

Biznes Lubuski

Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

Tradycja spotyka się z innowacją -
wywiad z DAN-KAM

Nowy Przewodniczący OPZL
Wywiad z Piotrem Gawarą

KSeF - jak widzą go lubuskie firmy



ForRest
HOTEL & RESTAURANT

Konferencje i Spotkania Biznesowe

Nasze nowoczesne sale konferencyjne są idealnym miejscem na szkolenia, prezentacje oraz spotkania firmowe. Zapewniamy pełne wsparcie techniczne oraz catering.

Bankiety i Jubileusze

Organizujemy eleganckie bankiety oraz jubileusze, dbając o każdy detal, aby Państwa wydarzenie było niezapomniane. Trzy niezależne sale restauracyjne pozwalają nam zapewnić prywatność naszym Gościom.

Oferta korporacyjna

Oferujemy atrakcyjne rabaty na noclegi dla firm, co czyni nasz hotel doskonałym wyborem dla podróżujących pracowników.

Restauracja

Zaproś swoich Kontrahentów na wyśmienite dania kuchni staropolskiej oraz regionalne wina z zielonogórskich winnic.

Baza noclegowa

Dysponujemy miejscami noclegowymi dla ponad 100 osób, co pozwala nam gościć zarówno mniejsze, jak i większe grupy.

Centrum SPA

Nasze centrum SPA to odprężająca oaza z basenem, jacuzzi, saunami i strefą relaksu – idealne miejsce na regenerację po intensywnym dniu pracy.

Atrakcje dla grup

Jeżeli chcesz zaskoczyć swoich Gości lub potrzebujesz pomocy w znalezieniu ciekawych podwykonawców - służymy pomocą. Posiadamy ogromną bazę różnorodnych atrakcji dla firm.



**JESTEŚMY PRZEKONANI, ŻE NASZE USŁUGI PRZYCZYNIĄ SIĘ
DO SUKCESU PAŃSTWA FIRMOWYCH WYDARZEŃ I SPOTKAŃ!**

+48 728 445 697

biuro@for-rest.pl

www.for-rest.pl

ForRest Hotel, Restaurant & SPA Racula - Głogowska 4a (przy samym zjeździe z S3) 66-004 Zielona Góra



05

05

WYWIAD NUMERU

Nowy przewodniczący OPZL o planach, wizji i wsparciu dla lubuskiego biznesu. Piotr Gawara zdradza, czego przedsiębiorcy mogą oczekiwać od nowego zarządu.



07

07

TEMAT NUMERU

Czy lubuskie firmy potrafią współpracować? Wywiad z przedstawicielami GAMP, MAZEL i Centrów Badawczo-Rozwojowych Uniwersytetu Zielonogórskiego. Rozmowa o doświadczeniach, wyzwaniach i możliwościach współpracy firm w regionie.

09

WYWIAD

Nowoczesne technologie, społeczna odpowiedzialność i wizja przyszłości. Firma Pikum udowadnia, że nawet miejska ławka może zmienić sposób myślenia o przestrzeni i biznesie.



09

14

STORY BIZNES

Tradycja spotyka się z innowacją. Daniel Toniarz z firmy DAN-KAM opowiada, jak nowoczesne technologie odmieniają rzemiosło kamieniarskie i pomagają przyciągnąć młode pokolenie do zawodu.

15

MARKETING I REKLAMA

„Marka, która smakuje on-line” — o tym, jak branding w branży HoReCa tworzy emocje, doświadczenia i przewagę w erze AI opowiada Krzysztof Skotnicki



15

18

KOBIETA I KARIERA

O autentyczności, życiowej równowadze i sztuce słuchania. Dr Joanna Róg-Illicka z firmy Autentica zdradza, co naprawdę pomaga być skutecznym coachem i badaczką.

Wydawca:



Organizacja Pracodawców

Ziemi Lubuskiej

Biurow Główny

ul. Reja 6, 65-076 Zielona Góra



+48 794 300 104



www.opzl.pl



biuro@opzl.pl



facebook.com/pracodawcy



<https://pl.linkedin.com/company/opzl>



www.instagram.com/opzl_lubuskie

Drodzy Czytelnicy!

Zapraszam do lektury aktualnego numeru i do współpracy z naszą biznesową Organizacją.

Ostatnie miesiące to dla Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej czas dynamicznych zmian, rozwoju i nowych perspektyw. Wchodzimy w nowy etap działalności – nowoczesny, otwarty na wyzwania współczesnego rynku i potrzeby naszych firm członkowskich. Naszym celem jest jeszcze lepsze wsparcie przedsiębiorców w budowaniu konkurencyjnych firm, które kształtują gospodarczy potencjał regionu.

Jedną z kluczowych zmian jest wybór nowego Przewodniczącego OPZL – Piotra Gawary, który wnosi do Organizacji świeże spojrzenie, energię i wizję dalszego rozwoju. Jego doświadczenie i zaangażowanie to gwarancja kontynuacji naszych najlepszych tradycji, ale także impuls do wdrażania nowych inicjatyw i projektów, odpowiadających na wyzwania współczesnej gospodarki.

Zmienia się również nasz wizerunek. Prezentujemy nową identyfikację wizualną oraz strategię marki, które odzwierciedlają współczesne wartości, energię i ambicje lubuskiego biznesu. To dla nas ważny krok – symbol otwartości, rozwoju i jeszcze silniejszego związku z lokalnym środowiskiem przedsiębiorców. Rozszerzamy także ofertę dla firm członkowskich. Chcemy, aby członkostwo w OPZL przyniosło

realne korzyści – rozwój kompetencji, inspiracje, możliwość współpracy i wymiany doświadczeń. Tworzymy przestrzeń, w której przedsiębiorcy mogą się spotykać, współpracować i wspólnie wpływać na kierunek rozwoju gospodarczego województwa lubuskiego.

Wierzymy, że siła naszej Organizacji tkwi w ludziach i współpracy. Dlatego stawiamy na otwartość, komunikację i wzajemne wsparcie – zarówno między firmami członkowskimi, jak i między przedsiębiorcami a instytucjami otoczenia biznesu.

Nowy etap OPZL to nie tylko zmiana wizerunku, lecz także nowa energia, nowe pomysły i kierunek działań, w których łączymy tradycję z nowoczesnością. Naszym wspólnym celem jest dalsze wzmacnianie pozycji przedsiębiorców i budowanie silnego, zintegrowanego środowiska gospodarczego województwa lubuskiego.

Serdecznie zapraszam do lektury aktualnego numeru, w którym znajdą Państwo inspirujące rozmowy, eksperckie komentarze i przykłady dobrych praktyk. Niech będzie to lektura, która inspiruje do działania – i zachęca, by wspólnie z nami tworzyć przyszłość lubuskiego biznesu.

Zapraszam do współpracy – nowy rozdział naszej Organizacji właśnie się zaczyna!



Joanna Zielińska
Dyrektor Generalna OPZL

**Biznes
Lubuski**
Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

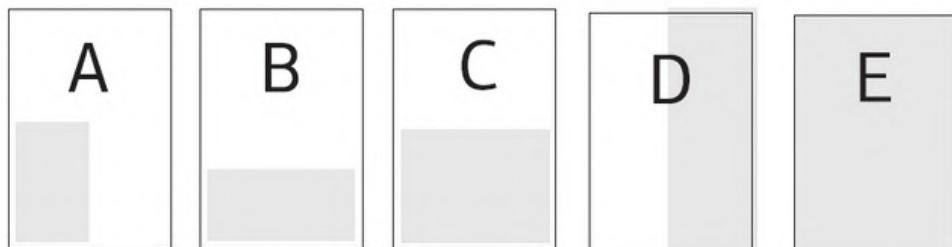
Wydawca

**Organizacja Pracodawców
Ziemi Lubuskiej**
ul. Reja 6, 65-076 Zielona Góra
biuro@opzl.pl
tel. +48 794 300 104

Skład

Maciej Prządka

Reklama w Biznesie Lubuskim Szeroka gama możliwości i formatów



**ceny od 357zł netto
za moduł!**



**Więcej informacji oraz zamówienia:
+48 792 722 552**

fot. Tomasz Mróz



Piotr Gawara
Przewodniczący OPZL

O każdą firmę członkowską należy zadbać

Organizacja jest tak silna, jak jej najsłabsze ogniwo, dlatego wszystkie trzeba wzmacniać. Nowoczesny networking, realne oparcie dla każdej firmy członkowskiej, która będzie go potrzebować, silne wsparcie informacyjne. Nowemu przewodniczącemu zadajemy konkretne pytania m.in. o to, czego firmy mogą oczekiwać od nowego zarządu i jego wizji oraz jakie korzyści przyniesie im przynależność do organizacji.

Z Piotrem Gawarą rozmawia Joanna Turakiewicz-Pietras.

Wiesz, że wielu ciekawi twoja osobista motywacja? Jesteś na etapie, w którym mógłbyś złapać trochę luzu, a bierzesz na siebie odpowiedzialność, która wymagać będzie nie lada roboty...

Oby nie. (śmiech)

Na razie wymaga, więc dlaczego?

Po pierwsze, usłyszałem od kilku osób: „Piotr wydajesz się być właściwą osobą, by uspokoić sytuację, bo działasz na rynku bezkonfliktowo od 28 lat, utrzymujesz dialog, szanujesz ludzi.” Podjąłem się tego, ponieważ dostałem kredyt zaufania jeszcze przed wyborami. Poproszono mnie m.in. o uporządkowanie wizerunku organizacji. Chcę wzmacniać pozytywne emocje: zmienić wizerunek, postawić na nową szatę graficzną, zaangażować osoby, które mają pasje, zbudować dobrą relację z pracownikami biura.

Dwa. Trochę pomogła mi moja firma, bo jak wiesz, jesteśmy w trakcie procesu wdrożenia sukcesji naturalnej. Trochę obowiązków przekazaliśmy już młodemu pokoleniu, co skutkuje tym, że tego czasu jest trochę więcej.

Trzy. Ja jestem „zwierzęciem” projektowym i traktuję OPZL jak projekt, którego się podjąłem. W każdym projekcie zawsze najważniejsze jest... dobro projektu. Ma on swój deadline i cele, które w tym deadline trzeba dowieźć. Podjąłem się tego i... zobaczymy.

Co ma przynieść ten projekt? Jakie są cele?

Dla mnie najważniejsze jest, żeby organizacja miała wartość dodaną. Wartością, jaką chcemy zbudować na pewno, jest networking – biznesowa przestrzeń regularnej wymiany poglądów i doświadczeń, a przede wszystkim „matchowania” firm między sobą.

Czy nie obawiasz się, że z networkingu nie skorzystają wszyscy? Może to nie jest oferta dla każdej branży? Małe, jednoosobowe firmy świadczące usługi budowlane, instalacyjne, fryzjerskie...

Nie zgadzam się z tym podejściem. Kiedy uczestniczyłem w networkingu realizowanym przez Bartka Benewiat z Reprezentuj.pl, który robi to bardzo dobrze i którego zaprosiliśmy do współpracy z OPZL, widziałem tam wiele mikro- i małych firm. To właśnie dla nich wartościowa rzecz: przyjazne miejsce spotkań, być może połączone z prezentacją lokalnych win, przy cichej muzyce, bo tak się dziś robi biznes. Drugim aspektem jest kanał komunikacji. Bardzo chcę ożywić portal OPZL. Zaprosiłem do tego Krzysztofa Skotnickiego - twórcę marki The ARQ, bo wiem, że potrafi to doskonale. Tworzy między innymi bardzo profesjonalne live-y, a to jest dzisiaj top trend, jeżeli chodzi o komunikat. Chcemy wykorzystać je, by łączyć ludzi, prezentując ich w wielu nurtach, m.in. poprzez ich pasje. Mówię tutaj choćby o Pawle Mierzejewskim, twórcy marki Il Viccolo, czy Tomaszu Napieralskim z Thiele i jego pasji do Porsche. Mamy osoby, które życie spędzają na działalności charytatywnej, jak prof. Bogumiła Burda i jej aktywność w „Kiwanis”, „Nerce” i siedmiu tysiącach innych. (Śmiech). W sporcie jest Damian Worchacz, który został właśnie przewodniczącym SKM-u – też całe życie poświęca pasji. Takich ludzi i ciekawych tematów okołobiznesowych jest sporo. Nie zawsze biznes to pieniądz. Czasami biznes to działanie prospołeczne. To jest właśnie w moim mniemaniu nowoczesny marketing – środki przekazu docierające do młodego pokolenia, które też już wchodzi dzisiaj w biznes. Nie funkcjonują na Tik Toku, ale może i tam trzeba zaistnieć. Nie wiem, nie znam się, pozostawiam to jurysdykcji specjalistów i wiem, że zrobią to dobrze. Bartek Benewiat, Krzysztof Skotnicki i będzie petarda.

Wizerunkowo brzmi świetnie, ale zapowiadałeś też wymiar bardzo praktyczny...

To druga sprawa, której mocno mi brakuje: portal, w którym znajdą się wszelkie biznesowe informacje. Tak naprawdę nie ma dziś takiej mapy dotacji, bardzo intuicyjnej, gdzie przedsiębiorca bezpłatnie może dowiedzieć się, jakie są aktywne programy, gdzie może aplikować, ale też znaleźć biznesowych partnerów. Uważam też, że każda firma członkowska powinna zostać starannie skatalogowana, jej oferta naprawdę dobrze opisana z zastosowaniem odpowiednich kluczy, ułatwiających precyzyjne dopasowanie wyników. Dla przykładu, kiedy szukałem ostatnio dla Gampa firm oferujących leasing pracowniczy, wyszukiwarki wyrzucały mi w wynikach te rekrutujące pracowników, przez co tylko zmarnowaliśmy czas. W końcu skontaktowałem się z dyrektorem OPZL i okazało się, że takie firmy są w naszej organizacji. Dostałem do nich namiary, ale musiałem po nie zadzwonić do biura.

A nie każdy zadzwoni..

Dokładnie! Ja sam bym na to nie wpadł, gdybym nie był przewodniczącym. Dzisiaj wiem, że takie możliwości są. Kolejny przykład: na zaproszenie Urzędu Marszałkowskiego przyjeżdża do Zielonej Góry delegacja z Chin. Dostaliśmy informację, jakich kontaktów od nas potrzebują. Sęk w tym, że ich nie mamy, więc musimy tych danych szukać. Wiemy stąd, że potrzebujemy narzędzi, które na przyszłość zapewnią nam dostęp do danych od ręki. Przygotowaliśmy z Joanną Zielińską, Radkiem Grechem i Krzysztofem Skotnickim plan działań w tym zakresie. Jeśli odpowiednio go wdrożymy, przyniesie wiele korzyści. Co więcej, dla firm, które nie mają budżetu marketingowego to może być jedyna forma zaistnienia w mediach i dobrze spozycjonowanej biznesowej przeglądarce. W ramach składki otrzymają profesjonalny opis przygotowany przez specjalistów w OPZL ze wsparciem Krzysztofa Skotnickiego - właściciela topowej agencji Kingslayer Studio...

Zdarzyła mi się ostatnio rozmowa z członkiem organizacji. Powiedział, cytując: „Oczekiwania są takie, że OPZL będzie reprezentować i wspierać nawet najmniejsze firmy np. w sporach z samorządami. Jest nam potrzebna silna organizacja, z którą będą się liczyć inne podmioty.”

I to jest trzecia rzecz, której mi brakuje - organizacji, która wstawi się za członkiem. Mamy świeże przykłady LCL Holding, czy Lumina Metals, gdzie pojawił się konkretny problem i wtedy użyliśmy siły tych niemal 350 członków zatrudniających ok. 20.000 pracowników. Z takim głosem lokalna, samorządowa administracja powinna się liczyć. Wiem, że nasz głos jest teraz naprawdę słuchany i dobrze odbierany. O to trzeba dbać - żebyśmy mieli twardą pozycję.

Lumina Metals i LCL Holding to spore firmy. Może takim łatwiej pomóc?

Uważam, że nieistotne czy firma jest duża czy mała - jest członkiem organizacji, a o każdego członka należy zadbać, bo organizacja jest tak silna, jak jej najsłabsze ogniwo. Jeżeli mikroprzedsiębiorstwo będzie potrzebowało wsparcia, to uważam, że obowiązkiem organizacji jest zainteresować się tematem i początkowo w skali mikro, a potem makro rozwiązać problem. A przynajmniej być głosem, który dotrze

do administracji. A ta - jak pokazują doświadczenia ostatnich tygodni - nie jest świadoma istnienia wielu problemów. To są na chwilę obecną dwa odrębne światy. Budowanie mostów między nimi uważam za statutowy cel organizacji. Do takiej właśnie postaci chcemy update-ować OPZL.

My, czyli zarząd? Jakie zadania stawiasz przed członkami gremium?

Działamy polityką drobnych kroków. Pierwszym jest tworzenie branż tematycznych - do każdej przypisany jest członek zarządu. Mamy na razie pierwsze trzy, które zaczynają działać. Sekcja numer jeden - #Marketing - już widzimy efekty. Dwa - Badania i Rozwój +AI - duża aktywność Justyny Patalas-Maliszewskiej, Radosława Grecha oraz wyznaczonego koordynatora czyli Karola Dąbrowskiego. Mamy zaangażowanie uniwersytetu. Mam nadzieję, że to będzie taki gamechanger w naszej organizacji. Sekcja trzecia - TSL+F, czyli Transport, Spedycja, Logistyka + Fulfillment - zaangażowany członek: Mateusz Oleksiejuk. Dostałem już plan spotkań, regulamin, propozycje. Wprowadziłem modyfikację, uzyskałem akcept, dziś idzie na zarząd. Zawijają się kolejne sekcje. Budujemy scenę dla wielu bohaterów i to muszę dowieść, bo w tej intensywności żaden lider nie wytrzyma. Ale żeby porwać zarząd... przykład idzie z góry. Jeśli wszyscy zobaczą, że ja naprawdę pracuję, wówczas się zaangażują. I wydaje mi się, że to się właśnie dzieje.

Mawiasz, że wiesz, że za trzy lata zostaniesz rozliczony ze swoich obietnic. To dobry motywator?

Ja zawsze pracuję na celach, a cele muszą być mierzalne i osiągalne. Jeżeli założymy, że wszystkie nasze działania to projekty, które mają swoje deadline-y, wskaźniki i mierniki, a kadencja przewodniczącego trwa trzy lata, to rozliczenie staje się banalnie proste. Świadomie, jako osoba, która ukończyła zarządzanie projektami na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu, mając wiedzę i posługując się nią w życiu, uważam, że wszystko jesteśmy w stanie rozliczyć. Niech więc życie oceni, kim jest Piotr Gawara.



fot. Tomasz Mróz



Czy lubuskie firmy potrafią współpracować?

Przyszłość regionu to nie pojedyncze firmy, a zgrane zespoły i partnerstwa, które tworzą realne innowacje – od energetyki, przez logistykę, po rolnictwo i administrację. I co najważniejsze – nie tylko dla siebie, ale dla całego rynku. Z Piotrem Gawarą - prezesem GAMP, Pawłem Chrzanowskim - dyrektorem MAZEL i Radosławem Grechem - CEO Centrów Badawczo Rozwojowych Uniwersytetu Zielonogórskiego rozmawia Joanna Zielińska.

Lubuskie to dziś coś więcej niż zielone pogranicze – to prężny region przemysłowy, w którym powstają rozwiązania na miarę wyzwań XXI wieku. W jego sercu działają trzy wyjątkowe organizacje, które nie tylko tworzą innowacje, ale – co ważniejsze – tworzą je razem.

GAMP (gamp.pl) z Zielonej Góry to doświadczony producent oprogramowania i systemów wspierających energetykę, logistykę, administrację i przemysł. Firma słynie z takich produktów jak **SafeSys** (monitoring mediów), **GapMap** (system dla rynków towarowych) czy **WiseFuel** (optymalizacja paliwa i śladu węglowego floty).

MAZEL (mazel.pl), z siedzibą w Nowej Soli, to firma z niemal 40-letnią historią. Specjalizuje się w kompleksowych realizacjach: zaprojektuj - wybuduj z zakresu instalacji elektrycznych, automatyki przemysłowej i budynkowej, modernizacji infrastruktury elektroenergetycznej zarówno dla energetyki zawodowej jak i prywatnych inwestorów. Realizuje projekty na całym świecie – od hal produkcyjnych po lotniska i centra danych.

CBR Uniwersytetu Zielonogórskiego (cbr-uz.pl) to zespół naukowców i inżynierów działających na styku badań i przemysłu. Z sukcesem wspiera rozwój aplikacji, systemów AI i modeli analitycznych dla firm z regionu i całej Polski.

GAMP i MAZEL – 17 lat zaufania, wspólnych wdrożeń i rozwoju

Joanna Zielińska: Panowie czy firmy z jednego regionu mogą realnie współpracować – nie tylko raz, ale przez lata?

Piotr Gawara, GAMP: Zdecydowanie tak. Nasza współpraca z MAZEL trwa od ponad 15 lat. Zaczęła się od projektu dla jednej z dużych fabryk w Polsce – wymagającego, wieloetapowego wdrożenia z zakresu automatyki i sterowania liniami produkcyjnymi. Tylko nasze zespoły tj. GAMP i inżynierowie z firmy Mazel „przetrawiali” do końca realizacji inwestycji – a było tam kilku naprawdę dużych graczy. Dlaczego? Bo stawiamy na jakość, terminowość i odpowiedzialność.

Paweł Chrzanowski, MAZEL: W MAZEL-u mam wdrożone procedury dotyczące bardzo dokładnej selekcji naszych Partnerów biznesowych. Nie powierzamy zadań przypadkowym podwykonawcom – potrzebujemy pewności, że każdy etap projektu, delegowany poza naszą strukturę będzie wykonany profesjonalnie. Dlatego właśnie współpracujemy z GAMP-em. Ich zespół to fachowcy od systemów niskoprądowych, informatyki, zbierania danych i integracji z przemysłowymi systemami pomiarowymi. Moim zdaniem jest to dobrze zbudowany team przede wszystkim doświadczonych inżynierów z dziedziny programowania aplikacji, który wie, jak to się robi. Poza tym jest to zespół, który posiada kompetencje, których Mazel obecnie nie posiada w tak szerokim zakresie.

Piotr Gawara: Wspólnie realizowaliśmy i obecnie realizujemy projekty, w których jest bardzo dokładny podział kompetencji, np. w ostatnio zrealizowanym projekcie u jednego z wiodących producentów lubuskich MAZEL odpowiadał za fizyczną przebudowę punktów pomiarowych oraz modernizację przyłączy i rozdzielni elektrycznych (nowe szafy, czujniki, zasilanie) – a GAMP dostarczył autorskie dedykowane oprogramowanie **SafeSys**, czyli system precyzyjnego rozliczania mediów w tym rozbudowanych analiz. To klasyczny przykład uzupełniania się kompetencji.

Joanna Zielińska: Czyli można powiedzieć, iż MAZEL i GAMP ze sobą nie konkurują?

Paweł Chrzanowski: Tak, nasze firmy nie konkurują ze sobą – choć mogłyby. Zamiast tego w ostatnim czasie zbudowaliśmy model współpracy oparty na kompetencjach i wspólnym celu. Dodam, że mianownikiem łączącym obie firmy jest też pokoleniowość – i MAZEL, i GAMP przeszły proces naturalnej sukcesji. Dziś młodzi liderzy nadają ton, wprowadzają nowe technologie, ale nie tracą z oczu też tych wartości, na których firmy zostały zbudowane.

GAMP i CBR UZ – AI w praktyce i nagrody za innowacje

Joanna Zielińska: Panie Radosławie – w jaki sposób nauka może realnie wspierać innowacyjne firmy technologiczne w województwie lubuskim?

Radosław Grech, CBR UZ: Przez lata współpracy z firmami takimi jak GAMP, wypracowaliśmy model, w którym naukowcy nie tylko doradzają, ale aktywnie współtworzą rozwiązania lub odpowiadają za konkretne etapy prac R&D. Obecnie, razem z Piotrem Gawarą i jego zespołem, rozwijamy system **WiseFuel** – platformę do optymalizacji tankowania pojazdów ciężarowych z uwzględnieniem kosztów, tras, ale przede wszystkim śladu węglowego.

Piotr Gawara: Zespół Radosława z CBR UZ to partner z obszaru nauki, na którym można polegać i któremu można zaufać. Każdy etap, który powierzaliśmy im w naszych projektach – od koncepcji po wdrożenie – był zrealizowany terminowo, z ogromną starannością i dużą wartością merytoryczną oraz co najważniejsze z dużą dbałością o część dokumentacyjną. Pracujemy nie tylko nad WiseFuel – razem stworzyliśmy również inne systemy, w tym projekt MyHives, który zdobył nagrodę PARP za innowacyjne podejście do monitoringu uli i pszczół przy użyciu czujników i technologii deep learning.

Radosław Grech: Tak, rozwiązania rozwijane wspólnie z GAMP-em są świetnym przykładem tego, jak lokalne partnerstwa mogą rezonować ogólnopolsko. Pracowaliśmy też przy projektach takich jak **VendApp** – do zarządzania flotą vendingową – czy **Sesje.pl**, gdzie nasz zespół odpowiadał za warstwę IoT i integrację sprzętowe. Te projekty pokazują, że nauka i biznes mogą mówić wspólnym językiem – językiem użytecznych, wdrażalnych rozwiązań.

Joanna Zielińska: Panie Radosławie, pozwoli Pan, że dopytam bardziej konkretnie – co właściwie robicie dziś dla GAMP-u? Bo „opracowanie algorytmów” to hasło, pod którym może kryć się bardzo wiele.

Radosław Grech, CBR UZ: To dobre pytanie. Obecnie nasz zespół współpracuje bezpośrednio z działem R&D GAMP-u nad algorytmami obliczeniowymi systemu **WiseFuel**. Chodzi o bardzo precyzyjne i dynamiczne wyliczanie **śladu węglowego** pojazdów flotowych – z uwzględnieniem m.in. masy ładunku, typu pojazdu, przebiegu trasy, warunków drogowych i profilu spalania. Pracujemy w oparciu o najnowsze europejskie regulacje, takie jak **VECTO** i **EURO 7**, które w najbliższych latach zdefiniują standardy ekologiczne w sektorze transportu. To nie są puste hasła – już dziś mają wpływ na decyzje flotowe, a wkrótce będą decydować o dostępie do rynku i możliwościach finansowania.

Mógłbym mówić dalej o detalach, ale z oczywistych względów – obowiązuje nas umowa NDA – nie mogę zdradzać szczegółów matematycznych ani kodowych. Ale mogę powiedzieć jasno: to nie są konsultacje. To **aktywny, ekspercki udział** w budowie krytycznych komponentów systemu WiseFuel, który ma szansę być jednym z najbardziej zaawansowanych narzędzi tego typu w naszej części Europy, jak już nie jest – tu uśmiech.

Joanna Zielińska: A co z AI? Wiele firm się nią chwali, ale czy rzeczywiście ją wdrażają? Czy CBR też wspiera GAMP w tym obszarze?

Piotr Gawara: Może pozwolę sobie odpowiedzieć, nie wchodząc jeszcze w szczegóły – nie chcemy zdradzać zbyt wiele konkurencji. W GAMP traktujemy sztuczną inteligencję nie jako modne hasło do prezentacji, ale jako **rzeczywiste narzędzie pracy**. W systemach takich jak **WiseFuel** czy **GapMap** jesteśmy na początku większej drogi, ale już teraz wykorzystujemy AI w bardzo konkretny sposób – **jako predyktor wspierający podejmowanie decyzji**.

Chodzi m.in. o przewidywanie zużycia paliwa, emisji CO₂, wybór optymalnej trasy czy klasyfikację danych z kamer i czujników. To wszystko wymaga ogromnych ilości danych, czasu, a przede wszystkim – odpowiedniego zaplecza analitycznego i naukowego. I właśnie tutaj **nieocenione jest wsparcie CBR UZ**, które wnosi wiedzę, doświadczenie i podejście badawcze na najwyższym poziomie.

Podsumowanie – wspólna wizja zamiast konkurencji

Joanna Zielińska: Czyli podsumowując – można w Lubuskim współpracować, a nie tylko rywalizować?

Paweł Chrzanowski: Zdecydowanie tak. Mamy w regionie wykwalifikowaną kadrę menedżerską, solidne lokalne firmy i coraz bardziej dojrzałą kulturę współpracy – zarówno między przedsiębiorstwami, jak i Uniwersytetem Zielonogórskim. Ale kluczowe jest jedno: umiejętność właściwego doboru partnerów biznesowych. Nie każdy będzie odpowiedni.

W przypadku GAMP nie mamy żadnych wątpliwości – to sprawdzony, kompetentny i uzupełniający nas partner. Współpraca przebiega płynnie, profesjonalnie i z dużym wzajemnym zrozumieniem. A to dziś bezcenne.

Radosław Grech: Kluczem jest otwartość – zarówno po stronie Biznesu, jak i naszej Uczelni. Jako naukowcy nie chcemy tylko pisać raportów – chcemy współtworzyć rzeczy, które będą miały wpływ na gospodarkę i środowisko.

Piotr Gawara: MAZEL, CBR i GAMP to przykład, że da się w Polsce stworzyć zgrany innowacyjny ekosystem współpracy. Innowacje nie powstają w próżni – powstają tam, gdzie ludzie potrafią ze sobą rozmawiać i szanować swoje kompetencje, powstają w gronie pasjonatów, którzy tak jak Radosław są wizjonerami. To może być przepis na sukces – nie tylko w Lubuskim.



Pikum - nowy wymiar miejskich innowacji

Nowoczesne technologie, odpowiedzialność społeczna i odwaga w działaniu to filary firmy Pikum, która zmienia sposób myślenia o miejskiej przestrzeni. O drodze od pierwszej solarnej ławki po ambitne plany ekspansji zagranicznej opowiadają założyciele Pikum: Hektor Rudyk oraz Filip Kurzyński w rozmowie z Joanną Zielińską.

Co było impulsem, żeby zrezygnować z dotychczasowych, stabilnych ścieżek zawodowych i postawić wszystko na własną działalność?

Nie każdy odważyłby się porzucić stabilną, przewidywalną ścieżkę zawodową, by postawić wszystko na własną firmę. W naszym przypadku nie była to jednak rewolucja, a naturalny proces. Nie zrezygnowaliśmy całkowicie z dotychczasowych zajęć, ale coraz mocniej skupialiśmy się na Pikum. Pasja, satysfakcja z tworzenia i pozytywny odbiór pierwszych produktów sprawiły, że z każdym miesiącem angażowaliśmy się w rozwój firmy bardziej. Zrozumieliśmy, że to właśnie ten kierunek daje nam największą energię i poczucie sensu.

Pierwszym dużym sukcesem była solarna ławka. Kiedy poczuliście, że to nie tylko projekt, ale początek większej misji?

Moment, w którym powstał prototyp solarnej ławki, był dla nas przełomowy. Od początku czuliśmy, że tworzymy coś wyjątkowego – połączenie technologii, designu i ekologii, które ma praktyczne znaczenie dla mieszkańców. Praca nad tym projektem dawała ogromną satysfakcję, a pozytywne reakcje ludzi utwierdziły nas w przekonaniu, że Pikum może realnie zmieniać przestrzeń publiczną. Zrozumieliśmy, że to nie jest jednorazowe przedsięwzięcie, ale początek misji – budowania inteligentnych, nowoczesnych miast.

Zielona Góra stała się poligonem doświadczalnym dla waszych innowacyjnych rozwiązań. Jakie były reakcje mieszkańców i jak one wpłynęły na dalsze plany?

Zielona Góra okazała się idealnym miejscem, by testować nasze pomysły. Reakcje mieszkańców były bardzo pozytywne – doceniono

estetykę, funkcjonalność i fakt, że coś nowego dzieje się w przestrzeni miejskiej. Pojawiały się też uwagi techniczne, które przyjęliśmy z wdzięcznością. Dzięki nim mogliśmy wprowadzić usprawnienia i udoskonalić nasze rozwiązania. To doświadczenie pokazało nam, że warto słuchać użytkowników – to oni są najlepszymi recenzentami naszych produktów i motywują nas do dalszego rozwoju.

Budowa przystanku w całości na własny koszt pokazuje Wasze zaangażowanie. Co daje Wam największą satysfakcję w tego typu realizacjach – efekt wizualny, pozytywne opinie mieszkańców czy świadomość zmiany miasta?

Wszystkie te elementy są dla nas równie ważne. Cieszy nas efekt wizualny, bo estetyka ma ogromne znaczenie, ale największą satysfakcję daje świadomość, że realnie wpływamy na przestrzeń miejską i komfort życia mieszkańców. Budowa przystanku na własny koszt była dla nas dowodem, że wierzymy w to, co robimy. Chcieliśmy pokazać potencjał Pikum i zaprezentować nasze możliwości w praktyce. Jesteśmy wdzięczni władzom Zielonej Góry za zaufanie i otwartość na innowacje.

Jak wygląda wasza współpraca z projektantami, inżynierami i urzędami – co jest kluczem do sukcesu w tak innowacyjnych przedsięwzięciach?

Kluczową rolę odgrywają ludzie i wzajemne zaufanie. Nasz zespół to połączenie pasjonatów, specjalistów i praktyków, którzy rozumieją wspólny cel. Współpraca z projektantami, inżynierami czy przedstawicielami urzędów opiera się na otwartości i komunikacji. Każdy projekt wymaga dialogu – między technologią, estetyką a funkcjonalnością. Otaczanie się zaangażo-

wanymi specjalistami i współpraca z otwartymi włodarzami miast pozwala tworzyć rozwiązania, które naprawdę mają znaczenie.

Wspominacie o ambicjach międzynarodowych. Jak chcecie przenieść filozofię Pikum na inne miasta i kraje?

Naszym celem jest rozwój, ale w sposób zrównoważony i przemyślany. Obecnie skupiamy się na umacnianiu pozycji na rynku krajowym, chcemy zrealizować jak najwięcej projektów w Polsce i dopiero potem wejść na rynki zagraniczne. Mamy świadomość, że każda przestrzeń miejska ma swoją specyfikę, dlatego nasza filozofia zakłada elastyczność i indywidualne podejście. Wierzymy, że innowacje, które sprawdzają się w Polsce, mogą stać się inspiracją także dla innych miast w Europie.

Wasza historia pokazuje, że przyjaźń może być fundamentem biznesu. Jak dbacie o relacje między sobą, by przyjaźń i biznes szły w parze, a nie sobie przeszkadzały?

Nasza współpraca opiera się na zaufaniu, wzajemnym szacunku i szczerzej komunikacji. Dzielimy wiele pasji, co ułatwia nam wspólną pracę i pozwala lepiej się rozumieć. Oczywiście zdarzają się różnice zdań, ale zawsze staramy się rozmawiać i szukać kompromisów. Wierzymy, że przyjaźń i biznes mogą się wzajemnie wzmocnić – jeśli obie strony mają wspólny cel, a firma rozwija się w oparciu o wartości, które są dla nas ważne.

Historia Pikum to dowód na to, że innowacje mogą rodzić się z pasji, przyjaźni i potrzeby działania. Solarne ławki, inteligentne przystanki i inne rozwiązania pokazują, że technologia może służyć ludziom, a nie tylko zachwycać formą. Dzięki zaangażowaniu i otwartości na współpracę, Hektor Rudyk i Filip Kurzyński tworzą projekty, które zmieniają oblicze polskich miast – czyniąc je bardziej funkcjonalnymi, ekologicznymi i przyjaznymi mieszkańcom.



fot. PIKUM

REKLAMA

Jesteś mikro, małym lub średnim przedsiębiorcą działającym w Lubuskim?

NASZE PRODUKTY SĄ WŁAŚNIE DLA CIEBIE!



Nie angażujesz swojego kapitału

Nie musisz ustanawiać zabezpieczenia na majątku osobistym lub firmowym

Zwiększasz swoją zdolność kredytową, poprzez dodatkowe zabezpieczenie kredytu / pożyczki



68 323 96 00



www.LFPK.pl



ul. Boh. Westerplatte 32
65-047 Zielona Góra

POZNAJ NASZE PRODUKTY!



Poręczenie wadium



Poręczenie należytego wykonania umowy oraz rękojmi za wady



Poręczenie kredytów i pożyczek



Poręczenie leasingów



Poręczenie realizowane przy pomocy środków finansowych Zarządu Województwa Lubuskiego



Uszczelniamy przyszłość

Kompleksowe podejście do uszczelniania instalacji, koncentracja na jakości i odpowiedzialność za środowisko – to filary działalności firmy Unipak, od lat cenionej przez instalatorów w Polsce i Europie. O innowacjach produktowych, wyzwaniach rynkowych i kierunkach rozwoju marki z Joanną Sumińską, Specjalistą ds. Marketingu Unipak Polska rozmawia Joanna Zielińska.

Co według Państwa jest największym wyróżnikiem waszych produktów uszczelniających na tle konkurencji? Jakie innowacje planujecie wprowadzić w najbliższych latach?

Największym wyróżnikiem naszych produktów jest kompleksowość oferty oraz specjalizacja w produktach do uszczelniania różnych typów instalacji – sanitarnych, gazowych i HVAC. Nie skupiamy się tylko na jednym typie rozwiązań, lecz oferujemy pełen pakiet produktów – przysłowiowe „dla każdego coś dobrego”.

Naszym flagowym produktem pozostaje pasta uszczelniająca Unipak®, która od lat cieszy się największym zaufaniem instalatorów. Z czasem oferta marki powiększyła się o pakuły, dodatkowe pasty, materiały lutownicze, uszczelniacze teflonowe i środki poślizgowe, tworząc spójny zestaw rozwiązań. Produkty cenione są przede wszystkim za jakość i niezawodność, a ich popularność wynika z długoletniej tradycji, opatentowanej receptury i pracy całego zespołu.

W obszarze innowacji koncentrujemy się na poszukiwaniu nowych rozwiązań, które odpowiadają na potrzeby nowoczesnych instalacji i młodego pokolenia instalatorów. Nasze produkty mają być nie tylko skuteczne, ale też intuicyjne w użyciu i trwałe.

Jak podchodzicie do aspektów zrównoważonego rozwoju – np. doboru surowców, redukcji odpadów, energooszczędności produkcji czy obiegu opakowań?

Zrównoważony rozwój traktujemy jako długofalowy kierunek działań, a nie jednorazowy projekt. Jako część Grupy Bolton, globalnego koncernu, mamy jasno określone standardy ekologiczne, których konsekwentnie przestrzegamy. W praktyce oznacza to świadomy dobór surowców, ograniczanie odpadów, energooszczędne procesy produkcyjne oraz działania w zakresie bardziej ekologicznych opakowań. Grupa Bolton opracowała własny plan zrównoważonego rozwoju, dostosowany do specyfiki

naszej branży, a my krok po kroku wdrażamy go lokalnie. Dla nas ekologia jest integralnym elementem strategii i przewagą konkurencyjną.

Jakie są obecnie największe wyzwania, z którymi musi się mierzyć firma – pod względem surowców, regulacji prawnych, kosztów czy konkurencji?

Największym wyzwaniem, podobnie jak dla całej branży WOD-KAN i HVAC, jest niestabilna sytuacja gospodarcza i polityczna w Europie i na świecie. Dotyczy to m.in. rosnących cen surowców i energii, wydłużonych łańcuchów dostaw oraz ograniczonych inwestycji infrastrukturalnych i budowlanych, które mają kluczowy wpływ na wyniki finansowe firm.

Konkurencja oczywiście nie śpi, dlatego stawiamy na indywidualne podejście, transparentność i partnerską współpracę z kontrahentami. Budujemy stabilność i wysoką jakość doradztwa, co jest szczególnie istotne w branżach, które tradycyjnie skupiają się na użytkowniku końcowym produktu.

Jakie są najważniejsze cele strategiczne na nadchodzące 3–5 lat? Czy planujecie rozszerzenie portfolio produktów, wejście na nowe rynki lub zwiększenie wydajności produkcji?

W perspektywie najbliższych lat planujemy rozszerzenie portfolio o nowe produkty, które uzupełnią obecną ofertę, tworząc kompleksowe rozwiązania dla instalatorów. Nie ograniczamy się jedynie do rynku instalacyjnego, lecz planujemy wejście również w segment tzw. wykończeniówki z chemią budowlaną.

Równolegle będziemy umacniać pozycję marki w Europie, ze szczególnym uwzględnieniem krajów Europy Środkowo-Wschodniej i Skandynawii. Nasze działania opierają się na jakości, innowacjach i długofalowej współpracy z partnerami biznesowymi, dzięki czemu produkty pozostają rozpoznawalne i cenione przez instalatorów.



PROGRAM RABATOWY

ważne do 31.12.2025

FIRM *a* firmie

-10%

CS Service Sp. z o.o. Sp.K.



tel. +48 607 405 882

e-mail: bok@csservice.com.pl

Autoryzowany serwis marki MAN oraz Okręgowa Stacja Kontroli Pojazdów. Naprawy gwarancyjne i po, naprawy wypadkowe, przeglądy, diagnostyka pojazdów.

**RABAT
10%**

-10%

Apexim Bis Sp. z o.o.



tel. + 48 571 295 740

e-mail: inwestycje@apeximbis.pl

Instalacje elektryczne: prefabrykacja rozdzielni, pomiary; sieci LAN, systemy alarmowe, pożarowe CCTV DSO, kontrola dostępu, rejestracja czasu pracy.

**RABAT
10%**

-10%

BHPEX sp. z o.o.



tel. +48 504 600 601

e-mail: p.marszalek@bhplex.pl

Profesjonalna obsługa firm w zakresie RODO, BHP, IT, prawa i ochrony środowiska. Skuteczność poparta doświadczeniem.

**RABAT
10%**

-20%

Sela Sp. z o.o.



tel. +48 509 127 746

e-mail: biuro@selabhp.pl

Absolutny must have! Szkolenie pierwsza pomoc przedmedyczna w Twojej firmie. Skorzystaj z promocji -20% na szkolenie dla grup zamkniętych.

**RABAT
20%**

-10%

GRUPA ELKA



tel. +48 601 891 508

e-mail: elka@elka.zgora.pl

Rodo-online.eu - narzędzia do prowadzenia dokumentacji RODO; Zasoby-online.eu - narzędzia usprawniające zarządzanie zasobami i uprawnieniami w firmie.

**RABAT
10%**

-10%

DAN-KAM Daniel Toniarz



tel. +48 517 658 248

e-mail: daniel-toniarz@wp.pl

Rabat na elementy granitowe takie jak np. płytki personalizowane, blaty biurowe i socjalne, parapety, schody, itp.

**RABAT
10%**

-10%

**Innovative Comuter
Technologies**



tel. +48 885 655 333

e-mail: biuro@incomtech.eu

Zniżki na obsługę IT dla nowych klientów, przez pierwsze 3 miesiące współpracy. 1h darmowych konsultacji dla wszystkich członków OPZL.

**RABAT
10%**



Daniel Toniarz
Właściciel DAN-KAM

Kamieniarstwo jutra

Firma DAN-KAM od ponad dekady łączy klasyczne rzemiosło kamieniarskie z nowoczesnymi technologiami, tworząc produkty najwyższej jakości – od nagrobków po blaty i schody. W rozmowie z Joanną Zielińską, właściciel - Daniel Toniarz opowiada o wyzwaniach branży, strategiach rozwoju, innowacjach oraz sposobach przyciągania młodych pracowników do zawodu kamieniarza.

Od 2013 roku DAN-KAM działa w branży kamieniarskiej. Co przez te lata było dla Państwa największym punktem przełomowym, który ukształtował to, kim jesteście dziś?

Każdy etap naszej działalności był lekcją, a branża kamieniarska uczy na każdym kroku. Początki wymagały samodzielnego zdobywania wiedzy i praktyki – od pił ręcznych, przez piaskarki, aż po nowoczesne maszyny CNC polskiej i włoskiej produkcji. Każda decyzja, zarówno trafiona, jak i nietrafiona, pozwalała nam wyciągać wnioski i rozwijać standardy pracy. Samozaparcie i konsekwencja doprowadziły mnie do uzyskania tytułu mistrza w zawodzie kamieniarz. Dziś zatrudniamy trzynastu osób, a nasze produkty trafiają do klientów indywidualnych i hurtowych w Polsce i Niemczech. Rozwój firmy to jednak proces nieustający – wciąż poszukujemy nowych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych, aby utrzymać wysoką jakość wyrobów i usług.

Klienci coraz częściej oczekują czegoś więcej niż standardowe produkty – nagrobki, parapety, schody. Jak podchodzicie do personalizacji i innowacji?

Każde zlecenie traktujemy indywidualnie. Coraz częściej klienci przychodzą z nietypowymi pomysłami, które traktujemy jako wyzwania. Nie boimy się skomplikowanych realizacji – wręcz przeciwnie, to dla nas źródło satysfakcji i motywacja do doskonalenia warsztatu. Personalizacja stała się integralnym elementem naszej pracy, ponieważ zależy nam, by każdy produkt był nie tylko funkcjonalny, ale też unikalny i dopasowany do oczekiwań inwestora.

Jakie są plany rozwoju firmy? Czy planujecie wprowadzenie rozwiązań ekologicznych, automatyzacji, nowych usług lub ekspansji?

Rozwój DAN-KAM to proces ciągły. W najbliższym czasie planujemy rozbudowę parku maszynowego o nowoczesne, wydajne urządzenia, które zwiększą produktywność i poprawią komfort pracy naszych pracowników. Mamy również wiele pomysłów na nowe produkty i wyroby, które wzbogacą naszą ofertę, a także na zwiększenie zasięg -

ów działania – zarówno lokalnie, jak i poza regionem. Każdy krok rozwojowy podejmujemy racjonalnie, doceniając zarówno małe, jak i duże sukcesy.

Branża kamieniarska mierzy się z wieloma wyzwaniami – rosnącymi kosztami surowców i konkurencją ze strony tańszych materiałów. Jak DAN-KAM radzi sobie z tymi problemami?

To prawda – koszty materiałów rosną, a produkty z Chin wywierają presję cenową. Na rynku lokalnym nie jesteśmy najtańsi, ale naszym priorytetem pozostaje jakość. Wyroby wytwarzamy z najwyższej klasy materiałów, przy użyciu najlepszych narzędzi i środków chemicznych. Wykwalifikowana kadra pracowników dba o każdy detal, dzięki czemu produkty DAN-KAM charakteryzują się precyzją, trwałością i estetyką na najwyższym poziomie.

Wielu ekspertów zauważa, że zawody rzemieślnicze zanikają z powodu braku młodych wykwalifikowanych pracowników. Jak DAN-KAM radzi sobie z tym wyzwaniem?

Rzemiosło staje się dziś wyborem nietypowym, ale w naszym zakładzie zatrudniamy zarówno młodych pracowników w wieku 20–30 lat, jak doświadczonych rzemieślników w wieku 40–60 lat. Dużą wagę przykładamy do rozwoju kadry – organizujemy szkolenia, kursy i współpracujemy ze szkołami zawodowymi. Staramy się pokazywać młodzieży, że kamieniarstwo jest zawodem ponadczasowym i wartościowym. W erze automatyzacji i sztucznej inteligencji kompetencje rzemieślników zyskują nową wartość – precyzja, kreatywność i doświadczenie pozostaną niezastąpione. Wierzymy, że zawód kamieniarza odrodzi się na nowo i nadal będzie dawał satysfakcję oraz możliwości rozwoju.

Marka, która smakuje online!

Krzysztof Skotnicki
(@pan.odbrandingu)
Właściciel agencji brandingowej Kingslayer

Czyli słów kilka o Brand Identity w branży HoReCa

Najważniejsze pytanie na początek... zawsze to samo. Czym jest branding? Bez odpowiedzi na to pytanie, ciężko postawić diagnozę. Jeszcze trudniej wdrożyć lub stworzyć strategię dla swojego biznesu. Tak się składa, że branża HoReCa pozostaje jedną z najwdzięczniejszych branż w realizacji obszarów Branding, komunikacja i storytelling. Dlaczego więc, o własną markę dba tak niewielu inwestorów?

Najpierw odpowiedzmy sobie na to nurtujące pytanie. Logo, szyld, key visual, baner, ulotka... to najczęściej wymieniane hasła, kiedy rozmawiamy o branding z klientem. Branding jest tym wszystkim, ale nie jest tym! Te wymienione wyżej to jedynie instrumenty/narzędzia, które pomogą nam zbudować pełnokrwisty brand. Branding natomiast to odczucie na temat marki, osoby lub usługi. No i teraz dodajmy do tego jedzenie i łóżko. Restauracje i hotele powinny mieć tak naprawdę z górki, ale tylko wtedy, kiedy pochylą się nad własną identyfikacją i historią.

Rynek gastronomiczny w 2025 weryfikuje jeszcze szybciej

Jeżeli nie opowiemy własnej historii, inni zrobią to za nas. Powtarzam to bardzo często i niestety jest to prawda. Jeżeli nie zaczniemy u podstaw i nie zakomunikujemy naszym odbiorcom: „kto?”, „dlaczego?” „po co?” stoi za konkretnym logo, to możemy się szybko negatywnie zaskoczyć. Ludzie lubią mówić, a kiedy nie mają punktu zaczepienia (naszej historii) tworzą ją za nas i wymyślają. Gdzie w tym wszystkim elementy wizualne?

Wartość rynku gastronomicznego w Polsce to około 45-48 mld PLN. W 2025 roku restauracje pełnej obsługi to około 22-24 mld, fast casual: 14-15 mld, a kawiarnie i puby: 9-10 mld. Co to nam mówi? Rynek spory, ale rozkład pokazuje, że segment fast food+ casual ma bardzo mocną pozycję. Dlatego możemy zauważyć bardzo ciekawe pomysły na markę w mikroinwestycjach. Ilość lokali gastronomicznych też robi swoje. Po raz pierwszy mamy ponad 100 tys. punktów gastronomicznych w Polsce, co oznacza przyrost ok. +1,7% w stosunku do początku 2025 roku. Duża konkurencja, duża fragmentaryzacja rynku, a więc lokalizacja oraz marka/wyróżnik stają się kluczowe.

Klienci już nie chcą tylko jeść! Chcą doświadczenia, wartości, różnorodności. Stąd coraz więcej spójnych konceptów gastro.

Spójnych, tzn. z pomysłem na siebie. Jeżeli inwestor chce zabrać nas w podróż, a nie tylko nakarmić, to identyfikacja wizualna będzie kluczowym elementem budowania biznesu. Wyobraźmy sobie scenariusz, w którym wydajemy na szyld na wejściu kilka tysięcy złotych, a zapominamy o inwestycji w markę.

AI zmieniło zasady gry na zawsze!

ChatGPT to nie tylko szybkie grafiki z nowym lunch menu lub fotorealistyczna wizja burgera na talerzu. Branża HoReCa bardzo szybko wdrożyła np. automatyzację zamówień, systemy drive-thru oraz kasy samoobsługowe. AI pomaga też ograniczać marnowanie żywności. Dodajmy do tego automatyczne kioski, zamówienia głosowe oraz aplikacje mobilne i nagle jesteśmy w nowej erze. Roboty kuchenne lub AI wspomagające kontrolę jakości? Tak, to też już działa. Każda z tych nowych odnóg komunikacji wymaga nowych layoutów, grafik użytkowych, fotografii i motion designu, więc warto sobie zadać pytanie: czy chcę w ogóle brać udział w tym wyścigu? Czy po prostu zawieszę swój szyld nad wejściem i poczekam, co się stanie.

Krzysztof Skotnicki
(@pan.odbrandingu)

Brand Strategist, Art Director oraz Projektant z 15-letnim doświadczeniem w kreowaniu wizerunku. Właściciel agencji brandingowej Kingslayer Studio oraz założyciel i redaktor naczelnny magazynu The ARQ.

Cyberbezpieczeństwo to technologia i wiedza, ale też odpowiedzialność

Cyfrowe zagrożenia ewoluują szybciej niż przepisy prawa. Niemal każdego dnia słyszymy o kolejnych firmach i organizacjach, których działanie zatrzymał lub utrudnił cyberatak. O wykradzionych danych, publikowanych w sieci nie wspominając.

W takiej sytuacji edukacja w obszarze cyberbezpieczeństwa staje się koniecznością. Z jednej strony konieczne jest zachowanie higieny cyfrowej, której każdy z nas jako pracownik, ale też jako osoba prywatna, powinien przestrzegać by ograniczyć swoją osobistą podatność. Z drugiej jednak konieczne jest kształcenie specjalistów, zarówno nowych, jak i tych już pracujących w IT, by potrafili zapewnić obsługiwanej organizacji odpowiedni poziom odporności na ataki.

W Perceptus rozumiemy to i realizujemy tę misję od lat. Stanowi ona fundament działań wykraczających poza nasz komercyjny model biznesowy.

Bezpłatne zajęcia dla studentów dziennych

Już w 2015 roku zainicjowaliśmy i przez 9 kolejnych lat realizowaliśmy IT Security Academy – cykl nieodpłatnych zajęć dla studentów Uniwersytetu Zielonogórskiego, podczas których młodzi ludzie poznawali praktyczne aspekty ochrony danych, systemów i infrastruktury IT. Zajęcia prowadzili inżynierowie firmy, dzieląc się wiedzą zdobytą w projektach realizowanych dla biznesu i administracji publicznej.

– Bez dobrze wykształconych specjalistów walka z cyberzagrożeniami jest skazana na porażkę. To powód, dla którego od lat inwestujemy czas i zasoby, by młodzi ludzie mogli zdobywać kompetencje tu, na miejscu – w Zielonej Górze. Chcemy, by zostali i budowali siłę lokalnej gospodarki – mówi **Jacek Starościc**, prezes Perceptus.



fot. Uniwersytet Zielonogórski

Otwarcie laboratorium cyberbezpieczeństwa



Fot. Perceptus

Inauguracja Perceptus IT Security Academy 2023

Studia podyplomowe „Cyberbezpieczeństwo”

Edukacyjne zaangażowanie firmy nie ogranicza się do studentów studiów dziennych. W 2024 roku Perceptus został partnerem merytorycznym studiów podyplomowych „Cyberbezpieczeństwo”, realizowanych na Uniwersytecie Zielonogórskim. Program powstał z myślą o osobach już pracujących, które chcą pogłębić wiedzę z zakresu IT lub zdobyć nowe kwalifikacje.

– To studia tworzone przez praktyków dla praktyków. Dzięki współpracy z Perceptus nasi słuchacze mają dostęp do aktualnych zagadnień, realnych scenariuszy i technologii, które faktycznie funkcjonują w organizacjach – podkreśla **dr inż. Anna Pławiak-Mowna** prof. UZ, kierownik studiów podyplomowych.

Konferencja dla specjalistów IT i cybersecurity

W tym samym roku zmieniliśmy formułę zamkniętych spotkań i zorganizowaliśmy pierwszą w pełni otwartą konferencję IT Security Days – wydarzenie skierowane do administratorów IT i osób zarządzających obszarem bezpieczeństwa w organizacjach. Dwudniowy format jest zaplanowany z myślą o osobach pracujących i łączy prelekcje, panele dyskusyjne i praktyczne warsztaty, tworząc przestrzeń do wymiany doświadczeń i budowania kompetencji wśród profesjonalistów.



Prezentacja otwierająca IT Security Days 2025, fot. Perceptus

Równolegle Perceptus aktywnie włącza się w ogólnopolskie inicjatywy na rzecz rozwoju kompetencji cyfrowych. W 2024 roku dołączył do **Programu Współpracy w Cyberbezpieczeństwie (PW Cyber)** – projektu Ministerstwa Cyfryzacji, który łączy sektor publiczny i prywatny w celu wzmocnienia krajowego systemu cyberbezpieczeństwa. Rok później Perceptus został również sygnatariuszem **PW eSkills** – porozumienia skupiającego administrację, biznes, sektor społeczny i środowiska naukowe wokół wspólnego celu: rozwoju kompetencji cyfrowych w Polsce. Wszystkie te działania – lokalne i ogólnopolskie – wpisują się w szerszą filozofię. Perceptus nie tylko dostarcza rozwiązania technologiczne, ale też aktywnie kształtuje środowisko, w którym te rozwiązania mają być skutecznie wdrażane i rozwijane.

– Technologia dostarcza narzędzia. Bardziej liczą się ludzie, bo to ich wiedza, świadomość i umiejętności decydują o tym, czy narzędzia będą chronić, czy zawodzić. Właśnie dlatego edukacja to dla nas zobowiązanie, które pomoże zrealizować cel, który deklarujemy: Stworzyć cyberbezpieczne jutro – podsumowuje Jacek Starościc.

A już w maju zapraszamy na kolejną edycję IT Security Days – zarezerwujcie 14 i 15 maja 2026 roku. Szykujemy kolejną bardzo merytoryczną konferencję.



Perceptus Sp. z o.o.

Perceptus od 17 lat tworzy cyberbezpieczne jutro dla swoich klientów, projektując i wdrażając bezpieczną architekturę IT, nawet w tak ambitnych projektach jak wdrożenie zabezpieczeń jednorazowo dla 85 000 urzędów. Perceptus jako pierwszy w regionie wprowadził usługę Security Operations Center (SOC) i już od kilku lat dba o to, by żaden alert nie pozostał bez odpowiedniej analizy.

Perceptus jest również twórcą perc.pass – pierwszego polskiego menedżera haseł, stworzonego z myślą o ułatwieniu bezpiecznej współpracy zespołów. Odwiedź www.perceptus.pl i dowiedz się więcej!



Fot. A. Joanna Róg-Ilnicka

Joanna Róg-Ilnicka
Właścicielka AUTENTICA

Jestem tym kimś od zadawania pytań

Co pomaga być dobrym coachem i badaczką? O „biznesie w sam raz” i potrzebie harmonii opowiada dr Joanna Róg-Ilnicka, właścicielka firmy Autentica.

Kobieta i kariera. Jaka jest twoja recepta na sukces?

Szczerze mówiąc, nigdy nie zastanawiałam się nad taką receptą. Myślę, że jest to stworzenie takiego miejsca dla mnie i dla moich klientów, aby chcieli ze mną rozmawiać, wysłuchać mnie, zadawać i odpowiadać na trudne pytania. Ważne jest też głębokie, aktywne słuchanie - bez takich umiejętności trudno jest być badaczką społeczną i coachem.

Twoje mocne strony w biznesie, to?

Przed wszystkim ciekawość drugiego człowieka. Otwartość na historie, które mi opowiada. Trafność w określaniu potrzeb klienta i pomoc w ich zaspokajaniu. I będę nieustannie powtarzać, że jest to umiejętność słuchania na poziomie globalnym, czyli w taki sposób, że zanurzam się w to, co do mnie mówi klient czy też osoba badana w trakcie wywiadu pogłębionego. Podążam ścieżką rysowaną przez rozmówcę/ rozmówczynię.

Tym, co jest dla mnie równie ważne, a o czym nieczęsto się mówi w solobiznesach, jest to, że nie potrzebuję wielkiego biznesu. Potrzebuję harmonii: w sam raz pracy, pieniędzy, czasu spędzonego na pracy w firmie i nad firmą. Dzięki takiej świadomości buduję wartościowe relacje. Jakość moich usług jest lepsza, gdy mogę się skupić na kilku zadaniach, a nie na kilkudziesięciu.

Co najbardziej motywuje cię do pracy i ciągłego doskonalenia warsztatu?

Zmieniające się otoczenie to największy motywator. Realizując badania jakościowe, potrzebuję być na bieżąco z sytuacją społeczną, polityczną i ekonomiczną w kraju, a jednocześnie doskonalić swój warsztat badawczy. Motywują też historie, które klienci u mnie zostawiają. Chcę lepiej im pomagać, doszkalając się również jako coach.

Z którego projektu jesteś najbardziej dumna?

Nie mam jednego takiego konkretnego projektu w głowie. Zawsze jestem ogromnie usatysfakcjonowana, kiedy mój rozmówca /rozmówczyni, w trakcie wywiadu czy też po, czuje się wysłuchany,

nadchodzi refleksja na temat kwestii o których opowiadał. Nieważne, czego dotyczy zlecone badanie. Dla mnie zawsze ogromnym przywilejem jest wysłuchanie czyjejś historii. Jestem dumna z relacji z klientami. Czasami wystarczy naprawdę niewiele: poświęcić kilka chwil więcej, zadać dodatkowe pytania, aby zbudować biznesowo dobry kontakt. Te chwile są na zatrzymanie się, na budowanie zaufania.

Jakie są twoje dalsze plany? Czym zaskoczysz nas w przyszłości?

Jestem coachem w procesie certyfikacji. Kilka miesięcy temu zaczęłam praktykować jako coach. Czeka mnie jeszcze wiele zadań, aby uzyskać międzynarodową akredytację coacha, ale jest to ciekawa przygoda. Kolejna ścieżka, na której mogę pomóc innym. Zajmuję się Life Coachingiem, Coachingiem Kariery i Coachingiem Naukowym. W przeszłości sama wielokrotnie potrzebowałam być wysłuchana przez kogoś, kto zadałby na tyle trafne pytania, abym mogła odpowiedzieć na nurtujące mnie problemy znaleźć w sobie i wokół siebie. Teraz ja jestem tym kimś od zadawania pytań, czasami bardzo trudnych.

Joanna Róg-Ilnicka

Doktorka nauk społecznych, badaczka społeczna, trenerka biznesu, coach. Realizuje badania jakościowe. Prowadzi szkolenia dla potencjalnych zespołów badawczych oraz klientów biznesowych dotyczące prowadzenia wywiadów pogłębionych. Prowadzi procesy coachingowe – Life, Career, Scientific Coaching.

(Nie)bezpieczne warunki pracy w Lubuskiem

Codzienna praca w niektórych zakładach pracy wiąże się z kontaktem z hałasem, chemikaliami czy mikroorganizmami. Znaczący wpływ na warunki pracy i bezpieczeństwo zatrudnionych mają również czynniki organizacyjne, tj. nadmierne obciążenie fizyczne, niedostateczne oświetlenie czy zagrożenia mechaniczne wynikające z obsługi maszyn szczególnie niebezpiecznych. Czynniki te zwiększają ryzyko uszczerbku na zdrowiu i rozwinięcie się choroby zawodowej. Skąd wynika to zagrożenie i w których branżach jest ono największe?

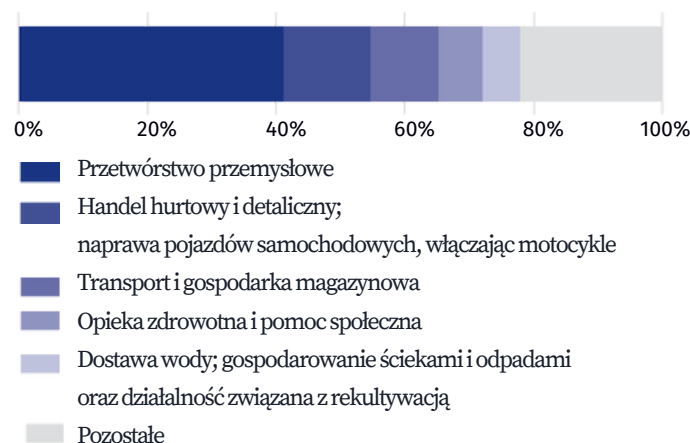
W 2024 r. w woj. lubuskim badaniem warunków pracy objęto ok. 134 tys. pracowników w firmach (zatrudniających powyżej 9 osób), gdzie istnieje największe ryzyko zagrożeń dla zdrowia i bezpieczeństwa. Wśród nich 8 tys. osób pracowało w warunkach zagrożenia (o 1,7% więcej niż w 2023 r.).

O skali zagrożeń informuje wskaźnik liczby osób pracujących w warunkach zagrożenia w przeliczeniu na 1000 zatrudnionych. W 2024 r. w lubuskim wyniósł on 60 (wobec 58 w 2023 r.), był niższy od średniej krajowej wynoszącej 64 i uplasował region na 9. miejscu w kraju. Na niekorzystne dla zdrowia warunki pracy najczęściej narażone są osoby pracujące w przetwórstwie przemysłowym oraz w dostawie wody; gospodarowaniu ściekami i odpadami; rekultywacji, gdzie w warunkach zagrożenia pracował średnio co dziesiąty zatrudniony. W pozostałych sekcjach gospodarki skala zagrożeń była zróżnicowana – od 8 osób na 1000 zatrudnionych w transporcie i gospodarce magazynowej po 46 osób na 1000 w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybactwie. Wśród pracujących w warunkach zagrożenia dominują mężczyźni, co wynika głównie ze struktury zatrudnienia wg płci. Z ogółu zatrudnionych w takich warunkach kobiety stanowiły ok. 20% (o 2,2 p.proc. więcej niż w 2023 r.).

W Lubuskiem od lat pracownicy najczęściej narażeni są na czynniki związane ze środowiskiem pracy, które w 2024 r. dotyczyły blisko 70% zatrudnionych w warunkach zagrożenia. Najczęściej występującym czynnikiem szkodliwym był hałas, a następnie mikroklimat i czynniki biologiczne. Choć udało się zlikwidować lub ograniczyć ok. 3 tys. takich zagrożeń (spadek o 14% w porównaniu z 2023 r.), w tym samym czasie ujawniono 1,6 tys. nowych – aż o 66% więcej niż rok wcześniej. Oznacza to, że mimo działań profilaktycznych, wciąż pojawiają się nowe wyzwania, które wymagają dalszej uwagi i monitorowania, aby utrzymać poprawę warunków pracy w regionie.

W 2024 r. w woj. lubuskim w wypadkach przy pracy poszkodowanych zostało blisko 1,6 tys. osób, tj. o 2% mniej niż rok wcześniej. Wśród wszystkich zgłoszonych zdarzeń 10 stanowiły wypadki ciężkie, a 2 śmiertelne. Podobnie jak przed rokiem, najwięcej wypadków miało miejsce w przetwórstwie przemysłowym, z kolei najmniej w informacji i komunikacji. Przyczyny pozostają podobne: uderzenia, kontakt z ostrym lub twardym przedmiotem oraz obciążenia fizyczne i psychiczne.

Wykres. Struktura poszkodowanych w wypadkach przy pracy wg sekcji PKD w 2024 r.



Istotnym narzędziem minimalizowania ryzyka pozostaje ocena ryzyka zawodowego. W 2024 r. objęto nią stanowiska, na których pracowało 51,4 tys. osób, głównie w przetwórstwie przemysłowym. Dzięki podjętym działaniom ryzyko zostało ograniczone lub wyeliminowane na stanowiskach, gdzie zatrudnionych było 42,5 tys. osób. Najczęściej zastosowano środki ochrony indywidualnej, a także rozwiązania organizacyjne i techniczne.

Wyniki te pokazują, że konsekwentne działania w zakresie bezpieczeństwa pracy przynoszą realne efekty, a dalsze inwestycje w ochronę pracowników pozostają kluczowe dla poprawy warunków pracy w regionie.

Ten okropny KSeF!

Krajowy System e-Faktur budzi wśród przedsiębiorców mieszane uczucia. Zapytaliśmy o przemyślenia managerów firm członkowskich OPZL. Co o nowych regulacjach sądzą: właściciel małej firmy handlowo-usługowej, prezes zarządu dużego przedsiębiorstwa z branży TSL oraz CEO spółki świadczącej usługi księgowe i pracującej na własnym oprogramowaniu?

Zmiana niesie szanse

Jacek Miłkowski, prezes zarządu Anneberg Transpol na pokładzie ma kilkuset pracowników, a w portfolio wiele projektów biznesowych o zasięgu międzynarodowym. Wieloletnie doświadczenie nauczyło go, że zmian nie należy się obawiać, a jedynie dobrze do nich przygotować.

Przewidywanie zagrożeń to codzienność Dariusza Żurka. CEO Biura rachunkowego Petra, bazującego na własnym oprogramowaniu ma na koncie wiele wdrożeń, również kierowanych wymogami prawnymi, na które patrzy z perspektywy przedsiębiorcy, księgowego i programisty.

Obaj przedsiębiorcy zdają się być zgodni w poglądzie, że wdrożenie Krajowego Systemu e-Faktur niesie z sobą wiele aspektów, które pozytywnie wpłyną na środowisko biznesowe: - Uważam, że każda cyfryzacja procesów ma sens – deklaruje Miłkowski. - Pierwsza z szans, może banalna, ale istotna, to ogromna oszczędność papieru. Druga związana jest z automatyzacją i uproszczeniem procesów biznesowych, co w perspektywie zawsze przynosi korzyści.

Żurek zauważa inne korzyści: - Biorąc pod uwagę, jak wielu przedsiębiorców gubi faktury lub nie ma czasu na ich porządkowanie, KSeF może okazać się mniejszym złem, gwarantując, że żaden dokument kosztowy nie zginie. W szerszym kontekście KSeF ma pomóc w walce z nieuczciwymi podatnikami, a zatem wspierać przedsiębiorców, którzy grają fair.

Przejdźmy więc do obaw, a tych jest sporo

Bartosz Karczmarczyk prowadzi w Świebodzinie i Nowym Tomyślu sklepy z akcesoriami motoryzacyjnymi i punkty serwisowe pod marką Carmaniak. Oprócz klientów biznesowych ma też wielu detalicznych. Jego obawy budzi wpływ nowych wymogów na proces obsługi klienta. W przypadku sklepów, w których kolejka oczekujących wywiera presję szybkiej pracy, każda dodatkowa minuta przeznaczona na wystawienie dokumentu byłaby utrudnieniem.

- Obawy o przestoje w obsłudze klienta, na przykład z powodu braku internetu, są zrozumiałe, jednak ustawodawca przewidział na to konkretne rozwiązanie – uspokaja Dariusz Żurek. - System oferuje tryb offline, który pozwala wystawić fakturę i przekazać ją klientowi, a następnie wysłać ją do KSeF w późniejszym terminie. Dzięki temu bieżąca obsługa nie zostaje zakłócona, nawet podczas awarii sieci.

Klienci bez NIP i z zagranicy?

- Zastanawiam się jak będzie z fakturami imiennymi na osoby fizyczne, bo i o takie proszą nas klienci – rozważa Karczmarczyk – Albo z tymi dla klientów zagranicznych, których mamy wielu?

Kwestię obrotu zagranicznego porusza też Jacek Miłkowski: - Z tego, co wiem, Polska jako jedna z pierwszych wdraża dyrektywę. Obrót zagraniczny na etapie początkowym ma nie podlegać systemowi, za czym idzie dualizm, z którego wynikają duże utrudnienia – zauważa przedsiębiorca.

- W przypadku klientów detalicznych, sprawa jest prosta: faktura bez NIP pozostaje dokumentem wydawanym poza systemem – wyjaśnia D. Żurek. - Jeśli chodzi o klientów zagranicznych, to faktycznie, na razie system będzie dualistyczny. Droga do jednolitego standardu europejskiego jest jeszcze daleka. Chociaż, jako prowadzący biuro rachunkowe, przyznam, że takie ujednolicenie jest pożądane. Wielu zagranicznych kontrahentów podchodzi lekko do wymogów formalnych, co generuje problemy z rozliczeniami u naszych polskich klientów. Wspólny system UE bardzo ułatwiłby nam życie.

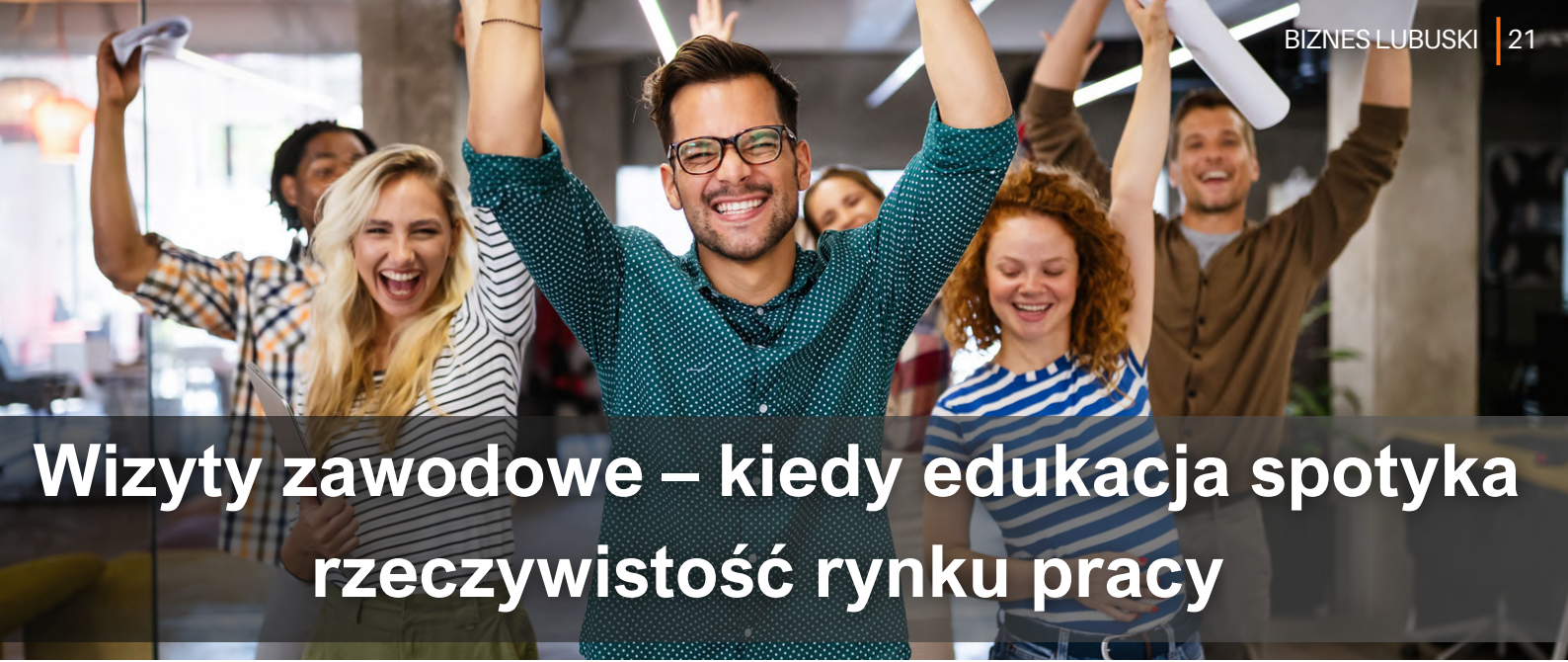
Czy to będzie działać?

Na koniec pozostawiamy obawę, która łączy chyba wszystkich przedsiębiorców: - KSeF to dla administracji skarbowej narzędzie większej kontroli i ingerencji, co dla przedsiębiorców może być utrudnieniem, jeśli automatyzacja nie zostanie odpowiednio dopracowana. - poddaje Bartosz Karczmarczyk. Jacek Miłkowski reaguje humorem: - Jak każde nowe oprogramowanie będzie pewnie przechodzić „choroby wieku dziecięcego”, w którym nie wszystko działa jak należy – żartuje. Z kolei Dariusz Żurek nie ma złudzeń: - Jestem przekonany, że w przypadku KSeF długoterminowe korzyści szybko przewyższą początkowe koszty i niedogodności związane z wdrożeniem. Niestety, sam fakt, że było ono przekładane, zaś udostępnienie systemu do logowania i testów opóźnione, wskazuje, że projekt jest skomplikowany. A przedsięwzięcie nie ma precedensu. Wymaga działającego płynnie systemu z przepływem danych na niespotykaną dotąd skalę. Problemy są nieuniknione - ocenia ekspert.

- Uspokaja mnie okres ulgowy. Nie ma co zanadto bać się błędów będzie czas na nauczanie – pointuje Bartosz Karczmarczyk.

Koniec końców, okres wdrożenia najbardziej gorący będzie nie dla firm, ale organu administracji skarbowej wdrażającego KSEF.

Joanna Turakiewicz - Pietras



Wizyty zawodowe – kiedy edukacja spotyka rzeczywistość rynku pracy

W świecie, który zmienia się szybciej niż kiedykolwiek wcześniej, edukacja nie może pozostać oderwana od rzeczywistości. Wiedza książkowa, choć nadal jest fundamentem, nie wystarcza, by młodzi ludzie pewnie wkroczyli na rynek pracy. Współczesna edukacja stoi przed ogromnym wyzwaniem – jak przygotować młodych ludzi do wejścia na dynamicznie zmieniający się rynek pracy? Odpowiedzią na to wyzwanie są wizyty zawodowe, stając się realnym pomostem między szkołą a światem pracy, między nauką a praktyką, między potencjałem a jego realizacją.

Na początek pytanie: po co to wszystko? Czyli o celu wizyt zawodowych.

Głównym celem wizyt zawodowych jest przybliżenie uczestnikom – uczniom, studentom, nauczycielom i doradcom zawodowym – realiów pracy w różnych zawodach i branżach. To znacznie więcej niż tylko wycieczka – to świadome zanurzenie się w środowisko, które być może w przyszłości stanie się miejscem ich zatrudnienia. Wizyty zawodowe doskonale wpisują się w coraz bardziej potrzebny model edukacji zintegrowanej z rynkiem pracy. Teoria, choć niezbędna, bez praktycznego odniesienia często traci swoją siłę oddziaływania. Młodzież, która ma możliwość „dotknięcia” zawodu, lepiej rozumie jego sens i realia, a tym samym łatwiej podejmuje świadome decyzje dotyczące dalszego kształcenia oraz wyboru kariery. Z perspektywy szkoły to nie tylko unowocześnienie procesu nauczania, ale także wyjście poza szkolne mury i dostosowanie programów do zmieniających się realiów gospodarczych. To szansa na budowanie świadomych, zmotywowanych absolwentów, gotowych na wejście na rynek pracy z konkretnymi umiejętnościami i oczekiwaniami.

Z kolei dla pracodawców wizyty zawodowe stają się skutecznym sposobem na zaprezentowanie swojej branży młodym ludziom i nauczycielom. Dają też możliwość pozyskania młodych talentów i budowania wizerunku jako odpowiedzialnego, zaangażowanego społecznie pracodawcy. Wizyty zawodowe mają wielowymiarową wartość. Pełnią funkcję edukacyjną, ponieważ uczą przez doświadczenie i pokazują, jak teoria przekłada się na codzienną praktykę. Są ważne społecznie – integrują środowiska edukacyjne z biznesem i sprzyjają budowaniu lokalnych partnerstw. Niosą także ogromny ładunek zawodowy – pomagają młodym ludziom odkrywać pasje, rozpoznawać swoje predyspozycje oraz kierunki dalszego rozwoju. Dodatkowo spełniają funkcję motywacyjną – pokazują, że praca może być źródłem satysfakcji, rozwoju i spełnienia. Nie sposób pominąć także roli doradców zawodowych, którzy dzięki takim inicjatywom zyskują nowe narzędzia i pogłębioną wiedzę, co przekłada się na skuteczniejsze wspieranie młodzieży w podejmowaniu decyzji dotyczących ich przyszłości edukacyjnej i zawodowej. Współczesna edukacja nie może kończyć się na dźwięku dzwonka lekcyjnego.

Musi być dynamiczna, praktyczna i silnie osadzona w realiach współczesnego rynku pracy. Wizyty zawodowe są jednym z najskuteczniejszych sposobów, by tę ideę przekuć w realne działania. Ich rosnąca popularność i pozytywny odbiór ze strony uczniów, nauczycieli i pracodawców pokazują, że to nie chwilowy trend, lecz konieczność. To most między edukacją a zatrudnieniem oraz realna inwestycja w świadome, kompetentne społeczeństwo. Zachęcamy szkoły, uczelnie i przedsiębiorstwa do współpracy, bo przyszłość zaczyna się właśnie tu – w miejscu, gdzie edukacja spotyka się z praktyką.

Dzięki realizacji projektu „Umiejętności tworzą możliwości” realizowanego w ramach Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności przez Wojewódzki Urząd Pracy w Zielonej Górze uczniowie zyskali możliwość uczestnictwa w wizytach zawodowych, co umożliwiło im rozwój praktycznych kompetencji oraz lepsze zrozumienie różnych ścieżek kariery.

W ciągu niespełna pięciu miesięcy w organizowanych wizytach zawodowych wzięło udział aż 617 uczestników – wśród nich znaleźli się uczniowie szkół podstawowych i średnich, studenci oraz doradcy zawodowi.

Wizyty odbywają się w przedsiębiorstwach reprezentujących różnicowane branże, laboratoriach oraz parkach naukowych. Zaplanowano także wizyty w Branżowych Centrach Umiejętności, nowoczesnych placówkach edukacyjno-szkoleniowych, które łączą edukację i praktykę zawodową.

Wizyty zawodowe realizowane są przez Wojewódzki Urząd Pracy w Zielonej Górze na terenie województwa lubuskiego w ramach projektu pt. „Umiejętności tworzą możliwości” realizowany jest w ramach Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności, inwestycji A3.1.1 „Wsparcie rozwoju nowoczesnego kształcenia zawodowego, szkolnictwa wyższego oraz uczenia się przez całe życie”.

Magdalena Rybczyńska

Doradczyni zawodowa, trenerka i menedżerka z ponad 15-letnim doświadczeniem w obszarze rynku pracy, edukacji i aktywizacji społeczno-zawodowej.



**ZAKŁAD
UBEZPIECZEŃ
SPOŁECZNYCH**



Wakacje składkowe bez wpadek – ściąga dla przedsiębiorców

Czy mogę skorzystać z wakacji składkowych? Czy moja przyszła emerytura nie będzie przez to niższa? Czy w czasie ulgi będę mi przysługiwać świadczenia z ZUS? Czy mogę skorzystać z ulgi, mając zadłużenie w ZUS? To tylko niektóre z pytań, które zadają sobie przedsiębiorcy zainteresowani wakacjami składkowymi. Specjalnie dla was zebraliśmy najczęstsze z nich i na nie odpowiadamy.

Czy przy wypełnianiu wniosku RWS (wniosek o wakacje składkowe) wystarczy dołączenie wydruku z Systemu Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej?

Nie. W celu potwierdzenia otrzymanej pomocy należy wypełnić we wniosku oświadczenie lub dołączyć zaświadczenie o udzielonej pomocy de minimis. Wydruk z Systemu Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej (SUDOP) nie jest uznawany za takie zaświadczenie. Akceptowane są wyłącznie dokumenty wydane przez organ udzielający pomocy.

Czy mogę skorzystać z wakacji składkowych, jeśli mam zadłużenie w ZUS?

Tak. Zadłużenie nie wpływa na możliwość skorzystania z ulgi.

Na jaki dzień weryfikowany jest limit osób zgłoszonych do ubezpieczeń?

Limit dotyczy liczby osób zgłoszonych do ubezpieczenia społecznego lub zdrowotnego w miesiącu poprzedzającym złożenie wniosku. Przykład: aby skorzystać z wakacji składkowych w grudniu, wniosek należy złożyć w listopadzie – stan zgłoszeń weryfikowany będzie na październik.

Korzystałem z wakacji składkowych w październiku, ale cały miesiąc byłem na zwolnieniu lekarskim. Co w takiej sytuacji?

Nie ma znaczenia, czy przedsiębiorca przebywał na zwolnieniu lekarskim przez część czy cały miesiąc. Składki zostaną sfinansowane z budżetu państwa w pełnej wysokości, zgodnie z informacją o zwolnieniu. Przedsiębiorca musi tylko prawidłowo uzupełnić dokumenty rozliczeniowe. Otrzymuje w ten sposób „bonus” – zwolnienie z opłacania składek za cały miesiąc, nawet jeśli nie wykonywał działalności.

Czy do liczby ubezpieczonych będą wliczane osoby, które przez cały miesiąc przebywają na zasiłku chorobowym, świadczeniu rehabilitacyjnym lub mają wykazane kody przerwy 151 (usprawiedliwiona nieobecność bez prawa do wynagrodzenia lub zasiłku) i 152 (nieusprawiedliwiona nieobecność w pracy)?

Do limitu osób ubezpieczonych wlicza się każdą osobę, która choć przez jeden dzień w miesiącu poprzedzającym złożenie wniosku była zgłoszona do ubezpieczeń emerytalno-rentowych i wypadkowego lub do ubezpieczenia zdrowotnego. Oznacza to, że limit liczony jest za cały miesiąc, a wliczane są osoby, które choć przez jeden dzień podlegały ubezpieczeniu. Nie wlicza się osób, które przez cały miesiąc przebywały na urlopie bezpłatnym, urlopie wychowawczym lub pobierały zasiłek macierzyński. Natomiast do liczby ubezpieczonych wliczane są osoby, które przez cały miesiąc korzystały z zasiłku chorobowego, świadczenia rehabilitacyjnego lub miały wykazane kody przerwy 151 i 152.

Czy skorzystanie z wakacji składkowych wpłynie na moje świadczenia z ZUS?

Nie. Wakacje składkowe nie wpływają negatywnie na prawo do świadczeń z ubezpieczeń społecznych. Składki za miesiąc objęty zwolnieniem są finansowane z budżetu państwa i są traktowane jak opłacone – będą uwzględnione przy ustalaniu prawa i wysokości emerytury lub renty. Płatnik zachowuje prawo do świadczeń z ubezpieczeń społecznych.

Czy mogę prowadzić działalność gospodarczą w czasie wakacji składkowych?

Tak. Przedsiębiorca może kontynuować działalność – nie ma obowiązku jej zawieszania. Może również osiągać przychody w okresie objętym zwolnieniem z opłacania składek.



Agata Muchowska
Regionalna rzeczniczka prasowa ZUS



Państwowa Inspekcja Pracy odpowiada na pytania przedsiębiorców

Czy pracodawca może wykluczyć emerytów i rencistów - byłych pracowników z dofinansowania do wypoczynku, z uwagi na zapisy w regulaminie ZFŚS stanowiące o tym, że „świadczenie to przysługuje pod warunkiem udzielenia urlopu wypoczynkowego trwającego nie mniej niż 14 kolejnych dni kalendarzowych”?

Przedmiotowa kwestia była przedmiotem rozważań Komisji Prawnej Głównego Inspektoratu Pracy, która w stanowisku wydanym 22 maja 2024 r. w sprawie stosowania przepisów ustawy o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych wyjaśniła cyt.:

„Niedopuszczalne jest wykluczanie emerytów i rencistów spośród uprawnionych do dopłaty do wypoczynku poprzez uzależnianie prawa do tego dofinansowania od wykorzystania urlopu w wymiarze co najmniej 14 dni kalendarzowych.”

Zgodnie z treścią wskazanego art. 8 ust. 1 ustawy z dnia 4 marca 1994 r. o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych, przyznawanie ulgowych usług i świadczeń oraz wysokość dopłat z funduszu uzależnia się wyłącznie od sytuacji życiowej, rodzinnej i materialnej osoby uprawnionej do korzystania z funduszu. Pracodawca, zgodnie z art. 8 ust. 2 ustawy, ustala w regulaminie zasady i warunki korzystania z usług i świadczeń finansowanych z Funduszu, z uwzględnieniem ust. 1-1b, oraz zasady przeznaczania środków na poszczególne cele i rodzaje działalności socjalnej.

Powyższe oznacza, że przyjęte przez pracodawcę kryteria przyznania i dostępności do świadczenia nie mogą być inne aniżeli socjalne, w szczególności nie mogą prowadzić do wykluczenia z możliwości korzystania z danego świadczenia osób ustawowo uprawnionych. Zapisy regulaminu Funduszu, które uzależniają prawo do świadczenia, w związku z wypoczynkiem organizowanym we własnym zakresie, od skorzystania z urlopu wypoczynkowego nie mogą dotyczyć, tj. wykluczać co do zasady emerytów i rencistów z prawa do uzyskania tegoż świadczenia.

Należy jednak wyraźnie odróżniać socjalne kryteria przyznania świadczenia od warunków i zasad korzystania ze świadczeń, które są ustanawiane przez pracodawcę w celu zagwarantowania, że administrowanie środkami Funduszu jest transparentne i służy realizacji ustawowych celów, dla których jest on tworzony. Niewykłuczone jest więc ustalenie w regulaminie Funduszu, jako warunków i zasad koniecznych do uzyskania świadczenia, wykazu dowodów potwierdzających faktycznie skorzystanie z wypoczynku. Istotne jest jednak, aby warunki te były dostosowane do faktycznych oraz prawnych możliwości danej grupy ustawowo uprawnionych, tak aby nie stały się nieuprawnionym kryterium pozbawiającym je danego świadczenia. Reasumując, dopuszczalne wydaje się wprowadzenie w regulaminie Funduszu wymogu udokumentowania faktu skorzystania z wypoczynku (np. bilety, faktury, paragony). Możliwość przeprowadzenia takiej weryfikacji przez pracodawcę przewidział ustawodawca *expressis verbis* w art. 8 ust. 1a zdanie drugie ustawy o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych. Wymagane dokumenty, na podstawie których ustalane jest prawo do określonego świadczenia, zgodnie z przepisami art. 8 ust. 2 ustawy o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych należy wskazać w regulaminie zakładowego funduszu świadczeń socjalnych.”

Zatrucie posiłkiem jako wypadek przy pracy

Jeśli zdarzenie miało miejsce w czasie i w miejscu pracy, nie trzeba dodatkowo udowadniać, że było związane z wykonywanymi przez pracownika obowiązkami. Wystarczy, że doszło do niego z powodu zewnętrznej przyczyny. Nawet jeśli ta przyczyna nie pochodziła z samego środowiska pracy i nie była winą pracodawcy, zdarzenie nadal może być uznane za wypadek przy pracy. Dlatego błędne jest twierdzenie, że zatrucie się pracownika jedzeniem przyniesionym z domu przerywa związek między zdarzeniem a pracą, o którym mowa w przepisach dotyczących wypadków przy pracy. Tak orzekł Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 28 czerwca 2023 r. (I PSKP 28/22).



fot. Archiwum Kancelaria Szuszczyński Kamińska

Michał Szuszczyński
SZUSZCZYŃSKI KAMIŃSKA
Kancelaria Prawa Pracy

Stan faktyczny:

Pracownik był operatorem maszyny w firmie produkcyjnej. Podczas przerwy wliczanej do czasu pracy spożył w specjalnie do tego przeznaczonym pomieszczeniu przyniesione z domu kanapki. Krótko po spożyciu posiłku pracownik zasnął, a po przewiezieniu do szpitala następnego dnia zmarł. Przyczyną śmierci było spożycie dużej dawki toksycznej substancji (azotynu sodu), która standardowo jest wykorzystywana w mniejszych ilościach jako dodatek do żywności. Substancja ta nie przedostała się do organizmu pracownika w związku z wykonywanymi przez niego obowiązkami zawodowymi. W protokole sporządzonym po wypadku stwierdzono, że wydarzenie to nie było wypadkiem przy pracy, ponieważ nie miało związku z pracą. Wdowa po pracowniku wystąpiła do sądu o ustalenie i sprostowanie protokołu powypadkowego, przez zmianę jego treści w taki sposób, aby uznano śmierć jej męża za wypadek przy pracy.

Stanowisko sądów:

Sąd I instancji oddalił powództwo wdowy nie dostrzegając związku zdarzenia, w wyniku którego pracownik zmarł, z pracą, którą wykonywał. Podtrzymał on zatem ustalenia poczynione przez pracodawcę w protokole powypadkowym, nie zmieniając jego treści.

Sąd II instancji zmienił zaskarżony wyrok Sądu I instancji i sprostował treść protokołu stwierdzając, że zdarzenie to było wypadkiem przy pracy. W ocenie Sądu nastąpiło ono bowiem w związku z pracą, podczas wykonywania przez pracownika zwykłych czynności. Sąd podkreślił, że kluczowe jest, aby zdarzenie nastąpiło podczas wykonywania czynności wynikających ze stosunku pracy, czyli na rzecz pracodawcy, a fakt, że pracownik zatrzał się w trakcie przerwy (wliczanej do czasu pracy) i to posiłkiem przyniesionym z domu, nie ma znaczenia dla oceny tego, czy był to wypadek przy pracy. Sąd Najwyższy oddalił skargę kasacyjną pracodawcy i utrzymał w mocy wyrok sądu apelacyjnego w uzasadnieniu podkreślając, że stwierdzenie związku wydarzenia z pracą sprowadza się do ustalenia, że zdarzenie nastąpiło w czasie pracy bądź w miejscu pracy – bez znaczenia w tym kontekście jest to, czy zdarzenie wystąpiło w związku z wykonywaniem przez pracownika określonych obowiązków. Podkreślił również, że nieistotne jest to, że przyczyna wypadku pochodziła spoza środowiska pracy i nie była zawiniona przez pracodawcę.

Komentarz ekspercki:

Aby dane zdarzenie zostało uznane za wypadek przy pracy, musi spełniać warunki określone w ustawie o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadku przy pracy i chorób zawodowych (tzw. „ustawa wypadkowa”). Zgodnie z tym przepisem, za wypadek przy pracy uważa się nagłe zdarzenie wywołane przyczyną zewnętrzną powodujące uraz lub śmierć, które nastąpiło w związku z pracą: 1) podczas lub w związku z wykonywaniem przez pracownika zwykłych czynności lub poleceń przełożonych; 2) podczas lub w związku z wykonywaniem przez pracownika czynności na rzecz pracodawcy, nawet bez polecenia; 3) w czasie pozostawania pracownika w dyspozycji pracodawcy w drodze między siedzibą pracodawcy a miejscem wykonywania obowiązku wynikającego ze stosunku pracy.

W omawianym orzeczeniu Sąd Najwyższy wskazuje, że jeśli zdarzenie było nagłe, spowodowane przyczyną zewnętrzną i skutkowało urazem lub śmiercią, to sam fakt, że miało ono miejsce w czasie lub miejscu pracy, wystarczy do uznania go za wypadek przy pracy. Nawet taka sytuacja, jak zjedzenie przez pracownika drugiego śniadania w trakcie pracy, w wyniku czego się zatrzał, może dawać pracownikowi (lub – jak w tym wypadku – rodzinie pracownika) prawo do świadczeń z ww. ustawy. Mimo że pracodawca w żaden sposób nie przyczynił się do powstania tego zdarzenia, nadal może ono zostać uznane za wypadek przy pracy.

Warto przy tym zaznaczyć, że jeśli ustalono, iż przyczyna wypadku leżała poza środowiskiem pracy i nie wynikała z winy pracodawcy, będzie to oczywiście mieć znaczenie dla oceny ewentualnych roszczeń pracownika o odszkodowanie lub zadośćuczynienie dochodzonych na podstawie przepisów kodeksu cywilnego. W takim bowiem wypadku, jeżeli pracodawca nie przyczynił się w żaden sposób do powstania wypadku, pracownikowi będą przysługiwały jedynie świadczenia z ZUS.

SZUSZCZYŃSKI KAMIŃSKA
Kancelaria Prawa Pracy
www.szuszczyński.pl

Mercedes S450d 4MATIC – czy wciąż potrzebujemy limuzyn tej klasy?

Rok 2025. Motoryzacja spalinowa powoli się dewaluuje, świat coraz intensywniej spogląda w stronę elektromobilności. Ale czy na pewno?

Ciemnozielony lakier, brązowa miękka skóra nappa – limuzyna, która wie, czym jest spokój na drodze. Podszedłem do tego auta jak do rzadkiego trunku: wolno, z uwagą, by wyczuć niuanse. Nadwozie w odcieniu leśnej zieleni przykuwa spojrzenia bez krzykliwości; wewnątrz w czekoladowej skórze zaprasza do otoczenia, które bardziej przypomina elegancki klub niż część maszyny. To niezawodna Sonderklasse od Mercedes, która w detalu pokazuje, że luksus nie musi krzyczeć – wystarczy szepc.

Silnik S450d to diesel z wysokim momentem i mocą około 367 KM, co w praktyce daje pewne, nienerwowe przyspieszanie. To chyba jeden z ostatnich podrygów dobrych silników spalinowych – choć pewnie się mylę, a jako fan motoryzacji chciałbym, by tak nie było.

Mercedes S450d porusza się po drodze z naturalną pewnością: adaptacyjne zawieszenie Airmatic filtruje nierówności, układ kierowniczy reaguje z odpowiednią przewidywalnością, a 4MATIC trzyma trakcję w każdych warunkach. Komfort siedzeń i wyciszenie kabiny stawiają tu wygodę ponad sportowe ambicje, choć wóz potrafi też pokazać pazur.

Czy potrzebujemy limuzyn tej klasy? Dla korporacji, dyplomatów i tych, którzy spędzają długie godziny w podróży – zdecydowanie tak. Dla większości prywatnych użytkowników limuzyna klasy S to luksus, który z powodzeniem można zastąpić mniejszym samochodem lub SUV-em. Pytanie brzmi: czy prestiż i wygoda nadal usprawiedliwiają wyższe koszty zakupu takiego pojazdu?

Oczywiście, od razu pojawia się temat: diesel kontra elektryk – dyskusja, która kiedyś byłaby nie do pomyślenia. Porównywalny elektryczny EQS 450 oferuje natychmiastową reakcję napędu, niemal zerowe wibracje i moment obrotowy dostępny od startu, co przekłada się na wrażenie absolutnej płynności. S450d natomiast serwuje liniowe, bardziej „mechaniczne” podawanie mocy – dla jednych to wada, dla innych urok klasycznego napędu.

S450d 4MATIC to wciąż wybór dla tych, którzy cenią ceremonię podróży – zapach skóry, dystygowany wygląd auta, miękkość zawieszenia i kulturę pracy silnika. Decyzja o zakupie diesla w 2025 roku sprowadza się do priorytetów: rytuał komfortu w klasycznym, mechanicznym wydaniu czy spojrzenie w elektryczną przyszłość motoryzacji?

Wyposażenie stoi na poziomie, którego trudno zakwestionować: pneumatyczne zawieszenie z regulacją tłumienia, pakiet asystentów, system MBUX z dużym ekranem. Wersja testowa miała fotele z masażem i wentylacją oraz system audio Burmester – detale, które tworzą tu prawdziwy komfort. Audio potrafi zamienić kabinę w salę koncertową. Gdy dodamy do tego specjalne szyby wyciszające wewnątrz, jazda staje się czystą przyjemnością, a pośpiech otaczającego świata znika za drzwiami domykanymi automatycznie i z eleganckim szmerem.

Pod względem odczuć dynamicznych diesel i elektryk to dwie różne opowieści – temat na osobny tekst. Jeszcze kilka lat temu takie porównanie w ogóle by nie powstało, ale dziś realia są inne. Diesel w S450d ma subtelny pulsację i przyjemne „mruczenie” przy niskich obrotach; inżynierowie skutecznie wygłuszyli kabinę, więc wibracje są minimalne i nie naruszają poczucia luksusu.

Dla kogo więc S450d ma sens? Przede wszystkim dla tych, którzy regularnie pokonują długie trasy – menedżerów, właścicieli firm, kierowców flotowych klasy premium. Diesel wciąż daje przewidywalny zasięg i szybkość tankowania, co w podróży bywa nie do przecenienia.



ot. Tomasz Kamiński

Tomasz Kamiński

Z zamięłowania blogger motoryzacyjny - gentlemandriver.pl opisuje jego motoryzacyjne życie i podróże. Testuje różne samochody i wyraża odczucia o dzisiejszym świecie automobilizmu. Prowadzi działania PR dla branży automotive.



Komunalne Towarzystwo Budownictwa Społecznego Sp. z o.o.

Spółka funkcjonuje na podstawie przepisów prawa regulujących społeczne budownictwo czynszowe i ochronę praw lokatorów. Jej głównym celem jest budowa i eksploatacja domów mieszkalnych na zasadach najmu. KTBS realizuje także szereg działań uzupełniających, takich jak zarządzanie nieruchomościami (również niebędącymi jej własnością), remonty i modernizacje budynków, budowa infrastruktury technicznej oraz realizacja inwestycji mieszkaniowych na zlecenie.



ul. Boh. Westerplatte 11/28, Zielona Góra



+48 68 322 19 20



sekretariat@ktbs.zgora.pl



www.ktbs.zgora.pl



PIKUM Sp. z o.o.

Pikum to firma specjalizująca się w produkcji elementów ekologicznej architektury publicznej, takich jak modułowe przystanki autobusowe, ławeczki czy bike porty wykorzystujące energię słoneczną. Celem spółki jest tworzenie nowoczesnych, przyjaznych dla środowiska rozwiązań, które wzbogacają przestrzeń miejską, a także parki, czy miejsca rekreacyjne. Produkty, które tworzy są projektowane z myślą o zrównoważonym rozwoju i wyjątkowej estetyce. Wykorzystuje najnowsze technologie, tworząc rozwiązania funkcjonalne i przyjazne dla środowiska.



ul. Zamenhofska 60, Zielona Góra



+48 793 195 497



kontakt@pikum.pl



pikum.pl



BISAR SA

Spółka specjalizuje się w procesach outsourcingu w wielu branżach, zarówno w Polsce, jak i za granicą. Posiada bogate doświadczenie, stawiają na indywidualne podejście i zapewnia kompleksowe wsparcie w optymalizacji procesów. Działa zgodnie z aktualnymi wymaganiami, przejmując pełen nadzór nad procesami. Optymalizuje działania wewnątrz firmy – w zakresie wyznaczonym przez klienta, w sposób dopasowany do jego oczekiwań i możliwości.



ul. Rozbrat 6/18, 00-451 Warszawa



biuro@bisar.pl



bisar.pl



Apexim Bis Sp. z o. o.

Spółka posiada koncesję MSWiA Nr L-0602/00 na prowadzenie działalności w zakresie ochrony osób i mienia. Świadczy usługi w zakresie ochrony fizycznej osób, obiektów i mienia, monitorowania systemów alarmowych i systemów telewizji przemysłowej z udziałem zmotoryzowanych, uzbrojonych patroli interwencyjnych, zaawansowanych technologicznie systemów technicznej ochrony mienia w tym sygnalizacji włamania i napadu, telewizji przemysłowej wraz z wideoweryfikacją, rejestracji czasu pracy i kontroli dostępu, sygnalizacji przeciwpożarowych, sieci komputerowych, konwojowania wartości pieniężnych i innych, ochrony imprez masowych, sprzątnia i usług porządkowych.



ul. Lwowska 25, Zielona Góra



+48 68 329 36 55



inwestycje@apexim-bis.com.pl



apeximbis.pl



Firma Handlowo Usługowa „Pareto” Maksymilian Kowalik

Firma PARETO jest producentem wysokiej jakości stalowych osłon pod silnik, skrzynie biegów oraz osłon do pozostałych niewralgicznych elementów podwozia. W ofercie posiada ponad 900 modeli osłon do większości dostępnych na naszym rynku pojazdów, zarówno osobowych, jak i terenowych oraz dostawczych. Na stronie internetowej producent prowadzi sklep detaliczny.



ul. Muzealna 24/1, Nowa Sól



+48 787 570 393



bok@oslonypareto.pl



oslonypareto.pl



AUTENTICA Joanna Róg – Ilnicka

Działalność firmy koncentruje się na prowadzeniu badań jakościowych, w tym m.in. analizy Desk Research, badań fokusowych (FGI), wywiadów pogłębionych (IDI), diagnoz społecznych samodzielnych oraz jako elementów dokumentów strategicznych. W ofercie dla firm i instytucji znajduje się również projektowanie narzędzi do badań jakościowych (FGI, IDI), a także przygotowanie i realizacja warsztatów z zakresu poznawania i analizy zjawisk społecznych oraz badania grup docelowych i in.



autentica.biuro@gmail.com



+48 604 990 680



autenticajoannailnicka.com



HR Kopalnie Sp. z o.o.

Firma zajmuje się kompleksowymi usługami sprzątania budynków oraz obiektów przemysłowych, a także profesjonalną pielęgnacją terenów zielonych. Zakres świadczonych usług obejmuje utrzymanie czystości w biurach, halach produkcyjnych, magazynach i innych obiektach użytkowych, z możliwością dostosowania prac do indywidualnych potrzeb Klienta. Firma zapewnia również całoroczną opiekę nad terenami zewnętrznymi – od koszenia trawników i przycinania krzewów, po odśnieżanie oraz dbałość o estetykę otoczenia.



ul. Wandy Komarnickiej 10, Wilkanowo



hrkopalnie.biuro@gmail.com



Kompania Górnicza Amarante Sp. z o.o.

Od 2011 roku, kiedy otrzymała pierwszą koncesję poszukiwawczą, spółka prowadzi badania geologiczne w Polsce, obejmujące m.in. wykonywanie odwiertów badawczych. Do tej pory Amarante przeprowadziło intensywny program prac poszukiwawczych w ramach posiadanych koncesji i dokonało znaczącego odkrycia złoża miedzi i srebra w formacji łupków miedzionośnych w zachodniej Polsce. Misją zespołu jest prowadzenie precyzyjnych badań w sposób przemyślny i odpowiedzialny, działanie w partnerstwie z lokalnymi i regionalnymi społecznościami, a także utrzymanie najwyższych standardów bezpieczeństwa i ochrony środowiska.



ul. Sportowców 5, Kraków



+48 12 256 04 09



biuro@kgamarante.pl



kgamarante.pl



CS Service Sp. z o.o.

Firma zajmuje się naprawami, sprzedażą oryginalnych części zamiennych, diagnostyką oraz serwisem pojazdów ciężarowych marki MAN. Jest autoryzowanym serwisem gwarancyjnym tej marki. Spółka jest zrzeszona w ogólnopolskim Stowarzyszeniu Partnerów Serwisowych MAN.



ul. Północna 5, Sulechów



+48 607 405 882



bok@csservice.com.pl



csservice.com.pl



PHU Artur Urbański

Firma stosuje i wdraża nowe technologie związane z teleinformatyką oraz systemami termowizyjnymi. Oferuje kompleksową obsługę – od doradztwa i testowania produktów, poprzez sprzedaż i montaż, po pełne wsparcie techniczne, które zapewnia długą i bezproblemową eksploatację.



ul. Sławska 4A, Bojadła



+48 503 167 571



biuro@urbanski24.com



urbanski24.com



www.urbanski24.com

Kancelaria Finansowa Dariusz Orzechowski

Kancelaria Finansowo-Prawna Dariusz Orzechowski specjalizuje się w doradztwie finansowym, prawnym oraz pośrednictwie kredytowym dla klientów indywidualnych i firm. Od 2008 roku wspiera klientów w czyszczeniu BIK i innych baz, unieważnianiu umów kredytowych (CHF, EUR, PLN i innych), restrukturyzacjach, odliczeniach, upadłościach konsumenckich oraz w uzyskiwaniu finansowania – w tym kredytów firmowych, leasingu, faktoringu i pożyczek pozabankowych. Działa zarówno na rynku lokalnym, jak i ogólnopolskim, łącząc wiedzę prawniczą z praktyką finansową.



ul. Boh. Westerplatte 11, Zielona Góra



+48 68 452 22 16



biuro@czyszczeniebik.pl



czyszczeniebik.pl



> www.lfp.region.zgora.pl

LUBUSKI FUNDUSZ POŻYCZKOWY



LFP



AGENCJA ROZWOJU REGIONALNEGO S.A.

Fundusze Europejskie dla rozwoju Lubuskiego

Pożyczki inwestycyjne i obrotowe dla przedsiębiorstw

PRZESZŁO
50.000 zł
BEZZWROTNEJ
DOTACJI



Fundusze Europejskie

**Jesteś podmiotem BUR
i szukasz dofinansowania na zakup licencji?**

**Zapoznaj się z projektem
"USŁUGI ROZWOJOWE 4.0 - wsparcie podmiotów BUR"**

www.uslugirozwojowe40.pl



Fundusze Europejskie
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



PARP
Grupa PFR