

Inwestycje w drogownictwie: bezpieczeństwo, innowacje, finanse

Zarząd Dróg Wojewódzkich w Katowicach już po raz jedenasty był gospodarzem Międzynarodowej Konferencji „Śląskie Forum Drogownictwa” (Wisła, 20–22.04 br.). Przedstawiciele administracji publicznej, nauki i przedsiębiorstw dyskutowali m.in. o innowacjach technologicznych, waloryzacji kontraktów oraz wyzwaniach związanych z utrzymaniem i bezpieczeństwem infrastruktury.

Najważniejszym tematem konferencji były innowacje technologiczne w budownictwie drogowym. Omawiano kwestie odporności konstrukcji dróg na warunki atmosferyczne i zagadnienia związane z właściwościami materiałów używanych do ich budowy. Prelegenci przedstawili również wyniki projektów badawczych realizowanych w Polsce i w Niemczech. W kontekście zarządzania sieciami dróg poruszono kwestię wdrażania nowej dyrektywy dotyczącej bezpieczeństwa infrastruktury drogowej oraz współpra-



Ormontowice – w-wa ścieralna na TG, CPR i chodnikach, wykonane oznakowanie pionowe i poziome

cy nauki z samorządami w zakresie redukcji kosztów utrzymania dróg i mostów. Do najważniejszych wyzwań ekonomicznych zaliczono kwestie finansowe, niestabilność kosztów materiałów i energii oraz mechanizmy waloryzacji kontraktów budowlanych.

Podczas konferencji Prof. Janusz Bohatkiewicz, Dyrektor Instytutu Badawczego Dróg i Mostów i jego niemiecki odpowiednik Prof. Marcus Oeser, Prezydent BAST (Federalny Instytut Drogownictwa) podpisali umowę o współpracy obu instytucji.

Konferencja była również okazją do wręczenia nagrody branżowej „Siła Osobowości 2026” Zbigniewowi Taborowi, dyrektorowi ZDW w Katowicach w kategorii „Zarządzanie publiczną infrastrukturą drogową”.

Obok ZDW organizatorami konferencji był Polski Kongres Drogowy oraz Instytut Badawczy

Dróg i Mostów. Wydarzenie odbyło się pod patronatem Forum Biznesu.

Maria Leżucha



Przebudowa drogi wojewódzkiej nr 925

Rozmowa ze Zbigniewem Taborem, Dyrektorem Zarządu Dróg Wojewódzkich w Katowicach



Śląskie Forum Drogownictwa było nie tylko okazją do wymiany doświadczeń i rozmów na temat kolejnych wyzwań, ale też do oceny działalności ZDW w ostatnim okresie. Jak Pan

ocenia Państwa efektywność i skuteczność tych działań? Czy można zrobić jeszcze więcej i lepiej?

Czy lepiej? W tym momencie wydaje mi się, że nie, bowiem już pracujemy przy zastosowaniu najnowocześniejszych dostępnych rozwiązań w drogownictwie. Natomiast, czy można jeszcze więcej, zależy od środków. Zawsze mamy przygotowaną liczbę inwestycji przewyższającą poziom przewidywanego finansowania. W tej chwili realizujemy wiele zadań opracowanych znacznie wcześniej, a w trakcie projektowania są kolejne, np. przebudowa drogi wojewódzkiej 945 z Żywca do granicy ze Słowacją, czy budowa obwodnicy Raciborza i Kozięglów. Robimy

to, nie dysponując jeszcze ostateczną decyzją odnośnie budżetu. Ale w którymś momencie pieniądze się pojawiają, a my będziemy gotowi do realizacji.

Śledzimy z uwagą trwające prace na drodze wojewódzkiej 925 z Rudy Śląskiej i Mikołowa do Rybnika oraz budowę nowego mostu nad Odrą w ciągu drogi nr 421 pomiędzy gminami Rudnik i Nędza. Czy inwestycje te są realizowane zgodnie z przyjętym harmonogramem? Modernizacja 925-ki zakończy się w sierpniu. To zadanie o charakterze ponadregionalnym, gdzie zastosowano najnowocześniejsze technologie, gwarantujące 50-letnią trwałość nawierzchni. Zadanie realizowa-

ne jest w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027. Całkowita wartość projektu wynosi ponad 343,5 mln zł, z czego dofinansowanie ze środków UE to ponad 292 mln zł, a wkład własny województwa śląskiego – 51,5 mln zł.

Natomiast zakończenie budowy mostu w ciągu DW 421 przewidywane jest na styczeń 2027 r., ale jest szansa, że uda się tę inwestycję oddać do użytku wcześniej, o ile wykonawca zakończy wszystkie prace, i co najważniejsze, uzyskamy pozwolenie na użytkowanie.

Jednym z tematów tegorocznego ŚFD były potrzeby i możliwości wsparcia dróg samorządo-

wych przez jednostki naukowe. Obok uczelni technicznych, jak Politechnika Warszawska, czołowym podmiotem, z którym katowicki ZDW współpracuje w tym zakresie jest Instytut Badawczy Dróg i Mostów, który podczas tegorocznego Forum podpisał umowę ze swoim niemieckim odpowiednikiem BAST. Czego ona dotyczy?

To bardzo ważne porozumienie. Z obiema instytucjami współpracujemy od lat. BAST jest urzędem federalnym, który zajmuje się nie tylko drogami, ale też transportem, bezpieczeństwem komunikacyjnym (np. wykonują próby zderzeniowe pojazdów), a także pracami nad nowatorskimi rozwiązaniami, jak np. zasilanie pojaz-

dów elektrycznych w trakcie jazdy z pętli indukcyjnej znajdującej się w nawierzchni jezdni. Podpisanie porozumienia spowoduje, że będziemy mieć dostęp do tych technologii, ale sami również chcemy dalej dzielić się naszymi pomysłami.

Byliśmy pionierami wśród Zarządów Dróg w budowaniu relacji z niemieckimi partnerami. Pierwsze kontakty nawiązywaliśmy jeszcze przed akcesją Polski do UE, ponad 25 lat temu. Minęło ćwierć wieku i zarówno standardy, jak i poziom finansowania sieci drogowej w Polsce i Niemczech są dziś porównywalne.

Rozmawiał
Jacek Majewski

Dobra praca zaczyna się od szansy. Żabka od 10 lat pomaga młodym ludziom wejść w dorosłość

Ponad 70 tysięcy miejsc pracy, ponad 11 tysięcy franczyzobiorców, tysiące lokalnych społeczności i codzienny kontakt z milionami klientów. Dla Grupy Żabka bycie jednym z największych pracodawców i ekosystemów przedsiębiorczości w Polsce oznacza nie tylko tworzenie miejsc pracy, ale także odpowiedzialność za to, kto i w jaki sposób otrzymuje swoją pierwszą zawodową szansę.

Od dziesięciu lat tę ideę realizuje program „Dobry Staż w Żabce”, prowadzony wspólnie z Fundacją Samodzielni Robinsonowie. To inicjatywa skierowana do młodych ludzi zagrożonych wykluczeniem społecznym i zawodowym – wychowanków pieczy zastępczej, rodzin zastępczych, rodzinnych domów dziecka czy młodzieży, która na starcie dorosłości nie może liczyć na wsparcie, jakie wielu osobom daje rodzina.

W biznesie często mówi się o poszukiwaniu talentów. W „Dobrym Stażu” chodzi o coś więcej – o dostrzeżenie potencjału tam, gdzie inni widzą wyłącznie trudny życiorys.

Przez dekadę w programie uczestniczyło ponad 500 młodych osób, które zrealizowały łącznie ponad 58 tysięcy godzin

płatnych praktyk zawodowych. Dla jednych był to pierwszy wpis do CV. Dla innych – pierwszy dzień pracy, pierwsza odpowiedzialność za powierzone zadania, pierwszy mentor i pierwsza osoba, która powiedziała: „Dasz radę”. To właśnie mentoring jest fundamentem programu.

Rolę przewodników pełnią franczyzobiorcy Żabki – przedsiębiorcy prowadzący własne sklepy w lokalnych społecznościach. Dzielą się wiedzą, uczą codziennej pracy, ale przede wszystkim budują relacje oparte na zaufaniu. Pokazują, że rozwój zawodowy zaczyna się od wiary we własne możliwości.

W ciągu 10 lat w program zaangażowało się blisko 130 franczyzobiorców z całej Polski. Wielu z nich wraca do ko-



lejnemu edycji, bo widzi efekty swojej pracy nie tylko w wynikach sklepu, ale przede wszystkim w historiach młodych ludzi.

Takich jak Lena i Oskar – osiemnastoletnie rodzeństwo, które rozpoczęło swoją zawodową drogę od stażu w jednym z gdańskich sklepów Żabki.

Dziś są w nim zatrudnieni i rozwijają się zawodowo. Ich mentor, franczyzobiorca Jakub Perske, nie skupiał się na ich przeszłości. Zamiast tego postawił na przyszłość, konsekwentnie budując ich pewność siebie i poczucie sprawczości.

To podejście dobrze oddaje filozofię programu. Nie chodzi

wyłącznie o naukę obsługi kasy czy organizacji pracy sklepu. Równie ważne są kompetencje społeczne: komunikacja, współpraca, odpowiedzialność, samodzielność czy umiejętność radzenia sobie z trudnościami.

– „Dobry Staż” jest przykładem odpowiedzialności społecznej, która wyrasta z codziennej działalności biznesowej. Wykorzystujemy to, co mamy najcenniejsze – skalę działania, sieć przedsiębiorców i doświadczenie w budowaniu miejsc pracy – aby odpowiadać na realne potrzeby społeczne – mówi Anna Tatarzyńska, Senior HR Director w Grupie Żabka.

Program rozwija się nieprzerwanie od 10 lat, ponieważ od początku opierał się na partnerstwie. Fundacja Samodzielni Robinsonowie wnosi eks-

percką wiedzę i doświadczenie w pracy z młodzieżą. Żabka zapewnia organizację, finansowanie i możliwości rozwoju. Franczyzobiorcy ofiarowują swój czas, zaangażowanie i gotowość do wspierania innych. W efekcie powstał model, który nie kończy się wraz z zakończeniem stażu. Dla wielu uczestników staje się początkiem zawodowej samodzielności.

W czasach, gdy firmy coraz częściej mówią o odpowiedzialności społecznej, „Dobry Staż” pokazuje, że największą wartością biznesu może być nie tylko tworzenie miejsc pracy, ale także rozwój przedsiębiorczości oraz otwieranie drzwi tym, którzy najbardziej potrzebują szansy na dobry start.

Karolina Zielińska

Pawbol – rozwój oparty na jakości

Firma Pawbol Sp. z o.o. swój progres zawdzięcza takim czynnikom, jak własna produkcja, rozbudowany park maszynowy, nowoczesna logistyka i coraz silniejsza obecność na rynkach europejskich. Firma konsekwentnie inwestuje w technologie, zwiększa moce wytwórcze i rozszerza ofertę. Jednym z najnowszych efektów tej strategii jest nagrodzona seria puszek instalacyjnych PrimeBox.

Z Bołęciny na europejskie rynki

Pawbol działa nieprzerwanie od 1989 r., kiedy to pierwsza siedziba powstała w Bołęcynie koło Andrychowa. Przedsiębiorstwo od początku specjalizuje się w produkcji oraz dystrybucji artykułów elektroinstalacyjnych. W portfolio firmy znajdują się m.in. puszki instalacyjne, osprzęt siłowy, rozdzielnice i obudowy, osprzęt oświetleniowy, listwy zaciskowe, uchwyty i opaski kablowe, elementy instalacji odgromowych, a także rury, kanały oraz złączki.

Rynek polski pozostaje jednym z najważniejszych obszarów sprzedaży, jednak skala działalności firmy od dawna wykracza poza granice kraju. Produkty Pawbol trafiają do większości państw Europy, a sprzedaż eksportowa wspierana jest przez sieć spółek zależnych w Słowacji i na Węgrzech. Taka struktura pozwala lepiej obsługiwać lokalnych partnerów, szybciej reagować na potrzeby rynków i wzmacniać rozpoznawalność marki na globalnej arenie.

Produkcja napędza rozwój

Centrum działalności firmy: siedziba, produkcja, park

maszynowy oraz zaplecze magazynowe obecnie znajduje się w Zatorze. Przedsiębiorstwo systematycznie inwestuje w kolejne maszyny i urządzenia, zwiększając wydajność, powtarzalność i elastyczność procesów. Rozbudowany park maszynowy umożliwia zarówno produkcję wielkoseryjną, jak i sprawne wdrażanie nowych wyrobów.

Ważną rolę odgrywa również zaplecze w Andrychowie, odpowiedzialne za przygotowanie, rozwój i utrzymanie oprzyrządowania produkcyjnego. Tak zaplanowana infrastruktura daje firmie większą kontrolę nad jakością oraz tempem realizacji nowych projektów. – Jesteśmy dumni z drogi, jaką przeszła firma, i z projektów, które udało nam się zrealizować. Rozwój nie jest dla nas pojedynczą inwestycją, lecz stałym procesem obejmującym produkcję, technolo-



gię, logistykę i ofertę – mówi **Paweł Łuczak**, właściciel przedsiębiorstwa.

Logistyka gotowa na większą skalę

Wraz ze wzrostem sprzedaży i liczby produktów rozwijane jest zaplecze logistyczne w Zatorze. Magazyn wysokie-

go składowania pozwala efektywnie i efektywnie zarządzać szerokim asortymentem, a kolejne rozwiązania organizacyjne usprawniają przepływ towarów od produkcji do wysyłki.

W zakładzie w Zatorze wdrażany jest także system WMS, wspierający zarządzanie lokalizacją zapasów, kompletacją zamówień i wysyłkami. Integracja procesów magazynowych ma zwiększać przejrzystość operacji, ograniczać ryzyko błędów i przygotowywać firmę do dalszego wzrostu.

Wieloletnia jakość w działaniu

W Pawbol funkcjonuje System Zarządzania Jakością

zgodny z normą PN-EN ISO 9001:2015, certyfikowany przez ZETOM Katowice. System wdrożony w 2002 r. i ciągle nadzorowany jest przez komisję ISO. Obejmuje on produkcję oraz dystrybucję artykułów elektroinstalacyjnych. Wspiera stałe podnoszenie jakości wyrobów i usług, doskonalenie organizacji pracy oraz wzrost satysfakcji klientów.

Jakość jest nadzorowana od przygotowania oprzyrządowania i doboru surowców, przez produkcję, po magazynowanie i dystrybucję. Uzupełnieniem własnych kompetencji jest współpraca z Politechniką Krakowską czy Uniwersyte-tem Bielsko-Bialskim przy wybranych projektach rozwojowych.

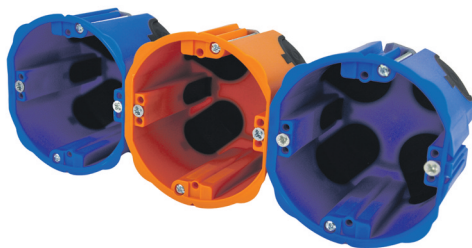
PrimeBox – nowość podnosząca standardy

Jedną z najważniejszych nowości w ofercie jest PrimeBox – seria profesjonalnych puszek elektroinstalacyjnych nowej generacji do pustych ścian. Powstała z myślą o instalacjach, w których oprócz tradycyjnego osprzętu montowane są sterowniki, transformatory, moduły automatyki i elementy systemów Smart Home.

Puszki PrimeBox oferują zwiększoną przestrzeń montażową, ułatwiając uporządkowanie instalacji i pracę monterów. Wiatroszczelna, bezhalogenowa konstrukcja, elastyczne połączenia pozwalają tworzyć różne konfiguracje i skracają czas montażu. Seria łączy funkcjonalność, bezpieczeństwo i rozwiązania odpowiadające potrzebom wykonawców.

Za PrimeBox Pawbol otrzymał Złote Godło Najwyższa Jakość Quality International 2026 w kategorii QI Product – produkt najwyższej jakości. – To wyróżnienie daje nam ogromną satysfakcję, ponieważ potwierdza, że konsekwentne inwestowanie w jakość i innowacyjne rozwiązania ma realną wartość. PrimeBox jest dla nas nie tylko nowością produktową, ale też symbolem kierunku, w którym chcemy dalej się rozwijać – podkreśla z dumą Paweł Łuczak.

Pawbol Sp. z o.o.



Elastyczność nową walutą rynku. Jak zmieniające się potrzeby inwestorów wpływają na rozwój oferty Kanlux

Jeszcze kilkanaście lat temu o przewadze na rynku oświetleniowym decydowały przede wszystkim parametry techniczne produktów. Dziś coraz większe znaczenie mają elastyczność, możliwość adaptacji przestrzeni oraz łatwość dostosowania instalacji do zmieniających się potrzeb użytkowników.

To zmiana, widoczna zarówno w inwestycjach komercyjnych, jak i w budownictwie mieszkaniowym. Dla producentów oznacza ona konieczność przystosowania się do potrzeb indywidualnych i profesjonalnych, ale całych systemów wspierających funkcjonowanie nowoczesnych przestrzeni.

Trend ten jest ściśle związany z rosnącą popularnością przestrzeni multifunkcyjnych. Współczesne biura muszą łatwo dostosowywać się do nowych modeli pracy, sklepy regularnie zmieniają ekspozycję, a mieszkania coraz częściej łączą funkcje salonu, gabinetu, jadalni i strefy wypoczynku. Inwestorzy oraz projektanci oczekują rozwiązań, które nie będą ograniczać przyszłych zmian aranżacyjnych. Dotyczy to również oświetlenia, które powinno nadążać za zmieniającą się funkcją wnętrza. Takie podejście od lat realizuje Kanlux. Firma, obecna na rynku od 1989 roku, działa dziś na ponad 40 rynkach i tworzy grupę 9 spółek w Europie. Własna produkcja w Polsce, nowoczesne centrum logistyczne na Śląsku



oraz ponad 7000 produktów w portfolio pozwalają odpowiadać na potrzeby klientów indywidualnych i profesjonalistów. O skali działalności świadczy także zespół około 400 specjalistów działających na europejskich rynkach oraz sprawność operacyjna pozwalająca dostarczać 98 proc. krajowych zamówień w ciągu 24 godzin.

Zmieniające się potrzeby rynku sprawiają, że coraz większego znaczenia nabierają rozwiązania systemowe. Inwestorzy oczekują produk-

tów, które można rozwijać i dostosowywać do nowych funkcji przestrzeni bez konieczności przebudowy instalacji. Jednym z najlepszych przykładów tego trendu są systemy szynowe, których popularność dynamicznie rośnie zarówno w obiektach komercyjnych, jak i w budownictwie mieszkaniowym. Kanlux dostrzegł ten kierunek już kilka lat temu, rozwijając systemy szynowe TEAR 3F przeznaczone przede wszystkim dla większych inwestycji. Trzy niezależne obwo-

dozwolają tworzenie różnych scenariuszy świetlnych i zarządzanie kilkoma grupami opraw w ramach jednej instalacji. Rozwiązanie znajduje zastosowanie w biurach, showroomach, sklepach czy obiektach handlowych, gdzie światło wspiera nie tylko funkcjonalność przestrzeni, ale również prezentację produktów i komfort użytkowników.

Rosnące zainteresowanie szynoprzewodami w mieszkaniach i mniejszych obiektach sprawiło, że oferta została rozszerzona o system TEAR 1F. To odpowiedź na potrzeby

użytkowników oczekujących nowoczesnego wzornictwa, prostoty oraz możliwości łatwego dostosowania oświetlenia do zmieniającego się układu wnętrza. Przesunięcie stołu, stworzenie domowego miejsca do pracy czy zmiana aranżacji salonu nie powinny wymagać ingerencji w instalację elektryczną. Systemy szynowe pozwalają zachować taką elastyczność, jednocześnie wpisując się w aktualne trendy projektowe.

Rozwój systemów TEAR dobrze pokazuje szerszą transformację rynku oświetlenio-

wego. Coraz częściej liczy się nie tylko sam produkt, ale również jego dostępność oraz wygoda zakupu. Fundament działalności Kanlux stanowią hurtownie elektroinstalacyjne, od lat będące podstawowym kanałem współpracy z instalatorami i wykonawcami. Produkty firmy dostępne są również w elektromarketach, kanałach e-commerce oraz sklepie internetowym skierowanym do klientów indywidualnych.

Historia rozwoju systemów szynowych TEAR pokazuje, jak zmienia się współczesna branża oświetleniowa. Oświetlenie przestaje być wyłącznie elementem wyposażenia wnętrza. Coraz częściej staje się narzędziem wspierającym elastyczność przestrzeni, która dla inwestorów, architektów i użytkowników staje się jedną z najważniejszych wartości. To właśnie zdolność do dostosowywania się do zmieniających się potrzeb będzie w najbliższych latach jednym z kluczowych kierunków rozwoju rynku.



Kamienie milowe dekarbonizacji PEC w Brodnicy

Odchodzenie ciepłownictwa komunalnego od źródeł węglowych jest jednym z najtrudniejszych wyzwań transformacji energetycznej w Polsce. Wymaga nie tylko inwestycji w technologie, lecz także gruntownej restrukturyzacji zakładów.

Efektywne doświadczenia Przedsiębiorstwa Energetyki Ciepłej w Brodnicy wskazują, że ten kilkuletni proces powinien być rozpisany na precyzyjne etapy, wymagające sekwencyjnych decyzji.

Harmonogram działań

Transformacja energetyczna w naszym kraju pełna jest politycznych deklaracji, którym brakuje realnego planu zadań na poziomie lokalnym. Tymczasem to właśnie na przedsiębiorstwach komunalnych spoczywa największy ciężar jednoczesnego utrzymania bezpieczeństwa energetycznego, ograniczenia emisji przy akceptowalnych kosztach funkcjonowania.

W przypadku Przedsiębiorstwa Energetyki Ciepłej w Brodnicy dekarbonizacja była procesem szeregu decyzji inwestycyjnych i organizacyjnych, których trzon stanowi plan działań realizowanych od 8 lat. Jego efektem jest całkowite odejście od węgla w produkcji energii i zbudowanie efektywnego, hybrydowego systemu kogeneracyjnego.

Proces rozpoczęto od modernizacji źródeł oraz sukcesywnej likwidacji kolejnych kotłów miałowych. Już w 2018 r. wdrożono pierwszą kogenerację gazową, co oznaczało przejście od klasycznego modelu produkcji ciepła do systemu skojarzonego, pozwalającego



Kocioł wodny z ekomizerem VISSMANN VITOMAX – 300 HW o mocy cieplnej 9,95 MW

jącego jednocześnie wytwarzać energię elektryczną i ciepłą. Następnie rozbudowywano układy kogeneracyjne, zintegrowano dotąd niezależne źródła ciepła w jeden organizm technologiczny oraz wymieniano sieci kanałowe

na preizolowane. Jak podkreśla **Grzegorz Malinowski-Pesta**, Prezes Zarządu PEC Brodnica Sp. z o.o.: – Transformacja nie mogła ograniczać się wyłącznie do wymiany urządzeń. Wymagała wcześniejszego uporządkowania sytuacji

ekonomicznej przedsiębiorstwa, przygotowania modelu inwestycyjnego i stworzenia warunków umożliwiających wieloletnie finansowanie modernizacji.

Hybrydowy system

W przypadku Brodnicy szczególnie interesujące było odejście od prostego schematu zastępowania jednego paliwa innym. Ostatnie kotły węglowe wyłączono w 2023 r., jednak końcowym celem nie stało się pełne uzależnienie od gazu, lecz budowa zdywersyfikowanego miksu energetycznego.

– Obejmuje on wysokosprawną kogenerację gazową, instalacje fotowoltaiczne, kocioł elektryczny oraz źródło w postaci biomasy – podkreśla prezes G. Malinowski-Pesta, i dodaje: – W praktyce oznacza to zwiększenie elastyczności operacyjnej i ograniczenie ryzyka wynikającego z wahań rynkowych i wprowadzanych regulacji, zwłaszcza polityki klimatycznej. Podstawowym pytaniem było nie to, czy transformację rozpocząć, lecz w jaki sposób ją przeprowadzić, by uniknąć destabilizacji.

Prezes brodnickiego PEC wskazuje, że skuteczna de-

karbonizacja wymaga instrumentów umożliwiających długofalowe planowanie, jak przewidywalne źródła finansowania, mechanizmy wspierające modernizację sieci oraz regulacje premiujące efektywność i lokalne bezpieczeństwo energetyczne. W takim modelu sprzedaż prądu powstałego w czasie produkcji ciepła, nie stanowi już dodatku, lecz jest ważnym elementem stabilizującym przedsiębiorstwo.

Zakończony etap eliminacji kotłów węglowych w Brodnicy nie oznacza końca proce-

su dekarbonizacji, lecz jego umacnianie. Uruchomienie kotła elektrycznego i źródła biomasowego, rozwój fotowoltaiki oraz integracja systemu pokazują logikę działania opartą na etapowym dochodzeniu do coraz niższej emisyjności przy zachowaniu bezpieczeństwa energetycznego miasta.

Joanna Chrustek



Jak brodnicki PEC oszedł od węgla

- 2018 r. – likwidacja kotła miałowego nr 3, budowa układu kogeneracyjnego na gaz ziemny 2,8 Mwe, montaż pierwszej instalacji fotowoltaicznej o mocy 50 Kw.
- 2019 r. – likwidacja kotłów miałowych nr 4 i 5, oddanie do użytku drugiej kogeneracji 2 Mwe, PEC przestaje podlegać obowiązkowi rozliczania uprawnień do emisji gazów cieplarnianych EU ETS.
- 2020 – 2023 r. – budowa i uruchomienie 3 kotłów gazowych o łącznej mocy 16 Mw, likwidacja kotła miałowego nr 1, układu nawęglania oraz odzūżlania, likwidacja komina stalowego, a tym samym definitywny koniec epoki technologii węglowej w lokalnym systemie ciepłowniczym; oddanie do użytku kolejnego kotła gazowego 10 MW.
- 2020 – 2025 r. – budowa i uruchomienie kotła elektrycznego o mocy 2,0 MW oraz kotła na biomasę o mocy 3,0 MW, oddanie do użytku instalacji fotowoltaicznej (704 moduły o łącznej mocy 384 kW), osiągnięcie łącznej mocy instalacji fotowoltaicznych na poziomie 434 kW.

Precyzja, elastyczność, jakość – przewaga szyta na miarę

Światowy rynek produkcji komponentów z tworzyw sztucznych wchodzi w etap, w którym sama skala produkcji przestaje już wystarczać, a o przewadze decydują precyzja, elastyczność, odporność na wahania kosztów i zdolność do działania w realiach rosnącej presji regulacyjnej. W tym otoczeniu przedsiębiorstwo PROFPLAST udowadnia, że polski producent może jednocześnie rozwijać eksport, modernizować zaplecze i utrzymywać standardy, których oczekują najbardziej wymagający odbiorcy.

Specjalistyczny partner przemysłu

Precyzyjne komponenty z tworzyw sztucznych pozostają jednym z fundamentów sektorów nowoczesnego przemysłu, w których liczą się przede wszystkim parametry, trwałość, niska masa i możliwość dalszego przetwarzania.

Branża funkcjonuje dziś w realiach związanych z wysokimi kosztami energii, zmiennością cen surowców, napięciami geopolitycznymi i rozchwianymi łańcuchami dostaw, co wymusza większą dyscyplinę operacyjną niż kiedykolwiek wcześniej. W tych uwarunkowaniach przewagę zyskują firmy, które nie ograniczają się do samej produkcji, lecz traktują technologię jako narzędzie zarządzania ryzykiem. Działający od blisko 40 lat PROFPLAST (Stary Węgrzynów, woj. świętokrzyskie i Dąbrowa Górnicza, woj. śląskie), jako jeden z krajowych liderów w produkcji profili PVC oraz innych komponentów wytwarzanych metodą wytłaczania, rozwija ofertę w kierunku specjalistycznych wyrobów

dopasowanych do konkretnych zastosowań. Są to zarówno elementy do filtrów powietrza, profile montażowe, oświetleniowe, jak i filament do druku 3D. Kilkaset grup wyrobów stanowiących portfolio firmy, to dowód na to, że o konkurencyjności decyduje dziś nie masowość lecz umiejętność szybkiej realizacji od projektu do produkcji. Jak podkreśla **Andrzej Malcherek**, Prezes Zarządu PROFPLAST-u: – Konsekwentnie rozwijamy sprzedaż i rozszerzamy asortyment, a ostatnie miesięczne wyniki były niemal o połowę wyższe niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. To nie tylko efekt koniunktury, ale też dowód, że rynek premiuje producentów zdolnych do utrzymania jakości przy rosnących wymaganiach odbiorców.

Rynkowa ekspansja

Druga, ważna oś przewagi PROFPLAST-u w branży wynika z wypracowanej przez blisko 4 dekady wiarygodności. Firma od lat buduje pozycję eksportową i dziś połowa



produkcji trafia na rynki zagraniczne. Jest obecna przede wszystkim w Europie, m.in. w Niemczech, Szwecji, Belgii, Danii, Czechach i Estonii, ale rozwija także kierunki pozaeuropejskie, np. brazylijski i USA, gdzie trafiają elementy do filtrów. Przedsiębiorstwo jest stałym producentem komponentów dla ok. 500 największych światowych firm z wielu sektorów gospodarki, m.in.

motoryzacji, górnictwa, budownictwa i branży spożywczej. Taki model działalności wymaga nie tylko zdolności handlowych, ale także stabilnego systemu zarządzania jakością, pełnej powtarzalności parametrów i zaufania klientów, którzy często działają w globalnych łańcuchach dostaw.

W tym kontekście dużego znaczenia nabiera recertyfikacja systemów ISO oraz zgodność

z normami środowiskowymi. Są one elementem struktury organizacyjnej, usprawniają produkcję, porządkują procesy, ograniczają ryzyko błędów i pozwalają lepiej kontrolować jakość na każdym etapie – zaznacza prezes Andrzej Malcherek, podkreślając także znaczenie stałego monitoringu produkcji, co w branży przetwórstwa tworzyw ma znaczenie szczególne, bowiem przy rosnących wymaganiach odbiorców i coraz większej liczbie krótkich serii nie ma miejsca na przypadkowość.

Prezes PROFPLAST-u zwraca uwagę, że konkurencyjność opiera się na połączeniu precyzyjnego wykonania, rzetelnego podejścia do klienta i zespołu doświadczonych pracowników. To właśnie ta kompozycja pozwala spółce współpracować z największymi graczami rynkowymi i sukcesywnie poszerzać grono odbiorców na całym świecie. W branży, w której coraz więcej mówi się o gospodarce obiegu zamkniętego, takie zaplecze organizacyjne staje się równie ważne, jak sama technologia.

W szerszej perspektywie PROFPLAST staje przed kolejnymi wyzwaniami, które dotyczą polskiej branży komponentów z tworzyw sztucznych. – Jednym z najważniejszych jest rozwój produkcji, przy zachowaniu konkurencyjności wobec firm z Azji, Brazylii czy USA, a zarazem spełnianie coraz ostrzejszych wymogów środowiskowych, jakie narzuca UE. Odpowiedź nie leży w zwiększaniu skali, lecz w inwestycjach, automatyzacji, modernizacji infrastruktury i konsekwentnym podnoszeniu jakości. Tam, gdzie rynek coraz wyraźniej premiuje efektywność, elastyczność i odpowiedzialność surowcową, my będziemy budować naszą trwałą przewagę. To strategia, która jest naszym realnym modelem działania – podsumowuje A. Malcherek.

Joanna Chrustek



Benefits, które naprawdę działają

Jeszcze kilka lat temu benefits pracownicze kojarzyły się głównie z kartą sportową czy prywatną opieką medyczną. Dziś pracownicy oczekują rozwiązań, które realnie ułatwiają codzienne życie i pomagają oszczędzać. Dlatego coraz większą popularność zyskują programy rowerowe, szczególnie te oparte na rowerach elektrycznych.

Nowoczesny e-bike pozwala szybko i komfortowo dojechać do pracy, także na dłuższych trasach. Oferuje duży zasięg, inteligentne wspoma-



nie jazdy oraz integrację z aplikacjami mobilnymi. Dzięki temu staje się realną alternatywą dla samochodu.

Przy wyborze programu rowerowego warto zwrócić uwagę na prostotę wdrożenia,

przejrzyste rozliczenia, atrakcyjne warunki finansowe oraz szeroki wybór sprzętu. To właśnie różnorodność oferty decyduje o zainteresowaniu pracowników. Jedni wybiorą rower miejski, inni trekkingowy, gravelowy lub elektryczny.

W Jobobike zapewniamy dostęp do szerokiej gamy rowerów i akcesoriów, w tym modeli miejskich, trekkingowych, cargo oraz e-bike'ów wspierających codzienne dojazdy, przewóz dzieci czy transport ładunków. Rowery elektryczne umożliwiają wygodne pokonywanie nawet kilkudziesięciu kilometrów dziennie, odciążają stawy i zwiększają komfort jazdy.

Dobrze zaprojektowany program rowerowy wspiera zdrowie, ogranicza koszty transportu, wzmacnia employer branding i wpisuje się w działania firmy. Nic dziwnego, że coraz więcej firm traktuje go nie jako dodatek, lecz element nowoczesnej polityki pracowniczej.

Sprawdź ofertę rowerów elektrycznych Jobobike: www.jobobike.pl

Reklama

mk agro PRODUCTION BRCS IFS GLOBALGAP

BOILED CHILLED DELIVERED

- 000 wyselekcjonowane, najsmaczniejsze odmiany ziemniaka
- 60 dni przydatności do spożycia
- oszczędność czasu, pracy i pieniędzy dla profesjonalnych kuchni
- zero-waste

Nasze produkty do Food Service
umyte, pokrojone, ugotowane | Opakowania: 1/2/4/5 kg

Całe obrane	Całe w mundurkach	Purée z ziemniaków
Kódecki	Z sosem gratin	Frytki

Follow us Tel.: (059) 72 20 585 info@mkagro.com mkagro.com

Reklama

NATURAtour GRUPA PKP

Turystyka

ZESKANUJ I SPRAWDŹ NASZĄ OFERTĘ

NATURATOURL.PL

Wypoczynek

Konferencje

Komora Hiperbaryczna

Symulator Jazdy Pociągiem

Zostań DOBRYM PRACODAWCĄ

Liderzy Społecznej Odpowiedzialności

DOBRY PRACODAWCA

DOBRY PRACODAWCA

DOBRY PRACODAWCA

XIX EDYCJA PROGRAMU

LIDERZY SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI

Informacje: SpolecznieOdpowiedzialni.info