

Szanse i wyzwania dla inwestorów w nowej rzeczywistości

Komentarz Jarosława Fuchs, Wiceprezesa Zarządu Banku Pekao S.A., nadzorującego Pion Bankowości Prywatnej i Produktów Inwestycyjnych

Rzeczywistość, w jakiej znaleźliśmy się na skutek pandemii koronawirusa na trwałe zmieniła praktycznie wszystkie sfery naszego życia. Z perspektywy funkcjonowania sektora bankowego obserwujemy, że rynek kapitałowy i świat finansów muszą dostosować się do nowych warunków i nowych wyzwań, aby reagować na potrzeby klientów i inwestorów. Odpowiedzią ze strony Banku Pekao S.A. jest nowa Strategia 2024, która wskazuje kierunki naszej transformacji. Jej realizacja pozwoli na oferowanie produktów i usług dostosowanych do zmian zachodzących w życiu społeczno-gospodarczym w Polsce i na świecie.

Głównymi celami w przyjętej przez nas Strategii jest wzrost liczby klientów bankowości mobilnej do 3,2 mln. Ważnym elementem pozostaje trwała poprawa kluczowych dla banku mierników efektywności i skuteczności – do 2024 r. zamierzamy podnieść wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE) do poziomu ~10 proc. oraz poprawić wskaźnik efektywności C/I do poziomu 42 proc.

Zadeklarowaliśmy, że w najbliższych latach nasze wysiłki skoncentrują się na transformacji cyfrowej i podnoszeniu doskonałości procesowej. Mamy przy tym świadomość, że digitalizacja będzie postępowała



także w sytuacji powrotu do normalności po pandemii i zadaniem instytucji finansowych jest wspieranie tych innowacyjnych zmian w gospodarce.

Szczególne miejsce w naszej Strategii zajmuje obszar produktów i usług inwestycyjnych. Dostrzegamy konieczność optymalizacji obecnego portfelo Banku do kierunków, w jakich przeobraża się rynek kapitałowy w Polsce i na świecie. Po pandemii będziemy mieli do czynienia ze zmianami wektorów i znacznym przyspieszeniem w globalnej gospo-

darce. Stąd ogromna rola instytucji finansowych, aby mogły udostępniać narzędzia i produkty, które pozwalają inwestować na rynkach całego świata. Podobnie będzie w przypadku gospodarki polskiej, która, jak wskazują najnowsze dane GUS oraz opinie ekspertów, najpewniej już w 2021 r. wróci do stanu sprzed pandemii. Tym samym wiele firm zdecyduje się na realizację projektów rozwojowych, inwestycyjnych czy zaistnienie na rynku kapitałowym. Wystarczy spojrzeć na liczbę zapowiedzi nowych de-

biutów giełdowych na warszawskim parkiecie, żeby móc dostrzec nadchodzącą zmianę sytuacji rynkowej.

Drugi aspekt, jaki należy wziąć pod uwagę to wysokość stóp procentowych i rosnące zainteresowanie klientów produktami inwestycyjnymi. Wielu Polaków szuka alternatywnych sposobów na lokowanie kapitału w bezpiecznych inwestycjach, pozwalających nie tylko oszczędzać, ale również generować zyski.

W odpowiedzi na te oczekiwania stawiamy na automatyzację

procesów transakcyjnych w obszarze obsługi obecnych inwestorów i tych, którzy planują działania na rynku kapitałowym. Dzięki temu nasi klienci będą mogli zarządzać swoim portfelem szybciej, wygodniej i bez konieczności fizycznego kontaktu z bankierem. W ramach anonsowanej przeze mnie, a ujętej w Strategii transformacji cyfrowej, powstanie nowa zintegrowana platforma usług inwestycyjnych. Klienci otrzymają narzędzie do łatwiejszego lokowania kapitału, jak również korzystania z całego pakietu produktów inwestycyjnych oferowanych przez Pekao. Dając dostęp do takiego narzędzia nie zapominamy o wiedzy i wsparciu eksperckim ze strony bankierów. Rozwijamy kompetencje w zakresie rozwiązań inwestycyjnych oraz usługi doradztwa inwestycyjnego. Tworzymy cyfrowe narzędzie – CRM, które ułatwi współpracę z klientem i jego bieżące wsparcie, zapewniając szeroką wiedzę na temat jego potrzeb i preferencji. To pozwoli nam na budowanie długoterminowych i opartych na zaufaniu relacji z klientami.

W czasach po pandemii znaczenie stabilności sektora finansowego i wsparcie ze strony banku – jako instytucji zapewniającej bezpieczeństwo, będą niezwykle istotne. Chcemy, aby nasi bankierzy mogli świadczyć

tego rodzaju pomoc dla inwestorów i wspierać ich w rozwijaniu portfela inwestycyjnego w nowej rzeczywistości.

Stawiamy na upowszechnienie inwestowania poprzez udostępnienie oferty maklerskiej i inwestycyjnej w aplikacji PeoPay. Chcemy, żeby aplikacja PeoPay stała się oknem na świat inwestycyjny dla naszych klientów. Oprócz możliwości inwestycyjnych, klienci będą mieli do dyspozycji także materiały informacyjne i edukacyjne, aby mogli świadomie inwestować redukując do minimum ewentualne ryzyka i zagrożenia związane z obecnością na rynku kapitałowym.

Wszystkie zawarte w Strategii propozycje działań w obszarze produktów i usług inwestycyjnych mają zwiększyć sprzedaż naszych rozwiązań w kanałach zdalnych do poziomu powyżej 80 proc. w perspektywie do 2024 r. Zamierzamy zwiększyć udział w obrotach na krajowym rynku kapitałowym GPW z obecnych 3 proc. do ok. 8 proc. Jest to szczególnie ważne w roku obchodów 30-lecia warszawskiej giełdy i planów jej dalszego rozwoju, w nowej rzeczywistości społeczno-ekonomicznej po pandemii. Naszym celem jest tworzenie przestrzeni do bezpiecznego inwestowania i wykorzystania szansy, jaką niesie ze sobą ożywienie gospodarcze po pandemii koronawirusa.

Innowacyjne zarządzanie gospodarką wodno-ściekową

WODKAN Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji S.A. w Ostrowie Wielkopolskim realizuje szereg inwestycji w zakresie zarządzania infrastrukturą, które mają wpływ na zapewnienie ciągłej, bezawaryjnej i skutecznej dostawy wody i odbioru ścieków. Jest to również znaczący udział spółki w rozwoju całego miasta.

WODKAN S.A. to firma o 120-letniej tradycji, w obecnej formie powstała w 1992 r. w wyniku prywatyzacji ówczesnego przedsiębiorstwa państwowego. Dziś akcje firmy są notowane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Źródłem zaopatrzenia Ostrowa Wielkopolskiego w wodę są ujęcia podziemne. Technologia uzdatniania oparta jest na systemie nowoczesnej, dwustopniowej filtracji, która gwarantuje bezpieczne spożywanie wody prosto z kranu. W ramach akcji „Pijmy kranówkę” WODKAN S.A. montuje źródła wodne w szkołach i wielu miejscach ogólnodostępnych na terenie Ostrowa Wielkopolskiego.

Z kolei Oczyszczalnia Ścieków WODKAN, o łącznej przepustowości 26 tys. m³ na dobę, współpracuje z przepompownią główną i lokalnymi. Infrastrukturę przedsiębiorstwa stanowi ponadto m.in. blisko 440 km sieci wodociągowej i 460 km kana-



Stacja Uzdatniania Wody – napowietrzalnia

lizacyjnej. Pozwala to w pełni pokryć obecne zapotrzebowanie na zakres świadczonych usług, ze sporym nadwyżką dla przyszłych odbiorców.

Wszelkie działania spółki odbywają się w oparciu o wdrożone i stale udoskonalane systemy zarządzania jakością i środo-

wiskiem oraz normy kompetencji laboratoriów badawczych i wzorcowych.

WODKAN S.A. w ostatnich latach zrealizował ważny projekt uporządkowania gospodarki wodno-ściekowej i osadowej na terenie aglomeracji Ostrowa Wielkopolski, współfinansowa-

ny z Funduszu Spójności (wartość ponad 80 mln zł brutto, w tym dotacja 41 mln zł). Projekt wpisuje się w bardzo ważny element w ostrowskiej strategii działania miasta i komunalnej grupy kapitałowej, jakim jest ciągłe zmniejszanie wpływu procesów na środowisko. W ra-

mach tego zadania rozbudowano sieć kanalizacyjną, przeprowadzono renowację rurociągów tłocznych między przepompownią główną a oczyszczalnią, zmodernizowano stację uzdatniania wody oraz wybudowano linię do higienizacji i odwadniania osadów. W trakcie realizacji jest budowa suszarni komunalnych osadów ściekowych. Ważnym elementem projektu jest wdrożenie systemu monitoringu sieci – elementarnego narzędzia zarządzania pracą, prowadzenia analiz technicznych i ekonomicznych. Pozwoli on na szybkie reagowanie na powstałe nieprawidłowości, co w konsekwencji spowoduje obniżenie strat wody, skróci czas przerw w jej dostawach, ochroni zasoby wodne, zmniejszy też skutki podtopień na terenie miasta i obszarach zalewowych.

WODKAN S.A. jest także w trakcie wdrażania systemu zarządzania strukturą majątku przedsiębiorstwa. To kolejny moduł Zintegrowanego Systemu Informatycznego opartego

o informacje geoprzestrzenne. Wizualizacja danych z uwzględnieniem bilansu sprzedaży wody oraz jej ciśnienia i przepływu pomoże stworzyć model hydrauliczny pracy sieci wodno-kanalizacyjnej, co z kolei da możliwość tworzenia symulacji na potrzeby inwestycyjne i modernizacyjne. Ważnym aspektem jest również szybki dostęp do informacji o stanie sieci wodno-kanalizacyjnej.

W celu optymalizacji kosztów WODKAN S.A. stał się także producentem energii elektrycznej z odnawialnych źródeł w kogeneracji pracującej na biogazie powstałym w oczyszczalni ścieków. Przepompownię główną zasilą z kolei instalacja fotowoltaiczna. Wdrożone technologie zabezpieczają prawie w 100 proc. zapotrzebowanie przedsiębiorstwa w energię elektryczną na tych obiektach.

Joanna Chrustek

Ubezpieczenie na życie ERGO Hestii wyróżnione

ERGO Hestia otrzymała nagrodę Najwyższa Jakość Quality

International 2021 za ubezpieczenie na życie ERGO 4. Produkt wyróżnia się m.in. możliwością zapewnienia leczenia za granicą oraz wysokimi sumami ubezpieczenia.

– Pandemia uświadomiła nam, że zabezpieczenie rodziny, pracy czy dobrego zdrowia nie jest tak oczywiste, jak nam się wydawało. Powodem jest to, że bardziej te wartości doceniamy i staramy się chronić to, co mamy. Zwrot w kierunku odpowiedzialności i myślenia przyszłościowego jest wyraźny, co ma pozytywny wpływ na podejmowanie decyzji finansowych, w tym również tych dotyczących ubezpieczeń na życie – komentuje Sylwester Poniewierski, ekspert ds. ubezpieczeń na życie w ERGO Hestii.

Od 2020 r. klienci ERGO Hestii mają pełen dostęp do nowoczesnego ubezpieczenia na życie, jakim jest ERGO 4. Produkt łączy indywidualne ubezpieczenia na życie i zdrowie, które mogą okazać się pomocne w razie wypadku

lub choroby. Ubezpieczenie zapewnia bezpieczeństwo finansowe w sytuacji, kiedy sami nie będziemy w stanie pokryć kosztów następstw trudnych sytuacji w życiu. Modułowa konstrukcja ERGO 4 umożliwia zbudowanie oferty dopasowanej do aktualnych potrzeb i możliwości finansowych klienta. To pozwala na ubezpieczenie w jednym pakiecie nie tylko swoje życie i zdrowie, ale również małżonka lub partnera oraz dzieci.

Oprócz ubezpieczenia życia, ERGO 4 pozwala klientom zabezpieczyć się na wypadek uszkodzenia ciała czy poważnego zachorowania i idącej za tym niezdolności do pracy. Istnieje również możliwość uzyskania dostępu do najlepszych lekarzy poza granicami kraju.

Trzeba działać mimo porażek!

– Podróży życia nie można zaczynać bez jasnego celu. A tym bardziej biznesu, który ma nam zapewnić godziwą emeryturę – mówi Wojciech Orzechowski, twórca Warsztatów WIWN® oraz siedmiu spektakularnych inwestycji deweloperskich, realizowanych w Łodzi o wartości przekraczającej 200 mln zł (50 mln euro).

W dzisiejszych, trudnych czasach często błądzimy po omacku, nie znając celu i kierunku swojego działania. Dlatego tak ważne jest, aby zaplanować swój biznes, włączając w to analizę ryzyka. Planowanie bez-

u uzyskiwania dodatkowych przepływów pieniężnych.

Korzystając z mojej wiedzy i osobistego wsparcia, już kilkuset inwestorów zrealizowało projekty, z których każdy wygenerował zyski znacznie prze-



Fot. Krzysztof Staniucha

Wojciech Orzechowski – inwestor, deweloper, mentor i aktywator życia w zgodzie ze swoimi wartościami. Twórca Warsztatów Inwestowania w Nieruchomości – WIWN.PL®. Współwłaściciel agencji nieruchomości Gut.pl, wydawca czasopisma Strefa Nieruchomości®. Autor książek „Zarabiasz na nieruchomościach”, „Wszystko o FLIPACH – 200 Pytań do Eksperta” oraz bloga zarabianianieruchomosciach.pl.

pieczeństwa finansowego można przeprowadzić na wiele sposobów. Pytanie, czy będą one skuteczne i w jaki sposób zapewnią nam właściwy dochód pasywny? Od wielu lat uważam, że inwestowanie w nieruchomości oraz we flipy pozwala uzyskać najszybciej i najbezpieczniej wolność finansową. Szczególnie dziś, gdy mamy wysoką inflację i kryzys gospodarczy, sprawdza się moja najsukcesywniejsza strategia (www.najlepszastrategia.pl), którą przedstawiam podczas Warsztatów WIWN® oraz opisuję na łamach moich książek, dotyczących nieruchomości. Dzięki niej, moi absolwenci mogą poznać zasady flipowania

kraczące zakładane cele (średnio to 42 tys. zł na inwestycji).

A czym jest flipowanie? To podniesienie wartości mieszkania przez remont. W najprostszym modelu kupujemy mieszkanie w dobrej cenie i przygotowujemy je w standardzie WIWN®, robiąc wysokiej jakości remont. To również osiągnięcie wolności w zakresie dysponowania swoim czasem, pracowania, kiedy się chce, a nie kiedy trzeba. Wolność finansowa przekłada się na swobodne dysponowanie czasem, na bycie z rodziną lub bliskimi, wtedy kiedy się chce. Dlatego już dziś zachęcam Cię, abyś dołączył do mojej społeczności ponad 1,7 tys. osób i stał się niezależny finansowo.

Profesjonalne szkolenia kadr

Założona w 2002 r. katowicka spółka Business Center 1 specjalizuje się w organizowaniu szkoleń z dziedziny ICT, systemów zarządzania jakością, ochrony środowiska, handlu, zarządzania, prawa zamówień publicznych, technik wpływu społecznego, a także negocjacji i zarządzania projektami. Realizuje także szkolenia językowe na różnych poziomach zaawansowania.

Marka firmy jest rozpoznawalna na ogólnopolskim rynku edukacyjnym i kojarzona z wysoką jakością oraz prestiżem, co potwierdzają zarówno opinie klientów, jak i wdrożony w 2006 r. system zarządzania jakością. Strategicznym celem firmy jest świadczenie usług wspierających rozwój przedsiębiorczości, pomoc merytoryczna w zakładaniu nowych firm oraz doskonalenie umiejętności wykorzystania odpowiednich cech osobowości dla potrzeb rozwijania i wspierania biznesu oraz podnoszenia kompetencji kadr przedsiębiorstw w Polsce. Oferta adresowana jest również do osób pozostających bez zatrudnienia lub wykluczonych społecznie.

Działania Business Center 1 realizowane są poprzez sys-

tem rozbudowanych szkoleń, które w znacznej części są współfinansowane z funduszy unijnych, a zapewnienie najwyższej jakości świadczonych usług odbywa się przy zachowaniu optymalizacji kosztów. Do końca 2020 r. ze szkoleń skorzystało ponad 50 tys. klientów.

Firma, oprócz siedziby w Katowicach, posiada także oddziały w Szczecinie i Gdyni. Business Center 1 dysponuje komfortowym centrum szkoleniowym (3 sale), nowoczesnie wyposażonym i gwarantującym pełny dostęp dla osób z niepełnosprawnościami.

Spółka Business Center 1 została nominowana do prestiżowego tytułu Najwyższa Jakość Quality International 2021.

Mateusz Moskwik



BUSINESS CENTER 1

Reklama

Skorzystaj z Programu

CZyste POWIETRZE

Gazowe kotły kondensacyjne **termet** znajdują się na liście **Zielonych Urządzeń i Materiałów** uruchomionej przez **NFOŚiGW** i spełniają wymogi Programu „Czyste Powietrze”!

KOTŁY KONDENSACYJNE termet znajdujące się na liście ZUM:

- ECOCONDENS GOLD PLUS
- ECOCONDENS SILVER
- ECOCONDENS NEX NOWOŚĆ!
- ECOCONDENS SLIM
- ECOCONDENS CRYSTAL II PLUS
- ECOCONDENS INTEGRA II PLUS
- ECOCONDENS SOLID PLUS

Masz pytania? Zadzwoń lub napisz!
Nasi eksperci chętnie pomogą Ci dobrać odpowiednie urządzenie.

✓ Klasa sezonowej efektywności energetycznej ogrzewania pomieszczeń: **A**
 ✓ Klasa sezonowej efektywności energetycznej podgrzewania wody: **A**
 ✓ Niska emisja zanieczyszczeń najwyższa - 6 klasa NOx

Sprawdź na: www.lista-zum.ios.edu.pl

☎ 74 856 06 27

✉ doradztwo@termet.com.pl

🌐 www.termet.com.pl

Reklama

LEPSZA ŁAZIENKA,
LEPSZE ŻYCIE

■ GEBERIT

Pomysłowo zaprojektowana przestrzeń do przechowywania łazienkowych akcesoriów

Optymalna dostępność przyborów dzięki płycie magnetycznej

Świeże powietrze z modulem odciągania zapachów DuoFresh

Miska WC Rimfree Geberit Acanto z wypinaną deską – łatwe czyszczenie i higiena na co dzień

Komfort i wygoda na co dzień? Z łazienką Geberit to naprawdę proste. Nowoczesne technologie, innowacyjne rozwiązania i funkcjonalność na najwyższym poziomie – wszystko ujęte w eleganckiej, ponadczasowej formie. Zobacz, jak Geberit może poprawić Twoje życie. Dowiedz się więcej na www.geberit.pl/inspiracje/potrzeby

DESIGN MEETS FUNCTION

Najwyższa Jakość QI

XV edycja!



informacje:
redakcja@forumbiznesu.pl
tel. 32 731 21 21
NajwyższaJakośćQI.pl

INNVIIGO

– polska odpowiedź na potrzeby rolników



Historia INNVIIGO rozpoczęła się w styczniu 2015 r. – od kilku produktów i ambitnych planów, aby oferować polskim producentom rolnym skuteczne środki ochrony roślin w korzystnych, konkurencyjnych cenach i osiągnąć status jednego z 5 czołowych dostawców specjalistycznej chemii dla rolnictwa.

Po 6 latach firma ma w portfolio ponad 50 produktów, w tym pełne technologie ochrony najważniejszych upraw rolnych i unikalne preparaty wieloskładnikowe.

– Naszym celem było zdobycie rynku za sprawą jakości oferty i serwisu. Liczby, które po 6 latach prezentujemy, dowodzą, że założenia były słuszne. Dziś mamy 54 unikalne produkty: 28 herbicydów, 14 fungicydów, 4 zaprawy nasienne, 3 insektycydy, 3 regulatory wzrostu, preparat do przechowywania owoców i adiuwant. W Polsce nasze środki są stosowane na ponad 10 mln ha rocznie – mówi **Krzysztof Golec**, Prezes Zarządu. – Aby produkować preparaty wysokiej jakości, korzystamy z najlepszych surowców i współpracujemy ze sprawdzonymi kontrahentami. Wiemy, że to ważne dla naszych klientów. Budujemy relacje z rolnikami, wsłuchujemy się w ich potrzeby.

INNVIIGO wciąż poszerza swoją ofertę dla rolnictwa, a także do upraw sadowniczych i warzywniczych. Wzmacnia też obecność na rynkach międzynarodowych – prowadzi sprzedaż w 12 krajach, m.in. w Czechach, Rumunii, Belgii, na Węgrzech, Słowacji, Litwie i we Włoszech. – Tych państw



Krzysztof Golec, Prezes Zarządu INNVIIGO

będzie jeszcze więcej – zapewnia **Jacek Zawadzki**, Wiceprezes ds. rozwoju rynków zagranicznych – ponieważ procesy rejestracyjne toczą się w wielu krajach i z każdym sezonem ich lista wydłuża się. Np. w tym sezonie nasze produkty będą już dostępne w Moldawii.

Wraz z rozwojem portfolio produktowego INNVIIGO rozbudowuje zespół przedstawicieli terenowych obsługujących klientów detalicznych i tych z większych gospodarstw. Firma stawia na profesjonalne doradztwo,

oparte o najnowszą wiedzę. – Przyświeca nam idea, żeby być bliżej rolników. Nasi doradcy dotrą do jeszcze większej liczby klientów, zaprezentują im nasze produkty i technologie, które cieszą się dużym zaufaniem. Doradcy są „lekarzami pól”, doskonale znają się na zagadnieniach agrotechnicznych, żeby trafnie rozpoznać chorobę czy problem, a następnie dobrać właściwy preparat – komentuje **Robert Smorawski**, Wiceprezes ds. sprzedaży.

Materiał INNVIIGO

Polskie maseczki ochronne

Półmaski typu AM2 FFP2 oraz AM3 FFP3 wytwarzane przez przedsiębiorstwo Europrofil sp. z o.o. (Olsztynek, woj. warmińsko-mazurskie) zostały właśnie wyróżnione prestiżowym Złotym Godłem QI 2021. Produkty firmy cieszą się coraz większym zainteresowaniem w kraju i za granicą.

Dzięki zdobytemu doświadczeniu w produkcji tworzyw sztucznych m.in. z polichloru winylu, firma Europrofil mogła uruchomić nowoczesne linie produkcyjne wytwarzające wysokiej jakości włókninę polipropylenową, służącą do produkcji masek medycznych i ochronnych. Celem było wdrożenie technologii, umożliwiającej wytwarzanie produktu bez potrzeby nabywania surowców od zagranicznych kontrahentów. Plan ten został zrealizowany w 100 proc.

Dziś Europrofil, jako jedyna firma w kraju uzyskuje niezbedną w produkcji maseczek ochronnych polipropylenową włókninę Meltblown, o filtracji PFE nawet 99,9 proc. oraz o bardzo niskich oporach oddychania. Dodatkowo stosuje nowatorską metodę poddawania jej wielokrotnemu ładowaniu elektrostatycznemu, co **przeciwdziała przywieraniu patogenów do jej powierzchni**. Od niedawna firma wykorzystuje także innowacyjną w skali Polski procedurę wodnego ładowania włókniny Meltblown. Dzięki odpowiedniemu nasyceniu elektretowemu, uzyskuje ona najwyższy poziom filtracji PFE ≥ 99,9 proc. i utrzymuje go przez jeszcze dłuższy okres.

Produkcja masek odbywa się zgodnie z Polską Normą PN-EN 149 oraz PN-EN 14683,



a wszystkie wyroby podlegają ścisłej kontroli w laboratorium firmy.

Produkty zostały przebadane przez Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy, który dokonał także ich certyfikacji (CE 1437).

Obecnie firma wytwarza 15 mln masek miesięcznie.

Spółka kładzie bardzo duży nacisk na jakość wyrobów, dlatego zgodnie z wymogami (jako jedna z nielicznych) stosuje w maskach nakładkę na nos z pianki PU, która umożliwia miękkie przyleganie do twarzy oraz zacpek do gumek, tak aby w zależności od potrzeby użytkownik mógł je dopasować (zmniejszyć lub zwiększyć na-

ciąg). Udogodnienia te znacznie poprawiają przyleganie produktu i tym samym zwiększają ochronę przed patogenami.

Dzięki staranności wykonania i użytej technologii, maseczki zapewniają wysokie bezpieczeństwo i stopień filtracji powietrza (typ AM2 FFP2 98 proc., a typ AM3 FFP3 nawet 99,9 proc.), są wygodne w noszeniu, nie utrudniają oddychania i nie powodują alergii.

Wyroby Europrofilu stosuje już wielu użytkowników instytucjonalnych i biznesowych w kraju i za granicą.

Oferta firmy dostępna jest poprzez sklep internetowy <https://naszemaseczki.pl>.

Małgorzata Bachórz

Ceniona marka polskiej gospodarki

Rolniczy Kombinat Spółdzielczy w Bądeczu (woj. wielkopolskie), to zbudowana w oparciu o wartości spółdzielcze, nowoczesnie zarządzana firma o blisko 70-letniej historii. Jako sześciokrotny laureat Programu Najwyższa Jakość Quality International w tym roku odbierze Złotą Perłę QI 2021 w kategorii Produkt.

RKS gospodaruje na około 2 tys. ha na terenie czterech gmin: Wysoka, Krajenka, Złotów i Miasteczko Krajeńskie. Podstawowy rodzaj działalności obejmuje uprawy roślinne, hodowlę bydła i trzody chlewnej oraz produkcję mleka. Bydło mleczne jest domeną przedsiębiorstwa. Aktualnie stado liczy blisko 2,5 tys. szt., w tym blisko 1 tys. krów dojnych.

Spółdzielnia spełnia wszelkie wymogi i standardy sanitarno-weterynaryjne UE. Nieustające inwestycje podnoszą wartość jej majątku i zwiększają wydajność produkcji. W 2019 r. m.in. zainstalowano panele fotowoltaiczne na budynku mieszalni pasz w Czajczu, a w tym roku za kwotę 2 mln zł zakupiony został nowoczesny kombajn marki CLAAS. W planach spółdzielni ma rozbudowę fermy krów o siódmą oborę, w celu poprawienia dobrostanu zwierząt, przez co zwiększy się również efektywność produkcji mleka, które należy do ścisłej krajowej czołówki pod względem jakości i ilości. Każdego dnia z gospodarstw RKS wyjeżdża do mleczarni ok. 34 tys. litrów tego surowca.

Rocznie sprzedaje ok. 12,5 mln litrów mleka w klasie ekstra. Wydajność od krowy plasuje się na poziomie 12,6 tys. litrów.

Spółdzielnia dysponuje fermą wolnostanowiskową, wyposażoną w system zarządzania stadem, dzięki czemu możliwy jest dokładny nadzór nad pogłowiem. Krowy utrzymywane są w płytkich oborach ściółkowych, co zapewnia ich dobrostan.

Ponadto w RKS hodowanych jest w cyklu zamkniętym ok. 18 tys. tuczników rocznie. Budynek beźściołkowy wyposażony jest w automatyczną kontrolę mikroklimatu i podawania karmy. Pasze dla zwierząt spółdzielnia pozyskuje z własnych upraw roślinnych – zbóż, kukurydzy, lucerny, rzepaku i buraków cukrowych. Na polach przestrzegane są zasady racjonalnej agrotechniki i używane są środki ochrony roślin nieszkodliwe dla zwierząt i ludzi.

Joanna Chrustek



Reklama

Reklama

Strategia: nieustanny rozwój

„Adrian” nie zwalnia tempa

Inwestycje w park maszynowy, pozwalające zaoferować klientom doskonałej jakości, wyszukane wyroby, utrzymanie wysokiego poziomu eksportu, wejście z produktami do kolejnej sieci handlowej w Polsce, czy nowa, głośna kampania społeczna – to m.in. aktualne działania, istniejącej na rynku od prawie 4 dekad Fabryki Rajstop „Adrian” (Zgierz, woj. łódzkie), przeciwstawiające się obecnym zawirowaniom rynkowym.

Fabryka Rajstop „Adrian” zdobyła właśnie dwa prestiżowe tytuły – Super Markę 2021 oraz Polską Dobrą Markę 2021.

Inwestycje receptą na kryzys

37-letni „Adrian” (działa na rynku nieprzerwanie od 1984 r.), konsekwentnie ugruntowuje pozycję polskiego lidera w swojej branży. W fabryce każdego miesiąca powstaje ponad 1 mln par rajstop (damskich i męskich), pończoch, podkolanówek, skarpet i legginsów. Używane do produkcji najwyższej jakości przędze sprowadzane są od najlepszych, wyselekcjonowanych dostawców. Ich doskonałą elastyczność uzyskuje się poprzez zastosowanie najwyższej jakości elastomeru Lycra.

Firma nieustannie się rozwija. Mimo trudności, związanych z COVID-19, przedsiębiorstwo planuje zakup maszyn do produkcji rajstop, głównie wzorzystych. – Pandemia i kryzys nie będą trwały wiecznie. Trzeba w związku z tym nadal iść do przodu. Stąd ta decyzja. Chcąc zwiększyć sprzedaż naszych wyrobów, musimy poszukiwać nowych rozwiązań technologicznych, podnoszących atrakcyjność oferowanych przez firmę pro-

duktów – mówi Małgorzata Rosołowska-Pomorska, właścicielka Fabryki Rajstop „Adrian”, i dodaje: – To wyjście naprzeciw dynamicznie zmieniającemu się trendowi w Polsce, gdzie kobiety wreszcie zaczęły doceniać rajstopy we wzory. Jeszcze 3-4 lata temu, w naszej strukturze sprzedaży dominowały rajstopy gładkie. 90 proc. produkcji „wzorzystej” szło na eksport. Tendencja ta zaczęła się zmieniać i nagle okazało się, że brakuje nam maszyn, żeby móc zaspokoić popyt. Planowana inwestycja pozwoli zwiększyć potencjał produkcyjny i sprzedażowy. Uatrakcyjni gamę oferowanych na rynku produktów. Nowe urządzenia zwiększą możliwości wykonania jeszcze bardziej skomplikowanych wzorów. Kolekcja z tych maszyn pojawi się jesienią. „Adrian” dba również o środowisko. Tej wiosny na rynek wypuściliśmy rajstopy wykonane z przędzy, pochodzącej z recyklingu. Do tego dołączyliśmy ekologiczną folię i obwolotę. Jako pierwsza wprowadziła tę kolekcję do swojej oferty sieć Super-Pharm. Wszyst-

ko po to, by przyszłe pokolenia mogły cieszyć się czystością i pięknem naszej ziemi.

Nie ma tego złego, co by na dobre nie wyszło

Jedną z przyjętych strategii na wykorzystanie potencjału zakładu, którą wymusiło życie, była produkcja maseczek tekstylnych. – To pomysł jednej z moich pracownic ze szwalni. Pewnego dnia przyszła i powiedziała: „Wiem, jak to zrobić, wykorzystując nasze maszyny, które do tej pory służyły wyłącznie do szycia rajstop”. Po wielu próbach udało się. Mimo, że było już dość późno i istniały obawy, że produkt może nie być zaakceptowany przez rynek, z racji dużej konkurencji i różnorodności tego specyficznego artykułu, rozpoczęliśmy produkcję, która spotkała się z aprobatą. Było to dla nas niezmiernie ważne działanie w sensie ekonomicznym. Nasze maseczki trafiły do hipermarketów w Polsce, a sprzedaż była bardzo zadowalająca, co spowodowało, że tak

bardzo nie odczuliśmy skutków pandemii. To również pozwoliło na utrzymanie zatrudnienia na dotychczasowym poziomie – zaznacza M. Rosołowska-Pomorska.

Tego typu działania potwierdzają powiedzenie, że rynek nie znosi próżni. – Udało nam się nawiązać współpracę z wiodącą siecią na polskim rynku, w której można nabyć rajstopy z logo „Adrian”, z czego się bardzo cieszymy. To z pewnością pozwoli klientom, przy tak dużej liczbie punktów, mieć łatwy dostęp do naszych dobrych i sprawdzonych od lat produktów – podkreśla właścicielka firmy.

„Adrian” zajmuje dziś niekwestionowaną pozycję numer jeden wśród polskich producentów rajstop, ale też coraz mocniej zaznacza aktywność na wielu rynkach świata. Mimo kryzysu spowodowanego ubiegłorocznym wybuchem pandemii oraz brexitem, poziom eksportu produktów tej marki nie spadł. – W tym roku liczymy na stopniowe normowanie sytuacji i wzrost sprzedaży za gra-

nicę – mówi M. Rosołowska-Pomorska. Produkty ze Zgierza są obecne w wielu państwach Europy, w tym na bardzo hermetycznym rynku francuskim, a także w obu Amerykach, Afryce i Azji (m.in. w Iranie i Japonii).

Ważny głos społeczny

Uznanie na polskim rynku „Adrian” zyskał też realizowanymi systematycznie od wielu lat kampaniami społecznymi, których niekonwencjonalny przekaz, czasem często kontrowersyjny, staje się tematem debat w przestrzeni publicznej. Każda z tych akcji, pod wspólnym hasłem „Adrian kocha wszystkie kobiety”, zawiera prowokujące przesłanie, mówiące o sprawach, o których się często milczy. Ich bohaterkami były m.in. poruszająca się na wózku inwalidzkim wokalistka Monika Kuszyńska, puszyste modelki, pacjentka po mastektomii („Uwierz! Rak. To się leczy”), dojrzałe aktorki w kampanii „Klimakterium... i już”, nie ukrywająca swojej choroby alkoholowej modelka

Ilona Felicjańska („Uzależniona, ale nie gorsza”), modelka przy nagrobku, osoba transseksualna Anna Grodzka („Każdy ma prawo być sobą”), najmniejsza kobieta świata – Hinduska Jyoti Amge („Czy nie miałam prawa się urodzić?”) czy ofiara przemocy domowej („Walcz o siebie! Ja to zrobiłam!”). W antyślupówkarskiej kampanii („Jeśli masz czyste ręce, dołącz do nas”) wystąpiła też sama właścicielka firmy Małgorzata Rosołowska-Pomorska, która jest pomysłodawczynią tych wszystkich akcji. – W tegorocznej, pod hasłem „Wszyscy słyszeli, ale nikt nie wysłuchał”, zwracamy uwagę na problem osób podejmujących próby samobójcze, wynikające z depresji, braku zrozumienia, osamotnienia i wielu życiowych dramatów, jak rozwody, utrata pracy, czy efekty aktualnej pandemii. Jeśli uda się tą wiosenną akcją pomóc chociaż jednej osobie, to warto było ją przeprowadzić – dodaje Małgorzata Rosołowska-Pomorska.

Magdalena Tułeczka, Jacek Majewski

**Adrian**
KOCHA WSZYSTKIE KOBIETY

WSZYSTCY SŁYSZELI, ALE NIKT

NIE

WYSŁUCHAŁ

