



MAGAZYN DLA BIZNESU



Executive Club

NR 4/2018

www.executive-club.com.pl

CFO 4.0 – czyli kto?

Największy bezzałogowy
śmigłowiec

NAJBARDZIEJ AMBITNYM PROJEKTEM
B+R W BRANŻY LOTNICZEJ

JAK WPIĄĆ DOBRY
POMYSŁ W WIELKI
BIZNES?

KRYSTYNA BOCZKOWSKA

ROZMOWA Z PREZES ZARZĄDU
ROBERT BOSCH

DANE I ANALITYKA –
KLUCZE DO TRANSFORMACJI
CYFROWEJ

ZARZĄDZANIE
BEZPIECZEŃSTWEM INFORMACJI
W PRZEDSIĘBIORSTWIE

RYNEK
PRIVATE EQUITY
NA CELOWNIKU



Fair play to you!

Fair play to uniwersalna zasada, która sprawdza się nie tylko w sporcie. Relacje oparte na zaufaniu i wzajemnej szczerości budują lepsze jutro.

Nie mówimy, że korki na drodze czy zdarzenia losowe nie mają miejsca. Nie da się zaczarować rzeczywistości. My chcemy dostarczyć Tobie i Twojej firmie rzetelną informację o tym gdzie jest Twoja przesyłka, abyś mógł sam mieć lepszą kontrolę nad własnymi operacjami.

ETA to zaawansowane technologicznie narzędzie, które w czasie rzeczywistym prognozuje czas przesyłki z dokładnością do 1h.



Co zyskuję dzięki ETA?



SZYBKOŚĆ INFORMACJI

Dynamiczna informacja o czasie dostarczenia przesyłki, zmieniająca się w zależności od bieżącej sytuacji



TRANSPARENTNOŚĆ

Możliwość planowania pracy w zależności od realnego czasu dostawy = zwiększenie szybkości operacyjnej



WYGODNE PLANOWANIE

Transparentność procesu logistycznego - Mogę mieć zaufanie do informacji w systemie!

Już wkrótce w Grupie Raben!

Szanowni Czytelnicy

Za nami wakacje, choć dla nas był to również okres wzmożonego wysiłku i kreatywnej pracy nad drugim półroczem klubowych wydarzeń. Zainaugurowaliśmy je we wrześniu wydarzeniem o tematyce technologii chmury oraz transformacji cyfrowej, gdzie eksperci ze świata nauki, biznesu i administracji publicznej poruszyli takie tematy jak: bezpieczeństwo danych w chmurze, przetwarzanie danych, biznesowe strategie wykorzystania chmury obliczeniowej, Platforma Przemysłu 4.0 oraz perspektywy rozwoju nowych technologii w rodzimych przedsiębiorstwach. Następnie odbyła się, ostatnia już w tym roku, debata klubowa pod tytułem „Finanse 3.0. Wyzwania w dobie ery fintech”. Prelegenci wyjaśnili wpływ systemu kryptowalut na sektor finansowy oraz przybliżyli zmiany jakie cyfryzacja, sztuczna inteligencja i otwarta bankowość wprowadzają w systemach płatności. Oba te wydarzenia obszernie opisał Państwu w tym numerze.

Relacje z wydarzeń Executive Club to jednak nie wszystko co znajdą Państwo w obecnym numerze. W środku czeka na Państwa także wywiad z Panią Krystyną Boczkowską, Prezes Zarządu Robert Bosch. Postaramy się też odpowiedzieć na pytania kim jest CFO 4.0 oraz jak dobry pomysł przemienić w biznes. Ponadto przybliżymy jeden z najbardziej ambitnych projektów B+R w branży lotniczej.

Poza tym przygotowaliśmy wiele ciekawych artykułów oraz wywiadów i wierzymy, że nasz magazyn będzie kompanem Państwa wolnego czasu, towarzyszem lunchu lub zwykłej przerwy kawowej. Wyznajemy bowiem ideę płynącą z cytatu wybitnej polskiej noblistki, Wisławy Szymborskiej, który brzmi: „Czytanie to najpiękniejsza zabawa, jaką sobie ludzkość wymyśliła”.

Życzę udanej lektury,

Beata Radomska

Beata Radomska
Prezes, Executive Club



”Czytanie to
najpiękniejsza
zabawa, jaką
sobie ludzkość
wymyśliła
– Wisława Szymborska

Dear Readers

Summer vacation is over, but for us it was a period of hard and creative work on the club events coming in the second half of the year. We inaugurated them in September with an event focused on the digital transformation and cloud technology, with experts from the worlds of science, business, and public administration discussing such topics as data security in the cloud, data processing, business strategies for cloud computing, Industry Platform 4.0, and perspectives for the development of new technologies in domestic enterprises. Then we hosted the last club debate of this year, entitled “Finance 3.0. Challenges of the fintech era”. The speakers explained the impact of the cryptocurrency system on the financial sector and outlined the changes that digitization, artificial intelligence, and open banking introduce to payment systems. Both of these events are extensively discussed in this issue of our magazine.

But it contains much more than just coverage of events organized by Executive Club. Inside you will also find an interview with Krystyna Boczkowska, President of the Management Board at Robert Bosch. We try to answer such questions as what does it mean to be a CFO 4.0 or how to transform a good idea into a business. We also present one of the most ambitious R&D projects in the aeronautical industry.

Apart from that, we also prepared numerous other interesting articles and interviews. We sincerely believe that our magazine will serve as a companion for your spare time, during lunches and coffee breaks. As the outstanding Polish Nobel Prize winner, Wisława Szymborska, once said, “Reading is the most beautiful type of entertainment that humanity has ever invented.”

I wish you a pleasant reading,

Beata Radomska

Beata Radomska
CEO, Executive Club

”Reading is the
most beautiful type
of entertainment
that humanity has
ever invented
– Wisława Szymborska

06 WYWIAD: Droga do innowacyjnego przedsiębiorstwa



11 RELACJA: Podsumowanie pierwszego półroczu wydarzeń Executive Club

15 RELACJA: Cloud Computing & Digital Transformation



18 Dane i analityka – klucze do transformacji cyfrowej

19 Zarządzanie bezpieczeństwem informacji w przedsiębiorstwie

20 Jesteśmy partnerem cyfrowych rozwiązań dla naszych klientów

22 RELACJA: Finanse 3.0. Wyzwania w dobie ery fintech



24 CFO 4.0 – czyli kto?

26 Reforma PPK. Fundusze zdefiniowanej daty w Pracowniczych Planach Kapitałowych

29 Nowe technologie zmieniają rolę sprzedawcy

30 Polskim fintechom potrzeba śmiałości we wprowadzaniu innowacji

32 Foksal 13/15: miejsce, gdzie luksus łączy się z historią

34 Rynek Private Equity na celowniku

36 Trwały nośnik – gwarancja wspólnego bezpieczeństwa

38 Centrum Industry 4.0 – nowa siedziba APA Group

39 Rewolucja zaczyna się w głowie

40 Cyberbezpieczeństwo w firmie. Ustawa o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa

42 Przemysł ciężki wymaga solidnych partnerów logistycznych

44 PZL-Świdnik to powód do dumy

50 WYWIAD: Studia MBA – warto czy nie?

52 Szybka ścieżka do innowacji. Warto inwestować w prace badawczo-rozwojowe.

55 Od koncepcji do realizacji. Wyboista droga do wdrożenia wizji rozwoju elektromobilności

59 Dane na wagę złota

60 WYWIAD: Odpowiednio zaaranżowane biuro przynosi firmie korzyści



62 Jak wpiąć dobry pomysł w wielki biznes?

65 Digital Transformation. Wykorzystanie nowych technologii w transformacji branży ubezpieczeniowej.

66 Przedsiębiorcy i gwiazdy show biznesu ponownie połączyli siły, aby spełnić marzenia dzieci

68 Roboty do automatyzacji procesów odpowiedzą na dzisiejsze wyzwania polskich firm

70 Dobry biznes. Twoja społeczna inwestycja w małą ojczyznę



EC Magazyn dla Biznesu
EC Magazine for Business

Wydanie: 4/2018
Issue: 4/2018

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

Redaktor Prowadzący / Editor in Chief
Michał Mazurczak

Wsparcie Redakcyjne / Editorial Support
Aleksandra Łapińska

Dyrektor Kreatywny / Creative Director
Łukasz Błędkowski

Druk / Print
Studio 306

Pakiety Partnerskie
Mirosław Witkowski
mw@executive-club.com.pl
tel: 510 105 474

Członkostwo w Klubie
Agnieszka Rucińska
agnieszkarucińska@executive-club.com.pl
tel: 510 105 477

Event Management
Katarzyna Orczykowska
katarzynaorczykowska@executive-club.com.pl
tel: 510 105 476

Media
Aleksandra Łapińska
aleksandrałapińska@executive-club.com.pl
tel: 570 105 421

Michał Mazurczak
michalmazurczak@executive-club.com.pl
tel: 502 031 577

Grafika
Łukasz Błędkowski
lukaszbledkowski@executive-club.com.pl
tel: 502 134 726



BUILDING MARKET LEADERS

www.value4capital.com

REKLAMA



THE BEST HR PARTNER

CIGNO CONSULTING

Od ponad 12 lat z sukcesem wspieramy czołowe organizacje w docieraniu do najlepszych kandydatów, sprawnie łącząc wartościowych pracowników z wartościowymi pracodawcami. Zaufało nam wielu przedsiębiorców, dla których odkrywamy światowej klasy talenty i wspieramy realizację innych strategicznych projektów z zakresu HR.

OBSZARY, W KTÓRYCH DZIAŁAMY:

- direct i executive search,
- rekrutacja i selekcja,
- assessment center i development center,
- badanie satysfakcji i ocena pracowników,
- analiza i interpretacja testów psychologicznych,
- outplacement.

Jeśli potrzebujecie Państwo pomocy w budowaniu i rozwijaniu Waszych zespołów, zapraszamy do kontaktu. Zapewnimy profesjonalne wsparcie w realizowanych projektach.



+48 22 409 25 31



REKRUTACJA@CIGNO.PL



Foto: Bosch

KRYSTYNA BOCZKOWSKA

Prezes Zarządu, Robert Bosch Sp. z o.o. i reprezentantka Grupy Bosch w Polsce
President of the Board of Robert Bosch Sp. z o.o. and Representative of the Bosch Group in Poland

DROGA DO INNOWACYJNEGO PRZEDSIĘBIORSTWA

ROZMAWIALIŚMY Z KRYSTYNĄ BOCZKOWSKĄ, PREZESEM ZARZĄDU ROBERT BOSCH SP. Z O.O. I REPREZENTANTKĄ GRUPY BOSCH W POLSCE

MARKA BOSCH ZNANA JEST PRZED WSZYSTKIM Z PRODUKCJI SPRZĘTU AGD ORAZ KOMPONENTÓW SAMOCHODOWYCH, ALE W JAKICH JESZCZE OBSZARACH MOŻNA ZNALEŹĆ PAŃSTWA PRODUKTY?

KRYSTYNA BOCZKOWSKA Bosch oferuje na polskim rynku produkty z zakresu termotechniki, systemów zabezpieczeń, techniki napędów i sterowań, elektro-narzędzi, sprzętu gospodarstwa domowego i wreszcie – części zamiennych do samochodów i wyposażenia warsztatowego. Kładziemy też nacisk na rozwiązania i produkty bazujące na koncepcji Internetu rzeczy (IoT): dla inteligentnych domów (Smart Homes), inteligentnych miast (Smart Cities) oraz zintegrowanej w sieci mobilności i zintegrowanego przemysłu. Niewiele osób wie, że jesteśmy największym na świecie producentem sensorów dla elektroniki samocho-

dowej i użytkowej, które są kluczową technologią umożliwiającą komunikację między przedmiotami. Co drugi smartfon na świecie jest wyposażony w mikrosensory Bosch.

JAKIE ZNACZENIE DLA SPÓŁKI MA DZIAŁALNOŚĆ BADAWCZO-ROZWOJOWA? NA JAKIE PRZEŁOMOWE INNOWACJE PAŃSTWO STAWIAJĄ?

KB Jako wiodąca na świecie firma IoT, nie tylko odpowiadamy na potrzeby współczesnego rynku i światowe megatrendy, ale aktywnie je kształtujemy. Dlatego działalność badawczo-rozwojowa ma dla nas kluczowe znaczenie; nad innowacjami pracuje w koncernie Bosch ponad 62 tys. osób, a na R&D przeznaczamy rocznie ok. 7 mld euro, co stanowi blisko 10% naszych globalnych przychodów. Dla Boscha siłą napędową rozwoju jest obecnie integracja w internecie, rozwój

sztucznej inteligencji oraz nowe wizje mobilności i zmieniające się modele transportu. Bosch jest jedynym na świecie przedsiębiorstwem, które działa na wszystkich trzech poziomach IoT, a nasza ekspertyza w tym zakresie obejmuje tzw. „3S”: czujniki (Sensors), oprogramowanie (Software) i usługi (Services); mamy także własną chmurę obliczeniową. To pozwala nam na realizację ważnego celu strategicznego firmy, jakim jest połączenie w sieci wszystkich naszych produktów i oferowanie dla każdego z nich pakietu usług.

PRZED JAKIMI NAJWIĘKSZYMI WYZWANIAМИ ZWIĄZANYMI Z REWOLUCJĄ W PRZEMYSŁE STOI SEKTOR PRODUKCYJNY?

KB Przedsiębiorstwa, które chcą się utrzymać na rynku muszą być gotowe na transformację nieomal we wszystkich obszarach działalności; zmieniają się tech-

nologie, modele biznesowe i produkty, ale też środowisko pracy i sposób zarządzania. Czwarta rewolucja przemysłowa oparta jest w dużej mierze na zautomatyzowanym zbieraniu, przetwarzaniu i wymianie danych z całego łańcucha dostaw w celu uzyskania wymiernych korzyści. Jednak każde przedsiębiorstwo, aspirujące do rozpoczęcia swojej transformacji w firmę działającą zgodnie z zasadami Industry 4.0, musi najpierw uporządkować swoje procesy, a następnie zacząć zbierać dane o zachodzących w nich odchyleniach. Dopiero w następnych krokach można projektować rozwiązania Przemysłu 4.0 właściwe dla danego zakładu.

KB Bosch występuje w bardzo interesującej, podwójnej roli: jako wiodący użytkownik (rozwiązania zintegrowane w sieci funkcjonują w fabrykach Bosch na całym świecie) i wiodący dostawca tego typu rozwiązań. Dzięki temu możemy transferować nasz know-how z zastosowań wewnętrznych na zewnątrz i ten sposób oferować naszym klientom rozwiązania, które sami przetestowaliśmy i zoptymalizowaliśmy w naszych fabrykach. Optymistycznie patrzymy na szanse rozwoju tego obszaru naszej działalności: szacujemy, że do roku 2020 dodatkowe obroty dzięki nowym produktom i usługom dla

KB W dobie czwartej rewolucji przemysłowej, bez nowych kompetencji nie będziemy w stanie zbudować nowoczesnej, innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy. Dlatego pilnie potrzebujemy specjalistów o wykształceniu technicznym, w obszarach takich jak Internet Rzeczy, Cyber Security, Przemysł 4.0, Smart Home oraz Smart City. Już teraz polscy przedsiębiorcy borykają się z poważnym deficytem pracowników technicznych oraz absolwentów szkół średnich zawodowych o różnych specjalnościach a jednocześnie z nadmiarem absolwentów szkół wyższych nietechnicznych. Oczywiście w Bosch również zauważamy ten deficyt.



Foto: Bosch

MIEJSCE URODZENIA:

WARSZAWA

KUCHNIA:

WŁOSKA

KSIĄŻKA:

JENNIE CHURCHILL. SKANDALISTKA EPOKI WIKTORIAŃSKIEJ – RALPHA G. MARTINA

HOBBY:

TENIS, OPERA, BALET

WYMARZONE WAKACJE:

JAMAJKA

FILM:

FANNY I ALEXANDER – INGMARA BERGMANA

MUZYKA:

JAZZ

JAKIE SĄ KORZYŚCI Z WDRAŻANIA NOWOCZESNYCH ROZWIĄZAŃ ZGODNYCH Z KONCEPCJĄ PRZEMYSŁU 4.0?

KB Koncepcja Przemysłu 4.0 pozwala przede wszystkim na zwiększenie wydajności, i to poczynając od łańcucha dostaw, poprzez proces produkcji aż po obsługę końcowego klienta. Najważniejsze korzyści ze stosowania cyfrowych, zintegrowanych w sieci usług i urządzeń w przemyśle to: większa dostępność maszyn, zwiększenie szybkości wytwarzania, poprawa jakości i elastyczności produkcji oraz zwiększone bezpieczeństwo pracowników. W centrum uwagi stoi człowiek, jako nadrzędny element zintegrowanego przemysłu. Wg Boscha ludzie i maszyny w przyszłości będą tworzyć inteligentną i współpracującą ze sobą załogę.

JAK BOSCH WDRAŻA ROZWIĄZANIA PRZEMYSŁU 4.0?

Przemysł 4.0 wyniosą ponad jeden miliard euro.

Bosch w Polsce wdraża rozwiązania Industry 4.0 w prekursorski sposób; stworzyliśmy tzw. „enabling group”, czyli grupę 5-6 inżynierów, którzy będą implementować nowe rozwiązania u naszych lokalnych klientów. Dyskutujemy obecnie strategiczne partnerstwo z Ministerstwem Rozwoju w obszarze wspólnego promowania rozwiązań Przemysłu 4.0 wśród polskich przedsiębiorców. Bosch, który posiada otwarte platformy wiedzy dla partnerów zewnętrznych, może być ważnym elementem strategii Ministerstwa, które chce wiedzę na temat nowych technologii propagować wśród przedsiębiorstw w Polsce.

BRANŻA PRZEMYSŁOWA OBECNIE CIERPI NA BRAK WYKWALIFIKOWANEJ KADRY TECHNICZNEJ. CZY JEST TO RÓWNIEŻ ZAUWAŻALNE W GRUPIE BOSCH? JAK PORADZIĆ SOBIE Z TYM PROBLEMEM?

Aby tę sytuację poprawić, należy odbudować szkolnictwo zawodowe i techniczne, przywrócić mu należną rangę i wesprzeć racjonalnym i powszechnym doradztwem zawodowym. Kluczowe jest też zaangażowanie w proces kształcenia pracodawców, którzy najbardziej powinni być zainteresowani pozyskiwaniem wysoko wykwalifikowanych pracowników. Nie można przy tym zapominać o kształceniu nauczycieli zawodu.

JAK WIĘC ZAANGAŻOWAĆ PRACODAWCÓW? MOŻE ISTNIEJĄ JAKIEŚ DOBRE PRAKTYKI W INNYCH KRAJACH, KTÓRE WARTO WDROŻYĆ W POLSCE?

KB Przedsiębiorców trzeba pilnie i masowo zaangażować w projekty dualnego nauczania. Mamy w tym zakresie dobre praktyki, więc jest się od kogo uczyć: od kilku lat, w gronie firm zrzeszonych w Polsko-Niemieckiej Izbie Przemysłowo-Handlowej promujemy dualne kształcenie zawodowe i techniczne w Polsce.

W program są zaangażowane głównie firmy z branży motoryzacyjnej takie jak M.A.N., Bosch czy Volkswagen. W kształceniu dualnym nauka przebiega dwutorowo: w szkole i w zakładzie uczniowie mają dostęp do zajęć praktycznych w realnym środowisku pracy i przy wykorzystaniu najnowszych technologii faktycznie wykorzystywanych przez pracodawcę.

Warto też korzystać z doświadczeń rozwiniętych krajów Europy Zachodniej, które mogą pochwalić się najniższym bezrobociem wśród młodych ludzi, takich jak Szwajcaria, Austria czy Niemcy, gdzie przedsiębiorcy uczestniczą w procesie tworzenia programów nauczania, a edukacja zawodowa opiera się na kształceniu dualnym.

POMIMO ZAANGAŻOWANIA W PROJEKTY IOT, NADAL GŁÓWNYM ŹRÓDŁEM DOCHODÓW DLA BOSCH POZOSTAJE MOTORYZACJA. JAK WG KONCERNU BĘDZIE WYGLĄDAĆ MOBILNOŚĆ PRZYSZŁOŚCI?

KB Rewolucja w motoryzacji ma przebieg wielokierunkowy, a bodźcem do niej stała się nie tylko publiczna debata na temat ruchu drogowego i jego wpływu na środowisko, lecz także codzienne doświadczenia mieszkańców miast związane z nasilającym się ruchem i zakorkowanymi ulicami. W tej wizji ważną rolę odgrywa również koncepcja IoT. Bosch, będąc największym dostawcą komponentów i systemów dla motoryzacji, stawia sobie za cel kształtowanie mobilności przyszłości, która powinna być bezwypadkowa i bezstresowa, a przede wszystkim możliwie bezemisyjna, zarówno w przypadku samochodów napędzanych paliwem, jak i prądem elektrycznym. Aby ten cel osiągnąć, wdrażamy trzy pionierskie ścieżki rozwoju: elektryfikację, automatyzację i integrację samochodów w internecie, która umożliwi elastyczne i wymienne wykorzystanie wielu środków transportu, a więc samochodów, rowerów czy transportu publicznego. Pomaga nam w tym szeroki know-how w zakresie różnorodnych technologii.

JAK ROZWIJAŁ SIĘ LOKALNY ODDZIAŁ BOSCHA W POLSCE? JAKI JEST PANI POMYSŁ NA DALSZY ROZWÓJ?

KB Dwadzieścia sześć lat temu zaczęliśmy budować obecność Boscha praktycznie od zera. Dzisiaj Grupa Bosch w Polsce składa się z 4 spółek zatrudnia-



jących blisko 8 tys. osób, mamy 8 fabryk i roczne obroty przekraczające 5 mld złotych. Dziś Bosch należy do najlepiej rozpoznawalnych i godnych zaufania marek w Polsce, chcemy również być pracodawcą pierwszego wyboru. Nieustannie zwiększa też swoje zaangażowanie w naszym kraju poprzez inwestycje i poszukiwanie nowych obszarów ekspansji. W ubiegłym roku koncern zainwestował w Polsce ponad 100 mln euro. Obecnie na naszych oczach Bosch przeobraża się w czołowego dostawcę rozwiązań IoT, tworząc nowe koncepcje mobilności, wyznaczając trendy w dziedzinie inteligentnych domów i miast oraz w Przemśle 4.0. W tym celu rozwijamy nasze Centrum Kompetencyjne IT Bosch w Warszawie, w którym już teraz ponad 220 osób pracuje nad rozwiązaniami unowocześniającymi biznes i produkcję, min. Industry 4.0, e-commerce czy cyber security. ●

THE ROAD TO INNOVATIVE COMPANY

WE HAVE TALKED WITH KRYSZYNA BOCZKOWSKA PRESIDENT OF THE BOARD OF ROBERT BOSCH SP. Z O.O. AND REPRESENTATIVE OF THE BOSCH GROUP IN POLAND

BOSCH IS MAINLY KNOWN FOR PRODUCING HOUSEHOLD APPLIANCES AND COMPONENTS FOR THE AUTOMOTIVE INDUSTRY. WHAT OTHER INDUSTRIES USE YOUR PRODUCTS?

KRYSZYNA BOCZKOWSKA On the Polish market, Bosch offers products for thermotechnology, security systems, drive and control technology, power tools, household appliances and, last but not least, spare parts for cars and workshop equipment.



Foto: Bosch

We focus on solutions and products which are based on the idea of the Internet of Things (IoT), including for smart homes, smart cities and networked mobility and integrated industry. Few people know that we are the world's largest manufacturer of sensors for automotive and consumer electronics, which are of key importance for communication between objects. Every other smartphone around the world is equipped with a Bosch micro sensor.

WHAT IS THE IMPORTANCE OF RESEARCH AND DEVELOPMENT FOR THE COMPANY? WHAT BREAKTHROUGH INNOVATIONS ARE YOU WORKING ON?

KB Our role, as a global leader in IoT, is not only to respond to the needs of the contemporary market and follow megatrends, but also to shape them. This is why research and development endeavors are of paramount importance for us. A total of over 62 thousand people

PLACE OF BIRTH:

WARSAW

FAVORITE CUISINE:

ITALIAN

BOOK:

THE LIFE OF LADY RANDOLPH CHURCHILL,
WRITTEN BY RALPH G. MARTIN

HOBBY:

TENIS, OPERA, BALLET

DREAM HOLIDAY:

JAMAICA

MOVIE:

FANNY AND ALEXANDER,
DIRECTED BY INGMAR BERGMAN

MUSIC:

JAZZ

work on innovations in Bosch and each year we earmark about EUR 7 billion for R&D, which constitutes almost 10% of our global revenue. Integration on the internet, development of artificial intelligence, new visions of mobility and changing transportation models are our main driving force. Bosch is the only company worldwide which operates on all three levels of the IoT and our expertise encompasses the so-called 3S, i.e. sensors, software and services. We also have our own cloud computing. This enables us to meet the company's strategic goal, i.e. to develop a network to connect all our products and offer a package of services for each of them.

WHAT ARE THE MAIN CHALLENGES PERTAINING TO THE INDUSTRIAL REVOLUTION THAT THE MANUFACTURING SECTOR IS FACED WITH?

KB Companies which want to stay afloat must be ready to transform almost all aspects of their business as changes affect not only technologies, business models and products, but also working environment and management styles. The fourth industrial revolution is based to a large extent on automated collecting, processing and exchanging data from the whole supply chain to get quantifiable benefits. Before designing actual Industry 4.0 solutions adjusted to a particular facility, each enterprise should start by organizing its processes and collecting data on any deviations which may occur.

WHAT ARE THE ADVANTAGES OF INTRODUCING INDUSTRY 4.0 SOLUTIONS?

KB The rationale behind Industry 4.0 is to increase efficiency along the supply chain, in production and catering to the end user. The primary benefits following from the use of digital services and networked devices include increased accessibility of machines, higher production speed, quality and flexibility and increased employee safety. It is always about the people who are central to the very idea of integrated industry. According to Bosch, in the future people and intelligent machines will cooperate as a team.

HOW DOES BOSCH IMPLEMENT INDUSTRY 4.0 SOLUTIONS?

KB Bosch has a two-fold role to play: as a leading user (networked solutions are available in Bosch factories around the world) and a leading supplier of such solutions. This enables us to transfer our know-how from internal applications to the outside and thus offer our customers solutions that we have tested and optimized ourselves in our factories. The future looks bright with numerous opportunities in this area: we estimate that by 2020 additional turnover from the new products and services for Industry 4.0 will amount to more than EUR 1 billion.

Bosch is a pioneer in implementing Industry 4.0 solutions in Poland; we have created an "enabling group" comprising 5-6 engineers who will implement new solutions for our local customers. We are currently discussing a strategic partnership with the Ministry of Development in the area of joint promotion of Industrial 4.0 solutions among Polish entrepreneurs. Bosch, which has open knowledge platforms for external partners, may be an important element of the Ministry's strategy to popularize new technologies among enterprises in Poland.

THE INDUSTRY HAS BEEN AFFECTED BY A LACK OF QUALIFIED TECHNICAL STAFF. HAS IT ALSO AFFECTED THE BOSCH GROUP? HOW TO DEAL WITH THIS PROBLEM?

KB In the fourth industrial revolution, new competences are indispensable to build a modern, innovative, knowledge-based economy. That is why we urgently need specialists with technical background in areas such as Internet of Things, Cyber Security, Industry 4.0, Smart Home and Smart City. Polish entrepreneurs are already struggling with a serious shortage of technical employees and graduates of vocational secondary schools of various specializations, while at the same time

there is an excess of graduates of non-technical colleges. In Bosch, of course, we are also experiencing this deficit.

In order to tackle this situation, we need to re-establish vocational and technical education, disprove certain stereotypes and introduce rational and widespread career guidance. It is also crucial to involve employers in the process of training as they have a vested interest in attracting highly qualified employees. At the same time, training of vocational teachers must not be neglected.

HOW TO ENGAGE EMPLOYERS? ARE THERE ANY GOOD PRACTICES IN OTHER COUNTRIES WHICH MAY WORK IN POLAND?

KB Dual education projects are in urgent need of involvement on the part of entrepreneurs on a massive scale. We have good practices in this area, so there is someone to learn from: for several years now, with companies from the Polish-German Chamber of Commerce and Industry, we have been promoting dual vocational and technical education in Poland. The program involves mainly companies from the automotive industry, such as M.A.N., Bosch or Volkswagen. In dual education, learning takes place in two ways: at school and in an industrial facility, where students gain hands-on experience in the real working environ-

ment and use the latest technologies actually used by the employer.

We should derive from the experience of developed countries of Western Europe, such as Switzerland, Austria or Germany, which boast the lowest unemployment among young people and where entrepreneurs participate in the process of creating curricula and where vocational education is based on dual education.

DESPITE COMMITMENT TO IOT PROJECTS, THE AUTOMOTIVE INDUSTRY REMAINS THE MAIN SOURCE OF INCOME FOR BOSCH. WHAT WILL MOBILITY OF THE FUTURE LOOK LIKE ACCORDING TO THE COMPANY?

KB The automotive revolution is multi-directional and has been stimulated not only by the public debate about traffic and its impact on the environment, but also by the daily experiences of city dwellers faced with increasing traffic and congested streets. The IoT concept also plays an important role in this vision. As the largest supplier of components and systems for the automotive industry, Bosch aims to shape the mobility of the future, which should be accident-free and stress-free and, above all, emission-free, both in the case of petrol engine cars and electric cars. In order to achieve this goal, we are implementing three pioneering development paths: electrification, automation and integration of cars on the

Internet, which will enable flexible and interchangeable use of many means of transport, such as cars, bicycles or public transport. Our extensive know-how in the field of various technologies helps us to do this.

HOW DID THE LOCAL BOSCH BRANCH IN POLAND DEVELOP? WHAT IS YOUR IDEA FOR FURTHER DEVELOPMENT?

KB Twenty-six years ago we started to build our position on the market practically from scratch. Today, the Bosch Group in Poland consists of 4 companies employing almost 8,000 people, we have 8 factories and an annual turnover exceeding PLN 5 billion. Now, Bosch is one of the most recognizable and trustworthy brands in Poland, and we strive to become the first-choice employer. We are also constantly increasing our involvement in the country through investments and searching for new areas of expansion. Last year, the company invested over EUR 100 million in Poland. Today, as we speak, Bosch is becoming a leading provider of IoT solutions, creating new mobility concepts, setting trends in smart homes and cities and in Industry 4.0. To this end, we are developing our Bosch IT Competence Center in Warsaw, where more than 220 people are already working on solutions to modernize business and production, such as Industry 4.0, e-commerce or cyber security. ●



Foto: Bosch

PODSUMOWANIE PIERWSZEGO PÓŁROCZA WYDARZEŃ EXECUTIVE CLUB

Szanowni Państwo,

Chciałabym w kilku słowach podsumować pierwsze półrocze działalności Executive Club ponieważ zdecydowanie jest o czym mówić. W odpowiedzi na zmieniający się świat i rynek, a co najważniejsze – oczekiwania naszych odbiorców, nieustannie rozwijają się także nasze inicjatywy.

Od początku roku w czterech cyklicznych konferencjach branżowych i dwóch spotkaniach klubowych wzięło udział ponad 700 osób, a nasi uczestnicy mieli okazję wysłuchać i poznać naukowe i biznesowe autorytety z Polski i zagranicy. VI edycja dwudniowego kongresu „European Executive Forum” była z pewnością jedną z najlepszych pod względem merytorycznym. Gościliśmy wybitnych ekspertów ze świata polityki, nauki i biznesu m.in. Sonny’ego Kapoora – Dyrektora think tanku Re-Define, Santiago de la Cierve – profesora IESE Business School, Berndta Lucke – ekonomistę, wykładowcę akademickiego i posła do Parlamentu Europejskiego VIII kadencji. Ich inspirujące przemówienia i prezentacje na pewno na długo pozostaną w naszej pamięci.

Oprócz międzynarodowego kongresu odbyły się także trzy konferencje branżowe, niezmiennie stojące na najwyższym poziomie merytorycznym. Wszystko to dzięki unikalnemu połączeniu świata nauki, biznesu i administracji publicznej. Były to: „Infrastruktura Polska i Budownictwo”, „Investment Forum & Awards Gala” oraz „Premium Real Estate Summit”. Natomiast podczas dwóch spotkań klubowych debatowaliśmy między innymi o elektromobilności, koncepcji smart city, innowacjach w sektorze ochrony zdrowia oraz polityce lekowej państwa. Na zakończenie półrocza zorganizowaliśmy „EC Summer Party”, czyli coroczną letnią integrację klubu połączoną z turniejem golfowym. Jesteśmy dumni, że tylu uznanych gości przyjął zaproszenie na nasze wydarzenia i że otrzymaliśmy od Państwa tak wiele wyrazów wdzięczności i uznania. Daje nam to ogromną energię i motywację do dalszego działania.

Z wyrazami szacunku,
Beata Radomska



ELECTROMOBILITY IN TECH CITY



THE FUTURE OF HEALTHCARE

EUROPEAN EXECUTIVE FORUM



INVESTMENT FORUM



PREMIUM RE SUMMIT



SUMMARY OF THE FIRST HALF-YEAR OF EXECUTIVE CLUB'S EVENTS

Ladies and gentlemen,

I would like to briefly summarize the first half-year of Executive Club's activity, as there is definitely a lot to talk about. In response to the changing world and market, and most importantly – the expectations of our recipients, we are constantly developing our initiatives.

Since the beginning of the year over 700 people participated in four periodic industry conferences and two club meetings, and our participants had the opportunity to meet and listen to scientific and business experts from Poland and abroad. The 5th edition of our two-day congress, "European Executive Forum", was undoubtedly one of the best in terms of its content. It featured renowned experts from the worlds of politics, science, and business, including Sony Kapoor – Director of the Re-Define think tank, Santiago de la Cierva – professor at the IESE Business School, Bernd Lucke – economist, academic lecturer and member of the European Parliament of the eighth term. Their inspiring speeches and presentations will surely be long remembered by all participants.

Apart from the international congress, we also hosted three industry conferences, invariably boasting the highest quality content thanks to the unique combination of science, business, and public administration. These were: „Polish Infrastructure & Construction“, „Investment Forum & Awards Gala“, and „Premium Real Estate Summit“. During our two club meetings we discussed, among others, electromobility, smart cities, innovations in the health care sector, and the state drug policy. Finally we have organized EC Summer Party, annual Club integration with a golf tournament. We are proud that so many renowned guests accepted invitations to our events, and that we received so many words of gratitude and appreciation. This provides us with enormous energy and motivation for our future undertakings.

Yours sincerely,
Beata Radomska

EXECUTIVE GOLF CUP



EXECUTIVE CLUB

CLOUD COMPUTING & DIGITAL TRANSFORMATION

26 września w hotelu Bristol w Warszawie odbyło się pierwsze powakacyjne spotkanie klubowe „Cloud Computing & Digital Transformation”. Patronat honorowy nad wydarzeniem objęło Ministerstwo Cyfryzacji, a tematyka skupiła się wokół bezpieczeństwa w chmurze i innowacjach technologicznych.

Spotkanie otworzyło przemówienie Beaty Radomskiej – Prezes Executive Club, która przywitała zarówno stałych bywalców, jak i nowych klubowiczów. „Dane to dziś największy zasób decydujący o przewadze konkurencyjnej. Można powiedzieć, że żyjemy w erze informacyjnego rogu obfitości. Jednak szybki rozwój i rosnąca popularność chmury sprawia, że zaczynamy mieć wątpliwości czy dane w niej przechowywane są bezpieczne” – mówiła na wstępie Prezes.

Część merytoryczną rozpoczął Leszek Maśniak – Chief Data Officer z Ministerstwa Cyfryzacji. Doradca ministra przedstawił program Wspólna Infrastruktura Informatyczna Państwa (WIIP 2.0), który ma na celu poprawę bezpieczeństwa usług infrastrukturalnych w modelu gospodarki współdzielenia dla wszystkich instytucji rządowych i urzędów centralnych. Istotnym elementem pracy ministerstwa jest poszukiwanie racjonalnych metod wykorzystania istniejących serwerowni w instytucjach zarządzających. „Skonsolidowanie ich sieciami rządowymi i połączenie ich wspólnymi procesami zarządzania pozwoli poprawić bezpieczeństwo przetwarzania danych i w końcu obniżyć koszty” – tłumaczył Leszek Maśniak.

Po tym wystąpieniu nadszedł czas na najważniejszy punkt wieczoru, czyli debatę „Efektywne wdrażanie nowych technologii w dobie cyfryzacji i digitalizacji”. Moderatorem dyskusji był Borys Stokalski, Prezes Polskiej Izby Informatyki i Telekomunikacji. Podczas debaty podjęto tematy takie jak: cyfryzacja, optymalizacja procesu zarządzania infrastrukturą oraz wizja przyszłości. Prelegenci, wśród których byli m.in. Marcin Bawor – Account Executive, Poland&Baltics, MicroStrategy; Joanna Bańkowska – Prezes Zarządu, BDO Technology; Mariusz Chudy – Wiceprezes Zarządu, Integrated Solutions, Dyrektor Dostarczania Rozwiązań dla Biznesu, Orange Polska; Tomasz Dymowski – Dyrektor Departamentu Bankowości Detalicznej, Raiffeisen Polbank; Szymon Stępczak – Wiceprezes Zarządu ds. sprzedaży, Atende oraz Leszek Maśniak, zwrócili również uwagę na to, że aby kierować przedsiębiorstwem w dobie transformacji, trzeba umiejętnie zarządzać czterema kluczowymi elementami. Są to: ludzie, procesy i modele operacyjne, klienci i rynek, do którego trzeba się dostać i zrozumieć jego wymagania oraz technologie, które trzeba zrozumieć. Sama zmiana technologiczna, poprzez dostosowywanie się do trendów np. migrowanie do chmury, nie jest receptą na powodzenie transformacji przedsiębiorstwa.

„Fundamentalnym aspektem transformacji jest dostosowanie nowych modeli operacyjnych” – przekonywał Mariusz Chudy. Zdaniem prelegentów istnieją dwie ścieżki dochodzenia do cyfrowej transformacji. W pierwszej, inicjatywa wywodzi się z organizacji IT, gdzie digi-

tal leader proponuje konkretne rozwiązania dostosowane do organizacji. Druga ścieżka podyktowana jest pojawiającą się luką w strukturach organizacyjnych. Wówczas prym wiedzie CTO czy też CDO, który równolegle współpracuje z organizacją IT, jak i raportuje do swojego przedsiębiorstwa. Szymon Stępczak stwierdził, że to nie biznes jest dla technologii, a technologia dla biznesu. Pomaga ona znaleźć drogę do konkurencyjności i może pomóc przejść zmiany rozszerzania modelu operacyjnego. Na zakończenie dyskusjanci przywołali skuteczny model przywództwa w procesie transformacji. Aby cyfrowa transformacja się udała, ważne jest by cała kadra zarządzająca spółki zaangażowała się w pracę nad jej rozwojem. Istotna jest również spójna wizja zmian w przedsiębiorstwie. ●

ORGANIZATOR:

Executive Club

PATRONAT HONOROWY:

Ministerstwo Cyfryzacji, Instytut Łączności - Państwowy Instytut Badawczy, Instytut Rozwoju Społeczeństwa Informacyjnego, Polish Data Center Association, Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji, Polskie Towarzystwo Informatyczne

PARTNERZY:

Atende SA, BDO Technology, Cigno Consulting, MicroStrategy Poland, Orange Polska, Raiffeisen Polbank

PATRONI MEDIALNI:

IT Reseller, Fundacja E-Państwo, CyfrowyUrząd.pl, Biznesnafali.pl, Business&Prestige, Law Business Quality, Polish Market, CEO.com.pl

EXECUTIVE CLUB

CLOUD COMPUTING & DIGITAL TRANSFORMATION

Our first club meeting after summer vacation, entitled “Cloud Computing & Digital Transformation”, took place on September 26 at Hotel Bristol in Warsaw. The honorary patron of the event, which revolved around security in the cloud and technological innovations, was the Ministry of Digitization.

The meeting was opened with a speech of Beata Radomska, CEO of Executive Club, who welcomed regular visitors and new club members. “Today, data is the greatest resource determining competitive advantage. One could say that currently we have access to a true cornucopia of information. However, the rapid development and growing popularity of the cloud raises doubts about the security of the data stored within” – said the CEO at the beginning.

The content-oriented part of the event began with a speech of Leszek Maśniak – Chief Data Officer from the Ministry of Digital Affairs. The Minister’s adviser presented the Common State Information Infrastructure (WIP 2.0), which aims to improve the security of infrastructural services in the model of sharing economy for all government institutions and central offices. An important element of the Ministry’s work is the search for rational methods of using existing server rooms in managing institutions. “Consolidating them with government networks and creating common management processes will improve the security of data processing and, ultimately, reduce costs” – explained Leszek Maśniak.

After his speech, there was time for the most important part of the evening – a debate entitled “Effective implementation of new technologies in the era of digitization”. The discussion was moderated by Borys Stokalski, President of the Polish Chamber of Information Technology and Telecommunications. The debate focused on such subjects as digitization, optimization of the infrastructure management process, and visions of the future. The speakers that have taken part in discussion: Marcin Bawor – Account Executive, Poland&Baltics, MicroStrategy, Joanna Bańkowska – CEO, BDO Technology, Mariusz Chudy – Vice President of Management Board Integrated Solutions, Director of Delivering Business Solutions Orange Polska, Tomasz Dymowski – Director of Retail Banking, Raiffeisen Polbank, Szymon Stępczak – Vice President of the Management Board for Sales, Atende and Leszek Maśniak have pointed out that in order to manage a company in an era of transformation, it is necessary to skillfully manage four key elements. These are the following: people, operational models and processes, customers, and the market we need to get to and understand its requirements and technology. The technological change itself, in the form of adaptation to trends, e.g. migration to the cloud, is not a recipe for a successful transformation of an enterprise.

“The fundamental aspect of the transformation is the adaptation of new operational models” – argued Mariusz Chudy. According to the speakers, there are two paths to achieving digital

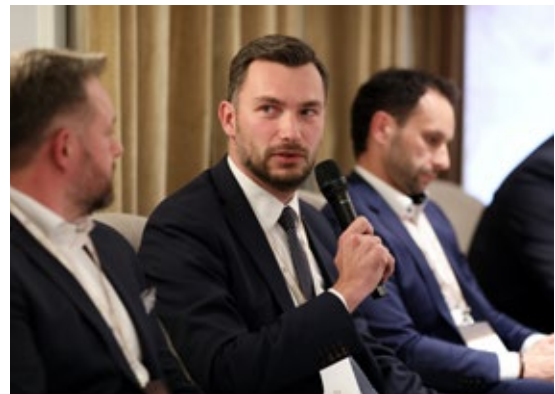
transformation. In the first, the initiative originates from IT organizations, where digital leaders propose specific solutions tailored to specific organizations. The second path is dictated by the emerging gap in organizational structures. The lead is then taken by the CTO or CDO, who cooperates with an IT organization and reports to his company. Szymon Stępczak, stated that it is technology that should serve business, not the other way round. It helps to find a way to competitiveness and to get through the expansion of the operational model. At the end the panelists presented a leadership model effective in the process of transformation. In order for the digital transformation to succeed, the entire management staff of a company should become involved in its development. A coherent vision of the changes to be implemented is also of key importance. ●

ORGANIZER:
Executive Club

HONORARY PATRONAGE:
Ministry of Digital Affairs, Institute of Telecommunications – National Research Institute, Institute for Information Society Development, Polish Data Center Association, Polish Chamber of Information Technology and Telecommunications, Polish Information Processing Society

PARTNERS:
Atende SA, BDO Technology, Cigno Consulting, MicroStrategy Poland, Orange Polska, Raiffeisen Polbank

MEDIA PATRONS:
IT Reseller, Fundacja E-Państwo, CyfrowyUrząd.pl, Biznesnafali.pl, Business&Prestige, Law Business Quality, Polish Market, CEO.com.pl



DANE I ANALITYKA KLUCZE DO TRANSFORMACJI CYFROWEJ



**KATARZYNA
WINCZEWSKA-LATOSZEK**

PR & Marketing Specialist, MicroStrategy

Z raportu 2018 Global State of Enterprise Analytics, przygotowanego przez firmę MicroStrategy, wynika, że 90 procent ankietowanych analityków oraz profesjonalistów przyznaje, że dane i analityka to podstawa do pozytywnego przeprowadzenia cyfrowej transformacji w firmie. Ich skuteczna implementacja pomaga rozwinąć nowe modele biznesowe, zapewnia większą efektywność, a także formułuje na nowo doświadczenia klientów. Droga do sukcesu nie jest jednak łatwa i wymaga wielu zmian w organizacji i to nie tylko technicznych, ale również procesowych.

Powyższej wspomniany raport bazuje na wypowiedziach 500 osób na stanowiskach decyzyjnych z wiodących firm z całego świata. Celem raportu było zbadanie jak wygląda obecnie wykorzystanie danych w organizacjach. Poza potrzebą rozwoju analityki w firmach, 63 procent ankietowanych zauważyło, że firma oparta na danych oznacza wzrost produktywności i efektywności, 57 procent zwróciło uwagę na możliwość podejmowania szybszych i bardziej trafnych decyzji, a 51 procent wskazało uzyskanie lepszych wyników finansowych. Dodatkowe zalety są związane z obsługą klientów, lepszymi możliwościami ich pozyskiwania, identyfikacji a w konsekwencji pozyskiwania nowych źródeł dochodów. Na tej podstawie 64 procent decydentów przyznało, że ich organizacje zamierzają zainwestować więcej środków w inicjatywy analityczne w ciągu najbliższego roku. W dłuższej perspektywie, pięciu lat, ten wskaźnik wynosi już 71 procent.

Z pewnością, w osiągnięciu statusu przedsiębiorstwa opartego na danych, czyli według MicroStrategy - Inteligentnego Przedsiębiorstwa, pomoc może stworzenie jasnej strategii analityki, a także rozwój wewnątrz organizacji kultury promującej wykorzystanie dostępnych informacji, a także budowa odpowiedniej architektury technicznej. Istotnym czynnikiem w tym procesie są również szkolenia oraz wymia-

na doświadczeń oraz najlepszych praktyk. Warto również podkreślić, że wpływ na rozwój inicjatyw analitycznych w kolejnych latach będą miały rozwijające się technologie, takie jak uczenie maszynowe czy sztuczna inteligencja.

Transformacja cyfrowa i zbudowanie organizacji opartej na danych i analityce nie jest jednak łatwe. Prawie połowa ankietowanych przyznała, że jedną z barier stojących na drodze do sukcesu są ochrona i bezpieczeństwo danych. Wśród trudności pojawia się również dostęp dla wszystkich członków organizacji oraz brak odpowiednich szkoleń, które potrafiłyby przygotować pracowników do odpowiedniego korzystania z tych rozwiązań. W konsekwencji na drodze do transformacji cyfrowej pojawia się konieczność zatrudnienia osób o umiejętnościach analitycznych, które będą przygotowane do zmiany podejścia do funkcjonowania organizacji. Okazuje się zatem, że określenie Data Scientist jako najseksowniejszego zawodu XXI wieku było prorocze i będzie nabierać jeszcze większego znaczenia w kolejnych latach.

DATA AND ANALYTICS KEYS TO THE DIGITAL TRANSFORMATION

According to the MicroStrategy 2018 Global State of Enterprise Analytics report, 90% of respondents say that data and analytics are important to their digital transformation efforts. Their successful implementation helps to develop the new business models, improve the productivity and create better customers experience. The way to the success is, however, not easy and requires both technical adjustments and changes in the existing business processes.

The above-mentioned report is based on the responses from 500 decision-makers

from the top companies around the globe. Through their current analytics initiatives, 63% of respondents notice a rise in efficiency and productivity, 57% highlight faster, more effective decision-making process, and over half of them achieve better financial performance. Other listed advantages refer to the improvement of the customer experiences, customer acquisition and retention, and the identification and creation of new revenue streams. Based on the positive impact of analytics, 64% of decision-makers say their organization plans to invest more in this area over the next year. In the five-year perspective, this result increases to 71%.

Achieving the status of a data-driven enterprise, or as phrased by MicroStrategy – Intelligent Enterprise, should be supported by a comprehensive analytics strategy, an organizational culture focused on insights, and an appropriate technical architecture. Moreover, trainings and knowledge exchange play an important role. It is also worth mentioning that new technologies such as Machine Learning or Artificial Intelligence will have more and more influence on analytics initiatives.

The digital transformation and building a data- and analytics-driven enterprise is not easy. Almost half of the respondents admit that there are many challenges that need to be faced, such as data privacy and security concerns. Other obstacles mentioned in the report include the limited access to data across the organization and lack of trainings that help people prepare to use the analytical solutions. As a result, on the way to the digital transformation, there is a need to hire employees with analytical skills, ready for changing the way the organization works. It seems then, that naming the profession of a Data Scientist as the sexiest job of the 21st century was prophetic, and it will become even more influential in the next years.

ZARZĄDZANIE BEZPIECZEŃSTWEM INFORMACJI W PRZEDSIĘBIORSTWIE



• **JOANNA BAŃKOWSKA**

Prezes Zarządu, BDO Technology
President of the Management Board,
BDO Technology

Zarządzanie bezpieczeństwem informacji ma dla firm coraz większe znaczenie. Zwłaszcza, gdy przedsiębiorcy budują przewagę konkurencyjną w oparciu o innowację. Coraz częściej swoją działalność opierają o bardzo szczegółowe analizy otoczenia zewnętrznego i wewnętrznego. Poszukują czegoś unikalnego, specyficznego, czym mogliby się wyróżnić.

Każde przedsiębiorstwo gromadzi i przetwarza wiele informacji. Są to różnorodne dane, takie jak, m.in.: Dane osobowe, handlowe, marketingowe, technologiczne. Część informacji jest ujawniana, a część pozostaje tajna. Podchodząc w ten sposób do zarządzania informacją, możemy określić, czym jest bezpieczeństwo informacji. Otóż, to proces mający na celu chronić dane przed ich utratą, niekontrolowanym upublicznieniem lub zmianą. Zabezpieczenie informacji dotyczyć będzie systemów informatycznych przedsiębiorstwa, które są narażone na cyber-ataki czy awarie, jak i dostosowanego do potrzeb zabezpieczenia organizacji pod kątem formalnym, procesowym i fizycznym.

Zapewnienie odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa informacji organizacji nie jest łatwym zadaniem. Niezbędna jest odpowiednia analiza otoczenia organizacji, posiadanych danych i ich znaczenia dla firmy. Na podstawie wyników analizy należy przygotować odpowiedni raport z rekomendacjami i zacząć wdrażać w życie jego główne założenia. W kolejnym etapie należy monitorować wprowadzone zasady zabezpieczenia informacji oraz modyfikować je w miarę potrzeb generowanych przez zmienne otoczenie. Wdrożenie zaleceń z obszarów bezpieczeństwa takich jak: Ochrona Danych Osobowych, ISO 27001, Bezpieczeństwo

IT, Ciągłość działania, budowanie świadomości pracowników, spowoduje skuteczne dostosowanie się do wymogów prawa oraz oczekiwań klientów i kontrahentów, a także podniesie jakość oferowanych produktów i usług. Przede wszystkim jednak wydatnie zwiększy bezpieczeństwo przetwarzanych informacji. Zarządzanie bezpieczeństwem informacji to nieustająca, wymagająca praca, która musi być poparta wiedzą ekspercką. Warto więc skorzystać z pomocy specjalizujących się w zarządzaniu bezpieczeństwem informacji firm audytorsko -- doradczych, gdyż lepiej zainwestować i profesjonalnie zabezpieczyć najważniejsze dane niż ponosić ogromne nakłady na odzyskanie pozycji rynkowej zachwianej przez niekontrolowany wyciek danych wrażliwych. •

INFORMATION SECURITY MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION

Information security management is of increasing importance to companies. Especially when entrepreneurs build a competitive advantage based on innovation. More and more often their activity is based on very detailed analyses of the external and internal environment. They are looking for something unique and specific to distinguish themselves.

Each company collects and processes a lot of information. These are a variety of information, such as: personal, commercial, marketing and technological data. Part of the information is disclosed, and some of the information remains secret. By approaching information management in this way, we can determine what

information security is. Well, information security is a process aimed at protecting data against loss, uncontrolled publication or change. Information security will concern enterprise information systems that are exposed to cyber-attacks or failures, as well as tailored to the needs of securing the organization in terms of formal, procedural and physical.

Ensuring high-protection level of information security of the organization is not an easy task. It is necessary to properly analyze the organization's environment, possessed data and their significance for the company. Based on the results of the analysis, prepare an appropriate report with recommendations and start implementing its main assumptions. In the next phase, the introduced principles of information security should be monitored and modified as needed generated by the changing environment. Implementation of recommendations from security areas such as: Personal Data Protection, ISO 27001, IT Security, Business Continuity, employee awareness of data protection in organization, will effectively adapt to legal requirements and expectations of customers and contractors, and will increase the quality of products and services offered. However, it will significantly increase the security of the information processed. Information security management is a relentless, demanding work that must be supported by expert knowledge. Therefore, it is worth to cooperate with audit and consultancy companies specializing in information security management. It's better to invest and professionally secure the most important data than to incur enormous expenses to regain market position shaken by uncontrolled leakage of sensitive data. •

JESTEŚMY PARTNEREM CYFROWYCH ROZWIĄZAŃ DLA NASZYCH KLIENTÓW



MARIUSZ CHUDY

Wiceprezes Zarządu, Integrated Solutions
Vice President, Integrated Solutions

W dzisiejszych czasach chmura staje się niezbędnym narzędziem do prowadzenia biznesu, zarówno lokalnie jak i pomiędzy różnymi krajami. Dzięki elastyczności i skalowalności rozwiązań chmurowych firmy mogą uniezależnić się od kosztownej infrastruktury i skupić na swoim biznesie. W ofercie Integrated Solutions rozwiązania cloud zagościły już dawno, ale dopiero w tym roku postawiliśmy na budowę naszej strategii technologicznej wokół chmury. Nasza strategia mówi o tym, że jesteśmy partnerem cyfrowych rozwiązań dla naszych klientów, co oznacza, że jesteśmy w stanie zaproponować praktycznie każdą technologię, dopasowując ją do aktualnych wymagań klienta jednocześnie zabezpieczając dalekosiężne plany biznesowe. Proponujemy zarówno usługi migracji do infrastruktury w chmurze (IaaS), jak i dedykowane aplikacje z chmury (SaaS) oparte o sztuczną inteligencję (AI), np. systemy Customer Experience (CX). Nasze portfolio rozwiązań cloud jest bardzo szerokie - zaczyna się od usług świadczonych z najbezpieczniejszych centrów przetwarzania danych grupy Orange zlokalizowanych w Polsce, a kończy na rozwiązaniach globalnych dostawców chmury - Microsoft, Oracle, Google czy Amazon.

Dzięki wieloletnim doświadczeniom i wdrożeniom w konkretnych branżach jesteśmy w stanie dobrać najlepsze rozwiązania chmurowe, rozumiejąc także, że czasami nie warto przenosić niektórych systemów do chmury, a lepiej zadbać o nie lokalnie.

WE ARE A PARTNER OF DIGITAL SOLUTIONS FOR OUR CUSTOMERS

Nowadays cloud is an indispensable tool for running business, both locally and internationally. Thanks to the flexibility and scalability of cloud solutions, companies can become independent of expensive infrastructure and focus on their business. Cloud solutions appeared in the offer of Integrated Solutions a long time ago, but only this year we have focused on building our technological strategy around the cloud. Our strategy is based on being a partner of digital solutions for our clients, which means that we are able to offer any technology, adapting it to current customer requirements while securing long-term business plans. We offer both migration services to the cloud infrastructure (IaaS) as well as dedicated cloud applications (SaaS) based on artificial intelligence (AI), eg. Customer Experience (CX) systems. Our portfolio of cloud solutions is very wide - it starts with services provided from the most secure Orange Group data processing centers located in Poland, and ends with solutions of global cloud suppliers - Microsoft, Oracle, Google and Amazon.

Thanks to many years of experience and implementations in particular industries, we are able to choose the best cloud solutions, also understanding that sometimes it is not worth to transfer some systems to the cloud, and better to take care of them locally.

DOSTAWCA OPTYMALNYCH ROZWIĄZAŃ BHP



W Lyreco myślimy o tym, jak usprawnić Twoją codzienną pracę. Nasz profesjonalny zespół opracowuje innowacyjne rozwiązania przynoszące wymierne oszczędności. Optymalizujemy zużycie stosowanych środków ochrony indywidualnej oraz pomagamy zwiększać bezpieczeństwo. Dostosowujemy system składania zamówień do specyfiki i struktury Twojej firmy, a dzięki dużym powierzchniom magazynowym oraz sprawnej logistyce dostarczamy zamówienia następnego dnia roboczego w całym kraju.

EXECUTIVE CLUB

FINANSE 3.0. WYZWANIA W DOBIE ERY FINTECH

25 października w hotelu Bristol w Warszawie odbyło się ostatnie już w tym roku spotkanie klubowe. Debatę „Finanse 3.0. Wyzwania w dobie ery fintech” poruszyła tematykę zmian jakie dokonują się w branży finansowej oraz na rynku bankowym dzięki rozwojowi technologii finansowych.

Mowę inauguracyjną wygłosił prof. Michał Kleiber, który przywitał gości oraz nakreślił tor dyskusji. Swoje wystąpienie zwięźlił natomiast intrygującym pytaniem „czy to możliwe, że wkrótce gotówka stanie się „lampą naftową”? Czyli zaszłością historyczną wobec postępującego, wielowymiarowego rozwoju systemu finansowego.

Wstępem do debaty było wystąpienie Pana Dominika Łabińskiego, Business Development Manager BPO/BPS, Xerox Polska. Mówca podkreślał istotność rozwoju technologii podpisu biometrycznego oraz bezpieczeństwa przechowywania danych. Stwierdził także, że nieunikniona jest wizja przyszłości paperless nawiązując do cytatu Thomasa Eliota, że „tylko ci, którzy ryzykują pójście za daleko, dowiedzą się, jak daleko mogą jechać”.

Następnie moderator panelu dyskusyjnego, Pan Robert Łaniewski, Prezes Fundacji Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego, zaprosił do debaty panelistów wśród których byli: Maciej Bardan – I Wiceprezes Zarządu, Raiffeisen Polbank; Marek Bosak – Dyrektor ds. komunikacji, VISUS Finance; Paweł Bułgryn – Kierujący Zespołem ds. Systemu Płatniczego Departamentu Rozwoju Rynku Finansowego, Ministerstwo Finansów; Michał Góra – Prezes Zarządu, Alfavox; Adrian Kurowski – Dyrektor Visa w Polsce oraz Jacek Szczepański – Wiceprezes Atende S.A. ds. operacyjnych. Dyskusja skupiła się na szansach, zagrożeniach oraz trendach na przyszłość wynikających z rozwoju innowacyjnych technologii finansowych. Mówcy podkreślali konieczność posiadania swobody

działania na rynku przy zachowaniu odpowiednich regulacji. Chwalili także postępowanie w relacjach rynek-ministerstwo-KNF oraz sugerowali całkowite zniknięcie nośnika kartowego na rzecz np. płatności mobilnych. Prelegenci zwrócili również uwagę iż rosnąca dostępność technologii ułatwiających płatności bezgotówkowe, powoduje wzrost konkurencji między bankowymi oraz pozabankowymi dostawcami usług płatniczych. Ta sytuacja natomiast sprzyja konsumentom, gdyż otrzymują oni coraz lepsze rozwiązania. ●

The last club meeting of this year was held on October 25 at Hotel Bristol in Warsaw. The debate entitled “Finance 3.0. Challenges of the fintech era” was focused on the changes taking place in the financial industry and on the banking market as a result of the development of financial technologies.

The opening speech was given by prof. Michał Kleiber, who greeted the guests and outlined the framework for discussion. He concluded his speech with an intriguing question: “Is it possible for cash to soon become the kerosene lamp”? In other words, a relic of the past in the face of the progressive, multidimensional development of the financial system.

The debate began with Dominik Łabiński, Business Development Manager BPO/BPS at Xerox Polska, emphasizing the importance of the development of biometric signatures and data storage security. He also said that the future is inevitably paperless and referred to a quote from Thomas Eliot: “Only those who will risk going too far can possibly find out how far one can go.”

Then the moderator of the discussion panel, Robert Łaniewski, CEO of the Foundation for the Development of Cashless Transactions, invited the following panelists to the stage: Maciej Bardan – 1st

Vice President of the Management Board, Raiffeisen Polbank; Marek Bosak – Head of Communications, VISUS Finance; Paweł Bułgryn – Payment Systems and Services Unit Coordinator at the Financial Market Development Department, Ministry of Finance; Michał Góra – President of the Management Board, Alfavox; Adrian Kurowski – Country Manager Poland at Visa Europe; and Jacek Szczepański – Vice-President of the Management Board for Operations; Atende S.A. The discussion focused on the opportunities, threats, and trends of the future resulting from the development of innovative financial technologies. The speakers stressed the necessity of having the freedom to act on the market while maintaining appropriate regulations. They also praised the progress in the relationship between the market, the Ministry, and the Polish Financial Supervision Authority and suggested that card payments should be completely replaced with e.g. mobile payments. The speakers also pointed out that the growing availability of technologies facilitating cashless payments increases competition between bankers and non-bank payment service providers. Such a situation is beneficial also for consumers, as they receive increasingly better solutions. ●

ORGANIZATOR / ORGANIZER:
Executive Club

PATRONAT HONOROWY / HONORARY PATRONAGE:
Fundacja Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego, Polskie Stowarzyszenie Bitcoin

PARTNER GŁÓWNY / MAIN PARTNER:
Canon Polska

PARTNERZY / PARTNERS:
Alfavox, Atende SA, Cigno Consulting, Pocztylion-Arka Powszechnie Towarzystwo Emerytalne, Raiffeisen Polbank, VIVUS Finance, Xerox Polska



CFO 4.0 – CZYLI KTO?



PAWEŁ KICMAN

Dyrektor Finansowy, Canon Polska
CFO, Canon Polska

Podstawowym zadaniem CFO w organizacji, w odróżnieniu od menedżera księgowości, już od dawna jest rola *business partnera* – w dość szerokim rozumieniu tego pojęcia. Po ostatnim światowym kryzysie zaś, który wybuchł w 2008 roku, szczególnego znaczenia nabrała rola CFO jako menedżera ryzyka firmy – nie tylko ryzyka finansowego (zadłużenie, kursy walut), ale też operacyjnego. W ostatnim czasie, w związku ze zmianami w biznesie, które zachodzą pod hasłem *Industry 4.0*., znacznie wzrasta także jego rola w tworzeniu wartości firmy. Może ją realizować na kilka sposobów:

1. Ogrom danych, zbieranych i przetwarzanych dziś przez firmy, to już nie tylko kwestia działu IT oraz działów, które te dane wykorzystują do decyzji biznesowych. To także znacząca kwestia finansowa, leżąca w obszarze zainteresowań CFO. Potrzeby w zakresie analityki są tak duże, a powodów uzasadniających konieczność analizy danych tak wiele, że nic nie stoi dziś na przeszkodzie, aby merytorycznie uzasadnić a następnie wydać absolutnie każdy, nawet największy budżet na kolejne systemy IT. CFO musi aktywnie uczestniczyć w tworzeniu „business case” dla takich inwestycji, aby zapewnić ich właściwą selekcję pod kątem zyskowności i ryzyka dla firmy.
2. Wysokie tempo innowacji powoduje, że duże korporacje coraz częściej kupują małe firmy z unikalnymi technologiami lub powołują swoje platformy rozwoju start-upów. Robią to, aby szybciej tworzyć innowacje, bo ich klasyczne dzia-

ły R&D po prostu nie są dostatecznie szybkie. Jak jednak zarządzać tym swoistym kanałem innowacji, aby tworzył on wartości połączonej firm? Samo planowanie kosztów przejścia dziś już nie wystarcza. CFO musi więc analizować ryzyka operacyjne przejmowanej organizacji, aby firma przejmująca mogła efektywnie wdrażać i skalować nowe pomysły bez narażania się na konsekwencje, których dział sprzedaży/serwisowe nie mogły przewidzieć.

3. Skoro firmy pracują dla zysku, wyliczanego w końcu w dziale finansowym, to właśnie dyrektor finansowy ma najszerszy obraz mechanizmów operacyjnych, które wpływają na ten zysk. Mając ten obraz, może łatwiej niż jego koledzy ze sprzedaży czy marketingu koordynować działania różnych departamentów, aby przeprowadzić przez korporacyjną maszynę ważne innowacje, szczególnie te z obszaru gospodarki cyfrowej. O ile bowiem typowe innowacje w obszarach produkcji, serwisu czy obsługi klienta prowadzą szefowie tych działów, o tyle zarządzanie innowacjami cyfrowymi przenika całą strukturę firmy – stąd wiedza przekrojowa jest kluczem do ich efektywnego wdrożenia.

4. Dziś prowadzenie biznesu to tworzenie ekosystemu, czyli sieci kooperantów, współpracowników, deweloperów itp. Kto jednak w tej sieci odpowiada za integrację i spójność danych? Kto ma prawa do technologii? Kto zabezpiecza poufność? Dział zakupów czy dział prawny skoordynuje bowiem proces podpisywa-

nia umowy z nowym dostawcą, ale tych nowych dostawców będą przecież teraz dziesiątki. Tylko CFO dysponuje niezbędnym umocowaniem w strukturach firmy, aby zadbać o te obszary, zmierzyć je w celu odpowiedniego raportowania oraz skoordynować, aby uchronić firmę przez ryzykami compliance itp.

Jak widać, znaczenie CFO w organizacji stale ewoluuje, obejmując zakresem swej odpowiedzialności coraz to nowe obszary. To rodzi zaś szereg wyzwań przed osobami pełniącymi te funkcje i skłania do nieustannego poszerzania swych kompetencji. Jak zatem rola CFO postrzegana będzie np. za 10 lat? Trudno jednoznacznie odpowiedzieć, ale śmiało można stwierdzić, że jeszcze inaczej niż dziś. ●

WHO IS CFO 4.0?

The key function of the CFO in an organisation, as opposed to an accounting manager, has for long been that of a business partner in the broad sense of the term. Since the outset of the recent global crisis in 2008, the role of the CFO as the company's risk manager has become particularly significant with a view not only to financial risk (debt, fx rates) but also operational risk. Following recent business developments described as Industry 4.0, the CFO's contribution to creating corporate value has expanded. It may be delivered in a number of ways:

1. The vast swaths of data collected and processed by companies are no longer the sole responsibility of IT and business owners of the data. They represent a major financial issue and require the attention of the CFO. With growing needs and requirements of data analytics, it seems reasonable to approve and spend even the biggest IT budgets. The CFO must actively participate in the development of the business case of investments in order to ensure their right selection based on profitability and risks for the organisation.

2. Fast-paced innovation prompts corporations either to take over smaller market players which master unique technologies or to establish start-up platforms from scratch. The goal is to accelerate innovation because traditional in-house R&D departments are no longer fast enough. But how do you manage this special channel of innovation to generate value of the merged organisations? M&A budgeting alone is not good enough anymore. The CFO has to closely monitor

operational risks of the acquisition target and make sure that the buyer organisation efficiently implements scalable concepts without exposing itself to unexpected outcomes which could not be anticipated by sale and post-sale business units.

3. Companies work to generate profits, calculated by the financial department, which means that the CFO gets the broad picture of operational processes impacting the earnings. With such picture in mind, it is easier for the CFO than for Sales or Marketing to co-ordinate different departments and pilot key innovations through the corporate machinery, especially digital economy innovations. While typical innovations in production, maintenance or customer service are handled by respective department heads, management of digital innovation cuts across the organisation; hence, a good overview is key to successful implementation.

4. In this day and age, doing business is all about developing an ecosystem: a network of contractors, associates, developers, etc. But who takes responsibility for data integration and data cohesion in such a network? Who holds the rights to technology? Who ensures confidentiality? Procurement or Legal co-ordinate the execution of contracts with vendors but now there are dozens of vendors. The CFO is uniquely positioned within the organisation to manage, measure, report and co-ordinate all of the above in order to protect the company against compliance risk and other risks.

Clearly, the CFO's role in the organisation evolves and the CFO's responsibilities continue to expand. CFOs are faced with new challenges and must continuously develop their competences. What will the CFO's role be like in 10 years? It is hard to know but it will definitely be different from what it is today. ●

REKLAMA

Polska odpowiedź na INDUSTRY 4.0

➔ +48 32 231 64 43
info@apagroup.pl
www.apagroup.pl



od  APAGROUP

REFORMA PPK

FUNDUSZE ZDEFINIOWANEJ DATY W PRACOWNICZYCH PLANACH KAPITAŁOWYCH



MARIUSZ WNUK

Wiceprezes Zarządu, Pocztylion-Arka PTE SA
Vice President of the Management Board,
Pocztylion-Arka PTE SA

Będąca na finiszu ścieżki legislacyjnej Ustawa o Pracowniczych Planach Kapitałowych wprowadzi do naszego systemu emerytalnego rozwiązania, które w krajach rozwiniętych ewoluowały kilkadziesiąt lat. Zanim przedstawimy najważniejsze z nich – fundusze zdefiniowanej daty, przyjrzymy się krótko historii emerytur pracowniczych. Pierwsze świadczenia, które miały zapewnić pracownikom zachowanie części dochodów po zakończeniu pracy zawodowej pojawiły się w Stanach Zjednoczonych w latach 20-tych ubiegłego wieku. Wielki Kryzys pozbawił wielu pracowników miejsc pracy i oszczędności, ale nieliczni jeszcze wtedy beneficjenci świadczeń emerytalnych od pracodawców zachowali część dochodów. Wkrótce po zakończeniu kryzysu, pojawiły się pierwsze, przyjęte w ramach Nowego Ładu regulacje dla emerytur socjalnych i pracowniczych. Od tamtej pory do lat 90-tych modelem, który rozpoznał się w krajach rozwiniętych były plany zdefiniowanego świadczenia (DB). Ich istotą jest zobowiązanie się firmy do wypłacania pracownikowi w wieku emerytalnym określonej sumy pieniędzy. Zmartwieniem i realnym ryzykiem finansowym pracodawcy jest określenie jakie kwoty i na jakich warunkach trzeba odkładać w czasie trwania zatrudnienia, aby być gotowym do wypłat z góry określonej kwoty przejściu pracownika na emeryturę. Zawirowania na rynkach finan-

sowych oraz coraz to surowsze wymogi rachunkowości co do ujawniania ryzyk związanych z planami zdefiniowanych świadczeń spowodowały, że firmy zaczęły przechodzić na nowy model – plany zdefiniowanych składek (DC). Plany te to zobowiązanie pracodawcy do regularnego zasilania oszczędnościowych kont emerytalnych pracowników określoną kwotą składki, wyrażaną najczęściej jako procent wynagrodzenia. W modelu tym pracownicy samodzielnie podejmują decyzje inwestycyjne inwestując otrzymane składki w wybrane fundusze inwestycyjne. Ryzyko inwestycyjne jest tu wyraźnie po stronie pracowników, dlatego pracodawcy powinni zapewniać szkolenia i edukowanie uczestników. W praktyce pracownicy i tak inwestowali nieoptymalnie, dlatego najpierw rynek, a potem regulacje odpowiedziały produktem, który odciąża uczestników od obowiązków podejmowania decyzji inwestycyjnych tam, gdzie lepiej mogą zrobić to specjaliści. Produktem tym są fundusze zdefiniowanej daty.

Fundusze zdefiniowanej daty są zaprojektowane w taki sposób, aby zapewnić optymalną ścieżkę inwestycji dla osób planujących odejść na emeryturę w pobliżu konkretnego roku. Co oznacza optymalna ścieżka inwestycji z punktu widzenia pracownika? Przede wszystkim alokacja powinna być dostosowana do wieku inwestora. Im starszy inwestor, tym

większy udział w jego portfelu przypada na bezpieczne instrumenty a im młodszy tym bardziej rentowne, ale i ryzykowne, mogą być jego aktywa. Celem funduszy zdefiniowanej daty jest zapewnienie dynamicznego wzrostu wartości portfela w okresie akumulacji (inwestor do 45-50 roku życia) i zachowanie tej wartości w okresie przed i w trakcie pobierania emerytury (inwestor po 45-50 roku życia).

Według projektu ustawy fundusze takie będą tworzone będą dla pięcioletnich przedziałów roczników. W ten sposób powstanie od razu osiem funduszy, dla wszystkich pracujących objętych ustawą. Lata urodzenia i wiek uczestników w poszczególnych funduszach przedstawione są w poniższej tabeli.

Fundusze te będą miały obowiązek alokowania aktywów zgodnie z ideą zmniejszania ryzyka wraz z wiekiem uczestników. Dla przykładu, Fundusz 2050 oznacza, iż w tym roku osoby ze środka przedziału, a więc urodzone w 1990 roku osiągną 60 lat. Fundusz ten będzie od 2019 do 2050 roku prowadził zmienną w czasie politykę inwestycyjną dostosowaną do aktualnego wieku uczestników. W szczególności alokacja będzie zmieniać w sposób następujący:

- w latach 2019-2029 fundusz inwestować będzie średnio 70 proc. aktywów w akcje i 30 proc. aktywów w obligacje,
- w latach 2030-2039 średnio 55 proc. w akcje i 45 proc. w obligacje,
- w latach 2040-2044 średnio 30 proc. w akcje i 70 proc. w obligacje,
- w latach 2045-2049 średnio 20 proc. w akcje i 80 proc. w obligacje,
- i począwszy od roku 2050, kiedy fundusz zacznie wypłacać emerytury, alokacja w akcje może wynosić od zera do maksymalnie 15 proc.

Ścieżka zmian alokacji jest immanentną cechą funduszy zdefiniowanej daty i zapewnia omówioną wcześniej wygodę inwestowania. Uczestnik nie musi podejmować decyzji inwestycyjnych, nie musi

Fundusz zdefiniowanej daty	Rok urodzenia uczestnika					Wiek uczestnika (w 2019)				
Fundusz 2025	1963	1964	1965	1966	1967	56	55	54	53	52
Fundusz 2030	1968	1969	1970	1971	1972	51	50	49	48	47
Fundusz 2035	1973	1974	1975	1976	1977	46	45	44	43	42
Fundusz 2040	1978	1979	1980	1981	1982	41	40	39	38	37
Fundusz 2045	1983	1984	1985	1986	1987	36	35	34	33	32
Fundusz 2050	1988	1989	1990	1991	1992	31	30	29	28	27
Fundusz 2055	1993	1994	1995	1996	1997	26	25	24	23	22
Fundusz 2060	1998	1999	2000	2001	2002	21	20	19	18	17

zmieniać funduszy w okresach akumulacji i ochrony wartości. To sam fundusz zmieniać się będzie wraz z wiekiem zapisanych do niego osób. ●

DC REFORM

TARGET DATE FUNDS IN EMPLOYEES RETIREMENT PLANS

At the end of the legislative path, the Employee Capital Plans Act will introduce into our pension system solutions that have evolved over several decades in developed countries. Before presenting the most important of them - target date funds, let's take a brief look at the history of occupational pensions. The first benefits that were supposed to ensure that employees would retain part of their income after the end of their professional career appeared in the United States in the 1920s of the last century. The Great Depression deprived many workers of jobs and savings, but few workplace pensions beneficiaries retained part of their income at that time. Shortly after the end of the crisis, the first New Deal regulations for social and occupational pensions appeared. From that time until the 1990s, defined benefit plans (DB) were a model that became widespread in developed countries. Their essence is the company's commitment to pay a certain amount of money to an employee at retirement age. It is a concern and a real financial risk for the employer to determine what amounts and on what terms and conditions it is necessary to postpone during employment in order to be ready to pay a predetermined amount

of retirement. The turmoils in the financial markets and increasingly rigorous accounting requirements for disclosing the risks associated with defined benefit plans have led companies to move to a new model, defined contribution plans (DC). These plans are an obligation for the employer to regularly contribute to employees' pension savings accounts with a certain amount of contribution, usually expressed as a percentage of remuneration. In this model, employees make their own investment decisions by investing the received contributions in a selection of investment funds. The investment risk is clearly on the side of employees, therefore employers should provide training and education of participants. In practice, employees have made suboptimal investments anyway, which is why first the market and then the regulations have responded with a product that relieves participants of the obligation to make investment decisions where specialists can do it better. This product is the target date fund.

Target date funds are designed to provide an optimal investment path for people planning to retire around a particular year. What is the optimal investment path from the employee's point of view? First of all, the allocation should be adapted to the age of the investor. The older the investor, the larger the share in his portfolio is allocated to safe instruments and the younger he/she is the more profitable, but also risky one's assets can be. The purpose of the target date funds is to ensure a dynamic increase in the value of the portfolio during the accumulation period (investor up to 45-50 years of age) and to preserve this value during the period before and

during retirement (investor over 45-50 years of age).

According to the Act, such funds will be created for five-year intervals of yearbooks. In this way, eight funds will be created immediately, for all employees covered by the Act. The years of birth and age of participants in each fund are presented in the table below.

These funds will be required to allocate assets in line with the idea of risk reduction with the age of the participants. For example, the Fund 2050 means that this year people in the middle of the range, i.e. born in 1990, will reach 60 years of age. From 2019 to 2050, this fund will have a time-varying investment policy adapted to the current age of participants. In particular, the allocation will be changed as follows:

- in 2019-2029, the fund will invest on average 70 percent of its assets in equity and 30 percent of its assets in bonds,
- between 2030 and 2039, an average of 55% in equity and 45% in bonds,
- between 2040 and 2044, an average of 30% in equity and 70% in bonds,
- between 2045 and 2049, an average of 20% in equity and 80% in bonds,
- and from 2050, when the fund will start paying out pensions, the allocation in equity can be from zero to a maximum of 15%.

The allocation glide path is an immanent feature of target date funds and provides the previously discussed convenience of investment. The participant does not have to make investment decisions, does not have to change funds in periods of accumulation and value protection. The fund itself will change with the age of persons enrolled in it. ●

Target date fund	Birth year					Age in 2019				
Fund 2025	1963	1964	1965	1966	1967	56	55	54	53	52
Fund 2030	1968	1969	1970	1971	1972	51	50	49	48	47
Fund 2035	1973	1974	1975	1976	1977	46	45	44	43	42
Fund 2040	1978	1979	1980	1981	1982	41	40	39	38	37
Fund 2045	1983	1984	1985	1986	1987	36	35	34	33	32
Fund 2050	1988	1989	1990	1991	1992	31	30	29	28	27
Fund 2055	1993	1994	1995	1996	1997	26	25	24	23	22
Fund 2060	1998	1999	2000	2001	2002	21	20	19	18	17

Grupa Bosch

bosch.com



BOSCH
Technologia bliżej nas

Czołowy światowy dostawca
zintegrowanych rozwiązań IoT

REKLAMA

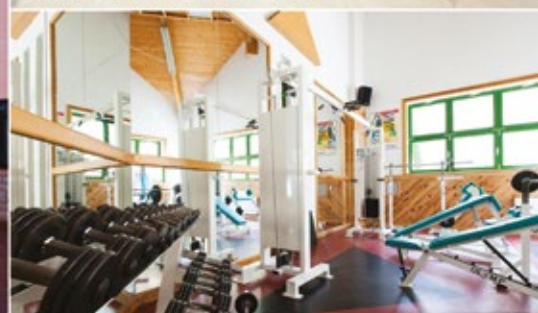
hotele i ośrodki marzeń
Geovita®
GRUPA PGNiG

+48 691 914 474
marketing@geovita.pl

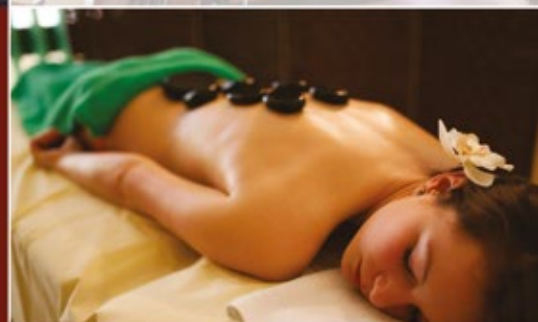
www.geovita.pl



Szkolenia i konferencje



Turnusy rehabilitacyjne



Spa & Wellness

- 13 hoteli i ośrodków szkoleniowo - wypoczynkowych położonych w malowniczych, atrakcyjnych turystycznie zakątkach Polski
- Szeroka baza noclegowa
- Możliwość organizacji szkoleń, konferencji i imprez integracyjnych
- Organizacja turnusów rehabilitacyjnych, obozów i kolonii
- Doskonała oferta pobytów rodzinnych oraz możliwość korzystania z rozbudowanej bazy Spa& Wellnes

+48 691 914 474 | marketing@geovita.pl | www.geovita.pl

NOWE TECHNOLOGIE ZMIENIĄ ROLĘ SPRZEDAWCY

Z OSOBY PODAJĄCEJ TOWAR STANIE SIĘ DORADCĄ
ODPOWIEDZIALNYM ZA BUDOWANIE RELACJI

Dzięki rozwojowi technologii handel będzie rozwijać się w kierunku doradztwa. Będziemy mogli skupiać się na tym, żeby budować lojalność Klienta do marki. Ludzie, którzy będą reprezentować sprzedaż, będą mieli czas i możliwość, aby z Klientem porozmawiać,

a nie tylko wykonywać czynności typu: pójść, poszukać produktu na magazynie, sprawdzić, czy jest dostępny.. To są czynności, które wykonują dzisiaj sprzedawcy, ale mogą w przyszłości być zastąpione za pomocą technologii. To także kwestia odmiejszczenia handlu, co już dzisiaj się dzieje dzięki e-sklepom.

Przykładowo: Mogę podjechać na stację benzynową, w trakcie tankowania zrobić zakupy na wirtualnej półce jednej z sieci handlowych i podjechać do tej sieci handlowej i z automatu odebrać swoje zakupy. Te technologie w dużej mierze już są dostępne. Oczywiście są wyzwania organizacyjne, ale myślę, że to jest kwestia paru lat, kiedy będziemy mogli tak robić zakupy.

Wyzwaniem natomiast będzie dostosowanie całego procesu logistycznego oraz zarządzanie powierzchnią sklepową. Wyzwań jest szereg. One idą w parze z zagrożeniami na tyle, na ile ktoś źle odpowie na nie albo za wcześnie wdroży zmiany. Uważam, że w tej dziedzinie zmiany będą szły stopniowo.

Firmy będą badać, na ile dana ścieżka im pasuje do tego, żeby być bardziej efektywnym w swoim biznesie. Automatyzacja, robotyzacja, cyfryzacja będzie dawała możliwość człowiekowi, żeby pozbył się wszystkich procesów logistyczno-informacyjnych i sfokusował na doradztwie i budowaniu relacji z klientem. Interakcja będzie żywsza.

Odwracając rolę jako klient wyjdę ze sklepu z poczuciem, że ktoś mi pomógł roz-

wiązać mój problem, więc będę chętnie tam wracał. Będę wiedział, że jeśli mam pytania, ktoś znajdzie czas, żeby ze mną porozmawiać.

NEW TECHNOLOGIES WILL CHANGE THE ROLE OF THE SELLER

FROM THE PERSON WHO GIVES THE GOODS, THEY WILL BECOME AN ADVISORS RESPONSIBLE FOR BUILDING RELATIONSHIPS BETWEEN A CLIENT AND A COMPANY

Thanks to the development of technology, trade will develop in the direction of consulting. We will be able to focus on building customers' loyalty to the brand. People who will represent sales will have a time and opportunity to talk to the client and not just perform activities such as: go, look for a product in stock, check if it is available. These are activities that Sellers make today, but may in the nearest future be replaced by technology. It is also a matter of trade placement, which today is happening thanks to e-stores.

For example: I can drive up to a petrol gas station, during refueling I can do shopping on the virtual shelf of one of the chain stores and drive to this shopping network to pick up my purchased items from the machine. These technologies are already available to a large extent. Of course, there are organizational challenges, but I think it's a matter of a few years when we can do shopping just like that.

The challenge will be to adapt the entire logistics process and manage store space. There are a number of challenges. They exist with threats as much as someone answers them badly or implements

changes too soon. I believe that changes will be progressive in this area step by step.

Companies will check how well is their way to be more effective in their business. Automation, robotization, digitization will give the possibility for a man to get rid of all logistics and information processes and focus on consulting and building relationships with the client. The interaction will be more strong or will require more involvement.

Turning the roles as a client I will leave the store with the feeling that someone has helped me solve my problem, so I will be happy to come back again. I will know that if I have questions, someone will find time for me.



• **ZSOLT FEKETE**

Prezes Zarządu, Algotech Polska
President of the Management Board,
Algotech Polska

POLSKIM FINTECHOM POTRZEBA ŚMIAŁOŚCI WE WPROWADZANIU INNOWACJI



EWA WERNEROWICZ

Prezes Zarządu, Vivus Finance
President of the Management Board,
Vivus Finance

Fintech to branża o szczególnym potencjale. Mobilizuje do działania nie tylko sektor finansowy, ale i całą gospodarkę. Nie jest to chwilowa moda – to przełomowe połączenie nowoczesnych technologii ze światem finansów, które staje się kluczowym elementem strategii firm działających nie tylko w obszarze bankowości, ale i ubezpieczeń, płatności oraz ich zabezpieczania. Dlatego ważne jest, aby wszelkimi metodami wspierać rozwój ekosystemów innowacji. Dzięki temu sektor fintechowy będzie bardziej stabilny i bezpieczny, a rywalizujące z nim segmenty rynku zaczną szukać nowych sposobów na konkurowanie i otworzą się na niekonwencjonalne rozwiązania.

Rodzimy rynek fintech nie tylko podąża za światowymi liderami, ale jest wśród nich znaczącym graczem. Polska niezwykle dobrze sobie radzi z zaadoptowaniem nowych technologii w branży finansowej. Można śmiało powiedzieć, że jesteśmy największym ośrodkiem rozwiązań informatycznych przeznaczonych dla sektora fintech w Europie Środkowo - Wschodniej. W globalnym raporcie Deloitte za 2017 r., Warszawa otrzymała 108 pkt. Co prawda nie zapewniło jej to najbardziej eksponowanego miejsca, które zajął Singapur zdobywając 11 pkt. (im mniej tym lepiej) ale i tak wyprzedziliśmy Pragę (126 pkt.), Mediolan czy Madryt (132 pkt.) zajmując wysoką, piątą pozycję wśród tzw. nowych hubów. Z najnowszego raportu firmy doradczej KPMG International i H2 Ventures pt. „2017 KPMG Fintech100 – Global Fintech Innovators” wynika, że wśród 50 najbardziej obiecujących fintechów znalazł się jeden z Polski. Ponadto w zestawieniu dominują spółki pożyczkowe – jest ich aż 32. Oznacza to, że mają

one ogromny wkład w rozwój sektora finansowego – zarówno na świecie jak i w Polsce gdzie na tle innych gałęzi naszej gospodarki jest bardzo innowacyjny.

Fintechom może się więc udać wszystko to, na co od lat z trudem pracują potężne organizacje finansowe. Potwierdzają to chociażby badania PwC – aż 87 proc. bankowców uznało, że ich infrastruktura nie jest gotowa do wspierania bankowości przyszłości. To szansa dla fintechów – młodych, zwinnych firmy, które wiedzą, jak reagować na wyzwania technologiczne pojawiające się w świecie finansów.

Polskim fintechom potrzeba jednak śmiałości we wprowadzaniu innowacji. Zwłaszcza, że Polska jest na tyle dużym krajem, że osiągnięcie rentowności jest w zasięgu ręki i nie wymaga ekspansji zagranicznej. Ośmielić je może wsparcie zarówno sektora publicznego jak i prywatnego. ●

POLISH FINTECHS NEED COURAGE IN IMPLEMENTING INNOVATION

Fintech is a field with particular potential. It mobilises not only the financial sector, but the whole economy to act. This is not a temporary fashion – this is a breakthrough combination of modern technologies and the world of finance, which is becoming a key element of the strategies of the companies conducting activities not only in banking, but also in the insurance, payment and payment security fields. Therefore, it is important to support the development of innovation ecosystems by all means. Such support will make the fintech sector

more stable and secure, and the market segments that are its rivals will look for new ways to compete and will open up to new solutions.

The domestic fintech market is not just keeping up with world leaders; it is a significant player among them. Poland is coping with the challenge of adopting new technologies in finance extremely well. One can be so bold as to say that Poland is the biggest centre of IT solutions for the fintech sector in Central-Eastern Europe. In Deloitte's global report for 2017, Warsaw scored 108 points. True, this did not get it the highest ranking, which was taken by Singapore with 11 points (the fewer, the better), but it is still ahead of Prague (126 points), Milan or Madrid (132 points), ranking high, in the 5th place among the so-called new hubs. The newest report by the consulting company KPMG International and H2 Ventures, entitled “2017 KPMG Fintech100 – Global Fintech Innovators” states that among the 50 most promising fintechs, there is one from Poland. Additionally, loan companies are dominant in this list – there are as many as 32 of them. This means that they are making a great contribution to the development of the financial sector – both in the world and in Poland, where, in comparison with other branches of the economy, fintechs are very innovative.

Fintechs can manage to achieve all the things for which the great financial organisations have been struggling for years. This is confirmed by a study by PwC – as many as 87% of bankers have stated that their infrastructures are not ready to support the future of banking. This is a chance for fintechs – young, agile companies which know how to react to the technological challenges appearing in the world of finance. However, Polish fintechs need courage in implementing innovations. Especially since Poland is a big enough country that achieving profitability is within their grasp and does not require expansion abroad. They can be encouraged by the support of both the public and the private sectors ●

Cyberbezpieczeństwo – co może zaproponować doradca prawny?

Audyt regulacyjny i organizacyjny

Dzięki audytowi poznasz:

- Stan zgodności swojej firmy z ustawą KSI, RODO i innymi przepisami
- Gotowość firmy do działań przed i po incydencie
- Główne ryzyka prawne

Cyber-compliance – w tym ustawa KSC i RODO

Dzięki wdrożeniu regulacji RODO i Ustawy KSC:

- Zapewnisz stan zgodności firmy z obowiązującym prawem
- Zmniejszysz ryzyka prawne
- Zyskasz lepszą kontrolę zarządczą nad organizacją

Doradztwo w procedurze wyboru oraz w umowach z dostawcami CyberSec/IT

Dzięki wsparciu w obszarze IT i CyberSec:

- Zawrzesz dobre umowy ze sprawdzonymi dostawcami rozwiązań CyberSec i IT
- Wyłonisz dostawców zgodnie z UZP
- Kompleksowo dostosujesz organizację do Ustawy KSC

Chcesz wiedzieć więcej? Nasi eksperci:



dr Aleksandra Auleytner

Partner | Szef Praktyki
IP&TMT



Wojciech Dziomdziora

Counsel | Pełnomocnik
Polskiej Izby Informatyki
i Telekomunikacji ds. ochrony
danych osobowych
i zarządzania informacją

Szkolenia

Organizujemy szkolenie, które poprzedzone jest analizą potrzeb organizacji, a jego forma i zakres są przygotowywane indywidualnie. Ofertę kierujemy zarówno do wszystkich pracowników, jak i organizujemy spotkania dedykowane dla kadry kierowniczej, działów IT i prawników. W zależności od potrzeb, szkolenia mogą być prowadzone we współpracy z renomowanymi firmami doradczymi i IT z zakresu cyberbezpieczeństwa.



więcej niż prawo

Domański Zakrzewski Palinka sp. k.
T: +48 22 557 76 00 | E: dzp@dzp.pl



FOKSAL 13/15: MIEJSCE, GDZIE LUKSUS ŁĄCZY SIĘ Z HISTORIĄ

Rynek nieruchomości luksusowych w Polsce dynamicznie się rozwija, ale nadal jest niewiele inwestycji, które spełniają oczekiwania najbardziej wymagających klientów. Miejscem uosabiającym prawdziwe pojęcie luksusu będzie Foksal 13/15, dwie, zabytkowe kamienice w centrum Warszawy, rewitalizowane przez firmę Ghelamco.

W Polsce rośnie liczba zamożnych obywateli zainteresowanych nabyciem nieruchomości w śródmiejskiej lokalizacji. Jest to zgodne ze światowymi trendami powrotu do centrów miast, które umożliwiają łatwy dostęp do bogatej oferty kulturalnej, handlowej czy rozrywkowej. Najciekawszym segmentem tego rynku są apartamenty w zrewitalizowanych, zabytkowych kamienicach. Na ich tle wyróżnia się inwestycja Foksal 13/15, która oprócz centralnej lokalizacji, oferuje ponadczasowe piękno



eklektycznej architektury, niepowtarzalną atmosferę, bogatą historię i luksusowe udogodnienia.

Kamienice Foksal 13/15 powstały pod koniec XIX w., zaprojektował je słynny warszawski architekt Artur Otton Spitzbarth. Już wtedy uchodziły za jedno z najbardziej prestiżowych miejsc w stolicy. Dziś ich dawną świetność przywraca firma Ghelamco. Restauracji poddawane są wystawne klatki schodowe, które zdobiją rzeźbione supraporty i portale, posadzki z białego marmuru, ręcznie kute balustrady i malowidła z neobarokowymi motywami. Z podobnym pietyzmem

odtworzone zostaną pełne elegancji apartamenty z bogatym wystrojem sztukatorskim i oryginalnymi, drewnianymi parkietami.

Połączenie historycznych detali z nowoczesnym wzornictwem to zadanie, którego podjął się Eric Kuster, renomowany holenderski projektant, laureat European Property Awards, autor aranżacji apartamentów gwiazd sportu i muzyki. W projektach wnętrz przy Foksal wykorzystał zróżnicowane faktury, wzory i dodatki, które w połączeniu z materiałami najwyższej jakości stworzą intymny i luksusowy charakter.

Foksal 13/15 oprócz architektury najwyższej próby zaoferuje przyszłym mieszkańcom liczne, współczesne udogodnienia. Lokatorzy skorzystają m.in. ze strefy SPA z sauną i jacuzzi, podziemnego parkingu oraz przestronnych tarasów ze strefą koktajlową na dachu. W kamienicach udostępnione zostaną także innowacyjne rozwiązania, takie jak eleganckie pokoje gościnne, w których będzie można przyjmować bliskich czy partnerów biznesowych.

W obu budynkach powstanie w sumie 55 apartamentów o powierzchni od 47 do 260 mkw. Pierwsi mieszkańcy wprowadzą się do nich w trzecim kwartale 2019 r. ●

FOKSAL 13/15: A PLACE WHERE LUXURY MEETS HISTORY

The luxury property market in Poland is growing dynamically, but there are still very few projects which meet the expectations of the most demanding customers. The true definition of luxury is embodied in Foksal 13/15, i.e. two historical tenement houses in the centre of Warsaw, which are being revitalised by Ghelamco.

The number of affluent Polish citizens seeking to purchase a property in a downtown location is growing. This is in line with global trends of returning to city centres as they provide easy access to a wide range of cultural, commercial and leisure amenities. Apartments in revitalised historical tenements are the most interesting segment on this market. Foksal 13/15 stands out among them. In addition to the location in the city centre, it offers universal beauty of eclectic architecture, unique atmosphere, rich history, and luxury amenities.

Foksal 13/15 tenements were built at the end of the 19th century, designed by the famous Warsaw architect Arthur Otton Spitzbarth. Already at that time they were considered one of the most prestigious places in Warsaw. Today Ghelamco is restoring their former splendour. The renovation includes splendid staircases decorated with sculpted overdoors and portals, white marble floors, hand-forged balustrades, and frescos with neo-baroque motifs. Fine apartments with rich and original stucco design and wooden floors will also be carefully restored.

Eric Kuster, the renowned Dutch architect, winner of European Property Awards, and designer of interiors of apartments of sport and music stars, took up the challenge of combining historical details with modern design. For the Foksal interior design, he used diverse textures, patterns and additions which, combined with top-class materials, will create an intimate, luxury character.

In addition to the finest architecture, Foksal 13/15 will provide future tenants with many modern amenities. The tenants will benefit from, among others, a SPA zone with a sauna and jacuzzi, an underground parking lot with spacious terraces and a cocktail zone on the roof. The tenements will also offer innovative solutions, such as elegant guest rooms in which the tenants will be able to put up relatives or business partners.

In total, the two buildings will provide 55 apartments with space from 47 to 260 sq m. The first tenants will move in in Q3 2019. ●

RYNEK PRIVATE EQUITY NA CELOWNIKU



JACEK POGONOWSKI

Współzałożyciel Value4Capital,
Prezes Zarządu, Konsalnet Holding SA

Co-owner and Partner in Value4Capital,
President of the Management Board,
Konsalnet Holding SA

JAK ROZWIJA SIĘ RYNEK FUNDUSZY „PRIVATE EQUITY” W POLSCE?

JACEK POGONOWSKI W ubiegłym roku fundusze „private equity” zainwestowały w Europie Środkowej i Wschodniej rekordową kwotę blisko 3,5 mld euro, z czego ponad 70 proc. tej sumy wydały w Polsce. W 2017 r. podobnie jak w 2016 r. najwięcej pieniędzy fundusze zainwestowały w spółki branży dóbr konsumpcyjnych i usług (2,6 mld euro) oraz w branżę technologii informacyjnych i komunikacyjnych (0,4 mld euro). Najwięcej transakcji dotyczyło spółek ICT (90). Na drugim miejscu była branża produktów i usług dla biznesu (51), która w porównaniu z 2016 r. zamieniła się miejscami z branżą dóbr konsumpcyjnych i usług (47). 2017 rok był także bardzo dobry dla funduszy pod względem zebranych na nowe inwestycje środków - ponad 1,2 mld euro nowych środków zebranych na nowe inwestycje, w tym przez fundusz zarządzany przez Value4Capital. 2017 to był bardzo dobry rok dla funduszy „private equity” w Polsce i w regionie CEE.

CZY MOŻEMY NA TYM POLU KONKUROWAĆ Z RYNKAMI ZAGRANICZNYMI?

JP Na dobre nastroje na rynku wpływają m.in. dobre warunki gospodarcze w regionie Europy Środkowej, który w pierwszym kwartale tego roku zanotował wzrost PKB w wysokości 4,5 proc., a liderem jest największy rynek, czyli Polska. Raport Deloitte "Maintaining momentum. Private Equity Confidence Survey Central Euro-

pe" wskazuje, że zdecydowana większość, bo 69 proc. funduszy planuje w najbliższych miesiącach skupić się na nowych inwestycjach. Rosnąca gospodarka oraz wysoka aktywność funduszy to dobry prognostyk na przyszłość. To powinna być nasza regionalna przewaga w stosunku do rynków zagranicznych.

W JAKIEGO RODZAJU SPÓŁKI GŁÓWNIEM PAŃSTWO INWESTUJĄ? KTÓRE SEKTORY SĄ DLA PAŃSTWA NAJATRAKCYJNIEJSZE I CO DECYDUJE O ICH POTENCJALE?

JP V4C zebrał nowy fundusz V4C Polska Plus o docelowej kapitalizacji 150 mln euro. Fundusz rozpoczął swoją aktywną działalność na początku 2018 roku. Zakładamy inwestycje w 8 firm (głównie z Polski) wspierając ich dalszy, dynamiczny rozwój. Koncentrujemy się na inwestycjach w spółki o ugruntowanej pozycji rynkowej, działających w Polsce oraz w innych krajach członkowskich UE regionu Europy Środkowej, które chcą dokonać dużego skoku w ciągu najbliższych 5 lat (także przez akwizycje), a brak im kapitału czy kompetencji w kwestiach akwizycyjnych i konsolidacyjnych, które posiada V4C. Znane inwestycje Value4Capital to m. innymi Konsalnet czy Home.pl w Polsce, czy rumuńska spółka MedLife notowana na giełdzie w Bukareszcie.

MAJĄ PAŃSTWO DOŚWIADCZENIE NA RUMUŃSKIM RYNKU. CZY ZAMIERZAJĄ PAŃSTWO INWESTOWAĆ W INNE SPÓŁKI Z REJONU CEE I JAK PAŃSTWO OCENIAJĄ TEN REGION?

¹ Raport Deloitte: "Maintaining momentum. Private Equity Confidence Survey Central Europe."

<http://forsal.pl/artykuly/1163309,deloitte-prawie-70-proc-funduszy-private-equity-w-europie-srodkowej-planuje-nowe-inwestycje.html>

”

**ROSNAĆA GOSPODARKA
ORAZ WYSOKA
AKTYWNOŚĆ FUNDUSZY
TO DOBRY PROGNOZYSTYK
NA PRZYSZŁOŚĆ**

JP W naszej działalności inwestycyjnej analizujemy spółki działające w Polsce. Poza Polską interesują nas takie kraje jak Rumunia, ale także Litwa, Łotwa czy Estonia. Niemniej nazwa funduszu Polska+ oznacza, że większość inwestycji funduszu zostanie zrealizowana w spółki działające na największym rynku CEE, czyli w Polsce.

KTÓRE KRAJE SĄ NAJATRAKCYJNIEJSZE, JEŻELI CHODZI O SELEKCJE SPÓŁEK DO PORTFELA?

JP Cel na pierwsze 18 miesięcy to 2 inwestycje w Polsce w kwocie do 100 mln zł. W kręgu zainteresowania są spółki o wielkości sprzedaży od 50 mln zł do kilkuset milionów złotych. Rentowne, z gruntowaną pozycją rynkową i planem dalszego wzrostu, także poprzez akwizycje. Głównie firmy usługowe, oferujące usługi B2B lub B2C.

CZY SYTUACJA NA RYNKU MOCNO WPŁYWA NA DECYZJE INWESTYCYJNE?

JP Na dobre nastroje na rynku PE i VC wpływają m.in. dobre warunki gospodarcze w regionie Europy Środkowej, którego liderem jest największy rynek, czyli Polska. Poza Polską większość krajów naszego regionu może pochwalić się świetnymi wynikami gospodarczymi, w tym rynek rumuński. Ponad połowa respondentów ankietowanych przez Deloitte¹ (55 proc.) wskazała na zwiększenie swojej aktywności inwestycyjnej. Jeszcze pół roku temu było to 49 proc. ●

PRIVATE EQUITY MARKET IN THE SPOTLIGHT

HOW IS THE PRIVATE EQUITY MARKET DEVELOPING IN POLAND?

JACEK POGONOWSKI Last year, private equity funds invested a record amount of nearly

EUR 3.5 billion in Central and Eastern Europe, of which over 70 percent spent in Poland. In 2017, as in 2016, the funds invested mostly in companies from consumer goods and services sector (EUR 2.6 billion) and information and communication technologies industry (EUR 0.4 billion). Most transactions concerned ICT companies (90). The second place held products and services for the business industry (51), which in comparison with 2016 changed places with the consumer goods and services industry (47). 2017 was also very good for funds in terms of fundraising - more than 1.2 billion euros of new equity was collected for new investments, including a fund managed by Value4Capital. 2017 was a very good year for private equity funds in Poland and the CEE region.

CAN WE COMPETE WITH FOREIGN MARKETS IN THIS FIELD?

JP Good sentiment on the market is influenced by, among others good economic conditions in the Central Europe region, which in the first quarter of this year recorded a GDP growth rate of 4.5 percent, and the leader is the largest market, Poland. Deloitte report "Maintaining momentum. Private Equity Confidence Survey Central Europe" indicates that the vast majority, i.e. 69% funds are planning to focus on new investments in the coming months. The growing economy and fund's significant activity creates a good prospect for the future. This should be our regional advantage in relation to foreign markets.

WHAT TYPES OF COMPANIES DO YOU MAINLY INVEST IN? WHICH SECTORS ARE THE MOST ATTRACTIVE FOR YOU AND WHAT DETERMINE THEIR POTENTIAL?

JP V4C has collected a new V4C Polska Plus fund with a target capitalization of EUR 150 million. The fund began its operations in early 2018. We assume investments in 8 companies (mainly from Poland) supporting their further, dynamic development. We focus on investments in companies with an established market position, operating in Poland and in other EU member states of the Central Europe region, which want to expand their operations within next 5 years (also through acquisitions), and do not have capital, competence in acquisition or consolidation, that V4C possess. Value4Capital well known

investments include, among others, Konsalnet or Home.pl in Poland, or the Romanian company MedLife listed on the Bucharest Stock Exchange.

YOU HAVE EXPERIENCE IN THE ROMANIAN MARKET. ARE YOU GOING TO INVEST IN OTHER COMPANIES IN THE CEE REGION AND HOW DO YOU ASSESS THIS REGION?

JP In our investment activities, we analyze companies operating in Poland. Outside Poland, we are interested in countries such as Romania, but also Lithuania, Latvia and Estonia. However, the name of the "Poland+" fund means that the majority of the fund's investments will be realized in companies operating on the largest CEE market, i.e. in Poland.

WHICH COUNTRIES ARE THE MOST ATTRACTIVE WHEN IT COMES TO SELECTION OF COMPANIES FOR THE PORTFOLIO?

JP The target for the first 18 months is 2 investments in Poland in the amount of up to PLN 100 million. Companies of the sales volume from PLN 50 million to several hundred million PLN are of interest. Profitable, with a grounded market position and a plan for further growth, also through acquisitions, mainly service companies offering B2B or B2C services.

DOES THE SITUATION ON THE MARKET STRONGLY AFFECT INVESTMENT DECISIONS?

JP Good sentiment on the PE and VC market are influenced by, among others good economic conditions in the Central Europe region, whose leader is the largest market, Poland. Outside Poland, most of the countries in our region can boast great economic results, including the Romanian market. Over half of respondents surveyed by Deloitte¹ (55%) pointed to an increase in their investment activity. Six months ago it was 49 percent. ●

”

**GROWING ECONOMY
AND HIGH ACTIVITY
OF FUNDS IS A GOOD
PROSPECT FOR THE
FUTURE**

¹ Deloitte Report: "Maintaining momentum. Private Equity Confidence Survey Central Europe."

<http://forsal.pl/artykuly/1163309,deloitte-prawie-70-proc-funduszy-private-equity-w-europie-srodkowej-planuje-nowe-inwestycje.html>

TRWAŁY NOŚNIK

GWARANCJA WSPÓLNEGO BEZPIECZEŃSTWA

Statystyczny Kowalski coraz chętniej decyduje się na zaciągnięcie pożyczki czy kredytu. Dzieje się tak głównie dlatego, że proces jest coraz szybszy i łatwiejszy. Tylko w minionych 12 miesiącach instytucje bankowe i parabankowe udzieliły wsparcia finansowego na kwotę 68 miliardów złotych. Jak się szacuje, aż 7% z tej kwoty może nie wrócić do pożyczkodawców za sprawą coraz częściej wykorzystywanej luki prawnej. Jeśli tak się stanie, swoją rentowność straci aż 20% firm i instytucji pożyczkowych. Trwały nośnik dostarczany przez Alfavox jest odpowiedzią na to wyzwanie.

Oczekiwanie klientów względem zminimalizowania formalności na rzecz cyfryzacji całego procesu doprowadziło do sytuacji, w której niektóre podmioty dopuszczają weryfikację tożsamości kredytobiorcy poprzez wysłanie SMS-a, przed przekazaniem żądanej kwoty na konto. Jak pokazują wyroki sądów, prawo nie zawsze nadąża za technologią i dzięki luce w przepisach nie tylko pożyczkobiorca może nie spłacić długu, lecz także uniknąć jakichkolwiek konsekwencji, poprzez podważenie faktu zawarcia umowy o danej treści. UOKiK skrupulatnie kontroluje i sukcesywnie nakłada surowe kary na podmioty nie respektujące przepisów. W efekcie część firm wraca do ery papieru odstrasżając klientów lub inwestuje setki milionów złotych w skomplikowaną technologię.

Istnieje jednak trzecia alternatywa, jaką jest trwały nośnik dostarczany przez Alfavox. Stanowi on niezaprzeczalny dowód zawarcia określonej umowy przez konkretną osobę i instytucję, w pełni chroniąc interesy obu stron. Rozwiązanie to w połączeniu z technologią biometryczną i wideoweryfikacją całkowicie zabezpiecza przed próbami wyłudzenia kredytów, jednocześnie chroni bank czy firmę fintechową przed istniejącą luką prawną

i potężnymi stratami. Jest przy tym dostępne w efektywnym finansowo modelu, gdzie zwrot z inwestycji następuje już w ciągu 2 miesięcy.

Obecnie wszystkim zależy na mobilnym i łatwym dostępie do instrumentów finansowych, z każdego miejsca na świecie, przy pełnym bezpieczeństwie transakcji dla obu stron. Dzięki trwałemu nośnikowi alfa Durable Media dostarczanemu przez Alfavox jest to możliwe. Wyróżnik tego rozwiązania stanowi fakt zapewnienia niezmienności dokumentu podczas dostarczania go w formacie elektronicznym do użytkownika końcowego, który zaledwie jednym kliknięciem może sprawdzić jego autentyczność.

DURABLE MEDIA SAFETY DELIVERED

An average Pole is increasingly willing to take out a loan or a credit arrangement. This is mainly because the loan-granting process is getting faster and easier. In the past 12 months alone, banking and non-banking institutions provided financial support amounting to PLN 68 billion. It is estimated that as much as 7% of this amount may never return to lenders due to the increasingly used "legal loophole". If this happens, as much as 20% of companies and loan institutions may lose their profitability. But Alfavox's durable media is the answer to this challenge.

The expectations of customers to minimize paperwork by digitalizing the whole process has led to a situation where some entities allow verification of the borrower's identity by sending an SMS before the requested amount is credited to the account. Data provided on sentences show that the law doesn't



MICHAŁ GÓRA

Prezes Zarządu, ALFAVOX

President of the Management Board, ALFAVOX

always keep up with technology and, with the legal loophole, not only can the borrower fail to repay the debt, but also avoid any consequences by disputing the fact of concluding an agreement. The Office of Competition and Consumer Protection (UOKiK) scrupulously controls and successively imposes severe penalties on entities not complying with the rules. As a result, some companies return to the paper age, deterring customers or investing hundreds of millions of PLN in complex technology.

But there is a third alternative – the durable media provided by Alfavox. It constitutes an irrefutable evidence of the conclusion of the agreement between person and institution, while fully protecting the interests of both parties. This solution, combined with biometric technology and video verification, fully protects against attempts to obtain a loan under false pretenses, while protecting banking institutions or fintech companies against the existing legal loophole and huge losses. What's more, it is delivered in a financially efficient model that helps to achieve a return on investment in just 2 months.

Today, everyone wants mobile and easy access to financial instruments from anywhere in the world, ensuring full transaction security for both parties. Thanks to alfa Durable Media provided by Alfavox, it is now possible. With this unique solution, the document remains unchanged when delivered in electronic format to the end user who can check its authenticity with just one click.



FUTURE PIPE INDUSTRIES

"The arteries of the world"

Complete fiberglass piping systems

Water • Industrial • Oil & Gas • Marine

Delivering water and energy to the world
in the most efficient and sustainable way

www.futurepipe.com

CENTRUM INDUSTRY 4.0

NOWA SIEDZIBA APA GROUP



ARTUR POLLAK

Prezes Zarządu, APA Group
President of the Management Board,
APA Group

Wiele firm przez niewiedzę, brak własnego działu R&D czy ograniczenia finansowe nie może stać się innowacyjnymi. To dla nich stworzyliśmy Centrum Industry 4.0, gdzie prze-testują rozwiązania Industry 4.0 i zobaczą w praktyce, jak takie technologie mogą odmienić ich biznes.

Przedsiębiorcy niesłusznie obawiają się Industry 4.0, dlatego chcemy pomóc zrozumieć im, że innowacyjna technologia, maszyny oraz odpowiedni system pomiarowy pozwolą skutecznie optymalizować proces produkcji i przyniosą im szereg korzyści. Nowa siedziba APA jest showroomem technologii dla przemysłu i biznesu. Nasi klienci będą mogli testować tu własne rozwiązania lub zlecić nam research konkretnych technologii. Projekty realizowane w Centrum Industry 4.0 udowodnią, że wykorzystanie robotyki oraz Internetu Rzeczy się opłaca. Przedsiębiorstwa będą mogły dzięki nim w pełni koordynować wszystkie procesy produkcyjne i skutecznie się rozwijać. Nasza wiedza gromadzona we współpracy z Politechniką Śląską i doświadczenie wyniesione z wdrożeń dla Volkswagen czy Amazon, pozwalają stworzyć zupełnie nową jakość dla przemysłu i biznesu w skali lokalnej oraz globalnej.

KREATYWNA PRZESTRZEŃ DLA PRZEMYSŁU

Centrum Industry 4.0 (Gliwice, ul. Tarnogórska 149) dzielimy na dwie przestrzenie. W pierwszej części (ponad 250 m²) znajduje się Dział Automatyki i Robotyki, gdzie powstają projekty i rozwiązania dla światowego biznesu. W części drugiej (ponad 350 m²) znajduje się hala do testów z robotami przemysłowymi. Jest to część badawczo-rozwojowa (R&D) i jednocześnie centrum ekspozycyjne. W projektach wykorzystujemy Roboty collaborative, które dzięki specjalnym sensorom bezpiecznie

współpracują z człowiekiem. Zajmujemy się ich oprogramowaniem i wdrożeniem do indywidualnych wytycznych procesu produkcyjnego klienta. Hala pełni rolę centrum research & development, gdzie tego typu technologie są wdrażane i testowane. Całe pomieszczenie i wykorzystane urządzenia są opomiarowane, tak by pokazywać efektywność procesu i znajdować luki, które można udoskonalić. Z kolei nasza platforma Nazca służy tutaj do inteligentnego zarządzania i kontroli procesów. Dzięki przejrzystym danym, klienci mogą zobaczyć, jak testowane rozwiązania mogą ulepszyć proces przemysłowy w oparciu o najnowsze standardy produkcyjne Kaizen i Lean Manufacturing. Wierzmy, że w Centrum Industry 4.0 powstanie niejedna innowacja technologiczna, która usprawni proces produkcji i dopasuje się do konkretnego biznesu. ●

INDUSTRY 4.0 CENTRE A NEW APA GROUP OFFICE

Many companies struggle to become innovative – either because of lack of knowledge, no R&D department, or financial restrictions. Industry 4.0 Centre was created specifically for them, as they will test Industry 4.0 solutions and see in practice how these technologies might change their business.

Entrepreneurs are wrongly afraid of Industry 4.0. Our aim is to help them understand that innovative technology, machines, and proper measurement system create various opportunities and allow for optimisation of the manufacturing process. The new APA office is a showroom for industry and business technologies. Our clients will be able to test their own solutions or instruct us to conduct specific

research. Projects carried out in Industry 4.0 Centre aim to show that the use of robotics and the Internet of Things brings large benefits; they will allow companies to fully coordinate and improve all manufacturing processes. Our knowledge gained in cooperation with Silesian University of Technology, as well as the experience from successful implementations for Volkswagen or Amazon, help us to create an entirely new quality for local and global industry and business.

CREATIVE SPACE FOR THE INDUSTRY

Industry 4.0 Centre (Gliwice, ul. Tarnogórska 149) is divided into two areas. The first area (over 250 m²) is reserved for the Automation and Robotics Department, where projects and solutions for global business are created. A testing hall for industry robots is available in the second area (over 350 m²) – it is simultaneously an R&D workshop and an exhibition centre. We use Collaborative Robots in our projects; they are safe for work with humans thanks to special sensors. We are responsible for their software, as well as for their implementation in our clients' manufacturing processes. The hall is an R&D centre, where such technologies are implemented and tested. The entire area and its equipment are measured in order to show the effectiveness of the process and find room for improvement. Our Nazca platform is used for intelligent monitoring and control of the processes. Thanks to the transparent data, our clients can see how the tested solutions may improve their manufacturing processes – using the newest Kaizen and Lean Manufacturing standards. We believe that the Industry 4.0 Centre will be the birthplace of numerous technological innovations, tailored for specific businesses and aiming to improve the manufacturing process. ●

REWOLUCJA ZACZYNA SIĘ W GŁOWIE

Rewolucja 4.0 to ewolucja przemysłu w stronę najnowszych technologii zarządzania procesami produkcji. Nowe rodzaje pracy – jak i współpracy – korzystające z technologii mobilnych są konieczne, aby wdrożona technologia przyniosła oczekiwany rezultat.

Każda rewolucja swój początek bierze w głowie. Dzięki nowym odkryciom i wynalazkom możliwy jest rozwój. Droga od rzemiosła, przez maszynę parową, seryjną produkcję, przemysłu skomputeryzowanego do rewolucji 4.0 w istocie sprowadza się do człowieka, przed którym stoją nowe szanse, ale i wyzwania.

Robotyzacja przemysłu wymaga podniesienia kompetencji istniejących pracowników oraz zagospodarowania tych, których zastąpią roboty. Pojawiają się nowe, dotąd nieznanne rodzaje pracy, które człowiek będzie musiał wykonywać. Aby zintegrować maszynę, komputer i człowieka niezbędny jest system, uwzględniający te uwarunkowania, rozumiejący istotę efektywnego przemysłu 4.0. Nowoczesny przemysł, to także przemysł efektywny energetycznie. W czasach poprzednich rewolucji liczyła się efektywność produkcji, a nie samej fabryki. Wyzwania współczesnego świata oraz jego problemy ekologiczne zmuszają nas do podjęcia działań także w tym obszarze.

ENGIE to firma globalna, której doświadczenie w dostarczaniu nowoczesnych rozwiązań w wielu krajach oraz technologie, jakimi dysponuje, mogą pomóc w szybkim i ekonomicznie efektywnym rozwoju polskiego przemysłu nowej generacji.

Doskonałym przykładem na to, jak nowoczesne technologie zmieniają naszą codzienność są budynki biurowe. Dzięki zastosowaniu technologii BIM do ich projektowania nie tylko uzyskuje się oszczędność w czasie realizacji inwestycji oraz jej koszcie, ale co najważniejsze powstaje kompleksowy, wirtualny model obiektu. Znajduje on następnie zastosowanie na etapie obsługi budynku. Dzięki takim

technologiom, ENGIE może oferować utrzymanie komfortu w pomieszczeniach pracy, na najwyższym poziomie. Wymaga to od naszych pracowników wysokich kwalifikacji technicznych oraz kompetencji związanych z obsługiwaniem nowoczesnych systemów np. w oparciu o rozwiązania mobilne.

Efektywna rewolucja 4.0 wymaga od nas – ludzi – racjonalnego podejścia. W ENGIE kierujemy się tą zasadą, a technologie jutra wdrażamy na całym świecie już dzisiaj, pamiętając że kluczem do sukcesu jest zawsze człowiek.

THE REVOLUTION STARTS IN THE MIND

Industrial Revolution 4.0 is the evolution of industry towards the latest production process management technologies. New types of work – as well as cooperation – using mobile technologies are necessary for the technology to bring the result.

Each revolution takes its beginning in the mind. Thanks to new discoveries and inventions development is possible. The road from the craft, through the steam engine, the serial production, the computerized industry to Industry 4.0, in essence, comes down to the man facing opportunities and challenges.

Robotization of the industry requires raising the skills of employees and further development of these workers who will be replaced by robots. There are new, hitherto unknown, kinds of work that people will have to do. In order to integrate the machine, the computer and a human, the system is necessary to be introduced, taking into account conditions and understanding effective Industry 4.0. Modern industry is also energy-efficient. During previous revolutions, particular attention was paid to the efficiency of production, not to particular factory itself.

The challenges of the modern world and its ecological problems force us to take action also in this area.

ENGIE is a global company, whose experience in providing modern solutions in many countries as well as technologies at the company's disposal, can help in the rapid and economically efficient development of the Polish industry of the new generation.

A perfect example of how modern technologies change our everyday life are office buildings. Owing to the use of BIM technology for design, not only the savings are achieved in terms of time and costs during the investment, but most importantly – a comprehensive, virtual model of the object is created. It is then used at the service stage of the building. Thanks to such technologies, ENGIE can offer comfort at its best in work rooms. Therefore our employees possess high technical qualifications and competences related to the operation of modern systems, e.g. based on mobile solutions.

Successful Revolution 4.0 demands of us – the people – a rational approach. ENGIE follows this principle, by implementing tomorrow's technologies around the world, remembering that the key to success is always a person.



MACIEJ KOPAŃSKI

Dyrektor ds. rozwoju, ENGIE Polska
Development Director, ENGIE Polska

CYBERBEZPIECZEŃSTWO W FIRMIE

USTAWA O KRAJOWYM SYSTEMIE CYBERBEZPIECZEŃSTWA



• **ALEKSANDRA AULEYTNER**

Radca Prawny, Szef Praktyki IP&TMT w kancelarii Domański Zakrzewski Palinka
Attorney-at-law, Head of the IP&TMT Practice in Domański Zakrzewski Palinka



• **WOJCIECH DZIOMDZIORA**

Radca Prawny, Counsel w kancelarii Domański Zakrzewski Palinka
Attorney-at-law, Counsel in Domański Zakrzewski Palinka

Jeszcze nie oswojono się z RODO, a przed częścią przedsiębiorców staje nowe zadanie – konieczność dostosowania się do wymogów ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa, która weszła w życie 28 sierpnia br. Implementuje ona do polskiego prawa unijną dyrektywę tzw. Dyrektywę NIS.

Sama ustawa dotyczy tylko niektórych przedsiębiorców, jednak jej wejście w życie stanowi dobrą okazję do zastanowienia się nad przygotowaniem każdej firmy na cyberataki.

KRAJOWY SYSTEM CYBERBEZPIECZEŃSTWA

Istotna część regulacji ustawowych jest skierowana do organów państwa, na które nałożono szereg obowiązków związanych ze stworzeniem krajowego systemu cyberbezpieczeństwa. W szczególności chodzi tu o stworzenie sieci zespołów reagowania na Incydenty Bezpieczeństwa Komputerowego, tzw. CSIRT-y.

Krajowy system cyberbezpieczeństwa obejmuje też m.in. operatorów usług kluczowych, dostawców usług cyfrowych, podmioty świadczące usługi z zakresu cyberbezpieczeństwa, podmioty publiczne, w tym m.in.: jednostki sektora finansów publicznych, NBP, BGK oraz spółki prawa handlowego wykonujące zadania o charakterze użyteczności publicznej.

KOORDYNACJA Z INNYMI PRZEPISAMI

Przed podmiotami, które będą zobowiązane do wdrożenia tych przepisów sta-

nie również wyzwanie skoordynowania obowiązków wynikających z tej ustawy z obowiązkami wynikającymi z innych przepisów, w szczególności z RODO, a w przypadku sektora publicznego – z ustawą o informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne, czy z ustawą o ochronie informacji niejawnych oraz z przepisami sektorowymi. Wszystkie te przepisy oraz kilka innych spletają się ze sobą. Ważne jest, aby nie traktować ich odrębnie. Bezpieczeństwo systemów teleinformatycznych, zarządzanie i ochrona informacji a także ochrona danych osobowych muszą tworzyć spójny system.

TERMINY

Terminy na dostosowanie się przedsiębiorców do nowych przepisów są bardzo krótkie, co było krytykowane przez wiele branż na etapie procesu legislacyjnego. Już w 3 miesiące od otrzymania decyzji od organu właściwego o uznaniu za operatora kluczowego, operator powinien m.in. dokonać szacowania ryzyka dla swoich usług kluczowych. Natomiast do 6 miesięcy od otrzymania decyzji powinien w szczególności zapewnić wdrożenie w organizacji odpowiednich i adekwatnych do oszacowanego ryzyka środków technicznych i organizacyjnych, a także stosować odpowiednie środki zapobiegające i ograniczające wpływ incydentów na bezpieczeństwo systemu informacyjnego. ●

CYBERSECURITY IN A COMPANY

ACT ON THE NATIONAL CYBERSECURITY SYSTEM

Even before companies have got accustomed to the GDPR, some are facing a new challenge – to adjust their operations to the requirements of the Act on the National Cybersecurity System, which came into force on 28 August this year and implements the NIS Directive into the Polish legal system.

Although the Act applies only to certain entities, its entry into effect is a good opportunity for companies to reflect upon their preparations for cyberattacks.

NATIONAL CYBERSECURITY SYSTEM

A key part of the statutory regulations is addressed to the state authorities,

which now have a number of obligations relating to the creation of a national cybersecurity system, particularly a network of computer security incident response teams, i.e. CSIRTs.

The national cybersecurity system also includes operators of essential services, digital service providers, entities providing cybersecurity services, public entities, including public finance entities, the NBP, BGK, and commercial companies carrying out public interest tasks.

COORDINATION WITH OTHER PROVISIONS

Entities that have to implement these provisions also face the challenge of coordinating the obligations under this Act with those under other provisions, especially the GDPR, and in the case of the public sector, with the Act on the Computerisation of the Activities of Entities Performing Public Tasks, the Act on the Protection of Classified Information and with sector regulations. All these provisions and several others

are intertwined. It is important not to treat them separately. Security of IT systems, management and protection of information and protection of personal data must form a coherent system.

TIME LIMITS

The time limits in which undertakings have to adapt their operations to the new provisions are very short, which was criticised by numerous sectors at the legislative process stage. Within three months of receipt of a decision from the competent authority on being deemed an operator of essential services, the operator should, inter alia, assess the risk to its essential services, while within six months of receipt of a decision, it should particularly implement in its organisation appropriate and proportionate technical and organisational measures to assess risks, and also take appropriate measures to prevent and minimise the impact of incidents affecting the security of the information systems. ●

REKLAMA



PROJECT CARGO. LUDZIE, WIEDZA I DOŚWIADCZENIE.

Kompleksowe rozwiązania w światowym transporcie ładunków wielkogabarytowych.



Fracht FWO Polska

PRZEMYSŁ CIĘŻKI WYMAGA SOLIDNYCH PARTNERÓW LOGISTYCZNYCH

Ponad 7 tysięcy ton różnego rodzaju ładunków, 500 transportów i około 50 miesięcy – to liczby opisujące tylko jeden z projektów inwestycyjnych, który został obsłużony niedawno przez Fracht FWO Polska, globalnego operatora logistycznego dla przemysłu. Organizowanie dostaw o tak dużej masie towarowej wymaga solidnego partnera logistycznego.

Transport ładunków ciężkich i ponadnormatywnych jest najważniejszą pozycją w portfolio usług firmy Fracht FWO. Transformatory, turbiny, generatory, elementy ciężkich konstrukcji i inne gabaryty – te wszystkie ładunki dostarczane są w różne miejsca świata, przy wykorzystaniu możliwych gałęzi transportowych. Dla spedytorów Fracht FWO, którzy takie dostawy organizują, stanowią one spore wyzwanie i w każdym przypadku wymagają indywidualnego podejścia. Dzięki temu, że Grupa Fracht posiada swoje biura w kilkudziesięciu krajach na świecie, nie mają oni problemu z dostarczeniem ładunku nawet w najodleglejsze miejsca.

Fracht FWO Polska zajmuje się głównie obsługą dużych inwestycji, gdzie w ramach jednego projektu realizuje transporty zarówno standardowe, jak i wielkogabarytowe w tym ciężkich elementów konstrukcji np. do zakładów produkcyjnych, obiektów petrochemicznych czy elektrowni. Klientami Fracht FWO Polska są zarówno globalne koncerny, jak też polskie przedsiębiorstwa specjalizujące się w produkcji prefabrykatów budowlanych, konstrukcji stalowych czy też importerzy i eksporterzy materiałów budowlanych. W organizacji dostaw, operator wykorzystuje wszystkie możliwe gałęzie transportowe: drogową, morską, lotniczą, kolejową, żeglugę śródlądową oraz przewozy intermodalne i multimodalne. Firma zapewnia też profesjonalne

przygotowanie każdego projektu przed rozpoczęciem realizacji dostaw i koordynację w trakcie, wraz z uzyskaniem odpowiednich zezwoleń, a przede wszystkim doboru środków transportu. Z racji tego, że różnorodność ładunków, które firma obsługuje jest tak duża – od drobnych części zamiennych aż po olbrzymie turbiny – aby je załadować albo zapakować, wcześniej spedytorzy Fracht FWO dobierają odpowiednie środki transportu tj. specjalistyczne naczepy drogowe, w tym do przewozu ładunków ciężkich i ponadnormatywnych, albo specjalistyczne kontenery, statki morskie, barki śródlądowe, dźwigi portowe pływające i mobilne, a czasami czarterują samolot cargo.

PODSTAWĄ WIEDZA I DOŚWIADCZENIE

W organizacji i realizacji łańcucha dostaw dla ładunków typu project cargo, liczy się przede wszystkim wiedza i doświadczenie. Grupa Fracht od ponad 60 lat specjalizuje się w obsłudze logistycznej przemysłu, świadcząc usługi na najwyższym poziomie. To właśnie know how umożliwia podjęcie się nawet najtrudniejszych zadań transportowych. Planowaniem łańcucha dostaw i poszczególnych operacji zajmują się spedytorzy, którzy mają również wiedzę inżynierską. Oczywiście nie wszystkie procesy wykonują samodzielnie, chociażby jak sztawerka – czyli mocowanie ładunków na statkach morskich i śródlądowych, albo dokonanie ekspertyzy inżynierskiej obiektów mostowych czy wytrzymałości nabrzeża w zakresie dokonania przeładunku np. z barki na zestaw drogowy. Natomiast specjalistyczna wiedza pracowników operacyjnych Fracht FWO pozwala na prowadzenie nadzoru tych prac, a przede wszystkim umiejętne poruszanie się w skomplikowanej dokumentacji technicznej i w pro-



ANDRZEJ BUŁKA

Dyrektor Zarządzający Fracht FWO Polska
Managing Director, Fracht FWO Polska

cedurach administracyjnych w zakresie różnego rodzaju pozwoleń.

Warto również zwrócić uwagę, iż Fracht FWO jest liczącym się graczem w usługach frachtu morskiego i lotniczego oraz absolutnym liderem w organizacji i logistyce dostaw ładunków przemysłowych na rynku polsko – amerykańskim. Na terenie USA jest też cenionym i pożądanym partnerem jako kolejowy przewoźnik ładunków ciężkich. Firma dysponuje flotą nowoczesnych wagonów specjalistycznych, dzięki czemu realizuje transporty ładunków ponadnormatywnych, co czyni z Fracht FWO lidera transportu w obsłudze firm amerykańskich z sektora energetycznego, petrochemicznego oraz w logistyce wielkich inwestycji.

To tylko kilka zdań o możliwościach, jakimi dysponuje Fracht FWO Polska. Firma stale rozwija swój zasięg i możliwości operacyjne, podejmując się coraz bardziej skomplikowanych zadań logistycznych.



HEAVY INDUSTRY REQUIRES RELIABLE LOGISTICS PARTNERS

More than 7,000 tons of various types of cargo, 500 transports and about 50 months – these are figures describing only one of the investment projects that Fracht FWO Polska, a global logistics operator for the industry, has recently operated. Organising deliveries with such a high volume of goods requires a reliable logistics partner.

Transportation of heavy and oversized loads is the most important element in the portfolio of services provided by Fracht FWO. Transformers, turbines, generators, heavy-duty components and structures of other dimensions – all these cargoes are delivered to different parts of the world via any available transport routes. The Fracht FWO forwarders organising the deliveries face many challenges, which require an individual approach in each case. The Fracht Group has offices in several dozen countries around the world which makes it possible to deliver cargo even to the most remote places.

Fracht FWO Polska handles mainly large investment projects, each of which includes standard as well as oversized transports of heavy structural elements, e.g. intended for factories, petrochemical

facilities or power plants. Fracht FWO Polska serves global concerns as well as Polish companies specializing in the production of prefabricated construction elements and steel structures or importers and exporters of construction materials. For deliveries, the operator uses all the possible shipping routes, by road, sea, air, rail, inland shipping as well as intermodal and multimodal transportation. The company also provides comprehensive preparation to each project prior to the start of deliveries and coordinates them during the transportation process, including obtaining appropriate permits and, above all, selecting the right vehicles. Due to the great variety of cargo handled by the company – from small spare parts to huge turbines – the Fracht FWO forwarders must first select the proper vehicles in order to load or pack them. These include dedicated semi-trailers, for heavy and oversized loads, special storage units, sea ships, inland barges, mobile and floating harbour cranes and sometimes even cargo planes.

WE RELY ON THE KNOW-HOW AND EXPERIENCE

In the organisation and implementation of the supply chain for the project cargo loads we strictly rely on our know-how and experience. The Fracht Group has for over 60 years been specializing in providing highest quality logistics services to industry. Our know-how is what enables the company to undertake the most challenging transport tasks. The

entire supply chain as well as individual operations are planned by forwarders who also have engineering knowledge. Certainly not all the processes can be performed solely by the forwarders, e.g. stevedoring or loading, unloading and securing cargo on sea and inland ships, carrying out engineering expertise for bridges or examining the weight capacity of the pier for reloading, e.g. from a barge to a semi-trailer truck. However, it is the specialist know-how of the Fracht FWO operational employees that makes it possible to supervise these works and navigate in the complex technical documentation and administrative procedures of a variety of permits.

Please note that FWO Freight is an important player in the area of sea and air freight and an unquestionable leader in the organisation and logistics of industrial cargo on the Polish-American market. The company is a valued and sought after partner for rail freight of heavy loads on the American market. We have a fleet of modern specialized railway carriages for the transportation of oversized cargoes, which makes us the leader of transport for American companies in the energy and petrochemical sectors as well as in the logistics of large investment projects.

This is just a brief description of what Fracht FWO Polska can do in the transport sector. We are continually growing in scope and operational capabilities, undertaking more and more complex logistic tasks. ●



W-3PL Głuszec

PZL-ŚWIDNIK TO POWÓD DO DUMY

W 1908 r. inżynier Czesław Tański zbudował pierwszy polski prototyp śmigłowca. Śrubowiec, bo tak została nazwana nowa maszyna, nie znalazła uznania wśród carskiej generalicji. Wojskowi nie potrafili wyobrazić sobie maszyny, która raz przeciwnika ogniem unosząc się ponad polem walki. Dziś trudno o militarny sukces bez użycia śmigłowców. Maszyny te stały się niezbędne, także w zastosowaniach cywilnych.

Co ciekawe, mimo że rola śmigłowców jest dziś niepodważalna, produkcją tych maszyn na świecie może pochwycić się niewiele państw. Wśród nich jest Polska – reprezentowana na arenie światowej przez PZL-Świdnik – która jako jedyny kraj w Europie Środkowo-Wschodniej posiada pełną zdolność w zakresie projektowania, badań i rozwoju, integracji systemów, a przede wszystkim produkcji śmigłowców.

PZL-Świdnik od ponad 60 lat dostarcza śmigłowce dla polskiej armii, policji, straży granicznej i nie tylko. Sprzedaje również śmigłowce poza granice Polski. Do dziś spółka wyprodukowała i dostarczyła ponad 7400 śmigłowców do klientów z ponad 40 krajów na całym świecie. Od początku, czyli od lat 50. zakład na Lubelszczyźnie intensywnie się rozwijał i zdobywał zaufanie lotniczego świata. Już pięć lat po uruchomieniu fabryki uzyskano licencję na produkcję SM-1, pierwszego śmigłowca produkowanego w Polsce. Po SM-1 – i jego rozwojowej wersji SM-2 – przyszła kolej na Mi-2, których wyprodukowano ponad 5500 egzemplarzy, co daje świdnickim zakładom trzecie miejsce na świecie pod względem liczby wyprodukowanych śmigłowców.

NA STRAŻY TATR I BAŁTYKU

Dzięki tak intensywnej produkcji zakład uzyskiwał nowe kompetencje. Umożliwiło to zaprojektowanie prawdziwie

ARTYKUŁ SPONSOROWANY

polskiego śmigłowca – najbardziej znanego dziś produktu firmy W-3 Sokół. Od 1988 r. kiedy „Sokół” wszedł do seryjnej produkcji dostarczono klientom z całego świata ponad 180 egzemplarzy w bardzo szerokim wachlarzu wyposażenia.

„Sokoły” służą w policji, straży granicznej, ratownictwie górskim, gaszą pożary. Największa liczba tych maszyn służy w polskich Siłach Zbrojnych, mających oprócz wersji podstawowej, wersję wsparcia bojowego W-3PL „Głuszc”. Sokoły są również produkowane w wersji pasażerskiej VIP np. do transportu najważniejszych osób w państwie. Kolejnym po „Sokole” prawdziwie polskim śmigłowcem, zaprojektowanym przez polskich inżynierów i produkowanym w Polsce, jest jednosilnikowy SW-4. To śmigłowiec doskonale znany polskim pilotom wojskowym, gdyż to on w wersji wojskowej – SW-4 „Puszczyk” – został wybrany jako docelowa maszyna treningowa w wojskowej Szkole Orląt w Dęblinie. Sprzedany w ponad 40 egzemplarzach SW-4 cieszy się też powodzeniem na rynku cywilnym. Do tej pory trafił do Brazylii, Włoch czy Korei Południowej.

„Sokół”, który jest sztandarowym produktem PZL-Świdnik, wciąż jest też jednym z najważniejszych projektów, nad którym pracują polscy inżynierowie. Prowadzone są m.in. prace nad nowymi łopatami wirnika nośnego śmigłowca, które znacząco mogłyby poprawić

osiągi tej maszyny. Warto zaznaczyć, że kilka miesięcy temu ministerstwo obrony Republiki Czeskiej poinformowało, że śmigłowiec W-3A Sokół operujący z bazy lotniczej Praga-Kbely został pierwszą maszyną tego typu na świecie, która wylatała 5 tys. godzin. Jak podają Czesi „Sokoły” są wykorzystywane głównie do zadań ratowniczych, wzbijają się w powietrze codziennie. 10 maszyn, w tym 6 dostosowanych do przewozów medycznych, wylatało w sumie ponad 40 000 godzin i przetransportowało 11600 pacjentów. Na początku tego roku mieliśmy też lokalny, polski jubileusz 25-lecia służby śmigłowca w Tatrzańskim Ochotniczym Pogotowiu Ratunkowym. Jak wynika z TOPR-owskich statystyk, w ostatnich latach „Sokół” towarzyszył ratownikom w co trzeciej interwencji w górach.

Sokoły służą też nad morzem. Morska wersja śmigłowca ma przydomek Anakonda. To maszyny poszukiwawczo-ratownicze, które ratują zdrowie i życie ludzi na Bałtyku. Śmigłowce stacjonują w dwóch bazach. Odpowiadają za bezpieczeństwo zarówno marynarzy, załóg rybackich, kutrów, jak i pasażerów statków czy promów w razie jakichkolwiek problemów. Prawie 19-metrowa Anakonda potrzebuje niespełna 5 minut, aby znaleźć się w powietrzu. Jej maksymalny zasięg to 730 km, podczas gdy granica morska RP wynosi 440 km. Działania ratownicze mogą być prowadzone przez śmigłowiec przez ponad 4 godz. bez przerwy.

W SERCU INNOWACJI I DOSKONAŁOŚCI

Od czasu, gdy fabryka stała się częścią grupy Leonardo, Polacy zaczęli angażować się w wiele międzynarodowych projektów lotniczych. Biuro konstrukcyjne w Świdniku włączone jest w najważniejsze badania i przedsięwzięcia rozwojowe całej grupy. PZL-Świdnik jest tzw. centrum doskonałości Leonardo w zakresie produkcji kompozytowych struktur lotniczych. Firma dostarcza kompozytowe struktury (m.in. kadłuby, belki ogonowe) do niemal wszystkich śmigłowców produkowanych przez Leonardo. Świdnickie centrum doskonałości, dzięki m.in. helikopterowym kadłubom wysyłanym za granicę do spółek macierzystego koncernu, stało się liderem technologicznego eksportu w Polsce.

Polscy inżynierowie z PZL-Świdnik, których liczba sięga dziś ponad 650, odegrali też istotną rolę w najważniejszym programie śmigłowcowym ostatnich lat, czyli w bestsellerowym AW139, którego zamówiono ponad 1000 egzemplarzy, a łączny nalot wyniósł powyżej 2 mln godzin (cała flota AW139 na świecie). PZL-Świdnik był pierwotnie, i jest nadal, jednym z głównych partnerów dzielących ryzyko opracowania nowego śmigłowca, jakim był AW139 pod koniec lat 90. XX wieku. Zakład w Świdniku był mocno zaangażowany w projekt poprzez samodzielne wykonanie konstrukcji kadłuba w swojej siedzibie, przy użyciu własnych



AW101

Firma **PZL-Świdnik** bierze udział w przetargu polskiego MON na zakup nowych śmigłowców dla Marynarki Wojennej, które mają specjalizować się w zwalczaniu okrętów podwodnych i mieć jednocześnie zdolność do realizacji misji poszukiwawczo-ratowniczych. Firma oferuje **śmigłowiec AW101** – największy w tej kategorii, wyspecjalizowany w tego typu zadaniach oraz sprawdzony przez marynarki wojennej kluczowych europejskich państw (Wielka Brytania, Włochy). Rozstrzygnięcie przetargu, mającego wnieść nową jakość do polskiej marynarki wojennej, spodziewane jest na przełomie 2018/2019 r.

ARTYKUŁ SPONSOROWANY



SW-4 Solo

W PZL-Świdnik prowadzone są prace nad największym bezzałogowym śmigłowcem w Europie, który zdaniem ekspertów określany jest jako jeden z najbardziej ambitnych projektów badawczo – rozwojowych w branży. Bezzałogowy **SW-4 Solo** powstaje na bazie polskiego śmigłowca SW-4.

zasobów twórczych i wdrożenie produkcji, a następnie produkcję seryjną kadłuba, która realizowana jest do dziś.

Ale jeszcze bardziej spektakularna może okazać się produkcja nowego europejskiego śmigłowca szturmowego AW249, który rozwijany jest przez właściciela PZL-Świdnik na zlecenie włoskiego ministerstwa obrony narodowej. W lipcu br. koncern Leonardo podpisał z Polską Grupą Zbrojeniową list intencyjny dotyczący współpracy w ramach tego projektu. Udział Polski w programie AW249 jest unikalną szansą przed jaką stoi obecnie polski przemysł i to nie tylko w dziedzinie stworzenia nowego śmigłowca szturmowego, którego zakup planuje zresztą również polskie ministerstwo obrony narodowej, ale także jako projektu mającego duży potencjał eksportowy.

W tym samym czasie, w laboratoriach PZL-Świdnik trwają badania zmęczeniowe prototypowego zmiennowirnikowca AW609 Tiltrotor rozwijanego przez kon-

cern Leonardo. AW609 jest innowacyjną maszyną, która może startować i lądować pionowo oraz robić zawis w powietrzu, tak jak śmigłowiec, a przy tym osiągać prędkości samolotów.

DOBRO RODZINNE RP

PZL-Świdnik aktywnie współpracuje m.in. z Politechniką Lubelską, Politechniką Warszawską czy Instytutem Lotnictwa. W samej fabryce pracuje około 3 tys. osób, a blisko 1000 polskich przedsiębiorstw współpracuje na co dzień z PZL-Świdnik. Największą grupę tworzą partnerzy z południowo-wschodniej Polski, w tym członkowie największego polskiego klastra lotniczego Dolina Lotnicza oraz Lubelskiego Klastra Zaawansowanych Technologii Lotniczych.

PZL-Świdnik jest jednym z największych pracodawców i płatników podatków w województwie lubelskim. Dzięki rozbudowanej grupie polskich kooperantów, silnemu zaangażowaniu w transfer nowoczesnych technologii i know-how do

Polski, około 1 mld zł rocznych obrotów, sprzedaży eksportowej przekraczającej 800 mln zł rocznie oraz średnio 100 mln zł odprowadzanych rocznie do budżetu państwa w podatkach, PZL-Świdnik jest kluczowym integratorem polskiego sektora lotniczego oraz jednym z kół zamachowych rozwoju polskiej gospodarki. To także kluczowy partner polskiego Ministerstwa Obrony Narodowej w ramach najważniejszych programów śmigłowcowych Sił Zbrojnych. W czynnej służbie znajduje się dziś ponad 160 maszyn wyprodukowanych w Świdniku, to m.in. SW-4 „Puszczyk”, W-3PL „Głuszec”, W-3WA „Sokół” czy morska wersja Sokoła – Anakonda.

Z perspektywy całej polskiej gospodarki potencjał, jakim dziś dysponuje świdnicka fabryka jest wyjątkowy. Unikalna pozycja Polski na globalnym rynku śmigłowcowym to zasługa ponad 60-letniej tradycji i doświadczenia PZL-Świdnik. Ta firma to dobro rodzinne Rzeczypospolitej.

PZL-ŚWIDNIK IS THE REASON TO BE PROUD OF

In 1908, engineer Czesław Tański built the first Polish helicopter prototype. The „Śrubowiec”, because this was what the new machine was called, was not appreciated among the Tsar generals. The military was not able to imagine a machine that can fire at the enemy while lifting over the battlefield. Today it is difficult to be successful on a battlefield without the use of helicopters. These machines have become necessary also in civil applications.

Interestingly, although the role of helicopters is irrefutable today, only a few countries can produce them. Poland is one such country – represented on the world stage by PZL-Świdnik – it is the only country in Central and Eastern Europe which is fully capable of design, research and development and systems integration and above all of helicopters production.

For more than 60 years, PZL-Świdnik has been providing helicopters for the Polish army, police and border guard, but not only. It also sells helicopters beyond Poland's borders. Up to this day, the

SPONSORED ARTICLE

company has produced and delivered more than 7,400 helicopters for customers from more than 40 countries around the world. From the beginning, i.e. since the 50s., the plant located in the Lublin region has been intensively developing and gaining the trust of the world of aviation. Already five years after the factory was up and running, it obtained a license to produce SM-1, the first helicopter produced in Poland. After SM-1 and its developmental version SM-2, there came a turn for Mi-2 which was produced in more than 5,500 copies which means that the plant in Świdnik is third in the world in terms of the number of manufactured helicopters.

THE GUARDIAN OF THE TATRA MOUNTAINS AND THE BALTIC SEA

With such intensive production, the plant developed and obtained new competences. This allowed to design the truly Polish helicopter: the most known up till today model, W-3 Sokół. Since 1988, when "Sokół" went to serial production, customers around the world have received over 180 copies in a very wide range of equipment.

The Sokół helicopters are used in police and border guard, volunteer rescue mountain service (TOPR), and to fight fires. The largest number of these machines is used in the Polish Armed Forces, in addition to the basic version, they also serve in a combat support version W-3PL Głuszec. Sokóls are also produced in passenger VIP version e.g. to transport the most important people in the State. After the Sokół, the next truly Polish helicopter, designed by Polish engineers and produced in Poland, is the single engine SW-4. This machine is well known to Polish military pilots: in military version – SW-4 Puszczyc – it was selected as the target training machine in Air Force School in Dęblin. It has been sold in more than 40 copies, SW-4 is also successful at the civilian market. To date, it was delivered to Brazil, Italy and South Korea.

The "Sokół" model, which is a flagship product from PZL-Świdnik, is still one of the most important projects that Polish engineers are working on. It involves works on new rotor blades for the helicopter that significantly could improve the performance of this machine. It is worth noting that a few months ago, the Ministry of Defense of the Czech Republic reported that W-3A Sokół operating from Prague-Kbely air base is the first machine of this type

which flew for 5,000 hours. According to Czech reports, their Sokół helicopters are used mainly for rescue tasks, they take off in the air every day. 10 machines, including 6 adapted to medical transport, have flown for a total of over 40,000 hours and have transported 11,600 patients. At the beginning of this year we celebrated a local, Polish 25th anniversary of helicopter's service in the Tatra Volunteer Rescue Service (TOPR). According to TOPR's statistics, in recent years "Sokół" accompanied the rescuers in every third intervention in the mountains.

Sokóls also serve at the sea. The naval version of the helicopter has been nicknamed Anakonda. These are search and rescue machines which save people's health and life in the Baltic Sea. The helicopters are stationed in two bases. They are responsible for the safety of both seamen, fishing crews and vessels, and passenger ships or ferries, in case of any problems. Almost 19 meter-long Anakonda needs less than 5 minutes to take off in the air. Its maximum range

important research and development projects for the whole group. PZL-Świdnik is Leonardo's center of excellence in the production of composite structures. The company provides composite structures (including fuselages, tail booms) to almost all of the helicopters produced by Leonardo. The Świdnik center of excellence, also due to helicopter fuselages sent abroad to companies that are part of the parent group, has become a leader of technological export in Poland.

Over 650 Polish engineers that PZL-Świdnik employs also played an important role in the most important helicopter program in recent years, i.e. the bestseller AW139 which has been ordered in over 1000 copies and the total number of its flight hours is above 2 million (for the whole AW139 fleet in the world). PZL-Świdnik was originally and still is one of the main partners sharing the risk of developing a new helicopter that AW139 was at the end of the 90s of the 20th century. The plant in Świdnik



W-3WA Sokół

is 730 km while Polish border is 440 km long. Rescue operations may be carried out by the helicopter for more than 4 hours without interruption.

IN THE HEART OF INNOVATION AND EXCELLENCE

Since the factory has become part of Leonardo, Poles began to be involved in many international projects. The design office in Świdnik is included in most

was heavily involved in the project through its independent design of the fuselage at its headquarters using its own creative resources and implementation of production and then serial production of the fuselage which is carried out up until today.

But the production of a new European attack helicopter AW249, which is being developed by the owner of PZL-Świdnik on the order of the Italian Ministry of

SPONSORED ARTICLE

National Defense, can turn out to be even more spectacular. In July this year, Leonardo signed with Polish Group of Armaments (PGZ) a letter of intent on cooperation in the project. Poland's participation in the AW249 program is a unique opportunity for the Polish industry and not only in the field of creation of a new attack helicopter which the Polish Ministry of Defense intends to buy, but also as a project with large export potential.

At the same time, PZL-Świdnik labs continue to carry out fatigue tests of prototype AW609 Tiltrotor developed by Leonardo. AW609 is an innovative machine which can take off and land vertically and hover in the air like a helicopter while reaching the speed of aircraft.

THE NATIONAL TREASURE

PZL-Świdnik actively cooperates with the University of Lublin, University of Warsaw or Institute of Aviation. The plant alone employs about 3,000 people and nearly 1,000 Polish companies work with PZL-Świdnik on an everyday basis. The largest group is formed by partners from the South-Eastern Poland, including members of the greatest Polish cluster, Aviation Valley and Lublin Cluster of Advanced Aviation Technologies.

PZL-Świdnik is one of the largest employers and taxpayers in the Lubelskie province. With such extended group of Polish collaborators, strong involvement in the transfer of modern technology and know-how to Poland, about PLN 1 billion of annual turnover, export sales exceeding PLN 800 million per year and an average of PLN 100 million paid in taxes to the Polish State budget every year, PZL-Świdnik is a key integrator of Polish aviation sector and one of the flywheels of the development of the Polish economy. It is also a key partner of the Polish Ministry of National Defense within the most important helicopter programs of the Polish Armed Forces. Over 160 machines manufactured in Świdnik are in active service today, including SW-4 "Puszczyk", W-3PL "Głuszek", W-3WA "Sokol" and its naval version – Anakonda.

The potential of the Świdnik plant from the perspective of the whole of the Polish economy is one of the kind. Poland owes its unique position on the global helicopter market to over 60 years of tradition and experience, PZL-Świdnik is the national treasure of Poland. ●



SW-4 Solo

PZL-Świdnik is participating in the Polish MND's tender for the purchase of new helicopters for the Navy specialized in combating submarines which will be capable of simultaneous performing search and rescue missions. The company is offering **AW101** – the largest model in this category that is specialized in this type of tasks and has been proven by the Navies of key European countries (United Kingdom, Italy). The settlement of the tender aimed to introduce new quality to the Polish Navy is expected at the turn of 2018 / 2019.

PZL-Świdnik is working on the largest unmanned helicopter in Europe which, according to experts, is perceived as one of the most ambitious R&D projects in the industry. The unmanned **SW-4 Solo** is based on the Polish SW-4 helicopter.



AW101

SPONSORED ARTICLE

The background of the entire page is a blue-tinted industrial scene featuring large pipes, valves, and machinery. Overlaid on this is a white technical drawing of a mechanical system, showing various components and their dimensions. The drawing includes labels such as 'DFR 43567', 'HGF12315', 'RET 5477', and various numerical values like '102.24', '51.24', '31.72', '105.7', '45.39', and '227.70'. The ENGIE logo is positioned in the upper left corner of the page.

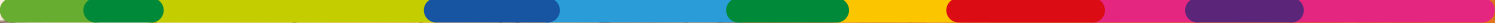
ENGIE

ENGIE Technika Instalacyjna

Lider sektora instalacji mechanicznych w Industry 4.0

Jesteśmy wiodącym dostawcą w zakresie projektowania, wykonawstwa i utrzymania instalacji i systemów w budynkach i obiektach przemysłowych. Realizujemy projekty w całej Polsce. Korzystamy z najnowszych technologii cyfrowych i doświadczenia w ramach grupy ENGIE, realizując projekty przynoszące korzyści dla naszych partnerów.

engie-polska.pl

A horizontal bar at the bottom of the page, composed of several colored segments: green, yellow, blue, red, and purple.

STUDIA MBA WARTO CZY NIE?

STUDIA MBA SĄ DZIŚ POSTRZEGANE JAKO NIEMAL KONIECZNOŚĆ DLA MENEDŻERÓW, KTÓRZY ASPIRUJĄ DO NAJWYŻSZYCH SZCZEBLI W KARIERZE ZAWODOWEJ, W SZCZEGÓLNOŚCI W ŚRODOWISKU MIĘDZYNARODOWYM. CO MOŻNA ZYSKAĆ PODEJMUJĄC STUDIA MBA?



PAWEŁ URBAŃSKI

Dyrektor Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej

Director of the Warsaw University of Technology Business School

CZY I JAK ZMieniŁO SiĘ MBA W CiĄgu OSTATNICH LAT? W JAKIM KIERUNKU ZMIERZA?

PAWEŁ URBAŃSKI Moim zdaniem istotą kształcenia menedżerskiego powinno być kształtowanie liderów nowego typu – sprawnych warsztatowo, z praktyczną wiedzą menedżerską, ale przede wszystkim ciekawych poznania i wykorzystania tego co nowe, na swój sposób bardziej odważnych i akceptujących nieprzewidywalność. W tym kierunku gotowych również zmieniać swoje wymagania wobec podwładnych, przy czym kluczowe są kompetencje przywódcze oraz relacyjno-komunikacyjne. Świat już nie zwolni i rozwoju technologii się nie zatrzyma. Executive MBA Politechniki Warszawskiej – najlepszej polskiej uczelni technicznej – jest doskonałym sposobem w ciągłym pod tym kątem. W ofercie na rok 2018 pojawiło się też kilka nowości. Kładziemy nacisk na rozumienie nowych technologii w biznesie indywidualny rozwój osobisty oraz innowacyjność i przedsiębiorczość. MBA Digital Transformation i MBA Finance & Technology to nowe roczne studia adresowane do osób

zainteresowanych wykorzystaniem nowoczesnych technologii w biznesie.

DLACZEGO NOWE TECHNOLOGIE SĄ DZIŚ TAK WAŻNE DLA MENEDŻERÓW?

PU Technologie informacyjne zmieniają już nie tylko produkty i usługi, ale też modele biznesu i całe rynki. Metody i techniki dużych danych, uczenia maszynowego, sztucznej inteligencji czy blockchain rozwijają się szybciej niż pomysły na ich wykorzystanie.

Menedżerowie oraz inwestorzy są pod dużą presją: z jednej strony czują, że nie mogą stracić okazji i zaprzepaścić szans, z drugiej zaś nie rozumiejąc technologii obawiają się błędnych inwestycji. Dlatego tak ważne jest opanowanie wiedzy pod kątem zastosowań biznesowych.

CO JESZCZE WYRÓŻNIA KURS NA POLITECHNICĘ WARSZAWSKIEJ I DAJE GWARANCJĘ JEGO NAJWYŻSZEJ JAKOŚCI?

PU MBA założony przez HEC Paris, London Business School, NHH Bergen realizowany również wspólnie z nowymi partnerami – między innymi z Salford University, Manchester. Studenci mają do dyspozycji kadrę wykładowców z prestiżowych szkół biznesu, możliwość skorzystania z zajęć fakultatywnych w zagranicznych szkołach partnerskich. Jesteśmy też jedną szkołą w Polsce, która sprofilowała swój program na potrzeby rozwijania u uczestników kompetencji zakładania własnych biznesów oraz tak potrzebnej dzisiaj firmom przedsiębiorczości korporacyjnej.

CO JEST WAŻNIEJSZE NA STUDIACH MBA – WIEDZA CZY PRAKTYKA?

PU Dobry program MBA kładzie nacisk przede wszystkim na uzyskanie praktycznych umiejętności. Teoria i sprawdzone modele pomagają w tym procesie.

”

**TECHNOLOGIE
INFORMACYJNE
ZMIENIAJĄ JUŻ NIE
TYLKO PRODUKTY
I USŁUGI, ALE TEŻ
MODELE BIZNESU
I CAŁE RYNKI**

Ważne jest przy tym realizowanie praktycznych projektów biznesowych. Jednym z nich jest Consultacy project. Studenci w kilkusobowych zespołach rozwiązują, przy wykorzystaniu wypracowanej przez lata metodologii, rzeczywiste problemy biznesowe firm. Uczą się wówczas zarówno współpracy, jak i korzystania z doświadczeń innych członków zespołu, a na koniec otrzymują zarówno pełną ocenę ze strony tutora szkoły, jak i samej firmy. To aktywne uczestniczenie w doświadczeniach innych menedżerów jest bezcenne. Studenci przerabiają wspólnie w trakcie studiów wiele case'ów biznesowych, co pozwala nabierać kluczowych umiejętności potrzebnych przy podejmowaniu decyzji biznesowych pozwalających sprawnie łączyć wiedzę z mądrą intuicją, która szczególnie w czasach nieustających zmian otoczenia, staje się krytycznie ważna.

JAKIE SĄ KORZYŚCI DLA ABSOLWENTÓW PO STUDIACH MBA?

PU Zwykle wymienianych jest kilka kwestii, w tym silne więzi z innymi studentami, czy prowadzącymi zajęcia (które są ważne zarówno z czysto ludzkich, jak i biznesowych względów). Absolwenci zwracają też uwagę na to, że studia przygotowują ich zarówno merytorycznie, jak i mentalnie do istotnych zmian w życiu zawodowym. Czasami oznacza to zmianę firmy, karierę pionową, czy coraz częściej rozpoczęcie swojej własnej działalności gospodarczej. Warto jeszcze wspomnieć wreszcie o rozwoju kompetencji osobistych. U nas w Szkole proponujemy studentom zarówno możliwości diagnozy osobowości i kompetencji, informacje zwrotne ze strony tutora, jak i cały szereg warsztatów rozwijających umiejętności negocjacyjne, prezentacji czy argumentacji w przedstawianiu swojego stanowiska. ●

MBA STUDIES WORTHY OR NOT?

MBA STUDIES ARE NOW SEEN AS ALMOST A NECESSITY FOR MANAGERS WHO ASPIRE TO THE HIGHEST PROFESSIONAL LEVELS, IN PARTICULAR IN THE INTERNATIONAL ENVIRONMENT. WHAT CAN YOU GAIN FROM AN MBA PROGRAM?

HOW HAS THE MBA CHANGED IN RECENT YEARS? IN WHAT DIRECTION IS IT GOING?

”

INFORMATION TECHNOLOGIES ARE CHANGING NOT ONLY PRODUCTS AND SERVICES, BUT ALSO BUSINESS MODELS AND ENTIRE MARKETS

PAWEŁ URBAŃSKI In my opinion, the essence of managerial education should be to shape a new type of leaders – competent, with practical managerial knowledge, but above all willing to learn about and apply new solutions, in a way more courageous and accepting of unpredictability. They should also be ready to change their requirements towards subordinates in accordance with the above, with leadership, relational, and communication skills being key. The world will not slow down and the development of technology will not stop. The Executive MBA program at the Warsaw University of Technology – the best Polish technical university – is constantly adjusted with the above in mind. The offer for 2018 also includes several novelties. We place emphasis on the understanding of new technologies in business, individual personal development, as well as innovation and entrepreneurship. MBA Digital Transformation and MBA Finance & Technology are new one-year courses designed for people interested in using modern technologies in business.

WHY ARE NEW TECHNOLOGIES SO IMPORTANT FOR MANAGERS TODAY?

PU Information technologies are changing not only products and services, but also business models and entire markets. Methods and techniques based on Big Data, machine learning, artificial intelligence, or blockchain develop faster than we can come up with ideas for their application.

Managers and investors are under a lot of pressure: on the one hand they feel that they cannot miss these opportunities, while on the other they do not understand the technology and are afraid of bad investments. That is why it is so important to master this knowledge in terms of business applications.

WHAT ELSE DISTINGUISHES THE COURSE OFFERED BY THE WARSAW UNIVERSITY OF

TECHNOLOGY AND ENSURES ITS HIGHEST QUALITY?

The MBA was founded by HEC Paris, London Business School, NHH Bergen and carried out together with new partners – including Salford University, Manchester. Students have access to lecturers from prestigious business schools as well as optional classes at foreign partner schools. We are also the only school in Poland that profiled its program for the purpose of developing participants' competences in setting up their own businesses as well as corporate entrepreneurship, which is fundamental for modern companies.

WHAT IS MORE IMPORTANT IN AN MBA PROGRAM – KNOWLEDGE OR PRACTICE?

PU A good MBA course focuses primarily on acquiring practical skills. Theory and proven models help in this process.

At the same time, it is important to carry out practical business projects. One of them is the Consultancy project. Students work in teams to solve real business problems of companies with the use of a methodology developed over the years. They learn to cooperate and use the experience of other team members, and finally receive a full assessment from both the school's tutor and the company itself. This active participation in the experiences of other managers is invaluable. During their studies students go through numerous business cases, which enables them to acquire key skills needed to make business decisions and combine knowledge with smart intuition, which is critically important in a constantly changing environment.

WHAT ARE THE BENEFITS FOR THE GRADUATES OF MBA COURSES?

PU Several aspects are usually emphasized, such as strong ties with other students or teachers (which are important for both purely human as well as business reasons). Graduates also pay attention to the fact that the studies prepare them both practically and mentally for significant changes in their professional lives. Sometimes it means changing a company, a vertical career, or, increasingly more often, starting their own business. Finally, it is worth mentioning the development of personal competences. Our School offers students the opportunity to diagnose their personality and competences as well as provides feedback from the tutor and a whole series of workshops developing negotiation, presentation, and argumentation skills. ●

SZYBKĄ ŚCIEŻKĄ DO INNOWACJI

WARTO INWESTOWAĆ W PRACĘ BADAWCZO-ROZWOJOWE



DR INŻ. MAGDALENA GARLIŃSKA

P.o. Kierownika sekcji koordynatorów obszarów, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju

Acting Manager of the Section of Area Coordinators, The National Centre for Research and Development

Wśród przedsiębiorców panuje błędne przekonanie, że na realizację prac badawczo-rozwojowych stać wyłącznie największe przedsiębiorstwa inwestujące miliardy złotych w ogromne laboratoria i zaawansowany sprzęt. Tymczasem nawet niewielka firma jest w stanie opracować innowacyjne rozwiązania, dzięki którym może stać się liderem rynku. Warto skorzystać z dotacji konkursu Szybka Ścieżka, organizowanego przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, dzięki której zmniejsza się ryzyko inwestycji ponoszonej przez przedsiębiorcę.

Prace badawczo-rozwojowe są procesem, dążącym do stworzenia nowej, bądź ulepszenia istniejącej już technologii, produktu lub usługi, tak aby zapewnić firmie przewagę konkurencyjną na rynku krajowym lub międzynarodowym. Sukces przeprowadzonych prac, za którymi pójdzie efektywna komercjalizacja wyników, może się przenieść na znaczące zwiększenie zysków przedsiębiorstwa, lecz porażka skutkować może stratami finansowymi. W efekcie prace B+R uważane są często za ryzykowne, co może prowadzić do zaniechania ich podejmowania. Dlatego właśnie powstało Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, agencja wykonawcza Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Organizacja w praktyce zdejmując część ryzyka z przedsiębiorców, jednocześnie zachęcając ich do prowadzenia przełomowych badań, organizując konkursy, w ramach których przedsiębiorcy uzyskują dofinansowanie na swoje innowacyjne projekty. Jednym z takich konkursów jest Szybka Ścieżka, realizowana w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Jest o co walczyć, ponieważ kwota przeznaczona na wsparcie przedsiębiorców w 2018 roku w ramach tego działania wynosi 2,85 miliarda złotych.

JAK WEJŚĆ NA SZYBKĄ ŚCIEŻKĘ?

Elementami wyróżniającymi Szybka Ścieżkę spośród innych dostępnych form wsparcia dla przedsiębiorców jest przejrzystość zasad i ograniczenie formalności do minimum. NCBR wychodzi naprzeciw oczekiwaniom rynku – w celu usprawnienia naboru wniosków zredukowano liczbę wymaganych załączników do wniosku o dofinansowanie z jedenastu do trzech. Konkurs jest adresowany do wszystkich przedsiębiorców, których projekty wpisują się w jedną z Krajowych Inteligentnych Specjalizacji, obejmujących swoim zakresem m.in. zdrowe społeczeństwo, biogospodarkę rolno-spożywczą, leśno-drzewną i środowiskową, zrównoważoną energetykę, surowce naturalne, gospodarkę odpadami, procesy przemysłowe czy też innowacyjne technologie.

Przedsiębiorcy mają możliwość uzyskania wsparcia finansowego na badania przemysłowe i prace rozwojowe, bądź wyłącznie na prace rozwojowe. Elementem projektu, jednak w mniejszym zakresie, mogą być również prace przedwdrożeniowe. Efektem dofinansowywanych projektów powinno być opracowanie innowacji produktowej lub procesowej. Jednak warunkiem otrzymania grantu jest zobowiązanie do wdrożenia wyników projektu w przeciągu 3 lat od jego zakończenia we własnej działalności gospodarczej lub wdrożenie wyników przez innego przedsiębiorcę, który kupi wyniki prac badawczo-rozwojowych bądź uzyska licencję na ich wykorzystanie.

O dofinansowanie, w zależności od konkursów, mogą ubiegać się mikro-, małe, średnie, duże przedsiębiorstwa, konsorcja, jak również przedsiębiorstwa MŚP posiadające certyfikat Seal of Excellence, przyznawany przez Komisję Europejską. Zgłaszające swoje wnioski firmy powinny być zarejestrowane w Polsce i tutaj też



prowadzić swoją działalność. Minimalna wartość projektu realizowanego przez przedsiębiorcę MŚP to 1 milion złotych, dużego przedsiębiorcę to 5 milionów złotych, a w przypadku konsorcjów przedsiębiorstw 10 milionów złotych.

W przyznawaniu funduszy nie ma automatyzmu – każdy wniosek rozpatrywany jest indywidualnie przez grono ekspertów. Ocenie zostają poddane m.in. takie elementy jak: nowość rezultatów projektu, zapotrzebowanie rynkowe i opłacalność wdrożenia, rodzaj prac i ich adekwatność w kontekście celów projektu, kwalifikowalność i adekwatność wydatków, własność intelektualna w kontekście bariery do wdrożenia wyników czy też kadra ba-

dawcza oraz zarządzająca w projekcie i zasoby techniczne firmy.

IMPONUJĄCE WYNIKI

Od uruchomienia pierwszego konkursu Szybka Ścieżka w 2015 roku, tysiące firm zgłosiło się po dofinansowanie, z których setki otrzymały wsparcie finansowe (w pierwszych dwóch latach były to 673 projekty). Przedsiębiorstwom udało się stworzyć innowacyjne rozwiązania, jak stacja ładowania autobusów elektrycznych zasilanych z sieci DC, hybrydowa poduszka ratunkowa do zastosowania m.in. w ratownictwie lawinowym, lotnictwie, żeglarskim, transporcie morskim czy w ładownikach kosmicznych, aptekomat nowej generacji optymalizujący pracę aptek szpitalnych oraz proces lo-

gistyki lekowej w szpitalu czy nawet produkcja lodów naturalnych i sorbetów dla diabetyków.

Od początku bieżącego roku w konkursie Szybka Ścieżka wpłynęło już ponad 500 wniosków o dofinansowanie. Narodowe Centrum Badań i Rozwoju zachęca wszystkie firmy, które chcą wytworzyć i wdrożyć innowacyjne rozwiązania do wzięcia udziału w naborze. Nabór w tegorocznej edycji konkursu potrwa do 30 listopada dla dużych przedsiębiorstw i konsorcjów oraz do 14 grudnia dla MŚP. Wszyscy, którzy chcieliby dowiedzieć się więcej nt. konkursu mogą przyjść na spotkanie z cyklu „NCBR dla Firm – wsparcie dla przedsiębiorców z POIR”, które organizowane są w całej Polsce.

Więcej informacji o terminach konkursów oraz zasadach aplikowania w konkursie Szybka Ścieżka dostępnych jest na stronie internetowej: www.ncbr.gov.pl a o spotkaniach „NCBR dla Firm – wsparcie dla przedsiębiorców z POIR”: www.ncbrdlafirm.pl

FAST TRACK TO INNOVATION INVESTING IN RESEARCH AND DEVELOPMENT PAYS OFF

There is a misconception among entrepreneurs that only the largest companies investing billions in huge laboratories and advanced equipment can afford to carry out research and development works. Meanwhile, even a small company is able to develop innovative solutions which may help it become a market leader. The grant awarded in the Fast Track competition organized by the National Centre for Research and Development reduces the risk of investment borne by the entrepreneur.

Research and development is a process aimed at creating new or improved technologies, products or services, so as to provide a company with a competitive advantage on the national or international market. The success of the R&D works carried out, followed by effective commercialization of the results, may translate into a significant increase in the profits of the company, but a failure may result in financial losses. As a result, R&D works are often considered to be risky, which may discourage entrepreneurs. This is why the National Centre for Research and Development (NCBR), an executive agency of the Ministry of Science and Higher Educa-

tion, was established. In practice, the organization assumes a part of the risk borne by entrepreneurs, at the same time encouraging them to conduct breakthrough research by organizing competitions in which entrepreneurs obtain co-financing for their innovative projects. Fast Track, a part of the Smart Growth Operational Programme, is one of such competitions. The stakes are high because the amount allocated for supporting entrepreneurs in 2018 amounts to PLN 2.85 billion.

HOW TO ENTER THE FAST TRACK?

What distinguishes Fast Track from other available forms of support for entrepreneurs is that the rules are transparent and formalities were reduced to the bare minimum. Striving to meet market expectations and streamline the process of collecting applications, the National Centre for Research and Development reduced the number of required attachments to the application for co-financing from eleven to three. The competition is open to all entrepreneurs whose projects are part of one of the National Smart Specializations, including a healthy society, organic agri-food industry, forest and wood industry, environment management, sustainable energy, natural resources, waste management, industrial processes or innovative technologies.

Entrepreneurs can obtain financial support to conduct industrial research and development works or only development works. Pre-implementation works may also constitute an element of the project, but to a lesser extent. The co-finan-

ced projects should result in the development of a product or process innovation. The grant is provided under the condition that the entrepreneur undertakes to implement the results of the project within 3 years from its completion or that the results will be implemented by another entrepreneur who buys the results of the research and development works or obtains a license to use them.

Depending on the competition, micro, small, medium and large enterprises, consortia, as well as SMEs with the Seal of Excellence, awarded by the European Commission, may apply for funding. Companies submitting their applications should be registered in Poland and run their business here as well. The minimum value of a project implemented is PLN 1 million for an SME, PLN 5 million for a large entrepreneur and PLN 10 million in the case of consortia.

Funds are not granted automatically, i.e. each application is examined individually by a group of experts. The assessment includes such elements as: novelty of project results, market demand and cost-effectiveness of implementation, type of works and their adequacy in the context of project objectives, eligibility and adequacy of expenses, intellectual property as a potential obstacle to the implementation of results, research staff, management staff and technical resources.

IMPRESSIVE RESULTS

Since the launch of the first Fast Track competition in 2015, thousands of com-

panies have applied for funding, hundreds of which have received financial support (as many as 673 projects in the first two years). The companies managed to create innovative solutions, such as a charging station for DC powered electric buses, a hybrid rescue cushion for avalanche rescue, aviation, sailing, maritime transport or space landings, a new generation robotic hospital pharmacies optimizing the operation of hospital pharmacies and the process of drug logistics in the hospital, and production of natural ice cream and sorbets for diabetics.

Since the beginning of this year, more than 500 applications for funding have been filed in the Fast Track competition. The National Centre for Research and Development encourages all companies that want to create and implement innovative solutions to respond to the call for proposals. The deadline in this year's edition is 30 November for large companies and consortia and 14 December for SMEs. All those who would like to learn more about the competition are welcome to attend one of the "NCBR for Companies – support for entrepreneurs from Smart Growth Operational Programme" meetings organized across the country.

More information about the dates of competitions and the rules of applying for the Fast Track competition is available on the website: www.ncbr.gov.pl, for more information on the "NCBR for Companies – support for entrepreneurs from Smart Growth Operational Programme" meetings go to: www.ncbrdlafirm.pl ●



OD KONCEPCJI DO REALIZACJI

WYBOISTA DROGA DO WDROŻENIA WIZJI ROZWOJU ELEKTROMOBILNOŚCI

1. ELEKTROMOBILNOŚĆ TO JEDEN Z NAJBARDZIEJ GORĄCYCH TEMATÓW DOTYCZĄCYCH ZARÓWNO POLSKIEGO JAK I ŚWIATOWEGO TRANSPORTU.
2. ELEKTROMOBILNOŚĆ WCIĄŻ BUDZI SKRAJNE EMOCJE I MA ZARÓWNO ZAGORZAŁYCH ZWOLENNIKÓW JAK I PRZECIWNIKÓW.
3. ELEKTROMOBILNOŚĆ TO NIEWĄTPLIWIE NOWA ERA MOTORYZACJI, ERA KTÓRA RODZIŁA SIĘ I ROŚNIE W BÓLACH.

Samochody elektryczne są praktycznie od zawsze związane z historią motoryzacji. W 1900 roku w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej sprzedano nieco ponad 4000 nowych samochodów, z czego prawie 1600 było elektrycznych. Amerykanie docenili prostotę obsługi i komfort podróżowania taki autami. Elektryki zostały jednak wyparte przez samochody spalinowe, które okazały się dużo bardziej praktyczne. Już wtedy niski zasięg i ładowanie akumulatorów było problematyczne dla kierowców. Dużo lepiej znosili głośniejszą pracę silnika, problem spalin czy skomplikowaną obsługę. Wynalezienie rozrusznika i automatycznej skrzyni biegów było tylko gwoździem do przysłowiowej trumny, w której elektromobilność poszła w zapomnienie na kilkadziesiąt lat. Dopiero przełom wieków XX i XXI dał kolejną szansę elektromobilności. Postęp technologii, dbałość o środowisko i większa świadomość kierowców pozwoliła pomału rosnąć zielonej gałęzi transportu. Gałęzi, która została dostrzeżona również przez rządzących, jako drogę do poprawy jakości powietrza i ochrony środowiska naturalnego.

DLA POLSKICH KIEROWCÓW NAJWAŻNIEJSZA JEST CENA

Samochody elektryczne z założenia są prostsze. Nie mają wielu skomplikowanych i podatnych na awarię elementów. Brak w nich silnika spalinowego (rozrządu, turbiny), sprzęgła, skrzyni biegów, układu wydechowego (układów oczyszczania spalin takich jak katalizator czy filtr cząstek stałych). Gdyby nie duża, ciężka i droga bateria byłyby znacznie tańsze od swoich spalinowych odpowiedników. Gdyby nie bateria i gdyby nie skala.

Produkcja samochodów elektrycznych jest jeszcze dużo niższa w porównaniu do produkcji aut spalinowych, chociaż na niektórych rynkach popyt już przerasta podaż. Tak jest również i u nas, gdzie na wybrane popularne modele czeka się po kilka miesięcy od złożenia zamówienia. Choć wzrosty sprzedaży procentowo są duże, to ilościowo ciężko jest nadal porównywać oba rynki. Samochody elektryczne nie trafiają do statystycznego Kowalskiego. Główną przyczyną takiego stanu rzeczy jest cena auta elektrycznego. Zwyczajny kierowca patrzy na koszty utrzymania samochodu głównie przez pryzmat zakupu. Mało który liczy koszty utrzymania w dłuższym czasie, odejmując znacznie tańszą eksploatację. Utrzymanie samochodu elektrycznego w mieście może przynieść oszczędności w wysokości nawet ponad dziesięciu tysięcy złotych rocznie (paliwo, serwis, parkingi w strefach płatnych). Cena to jedno. Są jeszcze przyzwyczajenia. Przyzwyczajenia do wolności, którą daje gęsta sieć stacji benzynowych. Właśnie ta przewaga, często jest argumentem, który buduje wizerunek aut elektrycznych jako tych nieużytecznych podczas międzymiastowych podróży służbowych czy wyjazdów wakacyjnych.

INFRASTRUKTURA STACJI ŁADOWANIA

Kolejnym powodem „przeciwko” elektromobilności jest słabo rozwinięta infrastruktura stacji ładowania. W tym miejscu należy wskazać przykład sąsiedniej Ukrainy. W samym tylko Kijowie jest więcej stacji ładowania niż w całej Polsce. Wynika to z bardzo dużego zainteresowania tamtejszych kierowców autami elektrycznymi. Przyczyna jest bardzo



• **MICHAŁ BARANOWSKI**

Rzecznik prasowy, Polskie Stowarzyszenie Elektromobilności
Spokesman, Polish E-Mobility Association

prozaiczna - niski koszt przejechania 100 km. Choć Ukraińcy kupują przede wszystkim auta używane, importowe z krajów Europy Zachodniej lub Stanów Zjednoczonych, nie zmienia to faktu, że auta te robią szybką karierę głównie wśród kierowców aut prywatnych, małych przedsiębiorców i taksówkarzy. Wracając do rodzimego podwórka - rozbudowa sieci stacji ładowania jest warunkiem koniecznym do zwiększenia sprzedaży aut elektrycznych - zwłaszcza na rynku aut prywatnych. Dotyczy to przede wszystkim kierowców mieszkających na osiedlach i w apartamentowcach, tam, gdzie trzeba budować stacje współdzielone umożliwiające obsługę i rozliczenie ładowania aut różnych właścicieli. Projekty budowy szybkich stacji ładowania przy autostradach i drogach szybkiego ruchu już trwają i jeśli wierzyć inwestorom niedługo będzie ich na tyle dużo, że podróż autem elektrycznym po Polsce nie będzie zadaniem logistycznym zabierającym wielokrotnie więcej czasu niż podróż autem spalinowym.

TRANSPORT PUBLICZNY

Elektryczny transport publiczny, oprócz swoich zadań nominalnych, jest jednym z najskuteczniejszych narzędzi promocyjnych elektromobilności. Elektryczne autobusy, taksówki, czy samochody lub skutery współdzielone na minuty (tzw. sharing) są praktycznym dowodem na to, że pojazdy te potrafią spełniać swoją rolę w 100%, przy okazji nie będąc uciążliwymi dla środowiska. Pasażer, czy kierowca niskoemisyjnego pojazdu jest w stanie przekonać się na własnej skórze, że rozwiązania te po prostu działają i nie ustępują w niczym tradycyjnym środkom transportu. Pojazdy elektryczne mają jeszcze jedną kolosalną przewagę nad spalinowymi. Łatwiej się je prowadzić i łatwiej się nimi steruje. Złazczka to drugie, ma znaczenie właśnie w rozwiązaniach „car-sharing’owych” i przyszłości autonomicznego transportu. Przyszłości, która wcale nie jest tak odległa, jak nam się wydaje.

OSTANIA MILA

Nawet w Polsce pomatu przyzwyczajamy się do widoku osobowych aut elektrycznych na drogach. Pewną nowością są samochody użytkowe, a zwłaszcza transport ciężki. Pojazdy tego typu zdominowały tegoroczne targi pojazdów użytkowych IAA w Hannoverze. Elektryczne VANy, ciężarówki, a nawet ciągniki siodłowe zaprezentowali wszyscy zna-

jący producenci. Pojazdy te mają być dedykowane do dostaw „ostaniej mili”, czyli do dostarczenia towarów z punktu dystrybucyjnego do sklepu lub odbiorcy końcowego. Wszystko po to, żeby zminimalizować uciążliwość transportu dla i tak głośnych i zanieczyszczonych miast.

USTAWA O ELEKTROMOBILNOŚCI I PALIWACH ALTERNATYWNYCH

Dzięki ustawie o elektromobilności i paliwach alternatywnych Polska dołączyła do krajów wspierających elektromobilności. Pojawiło się kilka udogodnień, choć o przywilejach ciężko jest jeszcze mówić. Kierowcy otrzymali możliwość bezpłatnego parkowania w strefach płatnych oraz (o ile zarządca dróg nie postanowi inaczej) możliwość podróżowania buspasami. To pierwsze daje wymierne oszczędności - nawet 30 zł dziennie. To drugie, możliwość szybszego dotarcia do celu. Czy to dużo? Nie, nie dużo, ale na początek musi wystarczyć. Zdecydowanie ważniejsza jest edukacja kierowców i prezentacja benefitów wynikających z samego już wykorzystywania auta elektrycznego. Zerowa emisja, cisza i niskie koszty eksploatacji oraz prawidłowe określenie potrzeb do co własnej strategii transportu to dziś krytyczne czynniki sukcesu przedsiębiorstwa na auto elektryczne. Zresztą, kto nie próbuje, ten nie uwierzy. ●

FROM CONCEPT TO IMPLEMENTATION

THE BUMPY ROAD TO IMPLEMENTING THE VISION OF THE DEVELOPMENT OF ELECTROMOBILITY

1. ELECTROMOBILITY IS ONE OF THE HOTTEST TOPICS IN BOTH POLISH AND GLOBAL TRANSPORTATION.
2. ELECTROMOBILITY STILL EVOKES EXTREME EMOTIONS AND HAS BOTH DIE-HARD SUPPORTERS AND OPPONENTS.
3. ELECTROMOBILITY IS UNDOUBTEDLY A NEW ERA IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY - AN ERA THAT WAS BORN AND GROWS IN PAIN

Electric cars have always been associated with the history of the automobile. In the year 1900 just over 4,000 new cars were sold in the United States of

America, 1,600 of which were electric. Americans appreciated the simplicity of use and the comfort of traveling with such cars. However, electric cars were soon replaced by diesel cars, which proved much more practical. Even then the limited range and batteries requiring charging were problematic for drivers. It was much easier for them to tolerate the loud noise of the engine, exhaust fumes, and complicated maintenance. The invention of the starter and automatic transmission was just the nail in the proverbial coffin, in which electromobility remained forgotten for several decades. Only the late 20th and early 21st century gave electromobility another chance. The progress of technology, care for the environment, and greater awareness of drivers allowed the green branch of transportation to slowly grow. This branch was also finally noticed by the government as a way to improve the quality of the air and protect the natural environment.

THE MOST IMPORTANT FACTOR FOR POLISH DRIVERS IS PRICE

Electric cars by definition are simpler. They do not have many complicated elements that are susceptible to failure. They do not have an internal combustion engine (timing, turbine), clutch, transmission, exhaust system (exhaust gas cleaning systems such as a catalytic converter or particulate filter). If it were not for a large, heavy, and expensive battery, electric cars would be much cheaper than their internal combustion counterparts. If it were not for the battery and the scale. The production of electric cars is still much lower compared to the production of internal combustion cars, although demand in some markets is already higher than supply. This is also the case in Poland, where one has to wait several months after placing an order for some of the more popular models. Although sales increases in percentage are high, it is still difficult to compare both markets in terms of quantity. Electric cars are not bought by average Joes. The main reason is their price. Most drivers look at the costs of car maintenance mainly through the prism of the purchase price. Hardly anyone calculates long-term maintenance costs, subtracting significantly cheaper operation. Maintaining an electric car in a city can bring savings of over ten thousand zlotys a year (fuel, service, car parks in paid zones). But price is just



one thing. There are also habits. We got used to the sense of freedom provided by a dense network of gas stations. This advantage is often an argument building the image of electric cars as useless during holiday or business trips to other cities.

INFRASTRUCTURE OF CHARGING STATIONS

Another argument "against" electromobility is the poorly developed infrastructure of charging stations. Using the example of neighboring Ukraine, in Kiev alone there are more charging stations than in all of Poland. This is due to the great interest of local drivers in electric cars. The reason is very simple – low cost of traveling 100 km. Although Ukrainians buy primarily used

cars, imported from Western Europe or the United States, it does not change the fact that these cars are becoming very popular mainly among drivers of private cars, small entrepreneurs, and taxi drivers. Coming back to our country – expansion of the charging station network is a prerequisite for increasing the sales of electric cars, especially on the private car market. This mainly applies to drivers who live in housing estates and apartment buildings, where shared stations need to be built to service and charge cars of different owners. Projects for the construction of fast-charging stations on motorways and expressways are already underway and, if investors are to be trusted, soon there is going to be enough of them to make an electric car journey around Poland a logistically viable task.

PUBLIC TRANSPORTATION

Electric public transportation, apart from its nominal tasks, is one of the most effective promotional tools for electromobility. Electric buses, taxis, cars, or scooters shared by the minute are a practical proof that these vehicles can fully serve their purpose without being a burden for the environment. Passengers and drivers of low-emission vehicles are able to see for themselves that these solutions work and are as good as traditional means of transportation. Electric vehicles have one more huge advantage over internal combustion cars. They are easier to drive and control. Especially the latter is important for "car sharing" solutions and the future of autonomous transportation. This future is not as far away as it seems.

THE LAST MILE

Even in Poland we are slowly getting used to seeing electric cars on the roads. Commercial vehicles, especially heavy transportation, are still considered a novelty. Vehicles of this type dominated this year's IAA commercial vehicle exhibition in Hanover. Electric vans, trucks, and even tractors were presented by all major manufacturers. These vehicles are designed for "last mile" deliveries, i.e. the delivery of goods from the distribution point to the store or end user. All this to minimize the inconvenience to the already polluted and noisy cities.

ACT ON ELECTROMOBILITY AND ALTERNATIVE FUELS

Thanks to the Act on Electromobility and Alternative Fuels, Poland joined the countries supporting electromobility. There appeared certain conveniences, but it is still hard to talk about privileges. Drivers are now able to park free of charge in paid zones and (unless the road manager decides otherwise) use bus lanes. The former provides significant savings – up to PLN 30 a day. The latter, the ability to reach your destination faster. Is this a lot? No, it's not much, but it will have to do for now. The education of drivers and presentation of the benefits resulting from the use of electric cars is definitely more important. Zero emission, silence, and low operating costs as well as correct identification of needs for a transport strategy are now the critical success factors in our shift to electric cars. Those who don't try won't believe it anyway. ●

Powszechne Towarzystwo Emerytalne Pocztylion-Arka obsługuje ponad pół miliona członków i zarządza funduszami o aktywach wycenianych na 3 miliardy złotych.

Aktualna oferta Towarzystwa to **Otwarty Fundusz Emerytalny Pocztylion i IKZE** w formie **Dobrowolnego Funduszu Emerytalnego Pocztylion Plus**.
Spółka oferować będzie również zarządzanie **Pracowniczymi Planami Kapitałowymi**.

Głównymi akcjonariuszami Pocztylion-Arka są:

- **BNP Paribas Cardiff:** ubezpieczeniowy segment największego europejskiego banku
- **Invesco:** jedna z największych amerykańskich firm inwestycyjnych zarządzająca globalnie aktywami o wartości ponad 900 miliardów dolarów
- **Poczta Polska:** największy pracodawca w kraju, narodowy operator pocztowy obejmujący zasięgiem sieci sprzedaży całą Polskę

Dzięki zróżnicowanym akcjonariuszom Pocztylion-Arka posiada dostęp do technologii, sieci dystrybucji i kompetencji w zakresie inwestowania i zarządzania ryzykiem.



FUNDUSZ INWESTUJĄCY ETYCZNIE

FUNDUSZ INWESTUJĄCY ETYCZNIE

FUNDUSZ INWESTUJĄCY ETYCZNIE

FUNDUSZ INWESTUJĄCY ETYCZNIE

FUNDUSZ INWESTUJĄCY ETYCZNIE

FUNDUSZ INWESTUJĄCY ETYCZNIE

FUNDUSZ INWESTUJĄCY ETYCZNIE

FUNDUSZ INWESTUJĄCY ETYCZNIE

Pocztylion-Arka PTE stosuje zasady etycznego inwestowania kierując się przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych również pozafinansowymi ocenami emitentów, przyjmując, że etyczne działania skutecznie zwiększają wartość inwestycji długoterminowych.

DANE NA WAGĘ ZŁOTA

ROZROST DANYCH, ICH ZMIENNOŚĆ, RÓŻNORODNA FORMA I ZŁOŻONOŚĆ POWODUJĄ, ŻE NIE JESTEŚMY W STANIE PROWADZIĆ ANALIZ W DOTYCHCZASOWY SPOSÓB. ŚWIAT BIG DATA WYMUSZA NA NAS WPROWADZANIE INNOWACJI W ZAKRESIE ANALIZY I WYKORZYSTANIA DANYCH DLA NASZEGO BIZNESU.

Cyfrowy świat umożliwia łatwiejsze gromadzenie danych, jednakże niesie ze sobą konieczność szybkiego ich analizowania, niezbędnego do wyciągania wniosków i podejmowania trafnych decyzji. Niezależnie od tego, czy zarządza się małą firmą czy grupą kapitałową, każdy właściciel czy menadżer musi mieć dostęp do aktualnych i pełnych danych. Firmy nie zawsze zdają sobie sprawę z ich potencjału. Raportowanie w czasie rzeczywistym często decyduje o przewagach konkurencyjnych. Jedynie w oparciu o aktualne dane decydenci mogą szybko podejmować skuteczne decyzje. Przykładowo, dynamiczne wyznaczanie promocji i polityki cenowej dostosowanej do realiów rynku zapewnia realne korzyści – maksymalizację marży. Z tego względu na początku każdego projektu staramy się poznać jakie dane klient posiada oraz w jakich procesach biznesowych można z nich skorzystać. Tworząc systemy analityczne oraz strategię raportowania zarządczego staramy się jak najlepiej zrozumieć specyfikę każdej firmy i zapewnić jej dodatkową przewagę rynkową. Konieczne jest wprowadzenie takich rozwiązań technologicznych do gromadzenia, analizowania i wizualizowania danych, które bez kosztownych inwestycji będą w stanie realnie zoptymalizować procesy biznesowe. ●

DATA IS WORTH ITS WEIGHT IN GOLD

GROWTH OF DATA, THEIR VARIABILITY, VARIETY OF FORM AND COMPLEXITY CAUSE THAT WE ARE NOT ABLE TO CONDUCT ANALYSIS IN THE CURRENT WAY. BIG DATA WORLD FORCES US TO INTRODUCE INNOVATIONS IN THE FIELD OF DATA ANALYSIS AND USE OF IT FOR OUR BUSINESS.

Digital world enables easier collection of data, however, it brings with it the need to quickly analyze them, necessary to draw conclusions and make the right decisions. Regardless of whether you manage a small company or a capital group, every owner or manager must have access to current and complete data. Companies are not always aware of their potential. Real-time reporting often determines competitive advantages. Only on the basis of current data, decision-makers can quickly make effective decisions. For example, dynamic determination of promotion and pricing policy tailored to the realities of the market provides real benefits - maximization of the margin. For this reason, at the beginning of each project, we try to know what data the client has and in what business processes

you can use them. By creating analytical systems and management reporting strategy, we try to understand the specifics of each company and provide it with an additional market advantage. It is necessary to introduce such technological solutions to collect, analyze and visualize data that will be able to realistically optimize business processes without expensive investments. ●



• ANDRZEJ WYSZOMIERSKI

Architekt Rozwiązań BI Team Leader,
APN Promise

Data Platform Solutions Architect,
APN Promise



BARTŁOMIEJ ZAGRODNIK

Managing Partner/CEO, Walter Herz

ODPOWIEDNIO ZAARANŻOWANE BIURO PRZYNOSI FIRMIE KORZYŚCI

DLACZEGO TAK WAŻNE JEST BY POWIERZCHNIA BIUROWA BYŁA WŁAŚCIWIE ZAPROJEKTOWANA?

BARTŁOMIEJ ZAGRODNIK To niezwykle istotne ponieważ aranżacja biura ma bezpośredni wpływ na efektywność pracowników i pracę zespołu. Chodzi o to, że przestrzeń do pracy rzutuje na procesy i działalność ludzi oraz zespołów, co przekłada się na skuteczność i efektywność całej organizacji.

CO JEST KLUCZEM PRZY WYBORZE ODPOWIEDNIEGO MODELU BIURA? CZYM FIRMY POWINNY SIĘ KIEROWAĆ?

BZ Przy wyborze rodzaju biura firma powinna kierować się unikatowym środowiskiem pracy, jakim cechuje się każda organizacja. Musi wziąć pod uwagę własne, wewnętrz-

ne potrzeby, dla sprecyzowania których niezbędne jest przeprowadzenie szczegółowej analizy. Wytyczne do wyboru biura są wielopoziomowe i wymagają prześledzenia wielu procesów w firmie i oczekiwań organizacji.

W JAKĄ STRONĘ IDZIE PROJEKTOWANIE STANOWISK PRACY W FIRMACH?

BZ Miejsca pracy muszą być dostosowane do profilu organizacji, spełniać różne cele i dawać komfort pracownikom. Obecnie projektowane przestrzenie muszą mieć większy wpływ na firmę i osoby w niej przebywające, by wykorzystywać potencjał i dawać możliwości rozwoju.

JAKIE SĄ NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE BŁĘDY PRZY PLANOWANIU PRZESTRZENI BIUROWEJ PRZEZ FIRMY?

BZ Błędy są najczęściej wynikiem niedostatecznej uwagi poświęconej w trakcie wstępnej analizy potrzeb firmy, która jest bardzo ważnym etapem, pozwalającym w poważnym stopniu ograniczyć koszty i zoptymalizować proces. Kolejne klasyczne błędy to organizacja biura w jednym stylu dla całej przestrzeni i brak wystarczającej ilości miejsc do pracy wspólnej, bądź pracy cichej.

GDZIE FIRMY MOGĄ ZDOBYĆ INFORMACJE O NAJNOWSZYCH TRENDACH W PROJEKTOWANIU POWIERZCHNI BIUROWEJ?

BZ Aktualne trendy, standardy w aranżacji powierzchni biurowej, czy nowoczesne rozwiązania dla biur najemcy mogą śledzić na przykład biorąc udział w spotkaniach organizowanych przez Akademię Najemcy Walter Herz. W czasie praktycznych warsztatów grupa ekspertów, doradców architektów dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniami z uczestnikami spotkań. W ramach tegorocznej edycji Akademii Najemcy prezentujemy m.in. raport Biuro 10.0, w którym zawarte zostało kompendium wiedzy na temat procesu najmu oraz aranżacji powierzchni biurowych.

CZY JAKĄS BRANŻA JEST WYJĄTKOWO WYMAGAJĄCA, JEŚLI CHODZI O ARANŻACJĘ BIUR?

BZ Rośnie świadomość tego, jak ważna jest przestrzeń do pracy w firmach. Dotyczy to wszystkich branż. Biuro, którego rola znacząco wzrosła w ostatnim czasie to dziś narzędzie rekrutacyjne, sprzedażowe i element biznesowy.

JAK ZAPROJEKTOWANE JEST BIURO WALTER HERZ?

BZ Biuro Walter Herz podkreśla nasz uniikatowy charakter oraz spełnia szereg wymagań firmy. Wiąże się to z połączeniem stref do pracy zespołowej, indywidualnej i przestrzeni dla gości i klientów, których rozłożenie łączy różne wymagania, co do układu, akustyki czy funkcjonalności. ●

PROPERLY ARRANGED OFFICE BRINGS BENEFITS TO THE COMPANY

WHY IS IT SO IMPORTANT TO HAVE A PROPERLY ARRANGED OFFICE SPACE?

BARTŁOMIEJ ZAGRODNIK It is extremely important, because the arrangement of the office has a direct impact on the efficiency of employees and team's work. In fact, work space influences the activities of people and teams, which translates into productivity and effectiveness of the entire organization.

WHAT IS CRUCIAL WHEN CHOOSING THE RIGHT OFFICE MODEL? HOW SHOULD THE COMPANIES CHOOSE?

BZ When choosing the type of office, the company should follow the rules of the unique work environment that every organization has. It has to take into account its own internal needs. To determine them, it is necessary to carry out a detailed analysis. The guidelines for choosing an office are multidimensional and require researching many processes in the company and finding out the expectations of the organization.

IN WHAT DIRECTION IS DESIGNING WORKSPACE IN THE COMPANIES HEADED?

BZ Workspace has to be adapted to the profile of the organization, meet different goals and provide comfort to the employees. Nowadays, designed spaces must have a greater impact on the company and people in it, in order to fully use the potential and provide development opportunities.

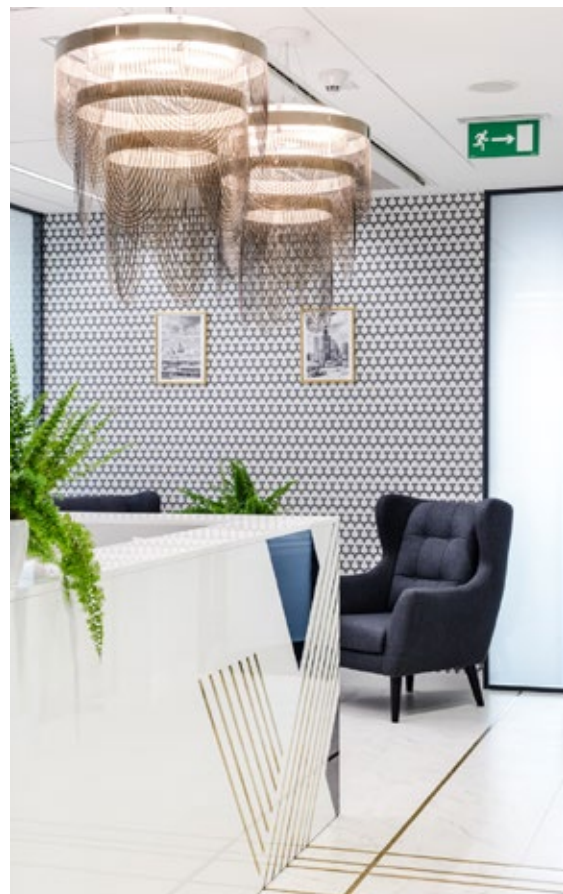
WHAT ARE THE MOST COMMON MISTAKES MADE BY THE COMPANIES WHEN PLANNING OFFICE SPACE?

BZ The most common mistakes are a result of insufficient attention paid during the initial analysis of the company's needs. It is a very important stage that allows to significantly reduce costs and optimize the process. Other classic mistakes are organizing the whole space in the office in just one style and not enough space for team work or quiet zones.

WHERE CAN THE COMPANIES GET INFORMATION ON THE LATEST TRENDS IN DESIGNING OFFICE SPACE?

BZ Current trends, standards in the arrangement of office space and modern solutions for tenant offices can be followed, for example, by attending the meetings organized by Walter Herz's Tenant Academy. During these practical workshops, a group of experts and architectural advisors share their

knowledge and experience with the participants of the meetings. As part of this year's edition of Tenant Academy, we present, among others, Office 10.0 report, which includes a compendium of knowledge about the process of leasing and arranging office space.



IS ANY INDUSTRY EXTREMELY DEMANDING WHEN IT COMES TO ARRANGING OFFICES?

BZ The awareness of the importance of the workspace in the companies is growing. This applies to all industries. Recently, the role of the office has significantly grown. Today, it is a recruitment and sales tool, as well as an important business element.

HOW IS WALTER HERZ'S OFFICE ARRANGED?

BZ Walter Herz office emphasizes our unique character and meets a number of company requirements. It involves the combination of zones for teamwork and individual work, as well as space for guests and clients. The layout of the office combines different requirements concerning arrangement, acoustics and functionality. ●

JAK WPIĄĆ DOBRY POMYSŁ W WIELKI BIZNES?



JAROSŁAW BRODA

Wiceprezes Zarządu ds. Zarządzania Majątkiem i Rozwoju, TAURON Polska Energia

Vice-President of the Management Board for Asset Management and Development, TAURON Polska Energia

W TAURONIE BUDUJEMY SZEROKI I POJEMNY EKOSYSTEM INNOWACJI, KTÓRY OBEJMUJE WEWNĘTRZNE PROJEKTY BADAWCZO-ROZWOJOWE ORAZ WSPÓŁPRACĘ Z OTOCZENIEM BIZNESOWYM W „MODELU OPEN INNOVATION”. DO WSPÓŁPRACY ZAPRASZAMY ZARÓWNO FIRMY TECHNOLOGICZNE ORAZ UZNANE INSTYTUCJE NAUKOWE, JAK I STARTUPY, Z KTÓRYMI WSPÓLNIE MOŻEMY WYPRACOWYWAĆ ROZWIĄZANIA SZYTE NA NASZE POTRZEBY. PROBLEMY ROZWOJOWE ZIDENTYFIKOWALIŚMY I ZAPREZENTOWALIŚMY W STRATEGICZNEJ AGENDZIE BADAWCZEJ, DOSTĘPNEJ NA STRONIE TAURON.PL/SAB – pisze Jarosław Broda, Wiceprezes Zarządu, TAURON Polska Energia.

Dziś prowadzimy ponad 40 projektów badawczo-rozwojowych od wydobywania węgla kamiennego, przez wytwarzanie i dystrybucję energii po sprzedaż i obsługę klienta. Współpracujemy ze startupami. W ramach programu akceleryacyjnego, przez półtora roku, analizowaliśmy pomysły 130 startupów, 20 z nich testowało swoje rozwiązania na naszej infrastrukturze.

Z dziewięcioma młodymi firmami podpisaliśmy komercyjne umowy poszerzające zakres pilotaży finansowanych już z naszych pieniędzy. Firmy te testują swoje rozwiązania w skali pozwalającej na zweryfikowanie i dopasowanie technologii do rzeczywistej działalności koncernu energetycznego. W tej chwili pracujemy nad rozwiązaniami dotyczącymi m.in. stworzenia narzędzia do kontaktu z klientem przy jednoczesnym profilowaniu ofertowym, czy użycia AI (uczących się algorytmów) do wykrywania usterek w sieci.

Do współpracy zapraszamy też duże firmy posiadające bogate doświadczenie w realizacji innowacyjnych przedsięwzięć. Jeszcze w tym roku, zaprezentujemy duży projekt w obszarze Smart City, wypracowany z międzynarodowym gigantem technologicznym. Pilotaż projektu zostanie przeprowadzony w jednym z największych miast południowej Polski.

SAB – MAPA DROGOWA DO INNOWACJI

Podstawowym założeniem funkcjonowania naszego ekosystemu innowacji jest to, że poszukujemy rozwiązań na problemy rozwojowe, które precyzyjnie zdefiniowaliśmy w Strategicznej Agendzie Badawczej – mapie drogowej do innowacji w TAURONIE.

Kwestią otwartą jest natomiast sposób w jaki dane rozwiązanie uzyskamy. W grę wchodzi m.in. wewnętrzne projekty badawczo-rozwojowe, współpraca ze star-

tupami, zaangażowanie się w globalny program badawczy cenionej instytucji naukowej. Dla nas ważne jest to, czy wypracowana technologia usprawnia nasz biznes i czy istnieje możliwość rentownego wpięcia jej w biznes.

Tu otwiera się szansa, przed całym naszym otoczeniem biznesowym, a szczególnie przed dynamicznymi, nie obawiającymi się wyzwań startupami, dla których przygotowujemy całe spektrum narzędzi wsparcia – od transferu specjalistycznej wiedzy przez akcelerację i udostępnienie twardej infrastruktury energetycznej, po wsparcie finansowe. Warunki są proste i formujemy je jasno – dobry pomysł odpowiadający na wyzwania technologiczne Grupy, otwartość na nasze potrzeby biznesowe oraz wola współpracy, by dane rozwiązanie skalibrować tak, by było użyteczne biznesowo.

MAGAZYN ENERGI „CHANGE-MAKEREM” RYNKU ENERGETYCZNEGO

Liczymy także na efekt synergii między równocześnie realizowanymi przez nas działaniami.

Dobrym tego przykładem jest temat magazynowania energii, który ze względu na potencjał stabilizacyjny OZE, uważamy za jeden z najbardziej perspektywicznych kierunków rozwojowych. Z jednej strony zaangażowaliśmy się więc w międzynarodowy program koordynowany przez prestiżowy Electric Power Research Institute, z drugiej strony rozwijamy współpracę ze startupem, którego przydomowy magazyn energii pochodzący z paneli fotowoltaicznych może pełnić jednocześnie funkcję zabezpieczającą w przypadku awarii zasilania sieciowego. Ponadto w pobliżu naszej farmy energetycznej budujemy własny magazyn energii, by w rzeczywistych warunkach sprawdzić funkcjonowanie tej technologii i zweryfikować wypracowane wcześniej rozwiązania i założenia.



Równolegle w projekcie badawczo-rozwojowym testujemy możliwość chemicznego magazynowania energii, poprzez produkcję gazu ziemnego (SNG) z dwutlenku węgla (wychwyconego ze spalin bloków energetycznych) i wodoru (wytworzonego w procesie elektrolizy wody). Projekt CO₂-SNG może wiązać zatem dwa trendy – ograniczać emisję CO₂ z elektrowni i zapewniać wielkoskalową akumulację energii, poprzez produkcję paliw gazowych w okresach, kiedy energia jest tania (doliny nocne, nadwyżki energii z OZE). Chcemy również by firmy rozwijające technologie użyteczne dla magazynowania, znalazły się również w centrum zainteresowania Funduszu CVC – EEC Magenta.

210 MILIONÓW NA ROZWÓJ STARTUPÓW

W ramach EEC Magenta powołanego przez TAURON, Polski Fundusz Rozwoju oraz Narodowe Centrum Badań i Rozwoju będziemy uczestnikiem dwóch funduszy utworzonych w ramach programów PFR Starter - FIZ oraz BRIDGE VC / PFR NCBR CVC. Dzięki temu będziemy mogli zapewnić wieloetapowe wsparcie dla innowacyjnych firm, m.in. poprzez programy akceleracyjne, inwestycje w przedsiębiorstwa w załóżkowej fazie rozwoju w ramach PFR Starter FIZ, czy zapewnienie kolejnych rund finansowania w ramach PFR NCBR CVC. Docelowa kapitalizacja funduszu utworzonego w ramach PFR Starter FIZ wyniesie 50 mln zł, a funduszu utworzonego w ramach PFR NCBR CVC wyniesie 160 mln zł.

W zakresie budowy efektywnych mechanizmów współpracy ze startupami dziś jesteśmy już w zupełnie innym miejscu niż dwa lata temu. W procesie otwierania TAURONU na młode firmy, o zupełnie innej kulturze biznesowej, pomógł nam udział w programie Pilot Maker. Przeprowadzony z sukcesem program to ponad 20 startupów, które miały szansę przetestować swoje rozwiązania na naszej infrastrukturze i dziewięć komercyjnych umów poszerzających zakres pilotaży finansowanych już z naszych pieniędzy.

O perspektywach jakie otwierają się przed startupami pracującymi z Grupą, świadczy przykład Enelionu. Startup jest już jednym z dostawców ładowarek samochodów elektrycznych na potrzeby budowanego przez TAURON carsharingu w Katowicach.

Enelion dysponuje także systemem balansowania mocy w sieci ładowarek. Rozwiązania testowane i rozwijane we współpracy z TAURONEM pozwalają na jednoczesne podłączenie kilku pojazdów i zmniejszenie ryzyka przeciążenia sieci energetycznych. Startup posiada więc duży potencjał rozwojowy - rozwiązuje potrzeby klienta przy jednoczesnym wsparciu rozwoju sieci ładowarek dla samochodów elektrycznych z ograniczeniem kosztów po stronie dystrybucyjnej.

Jesteśmy świadomi, że żyjemy w czasach tworzenia się nowej energetyki, która oznacza wzrost znaczenia nowych technologii i nowych źródeł energii. Przede wszystkim jednak musimy być gotowi na to, że stosunkowo głębokie zmiany

w sposobie funkcjonowania branży będą o wiele częstsze i trudniejsze do przewidywania z dużym wyprzedzeniem. Musimy więc być gotowi na elastyczne zarządzanie innowacjami i to właśnie jest główna motywacja budowy ekosystemu otwartego na pomysły generowane przez młode, zwinne firmy, które do szerokiej współpracy już dziś zapraszamy. ●

HOW TO CONNECT A GOOD IDEA TO BIG BUSINESS?

AT TAURON WE ARE BUILDING A WIDE AND CAPACIOUS INNOVATION ECOSYSTEM, WHICH INCLUDES INTERNAL R&D PROJECTS AND COOPERATION WITH THE BUSINESS ENVIRONMENT IN THE "OPEN INNOVATION" MODEL. WE INVITE BOTH TECHNOLOGY COMPANIES AND RECOGNIZED SCIENTIFIC INSTITUTIONS AS WELL AS STARTUPS WITH WHOM WE CAN JOINTLY DEVELOP SOLUTIONS TAILORED TO OUR NEEDS. WE IDENTIFIED AND PRESENTED DEVELOPMENTAL PROBLEMS IN THE STRATEGIC RESEARCH AGENDA, AVAILABLE AT TAURON. PL/SAB – writes Jarosław Broda, Vice President of the Board at TAURON Polska Energia.

Today, we run over 40 research and development projects from hard coal mining, through generation and distribution of energy to sales and customer service. We cooperate with startups. As part of the acceleration program, for a year and a half, we were analysing the ideas of 130 startups and 20 of them tested their solutions on our infrastructure.

We signed commercial agreements with nine young companies expanding the scope of pilot actions financed from our own funds. These companies are testing their solutions on a scale that allows them to verify and adapt the technology to the actual operation of the energy group. At the moment, we are working on solutions regarding creation of a tool for contact with the client with simultaneous offer profiling or the use of AI (learning algorithms) to detect defects in the network.

We also invite to cooperation large companies with extensive experience in the implementation of innovative projects. As early as this year, we will present a large project in the area of Smart City, developed with an international technology giant. The pilot project will be carried out in one of the largest cities in southern Poland.

SAB - ROADMAP FOR INNOVATION

The basic assumption of the functioning of our innovation ecosystem is that we are looking for solutions to development problems that we have precisely defined in the Strategic Research Agenda – a roadmap for innovation at TAURON.

However, the way in which a given solution is obtained is an open question. There are, among others, internal research and development projects, cooperation with startups, involvement in a global research program of a valued scientific institution. For us, it is important whether the developed technology improves our business and whether it is possible to profitably connect it into the business.

Here the opportunity opens up, in front of our entire business environment, and especially before the dynamic start-ups that are not afraid of challenges. For them we are preparing a whole spectrum of support tools – from specialist knowledge transfer through acceleration and access to hard energy infrastructure to financial support. The conditions are

simple and we set them clearly – a good idea responding to the technological challenges of the Group, openness to our business needs and the will to cooperate, so the given solution can be calibrated to be useful in business terms.

ENERGY WAREHOUSES AS "CHANGE-MAKERS" OF THE ENERGY MARKET

We also count on the synergy effect between the activities which we carry out simultaneously.

A good example of this is the topic of energy storage, which, due to the RES stabilization potential, is considered by us as one of the most promising development directions. On the one hand, we have become involved in an international program coordinated by the prestigious Electric Power Research Institute, and on the other hand we are developing cooperation with a startup which home energy storage from photovoltaic panels can also serve as a safeguard in the event of a power failure. Additionally, near our energy farm, we are building our own energy storage to check the functioning of this technology in real conditions and verify previously worked out solutions and assumptions.

At the same time, within the research and development project, we are testing the possibility of chemical energy storage, through the production of natural gas (SNG) from carbon dioxide (captured from the exhaust of power units) and hydrogen (generated in the process of electrolysis of water). Therefore, the CO₂-SNG project may entail two trends – limit the CO₂ emissions from power plants and ensure large-scale energy accumulation, through the production of gaseous fuels at periods when energy is cheap (night-time, energy surplus from RES). We also want companies that develop technologies useful for energy storage to be also in the focus of the CVC – EEC Magenta Fund.

210 MILLION FOR THE DEVELOPMENT OF STARTUPS

Under the EEC Magenta created by TAURON, the Polish Development Fund and the National Center for Research and Development, we will participate in two funds created under the PFR Starter – FIZ and BRIDGE VC / PFR NCBR CVC programs. Owing to this, we will be able to provide a multi-stage support for innovative companies, among

others through acceleration programs, investments in enterprises at the initial stage of development under PFR Starter FIZ, or ensuring next funding rounds under the PFR NCBR CVC. The target capitalization of the fund established under the PFR Starter FIZ will amount to PLN 50 million, and the fund established under the NRF NCBR CVC will amount to PLN 160 million.

In terms of building effective mechanisms of cooperation with startups, today we are already in a completely different place than two years ago. Participation in the Pilot Maker programme helped us in the process of opening TAURON to young companies with a completely different business culture. The successful program means more than 20 startups who had the chance to test their solutions on our infrastructure and nine commercial contracts expanding the scope of pilot projects financed from our funds.

The example of Enelion is a proof of the perspectives that open to startups working with our Group. This startup is already one of the suppliers of electric car chargers for the needs of TAURON carsharing in Katowice.

Enelion also has a power balancing system in the network of chargers. Solutions tested and developed in cooperation with TAURON allow simultaneous connection of several vehicles and reduce the risk of overloading power grids. Therefore, the startup has a large development potential – it solves the client's needs while supporting the development of a network of chargers for electric cars with a reduction of costs on the distribution side.

We are aware that we live in the times of the creation of a new energy, which means an increase in the importance of new technologies and new energy sources. Above all, however, we must be ready for the fact that relatively deep changes in the way the industry operates will be much more frequent and harder to predict well in advance. We must therefore be ready for flexible innovation management and this is the main motivation for building an ecosystem that is open to ideas generated by young, agile companies which are already being invited to broad operation today. ●

DIGITAL TRANSFORMATION

WYKORZYSTANIE NOWYCH TECHNOLOGII W TRANSFORMACJI BRANŻY UBEZPIECZENIOWEJ

Wiele towarzystw ubezpieczeniowych, generując elektroniczne dokumenty, umieszcza obraz podpisu tzw. faksymile swojego reprezentanta. Czy cyfrowe odwzorowanie ręcznego podpisu wywołuje skutek prawny, skoro nie jest elektronicznym podpisem certyfikowanym?

Takie podejście generuje ryzyko bez względu na interpretację. Zastosowanie w procesach biznesowych usług zaufania nie tylko eliminuje wspomniane ryzyko. W połączeniu z technologią mobilną pozwoli na zmianę modelu autoryzacji dokumentów oraz na przejście do nowego wymiaru ubezpieczeń.

Likwidacja szkody tylko z użyciem smartfona? Autoryzacja dokumentów przez klienta, doradcę i rzeczoznawcę na miejscu zdarzenia, u klienta w czasie rzeczywistym? Likwidacja szkody przy pomocy mobilnych narzędzi?

Otoczenie prawne już dziś daje takie możliwości. Pytanie czy organizacje dysponują odpowiednią wiedzą i technologią, która pozwoli na urządzaniach mobilnych, w dowolnym miejscu podpisać dowolną umowę w sposób bezpieczny dla ubezpieczyciela i klienta, obsłużyć klienta w trakcie trwania umowy, wszędzie tam, gdzie dziś powszechnie jest stosowana forma papierowa.

TRANSFORMACJA = PRACA NA CYFROWYCH DANYCH

Na rynku są już dostępne rozwiązania, które pozwalają na podpisanie umowy podpisem kwalifikowanym przez klienta, nawet jeśli klient takiego podpisu nie posiada. Pełny monitoring wszystkich wykonywanych zadań, pozwala efektywniej planować zasoby i sprawniej je rozliczać. To również kontrola nad zewnętrznymi zasobami wykonującymi zlecenia w Twoim imieniu. Niezbędne dane wraz z dokumentacją zdjęciową autoryzowane przez klienta i agenta lub rzeczoznawcę w trybie rzeczywistym trafią bezpośrednio z miejsca weryfikacji do systemów dziedzinowych.

Transformacja cyfrowa to nie implementacja systemów inteligentnego skanowania, automatycznego odczytu danych, automatycznej klasyfikacji. Dziś transformacja cyfrowa to eliminacja procesów nieprzynoszących wartości dodanej i praca wyłącznie na danych cyfrowych.

Nowoczesne i zwinne organizacje bazują nie na procedurach, systemach i mnożeniu narzędzi kontroli, lecz na elektronicznej autoryzacji, procesach zdalnych nieprzwiązanych do lokalizacji i infrastruktury oraz posiadanych zasobów. Zasięg sieci sprzedaży staje się nieograniczony bez podnoszenia kosztów.

DIGITAL TRANSFORMATION

THE USE OF NEW TECHNOLOGIES IN THE TRANSFORMATION OF THE INSURANCE INDUSTRY

Many insurance companies, generating electronic documents, place the image of the so-called facsimile of your representative. Does the digital signature of the manual signature trigger the effect legal, since it is not an electronic certified signature?

This approach generates risk regardless of interpretation. The use of trust services in business processes not only eliminates the aforementioned risk. In combination with mobile technology, it will allow changing the document authorization model and the transition to a new insurance dimension.

Liquidation of damage only with the use of a smartphone?

Authorization of documents by the client, advisor and appraiser at the place of the event, at the customer's site in real time? Liquidation of damage with the use of mobile tools?

The legal environment gives such opportunities today. The question is whether the organizations have the appropriate knowledge and technology that will allow mobile devices to sign any contract in



• **DOMINIK ŁABIŃSKI**

BPO/BPS Business Development Manager,
Xerox Polska

any way in a safe way for the insurer and client, service the client during the contract, everywhere where the paper form is commonly used today.

TRANSFORMATION = WORK ON DIGITAL DATA

There are already available solutions on the market that allow signing a contract with a qualified signature by the customer, even if the client does not have such a signature. Full monitoring of all performed tasks, allows you to plan resources more efficiently and settle them efficiently. It also controls the external resources that execute orders on your behalf. The necessary data along with photo documentation authorized by the client and the agent or appraiser in real mode will go directly from the place of verification to domain systems.

Digital transformation is not an implementation of intelligent scanning systems, automatic data reading, automatic classification. Today, digital transformation means the elimination of processes that do not add value and work only on digital data.

Modern and agile organizations are based not on procedures, systems and the multiplication of control tools, but on electronic authorization, remote processes unrelated to the location and infrastructure and resources. The range of the sales network becomes unlimited without raising costs.

PRZEDSIĘBIORCY I GWIAZDY SHOW BIZNESU

PONOWNIE POŁĄCZYLI SIŁY, ABY SPEŁNIĆ MARZENIA DZIECI

– Marzenia same się nie spełniają. Marzenia trzeba spełniać – te piękne słowa padły podczas gali charytatywnej 17.10.2018 roku w Hotelu Bristol, a Luxury Collection Hotel, Warsaw, wieńczącej II edycję kampanii CSR #ProjektPomagam, która powstała z inicjatywy portalu Business & Prestige, w tym roku na rzecz Fundacji Mam Marzenie. Galę poprowadził Conrado Moreno, a uświetnił ją swoim występem Buslav. Podczas wydarzenia odbyła się debata o społecznej odpowiedzialności, którą poprowadził Prof. dr hab. Bolesław Rok, oraz aukcja, z której zebrano blisko 60 tys. zł na spełnianie marzeń małych marzycieli. A to dopiero początek...

To już II edycja akcji #ProjektPomagam. Tym razem na planie spotkało się 25 osób z biznesu i show biznesu, które połączyły się w spocie kampanii społecznej pod hasłem „Wywołujemy dziecięce uśmie-

chy” oraz w sesji fotograficznej, której efekty w postaci pięknych zdjęć zawarte są w Prestige Plannerze 2019. Dochód z jego sprzedaży przeznaczony jest na rzecz spełniania dziecięcych marzeń.

– Dzięki wspaniałym Gościom, tylko podczas gali, udało nam się zebrać blisko 70 tys. zł (z aukcji i sprzedaży Plannerów) a jeszcze przed samą galą wyczerpał nam się pierwszy nakład Plannerów, na sumę blisko 80 tys. To już środki, dzięki którym spełnimy niejedno dziecięce marzenie – powiedziała Magdalena Koźmala, redaktor naczelna portalu Business & Prestige i pomysłodawczyni projektu.

Dodatkowo na portalu PolakPotrafi.pl została uruchomiona zbiórka „Projekt Pomagam” (www.polakpotrafi.pl/projekt/projekt-pomagam) gdzie każdy może dołożyć swoją cegiełkę w zamian za wyjątkowe nagrody od gwiazd i partnerów akcji.

TWARZAMI TEGOROCZNEJ EDYCJI PROJEKTU ZOSTALI/
THE FACES OF THIS YEAR'S EDITION OF THE PROJECT INCLUDED:

- Małgorzata Kożuchowska – aktorka, ambasadorka Fundacji Mam Marzenie,
- Anna Dereszowska – aktorka teatralna, filmowa i telewizyjna, wokalistka,
- Katarzyna Bonda – pisarka, autorka powieści kryminalnych,
- Joanna Jędrzejczyk – mistrzyni świata MMA,
- Piotr Stramowski – aktor filmowy i teatralny,
- Karolina Ferenstein-Kraśko – businesswoman, autorka książki, amazonka, komentatorka sportowa,
- Michał Żebrowski – aktor, dyrektor Teatru 6.piętro,
- Paulina Smaszcz-Kurzajewska – mentorka, menedżerka public relations,
- Anita Sokołowska – aktorka teatralna i telewizyjna,





- Joanna Jóźwik – lekkoatletka specjalizująca się w biegu na 800 m,
- Iza Kuna – aktorka filmowa, telewizyjna i teatralna,
- Wojciech Meczaldowski – aktor filmowy, telewizyjny i teatralny.

ZE ŚWIATA BIZNESU UDZIAŁ W PROJEKcie WZIĘLI/ THE WORLD OF BUSINESS WAS REPRESENTED BY:

- Małgorzata Kulis, Managing Director at Volvo Group Trucks, VP BSM Market
- Magdalena Pasik-Zagalska, CEO, Lenmar,
- Agnieszka Kozakiewicz-Pietrzak, Sales Director and Board Member, Millennium Leasing,
- Anna Jóźwiak, Marketing Director, Poznański Bank Spółdzielczy,
- Joanna Wargala, CEO, GPP London LLC, brand owner of BeReady Concierge Service,
- Marzena Kulis, Managing Director Johnson & Johnson Medical Devices Central and Eastern Europe,
- Hadley Dean, CEO, EPP, and Jacek Bagiński, CFO, EPP,
- Klaudyna Żylińska, Executive Director, Willcare Group,
- Agata Krysiak, Co-Founder of Beauty Click and CEO, Ammalfi,
- Grzegorz Wojciechowski, CEO, Calacosta Home in the Sun,
- Dominika Flaczyk, Board Chair, Grupa Kapitałowa Profesja,
- Karolina Sozańska, CEO, Care Medica.

GŁÓWNYM PARTNEREM PROJEKTU ZOSTAŁ /

THE PROJECT'S MAIN PARTNER WAS:

Volvo Group Trucks Polska

PARTNERAMI PROJEKTU ZOSTALI /

PROJECT'S PARTNERS:

Johnson & Johnson, Millennium Leasing, Lenmar, EPP, Poznański Bank Spółdzielczy, Willcare Group, Care Medica, beready.com.pl mobile app, Beauty Click mobile app, Calacosta Home in the Sun, Grupa Profesja, Shake Your Head, Pomelo Food Company, Odnowa Klinika Jednego Dnia, Renault Trucks, Teatr Opera Narodowa, Foszer Sawicki, Hotel Bristol, a Luxury Collection Hotel, Warsaw, polakpotrafi.pl, Brave Agency, San Pelegrino, Brill AV Media, Pin-Up Studio, Piotr Wieliczko, Sun Flower Projects.

Puls Biznesu, Golf Channel Polska, Radio Kolor, Akademia Leona Koźmińskiego, Koźmiński Business Hub, Executive Club, Book of Luxury, Damosfera, Gwiazdy Dobroczynności, Sukces Po Poznaniu, Kapitał Polski, sprawnymarketing.pl.

ENTREPRENEURS AND SHOW BUSINESS STARS JOINED FORCES TO MAKE CHILDREN'S DREAMS COME TRUE

– Dreams don't come true of their own accord. They have to be made true – these beautiful words come from a charity gala which concluded the second edition of #ProjektPomagam CSR campaign, and was held on 17 October 2018 in Hotel Bristol, a Luxury Collection Hotel, Warsaw. Created by Business & Prestige portal, this year's edition of the campaign aimed to support Mam Marzenie Foundation. The gala was hosted by Conrado Moreno and featured an artistic performance by Buslav. During the event, a CSR debate took place, along with an auction which raised nearly 60 thousand zlotys for realising the wishes of young dreamers. And that is just the beginning...

It was the second edition of #ProjektPomagam. This time, 25 people from the world of business and show business met at the shoot to collaborate on a promo video for the project's social campaign entitled "We make children smile", as well as to take part in a photo session, the beautiful images from which can be admired in the Prestige Planner. The entire profit from its sales is donated to the needy children with urgent dreams.

– Thanks to our fantastic Guests, just at the gala alone, we managed to raise nearly 70 thousand zlotys (from the auction and the sales of our Planner), while even before the first gala, the first edition of the Planner sold out, which totalled almost 80 thousand zlotys worth of funds. That is an amount that will enable us to make quite a few children's dreams come true – said Magdalena Koźmała, Business & Prestige's editor-in-chief, and the project's initiator.

Additionally, a fundraising for „Projekt Pomagam” (www.polakpotrafi.pl/projekt/projekt-pomagam) has been launched at PolakPotrafi.pl, where everybody can contribute with a kind donation in return for unique prizes from stars and campaign's partners.

ROBOTY DO AUTOMATYZACJI PROCESÓW

ODPOWIEDZIĄ NA DZISIEJSZE WYZWANIA POLSKICH FIRM



• **BARTOSZ SOBOLEWSKI**

Prezes Zarządu, PIRXON SA
CEO, PIRXON SA

Braki kadrowe, rosnące koszty pracy oraz przeciążeni pracownicy to bolączki, z którymi na co dzień mierzą się menedżerowie wielu przedsiębiorstw działających w Polsce.

Z ostatniego badania Work Service wynika, że już ponad 50% pracodawców ma problemy z rekrutacją odpowiednich kandydatów na wolne stanowiska pracy. Z tego powodu muszą hamować swoje plany rozwojowe, a w konsekwencji coraz trudniej im utrzymać konkurencyjność oraz wysoki standard oferowanych produktów i usług.

Wielu pracodawców próbuje ratować się oferując podwyżki i nadgodziny. Te ostatnie często prowadzą do przepracowania pracowników i spadku ich kreatywności.

Aktualna sytuacja na rynku pracy, a także szukanie oszczędności w działalności operacyjnej sprawia, że polskie firmy coraz częściej decydują się na zatrudnianie cyfrowych pracowników, czyli robotów wykonujących powtarzalne i monotonne czynności.

CZYM SĄ ROBOTY AUTOMATYZUJĄCE PROCESY BIZNESOWE?

Robot, bot, cyfrowy lub wirtualny pracownik to powszechne nazwy dla rozwiązań z zakresu Robotic Process Automation (RPA), czyli oprogramowania mogącego wykonywać dowolne procesy oparte na danych i regułach. Roboty działają podobnie jak człowiek – samodzielnie logują się do systemów, wpisują dane w odpowiednie rubryki, kopiuje je, generują raporty, wysyłają e-maile, pobierają informacje z wewnętrznych sys-

temów firmy oraz z zewnętrznych źródeł danych. Cyfrowi pracownicy swobodnie korzystają z systemów ERP, pakietu Microsoft Office, poczty e-mail, portali internetowych i wielu innych aplikacji.

ROBOT KSIĘGUJĄCY FAKTURY, REKRUTUJĄCY PRACOWNIKÓW LUB GENERUJĄCY OFERTY SPRZEDAŻOWE?

To możliwe. Coraz więcej procesów z zakresu księgowości, obsługi klienta, sprzedaży, logistyki, czy obiegu dokumentów w firmach wykonywanych jest przez roboty.

Cyfrowi pracownicy doskonale sprawdzają się wszędzie tam, gdzie wykonywane są powtarzalne i monotonne czynności, czyli np.: przepisywanie danych z faktur do systemów, sprawdzanie pozycji na fakturze i porównanie jej z zamówieniem oraz przyjęciem magazynowym, czy generowanie faktur i rozsyłanie ich do klientów. Działy kadr zatrudniają roboty do przeszukiwania mediów społecznościowych, typu LinkedIn czy GoldenLine, według określonych kryteriów, w celu znalezienia odpowiednich kandydatów do pracy. Pracowników działu sprzedaży roboty odciążają w nużącym zadaniu generowania ofert sprzedażowych – są w stanie przygotować oferty z komponentów dostosowanych do potrzeb klienta i wysłać dokument e-mailem. Potrafią nawet i więcej – sprawdzą, którzy klienci będą interesujący dla firmy – zweryfikują obroty i wiarygodność finansową przyszłego kontrahenta.

Co ważne - wprowadzenie robotyzacji pozwala menedżerom na lepsze zarządzanie rozwojem zawodowym pracow-

ników poprzez powierzanie im ciekawych zadań, wykraczających poza powtarzalne czynności. A warto pamiętać, że dla wielu pracowników nie tylko motywacja finansowa ma znaczenie – do pracodawcy przywiązuje ich także możliwość rozwoju oraz wykonywania interesujących zadań.

JAK WDROŻYĆ ROBOTY AUTOMATYZUJĄCE PROCESY BIZNESOWE W FIRMIE?

Pierwszym krokiem jest przegląd procesów i wybranie tych, które nadają się do robotyzacji. W następnym etapie należy podjąć decyzję, czy wdrożenie robota zlecić firmie zewnętrznej, czy zbudować wewnętrzny dział o takich kompetencjach.

Ważne jest dokładne opisanie procesu, z uwzględnieniem wyjątków, które w nim występują. To właśnie mapa procesu jest punktem wyjścia do zaprogramowania robota.

Z doświadczeń naszej firmy wynika, że całkowite wdrożenie cyfrowego pracownika trwa około 40 dni, z czego większą część tego czasu zajmuje praca firmy zajmującej się implementacją tego rozwiązania. Zaangażowanie naszych klientów można ocenić na od 28 do 35 godzin, potrzebnych na zdefiniowanie i opisanie procesu, a później testy robota.

Tym samym wdrożenie cyfrowego pracownika zajmuje znacznie mniej czasu niż przeciętna rekrutacja oraz zdecydowanie mniej niż rozwój czy integracja systemów ERP.

CZY TECHNOLOGIE PRZYSZŁOŚCI ZADECYDUJĄ O KONKURENCYJNOŚCI, A NAWET ISTNIENIU WIELU FIRM?

Według tegorocznego badania firmy Deloitte, cyfryzacja jest dla 57% polskich dyrektorów ds. IT obszarem, który w nadchodzących latach będzie miał największy wpływ na biznes, a większość z badanych wskazała innowacje jako priorytet biznesowy ich organizacji. Nic w tym dziwnego, bowiem dotychczasowe doświadczenia niejednokrotnie pokazały, że nowe technologie są w stanie „przewrócić do góry nogami” rynki, stworzyć nowe zawody, liderów branży zamienić w bankrutów, a ze startup-ów zrobić globalnych gigantów. ●

ROBOTS FOR PROCESS AUTOMATION AS A RESPONSE TO TODAY'S CHALLENGES OF POLISH COMPANIES

Staff shortages, increasing labor costs and overloaded employees are the problems faced by managers of many enterprises in Poland on a daily basis.

The last study performed by Work Service shows that over 50% of employers have problems recruiting appropriate candidates for vacancies. For this reason, they must hamper their development plans, and as a consequence, they find it increasingly difficult to maintain competitiveness and high standard of offered products and services.

Many employers try to save themselves by offering rises and overtime. The latter often leads to employees being overworked and their creativity being decreased.

The current situation on the labor market as well as looking for savings in operating activities makes Polish companies more and more often decide to employ digital workers, or robots that perform repetitive and monotonous tasks.

WHAT ARE THE ROBOTS THAT AUTOMATE BUSINESS PROCESSES?

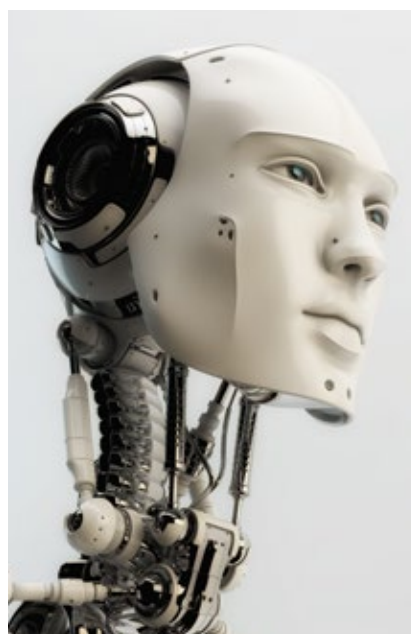
A robot, a bot, a digital or virtual worker are common names for solutions in the field of Robotic Process Automation (RPA), i.e. software that can perform any processes based on data and rules. Robots work like a human being

- they log in to systems, enter data in appropriate columns, copy them, generate reports, send e-mails, download information from the company's internal system and from external data sources. Digital workers freely use ERP systems, Microsoft Office, e-mail, websites and many other applications.

A ROBOT PROCESSING INVOICES, RECRUITING EMPLOYEES AND GENERATING SALES OFFERS?

It's possible. More and more processes in the field of accounting, customer service, sales, logistics or document flow in companies are performed by robots.

Digital workers prove themselves wherever repetitive and monotonous tasks are performed, i.e., for example: rewriting data from invoices to systems, checking the item on the invoice and comparing it with the order and receipt of goods at the warehouse, or generating invoices and sending them to customers. Human Resources Departments employ robots to search social media, such as LinkedIn or GoldenLine, according to specific criteria, in order to find suitable candidates for work. Robots relieve Sales Department employees in the tedious task of generating sales offers - they are able to prepare offers from components adapted to the customer's needs and send the document by e-mail. They can even do more - they will check which customers are interesting for the company - they will verify the turnover and financial credibility of the future contractor.



What is important - the implementation of automation allows managers to better manage the professional development of employees by entrusting them with interesting tasks that go beyond repeatable activities. And it is worth remembering that not only financial motivation matters for many employees - they also have the opportunity to develop and perform interesting tasks.

HOW TO IMPLEMENT ROBOTS THAT AUTOMATE BUSINESS PROCESSES IN A COMPANY?

The first step is to review processes and select those that are suitable for automation. In the next stage, one should decide whether to commission the implementation of the robot to an external company, or to build an internal department with such competences.

It is important to accurately describe the process, taking into account the exceptions that exist in it. It is the process map that is the starting point for robot programming.

The experience of our company shows that full implementation of a digital worker takes about 40 days, of which the most time is spent on the work of a company dealing with the implementation of this solution. The involvement of our customers can be estimated from 28 to 35 hours needed to define and describe the process, and then robot tests.

Thus, the implementation of a digital worker takes much less time than the average recruitment, and definitely less time than the development and integration of ERP systems.

WILL THE TECHNOLOGIES OF THE FUTURE DECIDE ABOUT THE COMPETITIVENESS AND EVEN THE EXISTENCE OF MANY COMPANIES?

According to this year's study by Deloitte, for 57% of Polish IT directors, digitization is an area which in the coming years will have the greatest impact on business, and most of the respondents indicated innovations as the business priority for their organizations. This is not surprising, since previous experience has shown that new technologies are able to "turn markets upside down", create new professions, change industry leaders into bankrupts, and make global giants out of start-ups. ●



DOBRY BIZNES

TWOJA SPOŁECZNA INWESTYCJA W MAŁĄ OJCZYZNĘ

Ciężka praca, poświęcenie, odpowiedzialność. Za sukcesem każdej firmy stoją zaangażowani ludzie z pasją. W ich życiu pojawia się z czasem potrzeba włączenia się w życie społeczności, z której się wywodzą. Podzielenia się swoim sukcesem, dorobkiem. Pomagać można na różne sposoby, ale najefektywniejsza pomoc to ta systemowa i sprawdzona, która ma realny wpływ na nas rzeczywistość i relacje z otoczeniem.

Wpisywanie w strategię firm zaangażowania w projekty społeczne i CSR staje się obecnie niemal standardem. Szczególny nacisk kładzie się na wpływ na społeczności lokalne, w których firmy działają. Wyzwaniem jest jednak dobór tych działań, które są skuteczne i racjonalne budżetowo.

Projekt INWESTOR SPOŁECZNY jest odpowiedzią na te potrzeby. To nowatorskie rozwiązanie dla przedsiębiorców i firm społecznie odpowiedzialnych. To forma zaangażowania dająca możliwość wpływania na rozwój lokalnych społeczności i realizacji skutecznych projektów CSR dzięki współpracy z wolontariuszami SZLACHETNEJ PACZKI i AKADEMII PRZYSZŁOŚCI w ponad 900 lokalizacjach w Polsce.

Dzięki temu, że INWESTOR SPOŁECZNY jest projektem wystandaryzowanym i ogólnopolskim, może się w niego angażować każda firma bez względu na wiel-

kość i realizować swoje indywidualne cele w angażującej interesariuszy formule:

- Małe i średnie przedsiębiorstwa, chcące angażować się w inicjatywy z obszaru odpowiedzialności społecznej biznesu przy ograniczonych nakładach na nie
- Korporacje, prowadzące własne projekty CSR, ale poszukujące nowych i sprawdzonych rozwiązań, zwiększających wpływ na grupy interesariuszy, szczególnie lokalnie, gdzie firma ma swoje oddziały lub chce zaznaczyć swoją obecność.

JAK TO DZIAŁA?

SZLACHETNA PACZKA i AKADEMIA PRZYSZŁOŚCI, które wspierają rodziny i dzieci w trudnej sytuacji, działają w ponad 900 lokalizacjach w całej Polsce. W każdym rejonie pracuje zespół wolontariuszy, który dociera bezpośrednio do potrzebujących i angażuje się w życie lokalnej społeczności. INWESTOR SPOŁECZNY poprzez darowiznę wspiera działania wolontariuszy, przez co mogą jeszcze skuteczniej realizować swoją misję: docierają do nowych rodzin, są przygotowywani do działania poprzez szkolenia, korzystają ze specjalnie projektowanych i rozwijanych systemów IT. Wolontariusze działają w rejonie cały rok w sposób zaplanowany i monitorowany. Dzięki temu Inwestor może obserwować wpływ swojego zaangażowania i otrzymywać podsumowania z działań jego rejonu.





CO ZATEM TRZEBA ZROBIĆ, BY ZOSTAĆ INWESTOREM SPOŁECZNYM?

- Zachęcamy, by po pierwsze wybrali Państwo cel, na który zostanie przekazana darowizna – proszę zastanowić się, czy wolą Państwo wesprzeć inicjatywę SZLACHETNEJ PACZKI czy AKADEMII PRZYSZŁOŚCI. A może jedno i drugie?

- Wystarczy wybrać na stronie www.inwestorspoleczny.pl/formularz swój rejon SZLACHETNEJ PACZKI lub kolegium AKADEMII PRZYSZŁOŚCI i przekazać darowiznę w wysokości 5 000 złotych. Darowizna w całości przeznaczana jest na wsparcie pracy wolontariuszy i profesjonalizację ich działań

- Firma może objąć patronatem więcej niż jedną lokalizację, co sprawi, że zasięg wpływu Inwestora powiększy się wielokrotnie. Jest to dobre rozwiązanie w szczególności dla firm, które mają oddziały w całej Polsce. Dobro mnoży się przez dzielenie się z innymi!

DLACZEGO ZOSTAŁEM INWESTOREM SPOŁECZNYM?

Krzysztof Filarski - partner zarządzający i wiceprezes firmy doradczo-szkoleniowej Westhill Consulting, woj. mazowieckie

„Założyłem firmę z potrzeby wpływu. Jak każdy biznesmen, założyłem firmę bo wierzyłem, że moje produkty będą bar-

dziej innowacyjne i lepiej zaspokoją potrzeby klientów. Ta niezgoda na rzeczywistość zmotywowała mnie też do zostania INWESTOREM SPOŁECZNYM. Nie mam zgody na to, jak wygląda świat. Chcę, żeby był lepszy.”

Wojciech Mazurkiewicz – kierownca zawodowy, woj. małopolskie

„Nie jest trudno podzielić się swoimi dochodami z potrzebującymi, czyli ich wesprzeć. Trudno jest znaleźć tych, którzy robią to w sposób mądry. Dlatego przez poprzednią edycję byłem wolontariuszem, by dowiedzieć się czy mądra pomoc w Szlachetnej Paczce naprawdę jest mądrą pomocą, czy tylko sloganem. Wniosek jest prosty - warto zainwestować i w Stowarzyszenie i w pomoc rejonowi oraz jego wolontariuszom. Nie można bez końca pomagać tym, którzy tylko tego oczekują, a nie chcą sami zrobić czegoś, by ich życie było lepsze. Tu pomagamy tym, którzy chcą odmienić swoje życie.”

Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna "INVEST-PARK" sp. z o. o., woj. dolnośląskie

„Nasze 20-letnie doświadczenia pokazują wyraźnie, że miarą sukcesu nie jest wyłącznie wymiar finansowy naszej działalności, ale przede wszystkim jej wpływ na lokalną społeczność. Bycie INWESTOREM SPOŁECZNYM oznacza bycie blisko ludzi – ich potrzeb i problemów. Z radością

włączamy się zatem w akcje, które skierowane są właśnie do nich – szczególnie tych najbardziej potrzebujących”.

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU:

Daniela Lisowska, Koordynator Pionu Biznesowego,
daniela.lisowska@wiosna.org.pl,
 mob. 783 430 303.

GOOD BUSINESS YOUR SOCIAL INVESTMENT IN A SMALL HOMELAND

Hard work, dedication, responsibility. People with passion are involved behind the success of every company. The need to get involved in the life of the community they come from often appears in their lives. You can help in various ways, but the most effective help is systemic and proven, which has real impact on us, reality and relations with the environment.

Nowadays it is almost a standard to enter corporate involvement in social projects and CSR in the strategies of companies. Particular emphasis is placed on the impact on local communities in which companies operate. The challenge is to

select those activities that are effective and budgetary-efficient.

Project INWESTOR SPOŁECZNY (SOCIAL INVESTOR) of the WIOSNA Association is an innovative solution for entrepreneurs and socially responsible companies. It is a form of engagement that gives the opportunity to influence the development of local communities and implement effective CSR projects thanks to cooperation with volunteers from the SZLACHETNA PACZKA and AKADEMIA PRZYSZŁOŚCI in over 900 locations in Poland.

Thanks to the fact that INWESTOR SPOŁECZNY is a standardized and nationwide project, any company can engage in it, regardless of its size, and pursue its individual goals in the formula that engages with its stakeholders:

- Small and medium enterprises wishing to engage in initiatives in the field of corporate social responsibility
- Corporations that run their own CSR projects, but are looking for new, standardized and proven solutions that increase the impact on groups of stakeholders.

HOW IT'S WORKING?

SZLACHETNA PACZKA and AKADEMIA PRZYSZŁOŚCI that support families and children in a difficult situation operate in over 900 locations throughout Poland. There is a team of volunteers who reaches the needy and engages in the life of the local community in each area. By donation, the SOCIAL INVESTOR supports the activities of volunteers, thanks to which they can carry out their mission even more effectively: they reach new families, prepared for action through training, use specially designed and developed IT systems, operate throughout the year. Volunteers operate in a planned and monitored way in the area all year round.

WHAT THEN MUST BE DONE TO INFLUENCE THE DEVELOPMENT OF THE LOCAL COMMUNITY IN COOPERATION WITH THE WIOSNA ASSOCIATION?

- We encourage you firstly to choose the goal for which the donation will be made - please consider whether you prefer to support the initiative of SZLACHETNA PACZKA or AKADEMIA PRZYSZŁOŚCI. Or maybe both?
- Select favorite area of SZLACHETNA PACZKA or college of AKADEMIA PRZYSZŁOŚCI and make a donation of PLN 5,000 on www.inwestorspoleczny.pl/formularz. The donation is entirely intended to professionalize the work of volunteers.
- The company may take patronage over more than one location, which will make the Investor's reach increase many times. This is a good solution especially for companies that have branches all over Poland. Good multiplies by sharing with others!

WHY HAVE I BECOME A SOCIAL INVESTOR?

Krzysztof Filarski - managing partner and vice-president of consulting and training company Westhill Consulting (Masovian Voivodeship)

"I founded a company with the need to influence. Like every businessman, I founded a company because I believed that my products would be more innovative and better meet the needs of customers. This disagreement with reality has also motivated me to become a Social Investor. I do not have permission to how the world looks. I want it to be better."

Wojciech Mazurkiewicz - professional driver (Lesser Poland Voivodeship)

"It is not difficult to share your income with the needy or support them. It is



difficult to find those who do it wisely. Therefore, through the previous edition, I was a volunteer to find out whether wise help in the Noble Parcel really is a wise help or just a slogan. The conclusion is simple - it is worth investing in the Association and in helping the district and its volunteers. You cannot endlessly help those who only expect it, and do not want to do something for their lives to be

better. Here we help those who want to change their lives."

Wałbrzyska Special Economic Zone "INVEST-PARK" sp. z o. o. (Lower Silesian Voivodeship)

Our 20 years of experience clearly show that the measure of success is not only the financial dimension of our business, but above all its impact on the local

community. A social investor means being close to people – their needs and problems. We are therefore happy to join actions that are targeted at them – especially those most in need.

FEEL FREE TO CONTACT:

Daniela Lisowska, Coordinator of the Business Department,
daniela.lisowska@wiosna.org.pl,
mob. 783 430 303.



REKLAMA



87-100 Toruń, ul. Lubicka 16
tel. 56 651 43 00, 654 76 97
fax 56 651 43 01
torun@np.com.pl

**BROKER
UBEZPIECZENIOWY**

Nord
P A R T N E R

Gwarantujemy:

- wysoki poziom wiedzy merytorycznej w zakresie analizy i wielkości ryzyka,
- dostosowanie warunków ubezpieczenia do indywidualnych potrzeb,
- pełną odpowiedzialność za sporządzoną SIWZ, zakres oraz warunki ubezpieczenia,
- dyspozycyjność ze względu na prowadzone oddziały i przedstawicielstwa na terenie całego kraju,
- nadzór nad realizacją umów ubezpieczenia i likwidacji szkód.



BIURO ZARZĄDU
01-230 Warszawa
ul. Skierniewicka 14
tel. 22 507 80 80, 646 44 18
fax 22 646 44 53
warszawa@np.com.pl



www.nordpartner.pl

APARTMENTS WITH HISTORY
SINCE 1895



FOKSAL

FIND YOUR OWN AT

FOKSAL1315.COM

+48 600 113 113
contact@foks1315.com

 GHELAMCO



X EDYCJA

2019 INFRASTRUKTURA POLSKA I BUDOWNICTWO

20 LUTEGO 2019
THE WESTIN WARSAW

