

Executive

3/2020
www.executiveclub.pl

MAGAZINE

DZIAŁ PRZEMYSŁ 4.0

Czy nowe technologie
okażą się receptą na kryzys
związany z pandemią?

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ – EKSPANSJA – INNOWACJA

Relacja z VIII edycji Executive Forum

MICHAŁ BRZozowski

ROZMOWA Z PREZESEM ZARZĄDU
METROPLAN POLSKA

www.paih.gov.pl

Wspieramy Twój biznes za granicą

Planujesz
eksport
lub inwestycje
za granicą?
Pomożemy Ci
rozpoznać rynek i znaleźć
wiarygodnych partnerów.

 **PAIH**
Grupa PFR

© SeanPavonePhoto-stock.adobe.com

Szanowni czytelnicy

Fabryka zarządzana zdalnie przez system informatyczny, który zapewniając maksymalną efektywność dba o bezpieczeństwo pracowników poprzez samodzielne sterowanie wszystkimi procesami – brzmi jak odległe marzenie? Już kilka lat temu wiele firm postawiło na pełną automatyzację i digitalizację wszystkich procesów i obecnie zbiera plony tych decyzji. W tym wydaniu Executive Magazine postaramy się odpowiedzieć na pytanie „czy Przemysł 4.0 okaże się pomocny w dobie pandemii koronawirusa?” oraz „od czego zacząć wprowadzanie Przemysłu 4.0 do przedsiębiorstwa?”

W ciągu kilku miesięcy od ostatniego wydania magazynu mieliśmy przyjemność zorganizować 2 wydarzenia. Mowa tu o konferencji Executive Forum oraz debacie klubowej Agrobiznes 4.0. Oba wydarzenia były dla naszych gości źródłem cennej wiedzy, możliwością poznania biznesowych oraz naukowych autorytetów, a także okazją do wysłuchania przemówień zagranicznych gości. Było to też ciekawe doświadczenie, jeśli chodzi o samo uczestnictwo, gdyż zgodnie z duchem czasów, umożliwiliśmy dołączenie do grona słuchaczy zarówno stacjonarnie jak i wirtualnie.

Poza relacjami w magazynie czekają na Państwa także wywiady, m.in. wywiad okładkowy z Panem Michałem Brzozowskim, Prezesem Zarządu Metroplan Polska. Przygotowaliśmy także dział pt. „Przemysł 4.0”, w którym skupiamy się na kluczowych zagadnieniach nowoczesnego przemysłu. W naszym magazynie nie może też zabraknąć sekcji „Okiem eksperta”, która skupia się na wybranych, specjalistycznych tematach omówionych przez praktyków biznesu.

Życzę inspirującej lektury,

Michał Mazurczak
Redaktor Prowadzący



Dear Readers

A factory managed remotely by an IT system that ensures maximum efficiency, cares for the safety of employees by independently controlling all processes – sounds like a distant dream? Already a few years ago, many companies opted for full automation and digitization of all processes and are now profiting from the results of these decisions. In this issue of Executive Magazine, we will try to answer the question whether 'Industry 4.0 will prove helpful in the time of the coronavirus pandemic?' and 'where to start implementing Industry 4.0 to the enterprise?'

Within a few months of the magazine's last issue, we had the pleasure to organize 2 events. These were the Executive Forum conference and the Agrobiznes 4.0 club debate. Both events were a source of valuable knowledge for our guests, the opportunity to meet business and scientific authorities, as well as an opportunity to listen to speeches by foreign guests. It was also an interesting experience when it comes to the participation itself, because, in line with the spirit of the times, we made it possible to join us both stationary and virtually.

In addition to reports in the magazine, there are also interviews waiting for you, including the cover one with Mr. Michał Brzozowski, CEO of Metroplan Polska. We have also prepared a section entitled „Industry 4.0”, in which we focus on the key issues of modern industry. Our magazine also includes the "Expert's Comment" section, which focuses on selected, specialist topics discussed by business practitioners.

I wish you inspiring reading

Michał Mazurczak
Editor-in-Chief



Wywiad / Interview

- 06** **Michał Brzozowski**
Prezes Zarządu Metroplan Polska
CEO of Metroplan Polska

- 12** **SYLWIA BILSKA**
General Manager w Edenred Polska
General Manager at Edenred Polska



Digitalizacja i sztuczna inteligencja
Jaka przyszłość czeka rynek pracy?

Digitization and Artificial Intelligence
What is the future of the labour market?

- 16** **Jerzy Kufel**
Założyciel i CEO iteo
Founder and CEO at iteo

- 18** **Grzegorz Głasek**
Prezes SPS Construction
Chairman of the Board of SPS Construction

- 20** **Katarzyna Rudzka**
Dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Osobowych i Zdrowotnych w InterRisk
Director of the Personal and Health Insurance Department at InterRisk

PRZEMYSŁ 4.0

- 22** Człowiek na pierwszym miejscu
People first
- 24** Pakiet pomocowy BGK wspiera rozwój gospodarczy kraju
BGK aid package supports the country's economic development
- 28** Nisze rynkowe i łańcuchy kooperacji szansą dla eksporterów
Market niches and cooperation chains are an opportunity for exporters
- 30** Jak pandemia przyspieszyła cyfrową rewolucję i dlaczego warto być innowacyjnym
How the pandemic has accelerated the digital revolution and why you should be innovative
- 33** Chmura staje się siłą napędową innowacji
Cloud becomes a driver for innovation
- 34** Prowadzenie projektów międzynarodowych na trzech kontynentach
Carrying out international projects on three continents
- 38** Logistyka 4.0, czyli współpraca 4PL
Logistics 4.0 or 4PL Collaboration
- 40** ARiMR na cyfrowej ścieżce
ARMA on a digital path
- 42** Cost segregation w branży przemysłowej
Cost segregation in industry
- 43** Grupa Enea podejmuje coraz bardziej zdecydowane działania w segmencie OZE
Enea Group is taking more and more decisive actions in the RES segment

46 JAK EKOLOGIA WKROCZYŁA DO PRZESTRZENI MAGAZYNOWYCH?

HOW HAS SUSTAINABILITY MADE ITS WAY INTO INDUSTRIAL SPACES?

Ponad 80% najemców pyta o proekologiczne rozwiązania w magazynach, z czego 60% chciałoby, aby obiekt posiadał eko-certyfikat – wynika z badania przeprowadzonego przez międzynarodową firmę Cushman & Wakefield,



Executive MAGAZINE

Wydanie: 3/2020
Issue: 3/2020

Executive Club
ul. Jarosława Dąbrowskiego 67/2
02-561 Warszawa

e-mail: biuro@executiveclub.pl

Redaktor Prowadzący / Editor-in-Chief
Michał Mazurczak

Wsparcie Redakcyjne / Editorial Support
Klaudia Karasińska
Anna Wojciechowska

Dyrektor Kreatywny / Creative Director
Łukasz Błędkowski

Druk / Print
Foldruk Media

Partnerstwo / Partnership

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

Członkostwo w Klubie / Membership

Anna Karasińska
anna.karasińska@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

Grafika i skład / Graphics and fold

Łukasz Błędkowski
lukaszbledkowski@executiveclub.pl
tel: (+ 48) 510 105 479

która opublikowała raport pt. „Industrial Goes Green” w całości poświęcony ekologicznym rozwiązaniom w sektorze magazynowym.

Over 80% of industrial occupiers are asking about sustainable warehouse solutions and 60% of them would like their facilities to be green-certified, reveals global real estate services firm Cushman & Wakefield in its Industrial Goes Green report on sustainability in the industrial sector.



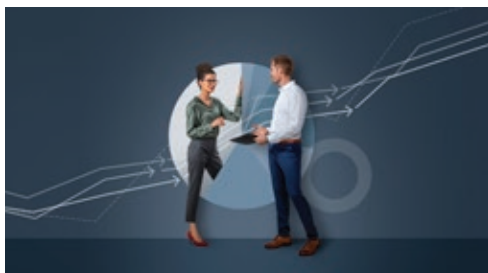
Okiem eksperta / Expert's Comment

- 50** Zielone standardy zdominują rynek biurowy
Green standards to dominate the office market
- 55** Różnorodność sposobem na zysk
Diversity as a means to achieve profit
- 56** Dotacje w dobie kryzysu
Grants in the current crisis

60 PODWALINY CYFROWEJ TRANSFORMACJI / THE FOUNDATIONS OF THE DIGITAL TRANSFORMATION

Koncentracja na ekologicznych aspektach zarządzania nieruchomościami to znak czasów, w których zmiany klimatyczne są realnym zagrożeniem, bezpośrednio wpływającym na jakość pracy i codziennego życia.

When climate change is a real threat affecting directly the quality of work and everyday life, focus on environmental aspects of property management is a sign our times.



- 63** Budowa infrastruktury zdecyduje o tempie rozwoju rynku elektromobilnego w Polsce
Infrastructure construction will determine the pace of the polish electromobility market
- 66** Innowacje receptą na wyjście z kryzysu?
Innovation as away out of the crisis?
- 68** Doświadczenie i rozwój
Experience and development
- 72** Instalacje odzysku ciepła WHR (Waste Heat Recovery) – czy się opłaca?
Waste heat recovery installations – is it worth it?
- 74** Współpraca zdalna tylko z zaufanym partnerem biznesowym
Remote cooperation only with a trusted business partner
- 76** Krótki przewodnik po cyber ubezpieczeniach
A quick guide to cyber insurance
- 78** Ile kosztuje bot?
How much does a bot cost?
- 80** Organizacje producentów wsparciem dla rolników i sadowników
Producer organisations providing support for farmers and fruit growers

Relacja / Report

82 PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ – EKSPANSJA – INNOWACJA. RELACJA Z VIII EDYCJI EXECUTIVE FORUM / ENTREPRENEURSHIP – EXPANSION – INNOVATION. REPORT FROM VIII EDITION OF THE EXECUTIVE FORUM



Program wydarzenia podzielony był na dwie części, pierwszą – merytoryczną, składającą się z 3 wystąpień i 3 paneli dyskusyjnych, oraz wieczorną Galę.

The program of the event was divided into two parts, the first – substantive, consisting of 3 speeches and 3 discussion panels, and the evening Gala.

- 88** Gala European Leadership Awards
- 91** Agrobiznes 4.0, czyli nowe technologie w służbie rolnictwa
Agribusiness 4.0, new technologies in the service of agriculture

TRZEBA SIĘ PRZESTAWIĆ NA MYŚLENIE **NIE TYLKO NAJTANIEJ, ALE NAJLEPIEJ**

WYWIAD Z MICHAŁEM BRZozOWSKIM, PREZESEM ZARZĄDU
METROPLAN POLSKA



MICHAŁ BRZozOWSKI

W UBIEGŁYM ROKU METROPLAN OBCHODZIŁ 20 ROCZNICĘ ROZPOCZĘCIA DZIAŁALNOŚCI W POLSCE. JAK PODSUMOWAŁBYM PAN TEN OKRES I CO BYŁO GŁÓWNYM MOTOREM NAPĘDOWYM FIRMY?

Na początku należy sobie uświadomić, że 20 lat temu, gdy firma była zakładana, Polska wyglądała zupełnie inaczej. Lotnisko we Wrocławiu było niewielkie, nie było autostrad poza poniemieckim odcinkiem A4. Poszukując atrakcyjnego gospodarczo regionu we wschodniej Europie oraz po wykonaniu dogłębnych analiz, wybór padł na Dolny Śląsk i Wrocław. Wyniki jasno wskazały, że ma potencjał do rozwoju przemysłu – jest bogaty kadrowo, posiada dobry Uniwersytet Techniczny (Politechnika Wrocławska) oraz dogodne połączenie komunikacyjne z Niemcami. Region ten z czasem bardzo się rozwinął, co było głównym kołem napędowym dla naszej firmy – obok transferu firm z Zachodu na Wschód. Z perspektywy minionych 20 lat można powiedzieć, że lokalizacyjnie był to strzał w „10”. Obecnie działamy we wszystkich krajach Europy Wschodniej oraz w USA i Chinach.

WIELE BRANŻ ZMAGA SIĘ AKTUALNIE Z LICZNYMI WYZWANIAМИ JAK NP. BRAK WYKWALIFIKOWANEJ KADRY PRACOWNICZEJ, ROSNĄCE CENY MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH CZY ZAGROŻENIE EPIDEMICZNE W FABRYKACH. JAK RADZIĆ SOBIE Z TYMI WYZWANIAМИ I CZY AUTOMATYZACJA PRODUKCJI MOŻE OKAZAĆ SIĘ LEKIEM NA CAŁE ZŁO?

Zacznę od tego, że kadra w Polsce jest coraz lepsza. Już teraz mamy świetnie wykształconych pracowników, orientujących się na rynku nierzadko skomplikowanych technologii. Problem natomiast mają te firmy, które w przeszłości o ludzi nie dbały i traktowały pracowników jako zło konieczne. Jako Metroplan nie napotkaliśmy problemów kadrowych, ponieważ bardzo dbamy o swoich pracowników – organizujemy liczne szkolenia, zapewniamy szerokie pole rozwoju i umożliwiamy pracę w faktycznych zespołach międzynarodowych. Językiem używanym w naszej firmie jest j. angielski i bardzo często można usłyszeć ten język na korytarzach naszego biura. Jeśli chodzi o drugą część pytania, czyli automatyzację to wszyscy chcieliby to robić... ale niewielu wie jak. Generalnie automatyzacja jest dobra i bardzo pomaga, ale jest jednocześnie kosztowna i problematyczna we wdrożeniu. Jakielwiek poprawki wymagają czasu – proste zmiany nierzadko trwają 2 tygodnie, a nie jak w przypadku ludzkiej siły roboczej np. 2 godziny. Moim zdaniem automatyzacji nie można traktować jako panaceum na całe zło, aczkolwiek to jedna z lepszych metod, którą warto wziąć pod uwagę chcąc minimalizować straty wywołane pan-

demią. Jest jednak warunek, aby system zadziałał, trzeba go w całości wykonać dobrze. Tutaj nie ma półśrodków. Każdy niedopasowany element zepsuje całkowitą sprawność instalacji.

OBECNIE PRZEDSIĘBIORSTWA PRZYKŁADAJĄ DUŻĄ WAGĘ DO PROWADZENIA FIRMY W SPOSÓB ZRÓWNOWAŻONY I ODPOWIEDZIALNY. JAKIE KONKRETNE DZIAŁANIA W TYCH OBSZARACH PODEJMUJE METROPLAN W POLSCE?

Działalność w sposób zrównoważony, zoptymalizowany i otwarty na szybkie zmiany jest w dzisiejszych czasach niezbędna. Nieprzewidywalność rynku stanowi nie



lada wyzwanie. Musimy nauczyć się bardzo szybko podejmować decyzje i jak najlepiej przewidywać przyszłość. Do naszych klientów adresujemy obecnie rozwiązania, które wpisują się w nurt zrównoważonej i odpowiedzialnej produkcji takie jak: wdrożenie innowacyjnych systemów zarządzania, metodologii Lean Management i Scrum, stosowanie technologii opartych o Big Data, robotyzację czy wspomnianą wcześniej automatyzację. Wszystko to pomaga odnaleźć się w nowym, szybko zmieniającym świecie z jednoczesnym poszanowaniem środowiska naturalnego poprzez np. efektywne zużycie energii oraz zrównoważony waste management. Bardzo istotne jest też odpowiednie dobranie podsystemów automatycznych do parametrów – aby były one elastyczne i modyfikowalne w szybkim tempie. Podobnie jak integracja komponentów 4,0, które pozwolą w szybki i klarowny sposób zarządzać całym systemem, w całym przedsiębiorstwie. Jest to niezwykle istotne, ponieważ szybkie wprowadzenie zmian umożliwia efektywne dostosowanie produkcji – o takich aspektach nie myślało się jeszcze 15 lat temu, gdy projektowano systemy w per-

spektywie 10-letniej. Jak widać cała metodologia projektowania zakładów przemysłowych i centrów logistycznych musi ulec zmianie. Rzeczy, które do tej pory były umiarkowanie skomplikowane, wymagają olbrzymiej ilości wiedzy i doświadczenia. Dlatego staramy się przykładać tak dużą uwagę do głębokiej optymalizacji systemów już na wczesnych etapach projektów oraz pełnej integracji rozwiązań w trakcie wdrożenia. Stąd też bierze się tak duża interdyscyplinarność w naszych zespołach projektowych.

BARDZO DUŻĄ WAGĘ PRZYKŁADAJĄ PAŃSTWO DO WYSZUKIWANIA ATRAKCYJNYCH GOSPODARCZO REGIONÓW POLSKI PRZY POMOCY AUTORSKIEJ METODY BADANIA. KTÓRY REGION OBECNIE CHARAKTERYZUJE SIĘ NAJWIĘKSZYM POTENCJAŁEM ROZWOJU I DLACZEGO?

To bardzo trudne pytanie, ponieważ można wskazać wiele takich regionów zarówno w Polsce, jak i całej Europie Środkowo-Wschodniej. Cały proces location scouting jest szyty na miarę dla danego klienta, a dodatkowo każda branża może odnaleźć się w innym regionie. W naszych analizach bierzemy pod uwagę między 160, a nawet 250 różnych współczynników, które mają odpowiedzieć, dlaczego ten region będzie najlepszy dla Klienta i dopasowanych do jego kryteriów. Wracając do pytania – bardzo atrakcyjnym makroregionem, o czym już kilka lat temu wspominałem, jest Polska Wschodnia. Wiele firm deweloperskich wchodzi do tego regionu lub też w nim prowadzi działalność biznesową. Natomiast dużym problemem dla Polski Wschodniej może być brak otwarcia się ze strony Ukrainy oraz Białorusi. Gdy to jednak nastąpi możemy spodziewać się naturalnego przesunięcia się centrów łańcuchów dostaw na wschód. W dużej mierze na wschodnie rubieże naszego kraju.

KTÓRE Z PAŃSTWA REALIZACJI W OSTATNIM CZASIE BYŁY NAJISTOTNIEJSZE I NAJBARDZIEJ SATYSFAKCUJĄCE ORAZ DLACZEGO? BYĆ MOŻE JEST JAKIŚ PROJEKT, KTÓRY BYŁ WYJĄTKOWYM WYZWANIEM?

Bardzo dumni jesteśmy z jednoczesnej realizacji projektów dla naszych klientów na trzech kontynentach – w Ameryce Północnej i Azji oraz prowadząc nasz biznes w Europie. Kolejnym powodem do dumy jest fakt wsparcia w lokalizacji w Nysie pierwszej – poza Azją – fabryki elementów

do katod do baterii. Brałem w tym czynny udział, osobiście negocjując warunki z naszym rządem oraz rządem czeskim. Jest to projekt wyjątkowy jeszcze z jednego powodu – w kolejce na wybudowanie tej fabryki stały też kraje zachodnie – np. Niemcy, Francja i Belgia. Tym bardziej cieszy fakt, że udało

z firmą Daimler. Współpracujemy obecnie przy realizacji 3 innych projektów na całym świecie. W tym przy realizacji fabryki w Jaworze.

JAK WYGLĄDAJĄ PAŃSTWA PLANY INWESTYCYJNE NA KOŃCÓWKĘ TEGO



się zlokalizować ją właśnie w Polsce. Innym projektem, który dał nam dużą satysfakcję jest realizacja dla marki Daimler (Mercedes Benz) w USA. Fabrykę w Alabamie zaprojektował w całości zespół z Polski na zlecenie niemieckiej firmy dla jej oddziału w USA. Projekt był zarządzany przez niemiecko-amerykański zespół ze strony klienta i polsko – niemiecki ze strony Metroplan. O aspektach międzykulturowych i trudnościach komunikacyjnych w zrozumieniu między zespołami można przeczytać w artykule opisującym ten projekt na stronie XX. Olbrzymim sukcesem dla nas jest również zacieśnienie współpracy

ROKU ORAZ CO BĘDZIE NAJWIĘKSZYM WYZWANIEM W 2021 R.?

Startujemy z nowym projektem badawczo-rozwojowym. Będziemy starali się opracować i wdrożyć innowacyjne metody projektowania m.in. automatycznych magazynów, ale również automatycznych zakładów produkcyjnych w sposób zintegrowany przy użyciu nowatorskich narzędzi. To jest nasza perspektywa na najbliższe dwa lata. Opracowaliśmy metodę badawczą, organizujemy finansowanie. Mamy nadzieję, że już niedługo zaprezentujemy całkowicie nowy produkt „made by Metroplan”.

NA KONIEC PYTANIE O PANA PROGNOZĘ DLA PRZEMYSŁU W TYCH NIEPEWNYCH CZASACH. NA JAKIE ROZWIĄZANIA I TECHNOLOGIE POWINNY POSTAWIĆ FIRMY W NAJBLIŻSZYCH LATACH, ABY POZOSTAĆ KONKURENCYJNYMI I JEDNOCZEŚNIE MINIMALIZOWAĆ STRATY SPOWODOWANE PANDEMIĄ?

Moją radą jest przede wszystkim stawianie na rozwiązania i technologie dopasowane do swoich potrzeb: nie idziemy szerokim frontem, nie patrzymy na sąsiada i nie kopiujemy jego rozwiązań. Zastanawiamy się co będzie dla nas najlepsze. Przeliczamy i analizujemy oraz korzystamy z rozwiązań szytych na miarę. Wydać pieniądze każdy potrafi, ale w dzisiejszych czasach nie o to chodzi.

Miejsce urodzenia:

Jawor, tam gdzie powstaje najnowsza fabryka Daimlera, w czym bierzemy aktywny udział z czego jestem szczególnie dumny

Kuchnia:

tajska

Książka:

„Sapiens. Od zwierząt do bogów” autorstwa Yuval Noah Harari

Hobby:

sport i filmowanie wyjazdów

Wymarzone wakacje:

na Marsie, a bardziej przyziemnie to rejs jachtem nieopodal Martyniki

Muzyka:

odgrywa szczególną rolę w moim życiu. Z klasyki wybrałbym Bethovena, z bardziej popularnej Joe Cockera lub Metallice

YOU HAVE TO THINK ABOUT NOT ONLY THE CHEAPEST BUT THE BEST

INTERVIEW WITH
MICHAŁ BRZÓZOWSKI,
CEO OF METROPLAN POLSKA

LAST YEAR, METROPLAN CELEBRATED THE 20TH ANNIVERSARY OF LAUNCHING OPERATIONS IN POLAND. HOW WOULD YOU SUMMARIZE THIS PERIOD AND WHAT WAS

THE MAIN DRIVING FORCE OF THE COMPANY?

At the beginning, it is important to realize that 20 years ago, when the company was founded, Poland looked completely different. The airport in Wrocław was small, there were no motorways apart from the post-German section of the A4. While looking for an economically attractive region in Eastern Europe and after in-depth analyzes, the choice fell on Lower Silesia and Wrocław. The results clearly showed that it has potential for the development

of industry – it is rich in staff, it has a good Technical University (Wrocław University of Science and Technology) and a convenient transport connection with Germany. This region has developed a lot over time, which was the main driving force for our company – next to the transfer of companies from the West to the East. From the perspective of the past 20 years, it can be said that in terms of location it was a shot at "10". We currently operate in all countries of Eastern Europe as well as in the USA and China.

MANY INDUSTRIES ARE CURRENTLY STRUGGLING WITH NUMEROUS CHALLENGES, SUCH AS THE LACK OF QUALIFIED WORKFORCE, RISING PRICES OF BUILDING MATERIALS OR EPIDEMIC THREATS IN FACTORIES. HOW TO DEAL WITH THESE CHALLENGES AND CAN AUTOMATION OF PRODUCTION TURN OUT TO BE THE CURE FOR ALL EVIL?

Let me start with the fact that the staff in Poland is getting better. We already have well-educated employees who are familiar with the market of often complex technologies. However, the problem is faced by those companies that in the past did not care for people and treated them as necessarily evil. As Metroplan, we did not encounter any staff problems, because we take great care of our employees – we organize numerous trainings, provide a wide field of development and enable work in actual international teams. The language used in our company is English and you can hear this language very often in the corridors of our office. As for the second part of the question, which is automation, everyone would like to do it ... but few know how. Generally, automation is good and helps a lot, but it is also costly and problematic to implement. Any corrections take time – simple changes often last 2 weeks, and not, as in the case of human labor, 2 hours. In my opinion, automation cannot be treated as a panacea for all evil, although it is one of the best methods that should be taken into account if you want to minimize losses caused by a pandemic. However, there is one condition for the system to work, it must be fully performed well. There are no half measures here. Any mismatched component will spoil the overall efficiency of the installation.

CURRENTLY, ENTERPRISES ATTACH GREAT IMPORTANCE TO RUNNING THE COMPANY IN A SUSTAINABLE AND RESPONSIBLE WAY. WHAT SPECIFIC ACTIVITIES IN THESE AREAS IS METROPLAN UNDERTAKING IN POLAND?

Operating in a sustainable, optimized and open-to-rapid changes is essential nowadays. The unpredictability of the market is a real challenge. We must learn to make decisions very



quickly and to anticipate the future as good as possible. We currently address our clients with solutions that fit into the trend of sustainable and responsible production, such as: implementation of innovative management systems, Lean Management and Scrum methodologies, the use of technologies based on Big Data, robotization or the aforementioned automation. All this helps you find yourself in a new, rapidly changing world, while respecting the natural environment through, for example, efficient energy consumption and sustainable waste management. It is also very important to properly match automatic subsystems to parameters – so that they are flexible and modifiable at a fast pace. Just like the integration of 4.0 components, which will allow you to quickly and clearly manage the entire system, throughout the enterprise. This is extremely important because the quick introduction of changes allows for the effective adaptation of production – such aspects were not thought about 15 years ago, when systems were

designed over a 10-year perspective. As you can see, the entire methodology of designing industrial plants and logistics centers has to change. Things that were moderately complex until now require an enormous amount of knowledge and experience. That is why we try to pay so much attention to deep optimization of systems already at the early stages of projects and full integration of solutions during implementation. Hence the great interdisciplinarity in our project teams.

YOU ATTACH GREAT IMPORTANCE TO SEARCHING FOR ECONOMICALLY ATTRACTIVE REGIONS OF POLAND USING THE ORIGINAL RESEARCH METHOD. WHICH REGION IS CURRENTLY CHARACTERIZED BY THE GREATEST DEVELOPMENT POTENTIAL AND WHY?

This is a very difficult question because many regions can be such identified both in Poland and throughout Central and Eastern Europe. The entire location scouting process is tailor-made for a given client, and additionally, each industry

can find itself in a different region. In our analyzes, we take into account between 160 and even 250 different factors that are together explain why this region will be the best for the client and tailored to his criteria. Coming back to the question – a very attractive macroregion, which I mentioned a few years ago, is Eastern Poland. Many development companies are entering or already doing business in this region. However, a big problem for Eastern Poland may be the lack of opening on the part of Ukraine and Belarus. When this happens, however, we can expect a natural shift of the supply chain centers to the east. To a large extent to the eastern part of our country.

WHICH OF YOUR RECENT IMPLEMENTATIONS WERE THE MOST IMPORTANT AND MOST SATISFYING AND WHY? PERHAPS THERE IS A PROJECT THAT HAS BEEN A UNIQUE CHALLENGE?

We are very proud of the simultaneous implementation of projects for our

clients on three continents – in North America and Asia, and running our business in Europe. Another reason to be proud is the support in the location in Nysa of the first – outside Asia – factory of cathode elements for batteries. I took an active part in this, personally negotiating the terms with our government and the Czech government. It is a unique project for one more reason – Western countries, such as Germany, France and Belgium, were also trying to build this factory. The fact that it has been located in Poland is very ennobling. Another project that gave us great satisfaction is the implementation for the Daimler brand (Mercedes Benz) in the USA. The factory in Alabama was designed entirely by a team from Poland at the request of a German company for its branch in the USA. The project was managed by a German-American team on the client's side and a Polish-German team on the part of Metroplan. You can read about the intercultural aspects and communication difficulties between teams in the article describing this project on page 34. The tightening of cooperation with Daimler is also a huge success for us. We are currently cooperating on the implementation of 3 other projects around the world. Including the construction of the factory in Jawor.

WHAT ARE YOUR INVESTMENT PLANS AT THE END OF THIS YEAR AND WHAT WILL BE THE BIGGEST CHALLENGE IN 2021?

We are starting a new research and development project. We will try to develop and implement innovative design methods, including automated warehouses, but also automated production plants in an integrated way using innovative tools. This is our perspective for the next two years. We have developed a research method and we organize financing. We hope to present a completely new product "made by Metroplan" soon.

FINALLY, A QUESTION ABOUT YOUR FORECAST FOR THE INDUSTRY IN THESE UNCERTAIN TIMES. WHAT SOLUTIONS AND TECHNOLOGIES SHOULD COMPANIES USE IN THE COMING YEARS TO REMAIN COMPETITIVE AND AT THE SAME TIME MINIMIZE LOSSES CAUSED BY THE PANDEMIC?

My advice is to focus on solutions and technologies tailored to your needs: do not follow the broad front, do not look at our neighbor and do not copy his solutions. Wonder what will be best for you. Calculate and analyze as well as use tailor-made solutions. Anyone can spend money, but this is not the point these days. ●



Place of birth:

Jawor, where the newest Daimler factory is being built, in which we take an active part, which I am particularly proud of

Cuisine:

Thai

Book:

"Sapiens. From Animals to Gods" by Yuval Noah Harari

Hobby:

sports and filming trips

Dream vacation:

on Mars, and more down-to-earth is a yacht cruise near Martinique

Music:

plays a special role in my life. From the classics I would choose Bethoven, from the more popular Joe Cocker or Metallica

DIGITALIZACJA I SZTUCZNA INTELIGENCJA

JAKA PRZYSZŁOŚĆ CZEKA RYNEK PRACY?

ROZMOWA Z SYLWIĄ BILSKĄ, GENERAL MANAGEREM W EDENRED POLSKA



SYLWIA BILSKA

ARTIFICIAL INTELLIGENCE, ROBOTYCJA, AUTOMATYZACJA BĘDĄ DOTYCZYĆ KAŻDEJ FIRMY, NIE TYLKO TYCH PRODUKCYJNYCH. W JAKI SPOSÓB NOWE ROZWIĄZANIA OBEJMĄ CAŁY RYNEK?

Już 5 lat temu rozmawialiśmy o tym, że e-commerce i digitalizacja będą dotyczyć każdej firmy. I tak się stało, a obecnie COVID-19 przyspieszył tempo zmian na skalę światową.

Z CZEGO WYNIKA OBECNIE TAK DUŻA KONCENTRACJA NA ARTIFICIAL INTELLIGENCE I AUTOMATYZACJĘ?

Między okresem 1949 a 1980 efektywność produkcji wzrastała wraz z uposażeniem pracowników. To się skończyło i po roku 1980 rozpoczęło się masowe przenoszenie produkcji i łańcuchów dostaw do Chin w celu podwyższenia zyskowności i obniżenia kosztów produkcji. COVID-19 zerwał wiele łańcuchów dostaw, zaburzył wypracowane ścieżki i łańcuch ekonomiczny. Obecnie doświadczamy sytuacji, w której pracodawca walczy o zwiększenie efektywności pracy, obniżenie kosztów i zbudowanie skalowalności dla wygenerowania wzrostów biznesu i zyskowności. Artificial Intelligence jest jednym z narzędzi do realizacji tego celu.

Różne elementy Artificial Intelligence będą się zatem pojawiać wszędzie, w każdej dziedzinie i sektorze gospodarki. Potwierdza to również badanie Microsoft nt. AI dla Europy i Polski. Wynika z niego, że firmy i biznesy, które wzrastają dwucyfrowo (double digit) dla poprawy efektywności i skalowalności – wprowadzają elementy sztucznej inteligencji już teraz. Firmy i biznesy, które rosną w jednocyfrowym tempie mają świadomość ważności i nieuchronności AI, ale odkładają wprowadzenie rozwiązań AI na kolejne lata.

ABY WPROWADZIĆ ROZWIĄZANIA AI MASOWO DO BIZNESU MUSIMY PORADZIĆ SOBIE Z 3 WYZWANIAMI:

1. Jak zwiększyć świadomość potrzeby wprowadzenia sztucznej inteligencji w organizacji?

Co do zasady – im większa świadomość AI na najwyższych szczeblach firmy, tym większe prawdopodobieństwo szybszej i sprawnej implementacji. Rozwiązań AI firma nie



wprowadzi jednak bez wsparcia pracowników, i to nie tylko tych wyższego szczebla, ale w szczególności szczebla średniego i szeregowego.

2. Jak przebranżowić pracowników, których zawody znikną; jak pomóc takim pracownikom odnaleźć się w nowej rzeczywistości?

Wg raportu World Economic Forum (WEF) „The future of the jobs 2018”, maszyny i algorytmy w miejscu pracy wykreują 133 miliony nowych miejsc pracy, eliminując w tym samym czasie 58 milionów w przeciągu kilku lat. Zmiany mają przełożyć się na znaczący zwrot w zakresie jakości, lokalizacji i formy podejmowania pracy.

3. Jak nowy proces zmian wprowadzić na rynek?

Proces change management będzie jednym z kluczowych procesów w firmach i będzie decydował o szybkim i efektywnym wprowadzeniu rozwiązań AI, wspierających skalowalność i efektywność pracy.

CZY RZECZYWIŚCIE ZA KILKA LAT PRACA BĘDZIE DLA WSZYSTKICH?

W ciągu najbliższych kilku lat z rynku pracy zniknie 75 mln miejsc pracy, ale przybędzie 133 mln, różnych, innych. Z nowym wyzwaniem tj. upskilling, czy też reskilling ludzi cały globalny rynek pracy będzie się musiał zmierzyć.

Problem znikania miejsc pracy nie będzie jednak dotyczyć wyłącznie tzw. blue workers. Czyli nie tylko szeregowych pracowników, ale również wielu zawodów klasy średniej – prawników, audytorów, bankowców, brokerów ubezpieczeń, księgowych, lekarzy pierwszego kontaktu, a nawet chirurgów.

Kolejnym wyzwaniem dla środowiska pracy stanie się opracowanie nowych modeli przywódczych w nowej rzeczywistości rynku pracy, dla każdej firmy, nie tylko tych produkcyjnych.

KTÓRE ZAWODY ZOSTANĄ? W CZYM JESTEŚMY LEPSI OD ROBOTYZACJI, CZY AI?

Trudno określić dokładnie jakie nowe zawody powstaną. Najważniejszym wydaje się określenie kluczowych kompetencji i umiejętności, które dają przewagę nad maszynami i robotami i dają większą możliwość zagwarantowania sobie miejsca w nowej rzeczywistości rynku pracy. Są to: **kreatywność, empatia i relacyjność**. Tych umiejętności sztuczne rozwiązania jeszcze nie nabyły, bowiem to kontakt z drugim człowiekiem wzmacnia kreatywność i inspiruje. To relacje międzyludzkie przekonują i w dużej mierze decydują o kierunku podejmowanej decyzji, choćby nieświadomie. Dlatego dość interesującym staje się „doświadczenie” pracy zdalnej w dobie COVID-19.

Nie znamy i jeszcze przez pewien czas nie poznamy, jak wpłynie ona na efektywność pracy i zdrowie mentalne pracowników. COVID-19 rozerwał wiele łańcuchów dostaw, teraz może rozerwać też wiele łańcuchów ludzkich. Może to być też ogromnym zagrożeniem dla rozwoju kluczowych kompetencji na przyszłym rynku pracy. Tego dowiemy się wkrótce.



DIGITIZATION AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE

WHAT IS THE FUTURE OF THE LABOUR MARKET?

INTERVIEW WITH SYLWIA BILSKA,
GENERAL MANAGER AT EDENRED POLSKA

ARTIFICIAL INTELLIGENCE, ROBOTISATION, AUTOMATION WILL CONCERN EVERY COMPANY, NOT ONLY PRODUCTION ONES. HOW WILL THE NEW SOLUTIONS COVER THE ENTIRE MARKET?

We talked about e-commerce and digitization concerning every company 5 years ago. And so it happened and currently COVID-19 is accelerating the pace of change worldwide.

WHY DOES ONE PUT A STRONG FOCUS ON ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND AUTOMATION NOW?

Between 1949 and 1980, production efficiency increased along with employee salaries. This was over, and after 1980, mass production and supply chains were moved to China in order to increase profitability and reduce production costs. COVID-19 broke many supply chains, disrupted developed paths and economic order. We are currently experiencing a situation in which an employer is struggling to increase work efficiency, reduce costs and build scalability to generate business growth and profitability. **Artificial Intelligence is one of the tools to achieve this goal.**

Various elements of Artificial Intelligence will therefore appear everywhere, in every field and sector of the economy. This is also confirmed by the Microsoft study on AI for Europe and Poland. It follows from it that companies and businesses that grow double digit to improve efficiency and scalability – they introduce elements of artificial intelligence now. Firms and businesses that are growing at a single-digit pace they are aware of the importance and inevitability of AI, but postpone the introduction of AI solutions for the next years.

TO INTRODUCE AI SOLUTIONS TO BUSINESS EN MASSE, WE HAVE TO DEAL WITH 3 CHALLENGES:

1. How to increase awareness of the need to introduce artificial intelligence in an organization?

As a rule – the greater the awareness of AI at the highest levels of a company, the greater the likelihood of faster and efficient implementation. However, the company will not introduce AI solutions without support from employees, not only higher-level ones, but especially mid-level and rank and file employees.

2. How to help employees, whose professions will disappear, adapt and change their career paths; how to help such employees find themselves in the new reality?

According to the World Economic Forum (WEF) report "The future of the jobs 2018", machines and algorithms in the workplace will create 133 million new jobs, while eliminating 58 million in a few years. The changes are expected to translate into a significant turnaround

in terms of quality, location and form of work.

3. How to introduce this new process of change to the market?

change management process will be one of the key processes in companies and will determine a rapid and effective introduction of AI solutions supporting scalability and work efficiency.

WILL THERE BE WORK FOR EVERYONE IN A FEW YEARS?

Over the next few years, 75 million jobs will disappear from the labour market, but 133 million different types of jobs will be added. The entire global labour market will have to face a new challenge, i.e. upskilling or reskilling employees.

However, the problem of disappearance of work will not only concern the so-called blue workers. So it will not only concern rank and file employees, but also many middle-class professions – lawyers, auditors, bankers, insurance brokers, accountants, general practitioners and even surgeons.

Another challenge for the work environment will be developing new leadership models in the new reality of the labour market, for **all types of companies, not only production ones.**

WHICH PROFESSIONS WILL REMAIN? WHAT ARE WE BETTER AT THAN ROBOTIZATION OR AI?

It is difficult to determine exactly what new professions will arise. What seems to be the most important is defining key competences and skills that give us an advantage over machines and robots and give us a better opportunity to secure a place in the new job market reality. These are: creativity, empathy and relationality. Artificial solutions have not acquired these skills yet, because it is contact with other people that increases creativity and inspires. It is interpersonal relations that convince and to a large extent determine the direction of a decision made, even unconsciously. Therefore, the "experience" of remote work in the COVID-19 era is becoming quite interesting.

We do not know and for some time we will not know how it will affect work efficiency and employee mental health. COVID-19 has broken many supply chains, and now it can break many human chains as well. It can also be a huge threat to the development of key competences in the future labour market. We'll find out soon. ●



KAJIMA

JAPOŃSKA KORPORACJA BUDOWLANA
www.kajima.pl



KIERUNEK: CYFROWA TRANSFORMACJA

ROZMOWA Z JERZYM KUFLEM, ZAŁOŻYCIELEM I CEO ITEO



JERZY KUFEL

CZY CYFROWA TRANSFORMACJA SPRAWDZI SIĘ W KAŻDYM BIZNESIE?

Tak, jestem sobie w stanie wyobrazić zastosowanie oprogramowania w każdym biznesie. Technologia daje dziś tak rozległe możliwości, że każda branża może z niej w mniejszym lub większym stopniu skorzystać. Jestem przekonany, że jeszcze wielokrotnie będziemy zaskakiwani wykorzystaniem jej w branżach czy miejscach, w których wcześniej sobie tego nie wyobrażaliśmy. Warto pamiętać, że sam proces nie zaczyna się jednak od doboru najbardziej nowoczesnej technologii, a od ustalenia, jakie mamy cele i możliwości oraz co chcemy osiągnąć. Dobrym przykładem mogą być zmiany, które zaszły w ostatnich latach wśród dealerów samochodowych. Aby uprościć zakup auta, salony oferują rozbudowane

usługi online, a powtarzalne i czasochłonne czynności wykonywane wcześniej przez pracowników wykonują boty głosowe oparte o sztuczną inteligencję. Dzięki temu doradca może skupić się na kliencie, a wszelkie formalności idą szybciej i sprawniej. Ja sam doceniam te udogodnienia jako klient i wspieram technologicznie jako przedsiębiorca działający w branży IT.

JAK TO WSZYSTKO MA SIĘ DO SYTUACJI ZWIĄZANEJ Z PANDEMIĄ? CZY SĄ FIRMY, KTÓRE PARADOKSALNIE WŁAŚNIE TERAZ NABRAŁY NAJWIĘKSZEGO ROZPĘDU?

Każdy kryzys niesie ze sobą szanse i zagrożenia i to w kryzysach często rodzą się największe fortuny. Wiele firm poradziło sobie nadzwyczaj dobrze w obliczu pandemii. Cieszy mnie szczególnie zachowanie polskich przedsiębiorców, którzy otworzyli się na innowacje i rozwiązania, których wcześniej nawet nie brali pod uwagę. Na uznanie zasługuje m.in. firma InPost, z którą współpracujemy od kilku lat, a która zmieniła całkowicie nasze podejście do wysyłania i odbierania przesyłek. Dzięki niej kolejki na poczcie są wspomnieniem z przeszłości, przesyłki można odbierać bezpiecznie przy użyciu bezdotykowego otwierania skrzynek, a cały proces stał się bardziej ekologiczny. Firma wpisała się doskonale zarówno w nową rzeczywistość związaną z pandemią, jak i niezwykle ważny trend dbałości o środowisko.

JAKIE NAJWAŻNIEJSZE CELE STAWIA SIĘ DZIŚ PRZED NOWOCZESNYMI TECHNOLOGIAMI?

Służyć ludziom – myślę że to jest i będzie największe wyzwanie firm dostarczających technologie. Żyjemy w czasach, które wymagają szybkich, czasami ryzykownych decyzji. I to właśnie my – firmy IT – mamy dziś w swoich rękach narzędzia, które mogą odmienić przyszłość. Nowoczesne technologie stają się podstawą działalności niemal każdej organizacji. Jeżeli wykorzystamy je właściwie, będą działały na naszą korzyść. Jeśli nie sprostamy oczekiwaniom i warunkom rynku, znikniemy w tłumie podobnych biznesów. Weryfikacja naszych działań przyjdzie szybko i może być bolesnym upadkiem lub gładkim lądowaniem. Wszystko zależy od decyzji podjętych na początku procesu cyfryzacji.

JAKI UDZIAŁ W TRANSFORMACJI CYFROWEJ MA PANA FIRMA?

Zawsze działamy wspólnie z klientem i na jego korzyść, wspierając go na każdym etapie cyfrowej transformacji.

Rozumiemy, że takie zmiany nie są łatwe i wymagają ogromu zaangażowania, zarówno czasu, zasobów jak i pieniędzy, dlatego dopełniamy wszelkich starań, aby przekuć naszą wiedzę i doświadczenie na sukces klienta. Rynek nowoczesnych technologii potrafi zmienić się dosłownie z dnia na dzień. Obowiązkiem wobec naszych klientów jest śledzić te zmiany i wprowadzać je na bieżąco do naszych działań. W związku z tym, że pracujemy i ze startupami i z dużymi korporacjami potrafimy wykorzystać nasze doświadczenia po każdej ze stron. Do dużych firm wnosimy świeże spojrzenie i zwinne metody pracy, do startupów poukładanie i stabilność współpracy. Często też budujemy mosty pomiędzy światem startupów a korporacji. Jesteśmy po to, aby technologia była czymś więcej niż zawiłym ciągiem cyfr. Tłumaczymy ją na ludzki język.

SETTING THE COURSE FOR DIGITAL TRANSFORMATION

INTERVIEW WITH JERZY KUFEL,
FOUNDER AND CEO AT ITEO

IS DIGITAL TRANSFORMATION A RIGHT FIT FOR EVERY BUSINESS?

Yes, I can imagine applying software into any business. Today's technology gives us such expansive possibilities that every sector can benefit from implementing it into its processes. I'm sure that we will be repeatedly surprised by using it in branches and places that wouldn't even cross our minds. Nevertheless, it's worth remembering that the process itself doesn't start with choosing the most modern technology, but establishing our goals, capabilities, and gains. A good example of digital transformation are all the alterations that took place in the automotive sector. To simplify the process of purchasing a car, showrooms provide their clients with advanced online services, leaving the repeatable and time consuming tasks for AI based voicebots. It allows an adviser to focus on the customers and speeds up all the formalities, making the process more efficient. I appreciate such conveniences being both a client and an IT branch entrepreneur.

HOW DOES IT ALL CORRESPOND WITH THE PANDEMIC SITUATION? ARE THERE ANY BUSINESSES THAT PARADOXICALLY GATHERED SPEED?

Every crisis carries opportunities as well as threats, and critical times are said to build the largest fortunes. Many companies handled the difficult times of pandemic extremely well. I'm especially pleased with the behaviour of Polish entrepreneurs who opened up for innovation and solutions that wouldn't even come to their mind earlier. A special recognition belongs to the InPost company – our long-standing client that changed people's approach to sending and receiving packages. It made the post office queues a thing of the past – the parcels can be collected safely with contactless locker opening, and the whole process became more ecological. The company adjusted itself perfectly to both the new normal and a remarkably important trend of environment care.

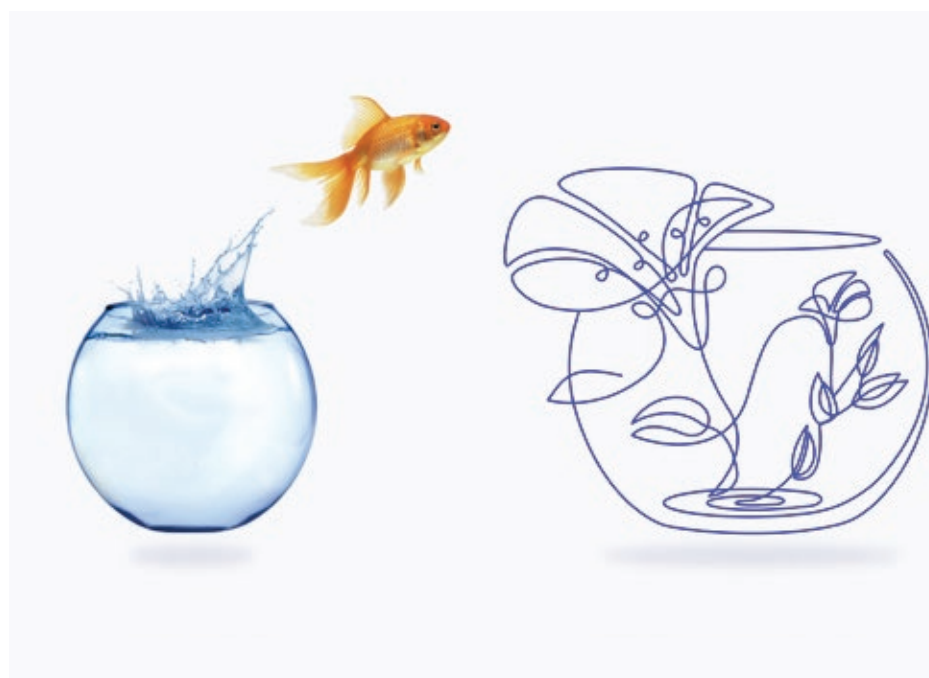
WHAT ARE THE ESSENTIAL GOALS SET FOR MODERN TECHNOLOGIES?

To serve people – I think this is and will be the greatest challenge for the companies that provide technologies. We live in times that require quick, sometimes even risky decisions. And we – IT companies – possess tools that can change the future. Modern technologies become a basis of nearly every organization's activity. If we use them properly, they will work in our

favour. But if we won't meet the market's demands and conditions, we'll disappear in the crowd of similar businesses. Our actions will soon be verified and it can result in a hard fall or a smooth landing. It all depends on the decisions made at the very beginning of the digitization process.

HOW DOES YOUR COMPANY CONTRIBUTE TO DIGITAL TRANSFORMATION?

We always work along with our clients and for their benefit, supporting every step of their digital transformation. We understand that such alterations are not easy and require a lot of engagement in terms of time, resources, and money. That's why we always do our best to turn our knowledge and experience into a client's success. Applications enter the more and more varied areas and the market of modern technologies can change overnight. Our obligation is to follow all the changes and introduce them to our operations. Working with both startups and large corporations allows us to use our experience in every case. Large companies gain from our fresh perspective and agile work methods, and startups from our neatness and stability of cooperation. We often build bridges between the worlds of corporations and startups, too. Our goal is to make the technology something more than a row of confusing digits. We translate it into a human language. ●



POLSKIE BUDOWNICTWO PO PANDEMII

ROZMOWA Z GRZEGORZEM GŁĄSKIEM, PREZESEM
I WSPÓŁWŁAŚCICIELEM FIRMY BUDOWLANEJ SPS CONSTRUCTION



GRZEGORZ GŁASEK

CZY POLSKIE BUDOWNICTWO BĘDZIE TAKIE SAMO?

Chyba nie. Po pierwsze człowiek zrozumie, że może wiele spraw potoczyć się niespodziewanie i są rzeczy, na które nie ma się wpływu i nie można do końca ich przewidzieć. Dlatego też inwestorzy będą bardziej ostrożni i powściągliwi w ocenie projektów. Spowoduje to mniejszą ilość robót na rynku, co za tym idzie większą konkurencję i niższe ceny. Ważne jest, aby spadek cen nie był aż taki, aby w okresie przejściowym, bezpośrednio po pandemii ale też w trakcie, Generalny Wykonawca musiał dopłacać do robót, na które podpisał umowę. Choć i taki scenariusz jest niestety możliwy. Dlatego też w najbliższej perspektywie firmom budowlanym będzie bardzo trudno, wiele z nich nie przetrwa. A tym, którym uda się stabilnie na rynku pozostać, będą miały pewne szanse rozwoju i powrotu na właściwe tory. Ale to nastąpi według mojej oceny za 2-3 lata. Dopiero wtedy będzie możliwy powrót do normalności. Zresztą polski rynek budowlany to od wielu lat sinusoida, z różnych powodów przez ostatnie 20 lat były wzrosty i spadki rynku. Najczęściej decydowały uwarunkowania zewnętrzne, takie jak wcześniej światowy kryzys finansowy, teraz pandemia. Choć obiektywnie trzeba przyznać, że mimo wszystko polskie budownictwo lepiej radziło sobie z kryzysami, niż światowe czy europejskie. Wynikało to pewnie też z tego, że przez wiele lat inwestycje w Polsce były bardzo zaniedbane, a potrzeby mieszkaniowe, biurowe czy infrastrukturalne olbrzymie. Ponadto na szczęście dla polskiej gospodarki (w tym też budownictwa) kolejne rządy nie specjalnie się tym zajmowały, więc „nie psuły” pracy polskich przedsiębiorstw.

JAK BĘDZIE ZA KILKA LAT?

Oczywiście nie wiadomo. Można jednak przypuszczać, że gospodarka i budownictwo ustabilizują się na pewnym zrównoważonym poziomie. Marże nie będą wysokie (3-5%), ale stabilne. Tak jak jest w wielu krajach „starej” Europy od wielu lat.

JAKA BĘDZIE PRZYSZŁOŚĆ SPS-U?

Mam nadzieję, że po chwilowym kryzysie, dobra. Oczywiście w najbliższym czasie my również odczujemy spowolnienie, ale w dłuższej perspektywie będziemy jeszcze mocniejsi. Solidna marka, stabilna sytuacja finansowa i pozycja na rynku, pozwoli nam przetrwać trudne czasy. Później będzie tylko lepiej. Mamy bardzo dobrych partnerów biznesowych, m.in. White Stone Development, Mill-Yon, Longbridge, Pro-Urba, Volumetric, Port Praski, Mennica, JW Construction, De Zuniga, firmy z grupy Maciejka Wandzla

czy Acciona. Wielu z nich było już z nami w trudnych czasach i daliśmy radę. Wierzę, że teraz będzie podobnie.

POLISH CONSTRUCTION AFTER THE PANDEMIC

INTERVIEW WITH GRZEGORZ GŁASEK, PRESIDENT AND CO-OWNER OF THE CONSTRUCTION COMPANY SPS CONSTRUCTION

WILL POLISH CONSTRUCTION BE THE SAME?

Probably not. First, you will understand that many things can happen unexpectedly and that there are things that are beyond your control and cannot be fully predicted. Therefore, investors will be more cautious and restrained in assessing projects. This will result in less work on the market, hence more competition and lower prices. It is important that the fall in prices is not such that in the transitional period, immediately after the pandemic but also during the course of the pandemic, the General Contractor has to pay extra for the works for which he has signed a contract. Although such a scenario is unfortunately possible. Therefore, it will be very difficult for construction companies in the near term, many of them will not survive. And those who manage to remain stable on the market will have a certain chance to develop and return to the right track. But it will happen in 2-3 years, in my opinion. Only then will it be possible to return to normalcy. Anyway, the Polish construction market has been a sine wave for many years, for various reasons, there have been increases and decreases in the market over the last 20 years. Most often it was external conditions, such as the global financial crisis before that, now the pandemic. Although it must be admitted objectively that, after all, the Polish construction industry coped better with crises than the global or European ones. It was probably also due to the fact that for many years investments in Poland were very neglected, and the housing, office and infrastructure needs were enormous. Moreover, fortunately for the Polish economy (including the construction industry), successive governments did not really deal with it, so they did not "spoil" the work of Polish enterprises.

WHAT WILL IT BE IN A FEW YEARS?

Of course it is not known. However, it can be assumed that the economy and construction will stabilize at a certain sustainable level. The margins will not be high (3-5%), but will be stable. As it is in many countries of "old" Europe for many years.

WHAT WILL BE THE FUTURE OF SPS?

I hope after a temporary crisis, okay. Of course, we will also experience a slowdown in the near future, but we will be even stronger in the longer term. A solid brand, stable financial situation and market position will allow us to survive difficult times. It'll only get better later. We have very good business partners, incl.



Port Praski, ul. Sierakowskiego, Warszawa



Pro Urba, ul. Kolejowa, Warszawa



Volumetric, ul. Górnośląska, Warszawa

White Stone Development, Mill-Yon, Longbridge, Pro-Urba, Volumetric, Port Praski, Mennica, JW Construction, De Zuniga, companies from Maciej Wandzl's companies or Acciona. Many of them have already been with us in difficult times and we managed. I believe it will be similar now. ●

WARTOŚCIOWEJ OCHRONY NIGDY ZA WIELE

WYWIAD Z KATARZYNĄ RUDZKĄ, DYREKTOR DEPARTAMENTU
UBEZPIECZEŃ OSOBOWYCH I ZDROWOTNYCH W INTERRISK



KATARZYNA RUDZKA

PODSTAWOWE PYTANIE BRZMI, CZY WARTO SIĘ UBEZPIECZAĆ?

Tegoroczna sytuacja pokazała, że niczego nie możemy być pewni. Owszem, możemy przewidzieć wiele, ale jednak na mnóstwo zdarzeń wpływu nie mamy i nigdy nie będziemy mieć. Dlatego tak ważne jest podejmowanie działań profilaktycznych, które będą owocować wtedy, gdy zajdzie potrzeba.

Ubezpieczenia pomagają w trudnych sytuacjach życiowych. Warto więc zaopatrzyć się w rzetelną ochronę ubezpieczeniową, która zatroszczy się o to, co dla nas ważne.

MIMO WIELU KORZYŚCI, UBEZPIECZENIA KOJARZĄ SIĘ ZE SKOMPLIKOWANYMI PROCEDURAMI I SPOTYKAJĄ SIĘ Z NIEZROZUMIENIEM. CZY INTERRISK MA ROZWIĄZANIE TEGO PROBLEMU?

Mamy świadomość, że czeka nas jeszcze wiele pracy, aby zmienić takie postrzeganie ubezpieczeń. Natomiast jak najbardziej upraszczamy procedury i przygotowujemy ofertę tak, aby nasi Klienci czuli, że kupują produkt, który rozumieją i którego naprawdę potrzebują.

Wykorzystana właściwie technologia może bardzo pomóc. Aby ułatwić proces zakupu w czasie pandemii, dajemy możliwość zakupu polisy zdalnie. Zwłaszcza teraz opcja nie wymagająca wychodzenia z domu jest tym bardziej doceniana.

UCZNIOWIE, ICH RODZICE ORAZ NAUCZYCIELE W TYM ROKU MUSIELI BORYKAĆ SIĘ Z NOWYMI WYZWANIAMİ. W JAKI SPOSÓB INTERRISK PRZYCHODZI IM Z POMOCĄ?

W kwestii samych ubezpieczeń przygotowaliśmy ofertę, która odpowiednia jest dla każdej grupy wiekowej. Co roku ją modyfikujemy i udostępniamy przydatne nowinki, takie jak Telemedycyna, e-Rehabilitacja czy Zwrot kosztów wycieczki szkolnej, gdy uczeń lub nauczyciel nie mógł w niej uczestniczyć przez nieszczęśliwy wypadek.

EDU Plus można kupić za pomocą naszej platformy sprzedażowej, produkt dostępny jest poprzez narzędzie EDU Plus Online. Pośrednicy mają możliwość tworzenia wirtualnych ofert dla szkół, a rodzice mogą zdecydować się na zakup wybranego wariantu ubezpieczenia. W polisie mobilnej dostępny jest produkt w wariantcie zarówno indywidualnym, jak i rodzinnym.

Poza obszarem ubezpieczeń, pomagamy nauczycielom zdobyć lub udoskonalić umiejętności nauczania zdalnego. Ostatnie miesiące pokazały, jak istotna jest ta forma przekazywania wiedzy. Razem z Librusem i pomocą Google oraz Cisco realizujemy projekt #WspieramyZdalneNauczanie. Wsparzymy szkolenia nauczycieli z około 1000 szkół.

W OFERCIE UBEZPIECZEŃ SZKOLNYCH INTERRISK DOSTĘPNY JEST WARIANT INDYWIDUALNY I GRUPOWY. KTÓRY Z NICH POLECAŁABY PANI RODZICOM UCZNIÓW?

Warto zapewnić jak najlepszą ochronę tym, na których nam najbardziej zależy. Dlatego rekomenduję zaopatrzenie się w ochronę ubezpieczeniową zarówno tę, którą organizuje placówka, jak i samodzielne zakupienie indywidualnego ubezpieczenia, jeśli sytuacja finansowa na to pozwala.

Tak naprawdę oba warianty się uzupełniają i każdy z nich daje korzyści, z których zadowolony będzie rodzic, a jego dziecko otrzyma najlepszą możliwie ochronę. To niezwykle ważne, aby mieć poczucie komfortu i pewności, że ochrona ubezpieczeniowa zadziała wtedy, kiedy będzie najbardziej potrzebna.

YOU CAN NEVER HAVE TOO MUCH VALUABLE PROTECTION

INTERVIEW WITH KATARZYNA RUDZKA, DIRECTOR OF THE PERSONAL AND HEALTH INSURANCE DEPARTMENT AT INTERRISK

THE FUNDAMENTAL QUESTION IS WHETHER IT IS WORTHWHILE TO TAKE OUT INSURANCE?

This year's situation has shown that there is nothing we can know for sure. Of course, we are capable of predicting a lot, but we still do not have any influence on many events, and never will have. That is why, it is so important to take preventive measures that will pay off when the need arises.

Insurance helps us when we experience difficult situations in life. Therefore, it is worthwhile to be provided with a reliable insurance cover that will take care of what we regard as important.

DESPITE THE NUMEROUS BENEFITS, INSURANCE IS ASSOCIATED WITH COMPLICATED PROCEDURES AND MISUNDERSTOOD. DOES INTERRISK OFFER A SOLUTION TO THIS PROBLEM?



We are aware of the fact that changing this attitude will entail a lot of work on our part. On the other hand, we do simplify the procedures and design our offer so that our Clients feel that they buy a product which they understand and really need.

Properly used technology can be very helpful. In order to facilitate the purchasing process during pandemic, we make it possible to buy the policy on-line. Especially nowadays, an option which does not require going out is highly appreciated.

THE PUPILS, THEIR PARENTS AND TEACHERS HAVE FACED NEW CHALLENGES THIS YEAR. HOW IS INTERRISK HELPING THEM?

As regards insurance itself, we have prepared an offer that is suitable for each age group. We modify it every year and make available some useful innovations, such as Telemedicine, e-Rehabilitation or Reimbursement of a school trip costs when a pupil or a teacher was unable to take part in it due to an accident.

EDU Plus can be purchased through our sales platform, the product is available through the EDU Plus Online tool. Intermediaries can create virtual offers for schools, and parents can decide to buy an insurance variant of their choice. The mobile policy includes

both an individual and a family variant of the product.

Outside of the insurance area, we also help teachers to acquire or improve remote teaching skills. Recent months have shown how important this form of transferring knowledge is. In cooperation with Librus and with the help of Google and Cisco, we are implementing the project We Support Remote Teaching (#WspieramyZdalneNauczanie). We are going to support training of teachers from approximately 1 thousand schools.

THE INTERRISK SCHOOL INSURANCE OFFER INCLUDES AN INDIVIDUAL AND A GROUP VARIANT. WHICH OF THEM WOULD YOU RECOMMEND TO PUPILS' PARENTS?

It is worthwhile to ensure the best protection possible to those for whom we care the most. That is why, I recommend both buying the insurance cover arranged by the institution and taking out individual insurance, if the financial situation allows it.

In fact, these are complimentary variants and each of them provides benefits that will satisfy the parent, while his or her child will be provided with the best possible protection. It is extremely important to have the feeling of comfort and certainty that your insurance cover will work when you most need it. ●

Człowiek na pierwszym miejscu



PIOTR CHROBOT

Prezes Zarządu, Unit4 Polska
President of the Board, Unit4
Polska

Potrzeba akumulacji kapitału w obszarze cyfryzacji i przemysłu 4.0 była wielokrotnie podkreślana na przestrzeni ostatnich lat. Już w 2017 roku wyniki badań McKinsey Global Institute wskazywały, że digitalizacja ma ogromny wpływ na warunki i sposób pracy. Na przełomie 2019/2020 roku Komisja Europejska i Bank Światowy w swoich raportach zwracały uwagę na potrzebę większych inwestycji w transformację cyfrową zarówno w sferze prywatnej, jak i publicznej. Dopiero jednak konieczność zmierzenia się z wyzwaniami pandemii COVID-19 spowodowała większy nacisk na digitalizację i rozwiązania przemysłu 4.0. Jak wynika z niedawnego raportu PWC przedsiębiorcy dywersyfikując swoją działalność postanowili zwiększyć nakłady na „lepsze cyfrowe doświadczenia klientów i nowe cyfrowe modele biznesowe”.

W obliczu tych danych nie dziwi, że 21 lipca 2020 roku przywódcy Unii Europejskiej zdecydowali przeznaczyć 750 mld euro na walkę z kryzysem wywołanym pandemią koronawirusa oraz 1074,3 mld euro na inwestycje w latach 2021-2027. Środki te mają pomóc w złagodzeniu ryzyka bezrobocia, wspomóc obszar służby zdrowia i podtrzymać funkcjonowanie najbardziej narażonych na wstrząsy gospodarcze małych i średnich przedsiębiorstw. A głównymi obszarami wsparcia ma być właśnie transformacja cyfrowa i ekonomiczna.

Na rynku dostępnych jest wiele systemów wspierających digitalizację w prawie każdym obszarze działalności przedsiębiorstwa. Szukając optymalnych narzędzi warto zwrócić uwagę na doświadczenie dostawcy i jakość implementacji jego rozwiązań. Dobrze wybrać firmę, która jest jednocześnie producentem software'u do obsługi określonych procesów – wówczas mamy pewność najwyższej ekspertyzy i szerokich możliwości wykorzystania oprogramowania dla korzyści przedsiębiorstwa. W obszarze obsługi procesów kadrowo-płacowych taką firmą jest Unit4 Polska.

JEDEN SYSTEM, WIELE ROZWIĄZAŃ

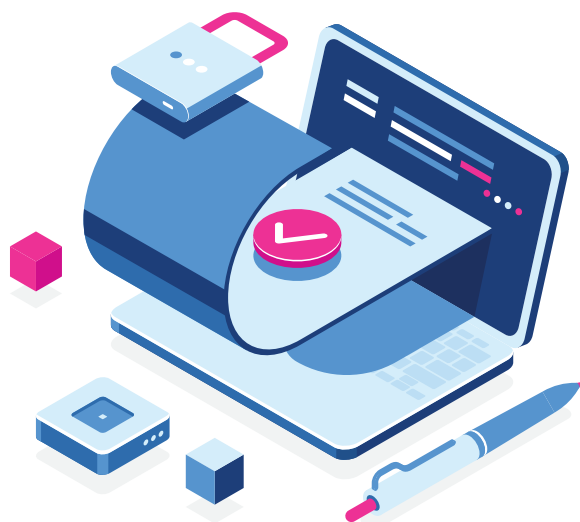
Firma Unit4 Polska od wielu lat promuje digitalizację w zakresie procesów HR oferując pełen wachlarz usług kadrowo-płacowych. Daje możliwość instalacji oprogramowania u Klienta – tzw. on-premise, w chmurze – jako usługę dla Klienta oraz udostępnia outsourcing kadrowo-płacowy, tzw. BPO (inaczej HRO), co daje Klientowi pełen wybór w zależności od celów biznesowych. Produkowana przez Unit4 Polska aplikacja TETA, pisana specjalnie na rynek polski, jest najlepiej dostosowana dla dużych przedsiębiorstw z punktu widzenia bardzo złożonych zmian prawnych.

Wyznaczając nowe trendy w obszarze cyfryzacji, Unit4 Polska we współpracy z Asseco, jako pierwsza (i do tej pory jedyna) w Polsce wprowadziła w swoim systemie podpis kwalifikowany – taki jaki do tej pory wykorzystywano głównie na linii pracodawca-państwo. Wdrożenie tego rozwiązania pozwala na składanie wniosków i podpisywanie dokumentów umów za pośrednictwem urządzeń mobilnych i całkowitą rezygnację z obiegu dokumentów papierowych.

Systemy oferowane przez Unit4 Polska pozwalają na lepszą współpracę managerów z pracownikami oraz ułatwiają *employee engagement*, bardzo trudny do zmierzenia, szczególnie podczas pracy zdalnej. Zapewniają też nowoczesne rozwiązania planowania i rozliczania czasu pracy z uwzględnieniem kompetencji koniecznych na różnych stanowiskach.

DIGITALIZACJA SŁUŻĄCA CZŁOWIEKOWI

Digitalizacja i przemysł 4.0 mają na celu zwiększenie efektywności i wydajności pracy oraz podniesienie konkurencyjności firm. Podczas wprowadzania rozwiązań, które pomogą sprostać nowej rzeczywistości należy pamiętać jednak, że w centrum zmian zawsze powinien być człowiek. Zwracając na to uwagę twórcy raportu Deloitte, *Global Human Capital Trends*, czy autorzy artykułu *Will you define the new*



normal or watch it unfold z Ernst&Young przypominając, że transformacja cyfrowa ma pomagać człowiekowi, a nie go zastępować. Firma Unit4 Polska ma bardzo podobną filozofię działania zawartą w hasle *People Experience*. Oferuje swoje rozwiązania opierając się na tezie, że digitalizacja i przemysł 4.0 powinny wносить do firm przede wszystkim polepszenie doświadczenia pracownika w kontakcie z pracodawcą. Od zatrudnienia, poprzez onboarding i rozwój kariery, aż do jej ewentualnego zakończenia. *Employee experience* czy raczej *people experience*, oparcie wzrostu na realizacji wartości dodanej dla Klienta, zwiększenie efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw Klientów, dzięki odciążeniu pracowników z najbardziej monotonnych czynności – to cele strategiczne firmy Unit4.

People first

The need for capital accumulation in the area of digitisation and Industry 4.0 has been repeatedly emphasised over the past years. Going as far as back in 2017, the results of research conducted by the McKinsey Global Institute indicated that digitisation had a huge impact on the conditions and the manner of working. In late 2019 and early 2020, the reports of European Commission and the World Bank pointed out the need for greater investment in the digital transformation, both in the private and the public sphere. However, it was only the need to face the challenges of the COVID-19 pandemic that led to greater emphasis on digitisation and industry 4.0 solutions. According to a recent PWC report, entrepreneurs diversifying their businesses have decided to invest more in "better digital customer experiences and new digital business models."

In view of these figures, it is not surprising that on 21 July 2020, the EU leaders decided to allocate 750 billion euro to the fight with the crisis caused by the Coronavirus pandemic and 1074.3 billion euro to investments between 2021 and 2027. These measures aim to help mitigate the risk of unemployment,

aid the health sector, and sustain the most vulnerable small and medium-sized enterprises. And the main areas of support are to be digital and economic transformation.

There are many systems available on the market that support digitisation in almost every area of a company's activities. When looking for optimal tools, it is worth consider the supplier's experience and the quality of implementation of its solutions. It is good to choose a company that is at the same time a developer of software for specific processes – then we are sure of the highest expertise and wide possibilities of using the software for the benefit of the company. In the area of HR and payroll processes, Unit4 Polska is such a company.

ONE SYSTEM, MULTIPLE SOLUTIONS

For many years, Unit4 Polska has been promoting digitisation in the field of HR processes by offering a full range of HR and payroll services. It provides the possibility to install the software at the Client's site – the so-called on-premise software, in the cloud – as a service for the Client, as well as HR and payroll outsourcing, the so-called BPO (or HRO), which gives the Client the range of solutions to choose from, depending on its business goals. The TETA application developed by Unit4 Polska, written specifically for the Polish market, is best suited for large enterprises, in view of very complex legal changes.

By setting new trends in the area of digitisation, Unit4 Polska, in cooperation with Asseco, was the first (and so far the only) company in Poland to introduce in a qualified signature in its system – the one used so far mainly in the employer-state relationship. The implementation of this solution allows for the submission of applications and signing of contract documents via mobile devices and the complete abandonment of paper documents.

The systems offered by Unit4 Polska allow for better cooperation between managers and employees and facilitate employee engagement which is very difficult to measure, especially during remote work. They also provide modern solutions for planning and accounting for working time, taking into account the competences required for different positions.

DIGITISATION FOR THE BENEFIT OF PEOPLE

Digitalisation and Industry 4.0 aim to increase the efficiency and productivity of work and the competitiveness of companies. However, when introducing solutions that will help face the new reality, one needs to remember that it is always people who should primarily benefit from the changes. This is noted by the authors of the Deloitte report, "Global Human Capital Trends", or the authors of the article "Will you define the new normal or watch it unfold?" from Ernst&Young who remind us that the digital transformation is supposed to help people, not replace them. Unit4 Polska has a very similar philosophy of operation, as included in the slogan *People Experience*. The company offers its solutions operating under the thesis that digitisation and Industry 4.0 should primarily bring to companies the improvement of the employee's experience in contact with the employer: from recruitment, through onboarding and career development, to a potential termination. Employee experience or rather people experience, basing the growth on the creation of added value for the Client, increasing the effectiveness of operation of the Client's enterprises, thanks to relieving employees from the most monotonous activities – these are the strategic goals and objectives of Unit4. ●

Pakiet pomocowy BGK wspiera rozwój gospodarczy kraju

Rząd Mateusza Morawieckiego przygotował tarczę antykrzysową w nadzwyczajnie szybkim tempie. Wszystkie jej etapy powstawały przy współudziale wielu instytucji rozwoju i ministerstw. Istotną rolę w tworzeniu systemu wsparcia polskich firm odgrywa również system bankowy, w tym Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK). Można powiedzieć, że BGK wystartował od tzw. tarczy zero. Gwarancje de minimis dla firm uruchomił 23 marca, zanim inne rozwiązania regulacyjne zostały przyjęte w pierwszej ustawie COVID-owej. Bank przygotował łącznie ponad 10 programów pomocowych dla firm każdej wielkości, bez względu na branżę. Z tarczy pomocowej BGK skorzystało już ponad 35 tysięcy firm, a wartość wspartego przez bank finansowania wynosi ponad 29 mld zł.

Jednym z etapów, które przechodzi polska gospodarka, jest etap inwestycji. Bardzo ważną rolę ma tu do odegrania BGK i jego systemy gwarancyjne. Bank wspólnie z innymi instytucjami finansowymi pomaga podtrzymywać płynność finansową firm i tworzyć możliwości inwestycyjne.

Skala zainteresowania klientów poszczególnymi produktami Banku Gospodarstwa Krajowego jest bardzo duża. Z Krajowego Funduszu Gwarancyjnego bank udzielił gwarancji de minimis w nowej formule dla ponad 35 tys. transakcji, a wartość zabezpieczonych w ten sposób kredytów sięga ponad 17 mld zł. Wymogi i kryteria programu gwarancji de minimis błyskawicznie dostosowano do nowych okoliczności, w których znalazły się przedsiębiorstwa. Firmy mogą nimi bezpłatnie zabezpieczyć spłatę 80 proc. wartości kredytu.

W kwietniu BGK uruchomił program gwarancji dla średnich i dużych firm z Funduszu Gwarancji Płynnościowych. Bank pomaga przedsiębiorstwom zabezpieczając gwarancjami do 80 proc. wartości kredytu.

Ogromnym zainteresowaniem firm z sektora MŚP cieszą się również unijne pożyczki płynnościowe z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (POIR). W ciągu pięciu dni od ich uruchomienia, do instytucji finansowych napłynęły wnioski na kwotę, która kilkakrotnie przekroczyła środki przyznane im na ten cel. W związku z tym, Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej zdecydowało o zwiększeniu puli środków. Jak dotąd na ten program przeznaczono już ponad 2 mld złotych. Pożyczki charakteryzuje zerowe oprocentowanie oraz brak dodatkowych opłat i prowizji.

W pożyczkach unijnych z Regionalnych Programów Operacyjnych (RPO) również wprowadzono zmiany o charakterze łagodzącym warunki finansowania. Wymienić można np. obniżone oprocentowanie, dodatkową 6-miesięczną karencję w spłacie kapitału, czy wakacje kredytowe dla odsetek i kapitału. Całkowitą nowością są unijne pożyczki płynnościowe z RPO – finansowanie, które pozwala pokryć bieżące wydatki i utrzymać płynność finansową firmy. Urzędy Marszałkowskie w województwach we współpracy z BGK stopniowo uruchamiają środki, będące w ich dyspozycji i rozszerzają ofertę pomocową dla firm.

Nowością jest również Fundusz Dopłat do Oprocentowania, który powołała ustawa o tarczy 4.0. BGK wypłaca dopłatę, która pokrywa część odsetek należnych bankowi kredytującemu. Kredytów z dopłatami udzielają banki komercyjne i spółdzielcze, współpracujące z BGK.

Kolejna nowość – w sierpniu BGK rozszerzył wsparcie dla rolników i przetwórców rolno-spożywczych udzielane w formie gwarancji spłaty kredytu z Funduszu Gwarancji Rolnych (FGR). To pierwszy na rynku fundusz gwarancyjny banku dostępny dla całego sektora rolnego. Rolnicy mogą liczyć m.in. na wydłużony okres gwarancji i dopłaty do odsetek kredytów i tym sposobem mogą uzyskać tańszy kredyt na lepszych warunkach.

Na pakiet pomocy z BGK mogą liczyć także firmy wprowadzające nowe technologie. Wsparcie pn. Kredyt na innowacje technologiczne z Programu Inteligentny Rozwój przeszło dużą zmianę, dlatego dla przedsiębiorców może być nowością. Przede wszystkim nowe zasady umożliwiają przedsiębiorcy uzyskanie dofinansowania w formie premii technologicznej na inwestycję, która jest innowacyjna w skali przedsiębiorstwa, a nie jak dotychczas – w skali kraju. Z innych istotnych nowości – premia technologiczna może wynieść więcej niż 6 mln zł, co do tej pory było maksymalną wartością dotacji.

Czas pandemii jest szczególnie trudny dla przedsiębiorców działających w branży turystycznej i oświatowej. Dlatego BGK wprowadził dużo korzystnych zmian w programie Przedsiębiorcza Polska Wschodnia – Turystyka. Istotną jest możliwość obniżenia oprocentowania, które już jest bardzo niskie, o połowę. Bank zniósł też barierę, którą był wymóg posiadania wkładu własnego. Oprócz tego przedsiębiorca może przedłużyć o dodatkowe 6 miesięcy karencję w spłacie

rat kapitałowych lub zamienić to na 6-miesięczne wakacje kredytowe (dla spłat rat kapitałowych lub kapitałowo-odsetkowych).

Misją banku jest wspieranie przedsiębiorczości, również w trudnych warunkach pandemii. Dlatego BGK, aby ułatwić rozpoczęcie działalności gospodarczej, wprowadził także zmiany w programie Pierwszy Biznes – Wsparcie w Starcie. Osoby, które skorzystały z pożyczki na założenie własnej firmy, mogą teraz zawiesić spłatę rat kapitałowych na dłużej, tj. nawet na 6 miesięcy. Z istotnych nowości, w programie bank zrezygnował z oprocentowania pożyczki przez okres do 12 miesięcy.

BGK wprowadził także zmiany w programie Biznesmax. Dzięki nim bank może od teraz objąć gwarancją, stanowiącą pomoc de minimis, kredyt odnawialny, także w rachunku bieżącym, oraz nieodnawialny. Kredyty z gwarancją pomagają firmom zachować płynność finansową. Uzyskanie gwarancji wiąże się z możliwością otrzymania dopłaty do oprocentowania kredytu objętego gwarancją.

Na specjalne pożyczki płynnościowe mogą liczyć także podmioty ekonomii społecznej. BGK wprowadził do pożyczek zmiany, które pomagają wydłużyć ich spłatę do 12 miesięcy, obniżyć oprocentowanie nawet do 0 proc. oraz dają możliwość skorzystania z wakacji kredytowych trwających nawet do 6 miesięcy.

Instrumenty, które składają się na tarczę antykryzysową, są z pewnością wsparciem dla przedsiębiorców. Według prognoz większości instytucji międzynarodowych oraz innych ośrodków progностycznych polska gospodarka będzie jedną z tych, które ucierpią w relatywnie najmniejszym stopniu.

MIKRO I MAŁE FIRMY

- Gwarancje de minimis
- Gwarancje Biznesmax
- Dopłaty do Oprocentowania
- Kredyt na innowacje technologiczne
- Pożyczki unijne z Regionalnych Programów Operacyjnych
- Pożyczki Płynnościowe z POIR
- Pożyczki Płynnościowe dla PES
- Pozostałe rozwiązania dla PES
- Pożyczki Szerokopasmowe (POPC)
- Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie
- Przedsiębiorcza Polska Wschodnia – Turystyka
- Fundusz Gwarancji Rolnych

ŚREDNIE FIRMY

- Gwarancje de minimis
- Gwarancje Biznesmax
- Fundusz Gwarancji Płynnościowych
- Dopłaty do Oprocentowania
- Kredyt na innowacje technologiczne
- Pożyczki unijne z Regionalnych Programów Operacyjnych
- Pożyczki Płynnościowe z POIR
- Pożyczki Płynnościowe dla PES
- Pozostałe rozwiązania dla PES
- Pożyczki Szerokopasmowe (POPC)
- Pierwszy Biznes – Wsparcie w starcie
- Przedsiębiorcza Polska Wschodnia – Turystyka
- Fundusz Gwarancji Rolnych

DUŻE FIRMY

- Fundusz Gwarancji Płynnościowych
- Dopłaty do Oprocentowania



BGK aid package supports the country's economic development

The government headed by Mateusz Morawiecki prepared an anti-crisis shield in a very short time. All of its stages were created in cooperation with numerous development institutions and ministries. An important role in the support system for Polish companies is also played by the bank system, including Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK). It can be said that BGK started from the so-called zero shield. It launched its de minimis guarantees for enterprises on 23 March, before other regulatory solutions were adopted by way of the COVID Act. In total, the bank prepared more than 10 aid programmes for enterprises of all sizes, regardless of the industry in which they operate. More than 35 thousand companies have already taken advantage of BGK's aid shield, with the finance supported by the bank amounting to PLN 29 billion.

One of the stages which the Polish economy is going through is the investment stage. At this stage, BGK and its guarantee systems play a very important role. Together with other financial institutions, the bank helps to maintain the companies' liquidity and create investment opportunities.

Customers exhibit a great interest in each of the products offered by Bank Gospodarstwa Krajowego. The bank has granted de minimis guarantees from the National Guarantee Fund in their new formula for more than 35 thousand transactions, with the value of the loans secured in this way amounting to more than PLN 17 billion. The requirements and criteria of the de minimis guarantee scheme were immediately adjusted to the new circumstances faced by the enterprises. Companies can use the guarantees to secure repayment of 80% of their loan free of charge.

In April, BGK launched a scheme offering guarantees for medium-sized and large enterprises from the Liquidity

Guarantee Fund. The bank helps enterprises by covering up to 80% of their loan with a guarantee.

EU liquidity loans under the Smart Growth Operational Programme (OPSG) are also immensely popular with companies from the SME sector. Within five days from their launch, financial institutions received applications for an amount several times greater than the funds allocated to them for this purpose. In connection with that, the Ministry of Development Funds and Regional Policy decided to increase the financial envelope. Thus far, more than PLN 2 billion has been committed to this scheme. The loans are characterised by zero interest and the absence of additional fees and commissions.

Changes were also made to EU loans from Regional Operational Programmes (ROPs) to relax the funding conditions. These include e.g. reduced interest, an additional 6-month grace period in relation to repayment of the capital or interest and capital repayment holidays. Completely new are the EU liquidity loans from ROPs – finance which makes it possible to cover current expenditure and maintain a company's liquidity. In cooperation with BGK, the Marshal's Offices in voivodeships are deploying the funds at their disposal and extending the portfolio of aid for companies.

Another innovation is the Interest Subsidy Fund established by the Shield 4.0 Act. BGK pays a subsidy which covers part of the interest due to the lending bank. Loans with subsidies are granted by commercial and cooperative banks which cooperate with BGK.

Furthermore, in August BGK extended its support for farmers as well as agri-food processors granted in the form of loan repayment guarantees from the Agricultural Guarantee Fund. It is the bank's first guarantee fund on the market which is available to the entire agricultural sector. Farmers can expect, among other things, an extended guarantee period and loan interest subsidies and thus obtain a cheaper loan on better terms.

Companies which introduce new technologies can also count on BGK's aid package. Aid under the name Loan for Technological Innovations from the Smart Growth Programme has undergone a major change, which is why it may be completely new for entrepreneurs. First of all, the new rules enable entrepreneurs to obtain finance in the form of a technological grant for investments which are innovative at enterprise level, when before it had to be innovative at national level. One other important innovation is that the technological grant may amount to more than PLN 6 million, which used to be the maximum grant amount.

The pandemic is an especially difficult time for entrepreneurs from the tourism industry. For this reason, BGK has made numerous positive changes to the Business in Eastern Poland – Tourism programme. One important change is the ability to reduce the already low interest by half. The bank has also removed the barrier consisting in the requirement to make own contribution. Furthermore, enterprises may extend the grace period in relation to repayment of capital instalments by another 6 months or opt for 6-month repayment holidays instead (for repayment of capital or capital and interest instalments).

It is the bank's mission to facilitate entrepreneurship – also in the challenging conditions created by the pandemic. For this reason, to facilitate commencement of business

activity, BGK has also made changes to the First Business – Start-Up Aid programme. Those who have applied for a loan for setting up their own business may now suspend payment of capital instalments for a longer time, i.e. as many as 6 months. One important innovation in the programme consists in the bank abolishing the interest on the loan for a period of up to 12 months.

BGK has also introduced changes to the Biznesmax programme. These enable the bank to cover revolving loans, including overdrafts, and non-revolving loans with a guarantee, which constitutes a de minimis aid. Loans with a guarantee help companies to maintain their liquidity. Obtaining a guarantee makes it possible to receive an interest subsidy on the loan covered by the guarantee.

Social economy entities can also expect special liquidity loans. BGK has made changes to loans which help to extend their repayment up to 12 months, reduce the interest rate to as little as 0% and make it possible to take advantage of repayment holidays lasting up to 6 months.

The instruments which make up the anti-crisis shield certainly offer support to entrepreneurs. According to forecasts of most international institutions and other forecasting centres, the Polish economy will be one of those which will suffer relatively little damage. ●

LARGE ENTERPRISES

- De minimis guarantees
- Biznesmax guarantees
- Interest Subsidies
- Loan for technological innovations
- EU loans from Regional Operational Programmes
- OPSG Liquidity Loans
- Liquidity Loans for Social Economy Entities
- Other solutions for Social Economy Entities
- Broadband Advances (OPDP)
- First Business – Start-Up Aid
- Business in Eastern Poland – Tourism
- Agricultural Guarantee Fund

MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

- De minimis guarantees
- Biznesmax guarantees
- Liquidity Guarantee Fund
- Interest Subsidies
- Loan for technological innovations
- EU loans from Regional Operational Programmes
- OPSG Liquidity Loans
- Liquidity Loans for Social Economy Entities
- Other solutions for Social Economy Entities
- Broadband Advances (OPDP)
- First Business – Start-Up Aid
- Business in Eastern Poland – Tourism
- Agricultural Guarantee Fund

LARGE ENTERPRISES

- Liquidity Guarantee Fund
- Interest Subsidies

Dbamy o zrównoważony rozwój Polski



**Dbamy o lokalne
społeczności**



**Odnawiamy
kultowe miejsca**



**Skracamy czas
dojazdu**



**Zwiększamy
komfort podróży**



**Pielęgnowujemy
regionalne
historie**



**Tworzymy
funkcjonalne
miasta**

Nisze rynkowe i łańcuchy kooperacji szansą dla eksporterów



**GRAŻYNA
CIURZYŃSKA**

p.o. Prezes Polskiej Agencji
Inwestycji i Handlu (PAIH)
Acting President of the Board,
the Polish Investment and
Trade Agency (PAIH)

W 2019 roku polski eksport osiągnął rekordową wartość 235,8 mld euro, jednak w tym roku na ścieżce wzrostu pojawiła się przeszkoda bez precedensu – globalna pandemia. Jak wesprzeć polskich przedsiębiorców w przetrwaniu „koronakryzysu”? Pomóc im w znalezieniu nowych rynków zbytu i kooperantów w kraju.

ODPOWIEDŹ NA POTRZEBY PRZEDSIĘBIORCÓW

Krajobraz polskiego biznesu tworzą przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa. Większość firm z tego segmentu działa w Polsce, przede wszystkim lokalnie. Obawa przed zagraniczną konkurencją, ryzyko kursowe, problemy z zatrudnieniem zagranicznych pracowników, brak możliwości weryfikacji kontrahenta, wysokie koszty – były to główne bariery działalności eksportowej, wskazywane przez polskie MŚP jeszcze przed pandemią. „Koronakryzys” postawił pod znakiem zapytania przetrwanie wielu przedsiębiorstw w większości branż, ale też pokrzyżował plany ekspansji zagranicznej. Z myślą o polskich przedsiębiorcach opracowaliśmy nowe narzędzia, które wspierają ich w biznesie za granicą. Wśród nich jest informowanie o nowo powstałych szansach

eksportowych i niszach rynkowych. Organizujemy też webinaria, dzielimy się informacjami z pierwszej ręki, pokazujemy polskim eksporterom niestandardowe rozwiązania. Do tej pory w szkoleniach uczestniczyło ponad 3 tys. słuchaczy. Nasi eksperci wyjaśniali między innymi jak skorzystać ze wzrostu popytu na usługi e-commerce w Niemczech, dlaczego właśnie teraz warto wejść na rynki południowo-azjatyckie z artykułami spożywczymi, czy jak przygotować się do debiutu w Stanach Zjednoczonych.

PANDEMIA SZANSĄ NA WYPEŁNIENIE NISZ RYNKOWYCH

Wskutek pandemii zmieniły się ceny i dostępność towarów, co wymusiło przerwanie, a w dalszej konsekwencji przemodelowanie globalnych łańcuchów dostaw. Hibernacja chińskiej gospodarki przełożyła się na zachwianie relacji handlowych szczególnie w Azji. Silne uzależnienie od dostaw żywności z Chin i Oceanii skłoniło Singapur i Japonię do poszukiwania nowych kontrahentów. Przeniesienie centrum pandemii na Stary Kontynent spowodowało, że w trudnej sytuacji znalazł się m.in. Izrael, który do tej pory polegał na imporcie artykułów spożywczych z Włoch i Hiszpanii. ZEA były natomiast zmuszone gromadzić strategiczną rezerwę żywności. Wzrósł popyt nie tylko na artykuły pierwszej potrzeby, ale też na środki czyszczące oraz profesjonalną chemię do sprzątania.

I właśnie w tym przemodelowaniu międzynarodowych łańcuchów dostaw upatrujemy szansę dla polskich firm. Z naszym wsparciem ponad 60 kontenerów z polską żywnością popłynęło do Singapuru, a polska chemia gospodarcza trafiła na greckie półki sklepowe. Pomogliśmy również polskiemu producentowi narzędzi budowlanych w podpisaniu kontraktu z wiodącą siecią amerykańskich supermarketów. To tylko niektóre z przykładów większej otwartości i aktywności polskiego biznesu na międzynarodowych rynkach. Nasi eksperci monitorują rynki, by sprawnie reagować i wyszukiwać szanse dla polskich przedsiębiorców. Napływające do nas zgłoszenia głównie dotyczą wsparcia w znalezieniu potencjalnego kontrahenta, pozyskania informacji o zmianach w przepisach celnych, czy wymaganych certyfikatów.

WSPÓŁPRACA DROGĄ DO SILNEJ MARKI POLSKA

Tym, co w dalszej perspektywie może jeszcze ułatwić małym i średnim przedsiębiorcom działalność na międzynarodowych rynkach, jest współpraca z polskimi czempionami. Mogą w ten sposób osiągnąć komplementarność ofert, wzmocnić obecność poza Polską, a w konsekwencji – rozpoznawalności marki „Polska” na świecie. My już takie relacje wspieramy, a nawet inicjujemy. Jeśli dla przykładu mamy producenta domów pasywnych, który zaopatruje się za granicą, to proponujemy mu korzystanie z komponentów od małych i średnich dostawców w Polsce. Ich ceny są konkurencyjne, a jakość często znacznie wyższa od standardów rynkowych. W dobie kryzysu firmy najczęściej potrzebują zapewnienia ciągłości dostaw na wypadek, gdyby nie otrzymały komponentów do swoich produktów od dotychczasowego kontrahenta. Te, które wcześniej sprowadzały półprodukty z Azji, ze zdziwieniem dowiadują się, że wielu producentów i dostawców czeka na nich w Polsce. Na budowanie łańcuchów kooperacji zawsze jest dobry czas, również w trakcie kryzysu. Będzie procentować w przyszłości.

Market niches and cooperation chains are an opportunity for exporters

In 2019, Polish exports reached a record value of EUR 235.8 billion, but this year an unprecedented obstacle appeared on the growth path – the global pandemic. How to support Polish entrepreneurs in surviving the "coronavirus"? Help them to find new markets and partners in the country.

AN ANSWER TO THE NEEDS OF ENTREPRENEURS

The Polish business landscape is created mainly by small and medium-sized companies. Most of them operate, mainly locally. Fear of foreign competition, exchange rate risks, problems with employing foreign workers, inability to verify contractor, high costs – these were the main export barriers, indicated by Polish SMEs before the pandemic. The corona crisis, called into question the very survival of many companies in most branches of business, but also thwarted plans for foreign expansion. With Polish entrepreneurs in mind, we have developed new tools, that support them in doing business abroad. Among them is information on newly created export opportunities and market niches. We also organize webinars, share first-hand information and show Polish exporters non-standard solutions. So far, over 3,000 people have participated in the training sessions. Our experts explained, among other

things, how to take advantage of the increased demand for e-commerce services in Germany, why it is now worth entering Southern Asian markets with groceries, or how to prepare for a debut in the United States.

THE PANDEMIC AS AN OPPORTUNITY TO FILL MARKET NICHES

As a result of the pandemic, prices and availability of goods changed, which forced the discontinuation and subsequent remodeling of global supply chains. The hibernation of the Chinese economy translated into an imbalance in trade relations, especially in Asia. Strong dependence on food supplies from China and Oceania prompted Singapore and Japan to look for new contractors. The relocation of the center of the pandemic to the Old Continent put in a difficult situation, among others Israel, which up till now, relied on food imports from Italy and Spain. The UAE was forced to build up a strategic food reserve. Demand has grown not only for basic necessities, but also for cleaning agents and professional cleaning chemicals.

It is in this remodeling of international supply chains that we see opportunities for Polish companies. With our support, over 60 containers of Polish food were shipped to Singapore, and Polish household chemicals found their way on to shelves in Greek shops. We also helped a Polish manufacturer of construction tools to sign a contract with a leading American supermarket chain. These are just some examples of the greater openness to and activity on international markets of Polish companies. Our experts monitor markets in order to react efficiently and quickly, to find opportunities for Polish entrepreneurs. The enquires we receive, mainly concern support in finding a potential contractor, obtaining information about changes in customs regulations or information on the required certificates.

COOPERATION AS THE WAY TO BUILD „POLAND” AS A STRONG BRAND

What, in the long term, may make it easier for small and medium-sized enterprises to operate on international markets is cooperation with Polish champions. In this way, they can achieve complementarity offers, strengthen their presence outside of Poland, and, consequently, the recognition of the "Poland" brand in the world. We already support such relations and even initiate them. If, for example, we have a manufacturer of passive houses, that purchases components abroad, we suggest using components from small and medium-sized suppliers in Poland. Their prices are competitive and the quality is often much higher than market standards. In times of crisis, companies most often need to ensure continuity of supplies, in case they do not receive components for their products from the current supplier. Those who previously imported semi-finished products from Asia, are surprised to learn that many manufacturers and suppliers are waiting for them in Poland. It is always the right time to build chains of cooperation, also in times of crisis. They will pay off in the future. ●

Jak pandemia przyspieszyła cyfrową rewolucję i dlaczego warto być innowacyjnym



**ANNA
POLISZKIEWICZ**

Partner, Członek Zarządu
Vistra Poland
Partner, Member of the Vistra
Poland Board



ANNA ŁOŚ

Dyrektor ds. klientów,
Vistra Poland
Director Client Services,
Vistra Poland

Cyfrowa rewolucja zaczęło się dawno temu, ale na początku tego roku gwałtownie przyspieszyła. Koronawirus sprawił, że z dnia na dzień musieliśmy odnaleźć się w nowej rzeczywistości pełnej ograniczeń i zakazów. Konieczność zachowania dystansu społecznego i restrykcje związane z przemieszczaniem się dotknęły cały świat biznesu. Nie wszyscy byli na to przygotowani.

Na szczęście nowe technologie, na jakie Vistra Poland zdecydowała się już kilka lat temu, okazały się doskonałą inwestycją. Dzięki nim mogliśmy nieprzerwanie i bez znacznych opóźnień świadczyć usługi naszym klientom, zapewniając im spokój ducha w tych niepewnych czasach.

BEZPIECZEŃSTWO DANYCH KLIENTA

Bezpieczeństwo powierzanych nam danych to od zawsze kwestia priorytetowa w naszej firmie. Dlatego kiedy z dnia na dzień cała firma (i większość pracowników biurowych na świecie) przeszła na pracę zdalną, dzięki intensywnej pracy naszego zespołu IT i wdrożeniu rozwiązań odpowiednich dla sektora finansowego, dostarczanych przez renomowanych dostawców, nasi pracownicy mogli pracować „jak z biura”.

W branży outsourcingu bezpieczeństwo danych jest szczególnie ważne. Nasi pracownicy wielokrotnie w ciągu dnia logują się do banków by realizować płatności w imieniu klientów. Równocześnie, dziś częściej niż kiedykolwiek dochodzi do ataków hackerskich, dlatego tak istotne jest budowanie „odporności” firmy na wielu płaszczyznach. To już nie tylko samo zabezpieczanie danych, ale także monitorowanie ruchu w sieci, ochrona tożsamości pracowników oraz ciągłe szkolenia uwrażliwiające na stosowane przez hackerów sztuczki z zakresu psychologii i inżynierii społecznej.

DIGITALIZACJA PROCESÓW KSIĘGOWYCH I KADROWO- PŁACOWYCH

Najważniejszymi narzędziami, które umożliwiły kilkuset naszym księgowym i specjalistom ds. kadr i płac efektywną pracę zdalną są platformy internetowe do elektronicznej

wymiany dokumentów księgowych oraz danych kadrowo-płacowych.

Pierwsze z rozwiązań to narzędzie do przechowywania i procesowania skanów dokumentów kosztowych w chmurze. Zastosowana w nim technologia Optical Character Recognition (OCR), rozpoznająca większość podstawowych danych ze skanu, znacznie ułatwia pracę księgowym i eliminuje ewentualne pomyłki. Znika potrzeba przesyłania do biura papierowych dokumentów, co pozwala zachować bezpieczeństwo epidemiologiczne. Platforma umożliwia także odwzorowanie procesu merytorycznej weryfikacji i akceptacji faktur, zgodnie z zasadami ładu korporacyjnego klienta, oraz zapewnia możliwość audytu tego procesu. Rozwiązanie, które sprawdza się od kilku lat, w czasie pandemii okazało się wyjątkowo przydatne.

Drugim narzędziem, które stanowi bezpieczne pod wieloma względami rozwiązanie, dedykowane jest klientom, dla których świadczymy usługi kadr i płac. To portal pracowniczy służący do elektronicznej wymiany informacji i dokumentów kadrowo-płacowych, takich jak grafiki pracy, wnioski urlopowe czy paski wynagrodzeń. Pracownicy klienta otrzymują dostęp do pulpitu, gdzie samodzielnie wypełniają ewidencję czasu pracy, bez względu na to skąd wykonują swoje obowiązki. Pracodawca ma pełną kontrolę nad procesami i pewność, że narzędzie jest zawsze zaktualizowane i dostosowane do częstych zmian w prawie pracy.

CO DALEJ?

Obecnie, dla naszych największych klientów budujemy system wymiany informacji poprzez dedykowane hurtownie

danych. Wdrażane rozwiązanie pozwala importować dane bezpośrednio z systemów sprzedażowych klienta, które następnie trafiają do systemu księgowego Vistry. Dodatkowo, pracujemy nad zautomatyzowaniem procesów raportowania, tak aby klient miał dostęp do danych w czasie rzeczywistym.

Wraz ze zwiększającymi się obowiązkami legislacyjnymi, istotną rolę odgrywają narzędzia umożliwiające klientom kontrolę nad kompletnością składanych deklaracji podatkowych i pozostałej sprawozdawczości wynikającej z przepisów prawa. Dla podmiotów obsługujących klientów na kilkudziesięciu rynkach, takie narzędzia dają możliwość kontroli obowiązków raportowych dla całych grup kapitałowych – dlatego jest to kolejna nowość, którą mamy nadzieję zaproponować w najbliższym czasie.

Również administracja państwowa zmierza ku digitalizacji – od 2018 r. wszystkie deklaracje VAT składane są drogą elektroniczną. Pandemia opóźniła termin wprowadzenia kolejnej zmiany – pliku JPK mającego zastąpić deklarację VAT. W teorii zmiana to miała być uproszczeniem, w praktyce natomiast oznacza konieczność wprowadzenia dużych zmian w systemach informatycznych, nad którymi od dawna pracujemy, bowiem wymagana będzie konieczność dodatkowego kodowania każdej transakcji.

Digitalizacja rozpoczęta wiele lat temu przez firmy outsourcingowe, takie jak Vistra, na początku tego roku nieoczekiwanie okazała się ich wielkim atutem, dzięki któremu mogły bez zakłóceń kontynuować działalność, zapewniając bezpieczeństwo swoim klientom.

Warto postawić na innowacje – prędzej czy później stają się nową rzeczywistością.



How the pandemic has accelerated the digital revolution and why you should be innovative

The digital revolution started long ago, but accelerated rapidly at the beginning of this year. The coronavirus has forced us to find ourselves in a new reality that is full of constraints and prohibitions. The need for social distancing and restrictions related to movement have affected the entire business world. Not everyone was prepared.

Luckily, the new technologies that Vistra Poland chose already several years ago proved to be an excellent investment. They have allowed us to continuously and without significant delay provide services to our clients, giving them peace of mind in these uncertain times.

SECURITY OF CLIENT DATA

The security of the data provided to us has always been a priority in our company. That is why when the entire company (and most office employees around the world) turned to home office overnight, our employees could work "like from the office" thanks to the intensive work of our IT team and the implementation of solutions that are adequate for the financial sector, provided by reputable suppliers.

Data security is particularly important in the outsourcing sector. Our employees log into banks to make payments on behalf of clients several times a day. At the same time, hacking attacks are common and that is why it is so important to build the company's multilayer immunity. It is not just safeguarding data, but also monitoring online traffic, protecting employee identities, and ongoing training on the psychological and social engineering tricks hackers use.

ACCOUNTING AND HR & PAYROLL DATA DIGITIZATION

The most important tools that have allowed several hundred of our accountants and HR & payroll specialists to work remotely are online platforms for the electronic exchange of accounting documents and HR & payroll data.

The first solution is a tool for storing and processing scanned purchase invoices in the cloud. The Optical Character Recognition (OCR) technology it uses recognises most basis data from the scan, significantly simplifies accounting work and eliminates potential errors. The need to send paper copies to the office disappears, which means that epidemiological safety can be maintained. The platform also allows to implement verification and approval process that complies with the client's internal corporate governance plus provides the possibility of auditing this

process. It is a solution that has been working well for several years, and has proven particularly useful during the pandemic.

The second solution ensuring safety in many aspects is dedicated for clients to whom we provide HR & payroll services. It is an employee portal used for the electronic exchange of information and HR & payroll documents, such as work schedules, leave applications and payslips. The client's employees receive access to the dashboard, where they can complete working hour records and submit other data irrespective of where they are working from. The employer has complete control over the processes and can rest assured that the tool is always updated and adapted to frequent changes in labour law.

WHAT'S NEXT?

At present, for our biggest clients we are building dedicated data warehouses. The solution being implemented allows automatic imports of data directly from the client's sales systems into Vistra's accounting software. We are also working on automating reporting processes, so that the client has access to real time data.

In addition to the increasing legal requirements, an important role is also played by tools that enable clients to control the completeness of tax returns and other statutory reporting. For capital groups operating in many countries, such tools will give the control over the completeness of their worldwide reporting obligations – that is why this is another new solution that we hope to soon be able to offer.

State bodies are also aiming for digitisation – since 2018, all VAT returns have been submitted electronically. The pandemic has delayed the next change – the JPK (Standard Audit File) that is to replace the VAT return. In theory, this change was meant to be a simplification, but in practice, it means the need to implement large changes to the accounting software we have been working on for a long time, because now each transaction will require additional coding.

At the beginning of this year, the digitisation started many years ago by outsourcing companies such as Vistra proved to be an unexpectedly beneficial asset that allowed them to continue their operations, ensuring security for their clients.

It's worth investing in innovations – sooner or later, they become a reality. ●



Chmura staje się siłą napędową innowacji



**IRENEUSZ
BOROWSKI**

Country Manager Poland,
Dassault Systèmes

Trendy w technologii cyfrowej, takie jak mobilność, Internet rzeczy (IoT), analityka wielkich zbiorów danych, zmieniają procesy i rewolucjonizują modele biznesowe. Ich wspólnym mianownikiem, siłą transformującą i podstawowym motorem napędowym, jest chmura.

Chmura dostarcza wszystko, co jest potrzebne firmom do przeprowadzenia transformacji cyfrowej: wysoką elastyczność, dostęp na żądanie zawsze i wszędzie, natychmiastową dostępność zaawansowanego oprogramowania bez powiązanego z nim sprzętu, ale przede wszystkim zapewnia prostotę. Chmura stanowi fundament aplikacji i procesów biznesowych nowej generacji. Dlatego właśnie firma Dassault Systèmes umieściła chmurę w centrum swojej strategii doświadczeń biznesowych.

PLATFORMA W CHMURZE

Konsumenci oczekują dziś unikatowych, spersonalizowanych doświadczeń, które stanowią dużo więcej niż sumę elementów lub cech. Doświadczenia budują lojalność wobec marki na poziomie emocjonalnym, wiążąc konsumentów z firmą. Firma Dassault Systèmes zaprojektowała 3DEXPERIENCE – platformę doświadczeń biznesowych, aby pomóc klientom w projektowaniu, symulowaniu i dostarczaniu tych znaczących doświadczeń. Chmura stanowi optymalny sposób wykorzystania możliwości platformy 3DEXPERIENCE, umożliwia bowiem wszystkim pracownikom firmy natychmiastowy dostęp do platformy niezależnie od ich lokalizacji. Doświadczenie użytkownika jest tu znacznie uproszczone dzięki kolaboracyjnemu charakterowi platformy, która łączy ludzi, idee i wiedzę.

KORZYŚCI DLA INNOWATORÓW

Przedsiębiorstwa, które wdrożyły rozwiązania chmurowe, są elastyczne pod względem zakupu zasobów informatycznych, mogą szybko zwiększać lub zmniejszać zdolności produkcyjne oraz minimalizować wydatki inwestycyjne. To jednak nie wszystko. Chmura zwiększa też zdolność tych firm do tworzenia innowacji, ponieważ elastyczność i skalowalność sprzyjają również innowacyjności. Chmura przynosi „innowatorom” także dalsze

korzyści: usprawnia współpracę, umożliwia dostęp do zaawansowanych technologii, uniezależnia innowacyjność od lokalizacji oraz poprawia integralność danych.

Cloud becomes a driver for innovation

Digital technology trends such as mobility, the Internet of Things (IoT), big data and analytics are changing business processes and disrupting business models. The common denominator among them, both a transformative force and a prime enabler for all, is the cloud.

The cloud delivers what businesses require to make a digital transformation: high flexibility, on-demand access anytime, anywhere, immediate availability of advanced software without the associated hardware, but above all, it delivers simplicity. The cloud is the foundation of tomorrow's next-generation applications and business processes. This is why Dassault Systèmes has placed the cloud at the heart of its business experience strategy.

A PLATFORM ON THE CLOUD

Today consumers need unique, personalized experiences that are greater than the sum of their parts or features. Experiences build brand loyalty at an emotional level, which bind customers to a business. Dassault Systèmes has designed its business experience platform – the 3DEXPERIENCE platform – to help the clients design, simulate and deliver these powerful experiences. The cloud is the optimal way to leverage the power of the 3DEXPERIENCE platform, which is essential to succeed in today's experience economy. The cloud enables all employees of a business to instant access to the platform regardless of their location. Their user experience is greatly simplified through the collaborative nature of the platform that unites people, ideas and knowledge.

BENEFITS FOR INNOVATORS

Enterprises that already implemented cloud solutions are flexible in purchasing IT resources, can quickly upscale and downscale the capacity, and minimise the investment expenditures. But that's not all. The cloud for these companies also increases the ability to innovate, as innovation also benefits from flexibility and scalability. And the cloud brings 'innovators' even more advantages: boosts collaboration, unlocks advanced technologies, makes innovation location-independent and improves data integrity. ●

Prowadzenie projektów międzynarodowych na trzech kontynentach

Dlaczego tak ważny jest dobór odpowiedniego partnera?

AGATA MARCINIAK, MARCIN MALICKI, PAWEŁ SZYMULA

Metroplan Polska



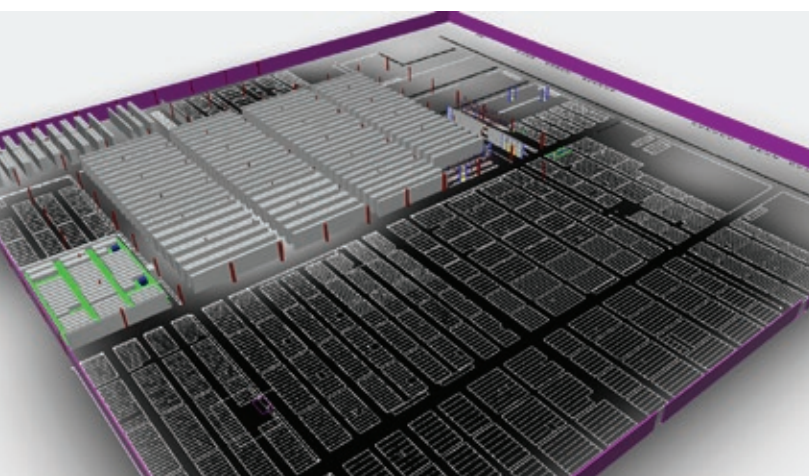
Prace projektowe oraz nadzór nad wdrożeniem były głównym powodem naszej obecności w miejscowości Woodstock w stanie Alabama – właśnie tam realizowaliśmy projekt wyposażenia magazynu w systemy logistyczne dla firmy Daimler, właściciela marki Mercedes-Benz. Prowadzenie projektu w międzynarodowym zespole okazało się nie tylko świetnym testem wiedzy i kompetencji całego zespołu, ale również umiejętności interpersonalnych oraz efektywnej komunikacji na wszystkich poziomach organizacji.

130 TYSIĘCY METRÓW KWADRATOWYCH

Nowopowstały magazyn części zamiennych (Global Spare Parts) dla firmy Daimler to projekt, który zakończyliśmy w połowie 2020 roku. Jest to jeden z głównych magazynów firmy na południową część Stanów Zjednoczonych – powstał w celu konsolidacji czterech mniejszych obiektów. Naszym zadaniem było opracowanie koncepcji systemu magazynowego – zgodnego z profilem produkcji oraz horyzontem planowania do 2025 roku. Prace rozpoczęliśmy od zebrania katalogu wymagań, preferencji oraz oczekiwanego

rozwoju według danych klienta. Zbadanie struktury produkcji, a także rozmiaru oraz ilości części zamiennych pozwala na zbudowanie kompleksowej bazy danych – niezbędnej do przygotowania rzetelnych danych wyjściowych. Od momentu rozpoczęcia prac do ich zakończenia, czyli w okresie 2017-2020, do katalogu części zamiennych doszło ponad 900 nowych indeksów, które również musiały zostać uwzględnione w powstającym projekcie. Proces żmudnego zbierania danych wstępnych o stanie istniejącym rozpoczęliśmy na pierwszych spotkaniach warsztatowych w USA, gdzie przeprowadziliśmy wymiarowanie oraz ważenie poszczególnych produktów z odpowiednim ich katalogowaniem lub miejscem oraz metodą składowania np. elementów niewymiarowych, większych niż pojedyncze miejsce paletowe. Dla małych detali: uszczelek, śrub, zaślepek itp. została opracowana osobna antresola – co ciekawe, wyższa niż normalne miejsca paletowe i posiadająca własne windy.

Po zebraniu kompletnych danych nastąpił etap projektowy, zawierający m.in. dokładne obliczenia przepływów, zapotrzebowania oraz dynamiki rotacji poszczególnych SKU (stock keeping unit). Przy paru tysiącach indywidualnych



SKU zadanie wymagało wielkiej uwagi oraz szerszego spojrzenia na problem w kontekście powierzchni oraz czasu – mając cały czas na uwadze rozwój przedsiębiorstwa Klienta oraz tendencję sprzedażową. Powstał projekt logistyki magazynowej uwzględnił dane początkowe, obliczone przepływy i wiele innych zmiennych, tworząc zwięzły koncept całego magazynu. Dynamika samego procesu oraz kolejnych wersji pozwoliła na elastyczne podejście naszego zespołu projektowego do wymagań Klienta, dostarczając dopasowany do potrzeb projekt.

Kolejną częścią naszego zakresu prac było przygotowanie dokumentacji przetargowej uwzględniającej wszystkie typy wyposażenia, następnie przeprowadzenie trzech rund negocjacji przetargowych (w USA, w Niemczech oraz online) oraz wsparcie w ostatecznych negocjacjach kontraktów.

W ostatniej fazie projektu, czyli realizacji, prowadziliśmy nadzór instalacji systemów logistycznych oraz przeprowadzaliśmy odbiory końcowe, co przy powierzchni 50 tys. m² samych systemów regałowych jest wymagającym oraz odpowiedzialnym zadaniem. Odbiory miały na celu nie tylko weryfikację zgodności z dokumentacją projektową,

ale również kwestie jakościowe wykonanego montażu oraz aspekty mogące w późniejszym okresie użytkowania wpłynąć znacząco na trwałość instalacji.

NIEMIECKI KLIENT, POLSKI PROJEKT, AMERYKAŃSKA REALIZACJA

Praca przy międzynarodowym projekcie w multikulturowym "kotle" wydaje się być niemałym wyzwaniem. Projektowaliśmy system w biurach we Wrocławiu oraz Warszawie, raportowaliśmy bezpośrednio do klienta w Niemczech, zaś liderzy projektu oraz użytkownik docelowy znajdowali się na miejscu w USA w Alabamie – na dodatek, dostawca rozwiązań logistycznych był z Florydy. Bardzo szybko okazało się, że absolutnie niezbędnym jest wprowadzenie globalnego Project Managera, który zadba o komunikację i terminy w 5 grupach projektowych. W takich projektach PM musi zderzyć się z problemem "angielskiego" – każda strona projektu oczywiście go zna, jednak już od pierwszego spotkania wyszły różnice akcentowe co bezpośrednio przekładało się na efektywność komunikacji np. szef instalatorów z Teksasu ze swoją ekipą złożoną głównie z Meksykańczyków. Regularne spotkania online z klientem (bardzo wyrozumiałym w kwestii godzin spotkań i przesunięć czasowych) oraz członkami grup projektowych, którzy znajdowali się w różnych sytuacjach (np. podczas przejazdu autostradą międzystanową lub robotami budowlanymi zaraz za oknem) to również ciężki orzech do zgryzienia. Na szczęście, w myśl amerykańskiego "speak up" (jeżeli się nie odezwałeś, nie masz uwag do tematu) oraz regularnym notatkom uzupełniającym udało się przeprowadzić wszystkie etapy procesu instalacji oraz odbiorów.

HOUSTON, WE HAVE A PROBLEM! – CZYLI JAK RAPORTOWAĆ PROBLEMY

Nawet najlepiej prowadzony projekt napotyka na problemy, które należy rozwiązywać sprawnie i szybko. Klient dał nam całkowitą dowolność w kwestii wzorów wewnętrznych dokumentów do briefingów czy raportowania. Zaproponowaliśmy wzory takowych, a także listę dystrybucji oraz kanały dalszej komunikacji na różnych platformach komunikacyjnych np. Microsoft Teams, OneDrive. Niezwykle ważnym etapem było sprawdzenie poszczególnych dokumentów pod kątem technicznym i stylistycznym, co w przypadku pracy na dwóch kontynentach i trzech krajach jest dużym testem. W celu przyspieszenia prac na miejscu oraz raportowania powstałych problemów, zaproponowaliśmy naszemu klientowi przejście na elektroniczną dokumentację powstającą on-the-fly w chmurze. Dzięki digitalizacji dokumentacji papierowej każdy z zespołów odpowiedzialnych za odbiory otrzymał tablety i telefony, na których poszczególni członkowie zespołu raportowali problemy przysyłając opis i zdjęcie do chmury w czasie rzeczywistym. Dzięki temu osoby biorące udział w projekcie błyskawicznie mogły wiedzieć co się dzieje, pomimo przebywania w różnych strefach czasowych. Zaproponowane rozwiązanie zostało bardzo dobrze przyjęte przez wszystkie strony i znacząco przyspieszyło montaż oraz odbiory.

BEZ KASKU I TESTU NIE WEJDZIESZ

BHP w USA stoi na bardzo wysokim poziomie, co również zostało potwierdzone podczas realizacji dla Daimlera. Wielką

uwagę poświęca się każdej osobie wchodzącej na plac budowy, aby ona, jak i inne wokół niej były bezpieczne. Absolutnie żadna z osób nie mogła wejść na teren bez odpowiedniego ubioru (kask, buty, kamizelka, okulary i rękawiczki), a co więcej – odpowiedniego przeszkolenia z ogólnych zasad BHP... potwierdzonych krótkim testem! Dopiero po pomyślnym zdaniu testu, można było wejść na budowę. Te zasady dotyczyły wszystkich bez wyjątków – nawet reprezentantów klienta. Taka dbałość o bezpieczeństwo i proaktywne zapobieganie wypadkom jest godna podziwu, ponieważ pozwala na sprawniejszą pracę wszystkich podmiotów biorących udział w realizacji oraz pozwala na minimalizację ryzyka podczas pracy, co w najgorszym scenariuszu może skutecznie przyspować terminarz prac.

GRANIE DO WSPÓLNEJ BRAMKI, CZYLI SUKCES NASZEGO KLIENTA

Pomimo różnic kulturowych, językowych oraz czasowych cały zespół oraz grupy projektowe od samego początku grały do tej samej bramki, czyli pomyślnej realizacji dla klienta – na czas, w ramach budżetu oraz najwyższej możliwej jakości. Cały projekt, komunikacja, dyskusje i spotkania prowadzone były w atmosferze szacunku i doceniania roli wszystkich uczestników niezależnie od statusu i pochodzenia – podobnie prowadziliśmy projekt dla firmy Hengst w chińskim Kunshan. Ta realizacja była niemal "lustrzana" – polski projekt dla niemieckiego klienta, realizowany w chińskim mieście.

Jako Metroplan bardzo cenimy uwagi i potrzeby naszych klientów. Łącząc je z naszą wiedzą oraz doświadczeniem jesteśmy w stanie zaprojektować rozwiązania, które spełnią wszystkie założenia biznesowe oraz szczegółowe potrzeby niezależnie od branży. Dzięki naszemu zorientowaniu na Klienta oraz respektowaniu jego życzeń w celu stworzenia rozwiązania sztywnego na miarę, realizacja projektów na paru kontynentach jednocześnie nigdy nie stanowi dla nas problemu.

Carrying out international projects on three continents

Why is it so important to choose the right partner?

The design work and supervision of the implementation was the main reason for our presence in Woodstock, Alabama – this is where we were carrying out the project of equipping the warehouse with logistic systems for Daimler, owner of the Mercedes-Benz brand. The project was not only a great test of the knowledge and competence of the entire team, but also of interpersonal skills and effective communication at all levels of the organisation.

130 000 SQUARE METRES

The new Global Spare Parts warehouse for Daimler is a project that we completed in mid-2020. It is one of the



company's main warehouses in the southern part of the United States – it was built to consolidate four smaller facilities. Our task was to develop a concept for the warehouse system – in line with the production profile and planning horizon until 2025. We started our work by collecting a catalogue of requirements, preferences and expected development according to the Client's data. The analysis of the production structure as well as the size and quantity of spare parts allows us to build a comprehensive database – necessary to prepare reliable output data. From the moment the work began until its completion, i.e. in the period 2017-2020, over 900 new indexes were added to the spare parts catalogue, which also had to be included in the ongoing project. We started the process of laborious collection of preliminary data on the existing condition at the first workshop meetings in the USA, where we carried out dimensioning and weighing of individual products with appropriate cataloguing or place and method of storage of e.g. oversized elements larger than a single pallet space. For small details: gaskets, screws, plugs, etc., a separate mezzanine was developed – interestingly, higher than normal pallet spaces and with its own lifts.

After collecting complete data, the design stage followed, which included, among others, precise calculations of flows, demand and rotation dynamics of individual SKUs (stock holding units). With a few thousand individual stockholding units, the task required great attention and a broader look at the problem in terms of space and time – keeping in mind the development of the Customer's enterprise and the sales trend. The resulting warehouse logistics project took into account the initial data, calculated flows and many other variables, creating a comprehensive concept for the entire warehouse. The dynamics of the process itself and the subsequent versions allowed for a flexible approach of our project team to the Client's requirements, providing a tailor-made design.

Another part of our scope of work was to prepare tender documentation for all types of equipment, then conduct three rounds of tender negotiations (in the USA, Germany and online) and support in the final contract negotiations.

In the last phase of the project – the implementation – we supervised the installation of logistic systems and carried

out final acceptance, which is a demanding and responsible task for 50,000 m2 of racking systems alone. The purpose of the acceptance was not only to verify compliance with the project documentation, but also the quality of the completed installation and aspects which may significantly affect the durability of the installation at a later stage of use.

GERMAN CLIENT, POLISH PROJECT, AMERICAN IMPLEMENTATION

Working on an international project in a multicultural team seems to be quite a challenge. We designed the system in the offices in Wrocław and Warsaw, reported directly to the client in Germany, while the project leaders and the target user were located in the USA in Alabama – in addition, the logistics solutions provider was from Florida. It soon turned out that it is absolutely necessary to introduce a global Project Manager who will take care of communication and deadlines in 5 project groups. In such projects PM has to face the "English" problem – of course, each side of the project knows it, but from the very first meeting, the differences in accents came out, which directly translated into effective communication, e.g. the head of the installers from Texas with his team consisting mainly of Mexicans. Regular online meetings with the client (very forgiving in terms of meeting hours and time shifts) and members of project groups, who were in different situations (e.g. while driving on an interstate motorway or construction works just outside the window) are also a heavy nut to crack. Fortunately, according to American "speak up" (if you have not spoken up, you have no comments on the subject) and the regular follow-up notes we've managed to carry out all stages of the installation and acceptance process.

HOUSTON, WE HAVE A PROBLEM! – HOW TO REPORT PROBLEMS

Even the best-running project encounters problems that need to be solved quickly and efficiently. The client has given us complete freedom in terms of templates of internal documents for briefing or reporting. We proposed such templates, as well as distribution lists and channels of further communication on various communication platforms such as Microsoft Teams, OneDrive. An extremely important stage was to check individual documents from the technical and stylistic point of view, which in the case of work on two continents and three countries is a big test. In order to speed up the work on site and report any problems that arose, we proposed our client to switch to electronic documentation created on-the-fly in the cloud. Thanks to the digitization of

the paper documentation, each team responsible for receiving was provided with tablets and telephones on which individual team members reported problems by sending a description and photo to the cloud in real time. Thanks to this, people participating in the project could immediately know what is going on despite being in different time zones. The proposed solution was very well received by all parties and significantly accelerated the installation and reception.

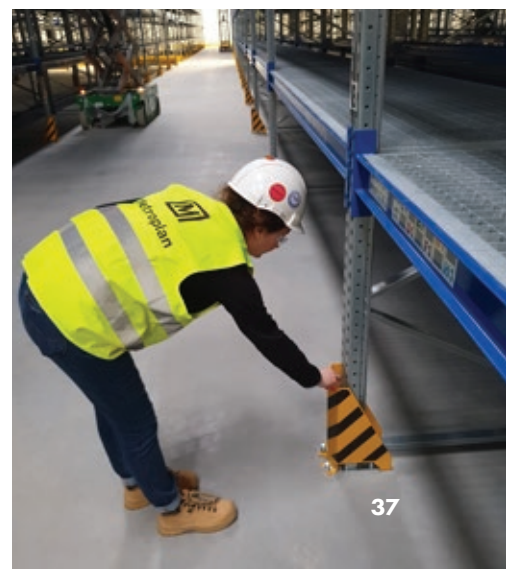
NO HELMET AND SAFETY TEST? YOU WON'T GET IN

Health and safety at work in the USA is at a very high level, which was also confirmed during the implementation for Daimler. Great attention is paid to every person entering the site so that they and others around them are safe. Absolutely no person could enter the site without proper clothing (helmet, shoes, waistcoat, glasses and gloves) and, what is more, proper training in general health and safety rules... confirmed by a short test! Only after passing the test successfully could you enter the building site. These rules applied to everyone without exception – even the Client's representatives. Such care for safety and proactive prevention of accidents is admirable, as it allows for more efficient work of all parties involved in the implementation and allows for minimizing the risk during work, which in the worst case scenario can effectively slow down the work schedule.

TEAM GOAL – OUR CLIENT'S SUCCESS

Despite cultural, linguistic and time-zone differences, the whole team and project groups have played to the same goal from the very beginning, i.e. successful completion for the client – on time, within budget and of the highest possible quality. The whole project, communication, discussions and meetings were conducted in an atmosphere of respect and appreciation of the role of all participants regardless of their status and origin – similarly, we conducted a project for Hengst in Kunshan, China. This realization was almost "mirrored" – Polish project for a German client, carried out in a Chinese city.

As a Metroplan, we greatly appreciate the attention and needs of our customers. By combining them with our knowledge and experience, we are able to design solutions that meet all business objectives and specific needs regardless of the industry. Thanks to our customer orientation and respect for customer wishes in order to create a tailor-made solution, the implementation of projects on several continents at the same time is never a problem for us. ●



Logistyka 4.0, czyli współpraca 4PL



ADAM GALEK

Członek Zarządu, Rohlig Suus Logistics
Member of the Board, Rohlig Suus Logistics

Postępująca, zwłaszcza w czasie pandemii COVID-19, cyfryzacja i robotyzacja biznesu wymusza na firmach konieczność dostosowania się do nowej rzeczywistości. W rezultacie, zmienia się również model współpracy z klientami – zmierza w kierunku zacieśnienia relacji i wzmocnienia zaufania biznesowego.

Pandemia COVID-19 skutecznie zweryfikowała stopień zaawansowania technologicznego każdej firmy. Już dzisiaj przedsiębiorstwa częściej decydują się na nowocześniejsze, bardziej zaawansowane rozwiązania, aby przygotować biznes na kolejne nieprzewidywalne sytuacje. Jednak podążanie za niezależnością i poprawą efektywności nie może zmierzać w kierunku bezrefleksyjnego wdrażania nowości. W Rohlig Suus Logistics zawsze zwracamy uwagę na to, czy dane rozwiązanie przynosi optymalne korzyści dla naszych klientów, pracowników, partnerów biznesowych oraz środowiska. Choć uważam, że wciąż jako branża logistyczna jesteśmy na początku drogi zmierzającej do pełnej cyfryzacji, to zaważam, że na rynku coraz częściej pojawiają się nowe, wartościowe rozwiązania. Firmy również stały się odważniejsze pod względem innowacyjnych wdrożeń.

Niewątpliwie, inną konsekwencją pandemii COVID-19 jest zmiana modelu pracy przedsiębiorstw. Firmy coraz częściej decydują się na dywersyfikację obszarów swojej działalności, zarówno pod względem doboru dostawców, obsługiwanych branż, jak i oferowanych usług. Takie działania znacznie zwiększają odporność biznesu na zmiany rynkowe. Zauważam także, że pandemia przyspieszyła również transformację dotychczasowego modelu współpracy. Wyzwania, z którymi musieliśmy się zmierzyć na początku pandemii wyraźnie zweryfikowały dotychczasowe relacje biznesowe. Z tego też względu zauważamy rosnącą popularność projektów o podejściu 4PL. Do tej pory klienci, w ramach projektów 3PL, zwracali się do usługodawców z gotowymi już projektami rozwiązań logistycznych, szukając tym samym potwierdzenia swoich pomysłów. 4PL to natomiast kontynuacja tego rozwiązania wzbogacona o doświadczenie firmy logistycznej. Obecnie klient dostarcza informacje m.in. na temat prowadzonego biznesu, segmentacji produktów i docelowych odbiorców – na podstawie tych danych operator logistyczny opracowuje optymalne dla klienta rozwiązania, zarówno w zakresie ekonomicznym, jak i jakości wykonania zleceń. To rozwiązanie pozwala operatorowi logistycznemu dosto-

sować najlepsze rozwiązania do specyfiki danego klienta, z drugiej strony wymaga to jego większego zaufania.

Logistics 4.0 or 4PL Collaboration

The continuing adoption of digital technologies and robotics by business, particularly during the COVID-19 pandemic, is forcing companies to adapt to new realities. This in turn transforms customer collaboration models pointing them toward stronger relationships and enhanced business trust.

The COVID-19 pandemic put companies' use of advanced technologies to the test. Today, businesses are more keen to adopt more cutting-edge, advanced solutions to prepare for yet more unpredictable scenarios. This being said, the pursuit of independence and enhanced effectiveness must not mean novelty should be rolled-out thoughtlessly. Here at Rohlig Suus Logistics, we always check if a solution will generate optimal benefits for our customers, employees,

business partners and the environment. While I believe the logistics industry is only starting out on its journey toward a full digital transformation, I can see new and worthwhile solutions popping up in the market increasingly more often. Businesses have also become more daring when it comes to implementing innovation.

Undoubtedly the other type of fall-out from the COVID-19 pandemic is a shift in the business operating model with companies increasingly more going for business diversification when it comes to supplier choice, industries serviced and the portfolio of services on offer. This approach substantially boosts business resistance to market volatility. I'm also seeing the pandemic accelerating the transformation of the existing collaboration model. Whilst the challenges we've had to face at the pandemic's outset have visibly tested our business relationships, we are witnessing a growth in the popularity of 4PL-type projects. To-date, as part of 3PL projects, customers would approach service providers with ready-made logistics blueprints seeking concept confirmation. While 4PL definitely builds on this approach, it also incorporates the experience of a logistics services provider. Today, a customer provides data on its business, product segmentation and end recipients and the logistics company uses these data to design the ultimate solution in terms of cost-effectiveness and quality. On the one hand, this approach enables the logistics operator to tailor the best solution to a specific customer, and on the other, the customer needs to be able to put more trust in the operator. ●

reklama





JEDNA LINIA 4 KRAJE

NOWY SERWIS DROBNICOWY

To rozwiązanie łączy wiedzę kompleksowego operatora logistycznego z doświadczeniem oddziałów w Czechach, na Słowacji i Węgrzech.

- » Codzienne wyjazdy
- » Krótki transit time (24 h)
- » Globalne możliwości logistyczne

Poznaj nas na www.suus.com

ARiMR na cyfrowej ścieżce

Agencja 4.0. – to nazwa strategii cyfryzacji realizowanej w ostatnich latach przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Jej efektem są nowe technologiczne rozwiązania ułatwiające rolnikom prowadzenie gospodarstwa oraz takie, które usprawniają pracę ARiMR.



**TOMASZ
NOWAKOWSKI**

Prezes Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa
President of the Agency for Restructuring and Modernisation
of Agriculture

– Ta strategia rozpisana jest w czasie, posuwamy się w procesie cyfryzacji krok po kroku. Agencja jest bowiem dużą instytucją, obsługującą rocznie ponad 1,3 mln rolników, zatrudniającą 11 tys. osób, więc wszystkie technologiczne nowości musimy wprowadzać tak, by nie zaburzać procesu realizacji naszych podstawowych zadań, czyli bieżącego finansowania rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Ale konsekwentnie idziemy do przodu – mówi Tomasz Nowakowski, prezes Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Wśród innowacyjnych projektów zrealizowanych przez ARiMR są m.in. produkty internetowe, których adresatem są rolnicy. – To aplikacja eWniosekPlus, dzięki której można ubiegać się o dopłaty bezpośrednie i obszarowe z PROW drogą elektroniczną; portal IRZplus, służący rolnikom do zgłaszania przez internet zdarzeń dotyczących posiadanych przez nich zwierząt gospodarskich, czy wprowadzana właśnie do użytku aplikacja mobilna na smartfony. Za jej pomocą rolnik może przesłać do ARiMR wymagane fotografie dokumentów lub zdjęcia swoich gruntów i upraw potrzebne np. do weryfikacji wniosku o dopłaty – wylicza prezes Agencji.

Efektom działań agencyjnych programistów są także narzędzia cyfrowe usprawniające pracę ARiMR. Moduł eLZP to system, który pozwala drogą elektroniczną przesłać z biur powiatowych do centrali ARiMR zautoryzowane listy zleceń płatności dla dopłat bezpośrednich i obszarowych. Z kolei Agencyjny Prawnik to program, który gromadzi w jednym miejscu wszystkie opinie prawne dotyczące programów realizowanych przez ARiMR. Rozwiązanie to ogranicza tworzenie kolejnych takich samych opinii prawnych przez placówki Agencji w różnych częściach kraju.

– W planach na ten rok mamy wprowadzenie elektronicznego obiegu dokumentów w całej Agencji, co zważywszy na skalę instytucji, liczącej 16 oddziałów regionalnych i 314 biur powiatowych, będzie sporym wyzwaniem, a także e-wniosku dla działań inwestycyjnych z PROW – mówi Tomasz Nowakowski, prezes największej rolniczej agencji płatniczej w Unii Europejskiej.

ARMA on a digital path

Agency 4.0 – this is the name of digitalization strategy implemented in recent years by the Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture. This results in new technological solutions to make it easier for farmers to run a farm and to improve the work of the ARMA.

– This strategy is extended over time, we are moving step by step in the process of digitalization. The Agency is a large institution, serving more than 1.3 million farmers a year, employing 11 000 people, so we need to implement all technological innovations so that we do not disrupt the performance of our basic tasks, namely the current financing of agricultural and rural development. But we are going forward consistently – says Tomasz Nowakowski, the President of the Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture.

Among the innovative projects carried out by the ARMA are web products addressed to farmers. – It is the eWniosekPlus application, through which one can apply electronically for direct and area payments from the RDP; IRZplus portal serving farmers to report events concerning their livestock through the Internet or the smartphone mobile application that is currently being put into operation. With this help, the farmer can send to the ARMA the required photographs of documents or photographs of his land and crops needed e.g. to verify the application for aid – enumerates the President of the Agency.

The digital tools that improve the ARMA's work are also the result of the efforts of the Agency's programmers. eLZP module is a system which allows to electronically send authorized lists of payment orders for direct and area payments from the Local Offices to the ARMA headquarters. On the other hand, Agencyjny Prawnik (Agency Lawyer) is a programme which gathers all legal opinions concerning programmes implemented by the ARMA in one place. This solution limits the issuing of identical legal opinions by the Agency's offices in different parts of the country.

– In the plans for this year we have the implementation of electronic document flow throughout the Agency, which, given the scale of the institution with 16 Regional Offices and 314 Local Offices, will be a big challenge, as well as the implementation of e-application for investment measures under the RDP – says Tomasz Nowakowski, the President of the largest agricultural Paying Agency in the European Union. ●

Cost segregation w branży przemysłowej



RAFAŁ KRAN

Doradca podatkowy, menedżer
w MDDP

Tax advisor, manager at MDDP

Inwestycje przemysłowe to najczęściej sieć mniej lub bardziej powiązanych ze sobą urządzeń, instalacji czy obiektów budowlanych. Dla celów podatkowo-księgowych ważne jest, aby sumę wydatków na taką inwestycję rozliczyć na poszczególne środki trwałe. Poza porządkiem księgowym, w efekcie profesjonalnego rozliczenia inwestycji (tzw. cost segregation) można liczyć na wymierne korzyści, zwłaszcza w sferze podatkowej.

Profesjonalne cost segregation uwzględnia aspekty podatkowe, księgowe, techniczne (w tym na podstawie oględzin inwestycji) w celu ustalenia listy środków trwałych składających się na daną inwestycję wraz z określeniem ich wartości początkowych (w tym z uwzględnieniem szeregu kosztów pośrednio związanych z inwestycją, np. kosztów finansowania dłużnego).

Profesjonalne cost segregation pozwala na zastosowanie zróżnicowanych stawek amortyzacyjnych do konkretnych komponentów inwestycji przemysłowej. W efekcie eliminuje się spotykane czasem uproszczenia polegające na przyjmowaniu całej inwestycji lub istotnej jej części jako jednego środka trwałego amortyzowanego niską stawką (dotyczy to zwłaszcza budynków). Inwestor może mieć zatem możliwość dokonywania wyższych odpisów amortyzacyjnych.

Cost segregation jest również ważnym narzędziem w celu poszukiwania oszczędności w zakresie podatku od nieruchomości. W wyniku techniczno-prawnej analizy inwestycji, pozwala bowiem na takie wyodrębnienie, np. urządzeń i instalacji przemysłowych, aby dla celów podatku od nieruchomości przedstawiać tylko te elementy, które w świetle prawa podlegają opodatkowaniu. W wielu przypadkach takiemu opodatkowaniu nie podlegają części techniczne urządzeń czy też komponenty zlokalizowane wewnątrz budynków. Brak odpowiedniego podziału tych elementów powoduje na ogół niepotrzebne zawyżanie podstawy opodatkowania.

Cost segregation skutkuje niższą podstawą opodatkowania dla celów podatku od przychodów z budynków. Dotyczy to inwestycji, których elementem jest budynek przeznaczo-

ny na wynajem (np. komercyjne magazyny). W wyniku cost segregation niektóre instalacje i elementy wewnątrzbudynkowe są prezentowane jako odrębne środki trwałe, co skutkuje zmniejszeniem wartości początkowej samego budynku, od której wylicza się podatek.

Cost segregation in industry

Industrial investments most often consist of more or less interrelated devices, installations, structures or buildings. For tax and accounting purposes, all investment expenses should be settled into individual fixed assets (as part of the so-called cost segregation). In addition to the accounting order, as a result of cost segregation, investors can gain tangible benefits, especially in the area of tax.

Professional cost segregation is based on tax, accounting and technical aspects (including under an inspection of the investment) in order to determine the list of fixed assets concerning the investment along with their initial values (calculated on the basis of hard costs as well as costs indirectly related to the investment, e.g. debt financing costs).

Professional cost segregation allows investors to apply differentiated depreciation rates to specific components of the investment. As a result, the sometimes encountered simplifications consisting in presenting the entire investment or a significant part of it as one fixed asset depreciated at a low rate (especially for buildings) are eliminated. The investor may therefore be able to make higher depreciation write-offs.

Cost segregation is also an important tool for savings in property tax. As a result of the technical and legal analysis of the investment, every particular element of the investment can be separated, including in line with the property tax criteria. In many cases, such taxation does not apply to technical parts of devices or to components located inside buildings. The lack of a proper separation of these elements generally causes an unnecessary overstatement of the tax base for property tax.

Cost segregation results also in a lower tax base for the purposes of income tax on buildings. This applies to investments which include a building intended for rent (e.g. commercial warehouses). As consequence of cost segregation, some installations and internal components are presented as separate fixed assets what leads to reduction of the initial value of the building, on which the tax is calculated. ●

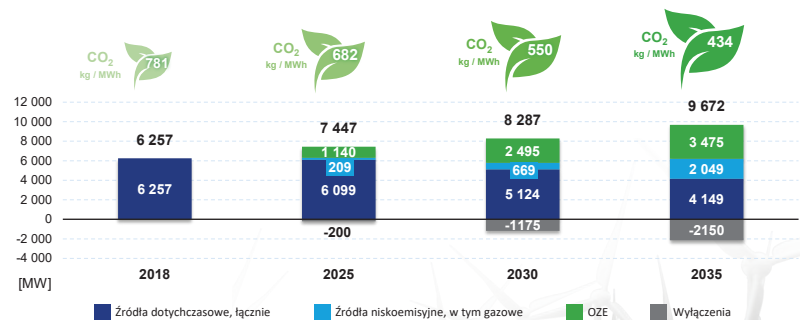
Grupa Enea podejmuje coraz bardziej zdecydowane działania w segmencie OZE

Enea, jako jeden z największych koncernów w Polsce, czując się odpowiedzialnym za bezpieczeństwo energetyczne państwa, jest aktywnym uczestnikiem transformacji polskiego sektora energetycznego. Z tego względu, oprócz zarządzania kluczowymi, patrząc przez pryzmat stabilności krajowego systemu elektroenergetycznego jednostkami konwencjonalnymi, stawia coraz bardziej ambitne kroki w obszarze OZE.

– Spółka szacuje, iż już w roku 2030 ponad 40% produkowanej energii elektrycznej będzie pochodzić ze źródeł gazowych i OZE, podczas gdy w roku 2035 współczynnik ten będzie wynosił ok. 60% – stwierdził Paweł Szczeszek, prezes Enei. Co istotne, plany te są zbieżne z założeniami zaktualizowanego dokumentu „Polityka Energetyczna Polski do 2040 r.”, wpisując się tym samym w politykę rządu.

Spółka analizuje scenariusz budowy instalacji fotowoltaicznych na terenach należących do Lubelskiego Węgla Bogdan-ka, wchodzącego w skład Grupy Enea. Projekt ten jest szczególnie istotny, biorąc pod uwagę nie tylko inwestycje w nowe zielone moce wytwórcze, ale także fakt, iż działania te pozwolą właściwie zagospodarować grunty należące do kopalni węgla kamiennego,

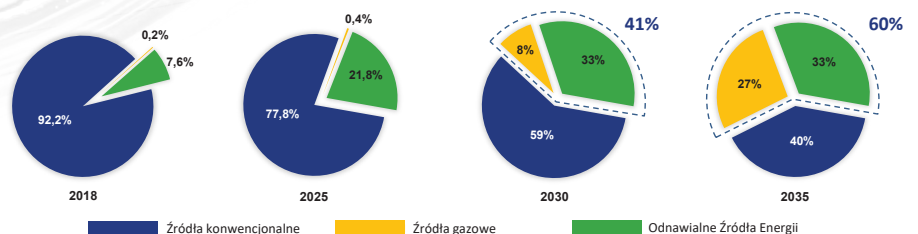
Transformacja aktywów wytwórczych



Redukcja emisji CO₂ do 550 kg/MWh w 2030 r.

ŹRÓDŁO: Grupa Kapitałowa ENEA

Zrównoważona i odpowiedzialna transformacja



Maksymalizacja rentowności miks OZE, przy założeniu utrzymania celu w 2030 r.
→ fotowoltaika, farmy wiatrowe, biomasa, biogaz

Ponad 40% produkcji energii elektrycznej w 2030 r. ze źródeł gazowych i OZE

ŹRÓDŁO: Grupa Kapitałowa ENEA

utożsamianej dotąd z energią konwencjonalną.

Enea ponadto aktywnie poszukuje kolejnych możliwości inwestycyjnych w segmencie energetyki wiatrowej. Spółka analizuje możliwości akwizycyjne, planując kolejne kroki przybliżające do realizacji farm offshore na przełomie 2020 i 2021r.

Grupa Enea jest ponadto aktywna w obszarze elektromobilności. Z tego względu spółka uruchomiła projekt pod nazwą „Program rozwoju elektromobilności w GK Enea”, którego celem jest opracowanie modelu rozwoju tego segmentu oraz sukcesywnie wymienia własną flotę na nowe samochody elektryczne. Ponadto Enea, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku, zbudowała stacje ładowania pojazdów elektrycznych.

tekst: ENEA SA

Enea Group is taking more and more decisive actions in the RES segment

Enea, as one of the largest concerns in Poland, feels responsible for the energy security of the state, is an active participant in the transformation of the

Polish energy sector. For this reason, in addition to managing key conventional units, looking through the prism of the stability of the national power system, it takes more and more ambitious steps in the field of RES.

– The company estimates that already in 2030 more than 40% of the electricity produced will come from gas sources and RES, while in 2035 this ratio will be approx. 60% – said Paweł Szczeszek, president of Enea. Importantly, these plans are consistent with the assumptions of the updated document "Poland's Energy Policy until 2040", thus being part of the government's policy.

The company is analyzing the scenario for the construction of photovoltaic installations in the areas belonging to Lubelski Węgiel Bogdanka, which is part of the Enea Group. This project is particularly important, taking

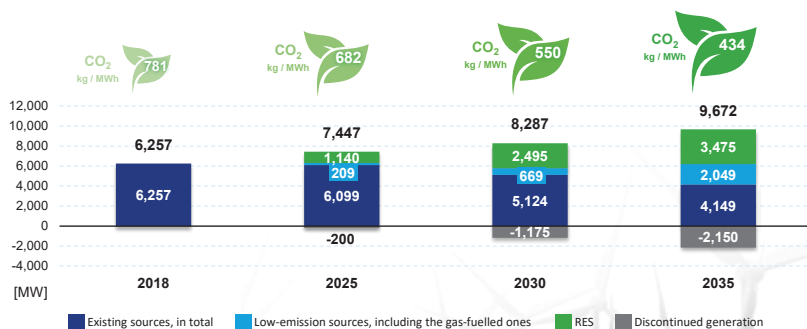
into account not only the investment in new green generation capacities, but also the fact that these activities will allow for the proper management of land belonging to a hard coal mine, previously equated with conventional energy.

Enea is also actively looking for new investment opportunities in the wind energy segment. The company is analyzing the acquisition opportunities, planning the next steps towards the implementation of offshore farms at the turn of 2020 and 2021.

Enea Group is also active in the field of electromobility. For this reason, the company launched a project called "Electromobility development program at Enea CG", the purpose of which is to set a development model for this segment and to successively replace its fleet with new electric cars. In addition, Enea, in order to meet the expectations of the market, built electric vehicle charging stations. ●

tekst: ENEA SA

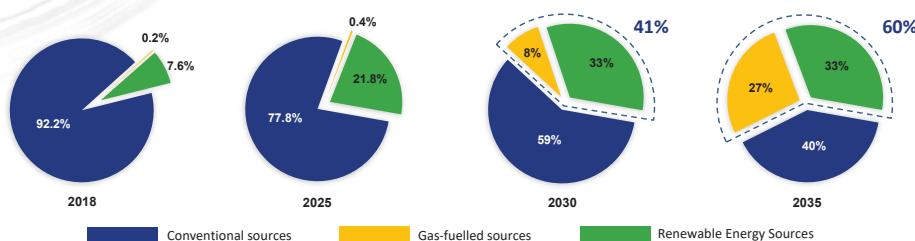
Transformation of generation assets



Reduction of CO₂ emissions to 550 kg/MWh in 2030

SOURCE: ENEA Capital Group

Sustainable and responsible transformation



Profitability maximisation of the RES mix, assuming the target is maintained in 2030
→ photovoltaics, wind farms, biomass, biogas

More than 40% of electricity generation in 2030 from gas-fuelled and renewable sources

SOURCE: ENEA Capital Group



Enea Optima

System zarządzania poborem energii

Cała moc w jednej aplikacji

Enea Optima to **oprogramowanie dedykowane** klientom biznesowym. Dzięki zdalnej transmisji danych pomiarowych daje **możliwość kontroli i optymalizacji kosztów** (w tym również tych związanych z planowaną „opłatą mocową”) z dowolnego urządzenia online.

Więcej informacji na stronie enea.pl

Jak ekologia wkroczyła do przestrzeni magazynowych?

Eksperti Cushman & Wakefield przedstawiają pionierskie badanie rynku magazynowego



**JOANNA
SINKIEWICZ**

Dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych w Cushman & Wakefield
Head of Industrial & Logistics, Cushman & Wakefield



**RYSZARD
GWÓDŹ**

Senior Industrial Technical Manager w Cushman & Wakefield

Ponad 80% najemców pyta o proekologiczne rozwiązania w magazynach, z czego 60% chciałoby, aby obiekt posiadał eko-certyfikat – wynika z badania przeprowadzonego przez międzynarodową firmę Cushman & Wakefield, która opublikowała raport pt. „Industrial Goes Green” w całości poświęcony ekologicznym rozwiązaniom w sektorze magazynowym.

Rynek magazynowy, szczególnie w ostatnim czasie, rozwija się niezwykle dynamicznie. Magazynów oraz fabryk przybywa w szybkim tempie i coraz częściej wpisują się one w trend rozwoju zrównoważonego budownictwa, kładącego szczególny nacisk na ochronę środowiska. O tym, jak ekologia stała się częścią rynku magazynowego, przeczytamy w raporcie Cushman & Wakefield pt. „Industrial Goes Green”. W raporcie przeanalizowano najefektywniejsze eko-rozwiązania, a także oszacowano koszty i czas zwrotu z inwestycji dla przykładowego budynku magazynowego.

DROGA DO EKOLOGII

Jak zaznacza Joanna Sinkiewicz, Dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych w Cushman & Wakefield, jeszcze do niedawna stosowanie rozwiązań przyjaznych środowisku nie było zbyt popularne, bo oznaczało to dodatkowe wydatki: *Niekorzystna relacja pomiędzy kosztem a potencjalnymi korzyściami wynikającymi z użytkowania powierzchni, nie mogła przekonać najemców skoncentrowanych na najmach krótkoterminowych. Deweloperzy natomiast – przy ogromnej konkurencji rynkowej – zdecydowanie bardziej skoncentrowani byli na walce cenowej. Obiekty przyjazne środowisku, o specyfikacji przekraczającej standard rynkowy, przez wiele lat nie były popularne. Na szczęście z biegiem czasu takie rozwiązania zyskały na znaczeniu. Powodem są przede wszystkim realne oszczędności dla najemców i deweloperów i zdecydowanie niższe koszty*

użytkowania obiektów tego typu. Eko rozwiązania po prostu się opłacają.

– Przełom w kwestii eko-rozwiązań dokonał się dzięki projektom „pre-let”, które dają możliwość modyfikacji projektu i negocjacji specyfikacji technicznej obiektu przed wybudowaniem inwestycji – mówi Joanna Sinkiewicz – Takie obiekty są także wynajmowane na dłuższy czas, co dodatkowo sprzyja w tej sytuacji. Niektórzy deweloperzy już teraz decydują się ponieść koszt niektórych inwestycji w zakresie rozwiązań ekologicznych.

Jak dodaje Ryszard Gwóźdź, Senior Industrial Technical Manager w Cushman & Wakefield, autor raportu, jeszcze niedawno decyzja o skali inwestycji dewelopera w zakresie eko-rozwiązań zależała głównie od tego, czy dane rozwiązanie można było uznać za podniesienie wartości budynku oraz czy sprzyjało ono budowaniu wizerunku. Ten ostatni element szczególnie przybrał na sile na przestrzeni ostatnich kilkunastu miesięcy. Wpływ na to mają również między-narodowe fundusze inwestycyjne, nabywające obiekty przemysłowe w Polsce.

– Dla kapitału zagranicznego rozwiązania proekologiczne i zielone certyfikaty są wyznacznikiem jakości, a co za tym idzie również wartości projektu. Jest to więc dodatkowa motywacja dla deweloperów aktywnych na polskim rynku, by swoje obiekty przygotowywać zgodnie ze standardami wymaganymi przez międzynarodowe systemy certyfikacji – mówi Ryszard Gwóźdź.

ZIELONE CERTYFIKATY

Dobrym potwierdzeniem, że magazyn jest „eko” są certyfikaty takie jak BREEAM lub LEED, które świadczą o tym, że budynek przemysłowy został zaprojektowany i zbudowany zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju. Całkowita liczba obiektów certyfikowanych systemem BREEAM i LEED w Polsce wynosi 139, co stanowi 16% wszystkich budynków magazynowych w kraju. Nie jest to więc jeszcze standard, ale zdaniem ekspertów wkrótce tak właśnie się stanie: *Ekologia pojawia się już w przypadku każdego dużego projektu realizowanego w formule „pre-let”*. W naszej opinii liczba certyfikowanych budynków będzie stale rosła – mówi Joanna Sinkiewicz – Podobne zjawisko miało miejsce wcześniej na rynku powierzchni biurowych. Na realizację obiektów w systemie BREEAM coraz częściej decydują się duzi gracze rynkowi. To jeden

z najistotniejszych trendów na rynku nieruchomości przemysłowych w ostatnim roku.

EKO-TECHNOLOGIE PRZYSZŁOŚCI

Raport firmy Cushman & Wakefield to nie tylko opis eko-magazynów. Autorzy przedstawili w nim wyniki swojego pionierskiego, kompleksowego badania rynku



powierzchni magazynowych pod kątem stosowanych rozwiązań ekologicznych w budynkach przemysłowych. Do udziału w badaniu zaproszono wszystkich czołowych deweloperów magazynowych działających w Polsce. Analizie poddano takie zagadnienia jak: stosowanie odzysku ciepła ze sprężarek powietrza, oświetlenia LED, fotowoltaika, gruntowe wymienniki ciepła, pompy ciepła, destratyfikatory powietrza, izolacyjność ścian i dachów. Sprawdzono także wykorzystanie wody szarej oraz CO₂ jako czynnika chłodniczego, a także użycie wody opadowej.

Dodatkowo raport zawiera krótkie wprowadzenie do wspomnianych zagadnień, zalety i wady poszczególnych rozwiązań oraz propozycje dalszych ulepszeń. Analiza i wyniki badania zostały wzbogacone przykładami praktycznego zastosowania rozwiązań ekologicznych w magazynach w Polsce.

Cały przychód uzyskany od partnerów raportu przedstawiających przykłady ekologicznych rozwiązań w konkretnych projektach zostanie przekazany na realizację celów Fundacji na rzecz Efektywnego Wykorzystania Energii. Wśród deweloperów, którzy wsparli tę inicjatywę znaleźli się 7R, CTP, GLP, Logicor, Panattoni Europe, Prologis oraz SEGRO. Z tego miejsca chcieliśmy im bardzo podziękować.

Pełen raport można pobrać pod linkiem: <https://info.cushmanwakefield.com/l/263412/2020-09-08/32j41y>

How has sustainability made its way into industrial spaces?

Experts of Cushman & Wakefield present a pioneering industrial market survey

Over 80% of industrial occupiers are asking about sustainable warehouse solutions and 60% of them would like their facilities to be green-certified, reveals global real estate services firm Cushman & Wakefield in its *Industrial Goes Green* report on sustainability in the industrial sector.

The industrial market's growth has been nothing short of spectacular – recently in particular – with warehouses and factories being built at a rapid pace and increasingly fitting in with the trend of sustainable building with a special focus on environmental protection. Cushman & Wakefield's *Industrial Goes Green* report shows how sustainability has become part of the industrial market. It also contains an analysis of the most efficient green solutions and presents estimated costs of and return on investment for a reference warehouse building.

TOWARDS SUSTAINABILITY

Joanna Sinkiewicz, Head of Industrial & Logistics, Cushman & Wakefield, has noted that the use of environmentally friendly solutions has not been very popular until recently as it meant additional spending, and says: *The unfavourable ratio of cost to potential benefits of space usage discouraged short-term occupiers, while developers – due to the intense market competition – were clearly more focused on price rivalry. Environmentally friendly facilities with above-market specifications were not popular for many years. Fortunately, such solutions have gradually gained in importance, largely on account of real savings to tenants and developers, and far lower operating costs of such buildings. Sustainable solutions are simply cost-effective.*

– *A turning point in sustainability came with pre-let projects where it is possible to make modifications and negotiate technical specifications before a project is delivered* – says Joanna Sinkiewicz – *Such facilities are also longer leased assets, which is an additional advantage. Some developers are already undertaking to bear the costs of selected sustainability investments.*

Report author Ryszard Gwóźdź, Senior Industrial Technical Manager at Cushman & Wakefield, says that until

recently developers would make the size of sustainability investments conditional mainly on whether a selected solution could be considered to add value to a building and whether it contributed to image-building. The latter factor has become especially relevant in recent months, also fuelled by international investment funds acquiring industrial assets in Poland.

– *Sustainable solutions and green certificates are a hallmark of quality and thereby a project's value for cross-border investors. Therefore, this is an additional incentive for developers active on the Polish market to deliver projects meeting the standards required by international certification schemes* – says Ryszard Gwóźdź.

GREEN CERTIFICATES

BREEAM and LEED certificates are good evidence that a warehouse is 'green' as they indicate that an industrial building has been designed and built in line with sustainable development principles. Poland currently has 139 BREEAM – or LEED-certified buildings, accounting for 16% of all warehouses in the country. Such certification is not standard practice yet, but it will soon be according to experts. – *Sustainability features are now included in every larger project delivered on a pre-let basis. In our opinion, the number of certified buildings will continue to grow* – says Joanna Sinkiewicz – *A similar phenomenon was earlier observed on the office market. It is large market players that are increasingly opting for BREEAM-certified projects. This has been one of key industrial market trends in the past year.*

SUSTAINABLE TECHNOLOGIES OF THE FUTURE

Cushman & Wakefield's report is more than just an overview of sustainable warehouses. It also presents findings from the authors' pioneering, comprehensive industrial market survey of sustainable solutions in industrial buildings. Survey responses came from all leading industrial developers active in Poland. The report addresses such issues as: the use of heat recovery from air compressors, LED lighting, photovoltaics, ground heat exchangers, heat pumps, destratification fans, thermal performance of walls and roofs, as well as the use of greywater and CO₂ as coolants, and the use of runoff water.

The report also contains a brief introduction to the above topics, an overview of the advantages and disadvantages of each solution and proposed improvements. The survey analysis and findings include examples of practical applications of sustainable solutions in warehouses throughout Poland.

All proceeds from the report partners presenting examples of sustainable solutions in specific projects will be donated to the Polish Foundation for Energy Efficiency (FEWE) to support it in achieving its statutory goals. Developers who have joined this initiative include 7R, CTP, GLP, Logisor, Panattoni Europe, Prologis, and SEGRO, to whom we would like to extend our thanks and gratitude.

The full report can be found at: <https://info.cushmanwakefield.com/l/263412/2020-09-08/32j41y> ●

WHAT'S NEXT IN RECOVERY READINESS

Cushman & Wakefield leads the development of best practices, products and partnerships to prepare clients for post-COVID-19 recovery and return to the workplace.

For more information visit
cushmanwakefield.com



**CUSHMAN &
WAKEFIELD**

ZIELONE STANDARDY ZDOMINUJĄ RYNEK BIUROWY

Koncentracja na ekologicznych aspektach zarządzania nieruchomościami to znak czasów, w których zmiany klimatyczne są realnym zagrożeniem, bezpośrednio wpływającym na jakość pracy i codziennego życia.



MAGDALENA BŁĄDEK

Dyrektorka Działu Zarządzania Powierzchniami Biurowymi,
Apsys Polska

Office Management Department Director, Apsys Polska

Konieczne stało się przewartościowanie dotychczasowych standardów i wprowadzenie do branży biurowej tematyki gospodarki obiegu zamkniętego (GOZ) jako narzędzia hamującego skutki ocieplenia klimatu. Cykularny model biznesowy zakłada, by możliwie jak najdłużej utrzymać cykl przydatności produktów i materiałów. Według klasyfikacji Ellen MacArthur Foundation i klasyfikacji ReSOLVE (akceptowanej przez Komisję Europejską) można wyodrębnić 6 obszarów takich aktywności: regeneracja, współdzielenie, optymalizacja, zamykanie obiegu, wirtualizacja, wymiana.

Nie więcej niż 12 proc. europejskiej gospodarki ma „zamknięty” charakter, jesteśmy więc dopiero na początku drogi. Dotarliśmy jednak do momentu, w którym wszystkie działania wyszczególnione w klasyfikacji GOZ są zauważalne w przestrzeni biurowej.

BIURA OSZCZĘDZAJĄ ENERGIĘ

Państwa członkowskie ONZ przyjęły w 2015 r. agendę na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030. Dokument ten zawiera 17 celów, które są rodzajem zobowiązania i drogowskazu dla światowych gospodarek. Co więcej, Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady Europy 2010/31/UE z 19 maja 2010 r. w sprawie charakterystyki energetycznej budynków nakłada na państwa członkowskie Unii Europejskiej obowiązek realizacji obiektów o niemal zerowym zużyciu energii (określonym normą EN 15603:2008). Od 31 grudnia 2018 r. warunek ten musi zostać spełniony w przypadku budynków użyteczności publicznej, a od 31 grudnia 2020 r. będzie obowiązywać także dla wszystkich nowych inwestycji budowlanych.

W regeneracji, czyli wykorzystywaniu odnawialnej energii i surowców, przejawia się dążenie do samowystarczalności budynków. Część obiektów już jest przynajmniej częściowo

zasilana energią słoneczną (panele fotowoltaiczne umieszczane są na dachach i elewacjach), niektórzy inwestorzy decydują się także na instalację pomp ciepła wykorzystujących energię niskotemperaturową z ziemi, a systemy odzyskiwania wody deszczowej są codziennością w nowo realizowanych inwestycjach. W obliczu zmian światopoglądowych na znaczeniu zyskała ekonomia współdzielenia. Przemysłowe gospodarowanie powierzchnią, obok funkcjonalnego zyskało również wymiar ekologiczny, stąd rosnąca popularność elastycznych przestrzeni biurowych, a także usług obniżających koszty energetyczne i finansowe, typu car-sharing, wypożyczalnie firmowych rowerów oraz organizowanie komunikacji grupowej dla pracowników.

– W zarządzanych przez nas obiektach promujemy ekologiczny transport, zachęcamy do korzystania z komunikacji publicznej, duży nacisk kładziemy również na udogodnienia dla rowerzystów. Zapewniamy odpowiednią liczbę stojaków na parkingach zewnętrznych i wewnętrznych oraz szatnie z pełnym wyposażeniem. Na terenie inwestycji udostępniamy stacje do ładowania pojazdów elektrycznych oraz ładowarki dla elektrycznych rowerów i hulajnóg. Odpowiadamy w ten sposób na potrzeby rynku, a zarazem nieprzekonanych zachęcamy do zmiany codziennych przyzwyczajeń komunikacyjnych, ponieważ każda mała zmiana ma znaczenie – mówi Magdalena Błądek, dyrektorka działu zarządzania powierzchniami biurowymi w Apsys Polska.

ZARZĄDCY OBNIŻAJĄ KOSZTY

Pandemia to czas ostrożnego planowania budżetów, dlatego umiejętność optymalizowania wydatków na opłaty eksploatacyjne dziś jest jedną z najbardziej pożądanых kompetencji zarządców budynków. Priorytetami w zielonym zarządzaniu nieruchomością są niskoemisyjność, redukcja zużycia energii elektrycznej i wody oraz ograniczanie odpadów. Wśród rozwiązań stosowanych przez Apsys Polska wymienić można m.in. modernizację oświetlenia na system LED, ocieplenie powierzchni oraz automatyzację zarządzania instalacjami.

– Firma Apsys Polska rozpoczęła działalność zarządczą na rynku nieruchomości biurowych po ponad 20 latach aktywności w segmencie handlowym. Analogie między rynkami pozwolą nam wykorzystać w zarządzaniu obiektami biurowymi pewne już wypracowane i sprawdzone rozwiązania. W obu przypadkach ważna jest równowaga środowiskowa, jakość przestrzeni, do której



Manufaktura, fot. Apsys Polska



Posnania, fot. Apsys Polska

zapraszamy konsumenta lub pracownika. Apsys Polska ma wieloletnie doświadczenie w promowaniu i wdrażaniu praktyk ekologicznych, wyniesione wprost z rynku handlowego. Właśnie na potrzeby centrów handlowych stworzyliśmy proekologiczny program „Think Green”, informujemy o zielonych rozwiązaniach stosowanych w obiektach, wprowadzamy technologie minimalizujące negatywny wpływ infrastruktury na środowisko, współpracujemy z najemcami i lokalnymi władzami, koncentrując nasze

działania wokół tematu zrównoważonego funkcjonowania. Inteligentne, efektywne korzystanie z zasobów ma szczególne znaczenie również w budynkach biurowych, które potrzebują znacznej ilości energii elektrycznej – mówi Magdalena Błądek.

PIERWSZE BIURA Z RECYKLINGU

Idea projektowania przy minimalnej ingerencji w ekosystem, jako forma zamykania obiegu, przybrała realny kształt na

polskim rynku biurowym, gdy powstało pierwsze w naszym kraju biuro z materiałów pochodzących z recyklingu (na poziomie 75-80 proc.). Ekologiczne podejście do wykorzystywania energii i produktów (m.in. poprzez analizowanie śladu węglowego) zostało sformułowane w regułę 3R: reduce, reuse, recycle. Wśród materiałów zastosowanych w niemal całkowicie ekologicznym biurze znalazły się m.in. naturalny korek, folia biodegradowalna, blaty z przetworzonych plastikowych butelek czy meble z „drugiej ręki”.

– Zwiększenie nacisku na sferę funkcjonalną i proekologiczną spowodowało, że obecnie coraz częściej obserwujemy efekty tzw. odwróconego procesu projektowego. Architekci w pierwszej kolejności poszukują materiałów i analizują ich wpływ na środowisko, a następnie opracowują koncepcję ich zastosowania w aranżacji powierzchni biurowej. Rośnie również świadomość ekologiczna samych pracowników – oczekiwanymi rozwiązaniami w biurach są nie tylko kompozycje roślinne, ale także zaawansowane urządzenia do segregacji odpadów, magazynowania wody deszczowej, kompostowniki, perlatory. Jako zarządcą i deweloper promujemy recykling wody deszczowej, pokazując, na czym w praktyce polega gospodarka obiegu zamkniętego – mówi Magdalena Błądek.

Rozwiązania proekologiczne stają się kwestią priorytetową w projektowaniu powierzchni komercyjnych – naturalna roślinność w biurach owszem ma walory estetyczne, ale ważne są przede wszystkim jej oczyszczające właściwości. W trosce o zdrowe warunki pracy do fit out'u na stałe wprowadzono staranny dobór roślin filtrujących powietrze. Podobnie zagospodarowywane są zewnętrzne części wspólne. W tym zakresie własny model działania wypracowała firma Apsys Polska. Na terenie nieruchomości propaguje rezygnowanie ze zbyt dużej powierzchni utwardzonej na rzecz wykonywania nasadzeń i wprowadzania bioróżnorodności zgodnej z wytycznymi certyfikatów ekologicznych. Wizja powrotu do natury wpisana w trend biophilic design jest na tyle atrakcyjna, że szybko przełożyła się na wzrost poziomu zadowolenia pracowników i ich efektywność.

WIRTUALIZACJA I WYMIANA W SŁUŻBIE ŚRODOWISKU

Coraz więcej firm rezygnuje z materiałów drukowanych na rzecz wersji elektronicznych, kolejne procesy są przenoszone do przestrzeni wirtualnej. Z perspektywy ekologów wirtualizacja ogranicza pro-



CH Osowa, fot. Apsys Polska



Galeria Katowicka, fot. Apsys Polska

dukcję i sprzyja zachowaniu równowagi środowiskowej. W tym kontekście postęp technologiczny idzie w parze z rozwojem świadomości ekologicznej. Współczesne rozumienie pojęcia smart workplace oznacza większą wydajność pracy przy jednocześniej mniejszej eksploatacji ekosystemu.

Technologia ma dziś służyć środowisku, a nie mu zagrażać.

Wymiana jest w klasyfikacji działań w gospodarce obiegu zamkniętego kategorią obejmującą wdrażanie nowych standardów, zastępowanie przestarzałych rozwiązań takimi, które nie ingerują w środowisko

naturalne. Rezygnacja z plastikowych opakowań i naczyń w przestrzeni biurowej to tylko jeden z przykładów tej postawy. Zgodnie z zasadą, że dla każdego materiału można znaleźć eko odpowiednik, w najbliższej przyszłości będziemy świadkami stopniowego odwrotu od kolejnych produktów.

PRZYSZŁOŚĆ EKOLOGICZNYCH BUDYNKÓW

Nie ulega wątpliwości, że zielone rozwiązania są przyszłością polskiego rynku biurowego, który pod tym względem już dziś nie ustępuje europejskim standardom. Minęło 10 lat od przeprowadzenia pierwszej w kraju certyfikacji ekologicznej budynku w systemach BREEAM i LEED. Stopniowo upowszechnia się również jeden z najnowszych certyfikatów, opracowany w 2014 r. w Stanach Zjednoczonych – WELL Building Standard, skupiający się na dobrostanie, zdrowiu i komforcie użytkowników budynków. W tym systemie ocena jest podzielona na 7 kryteriów: powietrze, woda, odżywianie, światło, kondycja fizyczna, komfort oraz umysł. Szczegółowo analizowane są parametry związane z zapewnianiem zdrowego mikroklimatu, w tym eliminowanie ewentualnych zanieczyszczeń organicznych i chemicznych w wodzie użytkowej, dostęp do naturalnego światła, akustyka czy jakość żywności w kantynach pracowniczych.

Obecnie Polska przoduje w regionie Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie certyfikacji BREEAM i LEED, przy największym udziale obiektów biurowych. Coraz więcej inwestycji w sektorze komercyjnym uzyskuje również certyfikaty BREEAM-In-Use i LEED EB O+M, potwierdzające m.in., że budynek jest zarządzany zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju. Apsys Polska jest liderem certyfikacji prośrodowiskowej. Większość obiektów zarządzanych przez spółkę posiada certyfikat BREEAM na poziomie „very good” lub „excellent”. Jeszcze na etapie budowy, należące do Apsys Polska centrum Poznania uzyskało certyfikat BREEAM New Build z oceną „excellent” w obszarze „funkcjonowanie nieruchomości” oraz oceną „outstanding” w obszarze „zarządzanie budynkiem”.

W swoich działaniach organizacja opiera się na certyfikacie ISO 14 001.

– Pamiętajmy, że decyzje podejmowane na etapie zarządzania nieruchomością są częścią większej całości, długotrwałego i skomplikowanego procesu. Dbając o obszary, które w naszym autorskim programie przeznaczonym na potrzeby rynku biurowego określiliśmy jako „The Space, The Place, The People”, włączamy się w działania

na rzecz zrównoważonego rozwoju. Bezpośrednio dla branży nieruchomości istotne są takie wyzwania jak m.in. minimalizacja negatywnego wpływu miasta na środowisko, budowa zrównoważonej infrastruktury, przeprowadzanie procesów certyfikacji środowiskowej, zapewnienie bezpieczeństwa sanitarnego, ochrona klimatu oraz dbanie o dostęp do energii i oszczędne gospodarowanie nią. Naszą rolę postrzegam szeroko, poza wdrażaniem własnych rozwiązań prowadzimy akcje edukacyjne w kwestiach zmian klimatu, zwiększające świadomość użytkowników zarządzanych przez nas obiektów oraz społeczności lokalnej – dodaje Magdalena Błądek.

GREEN STANDARDS TO DOMINATE THE OFFICE MARKET

When climate change is a real threat affecting directly the quality of work and everyday life, focus on environmental aspects of property management is a sign our times.

It is necessary to redefine current standards in the office industry, introducing circular economy aspects as an inhibitor for global warming effects. A circular business model aims to keep products and materials in use for as long as possible, thus improving the productivity of these resources. According to the classification of the Ellen MacArthur Foundation and the ReSOLVE framework (accepted by the European Commission), we can define 6 areas of such actions: Regenerate, Share, Optimise, Loop, Virtualise, and Exchange.

Considering that no more than 12 per cent of the European economy is of such a “closed” nature, we are only in the early stages of the process. However, we have come to a place where all actions defined in the circular economy framework can be noticed in an office space.

OFFICES SAVE ENERGY

In 2015, UN Member States adopted the 2030 Agenda for Sustainable Development. The document covers 17 goals which are a kind of an obligation and a road map for global economies. What is more, the Directive 2010/31/EU of the

European Parliament and of the Council of 19 May 2010 on the energy performance of buildings lays down requirements on all EU Member States to construct nearly zero-energy buildings (specified by EN 15603:2008 standard). Since December 31 the condition must be met in all public buildings, and it will be obligatory for all new construction projects with effect from 31 December 2020.

The regeneration actions, based on renewable energy resources and on the reuse of raw materials, aim at building self-sufficiency. Some facilities are at least already partially powered by solar energy (photovoltaic panels are placed on roofs and facades), some investors decide to install heat pumps using geothermal energy from the ground, and rainwater harvesting systems are a daily occurrence in new investments. Responding to ideological changes, sharing economy has gained importance, too. The thoughtful space management, next to the functional one, has taken on a new, green dimension. Thus, we can observe increasing popularity of flexible office spaces and the services reducing energy and financial costs, such as car-sharing, company bike rentals and group transport systems for employees.

– In the facilities under our management we promote green transport, encourage to use public transport means, and place great emphasis on various conveniences for cyclists. We provide them with an appropriate number of bike stands at parking spaces outside and inside, as well as fully-equipped changing rooms. Within the premises we also provide access to charging stations for electric vehicles and electric bicycles or scooters. In these ways, we react to market demands and also encourage those who still are unconvinced to change their transport habits, because even the smallest change can make a difference – says Magdalena Błądek, Office Management Department Director at Apsys Polska.

MANAGERS REDUCE COSTS

The pandemic times require cautious budget planning hence the ability to optimise maintenance fees is one of the most desired competences for property managers. The priorities of green property management cover low carbon emissions, reduction of electricity and water consumption, as well as waste reduction. The solutions applied by Apsys Polska include replacement of traditional lighting with LED systems, surface sensing and automation of installation management.

– After over 20 years of activity in commercial industry, Apsys Polska has started providing its management services to office real estate market. Analogies between these two markets allow us to use some already developed and proven solutions in the field of office property management. Environmental sustainability and the quality of the space where consumers or employees are invited to, are equally important in both industries. Apsys Polska has long – standing experience in promotion and implementation of green practices, drawn directly from the commercial market. Concentrating on the needs of shopping centres, we have already created a “Think Green” sustainable programme. We inform about various green solutions applied in our facilities, introduce technologies that limit the negative impact of the infrastructure on environment, and cooperate with tenants and local governments to focus our actions on sustainable development and green functioning. The intelligent and efficient use of resources is of significant importance also in office buildings, which need substantial amount of electricity – says Magdalena Błądek.

FIRST RECYCLING OFFICES

When the first office building in Poland was constructed using mostly recycled materials (75-80 per cent,) the idea to design with a minimum degree of interference into the ecosystem, as a way of closing a loop, has become a real fact on the Polish office property market. The green approach towards energy and product use (through, among others, constant analysis of the carbon footprint,) has formed a 3R rule: reduce, reuse, recycle. The materials used in the almost totally green office included natural cork, biodegradable foil, tabletops made of recycled plastic bottles, and second-hand furniture.

– Strong emphasis on functional and ecological aspects has resulted in the current situation and now we can increasingly observe the so-called Backward Design process. Architects start with materials and analyses of their environmental impact, and then they elaborate concepts of their applications in office layouts. The ecological awareness of employees is another growing factor – they expect not only some plant arrangements in offices, but also advanced waste separation devices, rainwater harvesting systems, compost bins or faucet aerators. Thus, as the manager and developer, we, for example,

promote rainwater harvesting systems, showing how the circular economy works in practice – says Magdalena Błądek.

Green solutions become a priority in commercial space designing. Natural plants in offices are obviously decorative elements, but their air purifying properties that count most. Taking care of healthy workspace, now is a standard that the office fit-out requires a careful selection of air purifying plants. Careful planning refers also to outside common space, and Apsys Polska company has elaborated its own business model related to this aspect. It promotes reduction of paved surface in the building area in favour of greenery and biodiversity understood in accordance with guidelines of green certificates. A “back to nature” vision, which is in line with the biophilic design trend, is so attractive that it has been quickly reflected in employees’ satisfaction and their effectiveness.

VIRTUALISATION AND EXCHANGE IN FAVOUR OF ENVIRONMENT

More and more companies are shifting from printed materials to their electronic versions, and more and more processes are transferred to virtual space. Considering ecologists’ point of view, virtualisation limits production and encourages environmental balance. In this context, the technological development goes hand in hand with the environmental awareness development. A modern understanding of smart workspace means better work effectiveness with reduced ecosystem exploitation at the same time. Nowadays, technology is supposed to serve the environment, instead of threatening it.

Exchange in the circular economy framework is the category which covers implementation of new standards, replacing old solutions with the ones that do not affect the natural environment. Elimination of plastic packaging and dishes in the office space is only one example of this approach. Following the rule that each material can have its green substitute, we will witness gradual rejection of other products in the nearest future.

FUTURE OF GREEN BUILDINGS

There is no doubt that green solutions are the future of Polish office market, which already does not give in to European standards in this respect. It has been 10 years since the first green building certification in Poland was

achieved in BREEAM and LEED systems. One of the latest certificates, WELL Building Standard, elaborated in 2014 in the United States of America, is also becoming more and more popular. It focuses on well-being, health and comfort of building users. The system evaluation is divided into 7 criteria: air, water, nourishment, light, fitness, comfort, and mind. The parameters related to creation of healthy microclimate are evaluated in every detail, including elimination of all possible organic and chemical pollutions in the water, access to natural light, acoustics, and food quality in canteens for employees.

Currently Poland is leading in BREEAM and LEED certifications in the region of Central and Eastern Europe, having the largest share of office facilities. An increasing number of investments in the commercial sector is also awarded BREEAM-In-Use and LEED EB O+M certificates, which confirm that the buildings are managed in accordance with the principles of sustainable development. Apsys Polska is the leader in green certification. Most of the facilities the company manages have the BREEAM certificate at “very good” or “excellent” levels. Posnania, owned by Apsys Polska, has achieved the BREEAM New Build certificate even at the construction stage, with “excellent” evaluation in the area of “property functioning” and “outstanding” evaluation in the area of “building management”.

The organisation operates on the basis of ISO 14 001 certification.

– We always remember that decisions made at the stage of property management are a part of a larger, long-term and complex process. Taking care of the areas, defined in our own programme and designed especially for the office market needs such as “The Space, The Place, The People”, we take active part in actions for sustainable development. The real estate sector faces such challenges as minimizing urban negative impacts on environment, creating sustainable infrastructure, managing green certification processes, ensuring sanitary safety, climate protection, ensuring energy access and wise energy management. I perceive our role in a very broad sense, so next to implementation of our own solutions, we carry out educational activities on climate change to increase awareness of the users of the buildings under our management and the awareness of the local communities – adds Magdalena Błądek. ●

RÓŻNORODNOŚĆ SPOSOBEM NA ZYSK

W naszych działaniach kierujemy się nie tylko zyskiem, ale przede wszystkim misją. Za naszym pośrednictwem do firm i samorządów trafiają znaczące sumy z UE i programów krajowych na rozwój innowacji, poprawę efektywności energetycznej, rozwój turystyki, rewitalizację, budownictwo mieszkaniowe. W całym 2019 r. wygenerowaliśmy ponad 88 mld zł wsparcia dla gospodarki i jednocześnie wypracowaliśmy 511,2 mln zł zysku netto, tj. o 65,9 mln zł więcej niż rok wcześniej.

Dobre efekty finansowe osiągamy nie tylko realizując różnorodne inwestycje i wspierając różne podmioty gospodarki. Różnorodność jest dla nas ważna również w kontekście zasad, które stosujemy w miejscu pracy. Wiemy, że polityka równego traktowania i zarządzanie różnorodnością przynosi korzyści i wpływa na rozwój oraz innowacyjność organizacji. Dlatego podejmujemy działania na rzecz zapewnienia różnorodności personelu poprzez np. regulacje, takie jak procedura antymobbingowa, czy promocję odpowiednich wartości i warsztaty „Szacunek w miejscu pracy”.

Różnorodność przejawia się również w CSR-owej aktywności przedsiębiorstw. Częstą praktyką jest obecnie w firmach wspieranie zatrudnienia i poczucia bezpieczeństwa pracowników. To bliskie nam zasady szczególnie ważne w czasie pandemii koronawirusa.

Równolegle widzimy, że coraz więcej firm prowadząc biznes dostrzega współzależności społeczno-środowiskowo-ekonomiczne w gospodarce. Dobrym przykładem pokazującym jak zaczynamy szanować te zależności jest podejście do finansowania inwestycji i wykorzystywanie mechanizmu ESG, czyli ratingu społecznej odpowiedzialności biznesu promującego zrównoważony rozwój. W 2019 r., w konsorcjum z czterema bankami, udzieliliśmy kredytu odpowiedzialnego społecznie grupie Energa SA. Polska spółka energetyczna przeznaczyła uzyskane środki m.in. na rozwój mocy wytwórczych OZE.

Z chęcią promujemy i dołączamy do inicjatyw, którym bliski jest aspekt środowiskowy. Cieszy nas również coraz większe

zainteresowanie rynku tematyką odpowiedzialności społecznej i różnorodności w miejscu pracy. Wierzymy, że tylko szanując interesy społeczne i środowisko możemy osiągnąć prawdziwy zysk.

DIVERSITY AS A MEANS TO ACHIEVE PROFIT

In our actions we are driven not only by the profit, but, first of all, by the mission. Through our agency, companies and local authorities receive significant amounts from both the EU and national programmes for the development of innovation, improvement of energy efficiency, tourism development, revitalisation and housing. Throughout 2019, we generated over PLN 88 billion in support for the economy, and, at the same time, generated PLN 511.2 million in net profit, which means an increase of PLN 65.9 million as compared to the previous year.

We achieve good financial results not only by delivering a number of investment projects and supporting various economic entities. Diversity is important to us also in the context of the principles we follow in the workplace. We know that equal treatment policy and diversity management does bring benefits and contributes to the development and innovation of organisations. For this reason, we take steps aimed at ensuring staff diversity through, e.g., such regulations, as an anti-mobbing procedure or promotion of appropriate values and "Respect in the workplace" workshops.

Variety is manifested also in enterprises' CSR activity. It is now common practice in companies to promote employment and employees' sense of safety. These principles are particularly important to us during the coronavirus pandemic.



ROBERT KASPRZAK

Dyrektor Zarządzający Pionem Zarządzania Produktami w BGK

Managing Director of the Product Management Department in BGK

At the same time, we do notice that an increasing number of companies in their business operations recognise the social-environmental and economic interdependencies in the economy. A good example of how we are beginning to respect these interdependencies is the approach to investment financing and the use of the ESG mechanism, i.e. the corporate social responsibility rating to promote sustainable development. In 2019, as part of a consortium with four banks, we granted a socially responsible loan to Energa SA Group. The Polish energy company will earmark the funds received for, among other things, development of RES generation capacity.

We are happy to promote and join initiatives that embrace environmental aspect. We are also pleased by the market's growing interest in social responsibility and diversity in the workplace. We believe that we achieve real profit only by respecting social and environmental interests. ●

DOTACJE W DOBIE KRYZYSU



ŁUKASZ PUPEK

Partner Zarządzający, SAS Advisors

Od kilkunastu lat zajmuje się pozyskiwaniem preferencyjnego finansowania zwrotnego oraz bezzwrotnego, w tym w zakresie finansowania projektów w formule PPP. Obecnie zarządza ponad 30 – osobowym zespołem doradców specjalizujących się w projektach B+R oraz inwestycyjnych.

Doradza wielu polskim i zagranicznym przedsiębiorcom działającym w sektorze produkcyjnym, gospodarki odpadami i energetyki (w tym OZE). Finansowanie pozyskane przy jego udziale przekroczyło 2,0 mld PLN. Wyłącznie w latach 2015 – 2020 był odpowiedzialny za koordynowanie procesów pozyskiwania wsparcia dla ponad 220 projektów o łącznej wartości niemal 5 mld PLN, pozyskując wsparcie w łącznej wysokości ok. 1,2 mld PLN. Realizował także projekty restrukturyzacyjne dla podmiotów o obrotach przekraczających 100 mln PLN.

Jest autorem artykułów o tematyce związanej z procesem pozyskiwania i rozliczania wsparcia finansowego ze środków publicznych w Polsce i Rumunii na łamach Gazety Prawnej, Rzeczpospolitej, magazynu FORBES i magazynu Fundusze Europejskie. Bierze też udział jako ekspert w najważniejszych debatach i wydarzeniach gospodarczych.

Sutki wywołane kryzysem Covid-19 dotknęły dziesiątki tysięcy przedsiębiorstw i miliony pracowników na całym świecie. W Polsce niemal sześć na dziesięć firm odczuło negatywny wpływ epidemii koronawirusa¹. Nie dziwi zatem fakt, iż wiele zarządów odchodzi od działań związanych z podejmowaniem ryzyka i skupia się na redukcji wszystkich możliwych kosztów. Jednak w niedługiej przyszłości przedsiębiorstwa będą musiały powrócić na trudny, post-covidowy rynek i być może jeszcze bardziej niż wcześniej i walczyć o klienta. Jak przetrwać kryzys i jednocześnie nie zapomnieć o ciągłym rozwoju i utrzymaniu konkurencyjności? W tym zakresie pomocne mogą okazać się dotacje na działalność badawczo – rozwojową oraz wdrażanie innowacji do działalności gospodarczej.

WYBUCH PANDEMII NIE ZATRZYMAŁ TRWAJĄCEGO WYŚCIGU TECHNOLOGICZNEGO. WRĘCZ ODWROTNIE DLA WIELU PRZEDSIĘBIORCÓW STAŁ SIĘ IMPULSEM DO PODJĘCIA PRAC BADAWCZO – ROZWOJOWYCH

Zapewne dla wielu przedsiębiorców pierwszą i uzasadnioną decyzją po okresie zamknięcia gospodarki było sięgnięcie po pomoc z tzw. Tarczy antykryzysowej. Wsparcie oferowane w ramach pakietu rządowego nakierowane jest przede wszystkim na zabezpieczenie bieżących potrzeb związanych z ochroną zatrudnienia, zmniejszeniem obciążeń oraz zachowaniem płynności finansowej. Zgodnie z danymi Ministerstwa Rozwoju na dzień 8 lipca firmy otrzymały wsparcie o łącznej kwocie 112 mld zł.², z czego największym zainteresowaniem cieszyły się zwolnienia z obowiązku odprowadzania składek ZUS oraz dofinansowanie na ochronę miejsc pracy z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych.

Zabezpieczenie wskazanych potrzeb jest kwestią oczywistą i niezbędną dla każdego przedsiębiorstwa. Niemniej, firmy nie mogą zapomnieć także o konieczności utrzymania konkurencyjności, nawet w tak trudnym okresie jakim jest pandemia. Pojawienie się Covid – 19 nie zmieniło faktu, iż w dobie szybkiego rozwoju technologicznego to właśnie innowacyjność mierzona realizowanymi pracami B+R oraz skuteczną komercjalizacją wypracowanych rezultatów

¹ <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/niemal-szesc-na-dziesiec-polskich-firm-odczulo-negatywny-wplyw-epidemii-koronawirusa.html>

² <https://wgospodarce.pl/informacje/82179-w-ramach-tarcz-do-firm-trafilo-1126-mld-zl-wsparcia>

³ <https://www.ncbr.gov.pl/o-centrum/aktualnosci/szczegoly-aktualnosci/news/informacja-o-liczbie-wnioskow-zlozonych-w-czwartej-i-ostatniej-rundzie-konkursu-11112020-szybka/>

jest kluczowym aspektem decydującym o przetrwaniu przedsiębiorstwa na rynku.

Obserwując sytuację na rynku dotacyjnym w okresie pandemii można zaobserwować istotne zainteresowanie wsparciem na realizację projektów o charakterze B+R. Przykładowo w ostatniej rundzie konkursu Szybka Ścieżka (czerwiec br.), który nakierowany był na wsparcie innowacyjnych działań MŚP, wnioski złożyło 455 przedsiębiorstw³. Tak duże zainteresowanie konkursem mimo niepewnej dla przedsiębiorców sytuacji może wynikać z tego, iż: po pierwsze przedsiębiorcy mieli więcej czasu i zasobów do tego, aby sporządzić wnioski o dofinansowanie, a po drugie uświadomili sobie, że bezzwrotna dotacja jest im teraz bardziej niż kiedykolwiek potrzebna.

GŁÓWNYM CZYNNIKIEM HAMUJĄCYM MOŻE BYĆ RYZYKO NIEPOWODZENIA JEDNAK OD ZAWSZE BYŁO ONO ELEMENTEM PROJEKTU

Nie wszyscy przedsiębiorcy mają odpowiednią świadomość i odwagę do tego, aby w tym okresie kontynuować bądź podejmować się realizacji innowacyjnych projektów. Ryzyko, które zawsze towarzyszy projektom B+R jest obecnie jeszcze bardziej odczuwalne. Przedsiębiorstwa borykające się z trudnościami wynikającymi z pandemii nie chcą podejmować kolejnych niepewnych działań jakimi mogą stać się nieosiągnięcie założonych rezultatów projektu oraz brak skutecznego wdrożenia takich rezultatów.

Należy jednak zwrócić uwagę na to, iż w tego rodzaju projektach to państwo przejmuje na siebie główne ryzyko niepowodzenia i zachęca w ten sposób przedsiębiorstwa do opracowywania i rozwijania niesprawdzonych dotąd technologii. To właśnie dlatego w umowach o dofinansowanie istnieje szereg zabezpieczeń, które w uzasadnionych przypadkach chronią beneficjenta przed zwrotem dofinansowania np. w sytuacji nieosiągnięcia zadeklarowanych kamieni milowych czy też zmiany realiów rynku jaką np. była pandemia.

Dodatkowo, pewnego rodzaju zachętą dla przedsiębiorców powinny być zmiany organizacyjne, w trwających konkursach, które istotnie uprościły rozliczanie trwających już projektów oraz dały podstawę do ogłaszania nowych aplikacji. Zgoda Komisji Europejskiej na uelastycznienie zasad



Obserwując sytuację na rynku dotacyjnym w okresie pandemii można zaobserwować istotne zainteresowanie wsparciem na realizację projektów o charakterze B+R

pomocy publicznej oraz sprawna nowelizacja prawa krajowego umożliwiły instytucjom pośredniczącym (np. NCBiR, PARP) realizację konkursów, na bardziej przystępnych dla Wnioskodawców warunkach.

DOSTĘPNE KONKURSY NA NOWYCH ZASADACH

Przedsiębiorcy, którzy są w stanie podjąć ryzyko ewentualnego niepowodzenia na rzecz podnoszenia poziomu swojej innowacyjności mogą skorzystać z dostępnych w tym roku konkursów np. m.in. z:

- **Poddziałanie 1.1.1 Badania przemysłowe i prace rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwa tzw. „Szybka Ścieżka” (3 sierpnia – 14 września 2020 r.) oraz tzw. „Szybka Ścieżka koronawirusy” (6 maja – 31 grudnia 2020 r.)**

Jest to flagowy konkurs, w ramach którego przedsiębiorcy mogą sfinansować realizację prac B+R nakierowanych na opracowanie nowego rodzaju produktu, usługi bądź technologii. Przyznana dotacja pozwala m.in. na sfinansowanie wynagrodzeń kadry B+R, elementów linii pilotażowej oraz kosztów materiałów i surowców niezbędnych do wykonania badań. Maksymalny poziom dofinansowania w tym konkursie wynosi do 80% kosztów kwalifikowanych. W ramach wprowadzonych usprawnień instytucja dopuściła do prowadzenia paneli ekspertów w formie zdalnej, wydłużyła maksymalny okres realizacji projektów do grudnia 2023 r., a dodatkowo ogłosiła konkurs tematyczny w ramach Szybkiej Ścieżki dedykowany walce z koronawirusem.

- **Poddziałanie 3.2.2. Kredyt na innowacje technologiczne (1 czerwca 2020 – 30 grudnia 2020 r.)**

Kredyt Technologiczny dedykowany jest przedsiębiorcom, którzy ryzyko związane z realizacją prac B+R mają już za sobą bądź w ogóle go nie ponosili ponieważ zdecydowali się na zakupienie praw do wyników takich prac celem wdrożenia na rynek innowacji technologicznej. W ramach instrumentu przedsiębiorcy mogą sfinansować m.in. zakup środków trwałych, zakup nieruchomości, zakup robot i materiałów budowlanych. Kluczową zmianą w konkursie jest zniesienie ograniczenia poziomu dofinansowania do maks. 6 mln PLN oraz dopuszczenie do konkursu firm, które planują wprowadzenie innowacji jedynie na poziomie własnego przedsiębiorstwa.

GRANTS IN THE CURRENT CRISIS

The effect of the Covid-19 crisis has affected tens of thousands of companies and millions of employees worldwide. In Poland, almost six out of ten companies have been negatively affected by the coronavirus epidemic¹. Therefore it is not surprising that many company boards moving away from risk-taking activities and start to focus on reducing all possible costs. However, in the near

¹ <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/niemal-szesc-na-dziesiec-polskich-firm-odczulo-negatywny-wplyw-epidemii-koronawirusa.html>

future, companies will have to return to a difficult post-Covid market and perhaps fight for the customer even more than before. How to survive the crisis and not to forget about constant development and maintaining competitiveness? In this area grants for R&D and the implementation of innovations into business activity may be helpful.

THE PANDEMIC OUTBREAK DID NOT STOP THE ONGOING TECHNOLOGY RACE. ON THE CONTRARY, FOR MANY ENTREPRENEURS, IT BECAME AN IMPULSE TO UNDERTAKE RESEARCH AND DEVELOPMENT WORKS.

Probably for many entrepreneurs, the first and justified decision after the period of the economy closure, was to use the so-called Anti-Crisis Shield. The support offered under the government package is primarily aimed at securing the current needs related to employment protection, reduction of burdens and maintaining financial liquidity. According to the data of Ministry of Development, as of 8 July, the companies received support in the total amount of PLN 112 billion², from which the most popular were exemptions from the obligation to pay social security contributions and subsidies for the protection of workplaces provided by the Guaranteed Employee Benefits Fund.

Securing these needs is an obvious and necessary for every company. Nevertheless, companies must not forget about the need to remain competitive,

ŁUKASZ PUPEK

Managing Partner,
SAS Advisors



For several years he has been dealing with obtaining preferential, returnable and non-returnable financing, including financing of projects in the PPP formula. Currently, he manages a team of over 30 consultants specializing in R&D and investment projects.

He advises many Polish and foreign entrepreneurs operating in the production, waste management and energy sectors (including RES). The financing obtained with his participation exceeded 2 billion PLN. Only in the years 2015 – 2020 he was responsible for coordinating the processes of obtaining support for over 220 projects with a total value of almost 5 billion PLN, obtaining support in the total amount of approximately 1.2 billion PLN. He has also implemented restructuring projects for entities with a turnover exceeding 100 million PLN.

He is the author of articles on issues related to the process of obtaining and accounting for financial support from public funds in Poland and Romania in *Gazeta Prawna*, *Rzeczpospolita*, *FORBES* magazine and *Fundusze Europejskie* magazine. He also takes part as an expert in the most important debates and economic events.

main aspects that determine the survival of an enterprise on the market.

Observing the situation on the subsidy market during the pandemic, one can observe a significant interest in support for R&D projects. For example, in the last call of the Fast Track (June 2020), which was aimed at supporting innovative activities of SME's, 455 companies submitted applications³. Such a great interest in that call, despite the uncertain situation for entrepreneurs, may result from the fact that: firstly, entrepreneurs had more time and resources to prepare an application and secondly, they realized that a non-refundable grant is now more than ever needed.

THE MAIN BREAKING FACTOR MAY BE THE RISK OF FAILURE BUT THIS HAS ALWAYS BEEN A PART OF THE PROJECT

Not all entrepreneurs have the appropriate awareness and courage to continue or undertake innovative projects during that period. The risk which always accompanies R&D projects, is now even more noticeable.

Enterprises struggling with the difficulties resulting from the pandemic do not want to take further uncertain actions, which may become the failure to achieve the assumed project results and the lack of effective implementation of such results.

However it should be noted, that in projects of this kind, the state takes on the main risk of failure and thus encourages companies to create and develop new unproven technologies. This is why there are number of safeguards in the co-financing contract which, in justified cases, protect the beneficiary against the return of co-financing, e.g. in the case of failure to achieve the declared milestones or in case of market realities changes such as a pandemic.

Additionally, organisational changes in ongoing calls, which have significantly simplified the settlement of ongoing projects and provided a basis for

”

Observing the situation on the subsidy market during the pandemic, one can observe a significant interest in support for R&D projects



SAS ADVISORS

² <https://wgospodarcze.pl/informacje/82179-w-ramach-tarcz-do-firm-trafilo-1126-mld-zl-wsparcia>

³ <https://www.ncbr.gov.pl/o-centrum/aktualnosci/szczegoly-aktualnosci/news/informacja-o-liczbie-wnioskow-zlozonych-w-czwartej-i-ostatniej-rundzie-konkursu-11112020-szybka/>

announcing new applications, should be considered as kind of encouragement for entrepreneurs. The consent of the European Commission to make the rules of public aid more flexible and the efficient amendment of national law allowed the intermediary institutions (e.g. NCBiR, PARP) to carry out competitions on more accessible conditions for Applicants.

COMPETITIONS AVAILABLE UNDER THE NEW RULES

Entrepreneurs who are able to take the risk of possible failure in order to raise the level of their innovativeness may take advantage of competitions available this year, e.g. from:

- Submeasure 1.1.1 Industrial research and development works conducted by enterprises of the so called „Fast Track” (2nd August – 14th September 2020) and the so-called „Coronaviruses Fast Track” (6th May – 31st December 2020)

It is a flagship competition in which entrepreneurs are able to finance R&D

works aimed at developing a new type of product, service or technology. The grant allows i.a. to finance the salaries of the R&D staff, elements of the pilot line and cost of materials and raw materials necessary to conduct the research. The maximum level of co-financing in this competition is up to 80% of eligible costs. As part of the implemented improvements, the institution allowed introduction of the remote expert panels, extended the maximum project implementation period until December 2023, and additionally announced a thematic competition under the Fast Track, dedicated to the fight against coronavirus.

- Submeasure 3.2.2. Credit for technological innovations (1st June – 30th December 2020)

The Technological Credit is dedicated to entrepreneurs who have the risk related to the implementation of R&D works already behind them, or have not incurred it at all, since they have decided to purchase the IP rights of R&D works to implement technological innovation on the market.



Under the submeasure, entrepreneurs may finance the purchases, such as fixed assets, real estate, construction works and materials. The key changes in the competition are the abolition of the PLN 6 million amount limit of co-financing and allowing the companies that plan to introduce innovations only at the level of their own enterprise to take part in the competition. ●

reklama



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

PODWALINY CYFROWEJ TRANSFORMACJI

JAK ZBUDOWAĆ ORGANIZACJĘ OPARTĄ NA DANYCH



DARIUSZ KWIECIŃSKI

Prezes Zarządu, Fujitsu Polska
CEO, Fujitsu Polska

W danych kryje się ogromny potencjał. Obecnie w większym stopniu niż kiedykolwiek wcześniej przedsiębiorstwa starają się wykorzystać ten potencjał do poprawy swojej pozycji rynkowej i coraz odważniej sięgają po zdobycze sztucznej inteligencji (AI) i Data Science, by zapewnić sobie pozycję lidera.

Sukcesy cyfrowych czempionów, takich jak Amazon, Uber czy Netflix niemal w całości opierają się na danych klientów – umiejętnie wykorzystywanych przez nich do generowania wartości dodanej i ekspansji na nowe obszary cyfrowego ekosystemu. Coraz wyraźniej widać, że „pieniądz podąża za danymi”. Utrzymanie konkurencyjności wymaga od przedsiębiorstw pełnego wykorzystania swoich danych cyfrowych już nie tylko po to, by działać wydajniej, ale przede wszystkim, żeby identyfikować i wykorzystywać nowe możliwości biznesowe.

DLACZEGO STRATEGIE BIZNESOWE POWINNY OPIERAĆ SIĘ NA DANYCH?

Obecnie firmy pozyskują duże ilości nieustrukturyzowanych danych, takich jak dokumenty tekstowe, pliki audio i wideo oraz emaile i grafiki. Analitycy przewidują, że do 2022 r. ponad 50% danych przedsiębiorstwa będzie tworzonych i przetwarzanych poza centrum danych lub chmurą, a do 2025 r. odsetek ten wzrośnie do 75%. Dane stanowią centralny element każdego procesu transformacji cyfrowej.

Jak zatem organizacje mogą wykorzystać posiadane oceany danych do tworzenia innowacji oraz rozwijania działalności i pozyskiwania nowych źródeł przychodów? Nieustrukturyzowane dane to niewiele więcej, jak tylko strumień niepołączonych ze sobą informacji. Prawdziwym wyzwaniem jest jednak nadanie im sensu: nie sposób spożytkować drżącego w danych potencjału bez usprawnienia i integracji procesów przepływu i przetwarzania danych w ramach całej organizacji i jej łańcucha dostaw. Aby sztuczna inteligencja i Data Science mogły zadziałać, potrzebna jest elastyczna, zwinna i wydajna struktura.

DLACZEGO MONETYZACJA DANYCH JEST TRUDNA?

Analityka uważana jest powszechnie za czarodziejską różdżkę, która pozwala cudownie zmieniać dane w strumień przychodów. Szybko jednak okazuje się, że nie jest to wcale takie proste, a wdrażane przez organizacje projekty transformacyjne zaczynają grzęznąć w nieprzewidzianych trudnościach. Pomimo świadomości potencjału zasobów informacyjnych, większość organizacji początkowo słabo radzi sobie z identyfikacją współzależności pomiędzy danymi, opracowaniem modelu zarządzania informacjami we wszystkich lokalizacjach (obiekty fizyczne, chmury lub jedno i drugie), ochroną danych przed utratą czy wdrożeniem odpowiednich środków bezpieczeństwa oraz wykorzystaniem AI i Data Science do pozyskiwania potrzebnych przedsiębiorstwu informacji.

BUDOWANIE ORGANIZACJI OPARTEJ NA DANYCH Z FUJITSU

Oparty na danych, realizowany wspólnie z Fujitsu projekt transformacji cyfrowej składa się z czterech kluczowych obszarów i jest ukierunkowany na wzrost wartości przedsiębiorstwa. Każda z warstw ma zasadnicze znaczenie dla powodzenia procesu transformacji. Wartość ekonomiczna stanowi bezpośredni efekt właściwych wyborów oraz zastosowania zdobyczy Data Science i AI, podczas gdy same wybory zależą od prawidłowego doboru strategii i architektury.

1. Określenie punktu wyjścia dla transformacji danych

Podjmując współpracę, Fujitsu stara się w pierwszej kolejności ocenić bieżącą sytuację organizacji. W tym celu razem ze wszystkimi interesariuszami z całej organizacji przeprowadzamy warsztaty, na których wspólnie analizujemy dostępne dane oraz aktualny sposób ich wykorzystania, a także uważnie przyglądamy się środowiskom, w których działa dana organizacja. Na tym etapie ważne jest również omówienie strategii biznesowej oraz oczekiwanych wyników projektu. W efekcie powstaje dokument opisujący punkt wyjścia dla całego procesu, przyszłą architekturę danych, środki ich ochrony oraz technologie Data Science i AI niezbędne do uzyskania oczekiwanej wartości.

2. Tworzenie docelowej architektury danych

W tym przypadku wyzwaniem pozostaje stworzenie architektury, która pozwala na pełny dostęp i kontrolę danych w urządze-

niach peryferyjnych, infrastrukturze firmy i chmurze. Żadne pojedyncze rozwiązanie nie jest w stanie od ręki zapewnić wdrożenia rozproszonej architektury danych. Wymaga to zakrojonej na szeroką skalę integracji sprzętu i oprogramowania oraz współpracy z dostawcami usług w chmurze. Fujitsu wspólnie z klientem definiuje docelową architekturę, analizując hybrydowy krajobraz pod kątem platform, nośników danych, obciążenia zadaniami i zarządzania danymi.

3. Ochrona i zabezpieczenie danych

Analiza danych w czasie rzeczywistym i wykorzystanie AI to obecnie kluczowy element umożliwiający monetyzację danych. Ten etap transformacji ma na celu zdefiniowanie metod z obszaru Data Science i Machine Learning, które w sposób efektywny kosztowo wspierać będą dynamiczne modele danych oraz obsługiwać dane o różnym formacie i objętości, jednocześnie umożliwiając prowadzenie w czasie rzeczywistym ich analizy. W tej fazie procesu opracowywane są rozwiązania, które pozwolą pozyskać niedostępne wcześniej informacje kryjące się w posiadanych przez organizację danych, których koszty przechowywania organizacja już ponosi.

4. Generowanie wartości ekonomicznej

Proces transformacji cyfrowej oznacza większe wymagania w zakresie ochrony danych oraz bezpieczeństwa. Nie chodzi tu tylko o przygotowanie kopii zapasowych, ale o ochronę integralności danych oraz zapewnienie, że będą one dostępne za każdym razem, gdy firma będzie ich potrzebować. Fujitsu wspólnie z klientami analizuje istniejące problemy, pomagając opracować rozwiązania z obszaru ochrony danych oraz systemów bezpieczeństwa, które działając w trybie ciągłym zapewniają skuteczną ochronę przed zewnętrznymi zagrożeniami. Co ważne, ochrona danych musi być również realizowana na platformach służących do ich gromadzenia, aby stworzyć źródła informacji, które mogą być bezpiecznie wykorzystywane przez analityków i AI.

SUKCES ZBUDOWANY NA DANYCH

Fujitsu współpracuje z klientami w każdym aspekcie transformacji w kierunku przedsiębiorstwa opartego na danych i na wszystkich etapach realizacji tego projektu, poczynając od wstępnych konsultacji aż po opracowanie i wdrożenie rozwiązań. Wiele organizacji skorzystało już z doświadczenia Fujitsu, by odblokować kryjący się w danych potencjał i wykorzystać go do poprawy swoich wyników.

THE FOUNDATIONS OF THE DIGITAL TRANSFORMATION

HOW TO BUILD A DATA-BASED ORGANIZATION

There is enormous potential in the data. Today, more than ever before, companies are trying to use this potential to improve their market position and are increasingly bold in their use of Artificial Intelligence (AI) and Data Science to secure their leadership position.

The success of digital champions such as Amazon, Uber and Netflix is almost entirely based on customer data – skillfully used by them to generate added value and expand into new areas of the digital ecosystem. It is becoming increasingly clear that "money follows data". Maintaining competitiveness requires companies to make full use of their digital data not only to be more efficient, but above all to identify and exploit new business opportunities.



WHY SHOULD BUSINESS STRATEGIES BE DATA-BASED?

Today, companies are acquiring large amounts of unstructured data, such as text documents, audio and video files, emails and graphics. Analysts predict that by 2022, more than 50% of a company's data will be created and processed outside the data center or cloud, and by 2025, this percentage will rise to 75%. Data is at the heart of every digital transition process.

So how can organizations use their oceans of data to create innovation and grow their business and generate new revenue? Unstructured data is little more than a stream of unconnected information. The real challenge, however, is to make sense of it: You can't tap into the potential of data without streamlining and integrating data flow and processing across the organization and its supply chain. For Artificial Intelligence and Data Science to work, you need a flexible, agile and efficient structure.

WHY IS MONETIZATION OF DATA DIFFICULT?

Analytics is commonly considered to be a magic wand that can miraculously turn data into a revenue stream. However, it soon turns out that it is not that simple, and transformation projects implemented by organizations begin to get bogged down in unforeseen difficulties. Despite being aware of the potential of information resources, most organizations are initially poor at identifying interdependencies between data, developing an information management model for all locations (physical objects, clouds or both), protecting data against loss or implementation of appropriate security measures, and using AI and Data Science to obtain the information the organization needs.

BUILDING AN ORGANIZATION BASED ON DATA WITH FUJITSU

The data-driven digital transition project with Fujitsu consists of four key areas and is focused on increasing the value of the company. Each layer is crucial to the success of the transformation process. Economic value is a direct result of the right choices and the application of Data Science and AI, while the choices themselves depend on the right strategy and architecture.

1. Determining the starting point for the data transformation

In undertaking the cooperation, Fujitsu tries to assess the current situation of the organization first. To this end, together with all stakeholders from across the organization, we conduct a workshop where we jointly analyze the available data and the current use of the data, and closely observe the environments in which the organization operates. At this stage it is also important to discuss the business strategy and expected project results. The result is a document describing the starting point for the whole process, future data architecture, data protection measures and Data Science and AI technologies necessary to achieve the expected value.

2. Creating data architecture

The challenge here is to create an architecture that allows full access and control of data in peripheral devices, company infrastructure and the cloud. No single solution can provide an immediate deployment of a distributed data architecture. This requires extensive hardware and software integration and collaboration with cloud service providers. Fujitsu defines the target architecture together with the client, analyzing the hybrid landscape for platforms, storage media, workloads, and data management.

3. Data protection

Real-time data analysis and the use of AI is now a key element for monetizing data. This stage of the transformation aims to define methods in the area of Data Science and Machine Learning that will cost-effectively support dynamic data models and handle data of different formats and volumes, while allowing for real-time analysis. In this phase of the process solutions are being developed that will allow to obtain previously unavailable information hidden in the data held by the organization, which the organization already bears the storage costs.

4. Generating economic value

The digital transition process means greater data protection and security requirements. It's not just about making backups, it's about protecting data integrity and ensuring that it's available every time a company needs it. Fujitsu is working with its customers to analyze existing issues, helping them to develop solutions for data protection and security systems that provide effective protection against external threats on a continuous basis. Importantly, data protection must also be implemented on data collection platforms to create information sources that can be used securely by analysts and AI.

SUCCESS BUILT ON DATA

Fujitsu works with clients in every aspect of the transition to a data-driven enterprise and at all stages of this project, from initial consultation to the development and implementation of solutions. Many organizations have already used Fujitsu's experience to unlock the potential of data and use it to improve their performance. ●



BUDOWA INFRASTRUKTURY ZDECYDUJE O TEMPIE ROZWOJU RYNKU ELEKTROMOBILNEGO W POLSCE

Rozwój elektromobilności w Polsce nie jest tak spektakularny, jak oczekiwali jego uczestnicy. Jednocześnie można mieć nadzieję, że będzie on postępować, co wynika choćby z obowiązków przewidzianych w dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/94/UE z dnia 22 października 2014 r. w sprawie rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych. Zapewne jednak dzieć się to będzie wolniej, niż zakładano. Upowszechnienie elektromobilności jest szansą dla niektórych gałęzi rodzimego przemysłu, a jednocześnie wyzwaniem dla innych (zwłaszcza dla elektroenergetyki). Jak wiadomo, nie nastąpi to bez stworzenia infrastruktury pozwalającej na ładowanie pojazdów elektrycznych. Jednocześnie póki nie będzie w Polsce dostatecznej liczby tych pojazdów, trudno jest mówić o rynkowych bodźcach dla rozwoju infrastruktury ich ładowania. Dlatego polski prawodawca wprowadził w ustawie z dnia 11 stycznia 2018 r. o elektromobilności i paliwach alternatywnych (dalej jako „Ustawa”) mechanizmy pozwalające na przełamanie impasu wynikającego z nierozstrzygalnego dylematu: co najpierw – infrastruktura, czy pojazdy elektryczne? Ustawa wymusza rozwój infrastruktury ładowania w pierwszym etapie rozwoju tego rynku, niezależnie od jego nasycenia pojazdami elektrycznymi. Krytycznym elementem, który determinuje rozwój elektromobilności jest bowiem infrastruktura. Obecnie znajdujemy się w kluczowym momencie dla realizacji tego procesu.

MINIMALNA LICZBA PUNKTÓW ŁADOWANIA

Najistotniejsze regulacje w powyższym zakresie zostały zawarte w przepisach epizodycznych Ustawy. W pierwszej kolejności

powołać należy art. 60, który określa minimalną liczbę punktów ładowania, które mają zostać zainstalowane do dnia 31 marca 2021 r. w ogólnodostępnych stacjach ładowania (dalej jako „OSŁ”) zlokalizowanych w gminach o określonej liczbie mieszkańców (co najmniej 100.000), spełniających dodatkowo wymóg określonego poziomu ich nasycenia pojazdami samochodowymi. W tym miejscu należy przywołać definicję „ogólnodostępnej stacji ładowania” – otóż zgodnie z art. 2 pkt 6 Ustawy pod pojęciem tym rozumiemy stację ładowania dostępną na zasadach równoprawnego traktowania dla każdego posiadacza pojazdu elektrycznego i pojazdu hybrydowego. Nie jest ona w stu procentach precyzyjna, niemniej powstające na jej tle dylematy wymagałyby odrębnego opracowania.

SKOMPLIKOWANA PROCEDURA

Ustawodawca wprowadza nie tylko minimalną liczbę punktów ładowania w OSŁ, ale też przewiduje konkretną ścieżkę dojścia do wymaganego stanu. Wynika ona z art. 61 Ustawy.

Otóż wójt, burmistrz albo prezydent miasta objętego wspomnianym obowiązkiem jest zobowiązany do sporządzenia, w terminie do dnia 15 stycznia 2020 r., raportu dotyczącego punktów ładowania na obszarze gminy zainstalowanych w OSŁ. Raport zawiera informację zarówno o liczbie już istniejących lokalizacji OSŁ, ale też o liczbie i lokalizacji OSŁ planowanych do wybudowania do dnia 31 grudnia 2020 r. oraz – co najistotniejsze – o liczbie punktów ładowania brakującej do osiągnięcia minimalnej liczby wskazanej w art. 60 ust. 1 Ustawy.

Następnie, w myśl art. 62 Ustawy, w przypadku gdy z raportu wynika, że nie została osiągnięta minimalna liczba punktów łado-



DR HAB. JAKUB POKRZYWNIAK

Radca prawny, partner w kancelarii WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr

Attorney-at-law, partner at WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr law firm

wania, wóldarz gminy – do dnia 15 marca 2020 r. – sporządza plan budowy ogólnodostępnych stacji ładowania. Plan ten konsultowany jest z mieszkańcami gminy. Jest on także przekazywany operatorom systemów dystrybucyjnych elektroenergetycznych („OSDe”), na obszarze działania których planowane jest rozmieszczenie ogólnodostępnych stacji ładowania, w celu uzgodnienia. Po uzgodnieniu projektu planu, jest on przekazywany radzie gminy, która przyjmuje go w drodze uchwały. Przyjęty plan przekazywany jest do OSDe,



o czym informowany jest Prezes Urzędu Regulacji Energetyki. Na podstawie projektu planu przekazanego OSD, operator ten opracowuje program przyłączania do systemu dystrybucyjnego elektroenergetycznego OSŁ przewidzianych w projekcie planu.

Ta skomplikowana procedura nie jest celem samym w sobie. Zgodnie bowiem z art. 64 Ustawy, OSD właściwy ze względu na lokalizację OSŁ wskazanej w planie, buduje taką stację, zaś ponoszone przezeń koszty budowy są zaliczane do kosztów uzasadnionych na potrzeby kalkulacji taryfy dla usług dystrybucji energii elektrycznej (obciążają więc ogół odbiorców, również tych, którzy nie posiadają pojazdu elektrycznego i np. pobierają energię wyłącznie na potrzeby gospodarstwa domowego).

W tej chwili jesteśmy świadkiem tego procesu. Od jego przebiegu i efektów zależy powstanie załączków infrastruktury ładowania pojazdów elektrycznych, która jest z kolei niezbędna do zwiększenia liczby tych pojazdów.

WAŻNA ROLA WSPÓŁPRACY OSD Z GMINAMI

W powyższym kontekście – bardzo ważna jest współpraca OSD z gminami. Współpraca ta nie jest jednak szczegółowo uregulowana przez Ustawę. Można na nią spojrzeć formalistycznie, zadowalając się po prostu spełnieniem wymagań co do osiągnięcia minimalnej liczby punktów ładowania w OSŁ na terenie

gminy, ale takie spojrzenie byłoby błędem, bo abstrahowałoby od celu przytoczonych przepisów. Poza liczbą stacji, ważna jest również ich lokalizacja. Użytkownicy pojazdów elektrycznych będą z nich chętniej korzystać, jeżeli znajdą je w atrakcyjnych miejscach (czyli raczej w centrach miast, gdzie podczas ładowania można załatwić szereg spraw, niż na ich peryferiach). Zarówno operatorzy, jak i gminy realizują nałożone na nich zadania publicznoprawne. W założeniu nie mają one na celu osiągnięcia zysku (są wręcz deficytowe, o czym świadczy wspomniany mechanizm ujęcia związanych z nimi kosztów w taryfie OSD). Mają raczej pomóc w wykreowaniu określonego rynku, niż w korzystaniu z jego możliwości (co zresztą wyraża się choćby w obowiązku powierzenia operatorstwu tak wybudowanych stacji innym, niż OSD, podmiotom, tj. sprzedawcom energii elektrycznej – zob. art. 65 Ustawy).

Współdziałanie to może wyrażać się nie tylko w udostępnieniu przez gminę atrakcyjnych gruntów pod OSŁ, ale też w uzgodnieniu dogodnych warunków udostępnienia ich OSD przez gminę, a zwłaszcza w kwestii odpłatności z tego tytułu. Przepisy ustawy dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, regulujące m.in. zasady obrotu i zarządzania nieruchomościami przez jednostki samorządu terytorialnego dają w tym zakresie pewną elastyczność gminom (w przypadku, gdy idzie o cele publiczne), ale ani one, ani Ustawa nie przesądza sposobu działania gmin w tym zakresie.

Jak widać istotną rolę w procesie rozwoju elektromobilności odgrywają gminy. Elastyczne podejście do współpracy z OSD, rozumienie celu obowiązków nałożonych na nie i na OSD przez ustawodawcę, a także zdolność do podejmowania decyzji, które rzeczywiście służą mieszkańcom, będą czynnikami determinującymi sukces w rozwoju infrastruktury ładowania w Polsce w najbliższych latach.

INFRASTRUCTURE CONSTRUCTION WILL DETERMINE THE PACE OF THE POLISH ELECTROMOBILITY MARKET

The growth of electromobility in Poland has not been as spectacular as its participants predicted. At the same time, we can hope that it will accelerate, which would result from the duties foreseen in Directive 2014/94/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 on the deployment of alternative fuels infrastructure. However, this will certainly

occur slower than expected. Popularizing electromobility is an opportunity for certain local industries while being a challenge for others (especially the electric power industry). Clearly, this will not happen without the construction of infrastructure allowing for the recharging of electric vehicles. Likewise, until there is a sufficient number of such vehicles in Poland, it is difficult to discuss the market forces driving the development of infrastructure to recharge them. This is why the Polish legislature included mechanisms in the Act of 11 January 2018 on electromobility and alternative fuels (the “Act”) to resolve the issues raised by the dilemma: which should come first – recharging infrastructure or electric vehicles? The Act mandates that recharging infrastructure be developed in the first phase of the market’s expansion, regardless of the number of electric vehicles. This is because the critical element determining the growth of electromobility is recharging infrastructure. Thus, we are currently at a key moment of this process’s implementation.

MINIMUM NUMBER OF RECHARGING POINTS

The most important regulations regarding the above were included in the specific provisions of the Act. First, we should note Art. 60, which sets out the minimum number of recharging points which are to be installed by 31 March 2021 at publicly accessible recharging stations (further as “PARS”) situated in communes (gminy) with a certain population (at least 10,000 inhabitants), and also satisfying the additional criteria of having a certain saturation of vehicles. One should note the definition of a “publicly accessible recharging station”, as, according to Art. 2 pt. 6 of the Act, this term is understood to be ‘a recharging station which is accessible on a non-discriminatory basis to each user of an electric vehicle or hybrid vehicle’. This is not a precise definition, and disputes regarding it would require a separate discussion.

PROCEDURAL COMPLEXITY

The legislature not only imposes a minimum number of recharging points at PARS, but also provides for a specific route to achieve the state desired, specified in Art. 61 of the Act, whereby the mayor, or city president subject to the abovementioned duty is required to prepare a report by 15 January 2020 on the number of recharging

points installed at PARS in the commune. This report must include information both on the number of existing PARS locations, as well as the number and locations of PARS scheduled to be put in place by 31 December 2020, and – most importantly – the number of recharging points required to reach the minimum number specified in Art. 60 para. 1 of the Act.

According to Art. 62 of the Act, if the report proves that the minimum number of recharging points has not been met, the commune’s local executive authority shall issue a development plan for PARS, to be issued by 15 March 2020. This plan is subject to public consultations with the commune’s residents. It is also delivered to electricity distribution system operators (“eDSO”) within whose jurisdiction PARS are planned to be constructed, in order to finalize the plan. Once its draft is finalized, it is then submitted to the local council, which may adopt it by way of a resolution. Once adopted, the plan is then submitted to the eDSO, and the President of the Energy Regulatory Office. On the basis of the plans they receive, the eDSOs will then develop a grid connection schedule for the PARS contemplated in the draft plan.

This complex procedure is not the end goal in and of itself, as, according to Art. 64 of the Act, the eDSO with jurisdiction over the PARS included in the plan will build such stations, while the costs of their construction are included in the reasonable costs used to calculate the electricity tariff for the electricity distribution services they provide (thus charging all users of the distribution system, including those who do not own electric vehicles and, for example, only receive electricity for household purposes).

We are currently witness to this process, and its implementation and effects will determine the growth of electric vehicle recharging infrastructure, which itself is necessary to increase the number of such vehicles.

THE IMPORTANCE OF COOPERATION BETWEEN DSOs AND COMMUNES

In the context of the above, the cooperation of eDSOs and communes is highly important. This cooperation is, however, not specifically regulated by the Act. It can be approached formalistically, merely being satisfied with fulfilling the



requirement to achieve the minimum number of recharging points at PARS within a commune, but such a view would be mistaken as it would disregard the aims of these provisions. The location of recharging stations is equally important to their number. Electric vehicle users would use them more enthusiastically if they are found in key locations (for example, in city centers, where users can deal with a number of tasks while recharging their vehicles, rather than at the edges of a city). Both operators and local governments are fulfilling the public duties imposed on them, and they are not intended to profit (but rather are loss-generating, as can be seen from the inclusion of related costs in the eDSO tariffs). They are intended to assist in establishing a specific market, rather than to benefit from its opportunities (which is evident from the duty to transfer the operation of such PARS to other entities not being eDSOs, i.e. an energy trader – see Art. 65 of the Act).

Such cooperation allows local governments to not only make attractive properties in the commune available for PARS, but also to agree to favorable conditions under which they will be made available to eDSOs, especially in terms of payments for such properties. The Act of 21 August 1997 on real estate management, regulating, among others, the rules for the trade in and management of real estate by territorial self-government units, gives communes a degree of flexibility in this regards (for example, in relation to public purposes), but neither these provisions, nor the Act, mandate that communes act in a certain manner in such cases.

As we can see, communes play a key role in the expansion of electromobility. A flexible approach to their cooperation with eDSOs, an understanding of the duties imposed on them and eDSOs by the legislature, and the ability to make decisions which realistically benefit their residents will be the determinative factors in the success of recharging infrastructure’s growth in Poland in the coming years. ●

INNOWACJE RECEPTĄ NA WYJŚCIE Z KRYZYSU?

WYZWANIA DLA CEO



MAGDALENA BURZYŃSKA

Dyrektor Zarządzający, Ayming Polska
Managing Director, Ayming Poland

Firmy prowadzące w Polsce działalność B+R nie należą do czołówki światowych innowatorów. Z badania Opinia24 przeprowadzonego dla Ayming wynika, że w 2019 r. tylko 60 proc. z nich opracowało nowy produkt, a co piąta – nową usługę. 38 proc. ankietowanych nie skorzystało z żadnej formy ochrony własności intelektualnej. Do głównych wyzwań, które stoją przed kadrą zarządzającą w firmach rozwijających innowacje, zaliczymy m.in. uzyskanie zewnętrznego finansowania, opracowanie strategii innowacji oraz rozwój kultury innowacyjnej – wynika z raportu Ayming Polska „Droga do innowacji a COVID-19. Wyzwania dla CEO”.

WYZWANIE: FINANSOWANIE INNOWACJI

W raporcie Ayming czytamy, że 93 proc. ankietowanych finansuje innowacje na bazie własnych zasobów. Ponad połowa badanych firm posiada wydzielony budżet na działania badawczo-rozwojowe. Co ciekawe, dla 70 proc. z nich jego wysokość jest wystarczająca. Jeśli chodzi o formy zewnętrznego finansowania, przedsiębiorcy w Polsce najczęściej sięgają po dotacje unijne – w 2019 r. aplikowało o nie 40 proc. firm. Z ulgi podatkowej na badania i rozwój skorzystało 21 proc. ankietowanych, a z pożyczek i kredytów – 23 proc.

– Ważną kwestią jest uzyskanie środków finansowych także na wdrożenie już wypracowanych innowacji. Najpowszechniejszym sposobem jest sprzedaż wyników badań lub udzielenie licencji. Drugą możliwością jest dotarcie do partnerów biznesowych, którzy będą zainteresowani wypracowanym rozwiązaniem. Trzecim rodzajem komercjalizacji jest wdrożenie wypracowanych rozwiązań we własnym zakresie w ramach prowadzonej działalności produkcyjnej. Zazwyczaj jest to

najbardziej kosztochłonny sposób wdrożenia, ale może okazać się najbardziej dochodowym. Przedsiębiorcy mogą skorzystać ze wsparcia finansowego w ramach ulgi badawczo-rozwojowej lub – w zależności od dostępności – także z dotacji unijnych – tłumaczy Marek Dalka, Kierownik Działu Innowacji, Ulgi i Dotacji w Ayming Polska.

WYZWANIE: STRATEGIA INNOWACJI

Zaledwie 27 proc. firm potwierdziło posiadanie strategii innowacji, a 34 proc. jest w trakcie jej przygotowania. Co trzecie przedsiębiorstwo jest zdania, że taki dokument nie jest mu w ogóle potrzebny. Autorami strategii innowacji są najczęściej Zarządy (85 proc.), Dział B+R (52 proc.) oraz Działy Finansowe (30 proc.). Co czwarta firma korzysta ze wsparcia podmiotów zewnętrznych. Opracowana strategia pełni nie tylko rolę biznesowego drogowskazu. Przedsiębiorcy, którzy ją wdrożyli, bardziej świadomie korzystają z dostępnych zewnętrznych instrumentów finansowania innowacji. Niemal połowa podmiotów posiadających strategię finansuje swoje działania badawczo-rozwojowe z pomocą dotacji krajowych, zaś 38 proc. rozlicza ulgę B+R.

WYZWANIE: STWORZENIE KULTURY INNOWACYJNEJ

Organizacja, która przejawia cechy kultury innowacyjnej, w większym stopniu podejmuje i rozwija u siebie działalność innowacyjną. Do tych cech zaliczymy m.in. otwartość, wzajemne zaufanie, relację partnerstwa, nastawienie na zdobywanie nowej wiedzy oraz zachęcanie do podejmowania własnej inicjatywy. 73 proc. firm przebadanych przez Ayming promuje postawy innowacyjne wśród pracowników. U ponad połowy ankietowa-



MAREK DALKA

Kierownik Działu Innowacji, Ulgi i Dotacji,
Ayming Polska
Manager of the Innovation, Relief and Subsidies
Department, Ayming Poland

ných przybrał on formę gratyfikacji finansowej, a w co piątej przełożeni jako motywację stosowali pochwały.

– Bardzo ważnym aspektem jest akceptowanie błędów i zgoda na niepowodzenia. Jeśli CEO otwarcie nie zakomunikuje takiego przekazu, osoby odpowiedzialne za rozwijanie innowacji nie będą proponować własnych pomysłów i realizować zadań obarczonych jakiegokolwiek ryzykiem. Im mniej hierarchiczna organizacja, większa swoboda działania i możliwość pracy w interdyscyplinarnych zespołach, tym większe szanse na przepływ wiedzy, generowanie pomysłów i sukces podejmowanych inicjatyw – komentuje Magdalena Burzyńska, Dyrektor Zarządzający w Ayming Polska.

Więcej w raporcie „Droga do innowacji a COVID-19. Wyzwania dla CEO”: bit.ly/innowacjeCOVID

Badanie przeprowadzone techniką CATI przez firmę Opinia24 wśród 100 przedsiębiorstw. Zostało zrealizowane w okresie od 25 lutego do 13 marca 2020 roku.

INNOVATION AS A WAY OUT OF THE CRISIS?

CHALLENGES FOR THE CEO

Companies conducting R&D activities in Poland are not among the world's leading innovators. According to a survey carried out for Ayming by Opinia24, in 2019 only 60% of them developed a new product and one in five developed a new service. 38% of respondents did not use any form of intellectual property protection. The main challenges faced by managers in companies developing innovations include e.g. obtaining external financing, developing an innovation strategy and developing an innovative culture – according to the report by Ayming Poland "The Road to Innovation and COVID-19. Challenges for the CEO".

CHALLENGE: FINANCING INNOVATION

The Ayming report states that 93% of respondents finance innovation on the basis of their own resources. More than half of the surveyed companies have a separate budget for R&D activities. Interestingly, it is sufficiently large for 70% of them. As far as forms of external financing are concerned, entrepreneurs in Poland mainly use EU subsidies – in 2019, 40% of companies applied for them. Tax relief for research

and development was used by 21% of the respondents, while loans and credits by 23%.

– It is also important to obtain funding for the implementation of the already developed innovations. The most common way is to sell research results or to grant licences. Another option is to reach business partners who will be interested in the developed solution. The third way to commercialise an idea is to incorporate the developed solutions in the company's production activities. This is usually the most cost-intensive way of implementation, but may prove to be the most profitable. Entrepreneurs can take advantage of financial support under the R&D relief and – depending on availability – also from EU subsidies – explains Marek Dalka, Manager of the Innovation, Relief and Subsidies Department at Ayming Poland.

CHALLENGE: INNOVATION STRATEGY

Merely 27% of companies confirmed having an innovation strategy and 34% are in the process of preparing it. One in three companies is of the opinion that they do not need such a document at all. The authors of innovation strategies are usually the Management Boards (85%), R&D Departments (52%) and Financial Departments (30%). One in four companies is supported by external entities. A developed strategy does not only serve as guidance in business. Enterprises that have implemented it make more conscious use of available external instruments for financing innovation. Almost half of the entities with a strategy finance their R&D activities with the support of national subsidies, while 38% settle the R&D relief.

CHALLENGE: CREATING THE CULTURE OF INNOVATION

An organisation which displays the characteristics of an innovative culture undertakes and develops innovative activities to a greater extent. These characteristics include

e.g. openness, mutual trust, partnership, eagerness to acquire new knowledge and encouraging people to take initiative. 73% of companies surveyed by Ayming promote innovative attitudes among their employees. For more than half of the respondents, it took the form of financial reward, while for every fifth of them, the superiors used praise as motivation.

– It is very important to accept mistakes and failures. If the CEO does not openly communicate this message, those responsible for developing innovation will not propose their own ideas or carry out tasks involving any risk. The less hierarchical an organisation and the greater freedom of action and the possibility to work in interdisciplinary teams, the higher the chances for the flow of knowledge, generation of ideas and success of undertaken initiatives – comments Magdalena Burzyńska, Managing Director at Ayming Poland.

Read more in the report "The Road to Innovation and COVID-19. Challenges for the CEO": bit.ly/innowacjeCOVID

The survey was carried out by Opinia24 using CATI methodology on 100 companies. It was conducted from 25 February to 13 March 2020. ●



DOŚWIADCZENIE I ROZWÓJ





KAMIL HYSZKA

Departament PR i Komunikacji, Polska
Agencja Inwestycji i Handlu
PR and Communication Department, Polish
Investment and Trade Agency

Wyzwania współczesnego świata faworyzują firmy umiejętnie korzystające ze zdobyczy czwartej rewolucji przemysłowej. Najlepszym przykładem jest dostosowanie się części polskich przedsiębiorstw do sprawnego funkcjonowania w stanie pandemii. Jednak nie wystarczą pojedyncze przypadki digitalizacji i otwarcia na nowe technologie. Obecne wyzwania dotyczą nie tylko samych firm, ale również środowiska wsparcia i otoczenia biznesu.

Pierwsza rewolucja przemysłowa, która rozpoczęła się w trzech krajach zachodnioeuropejskich, na przestrzeni zaledwie kilku dekad zmieniła oblicze świata, którego porządek zdawał się być już wieczny i niezmienny. Równoległe do zmian w gospodarce zachodziły zmiany społeczne – większa część ludności została zaangażowana w życie gospodarcze, tym samym żądając udziału w życiu politycznym. Zmienił się zarówno krajobraz ekonomiczny jak i społeczny, a nowe wyzwania postawiły cywilizację w stan ciągłego pędu technologicznego.

Procesy globalizacyjne mogliśmy namacalnie odczuć w ostatnich miesiącach. Wirus z „odległego kraju” w błyskawicznym tempie opanował cały świat wymuszając na instytucjach państwa i przedsiębiorstwach natychmiastowe zaadaptowanie się do nowych warunków. Podobnie jak przed prawie dwustu laty prototypowe taśmy produkcyjne przyczyniły się do umocnienia przedsiębiorstw kosztem tych stosujących anachroniczne metody produkcji, tak samo dzisiaj firmy, które zawczasu korzystały z zaawansowanych technologii czy chociażby dobrodziejstw digitalizacji znajdują się dzisiaj w o wiele lepszym położeniu, niż te, które takiego doświadczenia nie miały.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu poprzez swoją sieć Zagranicznych Biur Handlowych od początku pandemii monitoru-

je sytuację na świecie oraz różne strategie dostosowywania się do nowych warunków. Kryzys gospodarczy wywołany przez zamrożenie gospodarek stanowi dodatkową motywację do skutecznego działania na rzecz znajdowania nowych rynków zbytu. Dużym atutem polskich firm jest właśnie otwarcie na przemysł 4.0, a innowacyjność jest jedną z cech naszej krajowej gospodarki. Nowoczesne przedsiębiorstwa i rozwinięty ekosystem nowych technologii wyróżniają nasz kraj na arenie międzynarodowej – widać to zarówno w zakresie przyciąganych inwestycji zagranicznych jak i ekspansji gospodarczej rodzimych podmiotów.

POLSKA – ŚRODOWISKO ROZWOJU

Dawniej jednym z wyznaczników rozwoju był stopień urbanizacji i architektura, teraz za taki wskaźnik może uchodzić skupienie podmiotów technologicznych. Tak jak kiedyś Warszawę nazywano „Paryżem Wschodu” obecnie coraz częściej powraca sformułowanie „polska Dolina Krzemowa”. Dzisiaj polskie miasta coraz częściej stają się domem dla międzynarodowych firm, które przyczyniają się do rozwoju nowoczesnego ekosystemu. Najlepszym dowodem jest obecność nad Wisłą takich światowych gigantów jak Microsoft, Google, Amazon, Intel, czy Samsung.

Wybór Polski dla inwestycji w sektorze przemysłu 4.0 nie powinien dziwić. Pomijając efekt kuli śnieżnej, warto wspomnieć chociażby o takich czynnikach jak: szkolnictwo wyższe (zwłaszcza o profilu technicznym) będące w stanie dostarczyć doskonale wykształconych fachowców, stabilność gospodarcza i transparentność oraz dobre warunki transportowo-logistyczne. Bilans inwestycji zagranicznych potwierdza atrakcyjność naszego kraju. W samym sektorze badawczo-rozwojowym mówimy o 40 centrach

rozwijających produkty AI, big data i oprogramowania oraz o ponad 600 zagranicznych firmach, które otworzyły w Polsce swoje centra usługowe i zatrudniają około ćwierć miliona ludzi.

Nie bez znaczenia jest też system wsparcia oferowany przez państwo. Oprócz działalności Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, która oferuje zagranicznym podmiotom kompleksowe wsparcie inwestycyjne, począwszy od doradztwa lokalizacyjnego poprzez dobranie odpowiednich partnerów biznesowych, warto wspomnieć o innych zachętach jak chociażby atrakcyjnych stawkach podatkowych dla inwestorów czy sieci Specjalnych Stref Ekonomicznych. Siła przyciągania zagranicznych inwestorów jest duża, a ich obecność w Polsce przekłada się nie tylko na tworzenie miejsc pracy dla lokalnych specjalistów, ale również na rozwój całego ekosystemu nowoczesnych technologii. Co więcej, firmy takie jak Microsoft i Google w partnerstwie z Polskim Funduszem Rozwoju i bankiem PKO BP planują strategiczne inwestycje na rzecz cyfrowej transformacji Polski o łącznej wartości 3 miliardów dolarów.

Obecnie możemy mówić nawet o 4700 startupach działających w Polsce, z czego aż 40% współpracuje z dużymi korporacjami. Zaledwie w dziedzinie sztucznej inteligencji swoje rozwiązania oferuje blisko 260 firm. Z tyłu nie pozostaje też sektor finansowy – jedna z najbardziej zdigitalizowanych gałęzi polskiej gospodarki. Wystarczy chociażby wymienić doskonale wszystkim znany mobilny system płatności BLIK. Na uwagę zasługują również polski rozwój technologii Smart City. Elektryfikacja transportu publicznego, powszechny dostęp do wynajmu aut, rowerów, skuterów czy nawet elektrycz-

”

Nowoczesne przedsiębiorstwa i rozwinięty ekosystem nowych technologii wyróżniają nasz kraj na arenie międzynarodowej – widać to zarówno w zakresie przyciąganych inwestycji zagranicznych jak i ekspansji gospodarczej rodzimych podmiotów

nych hulajnóg stały się trwałym elementem krajobrazu polskich miast.

IZRAELSKIM SZLAKIEM KU NOWOCZESNOŚCI

Polskie firmy technologiczne, funkcjonujące w korzystnych warunkach bazowych całego ekosystemu, nie muszą ograniczać się do lokalnej działalności. Ich doświadczenie, otwartość oraz umiejętność dostosowywania się do nowych sytuacji sprawia, że z powodzeniem mogą nie tylko wchodzić na zagraniczne rynki, ale również i walczyć o kontrakty na równi z zagranicznymi graczami. Dotychczas polskie firmy z branży IT marzyły o podbiciu San Francisco, od niedawna jednak istnieją też alternatywne kierunki.

Jednym z nich jest Izrael. Tamtejsza scena startupowa jest jedną z najlepiej rozwiniętych na świecie, co zachęca zagraniczne korporacje szukające innowacyjnych rozwiązań do obecności w tym kraju. Jak mówi Mateusz Kamer z Zagranicznego Biura Handlowego: Izrael co roku przeznaczają ponad 4% swojego PKB na R&D (Badania i Rozwój, B+R). To w Izraelu odbywają się największe międzynarodowe wydarzenia poświęcone innowacji (CyberTech, DLD, OurCrowd). Izrael to również rynek gdzie łatwo pozyskać finansowanie – podwaliny do rozwoju funduszy VC stworzyło kilkadziesiąt lat temu państwo pod przewodnictwem Simona Peresa. Izraelscy inwestorzy szukają możliwości nie tylko na lokalnym rynku, często analizując możliwości inwestycyjne w Europie kierują się do Polski o czym może świadczyć obecność np. Pitango.

Warto wspomnieć, że od 2018 w Izraelu odbywa się coroczna konferencja Israel Industry 4.0 organizowana przez Start-Up Nation Central. Jej celem jest połączenie firm zagranicznych szukających rozwiązań w przemyśle 4.0 z firmami izraelskimi, które są w stanie wyjść naprzeciwko wskazanym potrzebom. Według Start-Up Nation Central w Izraelu jest około 260 startupów które oferują technologie związane z przemysłem 4.0. Kluczem do odniesienia sukcesu firmy z branży Przemysłu 4.0 jest znajomość problemów z którymi mierzą się dzisiaj zakłady produkcyjne które są zainteresowaniem wdrażaniem kolejnych innowacji w celu uwolnienia procesów produkcyjnych.

– Odpowiednia analiza potrzeb i oczekiwań rynku to podstawowy krok, który musi wykonać każda firma realnie myśląca o ekspansji zagranicznej. Mimo zaawansowanego poziomu technologicznego w Izraelu, polskie firmy mają przewagę nad tamtejszymi. Wynika to przede wszystkim z tego, że w Polsce jest bardzo dużo zakładów produkcyjnych co

”

Modern companies and a developed ecosystem of new technologies distinguishes our country on the international arena – it can be seen, both in terms of attracted foreign investments and the economic expansion of domestic entities

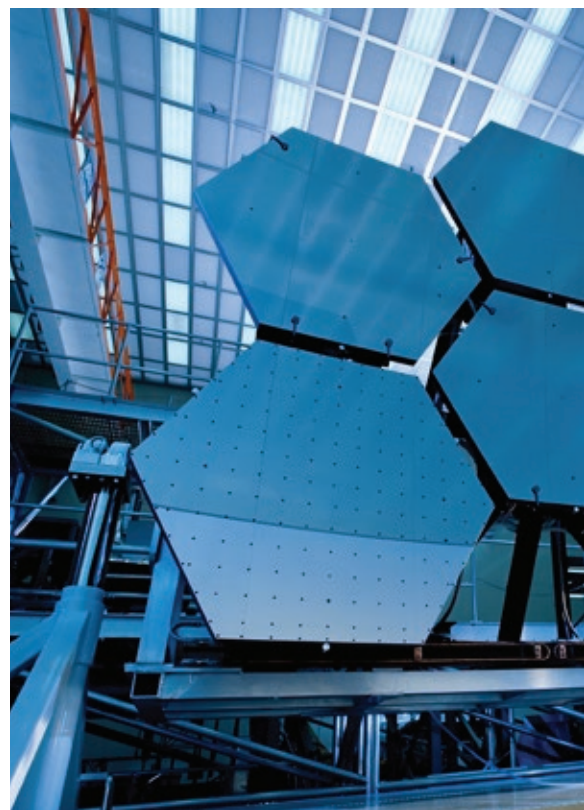
pozwala na zaoferowanie rozwiązań z branży przemysłu 4.0 oraz przetestowanie ich u dużej liczby podmiotów na rynku lokalnym – dodaje Mateusz Kamer, Business Development Manager Zagranicznego Biura Handlowego w Tel-Awivie.

Izrael może nie należy do najłatwiejszych rynków, ale z całą pewnością powinien przykuć uwagę polskich firm myślących o ekspansji, zarówno możliwościami jakie oferuje jak również doświadczeniem. Dobre praktyki izraelskich start-upów i otoczenia wsparcia biznesu stanowią dobrą inspirację i wyznaczają kierunek rozwoju dla polskich podmiotów.

EXPERIENCE AND DEVELOPMENT

The challenges of the modern world favor companies that skillfully put to use the achievements of the fourth industrial revolution. The best example of this is, the way some Polish companies have adapted to function efficiently in the pandemic situation. However, individual cases of digitization and openness to new technologies are not enough. The current challenges concern not only the companies themselves, but also those who are there to support them and the whole business environment.

The first industrial revolution, which began in three Western European countries, changed the face of the world in just a few decades, the order of which at that time, seemed to be eternal and unchangeable. Along with the changes in the economy, social changes took place – the greater part of the population was involved in economic life, thus demanding participation in political life too. Both the economic and social landscape



has changed, and new challenges have placed civilization in a state of constant technological rush.

In recent months, we have been able to tangibly feel the globalization processes. A virus from a "far off country" swept across the whole world at a rapid pace, forcing state institutions and enterprises to immediately adapt to the new conditions. Just as almost two hundred years ago, the prototype production lines contributed to the strengthening of companies, at the expense of those using anachronistic production methods, today also it is those companies that used advanced technologies or had the benefits of digitization are in a much better position now than those with did not have such expertise.

The Polish Investment and Trade Agency (PAIH), through its network of Foreign Trade Offices, has been monitoring the global situation and the various strategies different countries have used to adapt to the new conditions, since the start of the pandemic. The economic crisis caused by lockdown, is an additional incentive to effectively act to find new markets. The great advantage that Polish companies have, is the fact that they are open to industry 4.0, and innovation is one of the features of our national economy. Modern companies and a developed ecosystem of new



technologies distinguishes our country on the international arena – it can be seen, both in terms of attracted foreign investments and the economic expansion of domestic entities.

POLAND – AN ENVIRONMENT CONDUCTIVE TO DEVELOPMENT

Formerly, one of the determinants of development was the degree of urbanization and architecture, now it seems it is the concentration of technological entities, may be such an indicator. As once, before World War II, Warsaw used to be called the "Paris of the East", the phrase "Polish Silicon Valley" returns more and more frequently. Today, Polish cities are becoming home to more and more international companies, that in turn contribute to the development of a modern ecosystem. The best proof is the presence of such global giants as Microsoft, Google, Amazon, Intel and Samsung in Poland.

The choice of Poland for investments in the industry 4.0 sector should come as no surprise. Apart from the snowball effect, it is worth mentioning such factors as: our higher education system (especially with a technical profile) that is able to provide well-educated professionals, our stable and transparent economy, as well as our good transport and logistic possibilities. The

balance of foreign investments in Poland confirms the attractiveness of our country. In the research and development sector alone, we are talking about 40 centers, which develop AI products, big data and software, as well as over 600 foreign companies, that have opened their service centers in Poland and in which they employ around a quarter of a million people.

The support system offered by the Polish Government is also important. In addition to the activities of the Polish Investment and Trade Agency, which offers foreign entities comprehensive investment support, ranging from location consulting through to the selection of appropriate business partners, it is worth mentioning other incentives, such as attractive tax rates for investors or the network of Special Economic Zones. This power of attracting foreign investors is great, and their presence in Poland translates not only into, creating jobs for local specialists, but also into the development of the entire ecosystem of modern technologies. Moreover, companies such as Microsoft and Google, in partnership with the Polish Development Fund and the PKO BP bank, are planning strategic investments for the digital transformation of Poland with a total value of USD 3 billion.

Currently, we can talk of even 4,700 startups operating in Poland, of which as many as 40% cooperate with large corporations. Only in the field of artificial intelligence, nearly 260 companies can offer their solutions. The financial sector is not behind either – it is one of the most digitized branches of the Polish economy. It is enough to mention the well-known BLIK mobile payment system. The Polish development of Smart City technology also deserves a mention. As does the electrification of public transport, universal access to the rental of cars, bicycles, scooters and even electric scooters have all become a permanent element of the landscape of Polish cities.

ON THE ISRAELI ROUTE TO THE FUTURE

Polish technology companies, operating in the favorable base conditions of the entire ecosystem, do not have to be limited to local activities. Their experience, openness and the ability to adapt to new situations means that they can successfully operate on foreign markets, as well as successfully compete for contracts on an equal footing with the major foreign players. So far, Polish companies from the IT industry have dreamed of conquering San Francisco, but recently there are also alternative directions.

One of them is Israel. The startup scene there is one of the best developed in the world, which encourages foreign corporations looking for innovative solutions to be present in that country. As Mateusz Kamer from the PAIH Foreign Trade Office says: Every year Israel spends over 4% of its GDP on Research and Development. It is in Israel, that the largest international events devoted to innovation (CyberTech, DLD, OurCrowd) take place. Israel is also a market where it is easy to obtain financing – the foundations for the development of VC funds were created several dozen years ago by that State led by Simon Peres. Israeli investors look for opportunities, not only on the local market but also, often when analyzing investment opportunities in Europe, they come to Poland, as evidenced by the presence of, for example, Pitango.

It is worth mentioning that from 2018 the Israel Industry 4.0 conference organized by the Start-Up Nation Central takes place in Israel. Its goal is to connect foreign companies looking for solutions in industry 4.0 with Israeli companies that are able to meet the indicated needs. According to Start-Up Nation Central, there are about 260 startups in Israel that offer technologies related to industry 4.0. The key to the success of a company from the Industry 4.0 sector today, is the knowledge of the problems faced by production plants, which are interest in implementing new innovative technology, in order to modernize their production processes.

– A proper analysis of the needs and expectations of the market is the first basic step, that must be taken by every company that is realistically thinking about foreign expansion. Despite the advanced technological level in Israel, Polish companies have an advantage over the local ones. This is mainly due to the fact that there are many production plants in Poland, which allows us to offer industry 4.0 solutions and test them with a large number of entities on the local market – adds Mateusz Kamer, Business Development Manager of the PAIH Foreign Trade Office in Tel-Aviv.

Israel may not be one of the easiest markets, but it should certainly attract the attention of Polish companies thinking about expansion, both with the opportunities it offers and experience. Good practices of Israeli start-ups and the business support environment are a good inspiration and set the direction of development for Polish entities.●

INSTALACJE ODZYSKU CIEPŁA WHR (WASTE HEAT RECOVERY) – CZY TO SIĘ OPŁACA?



PIOTR BARZANTY

Dyrektor Operacyjny – Prokurent, Kelvion
Operations Director – Proxy, Kelvion

W zdecydowanej większości kotłów budowanych w ubiegłych latach, wykonanych ze stali węglowych, temperatura spalin odprowadzanych do otoczenia utrzymywana jest tradycyjnie w przedziale 130-340°C, z uwagi na możliwość przechłodzenia spalin poniżej siarkowego punktu rosy. Ta stosunkowo wysoka temperatura spalin implikuje duże straty kominowe, które ograniczają sprawność wyposażonych w ekonomizery kotłów gazowych i olejowych do ok. 94%, węglowych kotłów pyłowych do 92% i rusztowych do 84%.

Opisany stan zachęca do poszukiwania sposobów podwyższenia sprawności kotłowni na drodze redukcji straty kominowej. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom Klientów, KELVION wprowadził na rynek serię ustandaryzowanych ekonomizerów EcoMi, w oparciu o które budowane są instalacje odzysku i zagospodarowania ciepła.

Takie instalacje generują znaczące oszczędności i nie pogarszają warunków działania instalacji kotłowej. Charakteryzują się tym, że:

- odzyskane ciepło (wraz z entalpią skraplania) jest wykorzystywane w urządzeniach

przy-kotłowych oraz do celów grzewczych (CO lub CWU)

- następuje zwiększenie sprawności kotłowni o ok. 10 p.%, a więc obniża się zużycie paliwa i emisji CO₂.
- instalacja WHR wypełnia zadanie mokrego usuwania gazów (SO₂, Cl₂,...) i popiołu ze spalin.

Wyniki przykładowej aplikacji instalacji odzysku ciepła WHR dla parowych kotłów gazowych 2x30t/h pracującej z obciążeniem >92% przez ok. 8400 h/rok z zastosowaniem baterii ekonomizerów KELVION przedstawiają się następująco:

- średni wzrost sprawności wytwarzania pary wynosi od 9,90 do 14,32 p.% i jest równy obniżeniu zużycia gazu ziemnego, a także obniżeniu emisji CO₂,
- średnie obniżenie kosztów eksploatacji (zakup paliwa) wynosi od 480kPLN do 540kPLN/miesiąc,
- czas zwrotu nakładów inwestycyjnych wynosi ok. 6-7 miesięcy,
- skropliny po przechłodzeniu spalin utrzymywane są w normach wody przemysłowej i są zwracane do stacji uzdatniania wody kotłowej,
- niezależny raport LZO potwierdza utrzymanie norm emisji dla spalin z gazu ziemnego.

WASTE HEAT RECOVERY INSTALLATIONS – IS IT WORTH IT?

In the vast majority of carbon steel boilers built in recent years, the temperature of the exhaust gases discharged to the environment is traditionally kept in the range of 130-340°C, due to the possibility of overcooling the exhaust gases below the sulfur dew point. This relatively high temperature implies high

stack losses, which limit the efficiency of gas and oil boilers equipped with economizers to approx. 94%, pulverized coal boilers to 92% and grate boilers to 84%.

The described situation encourages the search for different ways to increase the efficiency of the boiler house by reducing the stack losses. To meet the customers' expectations, KELVION has launched a series of standardized EcoMi economizers, on the basis of which heat recovery and management installations are built.

Such installations generate significant savings and do not worsen the operating conditions of the boiler installation. They are characterized by several features:

- recovered heat (along with the enthalpy of condensation) is used in boiler devices and for heating purposes (CH or DHW)
- the boiler house efficiency is increased by approx. 10%, thus fuel consumption and CO₂ emissions are reduced.
- the WHR installation performs the task of wet deposition of gases (SO₂, Cl₂, ...) and ash from the exhaust gas.

The results of the exemplary application of the WHR heat recovery installation for steam gas boilers 2x30t/h operating with a load >92% for approx. 8.400 h/year equipped with KELVION economizer batteries are as follows:

- the average efficiency of steam generation increases from 9.90 to 14.32% and is equal to the reduction of natural gas consumption and reduction of CO₂ emissions,
- the average reduction of operating costs (fuel purchase) ranges from 480kPLN to 540kPLN / month,
- the investments reimbursement is approx. 6-7 months,
- after cooling the exhaust gas, the condensate complies with the industrial water standards and is returned to the boiler water treatment plant,
- an independent VOC report confirms that the emission standards for natural gas exhaust are maintained. ●

Kelvion



Znajdź nas na:



www.kelvion.com

JEDNA MARKA, WIELE ROZWIĄZAŃ

PŁYTOWE WYMIENNIKI CIEPŁA



ODZYSK CIEPŁA



... I WIELE WIĘCEJ



YEARS OF
EXPERTISE **100**

WSPÓŁPRACA ZDALNA TYLKO Z ZAUFANYM PARTNEREM BIZNESOWYM



TOMASZ DZIŃSKI

Wiceprezes i właściciel, Britenet
Executive VP & Owner, Britenet

ostatnie miesiące wystawiły na próbę sposób funkcjonowania wielu firm, które w obliczu pandemii musiały wdrożyć najbezpieczniejszy w zaistniałej sytuacji tryb pracy zdalnej. Z tym zadaniem najlepiej poradzili sobie ci, dla których remote work jest codziennością.

Przykładem jest firma Britenet, która posiada 14-letnie doświadczenie we współpracy zdalnej. Realizujemy projekty nie tylko w sześciu centrach kompetencyjnych zlokalizowanych na terenie kraju, ale także w siedzibach naszych Klientów oraz poza nimi. Możemy zagwarantować wysoką jakość i efektywność działań niezależnie od miejsca świadczenia usługi. Kluczowe dla nas są jasno zdefiniowane cele, weryfikacja stopnia realizacji zadań oraz ich efektów, dbanie o komunikację w zespołach projektowych, a także samodzielność i budowanie odpowiedzialności. Udowodniliśmy, że w dobie pandemii, potrafimy sprawnie zarządzać procesami oraz dbać o motywację naszych pracowników, którzy bez względu na miejsce wykonywanej pracy, podchodzą do realizacji zadań w sposób odpowiedzialny i profesjonalny.

Zaufało nam ponad 100 polskich i międzynarodowych marek reprezentujących wiele branż m.in. finansową, bankową, edukacyjną, energetyczną, automotive oraz ubezpieczeniową. Realizujemy projekty w blisko 50 technologiach i wspieramy naszych Klientów poprzez outsourcing ekspertów IT, tworzenie systemów informatycznych, wspieranie i utrzymanie istniejących systemów, rozwój aplikacji i urządzeń mobilnych, a także rozwiązania Business Intelligence i Salesforce. Dbamy nie tylko o jakość, ale także o bezpieczeństwo. W związku z rozwijaniem i utrzymywaniem oprogramowania instytucji publicznych przeszliśmy pozytywnie wiele audytów. Dzięki temu posiadamy solidne referencje, które są gwarancją

jakości i bezpieczeństwa oprogramowania wytwarzanego dla naszych Klientów. Korzystamy także z zabezpieczeń sprzętowych, sieciowych oraz systemowych.

Jesteśmy przekonani, że praca zdalna może być równie bezpieczna i efektywna, jak ta świadczona bezpośrednio z siedziby firmy. Najważniejszy jest jedynie wybór doświadczonego partnera biznesowego, którego będziemy mogli obdarzyć zaufaniem.

REMOTE COOPERATION ONLY WITH A TRUSTED BUSINESS PARTNER

Recent months have put to the test the way of operation of many companies.

In the face of the pandemic, they had to implement the safest mode of operation, i.e. remote work. This task was best handled by those for whom remote work is everyday life.

Britenet, with its 14 years of experience in remote collaboration, is an example of such a company. Not only do we carry out projects in the six competence centers located in our country, but also remotely and at our clients' offices. We can guarantee high quality and efficiency of operations regardless of the place of service provision. The key matters for us are clearly defined objectives, verification of the degree of implementation of tasks and their effects, taking care of communication in project teams, independence, and building responsibility. We have proven that in the pandemic era, we can efficiently manage processes and take care of the motivation of our employees, who approach the implementation of tasks responsibly and professionally, regardless of where they work.

We have been trusted by over 100 Polish and international brands representing many industries, such as finance, banking, education, energy, automotive, and insurance. We carry out projects in almost 50 technologies and support our clients by outsourcing IT experts, creating IT systems, supporting and maintaining existing systems, developing applications and mobile devices, as well as Business Intelligence and Salesforce solutions. Not only do we care about quality but also about security. Regarding the fact that we develop and maintain software at many public institutions, we have passed many audits. Thanks to this, we have reliable references, which guarantee the quality and security of software produced for our clients. We ensure that all the hardware, network, and systems are secure.

We are convinced that remote work can be as safe and effective as working on site. The most important thing is to choose an experienced business partner whom you can trust. ●

reklama

Zalety współpracy zdalnej z Britenet



Spotkania w Twojej siedzibie przez 1-2 tygodnie na początkowym etapie wdrożenia projektu



Możliwość pracy w godzinach nadliczbowych



Brak kosztów związanych z:

- powierzchnią biurową
- sprzętem
- oprogramowaniem
- wdrożeniem i rozwojem pracownika



Dokładne raportowanie



Praca w metodyce SCRUM



Praca w JIRA, co ułatwia komunikację i eliminuje konieczność zakładania poczty



Codzienny kontakt z pracownikiem przez telefon lub wideokonferencję



Możliwość przeprowadzenia rekrutacji najlepszego kandydata



Natychmiastowy przepływ informacji w zespole projektowym, który pracuje w jednej lokalizacji



Akceptacja kosztów przed rozpoczęciem projektu



KRÓTKI PRZEWODNIK PO CYBER UBEZPIECZENIACH



PIOTR RUDZKI

Financial Lines Practice Leader, Broker Ubezpieczeniowy i Reasekuracyjny, GrECo Polska

Financial Lines Practice Leader, Insurance and Reinsurance Broker, GrECo Polska

Wdobie „internetu rzeczy” każde przedsiębiorstwo jest narażone na ryzyko cybernetyczne. Według raportów CERT Polska ilość incydentów cybernetycznych, w które była zaangażowana ta instytucja, wzrosła z 3738 w 2018 roku do 6484 w roku 2019. Można założyć, że w roku 2020, w którym to pandemia COVID-19 przyczyniła się do upowszechnienia pracy zdalnej i przeniesienia wielu procesów do cyberprzestrzeni, ten wzrost musi przyspieszyć. Zobaczmy, jakie konsekwencje dla działalności firmy może mieć naruszenie bezpieczeństwa cybernetycznego.

W 2019 r. dane na 500 serwerach i 2700 komputerach Norsk Hydro, jednego z największych producentów aluminium na świecie, zostały zaszyfrowane, w wyniku czego tymczasowo musiały zostać zamknięte liczne zakłady w USA i Europie. Spółka nie zgodziła się na wpłacenie żadanego bitcoinowego okupu i przez wiele miesięcy odbudowywała swoje systemy, a kryzys ten kosztował ją ponad 60 milionów USD, choć norweskie przedsiębiorstwo brało pod uwagę nawet możliwość bankructwa z powodu niemożności realizacji zamówień.

W 2018 r. polski sklep internetowy Morele.net padł ofiarą ataku hakerskiego, w wyniku którego wykradziono dane osobowe 2 mln klientów. Urząd Ochrony Danych Osobowych nałożył na spółkę karę 2,8 mln zł za niewłaściwe zabezpieczenia i brak procedur

na wypadek takiej sytuacji. Od wprowadzenia przepisów RODO w maju 2018 r., do stycznia 2020 r. notyfikowano UODO o ponad 7000 naruszeń danych osobowych. W ostatnim czasie w krajach UE dochodziło do jeszcze bardziej spektakularnych incydentów, a kary nakładane przez regulatorów sięgały nawet 50 mln EUR.

GrECo Polska rekomenduje swoim klientom cyber ubezpieczenie, które w takich kryzysowych sytuacjach zapewni odpowiednią asystę ekspertów. Pomogą oni odpowiednio zareagować a polisa także pokryje szereg kosztów własnych (koszty obsługi prawnej, odtworzenia danych, informatyków śledczych, PR, przestoju w działalności, pokrycie kar nałożonych przez UODO czy nawet wpłacenie żadanego okupu), jak i odszkodowań wynikających z odpowiedzialności cywilnej za naruszenie danych osobowych, informacji handlowych oraz bezpieczeństwa sieci.

A QUICK GUIDE TO CYBER INSURANCE

In the era of the "Internet of Things", every enterprise is exposed to cyber risks. According to CERT Polska reports, the number of cyber incidents in which this institution was involved increased from 3,738 in 2018 to 6,484 in 2019. It can

be assumed that in 2020, in which the COVID-19 pandemic contributed to the spread of remote work and many processes to cyberspace, this growth must accelerate. Let's see what consequences a cyber security breach can have on the company's operations.

In 2019, data on 500 servers and 2,700 computers of Norsk Hydro, one of the largest aluminum producers in the world, was encrypted, resulting in the temporary shutdown of numerous plants in the US and Europe. The company refused to pay the requested bitcoin ransom and rebuilt its systems for many months. The crisis cost them over \$ 60 million, although the Norwegian company even considered the possibility of bankruptcy due to inability to fulfill orders.

In 2018, the Polish online store Morele.net fell victim to a hacking attack, as a result of which the personal data of 2 million customers was stolen. The Personal Data Protection Office imposed a fine of PLN 2.8 million on the company for inadequate security and lack of procedures in such a situation. Since the introduction of the GDPR regulations in May 2018, to January 2020, over 7,000 personal data breaches have been notified to the Personal Data Protection Office. Recently, even more spectacular incidents have occurred in the EU countries, with fines imposed by regulators reaching up to EUR 50 million.

GrECo Polska recommends cyber insurance to its clients, which in such crisis situations will provide appropriate assistance of experts. They will help you react appropriately and the insurance will cover a number of first party costs (legal services, data restoration, IT investigators, PR, business interruption, payment of penalties imposed by the Personal Data Protection Office or even payment of the demanded ransom), as well as third party compensation resulting from liability for personal data breach, commercial information and network security. ●

ZAPLANOWANIE I SZYBKIE URUCHOMIENIE PRACY ZDALNEJ W 3 KROKACH

Kim jesteśmy?

Jesteśmy międzynarodową grupą ekspertów i praktyków specjalizujących się w rozwiązaniach w chmurze Microsoft, a także „weteranów” technologii Microsoft SharePoint, którzy połączyli swoje siły pod nazwą Digital Dexterity Labs

Dzielimy się doświadczeniami, najlepszymi praktykami i pomagamy w wykorzystaniu dostępnych rozwiązań, aby zapewnić łatwe i szybkie wejście w model pracy zdalnej, z zachowaniem wymogów bezpieczeństwa, nie ograniczając przy tym swobody we współdzieleniu informacji.

Sytuacja na świecie sprawiła, że zapewnienie narzędzi do zdalnej pracy grupowej oraz efektywnej komunikacji jest dzisiaj wymaganiem krytycznym. Nasz zespół Digital Dexterity Labs, to grupa pasjonatów, której celem jest pomoc w efektywnym i stabilnym wdrażaniu usług Microsoft 365.

Wyzwanie

Jeszcze „wczoraj” około 36% ludzi na świecie pracowało zdalnie przynajmniej jeden dzień w tygodniu.



„Dzisiaj” wprowadzenie modelu pracy zdalnej nie jest już tylko decyzją z obszaru kultury organizacji, a pilną do przeprowadzenia zmianą, która jest konieczna do wdrożenia z dnia na dzień. Firmy są zmuszone do szybkiego adaptowania do nowych warunków. W niektórych przedsiębiorstwach wynika to z potrzeby zachowania efektywności, dla innych jest to niezbędne, aby utrzymać się na rynku.

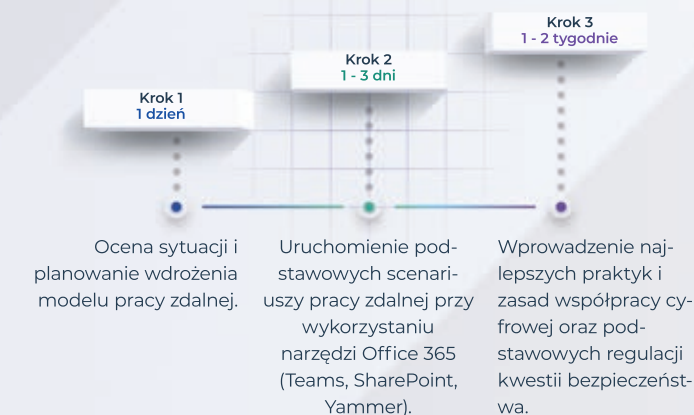
Rozwiązanie

W odpowiedzi na obecne wyzwania zespół Digital Dexterity Labs opracował Remote Collaboration JumpStart, dzięki któremu Twoja firma może szybko uruchomić pracę zdalną z wykorzystaniem usług platformy M365. Zbudujemy Twoje Cyfrowe Miejsce Pracy stosując najlepsze praktyki i rozwiązania branżowe, zapewniając ciągłość i komfort pracy dla użytkowników

Oto kluczowe pytania, na które firmy muszą dzisiaj szybko znaleźć odpowiedź:

- 1. Jak możemy szybko wdrożyć zdalną współpracę i komunikację?
- 2. Jak możemy w dynamiczny sposób umożliwić naszym pracownikom właściwe korzystanie z usług M365?
- 3. Jak możemy się upewnić, że pracownik ma dostęp do zasobów, których używa w codziennej pracy?
- 4. Jak możemy stawić czoła nieustannemu wzrostowi oczekiwań wobec Cyfrowego Miejsca Pracy i jak zarządzać jego cyklem życia?
- 5. Jak możemy wdrożyć powyższe działania bez narażania bezpieczeństwa, pozostając w zgodności z regulacjami?

1. Eksperti sprawnie poprowadzą Cię przez możliwości pracy zdalnej, jakie daje M365 i doradzą jak najefektywniej i najszybciej wdrożyć użytkowników.
2. Dzięki działaniom naszych specjalistów, którzy wdrażają w życie opracowany wcześniej plan, procesy niezbędne do współpracy w Twojej organizacji zaczynają funkcjonować. Umożliwiają pracownikom zdalne wykonywanie kluczowych działań biznesowych.
3. Struktura Cyfrowego Miejsca Pracy jest dostosowywana do potrzeb organizacji. Dzięki dostarczeniu zautomatyzowanych scenariuszy samoobsługowych (self-service), rozbudowa rozwiązania odbywa się w sposób zrównoważony i bezpieczny. Twój użytkownicy współpracują i komunikują się efektywnie.



Co dalej? (1 - 3+ miesiące)

Następnym, naturalnym krokiem wdrażania Cyfrowego Miejsca Pracy jest dostosowanie go do indywidualnych potrzeb klienta, departamentów i działów organizacji. Na tym etapie ustalane są szczegółowe reguły i zasady, które narzucają w sposób automatyczny pilnują, aby rozwiązanie działało i rozwijało się zgodnie z wizją organizacji. Wszystko po to, aby zwiększyć produktywność, bezpieczeństwo i zapewnić efektywne wykorzystanie chmury Microsoft przez każdego z pracowników. Krok ten zakłada automatyczne zaimportowanie i klasyfikację wszystkich przestrzeni i obszarów roboczych Cyfrowego Miejsca pracy, założonych na wcześniejszych etapach oraz objęcie ich stałym, zautomatyzowanym zarządzaniem i nadzorem. Co więcej, Cyfrowe Miejsce Pracy umożliwia **łatwą rozbudowę o nowe obszary współpracy w scenariuszach self-service**, intuicyjnych i elastycznych dla użytkowników i nieobciążających pracowników działów IT.

 Kontakt
kontakt@digitaldexteritylabs.pl

 WWW
www.digitaldexteritylabs.pl



AvePoint

Microsoft

IT-DEV

ILE KOSZTUJE BOT?



MARIUSZ PEŁECHATY

CEO, Koda Bots

Na to pytanie najczęściej pada odpowiedź „to zależy”. Ekspersi z KODA Bots wyjaśniają od czego dokładnie zależy koszt wdrożenia i utrzymania.

Zakres treści, liczba kanałów i systemów, które należy ze sobą zintegrować wpływają na koszty chmurowej automatyzacji, pokażemy to na trzech przykładach.

1. AUTOMATYZACJA W DZIALE HANDLOWYM

Usprawnienie procesu składania zamówień dzięki odejściu od formularzy czy załączników wysyłanych w mailu. Klienci wpisują swoje zapotrzebowanie w okienku, w którym rozmawiają z wirtualnym asystentem. Wszystko w ramach infrastruktury firmy – zamówienia płyną do CRM i systemów zakupowych. Proces zakupowy staje się łatwiejszy, a handlowcy szybciej i skuteczniej zamykają sprzedaż.

- Miejsce wdrożenia: strona www
- Przykładowa cena: 10 000-35 000 PLN

2. BOT DLA DZIAŁU HR

Osadzony jest w kanałach komunikacji wewnętrznej. Może pomagać w onboardingu, szkoleniach, ankietach, zapisach. Dostosowany do polityki bezpieczeństwa danych i połączony z systemami kadrowymi czy magazynowymi.

- Miejsce wdrożenia: intranet, Microsoft Teams, Slack
- Przykładowa cena: 20 000-45 000 PLN

3. VOICEBOT NA INFOLINII

Odciaża pracowników call center. Jeśli klient nie posiada własnego oprogramowania dla obsługi telefonicznej, wdrażamy je z pomocą jednego z naszych partnerów – np. Genesys lub Altar. Zamiast IVR i zaprogramowanych przycisków mamy interakcje, która bardziej przypomina rozmowę z konsultantem. Dzięki historii użytkownika będzie ona spersonalizowana i konkretna. Coraz lepsze rozumienie słów i intencji prowadzi do tego, że bot nie brzmi sztucznie, ale odpowiada naturalnym językiem.

- Miejsce wdrożenia: call center, contact center
- Przykładowa cena chatbota: 50 000-350 000 PLN w zależności od liczby obsługiwanych zapytań

O czym jeszcze trzeba pamiętać? Miesięczne utrzymanie – tu można założyć minimalną kwotę od 1000 złotych po kilkadziesiąt tysięcy miesięcznie dla dużych call center. Warto wspomnieć, że zasoby po stronie klienta potrzebne do wdrożenia bota są naprawdę niewielkie. Większość wdrożeń może odbyć się bez angażowania działu IT. W łatwy sposób można zacząć przygodę z automatyzacją. Nasi klienci często zaczynają od prostego bota automatyzującego wycinek komunikacji (np. FAQ na stronie), by później – krok po kroku – rozwijać interakcje.

HOW MUCH DOES A BOT COST?

The most common answer to that question is "it depends". The experts from KODA Bots explain the variables that make up the implementation and maintenance costs.

Range of content, number of channels and systems that require integration: these elements influence the costs related to cloud-based automation. To better illustrate the process, we've selected three examples.

1. AUTOMATION IN THE SALES DEPARTMENT

Making the order process more user-friendly by getting rid of forms or attachments sent via e-mail. The customer describes exactly what he/she needs in a window which features a chat with a virtual assistant. All this is done within a given company's existing CRM and a purchase system. The process of buying something becomes easier, which means that salespeople can close deals faster and in a more effective way.

- Channels of Implementation: website
- Price range: 10 000-35 000 PLN

2. BOT FOR INTERNAL HR ACTIVITIES

It is integrated into internal communication channels and supports the organisation in processes like: onboarding of new

employees, seminars, surveys and registration for selected activities. Implementation involves adapting the bot to company policies regarding data security as well as integrating it with various human resource and warehousing systems.

- Channels of Implementation: intranet, Microsoft Teams, Slack
- Price Range: 20 000-45 000 PLN

3. VOICEBOT TO ANSWER A HOT/HELP LINE

Provides support to employees of a call cent. If our client doesn't already have telecommunications software we implement it with the assistance of one of our partners – i.e. Genesys or Altar. We replace IVR and pre-programed responses with interactions that will resemble conversations with actual consultants. Utilizing user history we make the interaction personalized and specific. As understanding of particular words and intentions changes, so too does the tone of the bots voice which sounds more natural as time goes by.

- Channels of Implementation: call center, contact center
- Price of Implementation: 50 000-350 000 PLN depending on the number of inquiries.

What else should you know? Monthly maintenance costs – you should assume a minimum of 1000 PLN up to tens of thousands in the case of large call centers. It is worth mentioning that the client-side resources needed to implement the bot are small. Most of the implementations can take place without involving the IT department. It's easy to start your adventure with automation. Our clients often start with a simple bot that automates a section of communication (eg FAQ on a website), and then – step by step – develop the interactions. ●

reklama

KODA
BOTS

44%

niższe koszty obsługi klienta
dzięki automatyzacji
w chmurze

Sprzedaż, marketing, obsługa klienta, komunikacja wewnętrzna w firmie czy rekrutacja - niezależnie od tego, czego dotyczy rozmowa, możemy ją zautomatyzować. Wdrażamy boty bez konieczności angażowania firmowego działu IT.



Jaki obszar możemy usprawnić w Twojej firmie?
Napisz: mariusz@kodabots.pl

ORGANIZACJE PRODUCENTÓW WSPARCIEM DLA ROLNIKÓW I SADOWNIKÓW



PAULINA KOPEC

Sekretarz Generalna Stowarzyszenia Unia Owocowa
Secretary-General of Unia Owocowa Association

Polska odgrywa ważną rolę w sektorze sadowniczym w Europie i łącznie z Hiszpanią oraz Włochami, należy do 3 krajów, w których skoncentrowane jest 2/3 całkowitej powierzchni plantacji owoców w UE. Polsce przypada 11% udziału w całym rynku produkcji owocowej w UE oraz 26% udziału w produkcji jabłek. Niestety nadal obserwowany jest niski stopień zorganizowania producentów owoców i warzyw w organizacjach producentów – obecnie ok. 20% produkcji wprowadzane za pośrednictwem organizacji.

Faktem jest, że silny sektor sadowniczy, jak i każda branża, wymaga zjednoczenia rynku. Grupy producenckie, które mogą negocjować lepsze warunki zarówno z sieciami handlowymi, jak również z kontrahentami zagranicznymi, powinny dysponować jasną wizją i strategią rozwoju. Ich celem jest zapewnienie sadownikom lepszych warunków rynkowych, badań i technologii oraz zabezpieczenie przechowania zbiorów.

Obecnie pracujemy nad zwiększaniem wielkości eksportu, jak i otwieraniem nowych rynków: Indonezji, Tajwanu, innych krajów azjatyckich, jak również zupełnie nowych, perspektywicznych kierunków. Nasz kraj w sezonie 2019/2020 mierzył się z konkurencją na dalekich rynkach ze strony: krajów europejskich (Francji, Włoch, czy Niemiec), ale też Serbii, Mołdawii, czy Ukrainy, które bardzo intensywnie pracują nad rozwojem sadownictwa. Istotny dla tego jest również fakt, że w tych krajach znajduje się blisko 60% wszystkich uznawanych przez rządy organizacji producenckich. Pozyskiwanie nowych, dalekich rynków eksportowych jest procesem czasochłonnym i trudnym. Dzięki zapleczu, zaangażowaniu



i zasobom grup producenckich jesteśmy w stanie wysyłać polskie produkty najlepszej jakości i konkurować z zagranicznymi eksporterami. Dzięki temu Polska jest również liderem w produkcji jabłek w Europie.

Organizacje producenckie promują zrównoważone praktyki rolnicze. Tworzą miejsca pracy i promują jakość rolnictwa regionalnego oraz lokalnego. To, co skłania rolników do zakładania lub dołączania do organizacji i stowarzyszeń producenckich, to głównie korzyści ekonomiczne, techniczne, ale też społeczne. W dobie pandemii COVID-19, której skutkiem były (i nadal są) niespodziewane, dodatkowe koszty pracy, produkcji i transportu, grupy producenckie są w stanie pomóc rolnikom w komunikacji z wyższymi instytucjami, m.in. reprezentują ich interesy poprzez kierowanie wniosków. Udoskonalają też zaplecze techniczne, dzięki którym rolnicy mogą poprawić wydajność swoich gospodarstw. Organizacje są siłą przetargową rolników podczas negocjacji z innymi podmiotami w sektorze żywnościowym. Z kolei, korzyści społeczne to głównie demokratyczne funkcjonowanie organizacji, które prowadzi do poczucia wspólnoty i większego zaufania.

PRODUCER ORGANISATIONS PROVIDING SUPPORT FOR FARMERS AND FRUIT GROWERS

Poland plays an important role in the fruit growing sector in Europe and, together with Spain and Italy, is one of three countries in which two thirds of the total EU fruit growing area is concentrated. Within the EU, Poland accounts for 11% of total fruit production, and for 26% of total apple production. Unfortunately, still a small number of producers of fruit and vegetables belong to a producer organisation. Currently, around 20% of production is introduced through organisations.



The fact is that, just like any other industry, the fruit sector needs to be unified in order to be strong. Producer groups, which can negotiate better terms with both retail chains and foreign clients, should have a clear vision and growth strategy. The aim of such groups is to provide fruit growers with better market conditions as well as research and technology, and to secure the storage of their crops.

At the moment, we are working on both increasing exports and entering new markets, including Indonesia, Taiwan and other Asian countries, but also completely new, prospective directions. In the 2019/2020 season, Poland had to face a lot of competition in distant markets from EU countries (France, Italy or Germany) and also from countries such as Serbia, Moldova or Ukraine, which are each very focused on building the fruit growing sector. The fact that these countries account for nearly 60% of all producer organisations recognised by governments is also important here. Winning new, distant export markets is time-consuming and difficult. Thanks to the base, commitment and resources offered by producer groups, we are able

to export top quality Polish products and to compete with foreign exporters. As a result, Poland is also one of the four largest apple producers in Europe.

Producer organisations promote sustainable agricultural practices. They create jobs and promote the quality of both regional and local agriculture. What prompts farmers to set up or join producer organisations and associations are mostly economic and technical benefits, though the social aspect is important too. In the times of COVID-19 pandemic, which has resulted (and continues to result in) unexpected additional cost of labour and transport, producer groups are able to help farmers communicate with higher authorities, for example by submitting requests on their behalf. Such groups also improve the technical base, which makes it possible for farmers to increase the performance of their farms. Organisations are seen as the bargaining power of farmers when negotiating with other entities from the food sector. And as far as social benefits are concerned, the most important aspect is that such organisations function in a democratic way, thus creating the sense of community and increasing confidence. ●



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ – EKSPANSJA – INNOWACJA

RELACJA Z VIII EDYCJI EXECUTIVE FORUM

8 lipca w hotelu Sheraton Grand Warsaw mieliśmy przyjemność zorganizować VIII edycję „Executive Forum”, którego hasłem przewodnim było: „Przedsiębiorczość – Ekspansja – Innowacja”. Program wydarzenia podzielony był na dwie części, pierwszą – merytoryczną, składającą się z 3 wystąpień i 3 paneli dyskusyjnych, oraz część wieczorną, którą stanowiła gala „European Leadership Awards”.

Konferencję zainaugurowało wystąpienie pierwszego gościa specjalnego, którym była Nancy Giordano – jedna z najlepszych futurystek na świecie i kuratorka TEDx w Austin. Tematem przewodnim prezentacji było przedsiębiorstwo przyszłości, a futurystka skupiła się na jego aspektach technologicznych, społecznych i ekologicznych. Nancy Giordano podkreśliła, że zmieniająca się bardzo dynamicznie technologia, rosnąca ilość informacji i zachodzące zmiany kulturowe wymagają od firm i ludzi wysokich zdolności adaptacyjnych. Z najnowszych danych wynika, że społeczeństwa polaryzują się ekonomicznie, pandemia zredefiniowała na nowo wiele biznesów, a naukowcy szacują, że w ciągu najbliższych 50 lat może wymrzeć 1/3 istniejących roślin i zwierząt na Ziemi. Należy zadać sobie pytanie: w jaki sposób będziemy musieli się dostosować, co przyniesie przyszłość i czego od nas będzie wymagać? Czy wkrótce sztuczna inteligencja zastąpi lekarzy pierwszego kontaktu?

Po niezwykle ciekawej wypowiedzi nadszedł czas na równie interesującą dyskusję panelową o przedsiębiorstwie przyszłości. Na pierwsze pytanie „Czy firma może nie myśleć tylko o zysku?” paneliści zgodnie odpowiedzieli, że firmy wręcz nie mogą myśleć wyłącznie o zysku. Podczas dyskusji stwierdzono, że przedsiębiorstwa kierujące się długookresową strategią, chcące zatrudniać najlepszych specjalistów i przyciągać świadomych klientów, przede wszystkim muszą w swojej strategii uwzględniać zrównoważony i odpowiedzialny rozwój, dlatego duża część zysku firm jest obecnie inwestowana w technologie przyjazne środowisku. Jedną z rozwojowych technologii są perowskity, które pokrywając warstwę budynku, pozwalają na jego samowystarczającą produkcję energii. Inną technologią przedsiębiorstwa przyszłości wspomnianą podczas panelu, jest zeroemisyjny napęd



wodorowy. Dzięki dyskusji na ten temat dowiedzieliśmy się, że już teraz istnieją samochody napędzane wodorem, a w Polsce wkrótce powstaną stacje ładowania wodorem. Coraz częściej pojawiają się autobusy i pociągi na wodór, a na chwilę obecną trwają również intensywne prace nad samolotami, które do napędu wykorzystywałyby tę samą technologię. Na zakończenie podkreślono, że przedsiębiorstwo przyszłości to też ogromna otwartość na klientów i ich pomysły, przez co umożliwia się im współtworzenie strategii firmy. Konkluzją z panelu może być stwierdzenie, że większość firm ma już „w DNA” działanie w sposób przyjazny dla środowiska, a firma przyszłości jest eko.

Po pierwszym panelu przyszła kolej na następnego Gościa Specjalnego tegorocznej konferencji, którym był Peter Cochrane – Profesor University College London, guru doradztwa technologiczno-biznesowego dla rządów i organizacji na całym świecie. Prezentacja nosiła tytuł: „Rewolucja 4.0 jako klucz do zrównoważonego rozwoju”.

Autor wypowiedzi wielokrotnie zaznaczał, że nie ma czegoś takiego jak marnotrawstwo – są tylko źle wykorzystane zasoby. Nadmierna konsumpcja sprawia, że eksploatujemy półtora raza więcej surowców, niż planeta jest w stanie zapewnić. Mając świadomość, że zasoby naturalne są ograniczone, a wszelkie usprawnienia i zwiększanie efektywności nie neutralizują negatywnego wpływu fabryk na środowisko, jedynie go spowalniając, należy podjąć odpowiednie działania. Peter Cochrane udawał, że ewolucja 4.0 posiada wszystkie narzędzia, aby zapobiegać m.in. negatywnym efektom nadmiernej konsumpcji, a w efekcie ogromnego marnotrawstwa. Dobrym przykładem rozwoju w tym kierunku jest zestawienie starego silnika spalinowego i nowego silnika elektrycznego. Produkcja tego pierwszego jest skomplikowana i wymaga wielu komponentów, a jego wpływ na środowisko jest negatywny. W odpowiedzi na potrzebę ograniczenia emisji powstał silnik elektryczny – dużo prostszy w konstrukcji, można go wydrukować za pomocą drukarki 3D i jest zero emisyjny (o ile prąd do jego działania pochodzi z energii odnawialnej).

Autorem trzeciego i ostatniego wystąpienia tego dnia był Artur Pollak, Prezes Zarządu APA Group. Wystąpienie zatytułowane było „Platforma Nazca. Polska odpowiedź na Industry 4.0” i dotyczyło Rewolucji 4.0 w przemyśle na każdym jej etapie. Przedstawione w prezentacji argumenty potwierdziły, że Rewolucja 4.0 niewątpliwie jest ogromną zmianą i należy nauczyć się nią zarządzać od samej jej koncepcji, poprzez powołanie niezależnego, dedykowanego zespołu, aż po samą implementację i jej efekty.

„Nowe modele biznesowe w dobie sztucznej inteligencji” to tytuł drugiego panelu dyskusyjnego a jednym z głównych tematów dyskusji była praca zdalna, która, jako alternatywa pracy biurowej, powszechnie pojawiła się kilka miesięcy temu, w związku z pandemią koronawirusa. Początkowo to rozwiązanie było bardzo atrakcyjne zarówno dla pracowni-

ków, którzy mogli m.in. zaoszczędzić czas na dojazdach do pracy, jak i dla pracodawców, którzy mogli optymalizować koszty wynajmu biur. Wszyscy dyskutanci zgodzili się, iż z czasem okazało się, że potrzebujemy bodźców od innych osób. Okazuje się, że bez współczynnika kontaktu zanikają procesy społeczne, a w efekcie obniża się nasza empatia, relacyjność i kreatywność. Podsumowując, żaden z tych dwóch trybów pracy nie jest wystarczająco dobry i zdaniem panelistów najlepiej sprawdziłby się hybrydowy model pracy, który zapewne czeka nas już niebawem. Następnie pochyłono się nad dyskusją na temat wyższości człowieka nad sztuczną inteligencją. Stwierdzono, że człowiek przede wszystkim bardzo szybko adaptuje się do zmian. Posiada też społeczne umiejętności takie jak kreatywność i empatia, których sztuczna inteligencja nie jest w stanie przyswoić, a które sprawiają, że pewne zawody i branże nie znikną. Jednak nie o to chodzi, aby wdrożyć sztuczną inteligencję, która zastąpiłaby człowieka, ale wykorzystać jej potencjał, aby usprawnić wiele procesów i tym samym odciążać jednostkę ludzką przy wykonywanych zadaniach.

„Droga ku ekspansji globalnej nie jest usłana różami i nie jest też torem wyścigowym”, to stwierdzenie otworzyło dyskusję do trzeciego panelu dyskusyjnego i pozwoliło stwierdzić, że z roku na rok polskie firmy dostrzegają coraz większą potrzebę ekspansji zagranicznej. Jednak zanim to następuje niezbędne jest podjęcie kilku bardzo istotnych kroków. Ważne w tym wypadku jest dogłębne rozpoznanie rynku, staranne dobranie lokalnych partnerów, posiadanie zasobów ludzkich oraz zaplanowanie etapowości tego procesu – wszystko to pomoże pokonać bariery, które skutecznie mogą blokować ekspansję. Następnie stwierdzono, iż odmiennność kulturowa, gospodarcza, a także administracyjna, znacząco wpływa na możliwości adaptacji oferty przedsiębiorstwa do rynku zagranicznego. Różnice języków, stereotypy na temat Polski, odmienne style komunikacji, zmuszają rodzime firmy do podjęcia szeregu działań

PATRONAT HONOROWY



PATRONAT



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

PARTNERZY GŁÓWNI



PARTNERZY ZŁOCI



PARTNERZY



GŁÓWNY
PARTNER GALI

PARTNER
GALI

PARTNER
MERYTORYCZNY

GŁÓWNY
PATRON MEDIALNY



na rzecz dostosowania produktów do potrzeb klientów innych narodowości. Aby pozostać konkurencyjnym, polskie przedsiębiorstwa musiały też poszerzyć ofertę i podnieść jakość. Według panelistów, niezależnie od objętej strategii ekspansji na nowe rynki, trzeba liczyć się z wieloma wyzwaniami, których nieuwzględnienie grozi porażką.

ENTREPRENEURSHIP – EXPANSION – INNOVATION

REPORT FROM VIII EDITION OF THE EXECUTIVE FORUM

On July 8, at the Sheraton Grand Warsaw Hotel, we had the pleasure to organize the VIII edition of the "Executive Forum", which theme was: "Entrepreneurship – Expansion – Innovation". The program of the event was divided into two parts, the first – substantive, consisting of 3 speeches and 3 discussion panels, and the evening part, which was the "European Leadership Awards" gala.

The conference was inaugurated by the first special guest, who was Nancy Giordano – one of the best futurists in the world and curator of TEDx in Austin. The theme of the presentation was the enterprise of the future, and the futurist focused on its technological, social and ecological aspects. Nancy Giordano emphasized that rapidly changing technology, growing information and cultural changes require high adaptability from companies and people. The latest data shows that societies are polarizing economically, the pandemic has redefined many businesses, and scientists estimate that 1/3 of existing plants and animals on Earth could die out in the next 50 years. Ask yourself: how will we have to adapt, what will the future bring and what will it require from us? Will artificial intelligence soon replace GPs?

After an extremely interesting presentation, the time has come for also interesting panel discussion about the enterprise of the future. To the first question "can company think not only about profit?" panelists agreed that companies can not think only about profit. During the discussion, it was found that companies guided by a long-term strategy, wishing to employ the best specialists and attract aware customers, first of all must include sustainable and responsible development in their strategy, which is why a large part of companies' profit is currently invested in environmentally friendly technologies. One of the development technologies are perovskites, which, covering the building layer, allow its self-sufficient energy production. Another technology of the future enterprise mentioned during the panel is a zero-emission hydrogen drive. Thanks to the discussion on this topic, we learned that hydrogen-powered cars already exist and that hydrogen charging stations will soon be built in Poland. Hydrogen buses and trains are increasingly appearing, and at the moment intensive work is also underway on aircraft that would use the same technology for propulsion. Finally,

it was emphasized that the enterprise of the future means also a great openness to clients and their ideas, which enables them to co-create the company's strategy. The conclusion from the panel may be that most companies already have "in DNA" operating in an environmentally friendly way, and that the company of the future is eco.

After the first panel, the time came for our next Special Guest of this year's conference, which was Peter Cochrane – Professor at University College London, a technology and business consulting guru for governments and organizations around the world. The presentation was entitled: "Revolution 4.0 as a key to sustainable development".

The author of the speech has repeatedly stressed that there is no such thing as waste – there are only misused resources. Excessive consumption means that we use one and a half times more resources than the planet can provide. Being aware that natural resources are limited, and any improvement and increase in efficiency do not neutralize the negative impact of factories on the environment, only slowing it down, appropriate actions should be taken. Peter Cochrane proved that Revolution 4.0 has all the tools to prevent negative effects of excessive consumption and, as a result, huge waste. A good example of development in this direction is the comparison of an internal combustion engine and a new electric motor. The production of the first one is complicated and requires many components, and its impact on the environment is negative. In response to the need to reduce emissions, an electric motor was created – much simpler in design, it can be printed with a 3D printer and is zero emission (as long as the current for its operation comes from renewable energy).

The author of the third and last speech that day was Artur Pollak, President of the Management Board of APA Group. The presentation was entitled "Nazca Platform. Polish response to Industry 4.0" and concerned Revolution 4.0 in industry at every stage. The arguments presented in the presentation confirmed that Revolution 4.0 is undoubtedly a huge change and we should learn to manage it from the very concept, through the establishment of an independent, dedicated team, to implementation and its effects.

"New business models in the age of artificial intelligence" was the title of second discussion panel which one of the main topics was remote work, which, as an alternative to office work, commonly appeared a few months ago, in connection with the coronavirus pandemic. Initially, this solution was very attractive for both employees who could, among others save time on commuting and for employers who could optimize the costs of renting offices. All participants agreed that over time it turned out that we needed stimulation from other people. It turns out that without the contact the social factor processes disappear, and as a result our empathy, relativity and creativity decrease. To sum up, neither of these two modes of operation is good enough and, according to panelists, a hybrid work model would work best, which will probably happen soon. Then, the panelists discussed the human superiority over artificial intelligence. It was found that, above all, people adapt quickly to change. People also have social skills such as

creativity and empathy, which artificial intelligence is not able to assimilate, and which prevent certain professions and industries from disappearing. However, the point is not to implement artificial intelligence that would replace man, but to use its potential to streamline many processes and thus relieve the human unit of tasks performed.

"The path to global expansion is not strewn with roses and it is not a racing track", this statement opened the third discussion panel and allowed to state that from year to year Polish companies see an increasing need for foreign expansion, but firstly it needs several important steps to be taken. It is important in this case to thoroughly explore the market, carefully select local partners, have human resources and plan the stages of this process – all this will help to overcome barriers that can effectively block expansion. It was then found that cultural, economic and administrative differences significantly affect the possibilities of adapting the company's offer to the foreign market. Language differences, stereotypes about Poland, different styles of communication, force domestic companies to take a number of actions to adapt products to the needs of customers of other nationalities. To remain competitive, Polish companies also had to expand their offer and improve quality. According to panelists, regardless of the strategy of expansion into new markets, one has to face many challenges, which if not taken into account may result in failure. ●





PANEL2

PANEL3

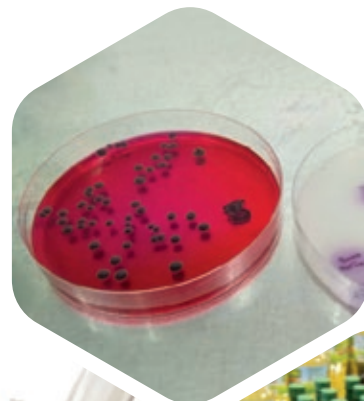


**INSTYTUT BIOTECHNOLOGII
PRZEMYSŁU ROLNO-SPOŻYWCZEGO**
im. prof. Wacława Dąbrowskiego

**Instytut
naukowy
kategorii A**



**działalność
naukowo-
badawcza**



**wsparcie
przetwórstwa
produktów
rolnych**

**wsparcie
rolnictwa
ekologicznego**



**opracowywanie
nowych
produktów
i receptur**



**wdrażanie
innowacji
i nowych
technologii**



**żywność
funkcjonalna**



**projekty
badawcze
współpraca
międzynarodowa**



**analizy
i ekspertyzy
z zakresu jakości
surowców
i produktów
rolno-spożywczych**



**- doktoranci
- studenci**



GALA

EUROPEAN LEADERSHIP AWARDS

Po zakończeniu części merytorycznej przyszedł czas na wieczorną galę. Jej punktem kulminacyjnym było rozdanie statuetek „European Leadership Awards”. Nagrody te przyznawane są w celu uhonorowania najlepszych przedsiębiorstw, wybitnych menedżerów i liderów biznesu, którzy wdrażają najwyższe standardy przywództwa, wykazują wyjątkowe zaangażowanie w rozwój gospodarczy kraju, przestrzegają standardy etyczne w biznesie i zwracają szczególną uwagę na odpowiedzialne prowadzenie biznesu. Nominacje do nagród zostały wytypowane na podstawie wniosków Kapituły Konkursowej, a następnie jej członkowie, po burzliwych obradach, wyłonili zwycięzców w 7 kategoriach.

Wieczór zakończył się koncertem zespołu „Boogie Night” oraz bankietem networkingowym.

After the substantive part was over, it was time for the evening gala of awarding "European Leadership Awards". These awards are granted to honor the best companies, outstanding managers and business leaders who implement the highest standards of leadership, show exceptional commitment to the country's economic development, adhere to ethical standards in business and pay special attention to responsible business conduct. Nominations for the prizes were selected on the basis of the applications of the Competition Jury, and then its members, after stormy deliberations, selected winners in 7 categories.

The evening ended with a concert of the "Boogie Night" band and a networking banquet. ●

LAUREACI „EUROPEAN LEADERSHIP AWARDS”

1. **INNOVATION OF THE YEAR**
ML System
2. **TECHNOLOGY LEADER**
Dell Technologies
3. **GLOBAL SUCCESS LEADER**
Oknoplast
4. **ECOLOGY LEADER**
Skanska
5. **FAIR PLAY COMPANY OF THE YEAR**
PGNiG
6. **CEO OF THE YEAR**
Jacek Pawlak – Prezes Zarządu, Toyota Motor Poland
7. **VISIONARY ENTREPRENEUR**
Leszek Gierszewski – Prezes Zarządu, Drutex

WINNERS OF THE "EUROPEAN LEADERSHIP AWARDS"

1. **INNOVATION OF THE YEAR**
ML System
2. **TECHNOLOGY LEADER**
Dell Technologies
3. **GLOBAL SUCCESS LEADER**
Oknoplast
4. **ECOLOGY LEADER**
Skanska
5. **FAIR PLAY COMPANY OF THE YEAR**
PGNiG
6. **CEO OF THE YEAR**
Jacek Pawlak – Chairman of the Board, Toyota Motor Poland
7. **VISIONARY ENTREPRENEUR**
Leszek Gierszewski – Chairman of the Board, Drutex





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 | [f](https://www.facebook.com/FoldrukMedia) /FoldrukMedia

AGROBIZNES 4.0, CZYLI NOWE TECHNOLOGIE W SŁUŻBIE ROLNICTWA

30 czerwca w Hotelu Bristol w Warszawie miała miejsce debata „Agrobiznes 4.0”, która skupiła grono ekspertów sektora rolnictwa w Polsce. Spotkanie odbyło się pod Patronatem Honorowym Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. W trakcie wydarzenia zachowane zostały wszystkie niezbędne środki ostrożności.

Debatę zainaugurowało wystąpienie gościa specjalnego, którym był Tomasz Nowakowski, Prezes Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. W swoim przemówieniu podkreślał rolę cyfryzacji i digitalizacji, jako części obszarów strategii Agencji 4.0. Jako główny cel do osiągnięcia na ten rok wymieniony został pełny elektroniczny obieg dokumentów. Istotną nowością, która już w lipcu pojawi się pilotażowo w trzech województwach będzie aplikacja mobilna. Ma ona ograniczyć konieczność pojawiania się w oddziałach Agencji. Jeśli implementacja tego rozwiązania będzie udana to we wszystkich rejonach kraju będzie ona dostępna od września. W planach długookresowych Agencji pojawia się też wykorzystanie sztucznej inteligencji oraz machine learning, które będą pomagać m.in. w weryfikacji zabudowań i roślin w gospodarstwie.

Po tym wystąpieniu przyszedł czas na dyskusję panelową, którą moderował Profesor Marian Podstawka, wykładowca Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego oraz Dyrektor Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. W dyskusji udział wzięli:

- Wojciech Kędzia – Zastępca Dyrektora Generalnego Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa
- Jacek Kostrzewa – Prezes Zarządu, Skotan
- Piotr Maciak – Prezes Zarządu, Nordkalk
- Adam Pantkowski – Prezes Zarządu, BioVege
- Dariusz Sip – Dyrektor Działu Nasion, Syngenta Polska
- Cezary Urban – Dyrektor Działu Agriculture Solutions, BASF Polska

Podczas dyskusji merytorycznej zaproszeni prelegenci poruszyli najbardziej aktualne zagadnienia związane z wyzwaniami dla agrobiznesu, wpływu nowych technologii na branżę oraz możliwościami finansowania rolnictwa. Wśród wyzwań wymieniono m.in. brak uregulowania pH

w glebach (dotyczy to aż 65% gleb w Polsce), wyłajawianie gleb oraz brak bioróżnorodności. Dużym wyzwaniem dla współczesnego rolnictwa jest też trend, w myśl którego konsumenci chcą, aby owoce i warzywa pochodziły od lokalnych dostawców co zmienia sposób działania firm z globalnego na lokalny właśnie. Z drugiej strony rolnictwo jest bardzo dużym odbiorcą nowych technologii. Pojawiają się innowacyjne rozwiązania takie jak biodegradowalne folie uniemożliwiające rozwój chwastów a gromadzenie, analiza i robienie użytku z danych jest na porządku dziennym co dodatkowo spotęguje rozwój sieci 5G. Kolejną ważną osią tematyczną debaty były relacje pomiędzy zyskiem z rolnictwa a wpływem na środowisko naturalne. Podsumowując paneliści zgodnie podkreślili, że należy tak kierować przedsiębiorstwem aby pomiędzy zyskiem a zdrowiem i ochroną środowiska naturalnego nie było sprzeczności.



AGRIBUSINESS 4.0, NEW TECHNOLOGIES IN THE SERVICE OF AGRICULTURE

On June 30 at the Bristol Hotel in Warsaw we have organized a debate "Agribusiness 4.0", that gathered a group of experts from the agricultural sector in Poland. The meeting was held under the Honorary Patronage of the Ministry of Agriculture and Rural Development. During the event all necessary precautions were taken.

The debate was inaugurated by a special guest who was Tomasz Nowakowski, President of the Agency for Restructuring and Modernization of Agriculture. In his speech, he emphasized the role of digitization as part of the areas of the „Agency 4.0” strategy. The full electronic document circulation has been mentioned as the main goal to be achieved this year. An important novelty, which will appear in July as a pilot in three provinces will be a mobile application. It aims to reduce the need to appear in the branches of the Agency. If the implementation of this solution is successful, it will be available in all parts of the country since September. The Agency's long-term plans also include the use of artificial intelligence and machine learning, which will help, among others in the verification of buildings and plants on the farm.

After this speech, there was time for a panel discussion moderated by Professor Marian Podstawka, lecturer at the Warsaw University of Life Sciences and the Director of the Institute of Agricultural and Food Economics. The discussion was attended by:

- Wojciech Kędzia – Deputy General Director of the National Agricultural Support Center
- Jacek Kostrzewa – Chairman of the Board, Skotan
- Piotr Maciak – Chairman of the Board, Nordkalk
- Adam Pantkowski – Chairman of the Board, BioVege
- Dariusz Sip – Director of the Seed Department, Syngenta Polska
- Cezary Urban – Director of the Agriculture Solutions Department, BASF Polska

During the substantive discussion, invited speakers raised the most current issues related to challenges for agribusiness, the impact of new technologies on the industry and the possibilities of financing agriculture. The challenges listed include no pH regulation in soils (this applies to 65% of soil in Poland), soil sterilization and lack of biodiversity. A big challenge for modern agriculture is also the trend according to which consumers want fruit and vegetables to come from local suppliers, which changes the way companies operate from global to local. On the other hand, agriculture is a very large recipient of new technologies. There are innovative solutions such as biodegradable foils that prevent weed growth. Collecting, analyzing and making

use of data is commonplace, which will further enhance the development of the 5G network. Another important subject of the debate was the relationship between profit from agriculture and the impact on the environment. Summing up, the panelists together emphasized that the company should be managed in such a way that there is no contradiction between profit and health and environmental protection. ●

PATRONAT HONOROWY / HONORARY PATRONAGE

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji
Rolnictwa, Europejski Fundusz Rozwoju
Wsi Polskiej, Główny Inspektorat Jakości
Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych,
Krajowa Rada Izb Rolniczych, Krajowy
Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, Ministerstwo
Rolnictwa i Rozwoju Wsi

PARTNERZY / PARTNERS

Bactotech, BASF, BioVege, InterRisk,
Nordkalk, ONEHouse, Skotan, Syngenta

GŁÓWNY PATRON MEDIALNY /

MAIN MEDIA PATRONS

Manager, Życie Rolnika







reklama



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



www.karolinkagolfpark.pl

+48 537 677 000

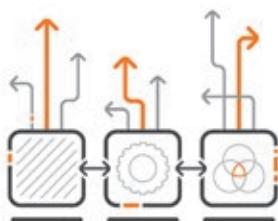
Do zobaczenia !



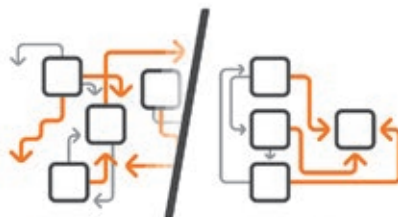
Metroplan

Rozwiązania szyte na miarę

Słuchamy naszych Klientów, poznajemy ich wymagania oraz obawy, aby opracowany projekt był doskonale dopasowany do ich potrzeb. Przygotowane przez nas rozwiązania są zoptymalizowane pod kątem wydajnościowym oraz ekonomicznym.



Zintegrowane projektowanie
fabryk i centrów dystrybucyjnych



Optymalizacja systemów
magazynowania oraz stocków



Automatyzacja
magazynów

Porozmawiajmy o Państwa nowych projektach

metroplan@metroplan.com.pl
+48 71 786 41 12

15 lat
EXECUTIVE
CLUB



VI EDYCJA

SUSTAINABLE ECONOMY SUMMIT



24 LISTOPADA 2020
SHERATON GRAND WARSAW

Więcej informacji o partnerstwie i uczestnictwie:
www.executiveclub.pl i tel: (+48) 530 306 046