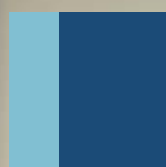


Biznesi Lubuski

Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

Numer specjalny:



ZACHODNIE
FORUM
GOSPODARCZE
2019

Startupy w Lubuskiem

Rozmowa z Ryszardem Gongorem,
GEDIA Poland

Biznes w Niemczech



Mikropożyczka na rozpoczęcie działalności gospodarczej

- Maksymalna wartość pożyczki nie może przekroczyć 20-krotnej wysokości przeciętnego wynagrodzenia
- **Oprocentowanie 0,175%** w skali roku (0,1 stopy redyskonta weksli przyjmowanych przez NBP)
- Osoby pozostające bez zatrudnienia, w tym bezrobotni lub bierni zawodowo w wieku od 30 roku życia

Mała pożyczka

- Dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw prowadzących działalność na terenie województwa lubuskiego
- Oprocentowanie **od 0,935%**
- Mała pożyczka do **300.000 zł**
- Mała pożyczka rozwojowa do **500.000 zł**



Gdzie można złożyć wniosek o pożyczkę?

Polska Fundacja Przedsiębiorczości

Oddział w Gorzowie Wielkopolskim

ul. Kombatantów 34, XI piętro, pokój 1128
tel. 95 727 73 15, 602 173 447, 666 829 022

Oddział w Zielonej Górze

ul. św. Jadwigi 1, I piętro, pokój 101
tel. 538 810 267, 882 436 140

www.pfp.com.pl



pożyczkiPFP



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



W numerze polecamy:

6| Zachodnie Forum Gospodarcze

Sprawdź jak, w 2019 roku wygląda największe wydarzenie gospodarcze w tej części Polski.



9| Jak wyglądają startupy w Polsce?

Dla „Biznesu Lubuskiego” pisze Julia Krysztofiak-Szopa, prezes zarządu Fundacji Startup Poland.

13| Nowa Sól, nową stolicą województwa?

Stolicą startupów. Tak nazwali startupowcy to miasto. Sprawdziliśmy czy słusznie?



14| „Widzimy powtarzalne trendy w budowie samochodów”

Mówi Ryszard Gongor, członek zarządu spółki GEDIA Poland, który w rozmowie z Łukaszem Rutem opowiada o tym, jak w ciągu ostatnich lat zmienił się rynek pracy, kim dla niego są pracownicy z Ukrainy i czym będziemy jeździć za kilka lat.

21| Jest startup. Nie ma produktu. Jak zaistnieć na rynku?

Walka o kapitał inwestycyjny, poszukiwanie specjalistów w branży, opracowanie strategii wejścia na rynek – polskie startupy mają przed sobą wiele wyzwań. Gdzie w tym wszystkim miejsce na marketing? Píše o tym Natalia Klimek ze studia Reprezentuj.com.

23| Startup ma patentować czy nie?

Patenty zwykle nie należą do priorytetów startupów – chyba, że jako sposób na uzyskanie dodatkowych punktów w konkursach o projekty europejskie. To krótkowzroczne i w zasadzie złe podejście. Jakże zatem jest lepsze? Odpowiada ekspert BL, Jarosław Mirkowski.



Biznesi

Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

nr 3(43)/2019

ISSN 2083-652X



Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej
Biuro Głównie

ul. Reja 6, 65-076 Zielona Góra
tel. +48 68 327 18 71
strona: www.opzl.pl
e-mail: biuro@opzl.pl
facebook.com/pracodawcy

Przewodniczący: Janusz Jasiński
Dyrektor Biura: Joanna Zielińska
Przewodniczący Komisji Rewizyjnej: Piotr Majdecki

Oddział w Nowej Soli
ul. Inżynierska 8 (Interior)
67-100 Nowa Sól
tel. + 48 794 300 104
nowasol@opzl.pl

Oddział Żary-Żagań
ul. Wrocławska 12
68-200 Żary
tel. +48 697 712 733
zary@opzl.pl

Oddział we Wschowie
ul. Kopernika 7
67-400 Wschowa
tel. +48 884 782 630
wschowa@opzl.pl

Oddział w Świebodzinie
ul. Łąki Zamkowe 12 (pok. 5)
66-200 Świebodzin
tel. +48 533 322 619
swiebodzin@opzl.pl



Nowa perspektywa, nowe możliwości

„Wszystkie wielkie myśli rodzą się podczas marszu” (Fryderyk Nietzsche), dlatego Organizacja chce iść na przód, realizując nowe perspektywy rozwoju i możliwości dla biznesu.

Rozwój firmy to zachodzący w czasie proces zmian. Takiej zmianie ulega właśnie Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej. Od 1 lipca br. jestem nowym dyrektorem biura, gdzie zastąpiłam na tym stanowisku Jarosława Nieradkę (obecnie Wiceprzewodniczącego OPZL). Analiza i systematyzowanie stanu obecnego, utrzymanie bieżącej oferty i myślenie o przyszłości to obecnie moje trzy główne obszary działania. Systematyzowanie. By nasza oferta dla biznesu była jeszcze lepsza a praca biura sprawniejsza. Utrzymanie. By kontynuować rozpoczęte projekty UE i inne dotychczasowe działania. Myślenie o przyszłości. By zmieniać się i dzięki temu jeszcze efektywniej reprezentować interesy środowiska przedsiębiorców, a także rozwijać dla nich biznesową ofertę.

Jednym z czołowych projektów OPZL jest Zachodnie Forum Gospodarcze, dlatego jest ono tematem głównym wrześniowego numeru Biznesu Lubuskiego. Forum od ponad dekady jest jednym z najbardziej rozpoznawalnych wydarzeń biznesowych w regionie. Stanowi platformę wymiany doświadczeń pomiędzy przedstawicielami świata biznesu, nauki i administracji. W tegorocznej edycji skupiamy się na rynku niemieckim i startupach. Biznes po niemiecku to szansa dla przedsiębiorców zarówno z Polski, jak i z Niemiec spotkania z doświadczonymi ludźmi biznesu, którzy przekażą praktyczną wiedzę, jak inwestować i zaistnieć w Niemczech czy pozyskać nowe kontakty handlowe. Drugi i trzeci dzień to startupy. Dlaczego aż dwa dni? Startup to ludzka instytucja

stworzona z myślą o budowaniu nowych produktów lub usług w warunkach skrajnej niepewności (Eric Ries, twórca koncepcji startupów). Obecnie w segmencie startupów konkurencja jest bardzo duża, a nowych podmiotów powstaje coraz więcej. By pokazać w pełni swój potencjał, startupy potrzebują wsparcia. Chcemy dać im to wsparcie podczas Zachodniego Forum, które dostarczy konkretną wiedzę i narzędzia, jakie są potrzebne do rozpoczęcia własnego biznesu, a także pokaże jak zbudować efekt synergii pomiędzy dużym, dojrzałym biznesem a startupami. Innowacyjność jest dziś głównym motorem napędowym gospodarki i w związku z tym decydującym czynnikiem rozwoju biznesu. A małe firmy i startupy to idealne miejsce na genialne i przełomowe technologie.

Nasze Forum to nie tylko prelekcje i debaty, to także imprezy towarzyszące, czyli Business Mixer – spotkanie networkingowe B2B, strefa prezentacji firm, czyli możliwość rozpowszechnienia wizerunku swojej firmy podczas tak prestiżowego przedsięwzięcia jakim jest nasze wydarzenie, to także integracja, czyli inicjowanie kontaktów biznesowych w mniej formalnych okolicznościach, a w tym roku poprzez imprezę Lubuski Oktoberfest 2019. Forum to wydarzenie skierowane do przedsiębiorców i organizowane z myślą o nich.

Zapraszam do lektury aktualnego numeru i współpracy z Organizacją, bo jesteście dla Was. Jesteśmy po to, by wspierać lubuski biznes i tworzyć Wam przestrzeń do inicjowania i budowania nowych kontaktów.



Joanna Zielińska
Dyrektor Biura OPZL

Joanna Zielińska
Dyrektor Biura OPZL

REKLAMA

SPA • SIŁOWNIA • FITNESS
SQUASH • GROTA SOLNA

GRAPE TOWN
FITNESS & SPA

CZAS NA
PIZZĘ!

WINO:GRONO

KRĘGIELNIA
NR 1 W EUROPIE!

GRAPE TOWN
BOWLING CLUB

KOMFORTOWE POKOJE

GRAPE TOWN
HOTEL



Lataj z lubuskiego lotniska w świat!



Port Lotniczy Zielona Góra w Babimoście jest dynamicznie rozwijającym się lotniskiem regionalnym, które aktualnie w swojej ofercie posiada loty krajowe i wakacyjne loty czarterowe. Szybkie i komfortowe połączenie ze stolicą sprawia, że od 2017 roku sukcesywnie rośnie liczba pasażerów korzystających z regularnych połączeń lotniczych do/z Warszawy.

Od czerwca br. **Port Lotniczy Zielona Góra w Babimoście** oferuje do Warszawy dwa połączenia lotnicze dziennie, zarówno rano jak i wieczorem, w dogodnych godzinach dla podróżnych. Wyloty do stolicy o godz. 8.35 pozwalają na swobodne przybycie na lotnisko, a szybka podróż stwarza możliwość skutecznego dotarcia na ważne spotkania biznesowe lub rodzinne czy skorzystania z bogatej oferty połączeń przesiadkowych LOT-u. Samolot powrotny do Zielonej Góry wylatuje z Warszawy o godz. 19.35.

Połączenie lotnicze z **Portu Lotniczego Zielona Góra w Babimoście** to idealna alternatywa dla kolei. Ze względu na remonty linii kolejowej pomiędzy Poznaniem a Warszawą warunki podróżowania do stolicy kolejną uległy znaczącemu pogorszeniu, a podróż do stolicy trwa ponad 6 godzin. Dzięki ofercie lotniskowej Lubuszanie mają znakomitą alternatywę dla podróży kolejną, autobusem, czy też samochodem. W niecałą godzinę można dostać się do Warszawy nowoczesnymi 78-miejscowymi samolotami Polskich Linii Lotniczych LOT.

Samolot do/z Warszawy jest również konkurencyjny cenowo. Najtańsze bilety lotnicze do stolicy kosztują już od 66 zł w jedną stronę i można je rezerwować na stronie internetowej

www.lot.com. Nie trzeba się też martwić o dojazd na lotnisko. Do **Portu Lotniczego Zielona Góra w Babimoście** pasażerowie dojeżdżają z Zielonej Góry wygodnym autobusem, dedykowanym specjalnie dla pasażerów LOT-u. Dojazd samochodem z Zielonej Góry na lotnisko zajmuje ok. pół godziny, a przy terminalu do dyspozycji pasażerów jest również bezpłatny, monitorowany parking.

Nowością **Portu Lotniczego Zielona Góra w Babimoście** jest również oferta wakacyjna w sezonie letnim. Wszystkim, którzy chcą skorzystać z dogodnego transportu do ciepłych krajów, lubuskie lotnisko razem z biurem podróży Coral Travel oferuje raz w tygodniu połączenie lotnicze na Riwierę Turecką.

Twoje lotnisko jest bliżej niż myślisz!

- szybki dojazd na lotnisko (z Zielonej Góry ok. 30 min.);
- doskonałe skomunikowanie z A-2 i S-3;
- dogodne godziny odlotów i przylotów samolotów z/do Warszawy;
- rozkład lotów dostosowany do połączeń przesiadkowych z lotniska w Warszawie;
- ceny biletów do Warszawy od 66 zł w jedną stronę!
- szybka i bezpieczna podróż trwająca ok. 1 godz.;
- dojazd na lotnisko dedykowanym autobusem PKS;
- bezpłatny, całodobowy, monitorowany parking na terenie lotniska;
- sprawna i szybka odprawa pasażerów.

WWW.LOTNISKO.LUBUSKIE.PL



Fot. zasoby Spółki



Fot. zasoby Spółki

Biała lista podatników VAT

Od 1 stycznia 2020 r., jeśli zapłacisz swojemu partnerowi biznesowemu kwotę powyżej 15 tys. zł na inny rachunek bankowy, niż podany w elektronicznym wykazie podatników VAT, będziesz miał z tego tytułu surowe konsekwencje podatkowe.

Od 1 września br. weszły w życie przepisy dotyczące tzw. białej listy podatników VAT. W specjalnym rejestrze można sprawdzać, czy dany podmiot jest zarejestrowany dla potrzeb VAT i czy ma zgłoszony numer rachunku bankowego. Dla przedsiębiorców bardzo ważną informacją, którą w nim znajdują są numery firmowych rachunków bankowych. Są to tzw. rachunki rozliczeniowe. Te numery są publikowane tylko w przypadku zarejestrowanych podatników VAT lub podatników VAT, którzy zostali przywróceniu do rejestru. Z kolei jeśli odmówiono ci rejestracji jako podatnika VAT lub zostałeś wykreślony, to twoje dane zostaną uwidocznione w wykazie, ale nie obejmą informacji o rachunku rozliczeniowym. Jeśli numer lub numery rachunków, z których korzysta twoja firma, zmieniły się i nie podałeś tej informacji do swojego urzędu skarbowego, powinieneś je zaktualizować.

Spółki zarejestrowane w KRS i spółki cywilne składają aktualizację bezpośrednio do urzędu skarbowego (NIP-8 i NIP-2), przedsiębiorcy prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą - przez CEIDG.

Będziesz mógł uwolnić się od tych sankcji, jeśli najpóźniej w ciągu 3 dni od zrobienia przelewu na niewłaściwy numer rachunku bankowego poinformujesz o tym naczelnika urzędu skarbowego właściwego dla sprzedawcy. Dane podatników będą aktualizowane raz dziennie, w każdy dzień roboczy. Dlatego powinieneś sprawdzać numer rachunku bankowego swojego kontrahenta tego samego dnia, w którym planujesz zrealizować przelew. Do 31 grudnia 2019 r. płatności na rachunek inny, niż podany w wykazie, nie są obciążone sankcjami.

**Na podstawie materiałów
Ministerstwa Finansów**

Sankcje za korzystanie z rachunku spoza białej listy

Od 1 stycznia 2020 r., jeśli zapłacisz swojemu partnerowi biznesowemu kwotę powyżej 15 tys. zł na inny rachunek bankowy, niż podany w wykazie:

- nie będziesz miał możliwości zaliczenia do kosztów uzyskania przychodu kwoty w tej części, w jakiej płatność przekracza kwotę 15 tys. zł. Nie będzie przy tym miała znaczenia liczba transakcji, na jaką podzieliś płatność wynikającą z jednej faktury,
- będziesz ponosił ryzyko odpowiedzialności solidarnej ze swoim kontrahentem za zaległości podatkowe, jeśli nie zapłaci on należnego podatku VAT od transakcji.

REKLAMA



Przedsiębiorco mamy doświadczenie jak pomóc Tobie w zwiększeniu sukcesu biorąc udział w kilku przetargach jednocześnie nie angażując gotówki!
Poręczamy 100% wadium do przetargu

Najtańsza oferta na rynku w zakresie poręczeń dla MSP

PORĘCZENIA KREDYTÓW I POŻYCZEK

- do kredytów i pożyczek obrotowych i inwestycyjnych
- do 80% kapitału kredytu lub pożyczki
- na okres do 120 miesięcy

PORĘCZENIA LEASINGÓW

- do leasingów: operacyjnego, finansowego i zwrotnego
- do 80% wartości finansowania
- na okres do 66 miesięcy

PORĘCZENIA ZAPŁATY WADIUM

- umowa pakietu za 0 zł prowizji
- do wykorzystania przez okres 12 miesięcy
- do wysokości 800 tys. zł
- pojedyncze poręczenia w ramach pakietu na okres do 90 dni do wysokości 400 tys. zł

w ofercie
poręczenia
kredytów i pożyczek
z pomocą
de minimis
za „0” zł

brak opłat za
rozpatrzenie
wniosków
o poręczenie



Lubuski Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.,
ul. Kupiecka 32B (2 p.), 65-058 Zielona Góra, tel. 68 323 96 00,
e-mail: lfpk@lfpk.pl, www.lfpk.pl



Województwo
Lubuskie

Poręczenia realizowane przy pomocy środków finansowych
Zarządu Województwa Lubuskiego

Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej stanowi największą i najprężniej działającą w województwie lubuskim organizację pracodawców. Od 2008 r. zaprasza przedsiębiorców, samorządowców i partnerów społecznych na coroczne Forum Gospodarcze, które ma już ugruntowaną pozycję w otoczeniu biznesu i na stałe wpisało się w promocję gospodarczą regionu. Celem Forum jest dyskusja, wymiana poglądów, poznanie najnowszych trendów gospodarczych, zidentyfikowanie szans i zagrożeń rozwoju przedsiębiorstw funkcjonujących w zachodniej Polsce. Forum kładzie nacisk na zacieśnienie kooperacji gospodarczej poprzez spotkania branżowe czy networking w atrakcyjnej formie.

ZACHODNIE FORUM GOSPODARCZE 2019

2 października /Zielona Góra/ *Biznes po niemiecku*

3 października /Zielona Góra/ *MB Startup Day*

4 października /Nowa Sól/ *Zachodni Kongres Innowacji:
Time to cooperation with startup*

Imprezy towarzyszące forum

2 października *Business Mixer - spotkanie networkingowe*

2 października *Lubuski Oktoberfest - wieczór integracyjny*

ORGANIZATOR



PARTNERZY



PATRONAT



SPONSORZY



PATRONAT MEDIALNY



Guten Tag. Ich möchte Geschäfte machen



Nikt z nas nie ma wątpliwości, że styl prowadzenia biznesu mieszkańców Japonii czy Turcji znacznie różni się od polskiego. Czy takie problemy mogą występować wśród przedsiębiorców o wspólnych europejskich tradycjach?

Niestety mogą i często stają się barierą w nawiązywaniu kontaktów i rozwoju współpracy pomiędzy przedsiębiorcami oddalonymi od siebie o mniej niż 100 km, których dzieli wyznaczona na mapie granica polsko – niemiecka i nieformalne zasady prowadzenia biznesu.

Zasada: unikaj „halo”

Niemcy rozpoczynają każdą rozmowę od przedstawienia się nazwiskiem i informacją z jakiej instytucji czy firmy dzwonią. Niestosownym jest zadzwonić do niemieckiego kontrahenta i nie przedstawiając się rozpocząć rozmowę, nawet jeśli mamy pewność, że odbierający ma zapisany nasz numer w swoim aparacie, a nasze powitanie jest wystarczająco serdeczne. W rozmowach liczy się przede wszystkim konkretny, jednak gdy prowadzimy dłuższą współpracę w dobrym tonie jest small talk – Niemcy doceniają pytania o plany wakacyjne, o pogodę – jednak zdecydowanie dopiero wtedy, gdy główny temat rozmowy zostanie załatwiony.

Z dystansem podchodzą do rozmów o prywatnym życiu, a jeśli nawet do takich dojdzie w żadnym wypadku nie powinniśmy tego traktować jako przejście na inny, wyższy poziom znajomości. W przypadku późniejszych problemów żadna wcześniejsza poufalskość nie będzie usprawiedliwieniem. I sztańdrowa różnica – odbierając telefon nie używamy sformułowania „halo?”

Uważane jest ono za nieuprzejme. Zamiast tego wystarczy: „Ja, bitte?”

Zasada: termin jest święty

O zamiłowaniu Niemców do porządku, organizacji i formalizmu krąży wiele mitów, jednak prawdą jest, że termin jest święty. Umawiając spotkanie unikajmy zmian jego daty, godziny czy miejsca. Wiąże się to z pewnym poczuciem porządku, z tym, że plan w zakresie spotkania był przemyślany, że to spotkanie jest ważne, że poważnie traktujemy naszego kontrahenta oraz, że inne rzeczy nie będą miały na niego wpływu. Musimy być punktualni. Brak punktualności nie jest dla Niemca oznaką braku szacunku (jak sądzimy), ale budzi wątpliwość czy kontrahent może mieć do nas i do danego przez nas słowa zaufanie, co jest podstawą dalszej współpracy.

Istnieją również niepisane zasady umawiania się na spotkania biznesowe. Mityczne „dwa tygodnie” rzeczywiście istnieją – znów budzą one zaufanie, tym razem do naszego profesjonalizmu – ponieważ dają czas obu stronom na przygotowanie się do spotkania, pozyskanie odpowiedniej wiedzy, przygotowanie oferty. Taki termin nie budzi wątpliwości, że jutro jesteśmy przejazdem i „wpadniemy” przy okazji. Spotkania powinny mieć nie tylko określony termin, ale również określona jasno tematykę i ustaloną długość spotkania. W dobrym tonie jest potwierdzenie terminu mailem z informacją

jakie tematy zamierzamy poruszyć.

Zasada: najważniejszy jest konkretny

Najpierw obowiązki, potem przyjemności – dotyczy to wszelkich form kontaktów z Niemcami. W czasie rozmowy nie należy odbiegać zbyt daleko od tematu. Dużym błędem jest, gdy podczas pierwszego spotkania biznesowego zdecydujemy

Telefon, mail i FAX – Pamiętajmy! Niemiecki biznesowy konserwatyzm dotyczy również form komunikacji, nadal często stosowana jest korespondencja fax’owa. Dlatego brak numeru fax, może być dużym utrudnieniem we współpracy.

Nienachalne wizytówki – Pamiętajmy! Spotkań nie rozpoczynamy od wręczania wizytówek, które ewentualnie dołączmy do przekazanych kontrahentowi materiałów lub pozostawmy na stole po zakończonych obradach.

się na długą dygresję. Niemieccy przedsiębiorcy z dystansem oceniają potencjalnych kontrahentów oraz wszelkie informacje podane przy rozpoczęciu współpracy. Dodatkowe żarty czy opowieści traktowane są jako odwrócenie uwagi od meritum sprawy. Należy zadbać o konkret, podanie szczegółowych danych, najlepiej liczbowych, porównań, zestawień świadczących o przygotowaniu do rozmowy. W trakcie pierwszych rozmów należy unikać gwałtownych zmian decyzji i spontanicznych pomysłów, jakie Polacy odbierają jako kreatywność, a Niemcy jako brak wcześniejszego przygotowania do spotkania.

Zasada: tytuły i nazwiska

Niemcy nadal na wizytówkach i w każdym rodzaju kontaktów biznesowych używają tytułów naukowych czy zawodowych. Dodatkowo zwracając się do niemieckiego kontrahenta przez telefon czy w korespondencji należy pamiętać, że nazwisko równoważne jest tytułowi. Użycie nazwiska będzie więc traktowane jako oznaka szacunku, ale również nie narażenie się na śmieszność, ponieważ Niemcy nie używają zwrotu grzecznościowego typu „Panie Zbigniewie”, który pojawia się bardzo często w polskiej korespondencji mailowej. Nawet jeśli w dłuższej współpracy, gdy w bezpośredniej rozmowie przechodzą na „ty”, to podczas wieloosobowych spotkań użyją formy „Herr Nowak”.

Zasada: nie zawsze usłyszysz „nein”

Gdy negocjacje dobiegają końca należy mieć na uwadze, że Niemcy nie zawsze odmawiają wprost. Jeśli usłyszemy wymijającą i niejasną odpowiedź,

Zwłoka w płatności – Pamiętajmy!
Informacja o tym, że bank już nieczynny i nie można nadać przelewu, nie zawsze jest wymówką i zwłoką w płatności. Przy otwieraniu konta w niemieckim banku, nadal otrzymamy plik papierowych przelewów, które w wielu firmach są stosowane.

bądźmy przygotowani na ewentualne zakończenie współpracy i podejmijmy dalsze starania. Oczywiście działa to również w drugą stronę – nieodebrany kilkukrotnie telefon, nieoddzwonienie czy brak odpowiedzi na wiadomość e-mail może zostać odczytane przez niemieckiego przedsiębiorcę jako brak chęci dalszej współpracy. Często dzwonienie do kogoś 3 czy 5 razy uważane jest za natarczywe, bo skoro nie odbiera / nie odbieram telefonu jest to jednoznaczne z zakończeniem współpracy. Dlatego tak ważna jest informacja zwrotna choćby z informacją kiedy kontakt będzie możliwy.

Zasada: najlepiej F2F

Coraz częściej w polskim biznesowym świecie znamy się tylko i wyłącznie z telefonicznych rozmów, a pierwsze bezpośrednie spotkanie, odbywa się na bankiecie podsumowującym udaną kooperację. Niemcy jednak preferują rozpoczęcie współpracy od spotkania twarzą w twarz, które pozwala im nabrać zaufania i przekonania, że dany kontrahent będzie solidnym partnerem. Pamiętajmy, że nie wszyscy Niemcy wiedzą jak rozwija się polska gospodarka i na jakim poziomie jest polski biznes.

Często podczas spotkań w siedzibach polskich firm jasno komunikują swoje zaskoczenie wysoką organizacją pracy, innowacyjnością stosowanych rozwiązań, wykorzystywaną technologią IT czy wielkością nakładów inwestycyjnych nawet małych firm. Wykorzystujemy to.

Pamiętajmy jednak, że polska gościnność nie powinna w pełni rozkwitać zwłaszcza podczas pierwszego spotkania, a podkreślenie ważności rozpoczęcia współpracy podarunkiem może zostać uznane za niestosowne. Dlatego w początkowych kontaktach należy wstrzymać się od gestów znacznie wykraczających poza sferę biznesową. To samo dotyczy gestów, zbyt-niej poufałości, a w przypadku relacji damsko-męskich pocałunków w rękę. Na powodzenie rozmów wpłynąć mogą również „wpadki” związane z ubiorem, który powinien być nie tyle konserwatywny, co formalny, bez znaczących uduziwnień.

Jednak długoterminowe kontakty biznesowe z niemieckimi firmami, to wcale nie stałe i kurczowe trzymanie się zasad. Pamiętać o nich należy przede wszystkim na początku współpracy, kiedy to kluczowe jest wzbudzenie zaufania. Później możemy w nasze kontakty wplatać bardziej nieformalne elementy i zapoznawać naszego niemieckiego partnera z biznesem po polsku.



Marta Nadrzycka – Soczek

Doradca biznesowy z wieloletnim stażem w zarządzaniu projektami, wdrożeniami, firmami i współpracą zagraniczną. Obecnie prowadzi własną firmę konsultingową.

LICENCJONOWANY PRZEWÓZ OSÓB



- TRANSFERY LOTNISKOWE
- OBSŁUGA TRANSPORTOWA FIRM
- PRZEWOZY MIĘDZYNARODOWE
- WYJAZDY NA TARGI I KONFERENCJE
- VIP TRANSFER

Jesteśmy do dyspozycji 24h - 7 dni



TRANSPORT
PRZEWOZY PASAŻERSKIE

tel. +48 733 596 196
www.giktransport.eu

S T A R T U P

Jak wyglądają startupy w Polsce?

Dla Biznesu Lubuskiego pisze Julia Krysztofiak-Szopa, prezes zarządu Fundacji Startup Poland.

Państwo wydało do tej pory na startupy ponad półtora miliarda złotych. Kolejne 2 miliardy na pobudzenie rynku inwestycji w innowacyjne firmy ma przeznaczyć PFR Ventures. Czy to dużo?

Na tych, którzy ze sceptycyzmem śledzą polskie startupy, takie liczby nieustannie robią wrażenie. Jednak w globalnym kontekście sumy te wypadają wciąż dość blado. Przecież sam jeden londyński fundusz Atomico, młodszy od rodzimego KFK, bo założony dopiero przez twórców Skype'a po jego akwizycji przez eBay, zarządza obecnie 765 milionami dolarów. Z polskiej perspektywy to suma nieosiągalna!

W poszukiwaniu jednorożca

Różnicę skali widać gołym okiem. Jednak ostatnie badania pokazują, że innowacyjnym firmom w Polsce brakuje nie tylko kapitału. Coraz istotniejszą barierą staje się bowiem deficyt wykwalifikowanych pracowników. Wydobyć „polskiego węgla XXI wieku”, czyli inżynierów, programistów i deweloperów aplikacji nie nadąza za popytem. Co gorsza, szczególnie często z brakiem wykwalifikowanych kadr borykają się te najbardziej innowacyjne startupy, które rozwijają technologie uczenia maszynowego, sieci neuronowych, sztucznej inteligencji i blockchain. A to właśnie te obszary dla przyszłych jednorożców są tym, czym dla Skype'a była gwałtowna adopcja internetu 20 lat temu.

Ułomny system edukacji, który nie produkuje wystarczająco dużo przedsiębiorczych ekspertów, zaczyna być olbrzymią przeszkodą dla polskiej innowacyjności. Po pierwsze oferta szkół wyższych w Polsce nie wyprzedza wyzwań przyszłości. Przykładowo sztuczną inteligencję można w Polsce studiować jedynie w dwóch miejscach: w Instytucie Filozofii lubelskiego Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej oraz na Wydziale Matematyki i Nauk Informacyjnych Politechniki Warszawskiej. Po drugie modele nauczania w szkołach podstawowych i średnich w żadnym momencie nie kształtują w uczniach postaw kluczowych dla przedsiębiorczości: zarządzania własnym czasem, podejmowania decyzji, współpracy i przywództwa.

Nie powielajmy doliny krzemowej

Ostatnie badanie Startup Poland z 2018 roku swoim zasięgiem objęło ponad 1100 firm technologicznych. To rekordowa, reprezentatywna próba, która rzetelnie pozwala określić, na jakim etapie rozwoju są w Polsce startupy i porównać wyniki do stanu rzeczy sprzed czterech lat.

W 2015 roku pisaliśmy, że kluczowy dla rozwoju startupów jest wzrost popytu sektora przedsiębiorstw na innowacyjne technologie. Ostatnio sprawdziliśmy, jak wygląda współpraca dużych firm ze startupami, co dają startupom korporacyjne akceleratorzy i czy w Polsce jest potencjał exitów – akwizycji i debiutów giełdowych.

Otoczenie gospodarcze, w jakim znajdziemy się za 20 lat będzie diametralnie inne niż dzisiaj. Dlatego

dziś nie możemy skupiać się na powielaniu rozwiązań z Zachodu czy Izraela, ale przede wszystkim na mądrym przewidywaniu przyszłości. Jeśli będziemy kolejny rok czekać z reakcją na bieżące, palące wyzwania przedsiębiorców high-tech, może się okazać, że państwowe fundusze rozwoju będą optymistycznie inwestować w budowanie startupowych kopalni, choć zaraz skończą nam się złoża.

Tekst powstał na podstawie badania startupów w 2018 roku. 15 września zakończył się czas na wypełnianie ankiet startupów w edycji 2019.



Julia Krysztofiak-Szopa

Prezes Fundacji Startup Poland, największej organizacji startupowej w Polsce. Jest również przedsiębiorcą i współwłaścicielką globalnej marki produkowanej w Polsce bielizny Wellfitting. Z wykształcenia jest filozofem. Pracuje w branży startupowej od 10 lat. Większość doświadczeń zdobyła w Krzemowej Dolinie i Szwajcarii. Była pierwszą dyrektorką programową kalifornijskiego akceleratora startupów Blackbox.vc



■ Startup Weekend Zielona Góra

W startupie kapitał społeczny ma więcej oktanów niż finansowy

- Również w województwie lubuskim – twierdzi Łukasz Rut w komentarzu o startupach dla Biznesu Lubuskiego.

Nie ma zmiłuj, matematyka jest tu prosta. Albo znajdzie się paliwo napędzające startup, aby przyspieszać i wyprzedzać innych w globalnym wyścigu, albo cała maszyna stanie. Wszystkie elementy muszą tu współgrać. I tu badania startupów na przestrzeni ostatnich lat nie pozostawiają złudzeń. Pierwszym paliwem są pieniądze. Niezmiennie taką potrzebę wskazuje około 2/3 badanych. To oczywiste. To w końcu biznes. Nawet Minimum Viable Product potrzebuje kapitału, aby powstać. Większego, mniejszego, różnie. Ale to niezbędne dla większości firm. Trudno z tym dyskutować.

Kapitały mamy trzy

Drugim paliwem jest kapitał ludzki. Bo jednak przeważająca większość badanych podmiotów jest w już fazie po formułowaniu podstawowych założeń modelu biznesowego. Pojawiają się więc potrzeby dodatkowych talentów: sprzedawców, deweloperów, copywriterów, czy nawet prawników. Nikt nie jest alfą i omegą, a czym dalej w las, tym więcej drzew. Blisko połowa startupów potrzebuje rąk do pracy. Na szczęście praca w startupie uchodzi za atrakcyjną, w dobrze opłacanych branżach, elastyczną. To wartościowe dla młodych ludzi zatrudnienie. Kandydat nie musi jak w korporacji być młody i mieć jednocześnie lata doświadczeń. To ważna różnica. Jedni startupowcy ciągną innych.

Trzecie paliwo to networking i specjalistyczna wiedza podchodząca od mentorów i ekspertów. To coś, co socjologowie zwykli nazywać kapitałem społecznym. To kapitał relacji, zaufania, wzajemności, współpracy. Znam funkcjonujące dziś dobrze podmioty, które nie miały kasy, ale dzięki współpracy zbudowały MVP i dziś są między drugim, a trzecim etapem rozwoju. Znam też startupy, które otrzymały setki tysięcy finansowania i dziś ich nie ma. Zatrzymali się na solution-product fit. Pieniądze się skończyły, skończył się zapal. Te firmy różnił właśnie fakt posiadania kapitału społecznego. Bo ten kapitał ma więcej oktanów, to

długookresowa energia, i działa trochę jak odnawialne źródła według zasady wzajemności: ja ci pomogłem, wierzę, że i ty pomożesz mi.

Nowa Sól stolicą startupów

I co najważniejsze, kapitał społeczny podlega konwersji i może uzupełnić inne deficyty. Sieć relacji może zastąpić pieniądze i pracowników. Polskie ekosystemy, które zrozumieją to najprędzej, dostarczą paliwa startupom w ich rozwoju na wiele lat. Obecność w badaniu Fundacji Startup Poland takich miast jak Kraków, Wrocław czy Trójmiasto nie jest tu zaskoczeniem, bo to one najlepiej dbają właśnie o każdy z tych trzech obszarów, organizują imprezy, tworzą przestrzenie do współpracy, animują aktywność, finansują. Jest równowaga zasobów.

Ich drogą podąża Nowa Sól. Stworzyła przestrzeń dla startupów, wynajmuje biura wirtualnie, organizuje dla nich imprezy, wspiera Startup Weekendy, zaprasza najznamienitszych aktorów tego środowiska na spotkania, inwestuje w startupy miliony złotych, szykuje się do budowy Interior Startup Space. Jest nazywana lubuską stolicą startupów. Ale to wszystko mało. Cóż może jedno średniej wielkości miasto woj. lubuskiego, w obliczu takich zaniedbań regionu? Z radością więc przyjmuje takie inicjatywy jak te związane z hekatonami czy startup daysami, które nieśmiało przebijają się w naszym regionie. Więcej, więcej! Róbmy tego więcej. Bo współpraca to filar tego najlepszego paliwa, jakim jest kapitał społeczny.



Łukasz Rut

Ambasador Fundacji Startup Poland w województwie lubuskim. Doktorant Uniwersytetu Zielonogórskiego. Ekspert ds. startupów Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i ds. innowacji Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Zastępca dyrektora OPZL.



Nigdy nie chciałam być przedsiębiorcą

Mówi Małgorzata Bieniaszewska, która im dłużej prowadzi biznes tym bardziej się upewnia, że nie trzeba urodzić się przedsiębiorcą by nim być. Opowie o tym podczas Zachodniego Forum Gospodarczego, w ramach którego odbędzie się MB Startup Day.

Łukasz Rut: Ponoć zaczęło się od wielkiego upadku?

Małgorzata Bieniaszewska: Tak. Nigdy nie chciałam być przedsiębiorcą. Chciałam być filologiem, ukończyłam też psychologię. Pewnego dnia dowiedziałam się, że mój ojciec z powodu choroby nie może dłużej prowadzić rodzinnego biznesu. Proces sukcesji w moim przypadku trwał jeden dzień. Nazajutrz byłam już w firmie, po uzgodnieniu z ojcem gdzie i kiedy powstanie nasz nowy zakład. Na szpilkach, ubrana cała na białą chciałam zrobić nowe otwarcie i pokazać, jaka jestem elegancka i profesjonalna. Pierwsza porażka nastąpiła już na wejściu. To był bolesny upadek. Siedząc na podłodze ze złamanym obcasem pomyślałam sobie: „bądź sobą, nie udawaj kogoś, kim nie jesteś”. Od tamtej pory uczę się biznesu każdego dnia.

To trzeba się tego uczyć?

Oczywiście. Działaj globalnie, myśl lokalnie. To jedna z moich podstawowych zasad. Wcieliłam ją w życie w 2002 r. Nawet nie zdając sobie z tego sprawy. Szybko zrozumiałam, że nie muszę niczego udawać przed inżynierami. Na ich szacunek zasłużyłam, gdy udowodniłam, że mam otwartą głowę, a mój pomysł na rozwój firmy ma szansę powodzenia. Bardzo pomogły mi w tym niepewne czasy i gospodarcze turbulencje. Widziałam jak kryzys azjatycki i rosyjski prawie zdmuchnął naszą rodzinną firmę z rynku, bo nie mieliśmy zdywersyfikowanego portfela odbiorców. Widziałam też, z jakim trudem przetrwalimy załamanie po pęknięciu bańki spekulacyjnej na początku naszego wieku. To pomogło mi przekonać załogę, że nadal musimy tworzyć oryginalne, własne produkty, ale odbiorców szukać za granicą. Na pewno nie wśród polskich firm z sektora motoryzacyjnego, które wtedy dogorywały.

Kobieta szefem firmy samochodowej. Łatwo nie było?

Moim pierwszym sukcesem w rodzinnej firmie było przekonanie inżynierów, że dobry produkt to nie wszystko. Trzeba go jeszcze sprzedać i dostosować

do potrzeb odbiorców. Tak rozpoczęła się nasza ekspansja. Zaczęliśmy od Niemiec w 2003 r., teraz jesteśmy prawie na wszystkich kontynentach. Do dziś uważam, że nie trzeba być inżynierem, by prowadzić firmę inżynierską. O sukcesie decyduje umiejętne wykorzystanie własnych zasobów. Największym kapitałem są ludzie. Szukamy ich na miejscu, w Lubuskiem.

Firma nie jest mała, rynek wymaga jednak elastyczności. Trzeba być zwinnym jak startup.

Zmieniając całkowicie strukturę sprzedaży firmy byliśmy właśnie jak startup. Szukaliśmy swojej drogi. Dziś te szlaki są już przetarte. O tym jak z nich korzystać, tworząc nową firmę lub firmę na nowo, opowiem na otwarciu Zachodniego Forum Gospodarczego podczas MB Startup Day.

O czym usłyszą uczestnicy spotkania?

Na początku naszej ekspansji żadna z globalnych firm, z którymi chcieliśmy pracować, nas nie znała. Bywało, że mieliśmy tylko jedną szansę, by powiedzieć o co nam chodzi i pokazać produkt. Musieliśmy się nauczyć, jak mówić językiem korzyści, wykorzystać nasze 5 minut w różnych krajach i różnych kulturach. Identyfikacja potrzeb rozmówcy i prowadzenie rozmów z klientem to tematy, które poruszymy podczas MB Startup Day.

Dla kogo jest ta impreza?

Nasze warsztaty w ramach Zachodniego Forum Gospodarczego są przeznaczone nie tylko dla przedsiębiorców. Zapraszamy wszystkich, którzy chcą ruszyć swoją własną drogą. Nie ważne, czy chcecie tworzyć swoją firmę, świadczyć usługi, być niezależnymi konsultantami, czy planujecie karierę na stanowiskach kierowniczych. Dlatego jako prelegentów zaprosiliśmy specjalistów i strategów sprzedaży, marketingu oraz menedżerów.

Małgorzata Bieniaszewska

Właścicielka MB Pneumatyka, członek zarządu OPZL, szefowa zespołu małych i średnich firm Rady ds. Przedsiębiorczości przy Prezydencie RP. Prekursor idei współpracy biznesu z nauką w regionie. Lokalny zakład zmieniła w globalną firmę badawczo-produkcyjną sektora automotive.



■ Czy Nowa Sól z Interioriem jest naprawdę stolicą startupów?

Nowa Sól, nową stolicą województwa?

Tak, tak. Ale startupów. Tak twierdzą bynajmniej oni sami.

Według Deloitte

Startupy zazwyczaj rozpoczynają działalność jako małe przedsiębiorstwa, które zatrudniają kilka osób. Jednak te, które osiągnęły dojrzałość i pomyślnie przechodzą fazę skalowania, przekształcają się w istotnych pracodawców. Startupy tworzą miejsca pracy w szczególności skierowane do młodych osób. Wynika to z jednej strony ze specyfiki pracy w startupach, z którą wiąże się – przynajmniej początkowo – duża niepewność i niestabilność. Z drugiej strony jest to efektem charakteru kwalifikacji, jakie są najbardziej potrzebne w startupach, działających przede wszystkim w stosunkowo nowych, dynamicznie rozwijających się branżach. Tworząc wartościowe miejsca pracy dla młodych ludzi, startupy spełniają ważną społecznie i gospodarczo funkcję.

Na podstawie: Diagnoza ekosystemu startupów w Polsce, czerwiec 2016, partner badania: Narodowe Centrum Badań i Rozwoju.

Podczas jednej z ostatnich imprez, które organizowane były w Interiorze w kuliachach usłyszałem takie słowa: - To teraz mamy w lubuskim trzy stolice województwa: stolicę rządową w Gorzowie z wojewodą, stolicę samorządową w Zielonej Górze z marszałkiem i stolicę startupów w Nowej Soli z Interioriem".

To autentyk. Postanowiliśmy więc sprawdzić skąd taka opinia?

- Interior prowadzi projekty badawcze, zatrudnia przedsiębiorców do pracy w nauce. Doradza, szkoli, edukuje i inkubuje. Świadczy usługi w centrach badawczych. Pomaga rozwijać startupy. Prowadzi fundusz inwestycyjny i Sieć Aniołów Biznesu. Wynajmuje powierzchnię biurową, laboratoryjną i produkcyjną. Właścicielami Interiora są uniwersytet, strefa ekonomiczna,

stowarzyszenie przedsiębiorców, samorządy i biznes – tłumaczy jego prezes, Andrzej Matłoka.

Bo miasto powołało Interior

No dobrze. Ale dlaczego ktoś nazwał to właśnie miasto, stolicą startupów, dopytujemy. - To miłe, ale nie wiem. Może dlatego że to właśnie miasto powołało Interior? Sam nie wiem – zastanawia się A. Matłoka. - Ale tak. Faktycznie startupy koncentrują się wokół Interiora. Jest on bowiem świetnie położony. Przy obwodnicy miasta, ze zjazdu z drogi S3, na terenie przylegającym do Strefy Ekonomicznej. Park ma dostęp do dużej ilości prądu i ultra szybkiego węzła internetowego – dodaje po dłuższej chwili.

- Prowadzimy tu fundusz seed capital. Inwestujemy w startupy. Dotąd zainwestowaliśmy w blisko 20 takich firm, przeszło 10 mln zł. Jesteśmy ich współwłaścicielami. Interior tworzy innowacyjne spółki. Prowadzi Sieć Aniołów Biznesu Interior HUB. Jest czynnym uczestnikiem regionalnego i krajowego środowiska startupowego. W parku swoją siedzibę ma lubuski Ambasador Fundacji Startup Poland. Park współorganizuje jako jedyny w tej części kraju, polską edycję programu Startup Weekend. Park, osiągnięte zyski przeznacza na rozwój firm startup. Może o to chodzi - mówi A. Matłoka.

Dziś w Interiorze funkcjonuje około 20 rezydentów infrastrukturalnych. Zajmują oni biura, hale i część konferencyjną. Spotykają się ze sobą w strefach networkingowych zimą wewnątrz obiektu i w strefach relaksu na zewnątrz latem. Korzystają z leżaków, wygodnych sof i zaplecza

kuchennego. Uzupełnieniem rezydentów parku, są rezydenci wirtualni. Jest ich blisko 50. Są tu ponieważ chcą mieć adres w parku i serwis najwyższej jakości obsługi. Mogą również korzystać z jego zaplecza.

Szukali inspiracji w siedzibie Google

Interior w ciągu ostatnich kilku lat zrealizował blisko 50 usług w ramach formuły Bon na innowacje, w tym wiele właśnie dla startupów. Były one warte łącznie około 6 mln zł. Część z nich jeszcze trwa. Te które się zakończyły, mogą cieszyć się wdrożeniem efektów do działalności gospodarczej. Dotąd 23 projekty zakończyły się zgłoszeniami ochrony własności przemysłowej, z czego połowa poza granicami Polski.

- Interior głośno upomina się o wsparcie dla tego rodzaju firm. To o nich właśnie myśli planując budowę Interior Startup Space – tłumaczy A. Matłoka. - To dla takich właśnie firm chcemy stworzyć atrakcyjną przestrzeń, którą podpatrywaliśmy w przestrzeni coworkingowej jednego z drapaczy chmur w Warszawie, czy w Google for Startups, który również odwiedziliśmy – dodaje.

- Chcemy się podzielić naszymi doświadczeniami i zapytać o zdanie innych, startupów, przedstawicieli przemysłu, samorządowców. Dlatego właśnie tematem tegorocznego Zachodniego Kongresu Innowacji jest współpraca startupów i dojrzałego biznesu. Skoro ktoś nas tak zaszukładował, to jako stolica musimy sprostać tym oczekiwaniom – uśmiecha się A. Matłoka.

Red.

■ W Interiorze podczas Zachodniego Kongresu Innowacji spotykają się liderzy i rozmawiają o najważniejszych kierunkach rozwoju gospodarczego Polski Zachodniej.



Widzimy powtarzalne trendy w budowie samochodów

Mówi Ryszard Gongor, członek zarządu spółki GEDIA Poland, który w rozmowie z Łukaszem Rutem opowiada o tym jak w ciągu ostatnich lat zmienił się rynek pracy, kim dla niego są pracownicy z Ukrainy i czym będziemy jeździć za kilka lat.

Łukasz Rut: Ilekróć Pana widzę, zawsze pytam, jak tam z rękami do pracy? Ponarzekały trochę i pocieszymy się, że gorzej być już nie może. I tak to trwa od ponad 10 lat. Gdzie jest ściana?

Ryszard Gongor: Zagadnienie podaży rąk do pracy towarzyszy każdemu przedsiębiorcy od momentu rozpoczęcia działalności gospodarczej i jest to niestanna sinusoida. Pamiętajmy, że od ponad 11 lat żyjemy w czasach wielkiej koniunktury, która uśpiła już nie jedną spółkę. Od czasu do czasu musimy być przygotowani na ewentualne korekty rynków globalnych. Nasze przedsiębiorstwo nie jest wyjątkiem i naturalnie również podlega tym regułom rynku. Jedną z kluczowych wartości, które nam przyświecają jest gotowość na zmiany. Mamy odwagę twierdzić, że potrafimy na tyle elastycznie zarządzać naszym kapitałem pracowniczym, żeby motywować go w czasie rynku pracownika i ochronić przed utratą pracy w czasach bessy.

To się tak da? Nie można po prostu zwolnić, a potem zatrudnić?

Nasza załoga posiada wiele unikalnych umiejętności, w których rozwój rokrocznie inwestujemy setki tysięcy złotych. Nasi ludzie - bezpośrednio lub pośrednio - wytwarzają dobra przemysłowe dla największych koncernów i chcemy, żeby wiedzieli, że w GEDIA Poland czeka ich bezpieczna przyszłość. Jesteśmy przedsiębiorstwem wielopokoleniowym. Pracują

u nas nie tylko pary, ale i ich pełnoletnie dzieci. W naszym przekonaniu to dowód zaufania do przedsiębiorstwa i powód do dumy.

Sam jestem z Nowej Soli. Moi przyjaciele pracują w GEDII, tak jak pracowali wcześniej ich rodzice.

Bo tak jest. A skoro jesteśmy przy temacie młodych - niezależnie od tego, jakie kwalifikacje młodzież zdobywała w szkołach, tutaj realizowany jest nasz cykl doskonalenia. Naturalnie, wykształcenie naprowadza na stanowisko pracy, jednak nie jest to ulica jednokierunkowa. Wiemy, że szkoły wiele robią, żeby nadążyć za potrzebami przemysłu, ale ten zawsze będzie im uciekał, stąd wspomniana wyżej nauka już w murach Spółki.

Jakiś czas temu Polskę zalalała fala pracowników z Ukrainy. Pracują oni też w GEDII?

Tak. Napływ obcokrajowców do Polski, w tym do nas, to zjawisko naturalne i odpowiedź na dzisiejszy brak rąk do pracy w Europie. Z dużymi sukcesami pozyskujemy ich do naszego przedsiębiorstwa i cieszymy się razem z nimi, gdy wiążemy się ze sobą umową o pracę. W naszych szeregach mamy już około stu osób, które nie tylko wtopiły się w struktury



różnych działów firmy, ale także wiązać swoją przyszłość z naszym regionem. Ich napływ częściowo jest odpowiedzią na fluktuację minionych lat, jednak ta z 2019 roku jest dużo niższa niż było wcześniej.

To nie jest dziś tak, że pracownik skacze z zakładu do zakładu?

Podjęliśmy liczne działania, które poprawiły tę statystykę. W jej ograniczeniu pomogło nam także długoterminowe porozumienie płacowe wypracowane wspólnie ze związkami zawodowymi. Zawiera ono jasne perspektywy rozwoju płac aż do roku 2020. Korzyści są oczywiste - wszyscy wiemy, co i kiedy czeka nas w zakresie wynagrodzeń.

Tak jest bardziej stabilnie.

Gedia Poland od ponad 21 lat, z wyjątkiem roku 2009, zatrudnia rokrocznie więcej osób. Mamy prawo uważać, że jesteśmy marką w skali kraju. Dotyczy to także naszego miasta, którego sukces dokonuje się na naszych oczach.

Dzielicie się swoim sukcesem z miastem?

Chcemy przyczynić się do uatrakcyjnienia Nowej Soli jako miejsca, gdzie mieszkamy, pracujemy i gdzie uczą się nasze dzieci. Cieszymy się nie tylko swoimi sukcesami zawodowymi, lecz także rozwojem regionu, w tym sportowym. „Koliberki”, „UKS Trójka” to dwa nasze świeże projekty dedykowane do młodych. Z przyjemnością kibicujemy naszym sportowcom, którzy rzadko przegrywają, za to dostarczają wielu niepowtarzalnych emocji.

W sporcie, jak wiemy, bywa jednak różnie, ale dobry kibic jest ze swoim klubem nie tylko w chwilach zwycięstwa, ale i po porażkach. Podobna idea towarzyszy również nam. Z naszymi pracownikami wiążemy się i na dobre i na trudne czasy, dajemy stabilne zatrudnienie i maksymalne bezpieczeństwo. Planujemy wyłącznie długoterminowo, bo taka jest nasza branża, ale dzięki temu, nasz zespół nie musi się bać o swoją przyszłość.

Zostawmy na chwilę region, porozmawiajmy o świecie. Co słychać w branży?

Branża automotive przez lata wyznaczała kierunek najlepszych praktyk na rynku w zakresie produktywności oraz innowacji. Rynek jest jakkolwiek wrażliwy na emocje. Wszelkie zagrożenia na globalnym rynku skutkują natychmiastową zmianą zachowań klienta końcowego. Nakładają się na to poważne zmiany techniczno-handlowe. Wystarczy wymienić kilka z nich: car sharing, samochody elektryczne, konsolidacja największych graczy rynku. Wszystko skutkuje ogromnymi zmianami, które w efekcie końcowym wpływają na zachowania naszych klientów. Jednocześnie pewne cechy rynku pozostają bez zmian – ciągle poprawa procesów wewnętrznych i zewnętrznych, która implikuje obniżkę kosztów wytworzenia.

Jest dobrze czy źle?

W chwili obecnej, słowem, które opisuje stan obecny to: ciągle dopasowanie do zmieniających się reguł rynku.

Regulacje w zakresie emisji, wspomniana postępująca elektromobilność oraz zmiana zachowania konsumentów np. car sharing, zmieniają rynek. GEDIA jest bardzo aktywna w segmencie samochodów hybrydowych oraz elektrycznych, realizując na tym polu wiele projektów do takich samochodów jak BMW i8, BMW i3, VW e-Up, VW iD i innych.

To czym będziemy jeździć w najbliższych latach?

Od pewnego czasu widzimy powtarzalne trendy w budowie samochodów. Trend, będący najbardziej na czasie to elektromobilność. Innym trendem, który mocno przekłada się na nasze codzienne procesy to zmniejszanie wagi samochodów przy zachowaniu ich wytrzymałości. GEDIA Poland wpisuje się od lat w takie działania poprzez procesy gorącego tłoczenia, produkcję z aluminium oraz procesy klejenia. Trzecim trendem to szeroko pojęta autonomiczność oraz praca w sieci widoczna w wielu modelach samochodów. Autonomiczność jakkolwiek pozostanie jeszcze długo wyzwaniem wielowymiarowym. Za możliwościami technicznymi musi kroczyć zmiana prawa na wszelkich rynkach zbytu. Na koniec pozostają jeszcze wyzwania z zakresu etyki i prawa. Niewątpliwie ewolucja samochodu będzie należała do obszaru najbardziej interesujących wyzwań XXI wieku.

Red.

**Wspieram menedżerów i liderów
w skutecznym zarządzaniu sobą i zespołem
budowaniu poprawnych relacji
i radzeniu sobie ze stresem.**

Zapraszam na
coaching indywidualny i zespołowy.

Anna Andrysiak – psycholog, coach
505 607 923, anna@twoj.coach, www.twoj.coach



NEWSLUBUSKI**NEWSLUBUSKI.PL**

tel. 663 046 966

Darmowy baner na portalu informacyjnym NewsLubuski.pl przez miesiąc. Miejsce i wielkość do uzgodnienia.

RABAT
-100%

Mazel**MAZEL s.a.**

tel. 68 457 01 10

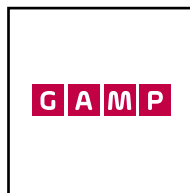
Kompleksowa usługa z zakresu instalacji elektrycznych, automatyki przemysłowej oraz energetyki zawodowej

RABAT
-5%

SAS**SAS24.PL**tel. 68 320 60 01
sklep@sas24.pl

Urządzenia gastronomiczne, chłodnictwo, kasy fiskalne, kawa w biurze

RABAT
-5%

**GAMP Sp. z o.o.**+48 790 213 841
izabela.gorwa@gamp.pl

Konsultacje ws. weryfikacji projektu IT pod względem zgodności z RODO.

RABAT
-100%

DEMP SP. Z O.O.
AGENCJA PRACY TYMCZASOWEJ**AGENCJA PRACY DEMP Sp. z o.o.**tel. 533 43 43 04
ewelina@demp.pl

Rekrutacje, pracownicy sezonowi, leasing pracowniczy i inne usługi HR

RABAT DO
-25%

RUBEN HOTEL**RUBEN HOTEL**

tel. 68 456 70 70, 68 456 70 78

Przy zamówieniach indywidualnych w Naszej Restauracji w Ruben Hotel, po okazaniu kuponu rabatowego

RABAT
-15%

TOYOTA
Zielona Góra**J.P.J AUTO DEALER TOYOTA ZIELON GÓRA**

tel. 514 685 274

Przy zakupie samochodu rabat:
10% na akcesoria Toyota
30% na montaż

RABAT
-10%

PALAC
WIECHLICE
Higienizacja - Golf - Rehabilitacja
EST. 1295**PAŁAC WIECHLICE ZBIGNIEW CZMUDA**tel. 68 376 86 10
repcja@palacwiechlince.pl

Usługi noclegowe, gastronomiczne, Spa&Wellness

RABAT
-5%

STACJAŁADOWANIA.COM**Agacki-Szymczak Sp. J.**tel. 881 062 750
biuro@agacki-szymczak.pl

Stacje ładowania – innowacyjny krok w ekologiczną przyszłość

RABAT
-5%

ideaHR GROUP**IDEA HR GROUP**tel. 790 355 003
magda@ideahr.com.pl

Rekrutacja pracowników, praca tymczasowa, szkolenia i coaching, outsourcing kadr i płac

RABAT
-10%

Oferty obowiązują do 31 stycznia 2020 r.

**DAKPOL Sp. z o. o.**

tel. 503 980 855

Usługa magazynowania
+ dystrybucja**RABAT**
-20%**TWÓJ COACH**
ANNA ANDRYSIAK

tel.: 505 607 923

mail: anna@twoj.coach

www.twoj.coach

Bezpłatne konsultacje wstępne dla
menedżerów i właścicieli firm.**RABAT**
-100%**GTS – BIURO TŁUMACZEŃ**tel. 507 819 014, 517 393 960
biuro@gts-tlumaczenia.plTłumaczenia
techniczne/specjalistyczne
j.polski<>j.angielski/j.niemiecki**RABAT**
-20%**TIGURA Sp. z o.o.**

tel. 728 442 549

info@tigura.pl

Rekrutacja pracowników
średniego i wyższego szczebla**RABAT**
-10%**CAMY BOGDAN KASPERSKI**tel. 501 256 376
eko@anielskieogrody.plWarsztaty i prezentacje
ogrodnictwa ekologicznego
oraz gotowania eko**RABAT**
-20%**KD Sp. z o. o.**

kontakt@kdbiuro.com

Usługi księgowe, marketing
i reklama, strona www, obsługa
spółek**RABAT**
-20%**CENTRUM BHP I PPOŻ.**
SELA Sp. z o.o.

tel. 68 325 01 30, 699 953 570

Kompleksowa obsługa stała
BHP i PPOŻ – przez 3 miesiące**RABAT**
-20%**SEVEN Sp. z o.o.**

tel. 68 324 77 07

sklep@seven.pl

Komputery, drukarki, serwis
www.seven.pl
rabat na usługi serwisowe**RABAT**
-10%**CENTRUM OBSŁUGI**
PRZEDSIĘBIORCÓW Sp. z o.o.

tel. 68 380 20 12

Kompleksowa obsługa księgowa
i kadrowo-płacowa firm przez
3 mc-e**RABAT**
-20%**PERCEPTUS Sp. z o.o.**

tel. 68 470 07 70

Perceptus@perceptus.pl

Programy antywirusowe, do szyfro-
wania, ochrona przed wyciekiem
danych**RABAT**
-10%

**J&P NADRUKI REKLAMOWE**

tel. 600 982 082
sprzedaz@jandp.pl

Wspieramy marketing nadrukami
wysokiej jakości! Druk na
tekstyliach. Hasło: OPZL

RABAT
-10%

**TEMPUS POLSKA**

tel. 68 375 74 66
biuro@tempuspolska.com

Nagrobki granitowe
Elementy budowlane z kamienia

RABAT
-5%

**AVIS**

tel. 697 254 568, 607 730 551
avis@biuro-avis.pl

Szkolenia bhp, ppoż. pierwsza po-
moc, obsługa sprzętu UDT (wózki,
podesty, suwnice)

RABAT
-35%

**HALFFOLD STUDIO
AGATA KRYSZKOWIAK**

tel. 667 383 652
info@halfold.com

Rabat na papierowe obrazki 3D,
okolicznościowe kartki pop-up
ręcznie składane oraz oryginalne
papierowe dekoracje wystaw

RABAT
-10%

**iGIZMO**

tel. 575 444 966

Tort śmietankowy

RABAT
-15%

**NADRZYCKA KONSULTING**

tel. 788 711 554
info@nadrzycka.com

Wdrażanie i audyty systemów
zarządzania jakością

RABAT
-20%

**MARTECH Sp.J.**

tel. 68 444 38 02
zielona.gora@martech-hs.pl

Hydraulika siłowa i pneumatyka:
złącza, szybkozłącza, końcówki do
węży, adaptery i łączniki

RABAT
-15%

**TAX EXPERT
CONSULTING Sp. z o.o.**

tel. 609 440 188
biuro.taxexpertconsulting@gmail.com

Przekształcenia podmiotów
gospodarczych, doradztwo
podatkowe, prowadzenie ksiąg
rachunkowych

RABAT
-20%

**FIRMA ZED**

tel. 683592273, 507 676 407
info@firma-zed.com

Okna, drzwi oraz osłony słoneczne
do budownictwa pasywnego.

RABAT
-5%

**ZW UBEZPIECZENIA I FINANSY
ZUZANNA WIECZOREK**

tel. 660 719 191
zuzawie2014@wp.pl

Kompleksowa obsługa biznesu,
ubezpieczenia, leasing, kredyt

RABAT
-100%



CENTRUM KOMINA

tel. 503 033 999,
d.hrehorecki@centrumkomina.pl

Systemy kominowe stalowe i ceramiczne do wszystkich typów urządzeń grzewczych, kominki na drewno i gazowe wraz z montażem

kominy – 50%,
kominki z montażem – 5%

RABAT DO
-50%



ALL-SERVICE

agencja@all-service.pl

Zamów projekt wizytówki lub ulotki
- rabat na jego druk do 250 szt.

RABAT
-55%



**BOSCH SERVICE
SZARAMA OTYŃ**

tel. 68 422 19 90,
bok@szarama.pl

Naprawy mechaniczne
i powypadkowe. Serwis D2D

RABAT
-15%



**BIURO PETRA – USŁUGI
KSIĘGOWE**

tel. 509 003 309
kontakt@biuropetra.pl

Obsługa pełnej księgowości
z dostępem do systemu Petra24
– przez 3 m-ce

RABAT
-20%



RCU UBEZPIECZENIA

601 614 326
zielona.gora@rcu.pl

Ubezpieczenie OC działalności,
majątku firmy, Ochrony Prawnej,
maszyn od awarii, gwarancje
ubezpieczeniowe i inne

RABAT
-35%



AKAPIT

tel. 68 374 44 77, 604 883 068
info@akapit.edu.pl

Nauka języków obcych oraz szkolenia komputerowe dla młodzieży, dzieci oraz dorosłych

RABAT
-5%



**RADOSŁAW MICZYŃSKI
PHU ELKA**

tel. 693 334 664

Usługa wykonania dokumentacji
w zakresie Ochrony Danych
Osobowych zgodnej z RODO

RABAT
-10%



GIK TRANSPORT

tel. 733 596 196

Profesjonalna obsługa firm
w zakresie przewozu osób

RABAT
-10%



IGLOTECHNIK Sp. z o.o.

tel. 601 383 952,
kamil.gniewczynski@iglotechnik.pl

IntrCool – chłodzi i wentyluje
wielkokubaturowe obiekty
przemysłowe

RABAT
-5%



**ROZLEWNIA WODY ŹRÓDLANEJ
„JOANNA” JOANNA CAL**

tel. 68 321 22 62
info@woda-joanna.pl

Woda źródłana w butelkach 18,9 l,
usługa rozlewania wody
lub innych płynów do butelek

RABAT
-10%

**WYDRUKUJEMY.TO**

tel. 68 451 13 67
sklep@wydrukujemy.to

Kalendarze trójdzielne. Kod rabatowy przy zamawianiu online: BL2020

RABAT**-10%****KANCELARIA BROKERSKA
BŁASZCZYK Sp. z o.o.**

tel. 662 218 006
m.makarski@kbb.zgora.pl

Audyt ubezpieczeniowy działalności gosp. Stworzenie indywidualnego programu ubezpieczeniowego

RABAT**-100%****EUROCOMMERCE**

tel. 68 451 16 06
kontakt@eurocommerce.pl

Pierwszy miesiąc magazynowania dla sklepu internetowego, wysokość rabatu: GRATIS

RABAT**-100%****EMAT HRC**

tel. 504 407 532
info@prawarekaprezesa.pl

Prawa Ręka Prezesa - certyfikowane kursy dla office managerów i asystentek

RABAT**-10%****SINERSIO POLSKA Sp. z o.o.**

tel. 68 411 44 40,
sprzedaz@sinersio.com

Usługa Sinersio Cloud przeznaczona pod hosting systemów ERP, CRM, WMS, BI oraz rozwiązania e-commerce

RABAT**-15%****STREAMSOFT Sp. z o.o. Sp. K.**

tel. 68 45 66 901
handel@streamsoft.pl

Streamsoft PCBiznes- programy do faktur, magazynu, księgowości, kadr i płac. Dla małych firm i biur rachunkowych. Hasło: opzl

RABAT**-15%****GRUPA EKOPRO Sp. z o.o. sp. k.**

tel. 601 733 373

Rejestracja i wdrożenie firmy w systemie BDO lub LUCID

RABAT**-10%****CENTRUM ENERGETYKI
ODNAWIALNEJ Sp. z o.o.**

info@centrumenergetyki.com.pl

Audyt energetyczny; analiza i projekt instalacji fotowoltaicznych

RABAT DO**-15%****JAGO OŚRODEK NAUCZANIA
JĘZYKÓW OBCYCH Sp. z o.o.**

tel. 607 571 191
sekretariat@jago.pl

Języki, tłumaczenia, polsko-angielskie przedszkole, coaching i mentoring

RABAT**-10%****KAMPOL Sp. z o.o.**

tel. 500 059 887
kampol@kampol.pl

Eleganckie i ciepłe koce
www.nobel-shop.eu w zakładce Koce Exclusive.
Rabat z kodem 3DOPZL09

RABAT**-20%**



Jest startup. Nie ma produktu. Jak zaistnieć na rynku?

Walka o kapitał inwestycyjny, poszukiwanie specjalistów w branży, opracowanie strategii wejścia na rynek – polskie startupy mają przed sobą wiele wyzwań. Gdzie w tym wszystkim miejsce na marketing?

W dzisiejszych realiach biznesowych pojęcie startupu jest bardzo szerokie. Istnieją też różne formy finansowania startupów, które wnoszą dodatkowy podział. Są kickstartery, startupy wspierane przez inwestorów, Aniołów Biznesu, finansowane w crowdfundingu. Mimo tak szerokiego rozbieżności jest coś, co łączy wszystkie te biznesowe formy. Bardzo często muszą one wyjść na rynek nie posiadając jeszcze gotowego produktu czy usługi. Dobra oprawa marketingowa może pomóc rozwiązać ten problem.

Marketingowy Starter Pack

Co powinno się znaleźć w marketingowym Starter Packu dla każdego Start upu?

Po pierwsze: branding. Znak marki, wizualizacje nawiązujące do brandingu, mock up-y produktów, oparte o wizualizacje. To podstawa do tworzenia dalszych narzędzi marketingowych.

Po drugie: materiały promocyjne do wykorzystania na eventach, spotkaniach biznesowych, ale też do prowadzenia kampanii płatnych w sieci i outdoorze. Na tym etapie chodzi o „oswojenie” odbiorców z produktem lub usługą, zbudowanie zasięgu i przykucie uwagi.

Po trzecie: profile społecznościowe i landing page. Tutaj trafią odbiorcy, których uwaga została już przykuta. Za pośrednictwem social mediów i strony internetowej otrzymają oni więcej informacji o produkcie, zdobędą wiedzę niezbędną do korzystania z niego, będą mogli także udzielić własnego feedbacku.

Po czwarte: strategia marketingowa, czyli to, co spaja wszystkie powyższe punkty. Dobra strategia marketingowa musi uwzględniać sposoby dotarcia do odbiorców oraz metody interakcji z nimi na każdym etapie lejka sprzedażowego. Chwytliwe hasło przyciąga uwagę, ale jeśli odbiorca wejdzie już na stronę, wysłany do niego komunikat musi być inny. Warto

w strategii ustalić też daty i terminy, które pozwolą trzymać się założeń, a także KPI's (ang.: key performance indicators) – wskaźniki, dzięki którym mierzona będzie skuteczność działań: ilość wejść na stronę, kliknięć w banner reklamowy, zasięg postów lub kampanii reklamowej.

Zarażaj pasją, pokazuj dane

Odpowiednio opracowana i wdrożona strategia zwróci twarde dane. Pozwolą one przeprowadzić skuteczną analizę rynku konkurencji i na tej podstawie wyróżnić produkt spośród tych już istniejących. Wskaże także, jaka grupa odbiorców będzie zainteresowana nowym produktem lub usługą. W końcu – pomoże stworzyć społeczność, którą można zaangażować na etapie testów lub przedsprzedaży. Przede wszystkim jednak te dane będą argumentem „za” podczas rozmów z potencjalnymi inwestorami. O ile bowiem zapał i entuzjazm są ważne, by zarazić swoim pomysłem, dla inwestora liczą się przede wszystkim liczby. Marketing pomoże je dostarczyć.

Prowadzenie firmy w startupowych realiach wymaga wszechstronności i skupienia się na priorytetach. Dlatego dobrym rozwiązaniem dla startujących projektów jest nawiązanie współpracy z agencją reklamową, która wesprze w realizacji projektu, bez produktu.



Natalia Klimek

Specjalistka ds. social media i płatnych kampanii. Swoje umiejętności rozwija w Reprezentuj.com, gdzie jest odpowiedzialna za opracowywanie kampanii reklamowych i wdrażanie ich strategii. Odwiedź ich stronę i umów się z nimi na niezobowiązujące spotkanie przy kawie.



Niemcy - kierunek eksportowy zawsze godny uwagi

Wg danych GUS do Niemiec trafia 28,2% całości zagranicznej sprzedaży polskich firm. Wartość eksportu na ten rynek z roku na rok rośnie (w 2018 r. wzrost o prawie 10% r/r). Czy warto, żeby lubuskie firmy próbowały mocniej włączyć się w generowanie tych wzrostów? - Na pewno - mówią przedstawiciele Santander Bank Polska, gospodarze majowego spotkania w Zielonej Górze, poświęconego możliwościom i kluczowym aspektom związanym z eksportem do Niemiec.

Partnerem wydarzenia była Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa (AHK). Podczas spotkania w Zielonej Górze swoją wiedzę i doświadczeniem podzielili się eksperci z firm specjalizujących się w zagadnieniach prowadzenia biznesu na rynku niemieckim. Omówiono kwestie prawne działalności biznesowej w tym kraju, pozyskiwania finansowania od niemieckich instytucji oraz przybliżono obecną sytuację i trendy na rynku niemieckim. Nie zabrakło również tematu polskich firm w Niemczech oraz różnic kulturowych pomiędzy naszymi krajami.

Atrakcyjny rynek

Partnerzy wydarzenia są zgodni: bez względu na sygnały o ochłodzeniu gospodarki Niemiec, warto brać pod uwagę zaistnienie na tym rynku. – *Niemcy są naturalnym kierunkiem ekspansji dla polskich firm ze względu na wiele czynników, jak chociażby bliskość geograficzną czy wielkość i chłonność rynku oraz dyscyplina płatnicza i infrastruktura* – mówi Robert Trawiński, menedżer międzynarodowej bankowości korporacyjnej Santander Bank Polska.

Może właśnie dlatego, mimo obaw o kondycję niemieckiej gospodarki, przedsiębiorcy pozytywnie patrzą w przyszłość. W badaniu AHK¹ prawie połowa ankietowanych (45,7%) oceniła, że perspektywy dla niemieckiej gospodarki na rok 2019 są lepsze niż te w roku 2018. Na plus firmy oceniają też sytuację biznesową swoich przedsiębiorstw za Odrą. 14,3% twierdzi, że jest ona bardzo dobra, 51,4%, że dobra, a 31,4%, że zadowalająca. Krajowe firmy na wypadek gorszej koniunktury w Niemczech powinny jednak zawczasu przyrzeć się możliwościom wsparcia swojego biznesu.

Wsparcie na wyciągnięcie ręki

W podjęciu lub rozwijaniu działalności na rynku niemieckim firmy mogą otrzymać kompleksowe wsparcie. Narzędzia takie oferują też podmioty komercyjne, w tym np. Santander Bank Polska. – *Nasz portal [SantanderTrade.com](https://santandertrade.com) zawiera informacje o wymianie handlowej z 185 krajami. Platforma Santander Trade Network umożliwia znalezienie wiarygodnych partnerów biznesowych oraz korzystanie z ich usług na preferencyjnych warunkach*. – mówi Marcin Kaczyński, dyrektor Centrum Bankowości Korporacyjnej Santander Bank Polska w Szczecinie.

Niemcy zawsze warte uwagi

Santander Bank Polska, jako bank z bardzo mocnymi kompetencjami w zakresie obsługi handlu zagranicznego, dla rynku niemieckiego ma specjalne, uszyte na miarę rozwiązania. To efekt współpracy banku z Santander Deutschland w ramach globalnej Grupy Santander. Przykładem jest bezregresowe finansowanie wierzytelności eksportowych, które oferowane tylko firmom eksportującym do Niemiec. Oprócz tego, że Santander Bank Polska bierze na siebie zapłatę do 100% faktury, którą polski eksporter wystawia niemieckiemu importerowi, to nie mają tu zastosowania wyłączenia ochrony, które często występują w polisach ubezpieczeniowych (np. spór handlowy). Nie jest też wymagana ocena zdolności kredytowej eksportera. To Santander Deutschland po swojej stronie wyznacza dla niemieckiego kontrahenta limity na transakcje handlowe.

¹ https://ahk.pl/fileadmin/AHK_Polen/user_upload/PL_Prezentacja_Polskie_firmy_w_Niemczech_2018.pdf

Mam pomysł na startup. Patentować go czy nie?

Patenty zwykle nie należą do priorytetów startupów – chyba, że jako sposób na uzyskanie dodatkowych punktów w konkursach o projekty europejskie. To krótkowzroczne i w zasadzie złe podejście. Jakże zatem jest lepsze?

Znatury rzeczy startupy nie dysponują znaczącym majątkiem trwałym, rynkową reputacją czy zasobami finansowymi. Ich kluczową wartością jest zwykle nowy, świeży pomysł. To on daje przewagę konkurencyjną i szansę rozwoju. Dlatego trzeba go chronić z nie mniejszym zaangażowaniem niż wdrażać. Ale trzeba to robić rozsądnie i w przemyślany sposób.

Jak najwcześniej należy zastanowić się nad strategią ochrony swoich „klejnotów koronnych” – tego, co czasem nazywa się „unikalnym punktem sprzedaży”. I wcale nie musi to oznaczać patentowania, bo w zależności od rodzaju działalności może to być marka (chroniona znakiem towarowym), wygląd produktu (wzór przemysłowy) czy program komputerowy (chroniony prawem autorskim). W tym krótkim artykule jednak skupimy się na patentach, chroniących nowatorskie rozwiązania techniczne.

Po co mi te patenty?

Opracowując strategię patentową trzeba odpowiedzieć sobie na kilka kluczowych pytań, ściśle związanych z planowaną strategią rozwoju: Po co mi te patenty? Czy chcę ich użyć jako miecza (do atakowania konkurencji naruszającej je), tarczy (do ochrony przed atakami innych) czy może po prostu marketingowo? Czy myślę o organicznym rozwijaniu firmy pod własnym kierownictwem, czy zakładam włączenie inwestorów zewnętrznych – jeśli tak, to czy wiem, jakich patentów oczekują? Czy zamierzam chronić swoje kluczowe rozwiązanie (bo jest kompletnie nowatorskie), czy może serię ulepszeń cudzych rozwiązań, które dadzą mi możliwość nawiązania współpracy, może licencji? Na jakich rynkach chcę się znaleźć za 2-3 lata? Polska? Unia Europejska? USA? Tam też powinienem starać się ulokować swoje patenty.

W warunkach ograniczonych finansów startupów trudno myśleć o budowaniu dużego portfela wzajemnie uzupełniających się patentów (co powinno być celem w jak najbliższej perspektywie). Raczej uwaga kieruje się na najważniejsze rozwiązanie. Zanim jednak właściciel startupu popędzi do urzędu patentowego, musi mieć pełną świadomość: Czy ewentualne naruszenie jego patentu da się łatwo wykryć? Czy ma plan postępowania (i niezbędne środki) wobec ewentualnego naruszenia? Czy jego patent

będzie miał jeszcze wartość za 5-9 lat (czas potrzebny na jego udzielenie i ewentualne skuteczne dochodzenie swoich praw w przypadku naruszenia)? Czy dysponuje pełnymi prawami do tego wynalazku (co jest szczególnie istotne w przypadku korzystania z usług podwykonawców i konsultantów)?

Sam wiesz najlepiej

Odpowiedź przecząca na którekolwiek z tych pytań oznacza, że do patentowania swojego rozwiązania trzeba dodatkowej pracy i poważnej analizy, w przeciwnym razie bowiem wydamy sporo pieniędzy na bezwartościowy (bo nie chroniący w dostatecznym stopniu) patent, na dodatek odsłaniając swoje największe tajemnice. Ta dodatkowa praca może oznaczać dopełnienie formalności związanych z przejściem pełni praw do wynalazku czy uzyskanie licencji na rozwiązanie, bez którego nasz wynalazek nie może być praktykowany. Szczególną uwagę należy poświęcić kwestii możliwości obejścia własnego rozwiązania – jeśli konkurencja będzie w stanie to zrobić, wartość patentu spada do zera. Lepiej samemu dogłębnie przeanalizować takie alternatywne rozwiązania i od razu je zastrzec, by wzmocnić swoją pozycję i skuteczniej ograniczyć pole manewru konkurencji.

Taka strategiczna analiza może doprowadzić do wniosku, że faktycznie, bilans zysków i strat z takiego zgłoszenia patentowego jest ujemny i należy się wstrzymać z patentowaniem. Cóż bowiem z patentu, którego naruszenia przez konkurencję nie można wykryć, ani tym bardziej udowodnić? Dlatego na tytułowe pytanie jedyną dobrą odpowiedź brzmi: „to zależy...”. Mam nadzieję, że tych kilka wskazówek pomoże wybrać właściwie.



dr inż. Jarosław Mirkowski
Absolwent Politechniki Zielonogórskiej i Słowackiego Uniwersytetu Technicznego w Bratysławie. Twórca i wieloletni dyrektor działu własności intelektualnej w międzynarodowym koncernie technologicznym ADB. Obecnie prowadzi własną firmę doradczą zarządzania własnością intelektualną w biznesie.
www.ipman.pl



Naukowcy wyprodukują innowacyjny napój

Sławomir Czabaj wspomina jak to było, że z globalnego konkursu zdrowej żywności, trafił wprost do OPZL, który sfinansował jemu rozwój jego innowacyjnego produktu w ramach Bonu na innowacje.

Pomysł na stworzenie Naturally – w pełni naturalnego napoju izotonicznego zrodził mi się jakieś 2 lata temu w trakcie licznych rozmów ze znajomymi uprawiającymi sport i poszukującymi naturalnych suplementów diety. Jak się okazuje nie jest to takie łatwe i większość osób poszukujących naturalnych suplementów diety musi samemu je przygotowywać w domowym zaciszu – co nie jest moim zdaniem – wyjściem najbardziej optymalnym.

Rozwijałem pomysł i zgłosiłem go do konkursu dedykowanego dla doktorantów z ambicjami do otworzenia własnego biznesu. Pomysł okazał się na tyle atrakcyjny, że zakwalifikował się do programu Global Food Venture organizowanego przez EIT Food – będącego częścią Europejskiego Instytutu

Naturally zawiera w sobie ogromną dawkę antyoksydantów oraz innych składników o znaczeniu prozdrowotnym

Innowacji i Technologii – instytucji UE, której zadaniem jest stworzenie w Europie środowiska sprzyjającego innowacyjności i przedsiębiorczości. W trakcie programu pomysł był ciągle rozwijany i nieustannie weryfikowany.

Ostatnim etapem programu była gala EIT Food Venture Summit mająca miejsce w Paryżu 28 listopada 2018 roku. Koncepcja Naturally została tam wyróżniona i nagrodzona kwotą 10 tys. euro na dalszy rozwój.

Mając środki na działanie postanowiłem zainwestować w rozwój, to też w lutym złożyłem wniosek o dofinansowanie w ramach projektu: Bon na innowacje – wsparcie lubuskich przedsiębiorstw MŚP w zakresie badań, rozwoju i wdrożeń,

będącego inicjatywą Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej. Realizacja zadań badawczo-rozwojowych nad produktem i technologią jego wytwarzania została zlecona Lubuskiemu Ośrodkowi Innowacji i Wdrożeń Agrotechnicznych w Kalsku, gdzie produkt zyskał swoją fizyczną formę.

Powstał Naturally. Prezentuje on świeże spojrzenie na rynek napojów izotonicznych. Do konsumenta będzie dostarczany w formie koncentratu ponieważ uważam, że bezsensownym jest transport zbędnych kilogramów wody wzdłuż i wszerz naszego kraju, kiedy woda jest praktycznie zawsze pod ręką. Rozwiązanie to jest bardziej ekologiczne zarówno z punktu logistyki, jak również zapotrzebowania na materiał opakowaniowy.

Dodatkowym atrybutem opracowanego rozwiązania jest fakt, że jego forma pozwala również na bezpośrednie spożycie – służąc jako zdrowa przekąska lub zastosowanie go jako dodatek do jogurtu, lodów lub owsianki. Największym jego atrybutem jest jednak unikatowy skład. Naturally zawiera w sobie ogromną dawkę antyoksydantów oraz innych składników o znaczeniu prozdrowotnym dotychczas nie spotykanych w tego typu wyrobach.



Sławomir Czabaj

Absolwent i doktorant Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu na kierunku Technologia Żywności i Żywnienie Człowieka oraz pracownik naukowy w Katedrze Inżynierii Biosystemów Politechniki Opolskiej. Od 3 lat prowadzący działalność wspierającą innowacje w sektorze rolnospożywczym.



Prosta? Prosta Spółka Akcyjna

Startupy dostają nowe narzędzie. Nową formę prawną. A w niej minimalny kapitał akcyjny w wysokości 1 złotego, szybka rejestracja elektroniczna czy szerokie wykorzystanie komunikacji elektronicznej przy podejmowaniu uchwał. O co chodzi?



Sławomir Wojciechowski

Radca prawny, certyfikowany księgowy, mediator. Specjalista z zakresu prawa gospodarczego i procesów restrukturyzacyjnych. Zawodowo zaangażowany w obsługę biznesu. Prowadzi Kancelarię Radcy Prawnego w Zielonej Górze (www.kancelaria-wojciechowski.pl).

Szybciej, łatwiej i prościej – tak w skrócie można podsumować główne cele nowego prawa tworzonego z myślą o branży kreatywnej. Od początku marca 2020 r. przedsiębiorcy uzyskują możliwość działania

w nowej formie prawnej. Nowy rodzaj spółki ma być pomocą dla rozwoju startupów z branży nowych technologii i zwiększenia ich konkurencyjności.

Nowelizacja kodeksu spółek handlowych wprowadza do obrotu prawnego nowy rodzaj spółki kapitałowej jaką jest Prosta Spółka Akcyjna (PSA). PSA ma łączyć cechy spółki z o.o. z zaletami spółki akcyjnej. Zdaniem autorów nowelizacji, PSA to szansa na wzmocnienie rozwoju startupów w Polsce, zwiększenie ich konkurencyjności oraz zahamowanie eksportowania polskich pomysłów za granicę. Wprowadzenie nowego rodzaju spółki ma skrócić czas rejestracji firmy, uprościć formalności, a także procedury w trakcie pracy zarządczej. Przewidziano także szybką rejestrację elektroniczną spółki przy użyciu wzorca umowy udostępnionego w systemie teleinformatycznym S24. Czym zatem jest PSA?

Akcjonariusze bez odpowiedzialności

PSA może być utworzona w każdym celu prawnie dopuszczalnym. Akcjonariusze spółki są zobowiązani jedynie do świadczeń określonych w umowie spółki i nie ponoszą odpowiedzialności za zobowiązania spółki. Kapitał akcyjny PSA powinien wynosić co najmniej 1 złoty. Wysokość kapitału akcyjnego nie jest określana w umowie spółki, a do jej zmiany nie stosuje się przepisów o zmianie umowy spółki.

Akcje nie mają formy dokumentu. Ułatwieniu obrotu akcjami ma służyć umożliwienie zbycia lub obciążenia akcji w formie dokumentowej pod rygorem nieważności – co oznacza możliwość podejmowania czynności prawnych bez udziału notariusza,

jak ma to miejsce obecnie w przypadku obrotu udziałami w spółce z o.o. Co ciekawe, nabycie akcji lub ustanowienie na niej ograniczonego prawa rzeczowego będzie następowało z chwilą dokonania stosownego wpisu w rejestrze akcjonariuszy.

W PSA pojawia się – obok zarządu i fakultatywnej rady nadzorczej – nowy organ spółki w postaci rady dyrektorów. Zadaniem rady dyrektorów jest prowadzenie spraw spółki, jej reprezentowanie i sprawowanie nadzoru nad prowadzeniem spraw spółki. Uchwały rady dyrektorów wymagać będzie m.in. podejmowanie decyzji o strategicznym znaczeniu dla spółki czy też ustalenie rocznych i wieloletnich planów biznesowych.

Głosowanie przez internet

Ustawa przewiduje, że uchwały akcjonariuszy mogą być podejmowane przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, a umowa spółki może dopuszczać uczestnictwo w walnym zgromadzeniu, przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej.

W przypadku przeprowadzenia względem PSA bezskutecznej egzekucji, członkowie zarządu spółki ponoszą solidarną odpowiedzialność za zobowiązania spółki – analogicznie do zasad obowiązujących w przypadku odpowiedzialności spółek dostosowanych do potrzeb złożonych inwestycji. Pozostaje mieć nadzieję, że pojawią się kolejne zmiany przepisów ułatwiające realnie prowadzenie biznesu i zmniejszające obciążenia kosztowe firm.

Czy nowa regulacja ułatwi prowadzenie działalności gospodarczej? Początki działania PSA nie będą proste z uwagi na skomplikowaną regulację prawną, jak również obawę przed skutecznym zabezpieczeniem interesów wierzycieli nowej spółki. Uproszczenie zasad prowadzenia działalności gospodarczej jest niezbędne, jednak istotnych uproszczeń wymaga system podatkowy i zmniejszenie kosztów pracy. Obecnie obowiązujące przepisy pozwalają na stworzenie ram dla działalności spółek dostosowanych do potrzeb złożonych inwestycji. Pozostaje mieć nadzieję, że pojawią się kolejne zmiany przepisów ułatwiające realnie prowadzenie biznesu i zmniejszające obciążenia kosztowe firm.

Chcesz dostarczyć produkt do ONZ? Sprawdź jak

Co roku organizacje międzynarodowe udzielają zamówień o wartości kilkudziesięciu miliardów dolarów.



Bartosz Kozłowski
Radca prawny, wspólnik w Wielkopolskiej Grupie Prawniczej Kozłowski, Maźwa, Sendrowski i Wspólnicy sp. k. Zajmował się kontrolą wydatkowania środków Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego. Obecnie odpowiedzialny za obsługę w zakresie prawa zamówień publicznych Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju.

Sam rynek zamówień publicznych w Unii Europejskiej to około 200 miliardów euro rocznie. Szansę na uzyskanie zamówienia mogą mieć firmy oferujące na przykład: sprzęt i usługi IT, usługi konsultingowe i różnego rodzaju usługi doradcze, konferencyjne, graficzne, wydawnicze czy drukarskie.

ONZ na zakupach

Jak wynika z informacji podanych przez ONZ wartość tego rynku w 2018 roku wynosiła aż 18,8 miliarda dolarów. W 2018 roku różne organizacje w ramach systemu Narodów Zjednoczonych wydały prawie 3,0 mld dolarów tylko na leki, środki antykoncepcyjne i szczepionki. Kolejnymi największymi segmentami zakupów były: usługi transportowe, magazynowe i pocztowe oraz produkty spożywcze i napoje, których łączne wydatki wyniosły 4,4 miliarda dolarów. Niestety, udział polskich firm zarówno na rynku zamówień organizacji międzynarodowych jest marginalny.

Mówiąc o zamówieniach w ramach systemu Narodów Zjednoczonych, pierwszym krokiem do uczestnictwa w rynku zamówień publicznych ONZ jest rejestracja przedsiębiorcy w bazie zamówień publicznych United Nations Global Marketplace. Umożliwia to dostęp do informacji oraz uczestnictwa w przetargach organizowanych przez system ONZ oraz inne organizacje składające się na system Narodów Zjednoczonych. Rejestracja w bazie jest warunkiem niezbędnym, aby móc się ubiegać o zamówienie.

Kupują przez internet

W przypadku zamówień w ONZ możemy wyróżnić kilka różnych trybów, które stosowane są

w zależności od stopnia skomplikowania danego zamówienia, jego wartości i przedmiotu. W wielu przypadkach tryby te są odpowiednikami znanych w Polsce takich trybów jak: zapytanie o cenę, czy przetarg ograniczony.

Barierą dla polskich przedsiębiorców może być brak możliwości porozumiewania się w portalu w języku polskim. Platforma natomiast dopuszcza możliwość posługiwania się językiem angielskim, hiszpańskim, francuskim, portugalskim, rosyjskim, chińskim i arabskim. Portal oferuje także wykonawcom możliwość skorzystania z opcji, dzięki której wykonawcy informowani będą na bieżąco o interesujących ich zamówieniach i możliwościach biznesowych.

Jednym z podstawowych dokumentów, z którym wykonawca ubiegający się o zamówienia w ramach systemu Narodów Zjednoczonych musi zapoznać się i go zaakceptować jest UN Supplier Code of Conduct. Jest to zbiór oczekiwań stawianych przedsiębiorcom, którzy zamierzają wykonywać lub już wykonują zamówienia na rzecz ONZ. Cod opiera się na ONZ-owskim programie upowszechniania wśród prywatnych przedsiębiorców standardów z dziedziny praw człowieka, praw pracowniczych, ochrony środowiska i zapobiegania korupcji.

Gdzie szukać wsparcia?

Pomaga Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Ministerstwo Spraw Zagranicznych i Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii. Pomoc doradczą jak i szkoleniową możesz otrzymać w ramach dedykowanego projektu „Zagraniczne zamówienia publiczne w Twojej firmie”.



TYLDA

**CENTRUM
SZKOLENIOWE**

ZAPRASZAMY

Wynajem sali komputerowej, konferencyjnej, rekrutacyjnej.
Do dyspozycji mamy laptopy z aktualnym pakietem Office.
Posiadamy akredytacje na program ECDL z możliwością egzaminu.

Zapewniamy przerwy kawowe lub catering.

ZIELONA GÓRA UL. PIASTOWSKA 10

tel. 503 195 691, szkolenia@tylda.pl

WWW.TYLDA.PL

Nowe technologie pozwalają chłodzić taniej

Zielonogórski Iglotechnik rozpoczął dostarczanie nowej technologii chłodzenia, które cechuje się obiecującymi parametrami.

Dopiero co było gorąco. Ciepłe i wilgotne dni mogły łatwo doprowadzić do powstania uczucia dyskomfortu użytkowników pomieszczeń, obniżenia wydajności i naruszenia przepisów prawa. Komfortowa klimatyzacja hal i wentylacja dużych powierzchni w budynkach przemysłowych i handlowych nie bywa przystępna cenowo. Oxycom, który dystrybuje Iglotechnik ma to zmienić.

System ten gwarantuje w pomieszczeniach sprzyjające warunki. Ale mało tego. Pozwala oszczędzić pieniądze. Nawet do 80 proc. w porównaniu

z konwencjonalnymi systemami klimatyzacji. Wykorzystuje naturalną metodę chłodzenia, zwaną bezpośrednim chłodzeniem wyparnym. Zastosowane w nich najnowocześniejsze technologie tworzy stabilne i komfortowe środowisko o znikomym zużyciu energii. Ponadto w porównaniu z innymi podobnymi systemami rozwiązanie to zapewnia m.in.: do 7 stopni C niższą temperaturę, do 50 proc. mniejszy wzrost wilgotności w dostarczonym powietrzu, utrzymanie komfortu termicznego oraz niższe zużycie wody.

Red.



PROFILAKTYK

Więcej niż medycyna pracy



ZIELONA GÓRA - NOWA SÓL
BADANIA WSTĘPNE, OKRESOWE, KONTROLNE



KONSULTACJE



ANALIZA PROBLEMÓW ZDROWOTNYCH FIRMY



OCENA BARIER I POTENCJAŁÓW PROMOCJI ZDROWIA W FIRMIE



AUDYT JAKOŚCI PROMOCJI ZDROWIA W FIRMIE



DIAGNOZA POTRZEB ZDROWOTNYCH PERSONELU



OPRACOWANIE STRATEGII ZDROWOTNEJ FIRMY



fot. Tomasz Kamiński

Czy można poprawić Legendę?

Porsche 911 to świętość. Świętości się nie profanuje. Jednak ojcowie postanowili ulepszyć doskonałość. Nie zepsuli?



Tomasz Kamiński

Z zamiłowania bloger motoryzacyjny. MOTOLUBUSKIE.PL, FRESHFUEL.PL oraz PORSCHEDRIVER.PL opisują jego motoryzacyjne życie i podróże. Testuje różne samochody i wyraża odczucia o dzisiejszym świecie automobilizmu. Prowadzi działania PR dla branży automotive.

Nie wiem jak inżynierowie z Zuffenhausen to robią, ale potrafią poprawić to co moim zdaniem było już doskonałe. Widocznie moje mniemanie jest w tym aspekcie dość ograniczone.

Oczywiście poprawki oznaczają tutaj zupełnie nowe rozwiązania techniczne.

Po sprzedaży mojej Turbo S 991.1 jakoś tak pusto zrobiło się w garażu i zastanawiam się cały czas czy wrócić do starszych wolnossących modeli 911 czy też zdecydować się na „plastik” - jak nowe generacje określają koledzy z klubu klasycznych dziewięćsetjedenaścików. W nowym Cayenne zegary i dotykowy panel sterowania nie przypadł mi niestety do gustu, natomiast w 911 992 zrobił na mnie bardzo pozytywne wrażenie. W ogóle kokpit tego samochodu jest zaprojektowany tak, że odpowiednio dobrane kolory, okładziny i obszycia wnętrza przypominają nam projekt wnętrza pierwszych oldschoolowych już dziś 911. Porsche zresztą zrobiło to świadomie i już można na indywidualne zamówienie skonfigurować sobie wnętrze „heritage”. Bardzo mi się to podoba i ta nowoczesność tutaj jest świetnie wkomponowana w klasyczne smaki dotyczące pierwszych dziewięć jeden jeden.

992 kontra starsze generacje jeden: zero

W takich samochodach jak Porsche 911, bardzo pięknie pracują silniki wolnossące. Od jakiegoś czasu w większości odmian 911 pracują jednak silniki uturbione (ach te normy). Turbo S nie generowało fajnego dźwięku (oczywiście w przeciwieństwie do osiągowców). W najnowszej generacji pomimo silnika z dwiema turbinami, dźwięk z wydechu przypomina dobre wolne ssaki - to się chwali. 450 KM oraz 530 NM w „podstawowej” Carrera S

zadziwia, zadziwia bardzo mocno. Porównując ten samochód do poprzedniego Turbo S (991.1) widzimy tylko 0,5 s różnicy w przyspieszeniu do 100 km/h. podczas jazdy odczucia są bardzo zbliżone. Te pół sekundy dla kierowcy nie jest za bardzo odczuwalne. Skoro Carrera S ma taki performance, to czym zadziwi nas najnowsze Turbo S? Doszły mnie słuchy, że na torze Silesia, wprawny kierowca w 992 Carrera S podgryzał Porsche GT3 RS, jeżeli to prawda to kolejne peany na cześć inżynierów odpowiedzialnych za generację 992!

Sekcja jazda, mamy dwa: zero

Pomimo pewnych uprzedzeń do najnowszych samochodów i przywiązania do bardziej klasycznych automobilowych rozwiązań, w tym przypadku ugiąłem się mocno. Porsche 911 Carrera S 992 zrobiło na mnie bardzo duże i mega pozytywne wrażenie. W przypadku odpowiedniego budżetu oczywiście, możemy prawie zrobić z niej samochód z liniami nawiązującymi bardzo mocno do najpiękniejszych momentów designu Porsche 911, z klasycznym wnętrzem i wyglądem felg oraz z bardzo nowoczesną technologią podwozia, silnika i sterowania samochodem. Ja to kupuję w stu procentach i wpisuję 992 na moje wish list do realizacji.

Jedyną kontrowersję jaką według mnie tutaj mamy to sposób w jaki otwiera się spoiler z tyłu. Duża część tyłu podnosi się do góry, co na pierwszy rzut oka robi dziwne wrażenie. Ale, ale – jadąc Porsche patrząc generalnie do przodu, a wrażenia z jazdy powodują, że na tylny spoiler prawie wcale nie zwracam uwagi. I tego też Wam życzę.

PS jeżeli chcecie poczytać więcej o mojej motoryzacji, zapraszam na motolubuskie.pl



fot. Tomasz Kamiński



AVIS

Firma AVIS zajmuje się kompleksową obsługą firm w zakresie bhp i p.poż. Prowadzi szkolenia bhp, ppoż. Szkolenia z pierwszej pomocy przedmedycznej oraz na operatorów urządzeń UDT (wózki widłowe, suwnice, podesty). AVIS łączy specjalistów w zakresie szeroko pojętego bezpieczeństwa. Dzięki dużemu doświadczeniu zapewnia profesjonalne i merytoryczne usługi. Oferuje kompleksowe rozwiązania dla małych, średnich i dużych firm oraz dla klientów indywidualnych.

ul. Reja 6, 65-076 Zielona Góra, tel. 697 254 568, 607 730 551

e-mail avis@biuro-avis.pl, www.kursybhpizielonagora.pl

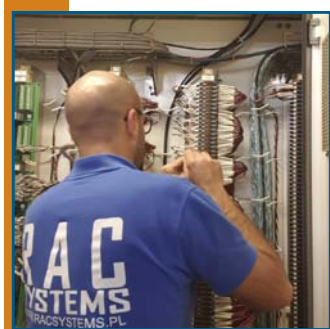


NADRZYCKA KONSULTING MARTA NADRZYCKA - SOCZEK

Marta Nadrzycka – Soczek – doradca biznesowy z wieloletnim stażem w zarządzaniu projektami, wdrożeniami i firmami. Obecnie prowadzi własną firmę, która świadczy usługi konsultingowe dla przedsiębiorców różnych branż z zakresu zarządzania, w tym m.in. audyty, szkolenia, pisanie wniosków i rozliczanie dotacji, wdrożenia systemów zarządzania jakością zgodnych z normami ISO i standardami FSC i SCC, zarządzanie projektami oraz doradztwo w obszarze RODO, CSR i HR.

Właściciel: Marta Nadrzycka - Soczek, Ul. Skarbowa 29 /5, 68-100 Żagań, tel. 788 711 554

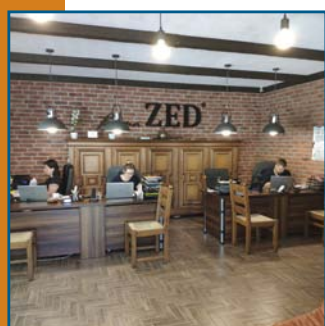
e-mail info@nadrzycka.com, www.nadrzycka.com



RAC Systems Sp. z o.o.

Firma RAC Systems Sp. z o.o. zajmuje się montażem i wdrożeniem systemów automatyki budynkowej potocznie nazywanej „inteligentny dom”. Wykonuje instalacje elektryczne, systemy alarmowe, przeciwpożarowe, monitoringu wizyjnego oraz kontroli dostępu i RCP. Oferuje rozwiązania dla budynków mieszkalnych, biur, magazynów i hoteli. To zespół doświadczonych inżynierów, informatyków i instalatorów, dla których praca jest jednocześnie pasją. To gwarancja solidności i rzetelności w przystępnych cenach.

Prezes: Piotr Pardej, ul. Trasa Północna 16c, 65-119 Zielona Góra, e-mail biuro@racsystems.pl



Firma ZED Edyta Zajkowska

Firma ZED zajmuje się sprzedażą, montażem i doradztwem w wyborze stolarki okiennej i drzwiowej, rolet oraz bram. Oferta firmy kierowana jest przede wszystkim do budownictwa pasywnego ze szczególnym naciskiem kładzionym na szczelny montaż. Zarówno w wyborze dostawców, produktów jak i technik montażu firma kieruje się zasadą, że wysoka jakość cieszy o wiele dłużej niż niska cena. Wszystkie realizacje Firmy ZED to projekty indywidualne, przygotowywane i wykonywane na życzenie klienta.

Właściciel: Edyta Zajkowska, Grabice 37, 66-620 Gubin, tel. 693 168 633,

e-mail edyta@firma-zed.com



Grupa EKOPRO Sp. z o.o. Sp. K.

Grupa EKOPRO projektuje, wdraża i zarządza procesami funkcjonowania niskoemisyjnej gospodarki o obiegu zamkniętym w organizacjach. Realizuje kompletne i systemowe rozwiązania mające na celu zastosowanie odpowiednich działań organizacyjnych i procesowych, zapewniających perspektywiczne myślenie i odpowiedzialne funkcjonowanie organizacji w segmencie ochrony środowiska, recyklingu, gospodarki odpadami i emisjami. Realizuje usługi doradcze, szkoleniowe i prawne.

Współwłaściciel: Tomasz Nalewa, ul. Nowy Kisielin – A. Wysockiego 4, 65-002 Zielona Góra

e-mail tomasz.nalewa@ekopro-grupa.pl



LOTNISTKO ZIELONA GÓRA/BABIMOST Sp. z o.o.

LOTNISTKO ZIELONA GÓRA/BABIMOST to port w korzystnym położeniu, w pobliżu autostrady A2 i trasy S3, oferujący przeloty na miarę każdej potrzeby, posiadający znakomitą infrastrukturę pozwalającą na przyjmowanie wszystkich typów samolotów. Przedsiębiorcom oferuje wolne grunty inwestycyjne na terenie lotniska, z przeznaczeniem na rozwój działalności cargo i in. obszarów gospodarczych. Gwarantuje korzystne koszty obsługi operacji lotniczych oraz brak ograniczeń środowiskowych i urbanistycznych.

Prezes: Maciej Krzysztof Król, ul. T. Olbrychta 10, 65-823 Zielona Góra

e-mail airport@lubuskie.pl, www.lotnisko.lubuskie.pl



Iglotechnik wystartował w mazurskich regatach

W ostatni weekend wakacji dwie ekipy z zielonogórskiego Iglotechnika wzięły udział w regatach żeglarskich Konfederacji Lewiatan na Mazurach.



Do startu stanęły 43 załogi. Ekipy Iglotechnika zajęły w generalce odpowiednio 11 i 33 miejsce. Biznes Lubuski pyta, jakie to były zawody? Usłyszeliśmy, że pierwszego dnia zawodów wiatr niezbyt sprzyjał żeglarzom. Na starcie czuć było rosnące napięcie. Łódki jak piranie poruszały się na linii startu. Każdy chciał być jak najbliżej. Usłyszeli gwizdek! Za nim następny. Poszli.

Płyną, wiatr nie jest wymarzony, a przed nimi trzy

biegi. Opłynięcie trzech bojek, potem tzw. śledź, nawrót i przekroczenie linii mety i tak trzy razy. Tego dnia lubuskie ekipy wracają mało zadowolone. Nadzieja jednak nie gaśnie, bo wiedzą, że następnego dnia ma powiać. Zapowiadają 3-5 w skali Beauforta i faktycznie prognozy się sprawdzają.

Niedzielne wyścigi były niezwykle emocjonujące i każdy płynął po zwycięstwo. Wiatr powiał zdrowo, więc i rywalizacja była ostra. Ostatecznie w klasyfikacji generalnej załogi „Kupa złomu” i „Będzie się działo” uplasowały się na 11 i 33 miejscu oraz w swojej klasie na pozycjach 7 i 18.

Red.



Wydawca / kontakt



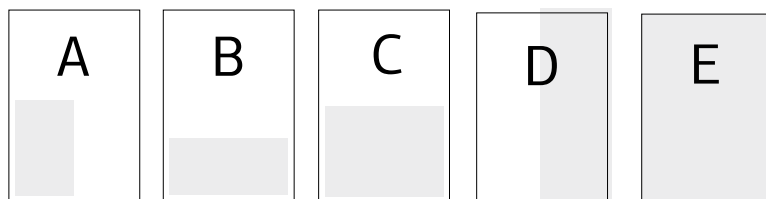
Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej
ul. 65-076 Zielona Góra, ul. Reja 6
tel./fax +48 68 327 18 81
biuro@opzl.pl / www.opzl.pl
Redaktor numeru: Łukasz Rut

Skład magazynu



Drukarnia APRINT
ul. Mazepy 9, 65-343 Zielona Góra
tel. +48 601 992 777
biuro@aprint.com.pl / www.aprint.com.pl

REKLAMA W BIZNESIE LUBUSKIM / SZEROKA GAMA MOŻLIWOŚCI I FORMATÓW!



88,3 x 140 mm
lewa lub prawa

184,6 x 90 mm

184,6 x 140 mm

101 x 297 mm
lewa lub prawa

210 x 297 mm

ceny od
260 PLN
netto
za moduł

**WIĘCEJ INFORMACJI
ORAZ ZAMÓWIENIA:**

tel. **+48 609 758 770**

Bernadetta Holak

KAWA Z WARSZTATEM

w ramach akcji "Tydzień przedsiębiorczości z EMAT"

Komunikacja międzypokoleniowa w zespołach

PROGRAM

1. Dlaczego się różnimy? Skąd biorą się różnice między pokoleniami?
2. Po co nam budowanie dobrych relacji międzypokoleniowych?
3. Od konfliktu do dialogu – w jaki sposób znaleźć porozumienie.

Warsztat dedykowany dla menadżerów, kierowników i pracowników działów HR.

23 PAŹDZIERNIKA | 10:00

EMAT NOWA SÓL | Ul. Wrocławska 2

WSTĘP BEZPŁATNY. ZAPRASZAMY!



Agencja Pracy:
leasing pracowniczy
i rekrutacje



Szkolenia: m.in. wózki
widłowe, suwnice,
podesty, szkolenia
energetyczne



Psychotesty



Projekty unijne



502 919 121



a.nowak@emat.com.pl



emat.com.pl

SELA BHP

Dbamy o BHP polskich firm

Szkolenia ◀

Outsourcing BHP ◀

Safety Days ◀

Nadzory BHP ◀

Audyty ◀

Pierwsza pomoc ◀

Ochrona PPOŻ. ◀

Kultura bezpieczeństwa ◀

Koordinacja sieci handlowych ◀



Centrum
BHP i PPOŻ.
www.selabhp.pl

Sela Sp. z o.o.
ul. św. Kingi 5a
65-215 Zielona Góra

Oddział Poznań
ul. Bóżnicza 1/35
61-751 Poznań

biuro@selabhp.pl
tel. 683 250 130
tel. 699 953 570