Infrastruktury, UNIBEP SA; Tadeusz Sobotnik – Dyrektor Biura Strategii, PKP Polskie Linie Kolejowe SA; Paweł Średniawa – Prezes Zarządu, PBDI SA; Bartosz Tokarski – Zastępca Dyrektora Biura Ubezpieczeń Klientów Strategicznych, EIB SA; Tomasz Żuchowski – p.o. Generalnego Dyrektora Dróg Krajowych i Autostrad. Pierwszym poruszonym tematem było partnerstwo publiczno-prywatne. Według panelistów w tej formule wciąż brakuje dużych realizacji. Samorządy terytorialne realizują tylko niewielkie projekty z obawy przed dużymi kosztami i ryzykiem. Brakuje natomiast przykładów „z góry", czyli dużych realizacji we współpracy firm z głównymi instytucjami, szczególnie że forma ta zyskała solidną obudowę prawną w 2018 roku. Nowelizacja ta odbierana jest przez branżę bardzo pozytywnie, ale wciąż dużym problemem są częste zmiany prawa. Fluktuacja na rynku to kolejne wyzwanie, które uniemożliwia realne planowanie inwestycji w długim okresie. W odpowiedzi na te wyzwania wszyscy paneliści jednogłośnie apelowali, aby partnerstwo prowadziło do realizowania wspólnych celów a wszyscy partnerzy widzieli w nim swoją korzyść, a nie grę o łącznej sumie zero. Na koniec każdy z prelegentów w kilku zdaniach przedstawiał swoje marzenia dotyczące przyszłości branży. Najczęściej padającymi słowami były: partnerstwo, efektywność, stabilność i zasada win-win.

Po krótkiej przerwie na kawę rozpoczął się drugi panel pt. „Dynamika rozwoju transportu kolejowego". Moderator dyskusji, dr Jakub Majewski – Prezes Fundacji ProKolej, zaprosił na scenę panelistów, wśród których byli: Krzysztof Celiński – Prezes Zarządu, Siemens Mobility; Adam Laskowski – Członek Zarządu, PKP Intercity SA; dr inż. Jerzy Lejk – Prezes Zarządu, Metro Warszawskie; dr Libor Lochman – Dyrektor Zarządzający Wspólnotą Kolei Europejskich oraz Zarządców Infrastruktury Kolejowej; Kamil Wilde – Wiceprezes Urzędu Transportu Kolejowego; Maciej Ziomek – Associate Partner w Dziale Doradztwa Transakcyjnego, EY. Dyskusję rozpoczął temat Green Deal. Jest to czynnik mający obecnie największy wpływ na branżę. Ma to związek z faktem, że kolej stała się obiektem ogromnej transformacji, ponieważ jest najbardziej ekologicznym oraz najbezpieczniejszym środkiem transportu. Przechodzenie na energię odnawialną, elektryfikacja sieci, wymiana taboru i ujednolicenie systemów sterowania składami to tylko niektóre elementy Europejskiego Zielonego Ładu. Zmiany te dotyczą także Polski. Według panelistów jeszcze nigdy w historii nie inwestowano w kolej tak dużych funduszy, więc jest to ogromna szansa, którą należy wykorzystać. Rośnie też liczba pasażerów. W 2019 roku kolej w Polsce przewiozła 335 mln osób wobec 310 mln rok wcześniej. Na kolej docierają również coraz nowocześniejsze systemy sterowania, które umożliwią osiąganie dużych prędkości na całych trasach. Obecnie Pendolino jedynie na Centralnej Magistrali Kolejowej osiąga ponad 200 km/h. Do 2050 roku duże prędkości mają obowiązywać na 8000 km sieci kolejowej. Poza infrastrukturą liniową należy również pamiętać o infrastrukturze punktowej, czyli dworcach oraz o taborze, którego średni wiek w Polsce wynosi 32 lata. Istotnym elementem rozwoju infrastruktury kolejowej oraz metra w Warszawie są stabilne środki finansowania pochodzące m.in. z funduszy Unii Europejskiej. Podsumowując, aby wszystkie te pozytywne zmiany zostały skutecznie zaimplementowane i aby

móc powiedzieć, że w Polsce mamy nowoczesną i zintegrowaną kolej należy zainwestować jeszcze ponad 30 mld PLN.

Po przerwie przyszedł czas na drugie wystąpienie tego dnia pt. „Symulacje dynamiczne w infrastrukturze: kolejnictwo, drogownictwo, lotniska", którego autorem był Filip Polit – Menadżer Sprzedaży Krajowej, FlexSim InterMarium. Podczas wystąpienia przedstawiona została technologia, która pozwala na optymalizację planowanych inwestycji, na przykładzie krakowskiego lotniska Balice. Zaprezentowana symulacja będąca wirtualnym odzwierciedleniem rzeczywistego systemu pozwoliła szczegółowo przeanalizować i sprawdzić proponowane usprawnienia. Dzięki symulacji można łatwo określić, który system będzie optymalny i przyczyni się do wzrostu efektywności, ograniczenia strat, zwiększenia przychodów czy też redukcji kosztów.

Trzeci i ostatni panel dyskusyjny dotyczył nowych technologii w budownictwie. Moderatorem był Wiktor Piwkowski – Członek Zarządu Polskiego Związku Inżynierów i Techników Budownictwa, a w dyskusji udział wzięli: Maciej Kopański – Dyrektor Inwestycyjny, BaltCap; Członek Zarządu, IZIM; Andrzej Losor – Dyrektor Rozwoju Sprzedaży i Marketingu, Górażdże Cement SA; Wojciech Znojek – Wiceprezes Zarządu, SABUR Systemy Automatyki; Przemysław Janiszewski – Wiceprezes Zarządu, Polimex–Mostostal SA; Jordan Zafirow – adwokat, WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr. Istotnym tematem omawianym przez ekspertów był zrównoważony rozwój przedsiębiorstw z branży oraz ich energooszczędność i redukcja negatywnego oddziaływania na środowisko. Pionierem w tego typu działaniach jest branża cementowa w Polsce. Uchodzi ona za bardzo nowoczesną i efektywną energetycznie, ale przede wszystkim realizuje ideę gospodarki obiegu zamkniętego, gdyż zagospodarowuje aż 50% odpadów komunalnych. Zdaniem panelistów, aby skutecznie redukować negatywny wpływ branży na środowisko należy zastosować podczas inwestycji trzy elementy: planowanie, digitalizację i automatyzację. Ograniczą one emisję szkodliwych substancji, a nowoczesne rozwiązania takie jak BIM, umożliwią ciągły dostęp do szczegółowych informacji o projekcie. Zarówno w sferze przemysłowej, jak i budowlanej w tej chwili decyduje już czynnik niematerialny, którym jest wzrost świadomości. Napawa to optymizmem, ponieważ przedsiębiorstwa rezygnują z krótkoterminowych dużych zysków na rzecz długofalowej, odpowiedzialnej strategii.

THE NEW ERA OF CONSTRUCTION IN THE EYES OF PRACTITIONERS

On March 3, at The Westin Warsaw hotel, we had the pleasure of organizing the 11th edition of the "Polish Infrastructure and Construction" conference. The invited experts discussed the most current issues during an all-day series of debates divided into three thematic discussion panels and two presentations. The highlight of the event was the evening gala of "Infrastructure and Construction Diamonds", honoring the most outstanding entities in the industries. The conference was organized under the honorary patronage of the Ministry of Infrastructure.

The event was inaugurated by a speech of our special guest – dr Libor Lochman, Executive Director of the Community of European Railway and Infrastructure Companies (CER). The speaker introduced the concept of "green mobility". It is the foundation of the so-called Green Deal, which is a set of political initiatives proposed by the European Commission, whose overarching goal is to make Europe climate neutral by 2050. Rail, as the greenest means of transportation, is to play a major role in this plan. This is a huge challenge, because the current share of road transportation is 75%, and emissions of harmful substances are still increasing. The intention of the European Commission is to transfer a significant part of road transportation to rail. The first actions taken in this direction are increasing the density and capacity of railway networks, modernizing rolling stock, and integrating train control systems.

After the speech we smoothly moved on to the first discussion panel, moderated by Jan Styliński – President of the Board of the Polish Association of Construction Industry Employers. The panelists included: Marta Midloch – Partner, attorney-at-law, co-head of infrastructure projects practice, WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr; Hubert Nowak – President of the Polish Public Procurement Office; Adam Poliński – Director of the Infrastructure Department, UNIBEP SA; Tadeusz Sobotnik – Director of the Strategy Department, PKP Polskie Linie Kolejowe SA; Paweł Średniawa – President of the Management Board, PBDI SA; Bartosz Tokarski – Deputy Director of the Strategic Client Insurance Bureau, EIB SA; Tomasz Żuchowski – Acting General Director for National Roads and Motorways. The first topic raised was public-private partnerships. According to the panelists, there are still no large projects using this formula. Local authorities implement only small projects for fear of high costs and risk. There are still no examples "from above", i.e. large implementations involving cooperation between companies and major institutions, especially since this framework gained a solid legal basis in 2018. This amendment was very well received by the industry, but frequent changes of law are still a big problem. Market fluctuation is another challenge that prevents real investment planning in the long run. In response to these challenges, all panelists unanimously called for the partnership to lead to the implementation of common goals and for all partners to see it as an advantage, not a zero-sum game. Finally, each of the speakers briefly talked about their dreams concerning the future of the industry. The most frequently used words were: partnership, efficiency, stability, and win-win.

After a short coffee break, we started the second panel, entitled "Dynamics of Rail Transport Development". The moderator, dr Jakub Majewski – President of the ProKolej Foundation, invited the following panelists to the stage: Krzysztof Celiński – President of the Board, Siemens Mobility; Adam Laskowski – Member of the Board, PKP Intercity SA; dr inż. Jerzy Lejk – President of the Board, Metro Warszawskie; dr Libor Lochman, Executive Director of the Community of European Railway and Infrastructure Companies; Kamil Wilde – Vice President of the Office of Rail Transport. Maciej Ziomek – Associate Partner at Transaction Advisory Services, EY. The Green Deal was the first topic in the discussion as the factor that currently has the greatest impact on the industry. This is due to the fact that rail has become an object of enormous transformation as the most ecological and safest means of transportation. Transition to renewable energy, electrification of the network, replacement of rolling stock, and harmonization of control systems are just some of the elements of the European Green Deal. These changes also apply to Poland. According to the panelists, such large funding has never been invested in rail in its history, so this is a huge opportunity we should capitalize on. The number of passengers is also growing. In 2019 the Polish rail transported 335 million people, compared to 310 million a year

earlier. More and more modern control systems are used as well, enabling trains to reach high speeds on their entire routes. Currently only the Pendolino train reaches over 200 km/h on the Central Rail Line. By 2050 high speeds are expected to apply to 8,000 km of rail network. In addition to linear infrastructure, it is also important to remember about nodal infrastructure, i.e. stations and rolling stock, whose average age in Poland is 32 years. Stable funding sources, including from the European Union, constitute an important element of the development of railway and metro infrastructure in Warsaw. In summary, for all these positive changes to be effectively implemented, and for Poland to finally have a modern and integrated railway system, we should invest over PLN 30 billion.

After a break, it was time for the second presentation of the day, entitled "Dynamic simulations in infrastructure: railways, roads, airports", delivered by Filip Polit – Domestic Sales Manager, FlexSim Inter-Marium. The presentation was focused on a technology that enables optimization of planned investments, using the example of the Kraków Balice airport. The presented simulation, which was a virtual representation of the actual system, allowed to analyze and check the proposed improvements in detail. With the use of simulations it is easy to determine which system is optimal and can contribute to an increase in efficiency, reduce losses, increase revenues, or reduce costs.

The third and last discussion panel concerned new technologies in construction. It was moderated by Wiktor Piwkowski – Member of the Board of the Polish Association of Construction Engineers and Technicians, and the panelists included: Maciej Kopański – Investment Director, BaltCap; Member of the Board, IZIM; Andrzej Losor – Sales and Marketing Development Director, Górażdże Cement SA; Wojciech Znojek – Vice President of the Board, SABUR Systemy Automatyki; Przemysław Janiszewski – Vice President of the Board, Polimex-Mostostal SA; Jordan Zafirow – attorney, WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr. The sustainable development of enterprises in the industry as well as their energy efficiency and reduction of negative impact on the environment was an important part of this expert discussion. The cement industry in Poland is a pioneer in this type of activities. It is considered to be very modern and energy-efficient, but above all it implements the idea of circular economy, as it manages as much as 50% of municipal waste. According to the panelists, in order to effectively reduce the negative impact of the industry on the environment, three elements should be maintained during investments: planning, digitization, and automation. They can limit the emission of harmful substances, while modern solutions, such as BIM, allow continuous access to detailed information about the project. At the moment, both in the industrial and construction spheres, the decisive factor is the growing awareness. This seems encouraging, because companies give up high short-term profits in favor of a long-term, responsible strategy. ●

PANEL 1

PANEL 2

PANEL 3

mBank

kampania społeczna

Ludzie są niesamowici

Nurkują w takich miejscach i płacą faktury, nie sprawdzając numeru konta

Bądź czujny, uważaj w sieci! Sprawdź, jak się chronić na:
LudzieSaNiesamowici.pl

Po panelach dyskusyjnych i wystąpieniach obfitujących w interesujące wymiany zdań i ogromną ilość merytorycznej wiedzy przyszedł czas na główny punkt dnia. Była nim wieczorna gala rozdania „Diamentów Infrastruktury i Budownictwa", czyli statuetek, których celem jest nagrodzenie przedsiębiorstw i osób, które swoimi działaniami i osiągnięciami wyróżniają się na tle branży. W tym roku wręczono aż 20 statuetek w 9 kategoriach.:

Realizacja Roku – Budownictwo kubaturowe

Laureaci: **ERBUD SA** za budowę Galerii Młociny oraz **NDI SA** za budowę Rotundy w Warszawie
W tej kategorii Kapituła konkursowa nagrodziła również inwestora Rotundy – **PKO Bank Polski SA**

Realizacja Roku – Infrastruktura drogowa

Laureat: **PORR SA** za budowę obiektu nr 21 w ciągu drogi ekspresowej S7 – najwyższego wiadukt na „Zakopiance"

Realizacja Roku – Infrastruktura kolejowa

Laureat:
Przedsiębiorstwo Usług Technicznych Intercor za modernizację trasy Sadowne-Czyżew, części trasy Rail Baltica
Wyróżnienie: konsorcjum **MERX** i **T4B** – modernizacja dworca kolejowego w Czeremsze

Spółka Budowlana Roku

Laureat: **BUDIMEX SA**
Wyróżnienie: **Kajima Poland**

Lider Technologii

Laureat: **HB Reavis Poland**
Wyróżnienie: **Ghelamco Poland**

Lider Bezpieczeństwa

Laureat: **Layher**

Lider Zrównoważonego Rozwoju

Laureat: **Górażdże Cement SA**

Doradca Roku

Laureat: **KKLW** Kurzyński Łyszyk Wierzbicki
Wyróżnienie: **WKB** Wierciński, Kwieciński, Baehr

Podmiot Finansujący Roku

Laureat: **Bank Gospodarstwa Krajowego**

Lider Ekspansji Zagranicznej

Laureat: **UNIBEP SA**
Wyróżnienie: **Polimex-Mostostal SA**

Osobowość Branży

Laureaci: **Leszek Marek Gołąbiecki** – Prezes Zarządu, Unibep SA oraz **Ireneusz Merchel** – Prezes Zarządu, PKP Polskie Linie Kolejowe SA

After the discussion panels and speeches filled with interesting exchanges and huge amounts of expert knowledge, there was time for the main part of the event. It was the evening gala of "Infrastructure and Construction Diamonds", honoring the companies and individuals who stand out in the industry with their exceptional actions and achievements. This year 20 diamonds were awarded in 9 categories.

Realization of the Year – General Construction

Winners: **ERBUD SA** for the construction of Galeria Młociny and **NDI SA** for the construction of Rotunda in Warsaw
In this category, the Jury also decided to award the investor of Rotunda – **PKO Bank Polski SA**

Realization of the Year – Road Infrastructure

Winner: **PORR SA** for the construction of facility no. 21 along the S7 expressway – the highest overpass on "Zakopianka"

Realization of the Year – Rail Infrastructure

Winner:
Przedsiębiorstwo Usług Technicznych Intercor for the modernization of the Sadowne-Czyżew route, part of the Rail Baltica route
Distinction: **MERX** and **T4B** consortium – modernization of the railway station in Czeremcha

Construction Company of the Year

Winner: **BUDIMEX SA**
Distinction: **Kajima Poland**

Technology Leader

Winner: **HB Reavis Poland**
Distinction: **Ghelamco Poland**

Security Leader

Winner: **Layher**

Sustainable Development Leader

Winner: **Górażdże Cement SA**

Advisor of the Year

Winner: **KKLW** Kurzyński Łyszyk Wierzbicki
Distinction: **WKB** Wierciński, Kwieciński, Baehr

Financing Entity of the Year

Winner: **Bank Gospodarstwa Krajowego**

Foreign Expansion Leader

Winner: **UNIBEP SA**
Distinction: **Polimex-Mostostal SA**

Personality of the Industry

Winners: **Leszek Marek Gołąbiecki** – President of the Board, Unibep SA
and **Ireneusz Merchel** – President of the Board, PKP Polskie Linie Kolejowe SA

BUDIMEX SA
LAUREAT
GHELAMCO
POLAND
WYRÓŻNIENIE

DIAMENTY
INFRASTRUKTURY
I BUDOWNICTWA
3 MARCA 2020
THE WESTIN WARSAW

Budownictwo
kubaturowe
ERBUD
GROUP

Budownictwo
kubaturowe
NDI
Bank Polski

REALIZACJA ROKU
Infrastruktura kolejowa
MERX
T4B

SPÓŁKA BUDOWLANA ROKU
KAJIMA

SPÓŁKA BUDOWLANA ROKU
budimex

LIDER TECHNOLOGII
GHELAMCO

DIAMENTY
INFRASTRUKTURY
I BUDOWNICTWA
3 MARCA 2020
THE WESTIN WARSAW

BGK
BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO

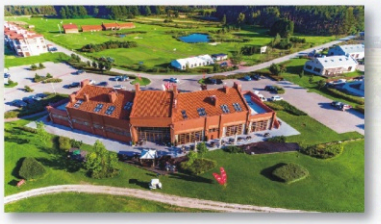
Zwiększamy komfort podróży

Wygodne i ekologiczne autobusy, szybka kolej, kilometry nowych dróg i autostrad. Ze wsparciem BGK realizowane są inwestycje we wszystkich regionach naszego kraju, komfort podróżowania Polaków poprawia się z dnia na dzień, a czas dojazdu znacznie skraca.

Sobienie Królewskie
GOLF & COUNTRY CLUB

Miejsce dla ludzi z pasją

Pole Golfowe
18 dołkowe, Akademia Golfa



Dom Klubowy

Nieruchomości

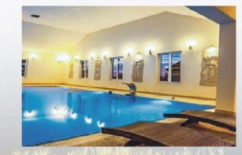
Hotel ★★★★
Restauracja, Basen, SPA

Golf

Restauracja

SPA

Konferencje



Basen

Integracje

Zachęcamy do kontaktu:

nr tel.: 663-455-855 | e.rozum@sobieniekrolewskie.pl | www.sobieniekrolewskie.pl

EXECUTIVE CLUB

WEBINARY

7 WEBINARÓW, 5000 WYŚWIETLEŃ, 32 MÓWCÓW

CYBERBEZPIECZEŃSTWO.
JAK OCHRONIĆ FIRMĘ?

„Bezpieczeństwo jest procesem ciągłym. Każda akcja wyzwala reakcję. Każdy nowy system, który powstał służy blokowaniu nowych ataków. Hakerzy natomiast dążą do kompromitacji nowych systemów. Takim samym ciągłym procesem powinno być szkolenie związane ze świadomością cyberbezpieczeństwa".

Jakub Jagielak
Business Development Manager, Cybersecurity, Atende SA

NIE TYLKO TARCZA.
FUNDUSZE UNIJNE JAKO ALTERNATYWA

„Chwila refleksji na początku pandemii pomogła przedsiębiorcom zebrać myśli i zdecydować, które projekty badawczo – rozwojowe chcieliby zrealizować".

Łukasz Pupek
Partner Zarządzający, SAS Advisors

BIZNES FAIR PLAY.
JAK NIE MY TO KTO?

„Naszą rolą jako biznesu jest pomóc ludziom jak najlepiej wykorzystać ich kompas moralny. Biznes w swoim własnym interesie musi działać przyzwoicie a krótkowzroczne podejście w celu maksymalizacji zysków jest katastrofalne dla wszystkich zaangażowanych stron"

Karolina Radziszewska
Wiceprezes ds. HR i Administracji CEE, Skanska CDE

WEBINARY

EXECUTIVE CLUB

DIGITAL COMPANY.
JAK EPIDEMIA ZMIENIŁA BIZNES?

NIERUCHOMOŚCI 2020.
KTO ZYSKA, KTO STRACI?

INFRASTRUKTURA SIECI

„Mimo wyzwań sieć w czasie pandemii radzi sobie bardzo dobrze. Sama dostępność sieci nie zapewni nam jednak komfortowego korzystania z usług. Musi ona być również odpowiednio wydajna, usługi sieciowe muszą się nieustannie rozwijać po to aby dostawcy mogli oferować jak najlepsze rozwiązania swoim klientom".

Mariusz Mierzejewski
Dyrektor Działu Usług IT,
Atende

SZLACHETNE ZDROWIE.
BIZNES WOBEC PANDEMII KORONAWIRUSA

„Kulturę firmy teraz i w nowych czasach powinniśmy budować tak jak demokrację, czyli wokół wartości a nie wokół wspólnoty interesów. Daje to dużo nowych możliwości ponieważ umożliwia organizacjom działanie bardziej etyczne oraz zwiększa zaangażowanie pracowników ponieważ mówimy im w ten sposób: szanuję Cię, szanuję różnorodność"

Dr n. med. Dorota Hryniewiecka – Firlej,
Prezes Zarządu,
Pfizer Polska

START w nieruchomościach

praktyczny kurs pośrednika w obrocie nieruchomościami

Zamierzasz rozpocząć własną działalność lub podjąć pracę w biurze obrotu nieruchomościami?

Jesteś nowym przedsiębiorcą lub pracownikiem?

Chcesz zdobyć licencję Pośrednika w obrocie nieruchomosciami PFRN?

Zapraszamy do zapoznania się z terminami najbliższych edycji kursu – www.wspon.org.pl

WEŹ UDZIAŁ W PRAKTYCZNYM KURSIE

SKUTECZNY I WYGODNY SYSTEM SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI NA BAZIE UMÓW WYŁĄCZNYCH

SPRZEDAJEMY 30% szybciej

MLS
www.mls.org.pl

dzięki dobrej współpracy!

- Ponad 3 tys. aktualnych, niepowtarzających się ofert nieruchomości z rynku wtórnego
- Jeden pośrednik, blisko 360 biur pośrednictwa współpracujących przy poszukiwaniu klienta
- Bezpieczeństwo transakcji

WARSZAWSKIE STOWARZYSZENIE POŚREDNIKÓW W OBROCIE NIERUCHOMOŚCIAMI

ul. Nowogrodzka 19 lok.3, pierwsza klatka, 00-511 Warszawa (22) 625 54 00, wspon@wspon.org.pl

PROGRAM USŁUG WZAJEMNYCH

DLA CZŁONKÓW EXECUTIVE CLUB

Dołącz do Klubu i korzystaj z atrakcyjnych zniżek oferowanych przez Klubowiczów

—

Zaprezentuj własne produkty i usługi na preferencyjnych warunkach

—

Zyskaj możliwość dotarcia do nowych klientów

—

Wyróżnij się na tle pozostałych Klubowiczów

—

Otrzymaj spersonalizowaną kartę oraz katalog usług oferowanych przez naszych Klubowiczów

INFORMACJE O PROGRAMIE USŁUG WZAJEMNYCH

puw@executive-club.com.pl, tel: +48 516 188 118

Od ponad 50 lat zmieniamy świat

budimex
zmieniaj świat

www.budimex.pl