

7-9

IBM

inwestuje
w Katowicach

Rozmowa z Piotrem Uszokiem, prezydentem Katowic

Guardian
CzęstochowaGlobalny lider
w produkcji
szkła

10-13



14-17

TRW Gliwice
Wyścig o nasze
bezpieczeństwo

Felieton Tomka Muchy

Rewizja
nadzwyczajna

19-20



KIERUNEK: CENTRA BADAWCZO- ROZWOJOWE

Rozmowa z Lukiem Palmenem,
menedżerem Silesia Automotive
i Prezesem Innoco

21-23

BO PACJENT JEST KLIENTEM

Rozmowa ze Zbigniewem
Bajkowskim, Prezesem
Ultra-Med-Strefa

24-27

JAK SKUTECZNIE BUDOWAĆ ZESPÓŁ?

28-29

„ARTYSTKA WIELOKĄTNA” – SYLWETKA EWY PROCHACZEK

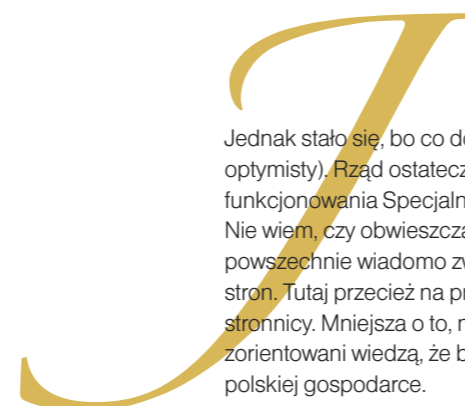
30-31

TOMORROW NEVER COMES WYSTAWA W STREFART

33-35

EDYTORIAL

Drodzy Czytelnicy!



Jednak stało się, bo co dobre, to nieuchronne (motto zawodowego optymisty). Rząd ostatecznie podjął decyzję o przedłużeniu funkcjonowania Specjalnych Stref Ekonomicznych w Polsce. Nie wiem, czy obwieszczając, należy uznać to za zwycięstwo, gdyż jak powszechnie wiadomo zwycięstwo to stan po starciu przeciwnych stron. Tutaj przecież na przeciwko siebie nie stali przeciwnicy, tylko stronnicy. Mniejsza o to, nie jesteśmy małostkowi. Natomiast wszyscy zorientowani wiedzą, że brak lub przeciwna decyzja wysoce szkodliwa polskiej gospodarce.

Jednakże przyrzekam moim obecnym i przyszłym inwestorom, że starania o bezterminowe funkcjonowanie stref tak, aby każdy, nie ważne kiedy przyjdzie, miał swoje 15 czy 20 lat na odebranie pomocy publicznej, będą kontynuowane.

Jednocześnie spieszę przypomnieć wszystkim naszym klientom, którzy rozważają kolejne inwestycje w KSSE, a powyższa informacja pozwoli Wam przechylić szalę zwycięstwa w wewnętrznych zmaganiach o wybór naszej lokalizacji dla nowego projektu, że wsparcie uzyskane w tym roku wynosi 40% (dla dużych przedsiębiorstw), a przyszłoroczne już tylko 25%.

Gdybyśmy mogli w tej czy innej sytuacji być pomocni, to oczywiście jak zwykle jestem wraz z naszym zespołem do Waszej dyspozycji.

Piotr Wojaczek, Prezes Zarządu
Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej SA

KATOWICKA SPECJALNA STREFA EKONOMICZNA SA

Prezes Zarządu: Piotr Wojaczek

Wiceprezes, Zastępca Prezesa: Andrzej Pasek

Biuro Zarządu: 40-026 Katowice, ul. Wojewódzka 42

tel. (32) 251-07-36, 251-09-58, 785-70-68,

785-70-69, fax: (32) 251-37-66

e-mail: ksse@ksse.com.pl, www.ksse.com.pl

PODSTREFA TYSKA

Wiceprezes: Ewa Stachura-Pordzik

43-100 Tychy, ul. Fabryczna 2

tel. (32) 217-50-42, fax: (32) 329-12-20

e-mail: tychy@ksse.com.pl

PRODUKCJA: Media Meritum / www.mediameritum.com

Redaktor Prowadzący: Wojciech Leśny – wojciech.lesny@mediameritum.com / Dyrektor Artystyczny: Emil Kłosowski – emil.klosowski@mediameritum.com

Redakcja: Jolanta Miśków, Marta Sowińska-Kłowska / Skład: Paweł Przygodziński / DRUK: Epigraf s.c. / epigraf@epigraf.com.pl / www.epigraf.com.pl

Redakcja nie zwraca tekstów niezamówionych i zastrzega sobie prawo do ich redagowania, skracania oraz opatrywania własnymi tytułami. Redakcja nie odpowiada za treść zamieszczanych reklam i ogłoszeń.

PODSTREFA GLIWICKA

Wiceprezes: Jerzy Łoik

44-100 Gliwice, ul. S. Wyszyńskiego 11/307

tel. (32) 231-89-10, 331-34-05

e-mail: gliwice@ksse.com.pl

PODSTREFA SOSNOWIECKO-DĄBROWSKA

Wiceprezes: Mirosław Bubel

41-200 Sosnowiec, ul. Modrzejowska 32B

(wejście od ul. Małachowskiego)

tel. (32) 292-01-06; (32) 298-89-69

fax (32) 720-26-56

e-mail: sosnowiec@ksse.com.pl

PODSTREFA JASTRZĘBSKO-ŻORSKA

Wiceprezes: Andrzej Zabięliński

44-240 Żory, al. Wojska Polskiego 4

tel. (32) 435-16-16, tel./fax: (32) 435-06-16

e-mail: zory@ksse.com.pl

Magazyn Strefa Informator Inwestorów KSSE

Dwumiesięcznik

Nr ISSN 1644-5163

Wydawca: Andrzej Pasek, Piotr Wojaczek, KSSE SA

Wydanie internetowe: www.ksse.com.pl/magazyn.html

Ruszyła budowa drogi do terenów inwestycyjnych w Podstrefie Sosnowiecko-Dąbrowskiej

Droga do Tucznavy

Na początku lipca rozpoczęła się budowa niespełna 9-kilometrowego odcinka drogi, który połączy tereny inwestycyjne w Tucznavie z drogami wojewódzkimi i krajowymi. Inwestycja wyniesie ponad 45 mln zł, a jej zakończenie planowane jest na koniec 2014 roku

Po dwóch nieudanych próbach wyłonienia wykonawców w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, Dąbrowa Górnicza zdecydowała się poprowadzić inwestycję samodzielnie. Wykonawcą zostało konsorcjum dwóch firm. Budowa drogi do Tucznavy ma spełnić dwie funkcje. Po pierwsze, skomunikuje tamtejsze tereny inwestycyjne z drogami wojewódzkimi i krajowymi, co jest bardzo ważnym argumentem przy wyborze miejsca inwestycji przez przyszłych inwestorów – mówi Henryk Zaguła, I zastępca prezydenta miasta. Po drugie, dzielnica Ząbkowice, która dzisiaj komunikacyjnie, ze względu na duży ruch samochodowy, „zatyka się”, zyska obwodnicę – dodaje. Tuczna – do której będzie biegła droga, ma ogromny potencjał ze względu na największy w regionie, jeden obszar inwestycyjny, który w dodatku ma opracowaną koncepcję zagospodarowania terenu i posiada status Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej prawie na 100 ha. Aby można było w pełni podkreślać je-



go atuty, a przede wszystkim przystąpić do procesu sprzedaży, wskazane jest skomunikowanie tego terenu z głównymi drogami – mówi Zbigniew Podraza, prezydent Dąbrowy Górnicej. Działania miasta wspiera Piotr Wojacek, prezes Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicz-

nej. – Kiedy powstała Specjalna Strefa Ekonomiczna, przed podobnym wyzwaniem stały Gliwice, które dzisiaj mają około 20 milionów złotych rocznie wpływów od przedsiębiorstw działających w Strefie – mówi prezes Wojacek. – W Dąbrowie Górnicej 100 hektarów znajduje się na terenie Strefy, ale cały teren ma prawie 260 hektarów, a to oznacza, że Strefę będzie można systematycznie powiększać. Gliwickie tereny inwestycyjne zaczęliśmy sprzedawać od 12 złotych za metr kwadratowy, a dziś sprzedajemy je za około 250 złotych. Przekładając to na grunt dąbrowski i nieco upraszczając, możemy założyć, że sprzedając 200 hektarów po 100 złotych za metr, daje nam to kwotę 200 milionów złotych. Do tego należy doliczyć jeszcze wpływy z podatku dochodowego od przedsiębiorstw i podatku od nieruchomości w kolejnych latach. Jestem pewien, że uruchomienie tych terenów w Dąbrowie Górnicej pozwoli na to, żeby dochody pokryły wydatki, a miasto i jego mieszkańcy zyskali na tej inwestycji – podsumowuje.

Mokate – Lider Polskiego Eksportu 2013

KAWA czy HERBATA?

Stowarzyszenie Eksporterów Polskich wyróżniło firmę Mokate z Żor tytułem „Lidera Polskiego Eksportu 2013” za jej eksportową aktywność

Wyróżnienie zostało przyznane podczas IX Konferencji Programowej Stowarzyszenia Eksporterów Polskich, która odbyła się 17 czerwca 2013 r. – Cieszy mnie niezmiernie uznanie fachowców. Eksport był, jest i będzie priorytetem grupy Mokate. Aktualnie koncentrujemy się na krajach Europy Środkowo-Wschodniej oraz na rynkach Dalekiego i Bliskiego Wschodu. W nieodległej perspektywie obszar naszego zainteresowania poszerzy się jeszcze bardziej – mówił Adam Mokrysz z zarządu Mokate podczas konferencji. Mało osób wie, że polskim przebojem eksportowym jest kawa – od momentu wejścia do UE odnotowano wzrost eksportu o 722 proc., i herbata – wzrost o 436 proc. w ostatnich siedmiu latach. Niewątpliwie Mokate ma w tym znaczący udział. – Konsekwentnie realizujemy nasze plany eksportowe, co daje wymierne efekty. Nasza strategia opiera się o cztery filary – innowacji produktowej, dywersyfikacji oferty, budowaniu synergii między produktami dla rynku detalicznego i B2B oraz na budowaniu w każdym kraju sieci sprzedaży w oparciu o lokalny personel – wyjaśniał Adam Mokrysz. Dziś Mokate eksportuje nie tylko kawę i herbatę, ale także półprodukty z mleka, w tym spieniacze i zabielače wykorzystywane przez firmy spożywcze. W ciągu ostatnich trzech lat stały się one lokomotywą sprzedaży zagranicznej tej polskiej firmy.



„Mama w Strefie Szansy II” i „Aktywizacja zawodowa 50 +”

Tychy aktywizują bezrobotnych

Po sukcesie poprzedniej edycji programu „Mama w Strefie Szansy”, dzięki któremu dziewięciu młodym mamom udało się wrócić na rynek pracy, postanowiono zorganizować drugą edycję, a także skierować swoją pomoc również do osób 50 +

Obie inicjatywy realizowane są wspólnie przez Powiatowy Urząd Pracy w Tychach i Katowicką Specjalną Strefę Ekonomiczną. W odróżnieniu od pierwszej edycji „Mamy w Strefie Szansy”, tym razem przed swoją szansą powrotu do pracy zawodowej zamiast 10 mam, może stanąć 20 – tyle miejsc opieki jest zapewnionych dla ich pociech w żłobku i przedszkolu. – Finansujemy również opiekę na okres dziesięciu miesięcy, a nie na pięć, jak to było wcześniej – wyjaśnia Monika Kwaśniewicz, kierownik Centrum Aktywizacji Zawodowej Powiatowego Urzędu Pracy w Tychach. – W odróżnieniu od pierwszej edycji, nie jest wymagane posiadanie przez mamy wykształcenia wyższego – podkreśla Kwaśniewicz. Na panię, którym uda się zakwalifikować do programu,



czeka intensywny trening i podnoszenie kompetencji, indywidualny coaching wspierający efekty treningu, szkolenie zawodowe, staż oraz indywidualne wsparcie na rynku pracy. Natomiast dla osób po pięćdziesiątce, partnerem akcji – „Gazeta Wyborcza”, stworzył cykl wydawniczy poświęcony

aktywizacji zawodowej. Oprócz publikacji artykułów prasowych, zorganizowane zostaną także dyżury eksperckie oraz ciekawe warsztaty mające na celu przekazanie praktycznych informacji w zakresie poszukiwania pracy, bądź rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej. – Przeprowadzone zostaną również w czterech grupach trzydniowe zajęcia komputerowe dla 20 osób, których celem będzie przeciwdziałanie wykluczeniu cyfrowemu osób po 50 roku życia – mówi Monika Kwaśniewicz. Zajęcia pozwolą nabyć uczestnikom odpowiednią wiedzę i umiejętności niezbędne do sprawnego obsługi komputera przy poszukiwaniu pracy i autoprezentacji zawodowej. Zdobyte umiejętności będą się mogły również przydać do śledzenia cyklu wydawniczego „Gazety Wyborczej” w internecie.

AutoEvent 2013 w Zawierciu

Było konstruktywnie i kooperatywnie

Największa konferencja dla przemysłu motoryzacyjnego w Polsce miała już swoją dziewiątą edycję. Tegorocznemu wydarzeniu przyświecało hasło: „Motoryzacja na świecie ma się świetnie, ale dlaczego w UE jest inaczej?”

Zorganizowany przez Polską Izbę Motoryzacji AutoEvent 2013 odbył się w dniach 11-13 czerwca 2013 r. Przybyli na niego również przedstawiciele firm zagranicznych, m.in. z Włoch, Czech, Słowacji i Portugalii. Przez trzy dni odbyło się ponad 300 rozmów B2B, w których udział wzięło ponad 250 gości. Nowością podczas tegorocznej edycji było „miasteczko naukowe”, gdzie prof. Michał Basista z Instytutu Podstawowych Problemów Techniki Polskiej Akademii Nauk wraz z grupą naukowców zaprezentował wyniki badań zakończonego projektu „Materiały ceramiczne i kompozytowe dla przemysłu motoryzacyjnego”. Natomiast tradycyjnie, jak co roku, rozstrzygnięto dwa plebiscyty w kategoriach „Menedżer Roku” oraz „Inwestycja Roku”. Tytuł menedżera roku otrzymał Aleksander Czajka, dyrektor krajowy grupy Plastic Omnium Auto. Na miano inwestycji roku zasłużyła firma Pilkington Automotive Poland – za wybudowanie nowego zakładu i uruchomienie produkcji szyb samochodowych w Chmielowie. Skoro o inwestycjach mowa, nie zabrakło również prezentacji zawierciańskich terenów inwestycyjnych, na których zorganizowano przejazdy samochodami offroadowymi. Prowadzona przez Lukę Palmę, menedżera Silesia Automotive



i prezesa InnoCo pierwsza część konferencji, zachęciła uczestników do pracy w podgrupach, w efekcie której udało się ustalić największe bolączki firm operujących w przemyśle motoryzacyjnym w Polsce. Wymieniano problemy związane z kompetencjami zawodowymi czy trudności we współpracy z władzami lokalnymi. Żółtą kartkę otrzymały polskie samorządy, które w odróżnieniu od władz słowackich czy węgierskich, zbyt słabo starają się zdobywać względy inwestorów. Ich przywiązaniu nie służą długie procedury, które w ocenie uczestników AutoEventu trwają od pierwszego kontaktu z potencjalnym inwestorem do uruchomienia zakładu nawet 26 miesięcy. Dlatego zaleca się coroczną analizę procedur administracyjnych dla nowych inwestycji, dokonanie

usprawnień oraz stworzenie katalogu dobrych praktyk dla samorządów lokalnych. Uczestnicy wydarzenia zwrócili również uwagę na dwuznaczne zachowanie samorządów wobec firm. Jako nowy inwestor w danym mieście, firmy mogą liczyć na skuteczną współpracę. Jednak przy powtórnej inwestycji okazuje się, że firmy muszą przejść przez „normalną” żmudną ścieżkę administracyjną. Nieprzychylnie uwagi nie ominęły również rządu, który zwleka z podjęciem decyzji o przyszłości SSE. W procesie podejmowania decyzji lokalizacyjnych kolejnych projektów u dostawców i poddostawców, w centralach firm patrzą na całość pakietu zachęt. Dlatego dyrektorzy zakładów lokowanych na terenach SSE stracili poważną kartę przetargową w grze o kolejne projekty.

Warsztaty Silesia Automotive w Bielsku-Białej

Najlepsze praktyki firm z KSSE

Silesia Automotive jest organizatorem spotkań, podczas których firmy w niej zrzeszone mają okazję do wymiany doświadczeń. Tym razem na tapetę wzięto problem absencji pracowników



B było to pierwsze spotkanie z cyklu „Best Practices”, które poprowadził Tomasz Błaszczak z Landster Business Development Center, a które odbyło się 27 czerwca 2013 r. w Bielsku-Białej. – Przygotowaliśmy naszą inicjatywę, gdyż widzieliśmy potrzebę tego typu spotkań. HR menedżerowie są praktykami, nie potrzebują więc dodatkowej teo-

rii, lecz informacji praktycznych na bazie doświadczenia – mówi Tomasz Błaszczak. Stąd też formuła spotkania była interaktywna – uczestnicy dopytywali prelegentów i przedstawiali swoje rozwiązania. Swoimi sposobami z zakresu walki z absencją pracowników podzielił się Jerzy Ryś z Sistema Poland i Patrycja Ruchala z TRW Braking Systems Polska. Okazuje się, że u jej pod-

staw powinna się znaleźć identyfikacja przyczyn nieobecności pracowników – dopiero wtedy będzie można podjąć odpowiednie działania, mające jej przeciwdziałać. Wśród najczęściej wymienianych przyczyn nieobecności pojawiały się: brak motywacji, charakter pracy (nużąca, stresująca itd.), fizyczne warunki pracy (hałas, temperatura), kłopoty rodzinne czy prywatne priorytety. Uczestnicy spotkania wspólnie zastanawiali się nad tym, kto w zespole powinien czuwać nad poziomem nieobecności, a także jakie metody działania w obniżaniu poziomu absencji są najbardziej skuteczne. – Przed zorganizowaniem tego spotkania przeprowadziliśmy badanie, w którym pytaliśmy czy tego typu inicjatywa byłaby dla HR-owców interesująca i 100 proc. uczestników bardzo pozytywnie oceniło pomysł i użyteczność tego typu spotkań. Dlatego już teraz planujemy kolejne – zapowiada Tomasz Błaszczak.

Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna wydała kolejne zezwolenia

Nowe inwestycje w Strefie

W najbliższym czasie można się spodziewać kolejnych realizacji inwestycyjnych na terenie Katowickiej SSE. Powstaną nowe zakłady i miejsca pracy. Jedne stworzone przez firmy, które w Strefie są już od kilku lat, a inne przez zupełnie nowych inwestorów

W Podstrefie Gliwickiej, na działce o powierzchni ponad 2,66 ha Krynicki Recykling buduje kolejny już w Polsce, nowoczesny zakład odzysku stłuczki szklanej. W zakładzie w Lublińcu – bo taką lokalizację wybrał inwestor, wdrożona zostanie pierwsza w Polsce technologia do segregowania miazgi szklanej, czyli stłuczki szklanej o granulacji poniżej 10 mm. W ramach zakładu zostanie też uruchomione wysokiej klasy laboratorium technologiczne. Budowa zakładu będzie kosztować 38 mln zł, z czego 19 mln pochodzi ze środków z UE. Inwestycja zostanie uruchomiona w 2014 r., a pracę w zakładzie znajdzie ok. 30-35 osób.

Również z nowatorskim rozwiązaniem wprowadza się do Podstrefy Gliwickiej firma IRWN, czyli Innowacyjna Rozproszona Wentylacja Nawiewna. IRWN to inteligentne i niezwykle nowatorskie połączenie wentylacji, chłodzenia i ogrzewania w jeden, ekonomiczny system o nazwie RES. Jego zasadniczym elementem jest wymiennik RVU (Rehact Ventilation Unit), który maksymalizuje wykorzystanie energii cieplnej w budynku, a który produkowany będzie w KSSE. Oczywiście budynek



firmy, który stanie na terenach KSSE, będzie w całości wykonany w technologii IRWN, a prowadzona w nim produkcja wymienników RVU będzie stanowiła całkowicie zautomatyzowany proces.

Natomiast w Podstrefie Sosnowiecko-Dąbrowskiej, 25 lipca 2013 r., Saint-Gobain Glass Polska, uznany producent szkła płaskiego, uzyskał trzecie zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej w KSSE. W ramach nowego projektu spółka zainwestuje co najmniej 2,5 mln euro i utworzy 6 nowych miejsc pracy. Inwestor deklaruje również utrzymanie zatrudnienia na poziomie 821 osób do końca 2019 r.

Tymczasem w Podstrefie Jastrzębsko-Żorskiej rozpoczęło się zagospodarowanie terenu inwestycyjnego Ostróg w Raciborzu. Pierwsze dwa zezwolenia zostały wydane firmie Koltech i firmie Ramex. Pierwsza z nich, wybuduje na działce o pow. ok. 1 ha zakład zajmujący się wytwarzaniem maszyn i urządzeń dla utrzymania pojazdów szynowych. Nakłady inwestycyjne firmy Koltech wyniosą ponad 4,5 miliona zł, przy stworzeniu przynajmniej siedmiu nowych miejsc pracy i utrzymaniu 56 dotychczasowych. Na strefowych terenach w Raciborzu swoją działalność uruchomi również firma Ramex (z grupy Rameta). Jej zakład zostanie wybudowany na działce o pow. 1,85 ha. Będą w nim produkowane, montowane i magazynowane meble. Nakłady inwestycyjne wyniosą przynajmniej 4 mln zł. Dzięki inwestycji powstanie co najmniej 20 nowych miejsc pracy i zostanie utrzymane dotychczasowe zatrudnienie na poziomie ok. 153 pracowników.

Natomiast producent urządzeń chłodniczych, firma JBG-2 otrzymała kolejne zezwolenie na rozbudowę zakładu w Żorach. Inwestycja pochłonie 30 mln zł, ale pozwoli na utrzymanie 398 miejsc pracy i stworzenie dziesięciu nowych.



Do końca tego roku w firmie powinno pracować już 400 osób – docelowo 2 tysiące

IBM inwestuje w Katowicach

ROZMOWA
Z PIOTREM USZOKIEM,
PREZYDENTEM KATOWIC

Kto jest kim?

PIOTR USZOK

URODZONY W 1955 ROKU, ŻONATY, OJCIEC DWÓCH CÓREK.

W 1980 r. obronił dyplom na Wydziale Elektrotechniki, Automatyki i Elektroniki Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. W 1988 r. ukończył podyplomową specjalizację na Wydziale Mechanicznym AGH oraz w 2005 studia podyplomowe z zakresu Funduszy Europejskich na Politechnice Śląskiej. Do 1994 r. pracował w Kopalni Węgla Kamiennego „Murcki”, kolejno jako sztygar zmianowy, sztygar oddziałowy oraz nadsztygar ds. urządzeń elektrycznych podstawowych. W 1990 r. został wybrany radnym Rady Miasta Katowice. W latach 1994-1998 pełnił funkcję wiceprezidenta, a od 3 listopada 1998 jest prezydentem Katowic. Trzykrotnie w pierwszej turze zwyciężał w wyborach bezpośrednich na Urząd Prezydenta Miasta Katowice. 21 listopada 2010 r. wygrał ponownie. W latach 1999 – 2006, oprócz funkcji Prezydenta Miasta Katowice był kolejno prezesem Związku Miast Polskich

oraz prezesem zarządu Unii Metropolii Polskich, a do kwietnia 2011 r. współprzewodniczył Komisji Wspólnej Rządu i Samorządu Terytorialnego. Do roku 2011 Piotr Uszok był Przewodniczącym Zarządu Górnośląskiego Związku Metropolitalnego. Jest bezpartyjny. Jako prezydent deklaruje kontynuację działań rozpoczętych w poprzednich kadencjach. Jego długofalowe działania oparte są o dokument „Katowice 2020. Strategia Rozwoju Miasta”. Wśród priorytetów obecnej kadencji wymienia m.in. dokończenie rozpoczętych inwestycji ze szczególnym uwzględnieniem budowy Międzynarodowego Centrum Kongresowego, nowej siedziby Narodowej Orkiestry Symfonicznej Polskiego Radia oraz przebudowy strefy Rondo-Rynek. Wolny czas stara się spędzać aktywnie. Lubi wycieczki rowerowe i piesze, wypadki na narty, tenis stołowy i pływanie. Przyjemność sprawia mu również fotografowanie przyrody oraz gra na gitarze.

Na początku czerwca koncern IBM wybrał lokalizację na swoją kolejną inwestycję w Polsce. Postawił na Katowice. Jednak miasto starało się zachęcić IBM do ulokowania się w Katowicach już dobrych kilka lat. W jaki sposób?

Piotr Uszok: Dokładnie pięć lat temu nawiązaliśmy pierwsze kontakty z IBM. Nie ukrywam, że rozwój technologicznie zaawansowanych firm jest dla nas wyzwaniem, ale także priorytetem. Przez ostatnie lata staraliśmy się te działania wspierać, dzięki czemu w ostatnich latach powstało kilka tysięcy miejsc pracy w tym sektorze. Jednak ciągle brakowało nam tej absolutnie światowej marki, powszechnie rozpoznawanej, szanowanej i uznawanej. Bez wątplenia taką marką jest IBM. Po przegranej batalii o sprowadzenie tej firmy do nas w 2009 r., rozpoczęliśmy bardzo silną współpracę z koncernem, którą można uznać za bardzo dobry przykład współpracy sektora publicznego z biznesem.

Na czym ona polegała?

Spotykaliśmy się ze sobą w ramach programu Executive Service Corps. Zarząd korporacji delegował do Katowic specjalną grupę, która miała zapoznać się z miastem, ocenić je i przygotować swego rodzaju strategię. Odbylem również wiele spotkań z kadrą zarządzającą IBM nie tylko w kraju, ale i w Stanach Zjednoczonych. Naszym podstawowym wyzwaniem tego czasu było stworzenie marki Katowic, która nie była tak rozpoznawalna na świecie jak Kraków czy Wrocław. Żeby poznać partnera, trzeba się z nim spotykać, rozmawiać, pokazywać swoje mocne, ale też i słabe strony. Ten okres pomógł nam przygotować dobrą ofertę dla IBM, dzięki czemu firma podjęła korzystną dla nas decyzję. Nie ukrywam, że jest to niewątpliwie jedna z najważniejszych decyzji biznesowych ostatnich lat dla całej aglomeracji śląskiej.

Wspomniał Pan o strategii opracowywanej wspólnie z IBM podczas programu Executive Service Corps. Czego ona dotyczyła?

Chodziło o rozwiązania dotyczące tworzenia inteligentnego miasta. Wiele z wypracowanych wówczas z IBM rzeczy jest obecnie wdrażanych. Wprowadzamy Śląską Kartę Usług Publicznych, przed nami przygotowanie systemu ITS, czyli automatycznego, inteligentnego sterowania ruchem pojazdów. Częściowo wdrażamy system dynamicznej informacji pasażerskiej – chodzi o komunikaty wyświetlane w autobusach i na przystankach. Obecnie ogłaszamy również przetarg na inteligentny monitoring wizyjny, bardzo silnie rozbudujemy sieci Wi-Fi, uruchomiliśmy zapasowe serwerownie. Pracujemy też nad czymś bardzo trudnym – centralizacją usług w administracji. Na razie nie jest to łatwe, bo co krok napotykałyśmy jakieś bariery prawne.

Zatem IBM już pomogło nieco w przeobrażeniach Katowic. Teraz stworzy w mieście dwa tysiące nowych miejsc pracy. Dla kogo inwestycja stanie się nadzieją na pracę?

Przede wszystkim dla specjalistów z branży IT i dla wyższego menedżmentu. Do końca tego roku w firmie powinno pracować już 400 osób – docelowo dwa tysiące. Już teraz obserwujemy dość duże zainteresowanie pracą dla IBM – liczba osób, która zgłosiła wolę zatrudnienia, przekroczyła liczbę wolnych miejsc. Praca w katowickim IBM rusza w sierpniu. Póki co firma ulokowała się w wynajętych biurach przy ul. Francuskiej, ale docelowej siedziby jeszcze nie wybrała. Trwają negocjacje z deweloperami.

Liczy Pan na to, że ten flagowy inwestor z sektora BPO przyciągnie do Katowic kolejnych?

Jestem o tym przekonany. Widzimy, co się stało we Wrocławiu. Dla inwestorów branży IT miasto to było mniej rozpoznawalne, aż do czasu decyzji IBM o otwarciu oddziału we Wrocławiu. Od tego czasu wiele globalnych, bardzo ważnych firm się tam pojawiło. Według badań specjalistycznych w Polsce jest jeszcze kilkadziesiąt tysięcy miejsc pracy do utworzenia w tym sektorze. Jeżeli legislacja, przepisy prawa będą właściwe, to i klimat gospodarczy będzie ku temu tworzony. Musimy to wykorzystać jako Polska. Poza tym mamy już dowody na to, że firmy z sektora BPO czują się u nas dobrze. Capgemini zatrudnia

Polska historia IBM



Firma jest w Polsce obecna od 1991 r. To na naszym rynku IBM z powodzeniem wdrożył nowatorską strategię, przekształcając się jako pierwszy duży koncern IT z producenta sprzętu w dostawcę usług i rozwiązań informatycznych.

IBM należy do pionierów usług outsourcingowych na polskim rynku. W 2000 r. uruchomił jedno z pierwszych Data Center. Już od ponad 10 lat otwiera ośrodki usług biznesowych, obsługujące rodzime i zagraniczne firmy. W 2003 r. w Krakowie powstał ośrodek świadczący usługi outsourcingu procesów biznesowych (BTO), a w grudniu 2005 r. – Laboratorium Oprogramowania IBM.

Polska została wybrana na pierwszą tego typu placówkę w Europie Środkowo-Wschodniej.

W kolejnych latach IBM otworzył m.in. Regionalne Centrum Kompetencyjno-Wdrożeniowe w Gdańsku oraz Zintegrowane Centrum Dostarczania Usług IT we Wrocławiu w 2009 r., gdzie znalazło zatrudnienie już ok. 3 tys. konsultantów.

Od początku ubiegłego roku IBM uruchomił także nowe oddziały (w Katowicach, Poznaniu, Wrocławiu, Krakowie i Gdańsku), które mają zajmować się współpracą z klientami na rynkach lokalnych.

Doradztwo biznesowe świadczy dział IBM Global Business Services, utworzony w 2002 r. w wyniku przejęcia części doradczej firmy PwC Consulting. Usługi z zakresu budowy i modernizacji infrastruktury informatycznej leżą w kompetencjach działu IBM Global Technology Services. Dostarczaniem rozwiązań softwarowych zajmuje się dział IBM Software Group.

IBM to także wiodący dostawca sprzętu informatycznego – w ofercie działu Systems and Technology Group znajduje się szeroka gama rozwiązań, zarówno dla firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, jak i korporacji międzynarodowych.

Teraz firma zawita do Katowic, gdzie stworzy 2 tys. nowych miejsc pracy – głównie dla specjalistów z branży IT.

ok. 1300 osób, ulokowany w Szopienicach Rockwell Automation początkowo miał zatrudniać 340 osób, a obecnie zatrudnia już 750. Podobnie było w przypadku PwC – na początku zatrudnienie wynosiło 260 osób, a później przeniesiono tutaj oddziały z innych państw, efektem czego jest zatrudnienie na poziomie pół tysiąca osób. Dla naszej gospodarki dywersyfikacja biznesu jest bardzo ważna, szczególnie dla młodych, wykształconych ludzi, którzy poszukują pracy w tym sektorze. Monokultura czy to motoryzacyjna, czy przemysłowo-górnicza nie jest najlepsza.

Czy IBM będzie podejmował współpracę z uczelniami wyższymi w regionie?

Absolutnie tak. To jest fundamentalna sprawa. Przekonaliśmy się o tym, kiedy do Katowic wchodziła niemiecka firma Mentor Graphics z sektora badawczo-rozwojowego. Potrzebowała

ona specjalistycznie kształconych studentów. Podjęliśmy wówczas działania, żeby przygotować takie kształcenie na Politechnice Śląskiej i to się udało. Teraz ta idea jest coraz bardziej powszechna. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom biznesu, miasto Katowice, w związku z zamiarem oddania w tym roku Centrum Zaawansowanych Technologii Informatycznych Uniwersytetu Ekonomicznego, przeznaczyło cztery miliony złotych na wsparcie projektów zmierzających do tego, aby młodzież była lepiej przygotowana do pracy w sektorze BPO.

W Pańskiej opinii, które z realizowanych przez miasto projektów były w ostatnich latach kluczowe, jeśli chodzi o podnoszenie atrakcyjności inwestycyjnej Katowic?

Próbujemy odczarować Katowice, które większości ludzi kojarzą się z miastem ciemnym, brudnym. Dla nas prze-

mysł był dużą dźwignią rozwoju na przełomie XIX i XX wieku. I to pozostawiło po sobie ślad. Takich problemów nie miał Wrocław, Kraków. Czasem jak patrzeć wstecz, na liczbę projektów, których się podjęliśmy – nie dowierzam. Praktycznie od 1998 r. miasto jest w ciągłej budowie. Najpierw budowa DTŚ, później autostrady. Ostatnie lata – przebudowa dworca kolejowego i autobusowego, potężne wyzwanie budowy Strefy Kultury na terenach byłej kopalni „Katowice”, przebudowa obszaru rondo-rynek. Oprócz tego realizujemy program przebudowy kanalizacji w całym mieście za 400 mln zł i rozpoczynamy przebudowę linii tramwajowych. W mieście jest też wiele inicjatyw kulturalnych, które zostały zapoczątkowane staraniami o tytuł Europejskiej Stolicy Kultury. Ruszył trochę rynek biurowy. I tak naprawdę brakowało nam tylko takiego dużego inwestora jakim jest np. IBM.



GLOBALNY LIDER w produkcji szkła

Guardian Częstochowa jest obecnie jedną z najnowocześniejszych hut szkła na świecie. Produkcję rozpoczął w 2002 r. na terenie Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Dziś zatrudnia 300 osób, a swoje wyroby produkuje nie tylko na rynek polski, ale i za granicę – m.in. do Czech, na Słowację, do Skandynawii, krajów bałtyckich i Turcji

Decyzja o umiejscowieniu fabryki w Katowickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej zapadła po wnikliwej analizie wielu lokalizacji, a na ostateczny wybór złożyło się kilka czynników. Po pierwsze koncern Guardian Industries Corp. poszukiwał dogodnej lokalizacji, z której mógłby obsługiwać rynki w całym pasie Europy Środkowo-Wschodniej: od Skandynawii aż po Turcję. – Południe Polski doskonale wpisywało się w ten plan i stąd zawężenie obszaru poszukiwań do Śląska i okolic – mówi Tomasz Gelio, dyrektor marketingu Guardian Częstochowa. – Co więcej, Częstochowa ze swoją bogatą tradycją produkcji szkła oferowała zarówno pozytywny klimat dla inwestycji jak i dostępność wykwalifikowanej kadry. Wreszcie nie bez znaczenia były przywileje płynące z ulokowania zakładu w SSE – podkreśla.

PIERWSZY PRODUKT: SZYBY SAMOCHODOWE

Na sukces firmy olbrzymi wpływ ma bogata historia oraz tradycja związana z produkcją szkła. Guardian Często-

chowa jest częścią amerykańskiego Guardian Industries Corp., którego historia sięga pierwszej połowy XX w. Pierwszy zakład produkcyjny Guardian powstał w 1932 roku na północy USA – wytwarzano tam szyby samochodowe. Dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa doprowadził do szybkiego poszerzenia oferty i otwarcia zakładów w ponad 25 państwach świata. Dużym atutem jest fakt, że nowopowstałe huty mogą czerpać z ośmiu dekad doświadczenia koncernu oraz nieustających inwestycji w badania nad produktem i rozwojem nowych technologii. – W Polsce produkcję uruchomiono 18 lipca 2002 r. Pierwsza ruszyła linia produkcji szkła typu „float”, czyli szkła bezbarwnego, budowlanego i na kolektory słoneczne – wspomina Tomasz Gelio. Pierwsze dostawy na rynek miały miejsce już w połowie sierpnia tego roku. Szkło float produkowane w częstochowskiej hucie charakteryzuje się bardzo wysoką przepuszczalnością światła, co jest szczególnie istotne w nowoczesnej i energooszczędnej architekturze. Już w rok po otwarciu fabryki uruchomiono linię powlekania magnetronowego i rozpoczęto wytwarzanie szkła termoizolacyjnego ClimaGuard®. – W 2010 r. rozszerzono produkcję o wysokoselektywne szkła przeciwsłoneczne z grupy SunGuard®, ograniczające niepożądane zyski ciepła z promieniowania słonecznego, a jednocześnie pozwalające na maksymalną przepuszczalność światła widzialnego – opowiada Tomasz Gelio.

GWIAZDY GUARDIANA

Guardian Częstochowa to wiodący producent szkła architektonicznego. Produkuje pięć typów szkła grupy SunGuard, które zostało wykorzystane przy budowie wielu ciekawych obiektów w Polsce i na świecie. Należą do nich m.in.: Zebra Tower w Warszawie – pierwszy budynek w Polsce z certyfikatem LEED Gold w kategorii Core&Shell, Prosta Tower w Warszawie – jeden z ostatnich projektów prof. Stefana Kuryłowicza, robiące wraże-



nie – szczególnie wieczorem – centrum handlowe Korona w Kielcach czy Sky Tower we Wrocławiu – najwyższy budynek mieszkalno-biurowy w Polsce, liczący 50 pięter i wysoki na 212 m.

SZKŁO NA KAŻDE WARUNKI

Każdy z pięciu produktów grupy SunGuard występuje w dwóch wersjach: odprężonej oraz przeznaczonych do obróbki termicznej. Na uwagę zasługuje zwłaszcza SunGuard SuperNeutral SN HT w wersji hartowalnej. – Strona powlekana tego szkła pokryta jest specjalną opatentowaną folią ochronną TPF. Dzięki temu tafla szklana w trakcie obróbki przed hartowaniem zabezpieczona jest przed ewentualnymi zanieczyszczeniami czy uszkodzeniami, a odbiorca może się cieszyć nieskazitelną szklą – wyjaśnia Tomasz Gelio.

Kolejną istotną grupą produktów oferowanych przez Guardian Częstochowa są szkła termoizolacyjne ClimaGuard®. Parametry produktu ClimaGuard® nrG pozwalają na osiągnięcie dodatniego bilansu energetycznego klasy A – oznacza to, że szkło pozyskuje więcej energii z otoczenia, niż traci. Produkt ten został objęty certyfikatem „Komponent domów pasywnych” niemieckiego Passivhaus Institut w Darmstadt. Ponadto neutralny kolor oraz wysoka przepuszczalność światła tworzą przytulną atmosferę wewnątrz pomieszczenia oraz wpływają na dobre samopoczucie.

Częstochowska huta oferuje również szkło termoizolacyjne z powłoką zapobiegającą skraplaniu – ClimaGuard® Dry. Dzięki jej zastosowaniu okno pozostaje przejrzyste niemal przez całą dobę. W testach przeprowadzonych w rzeczywistych warunkach pogodowych

wykazano, że średni czas trwania kondensacji pary na powierzchni szyby w przypadku zastosowania szkła ClimaGuard® Dry wynosi jedynie godzinę. Dla porównania, okres ten wzrasta do 7 godzin w przypadku szkła samoczyszczącego i aż do 8 godzin dla standardowego, bezbarwnego szkła float. Powłoki produkowane przez Guardian Częstochowa mogą być nakładane zarówno na zwykłe szkło float, jak i na szkło laminowane. – Daje to możliwość komponowania szkła o różnych poziomach wytrzymałości na włamanie, uderzenie czy nacisk, spełniających wymagania poszczególnych klas bezpieczeństwa w połączeniu z odpowiednimi parametrami termoizolacyjności czy ochrony słonecznej – tłumaczy Gelio. – Dodatkowo unikalna folia Sound Reduction, stosowana przez Guardian Częstochowa, pozwala na uzyskanie w przeszkleniu zwiększonego poziomu izolacyjności akustycznej – dodaje.

GUARDIAN: ZIELONY I ZRÓWNOWAŻONY

Jako światowy lider w produkcji szkła float Guardian intensywnie działa na rzecz ochrony środowiska naturalnego, zrównoważonego budownictwa i zmniejszenia emisji CO₂ do atmosfery. Zarówno oferowane przez firmę produkty, jak i działania na rzecz ekosystemu czynią go prawdziwie „zieloną” firmą. Misją firmy Guardian, jest promowanie architektury ekologicznej oferującej mieszkańcom i użytkownikom budynki zapewniające komfort i przyjazne warunki życia. Sposobem na realizowanie tego celu jest opracowywanie innowacyjnych technologii produkcji szkła termoizolacyjnego i kontroli słonecznej,

które pozwalają na zmniejszenie poboru energii potrzebnej do ogrzewania i chłodzenia pomieszczeń. Jednym z flagowych produktów Guardian jest szkło przeciwsłoneczne SunGuard®, które z powodzeniem wykorzystywane jest w budownictwie zrównoważonym. Znajduje ono zastosowanie m.in. w budynkach certyfikowanych w systemie LEED, takich jak Zebra Tower w Warszawie czy Andersia Business Park w Poznaniu. Do przełomowych rozwiązań firmy zaliczyć można również szkła termoizolacyjne ClimaGuard®, które zapewniają najwyższy poziom oszczędności energii. Wynikający z tego mniejszy pobór mocy koniecznej do ogrzewania pomieszczeń w sezonie zimowym czy chłodzenia w miesiącach letnich obniża negatywny wpływ na klimat i, co nie mniej istotne, pozwala na długofalowe obniżenie kosztu eksploatacji obiektu.

MISJA CAŁEGO ZESPOŁU

Badania i rozwój nowych technologii produkcji szkła to nie jedyny kierunek jaki obrał Guardian w walce o środowisko naturalne. Istotnym założeniem polityki firmy jest również promowanie akcji rozwijających świadomość ekologiczną pracowników. Dlatego też już po raz kolejny pracownicy częstochowskiej huty wzięli udział w obchodach światowego Dnia Ziemi – największego ekologicznego święta obchodzonego nieprzerwanie od 1970 r. w 192 krajach świata. – W tym roku, w tym eko dniu, pracownicy huty posadzili na trawniku przed budynkiem – zarówno w części biurowej jak i produkcyjnej 25 drzewek gatunku sosna czarna – podsumowuje dyrektor marketingu.



TRW Gliwice

WYŚCIG O NASZE BEZPIECZEŃSTWO

MOTORYZACJA NIE BEZ PODSTAW KOJARZY SIĘ ZWYŚCIGAMI. DOSKONALE ZNAMY SKRÓTY TAKIE JAK F1, CZY WRC. JEDNAK TEN ARTYKUŁ BĘDZIE DOTYCZYĆ TRW – GLOBALNEJ KORPORACJI, KTÓRA OD LAT NADAJE TON W WYŚCIGU PRODUCENTÓW SEKTORA AUTOMOTIVE. A W CZERWCU ZAKOŃCZYŁA KOLEJNĄ INWESTYCJĘ, TYM RAZEM W GLIWICACH

”

Otwartą w czerwcu nową część zakładu stanowią hale o łącznej powierzchni 13 tys. m². Do końca 2017 r. TRW Gliwice zwiększy zatrudnienie do 900 pracowników. Dzięki rozbudowie wzrośnie również produkcja: z 4,5 mln układów wspomagania rocznie, do 8 mln, co da aż 44 procent udziału w produkcji układów wspomagania hamulców na rynku europejskim



Tomas Janecek, dyrektor generalny TRW Gliwice, Grzegorz Knapik, dyrektor techniczny, Michel Berthelin, VP European Braking, Ed Carpenter, VP Global Braking and Suspension Systems, rozmawiają na temat roli TRW Gliwice w światowej i europejskiej grupie zakładów TRW oraz rozwoju produktów i technologii bezpieczeństwa w sektorze motoryzacji



Kierownictwo firmy TRW oraz zaproszeni goście oglądają pamiątkową grafikę – odciski dłoni 562 pracowników gliwickiej firmy w 2013 roku

Firma zajmuje pozycję lidera pod względem produkcji podzespołów dla sektora motoryzacyjnego. Doskonale obrazują to twarde dane. Dochód z zeszłorocznej sprzedaży sięgnął ponad 16 miliardów dolarów. Zakłady TRW znajdują się w 26 państwach świata. Jest ich aż 185, a zatrudnienie znalazło tam ponad 65 tysięcy pracowników. W Polsce funkcjonuje 5 fabryk.

Uruchomiona w zeszłym roku w Bielsku-Białej, istniejące nieco dłużej w Czechowicach-Dziedzicach, Częstochowie, Pruszkowie i oczywiście w Gliwicach. Zakład gliwicki, mimo iż istnieje już 12 lat, w tym roku doczekał się rozbudowy. Mając na uwadze ciągłe wahania rynku automotive, powstaje pytanie, skąd nieustanny rozwój amerykańskiego giganta?

BEZPIECZEŃSTWO DLA WSZYSTKICH

TRW skupia swoją produkcję na systemach bezpieczeństwa. – To aż 90 procent działalności koncernu – tłumaczy Tomasz Janecek, dyrektor gliwickiego TRW. – W fabrykach koncernu wykonujemy podzespoły dla ponad 40 światowych producentów samochodów. Swoją pozycję zawdzięczamy czterem elementom. Po pierwsze innowacyjna technologia, którą tworzymy w oparciu o potrzeby naszych klientów. Najlepsza jakość przy zachowaniu możliwie najniższej ceny oraz brak ograniczeń w kwestii inwestycji. Jeśli nasz klient rozpoczyna produkcję na danym obszarze świata, jesteśmy gotowi podjąć tam nasze inwestycje. Tak też było pod koniec lat 90-tych w Europie Środkowo-Wschodniej, kiedy wraz z nowymi zakładami koncernów samochodowych lokowaliśmy nasze fabryki w Polsce, Czechach czy na Słowacji – mówi Janecek. – Dodałbym jeszcze jeden element sukcesu naszej firmy. Opracowujemy systemy z jednej strony zaawansowane technologicznie, z drugiej zaś na tyle dostępne dla odbiorcy, aby można je było montować nie tylko w samochodach klasy premium, ale również w autach nie ko-



Pracownicy TRW Gliwice podczas otwarcia przygotowali dla zebranych gości niespodziankę. Wspólnie zbudowali ogromny logotyp swojej firmy

jarzonych z luksusem. Jeśli odnosimy się już do porównań sportowych, to faktycznie uczestniczymy w wyścigu, o to, aby każdy samochód był bezpieczny – dodaje dyrektor TRW Gliwice.

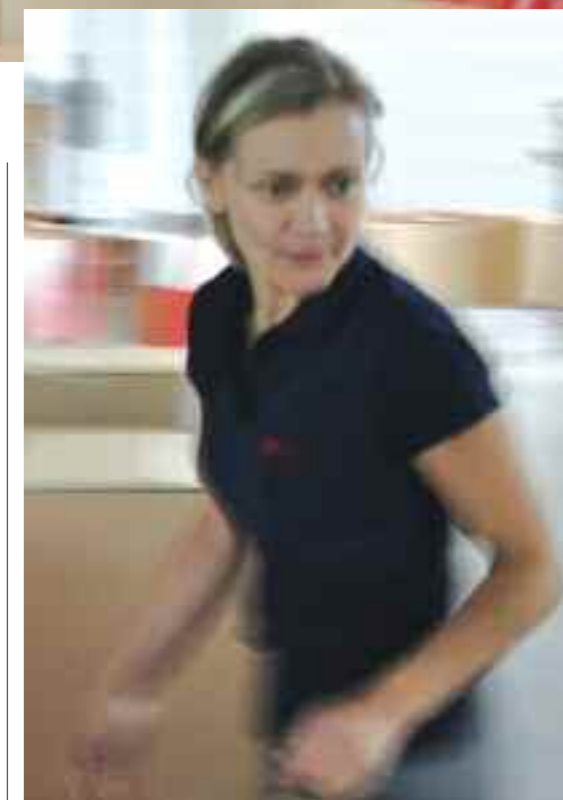
REWOLUCJA W PODEJŚCIU

Wyścig, który zapoczątkowała marka Volvo stał się nowym wyznacznikiem potrzeb rynku. Oczywiście nie bez znaczenia są takie elementy jak design danego modelu, czy jego moc. Jednak żaden producent nie może pozwolić sobie na oblanie testów NCAP, ponieważ taki model nie znajdzie nabywców. Najjaskrawszym przykładem była wpadka Mercedesa, który wypuszczając model klasy A, źle skonfigurował zawieszenie i nie przeszedł pierwszego „testu łosia”. Konsekwencje dla producenta były odczuwalne w finansach firmy, jednak przede wszystkim w nadszarpniętym prestiżu. Kolejne lata Mercedes musiał odbudowywać swoją pozycję. Szanując się marki, jeśli wypuszczają na rynek nowy model, robią wszystko, aby udowodnić, że ich produkt jest bezpieczny. W dziedzinie bezpieczeństwa na naszych oczach dochodzi do rewolucji. – Do niedawna systemy miały chronić użytkowników aut przed konsekwen-

cjami niebezpiecznych zdarzeń na drogach. Możemy posłużyć się następującym przykładem. Poduszki i kurtyny powietrzne przeciwdziałają konsekwencjom zderzeń – tłumaczy Tomasz Janecek. – Obecny trend polega na opracowaniu takich technologii, które nie dopuszczą do tej sytuacji. Przykładem są układy wspomaganie hamowania, które produkujemy w Gliwicach – dodaje.

GLIWICKA REINWESTYCJA

Fabryka TRW w Gliwicach funkcjonuje od 2001 roku. Do tej pory zatrudniała 600 pracowników. – Otwarta w czerwcu nowa część zakładu to hale o łącznej powierzchni 13 tys. m² – wyjaśnia dyrektor TRW Gliwice. – Do końca 2017 roku zwiększymy zatrudnienie do 900 pracowników. Obecnie produkujemy 4,5 mln układów wspomaganie rocznie. Dzięki rozbudowie zwiększymy produkcję do 8 mln, co da aż 44 procent udziału w produkcji układów wspomaganie hamulców na rynku europejskim. Warto wspomnieć, że gliwickie TRW jest pierwszym i do niedawna jedynym zakładem koncernu produkującym układy wspomaganie z wersją pompy hamulcowej FS oraz boostrem wyposażonym w mechaniczny system asystenta hamowania (mBA), co wraz



z pozostałymi wersjami produktu daje pełny asortyment oferowany przez TRW w sektorze układów wspomaganie hamulców – dodaje. Nie bez znaczenia jest także fakt, że nowa część zakładu należy do kategorii BiC (Best in Class). W Katowickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej znajdują się już 4 zakłady tego amerykańskiego giganta.

Terminal Zwardoń.

Logistyka bez granic.

NOWY OBSZAR KSSE

- Ulgi podatkowe.
- Plan zagospodarowania: tereny zabudowy techniczno-produkcyjnej, w tym obiekty produkcyjne, składy i magazyny.
- Od strony południowej – ogrodzenie przemysłowe.
- Teren częściowo zabudowany i zagospodarowany z utwardzonym terenem pod plac manewrowy i parking.
- Uzbrojenie: energia elektryczna, agregat prądotwórczy, wodociąg, kanalizacja deszczowa i sanitarna, telefon oraz oświetlenie terenu.
- Dojazd z drogi państwowej o nawierzchni asfaltowej.

Nieruchomość zabudowana budynkami oraz budowlami byłego Zakładu Drogowych Przejść Granicznych w Bielsku-Białej zlokalizowana w Zwardoniu, gm. Rajcza.

Nieruchomość znajduje się przy granicy ze Słowacją w gminie Zwardoń.

Powierzchnia objęta statusem KSSE: 5,45 ha.

Budynek główny o powierzchni użytkowej ok. 5.700 m² i 7 budynków pomocniczych o łącznej powierzchni ok. 1.200 m².

Wiaty na powierzchni ok. 3.500 m².

Kontakt:

Podstrefa Jastrzębsko-Żorska
Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna S.A.
al. Wojska Polskiego 4
44-240 Żory

Piotr Sikora, Specjalista ds. Rozwoju
tel. 32 43 51 613, 606 67 10 96
e-mail: zory@ksse.com.pl

REWIZJA NADZWYCZAJNA

Tomasz Mucha*

**Szybciej, dalej, wyżej i...
sprawdliwiej –
współczesny sport
coraz bardziej uzależnia się
od nowinek
technologicznych.
Gdyby je zastosować
kilkadziesiąt lat temu,
można by zmienić bieg
sportowej historii...**

Dziś coraz głośniejsze mówi się o tym, że wygrywają sportowcy wcale nie najlepiej wytrenowani, ale dysponujący najlepszym sprzętem. I wcale nie chodzi o te dyscypliny, które bazują nie na własnej formie, a nowoczesności maszyn, których sportowcy uważają, jak wyścigi samochodowe czy motorowe. Kwestia dyskusyjna, ale odczucie, że nowe technologie przesuwają granice – zdawałoby się wyczerpane – ludzkich możliwości, wydaje się już jak najbardziej uprawnione.

Kamieni milowych w rozwoju sportowych osiągnięć było wiele. W lekkiej atletyce – królowej sportu – były to bieżnie syntetyczne, najczęściej tartanowe (zamiast naturalnych), zastosowanie włókna szklanego (zamiast bambusa) do wyrobu tyczek. A w sportach zimowych – wynalezienie igielitu, sztucznego śniegu i lodu, a także nowe kombinezony, zwłaszcza w skokach narciarskich czy łyżwiarstwie szybkim. A takie tunele aerodynamiczne mogą pomóc skocz-kowi w „ustawieniu” najbardziej odpowiedniej pozycji, dzięki której znacznie wzrośnie jego prędkość na progu, a skok będzie dłuższy.

W kilku wypadkach władze sportowe zakazały różnych rozwiązań. Gdy w 2009 roku podczas mistrzostw świata pływacy dziesiątkami bili rekordy, światowa federacja szybko zakazała im używania „kosmicznych” poliuretanowych strojów. Okazało się, że nieprzepuszczające wody i zwiększające wyporność kombinezony radykalnie przyspieszyły ich osiągi.

DYSKWALIFIKACJA PO MECZU

Rozwój technologii ma też pomóc sędziom największych sportowych wydarzeń w podejmowaniu jak najbardziej sprawiedliwych werdyktów. Dla konkurencji szybkościowych rzeczą bezcenną okazała się fotokomórka, dzięki której łatwiej wskazać zwycięzcę i zmierzyć czas z dokładnością do jednej setnej części sekundy; w zawodach pływackich korzysta się z elektronicznych czujników umieszczonych w słupkach startowych i ścianach basenu; w lekkiej atletyce udogodnieniem dla sędziów są bloki startowe, formalnie zaakceptowa-

ne dopiero tuż przed drugą wojną światową – sprzężone z czujnikami, połączone z komputerem, informują o fałstarcie zawodnika.

W boksie – w związku z licznymi nieprawidłowościami w pracy sędziów – postanowiono wprowadzić maszynki do liczenia ciosów. Gdy trzech z pięciu arbitrów w tym samym czasie naciśnie guzik, bokser otrzymuje punkt odnotowany przez komputer.

Rewolucyjne okazały się zwykłe kamery – w hokeju na lodzie od dawna wykorzystywane do oceny tego, czy krążek wpadł do bramki, czy nie. Nagranie wideo pomaga też w ocenie spornych sytuacji, których sędzia dostrzec nie może, jak np. faulu czy niesportowego zachowania, kopnięcia rywala bez piłki, oplucia, czy uderzenia – w wyniku ich analizy sportowcy są dyskwalifikowani nawet kilka dni po meczu.

CHICHOT HISTORII

Ale pomyłki, będące wynikiem zawodności ludzkiej optyki i oceny sytuacji, nie raz były przyczyną wielu kontrowersji, dyskusji i protestów.

Największą legendą obrosła sytuacja z finału mistrzostw świata w piłce nożnej w 1966 roku w Anglii, między drużyną gospodarzy a Republiką Federalną Niemiec. W 11 minucie dogrywki Geoff Hurst strzelił gola, a piłka po trafieniu w poprzeczkę odbiła się od murawy. Sędzia główny Gottfried Dienst ze Szwajcarii zawahał się, ale po konsultacji z radzieckim liniowym, Tofikiem Bachramowem, uznał gola.

Decyzja ta stała się najczęściej dyskutowana w historii piłki nożnej. Powtórki telewizyjne nie dają jednoznacznej odpowiedzi. W 1995 badania przeprowadzone na uniwersytecie w Oksfordzie wykazały, że piłka nie przekroczyła całym obwodem linii bramkowej, a więc gol nie powinien zostać uznany.

„Rewanż” nastąpił 44 lata później, podczas mundialu w RPA. Urugwajski sędzia nie uznał gola Franka Lamparda w meczu obu drużyn, który Niemcy ostatecznie wygrali 4:1. Niemiecki „Bild” zatytułował relację „Chichot historii”...

SOKOLE OKO

Sytuacje się powtarzały, przegrani w ich wyniku grzmieli o niesprawiedliwości dziejowej. W końcu, po ponad dekadzie dyskusji, analiz i przepychanek Międzynarodowa Federacja Piłkarska (FIFA) zaakceptowała technologię „goal-line”. Oparta na użyciu 14 kamer (po 7 na każdą bram-



kę) technika składa się z dwóch systemów: „Hawk-Eye” i „GolRef”.

Elektroniczny system Hawk-Eye („sokole oko”), który z powodzeniem stosowany jest m.in. w tenisie i siatkówce, korzysta z rozstawionych na boisku kamer i generuje komputerową powtórkę obrazu. Komputery wyłapują obraz z prędkością około 500 klatek na sekundę. Z zastosowaniem triangulacji pozycja piłki określana jest w czasie rzeczywistym. W GoalRef wykorzystywane jest z kolei pole magnetyczne. Gdy piłka z zainstalowanymi w niej czujnikami przekroczy linię bramkową, sędzia otrzymuje elektroniczny sygnał.

Technologia była już z powodzeniem testowana w Klubowych Mistrzostwach Świata w Japonii w grudniu 2012 i niedawnym Pucharze Konfederacji z udziałem mistrzów kontynentów. W przyszłym roku w Brazylii po raz pierwszy w historii będzie użyta na mistrzostwach świata.

BLATTER ZMIENIA ZDANIE

Projekt od samego początku wzbudza jednak duże kontrowersje. Wątpliwości wzbudzają zwłaszcza koszty – sama instalacja technologii na stadionie kosztuje aż 840 tys. zł. Do tego dochodzą koszty użytkowania, które wynoszą 14 tys. za mecz.

Przeciwnikiem technologii jest Michel Platini, szef UEFA. Według Francuza ta

opcja kosztuje zbyt dużo, a korzyści, jakie ze sobą niesie, są naprawdę niewielkie. – Wolałbym wydać te miliony na infrastrukturę czy zainwestować w młodzież. Sam system nie jest zły, ale jego instalacja i utrzymanie kosztuje o wiele za dużo. Gdyby FIFA wprowadziła technologię goal-line, byłaby to historyczna pomyłka. Pozostawmy przy ludziach – podkreślił.

Ale zagorzałym zwolennikiem zmian jest prezydent FIFA Sepp Blatter. Szwajcar długo sprzeciwiał się wprowadzeniu nowoczesnych metod weryfikacji spornych sytuacji, ale zmienił zdanie po pomyłkach arbitrów podczas Euro 2012. Największą wpadką było nieuznanie gola dla Ukrainy po strzale Marko Devicia w meczu... z Anglią. Powtórki były bezlitosne – pomimo tego, że jeden z sędziów stał tuż przy angielskiej bramce, nie zauważył, że piłka przekroczyła linię bramkową. Porażka wyeliminowała współgospodarzy z turnieju. – Wierzę, że będzie to strzał w dziesiątkę. Za kilkanaście lat nie będziemy w stanie wyobrazić sobie futbolu bez tego systemu – przekonuje Blatter.

Jak podkreśla FIFA, system ma być jedynie pomocą dla arbitrów, do których będzie należeć ostateczna decyzja. Ale czy wtedy będą mieli oni jakkolwiek wybór?

* Autor jest dziennikarzem katowickiego „Sportu”.

KIERUNEK: centra badawczo- rozwojowe

ROZMOWA Z LUKIEM PALMEM, MENEDŻEREM SILESIA AUTOMOTIVE I PREZESEM INNOCO

Strefa: Firmy motoryzacyjne pilnują swoich nowych technologii. Strategiczne badania wykonywane są w krajach, gdzie usytuowane są ich główne siedziby. Czy można liczyć na to, że będą one realizowane również w Polsce?

Luk Palmen: Musimy mieć świadomość, że obecnie firmy z sektora motoryzacji niekoniecznie myślą o Polsce. Na przykład, w wyścigu o kolejną inwestycję BMW do gry weszła Słowacja i Węgry. Sytuacja nie jest zatem tak różowa, jak się wydaje. Podczas czerwcowego AutoEvent 2013 w Zawierciu – corocznego forum firm z branży automotive w Polsce – firmy podkreślały słabość naszych działań akwizycyjnych wobec potencjalnych inwestorów. Jednak zdaniem przedstawicieli sektora, przyszłość Polski leży w niszach technologicznych i kluczowych kompetencjach rozwijanych wśród dostawców i poddostawców. Dlatego ważne jest, aby powoli zacząć wzbudzać zainteresowanie firm w opracowaniu i realizacji

własnych projektów badawczo-rozwojowych. Dziś, wśród ponad 200 firm w naszym regionie około 10 proc. myśli już o rozwoju w tym kierunku. Pozostała grupa składa się z firm, które otrzymują wytyczne z centrali swojej korporacji oraz z firm, które angażują się w tego typu prace dopiero, kiedy wpłynie do nich zapytanie na konkretny wyrób od klienta. Innymi słowami, nie możemy oczekiwać, że nagle pojawią się zmiany. Będzie to proces składający się z małych kroków, ale konsekwentnie prowadzony w latach 2014-2020.

Lata 2014-2020 to również czas, kiedy będzie można skorzystać z nowej puli środków europejskich, które w dużej mierze mają być dedykowane badaniom, rozwojowi i innowacjom. Czy należy w nich upatrywać również szansy na zmiany?

Z jednej strony można powiedzieć, że te środki stanowią pewną zachętę dla firm zagranicznych, aby część prac badawczo-rozwojowych wykony-



Wciąż ważniejsze od pisania projektów badawczo-rozwojowych powinno być rozumienie ich specyfiki



wanych było również w Polsce – czy to przez ich oddziały, czy przez ich dostawców. Z drugiej strony, nie można zapomnieć o istotnej roli Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, które w ostatnich latach uruchomiło cały wachlarz instrumentów wsparcia. Ogólnie wzrosło zainteresowanie firm projektami badawczo-rozwojowymi. Do niedawna w konkursach Programu Badań Stosowanych lub InnoTech, zgłaszano umiarkowaną liczbę wniosków – tym samym szansa na sukces była duża. Obecnie liczba wniosków na dany konkurs zwiększyła się kilka-

krotnie. Teraz trzeba się już dobrze namaganiować, umiejętnie zdefiniować zakres projektu i dobrać partnerów z doświadczeniem naukowym i wdrożeniowym, by liczyć na powodzenie. Jednak wciąż ważniejsze od pisania projektów badawczo-rozwojowych powinno być rozumienie ich specyfiki. W motoryzacji jesteśmy przyzwyczajeni do wprowadzania nowych produktów, zgodnie z oczekiwaniami klientów i do ciągłego wykonywania projektów optymalizacyjnych. Jednak w przypadku prac badawczo-rozwojowych, zwykle pojawia się wiele niewia-

domych, wymagane jest twórcze i odkrywcze nastawienie. Nie zawsze do tego pasują wypracowane przez lata schematy postępowania.

W takim razie, na co firmy powinny zwrócić uwagę, jeśli chcą rozpocząć działania w tym zakresie?

W pierwszej kolejności trzeba dobrze zdefiniować, co chcemy osiągnąć. Czy szukamy rozwiązania dla konkretnego problemu? Czy naszym celem jest opracowanie nowej technologii, nowego produktu lub poprawy procesu produkcji? Następnie musimy zwe-

ryfikować, czy ktoś na świecie nie wykonał już podobnej rzeczy. Nie jesteśmy jednostką naukową, która przez kilka lat może prowadzić badania, lecz firmą, która ma określony czas na osiągnięcie wyników. Innymi słowy – musimy racjonalnie podejść do tematu. Określić to, czym już dysponujemy, co jest dostępne na świecie i to, co jeszcze wymaga rozpoznania, analizy, weryfikacji i przetestowania. Na podstawie tych informacji powinien powstać opis naszych celów, kluczowych zadań, niezbędnych zasobów oraz budżetu.

**Wybrane instrumenty wsparcia
Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (www.ncbir.gov.pl)**

Program Badań Stosowanych: Wsparcie prac badawczych podejmowanych w celu zdobycia nowej wiedzy, mającej konkretne zastosowania praktyczne. Polegają one na poszukiwaniu możliwych zastosowań praktycznych dla wyników badań, bądź na poszukiwaniu nowych rozwiązań, które pozwolą na osiągnięcie z góry założonych celów praktycznych.

INNOTECH: Program nastawiony na zwiększenie liczby opracowanych i wdrożonych innowacji technologicznych oraz na wzmocnienie współpracy przedsiębiorstw z uczelniami i jednostkami badawczymi sektora publicznego. Przedmiotem projektu musi być rozwiązanie innowacyjne w odniesieniu do rozwiązań istniejących w dziedzinie, której dotyczy projekt. Wyniki badań mają być zastosowane w praktyce gospodarczej, tzn. muszą zostać wdrożone nie później niż 2 lata od daty zakończenia realizacji projektu.

Demonstrator +: Głównym celem realizowanego programu jest wzmocnienie transferu wyników badań do gospodarki poprzez wsparcie przedsięwzięć w zakresie opracowania nowej technologii lub produktu obejmującego przetestowanie opracowanego rozwiązania w skali demonstracyjnej.

GECON: Program nastawiony na zwiększenie innowacyjności polskiej gospodarki poprzez rozwój technologii proekologicznych. Dofinansowane są badania naukowe, prace rozwojowe i wdrożeniowe w obszarze innowacyjnych technologii proekologicznych.

Bridge: Wsparcie komercjalizacji wyników prac badawczo-rozwojowych, poprzez rozwijanie, testowanie i wdrażanie w praktyce nowych instrumentów interwencyjnych.

Co, jeśli w drodze tej analizy okaże się, że firma nie dysponuje odpowiednimi zasobami?

Wtedy musimy zacząć się rozglądać za kimś, kto może je mieć. W grę wchodzi nasi dostawcy, klienci, a także jednostki naukowe – w tym uczelnie wyższe. Klienci nieraz mogą nam podpowiedzieć, jakie są ich oczekiwania co do rozwiązania docelowego. Z kolei zaangażowanie dostawców może pozwolić na transferowanie ryzyka technologicznego i finansowego części procesu badawczego na nich. Natomiast jednostki naukowe dysponują wyspecjalizowanymi w realizacji projektów badawczych zespołami ludzi, mają też odpowiednią aparaturę badawczą i bardzo często szeroką sieć kontaktów w Polsce i na świecie, które również mogą okazać się przydatne.

Na co jeszcze należy zwrócić uwagę przymierzając się do realizacji projektów naukowo-badawczych?

Dla każdego projektu musimy rozważyć koszt, zakres, oczekiwany poziom jakości wyników oraz czas. Te aspekty nie zawsze jest łatwo ze sobą pogodzić. Z jednej strony musimy być zatem elastyczni, z drugiej strony – jeśli angażujemy się w projekty finansowane ze środków publicznych, ta elastyczność do wprowadzania zmian w trakcie jest raczej ograniczona.

Dlatego też musimy przed złożeniem projektu, dobrze zweryfikować tematy badawcze, harmonogram działań i procedury wymiany informacji oraz podejmowanie decyzji w ramach konsorcjum. Oprócz dobrego opisu zakresu prac badawczych i oceny ryzyka, również wybór właściwego partnera decyduje o potencjalnym sukcesie projektu. Dlatego zależy nam na dobrych kontaktach między jednostkami naukowymi w województwie śląskim a firmami z sektora motoryzacji.

Jakie działania planuje podjąć Silesia Automotive, aby pomóc firmom lepiej zapoznać się z potencjalnymi partnerami w sektorze badawczo-rozwojowym?

W ostatnim czasie firmy działające w ramach Silesia Automotive zgłosiły dwa zagadnienia, które chciałyby omówić z przedstawicielami sektora badawczo-rozwojowego. Są to: „Elektryczne rozwiązania w motoryzacji – elektromobilność” oraz „Kompozyty w motoryzacji”. Zidentyfikowaliśmy już naukowców i specjalistów branżowych z tego zakresu. W drugiej połowie roku planujemy spotkania warsztatowe, które mają być załącznikiem dla projektów. Cały czas zachęcamy firmy do zgłaszania swoich tematów. Później będziemy kontaktować się z innymi firmami i jednostkami naukowymi działającymi na wskazanych obszarach. Jeśli utworzy się odpowiednia grupa zainteresowanych, wówczas będziemy organizować spotkania. Dzięki temu, że uczestniczą w nich małe grupy, firmom szybko udaje się zweryfikować, czy znajdują podczas spotkania swojego potencjalnego partnera. Naszą rolą – Silesia Automotive – jest przede wszystkim inicjowanie, zachęcanie i kojarzenie. Dalsze kroki leżą już po stronie firm, które muszą same zdecydować czy pojawi się pomiędzy nimi ta iskra zaufania i wiara, że z daną jednostką naukową możliwe jest wdrożenie określonego projektu badawczo-rozwojowego.

BO PACJENT JEST KLIENTEM



ROZMOWA
ZE ZBIGNIEWEM BAJKOWSKIM,
PREZESEM ZARZĄDU
ULTRA-MED-STREFA

„Nie jest dla nas istotne, czy klient zgłasza się do nas poprzez NFZ, czy korzystając z własnych środków - gdyby się nie pojawił, nie byłibyśmy potrzebni

Kto jest kim?

ZBIGNIEW BAJKOWSKI

URODZIŁ SIĘ 11 LIPCA 1959 R.
W WARSZAWIE.

Jest żonaty od 30 lat i ma dwie córki: 28 i 12-letnią. Mieszka w Tychach od niemal 50 lat. Ultra-Med-Strefa kieruje od 1 stycznia 2000 roku najpierw jako dyrektor generalny, a następnie jako prezes. Jego zainteresowania to dobra książka i polityka. To ostatnie zainteresowanie przez pewien czas było także jednym z zajęć, gdyż był przewodniczącym Rady Miasta w Tychach. Warto także wspomnieć, że Zbigniew Bajkowski kocha Włochy i kiedy tylko może, spędza tam wolny czas.

Strefa: Ultra-Med-Strefa funkcjonuje od 1999 r. Jednak dopiero rok 2013 okazał się dla Państwa przełomowy.

Zbigniew Bajkowski: Zgadza się. W tym roku przekraczamy przysłowio- wy Rubikon. Przechodzimy ze świadczenia usług relatywnie prostych – badań profilaktycznych medycyny pracy i podstawowej opieki zdrowotnej, a także pewnego drobnego zakresu obsługi ambulatoryjnej – do świadczenia o wiele bardziej specjalistycznych i kompleksowych usług medycznych. Zaczynamy działalność jako szpital.

Jakie usługi będą Państwo świadczyć?

Przede wszystkim kompleksowe. Będziemy mieli szerokie spektrum gabinetów specjalistycznych związanych z diagnostyką (np. gastrologiczną) i będziemy także wykonywali zabiegi chirurgiczne we właściwie wszystkich specjalnościach zabiegowych – z zakresu chirurgii ogólnej, naczyniowej, z zakresu ortopedii, laryngologii, urologii czy ginekologii.

Z mediów dowiadujemy się, że szpitale, to słabo opłacalna działka. Dlaczego zdecydowaliście się iść w tego typu usługi i jak



widzi Pan perspektywy dalszego rozwoju Ultra-Med-Strefa?

To jest na pewno trudna działka, ale nie sądzę, żeby była działką nieopłacalną. To tak naprawdę zależy od organizacji, modelu i kultury pracy, czyli od czynników, które obowiązują w każdej innej firmie. To dotyczy również nas. Ultra-Med-Strefa to firma, która swoje profity będzie zdobywała na leczeniu ludzi. Myślę, że wychodzi nam to dość dobrze, skoro od czternastu lat nieustannie się rozwijamy i właściwie nie przypominam sobie momentu stagnacji.

Zainwestowali Państwo 6 milionów złotych w nowe obiekty i sprzęty. Czego mogą się spodziewać klienci przychodzący do Ultra-Med-Strefa?

Standardu, który w większości polskich szpitali nie jest jeszcze codziennością. Nakładem sześciu milionów złotych stworzyliśmy blok operacyjny złożony z dwóch sal, centralną sterylizatornię, salę wybudzeń (coś na wzór OIOMU), gotową przyjąć jednocześnie trzech pacjentów. Mamy również cztery sale chorych, w których łącznie czeka dziesięć łóżek – w każdej z nich jest toaleta. Jest kilka pracowni, m.in. gastro i kolonosko-

pii, izba przyjęć, rejestracja, pomieszczenia socjalne dla pracowników, dla pacjentów.

Codziennieścią w polskich szpitalach są również kolejki i długi czas oczekiwania na wizytę...

My chcemy zaoferować model usługi, który jest nieco inaczej pomyślany. Nie przez przypadek określam pacjentów klientami. Robię to, ponieważ określenie odwiedzających nasz szpital osób klientami, stwarza inną perspektywę patrzenia. Klient jest kimś kto może, ale nie musi do nas przyjść. Nie jest dla nas istotne, czy zgłasza się do nas poprzez NFZ, czy korzystając z własnych środków – gdyby się nie pojawił, nie byłibyśmy potrzebni. Zależy nam zatem na zapewnieniu mu kompleksowej obsługi. Dlatego inwestujemy w kompleksowy rytm leczenia człowieka. Np. świadczymy usługę związaną z ambulatoryjną opieką specjalistyczną z zakresu ortopedii. Do dyspozycji mam poradnię, czyli gabinet z lekarzem, obok gabinetu diagnostyczno-zabiegowy, w których drobne zabiegi np. przy stanach bólowych będzie można wykonać od razu. Mamy również ultrasonograf – jeśli



lekarz będzie chciał potwierdzić swoją diagnozę, będzie mógł to zrobić od ręki, a jeśli zajdzie taka konieczność, wyśle klienta piętro wyżej, gdzie będzie mógł wykonać od razu zdjęcie RTG. Jeżeli z tej diagnostyki lekarz poweźmie przekonanie, że ten człowiek wymaga zabiegu np. chirurgicznego, będzie możliwość od razu umówienia go na konkretny termin. Zatem wszystko to, co do tej pory nasz klient musiał załatwiać w dwóch, a może i czterech miejscach, będzie mógł wykonać u nas podczas jednej wizyty, maksimum dwóch – ponieważ bywa tak, że postawienie diagnozy w niektórych przypadkach wymaga więcej czasu.

Co zatem trzeba zrobić, żeby stać się Państwa klientem?

Będziemy się starali oferować kilka możliwości korzystania z naszych usług. W tej chwili intensywnie staramy się o to, żeby podpisać przy najbliższym kontraktowaniu z Narodowym Funduszem Zdrowia jak najszerszy zakres kontraktów na usługi ambulatoryjnej opieki specjalistycznej, które będą wykonywane tutaj na miejscu. Jednocześnie będziemy uruchamiać nasz lokalny system abonamentów medycznych. Nabywcy takiego abonamentu będą mogli korzystać ze wszystkich usług, które będziemy świadczyć. I dla tych osób nie będą istniały kolejki spowodowane limitami kontraktów,



Nasz klient będzie prowadzony przez jednego lekarza, aby ciągłość leczenia była zachowana. Dzięki temu dużo bardziej będzie można liczyć na to, że wszelkie decyzje związane z procesem leczenia będą dużo lepiej przemyślane

które zostały zawarte przez NFZ. Będzie również część pojedynczych, prywatnych usług, ponieważ nie wszyscy będą chcieli kupować abonamenty, a konkretną usługę.

O jakich kosztach mówimy w przypadku miesięcznego abonamentu?

W tej chwili mówimy o kwocie w granicach 65, 100 zł miesięcznie. Oczywiście przy kupnie abonamentów dla całej rodziny, dajmy na to trzysobowej, będą dość duże rabaty. Wydaje mi się, że to będzie atrakcyjne cenowo. Jednocześnie będzie to usługa, która nie pozwoli naszym pacjentom czuć się anonimowo, ponieważ nie planujemy sprzeda-

wać ogromnej liczby abonamentów. Ponadto zgłaszająca się do nas osoba będzie prowadzona przez jednego lekarza, aby ciągłość leczenia była zachowana. Dzięki temu dużo bardziej będzie można liczyć na to, że wszelkie decyzje związane z procesem leczenia będą decyzjami dużo lepiej przemyślanymi. Nie będą się bowiem tylko opierać o zapisy w kartotece dokonywane przez wcześniejszych lekarzy.

Czy będzie jakaś specjalna oferta dla przedstawicieli firm strefowych?

Tak, będziemy starali się zaproponować coś klientom, którzy zainwestowali w KSSE. Będą to pakiety abonamento-

we dla pracowników firm – również dostępne w dwóch wersjach, mniej i bardziej kosztownej, ale myślę, że koszt jednostkowy nie będzie przekraczał 100 zł. To też będzie kwestia oczekiwań ze strony klientów. Cały nasz pomysł funkcjonowania w obsłudze klientów biznesowych polega na tym, że co pewien czas poszerzamy zakres usług, który im oferujemy.

A kto będzie te usługi świadczył?

Zespół medyczny przyjazny ludziom. W tej firmie nie mogą pracować osoby, które nie podzielają naszej filozofii funkcjonowania: „Po pierwsze leczymy ludzi i staramy się na tym zarabiać”.

JAK skutecznie budować zespół?

Żyjemy w erze zespołów. To one stanowią kluczową część każdego przedsięwzięcia i są podstawową jednostką pozwalającą firmom osiągać zamierzone cele. Tajemnica sukcesu nowoczesnych przedsiębiorstw tkwi w umiejętnym połączeniu biznesu i psychologii, dającym unikalną możliwość wykorzystania maksimum ludzkiego potencjału

Ktoś mógłby powiedzieć: „wystarczy zatrudnić odpowiednie osoby i zespół już gotowy”. Zespół to jednak coś więcej niż prosta suma tworzących go osób. Sprawnie działający zespół osiąga nieporównywalnie większe rezultaty niż najbardziej utalentowani jego członkowie indywidualnie.

EFEKT SYNERGII

Idea pracy zespołowej bazuje na efekcie synergii, co oznacza, iż efekt pracy ściśle współpracujących ze sobą osób jest większy, niż suma efektów tworzonych przez każdą z nich w sytuacji, gdyby działały osobno. Aktualnie postawa wszytkowiedzącego menedżera uległa dezaktualizacji. Nadchodzi czas coachów i przewodników, których wartość określa stosunek do ludzi – umiejętność wydobywania z nich tego, co najlepsze, stwarzania warunków do pełnego wykorzystania zdolności, możliwości każdego pracownika z osobna i w sumie, umiejętność zbudowania zespołu, który będzie potrafił się komunikować, będzie skuteczny i kreatywny.

FORMOWANIE ZESPOŁU

Według B. Tuckmana istnieją cztery fazy rozwoju zespołu. Pierwszą z nich jest formowanie, czyli rozpoznawanie zadania, zasad i metod, zbieranie informacji i środków, oparcie na przywódcy, liderze. W tej fazie jest to zwykle dobór członków – specjalistów, zależnie od typu zadania, które zespół będzie wykonywał. Nie potrafimy określić optymalnej wielkości grupy, gdyż zależy ona od takich zmiennych, jak osobowość członków grupy, zadanie, które jest do wykonania oraz efektywność kierowania. Zbyt mały zespół (np. trzech osób) może nie

sprostac stawianym mu zadaniom, a w zbyt dużym (ok. 30 osób) mogą pojawić się niepożądane zjawiska, np. efekt próżniactwa społecznego czy facylitacji społecznej. Można więc przyjąć jako generalną zasadę, że wielkość grupy powinna być dostateczna, aby zapewnić zasoby, z których można czerpać zarówno, by osiągnąć cele organizacji, jak i zaspokoić potrzeby członków grupy. Z przeprowadzonych badań i analiz wynika, iż najbardziej optymalnym dla kierownika jest zespół nie większy niż 6-osobowy.

SPÓJNOŚĆ GRUPY PODSTAWA

Chociaż mogłoby się wydawać, że na drugim etapie istnienia zespołu można spodziewać się znacznego wzrostu efektywności, to w rzeczywistości zespół nie osiąga jeszcze oczekiwanej sprawności. Tuckman tę fazę nazywa kryzysem, burzą. Jest to trudny okres i lider musi wykazać znaczne umiejętności, aby zapobiec negatywnym tendencjom. Zaczynają się ujawniać konflikty pomiędzy niektórymi członkami zespołu, a także próby rozstrzygnięcia różnicy zdań, co do realizacji zadania, a także ról w zespole. Może pojawiać się rywalizacja o pozycję lidera. Ważnym elementem jest tutaj spójność grupy, czyli poziom rozwoju więzów między członkami grupy i poziom rozwoju „ducha grupy”. Jest to również miara atrakcyjności zespołu dla nowych członków. Do czynników wpływających na spójność należą: bliskość przestrzenna, podobieństwo wykonywanych zadań pracy, struktura wykonywanych zadań, wielkość grupy, zagrożenia zewnętrzne, perspektywa uzyskania nagród, styl kierowania, wspólne cechy, takie jak wiek, płeć. Spój-

ność zespołu jest cechą pożądaną, gdyż wiąże się z niedużym poziomem absencji i fluktuacji, swobodą zachowania członków grupy i większą motywacją do wykonywania zadań.

NORMALIZACJA I WYKONANIE

Trzecia faza nazywana jest fazą normalizacji – konflikt jest zażegnany, rozwija się współpraca, następuje wymiana poglądów i powstawanie nowych norm, czyli założeń i oczekiwań dotyczących zachowania własnego i innych członków. Część norm wywodzi się z ogólnie przyjętych norm społecznych. Inne dotyczą tylko danej grupy i jej szczególnych celów. Kiedy jednostka narusza normy zespołowe, inni prawdopodobnie zaczną wywierać na nią presję, aby się tym normom podporządkowała, stosując różnego rodzaju techniki wywierania wpływu, począwszy od łagodnych żartów, a skończywszy na krytyce, sarkazmie czy ostracyzmie, a nawet – fizycznym prześladowaniu. Funkcjonowanie norm z jednej strony ma funkcję porządkującą, z drugiej zaś – o czym warto pamiętać – może prowadzić do hamowania inicjatywy i kreatywności. Na tym etapie głównym zadaniem menedżera zespołu jest łagodzenie konfliktów pojawiających się na tle odpowiedzialności za efekty pracy i podjęte decyzje. Warto zadbać również o motywację członków zespołu, gdzie po początkowej fazie entuzjazmu pojawia się pesymizm i rezygnacja z dalszych działań. Kiedy już przejdzie się przez ten etap, wchodzi się do ostatniej, czwartej fazy – wykonania. Zespół jest już uformowany, a praca wykonywana jest w sposób bardziej efektywny.



Role w zespole wg prof. Meredith Belbin

W tworzeniu zgranego zespołu przydatna jest znajomość koncepcji ról w zespole – informacje na temat naturalnych umiejętności i predyspozycji poszczególnych jego członków. Oto 8 z nich:

Naturalny lider NL (Koordynator) – sprawuje pieczę i kontrolę nad sposobem, w jaki grupa stara się osiągnąć cele. Potrafi efektywnie wykorzystać zasoby zespołu, rozpoznaje, gdzie tkwią zalety, a gdzie słabości grupy, potrafi wykorzystywać potencjał indywidualny każdego pracownika. Cechy: zrównoważony, dominujący, ekstrawertyk. Charakteryzuje go raczej zdrowy rozsądek aniżeli rozważania intelektualne. W kierowaniu nie jest agresywny.

Człowiek akcji CZA (Lokomotywa) – kształtuje sposób, w jaki wykorzystany zostanie wysiłek grupy, kieruje swoją uwagę bezpośrednio na ustalenie celów i priorytetów, pragnie wywierać kształt lub wzorzec dyskusji grupowej i na wynik aktywności grupowej. Cechy: niespokojny, dominujący, ekstrawertyk, impulsywny, łatwo się irytuje. Chce szybko widzieć rezultaty. Rywalizuje i bywa arogancki, ale dzięki niemu „coś się rzeczywiście dzieje”.

Praktyczny organizator PO (Realizator) – zamienia koncepcje i plany na praktyczne działanie i realizuje uzgodnione plany w sposób systematyczny i efektywny. Cechy: zrównoważony i zdyscyplinowany. Dzięki niemu

następuje praktyczne wdrożenie projektów i planów rozwiązań. Pragnie konkretów, nie lubi zmienności planów.

Siewca SIE (Myśliciel) – wysuwa nowe pomysły i strategie ze szczególnym uwzględnieniem najistotniejszych problemów i próbuje „przedzierać się” ze swoją wizją przez grupowe podejście do problemu na zasadzie konfrontacji. Cechy: dominujący, inteligentny, introwertyk. Może „gubić” szczegóły i robić błędy, a także krytykować pomysły innych. Im większy problem, tym większe wyzwanie, żeby go rozwiązać. Uważa, że wszystkie dobre pomysły z początku dziwnie wyglądają. Roztacza wokół siebie aurę „geniusza”.

Człowiek kontaktów CZK (Poszukiwacz źródeł) – bada, analizuje i przytacza informacje na temat pomysłów, stanu wiedzy i działań na zewnątrz grupy. Nawiązuje kontakty zewnętrzne, które mogą być użyteczne dla zespołu. Potrafi prowadzić niezbędne negocjacje. Cechy: zrównoważony, dominujący, ekstrawertyk. Popiera innowację i jest dobrym organizatorem. Trochę cyniczny w poszukiwaniu zysku dla grupy – często mówi: „nowe możliwości powstają w wyniku błędów innych”.

Sędzia SE (Krytyk wartościujący) – analizuje problem, ocenia pomysły i sugestie, dzięki czemu grupa startuje z lepiej przygotowanej pozycji do podjęcia wyważonej decyzji. Cechy: inteligentny, zrównoważony, introwertyk. Jest najbardziej obiektywny, bezstronny i niezaangażowany emocjonalnie, lubi mieć czas do namysłu, brak mu entuzjazmu, ale jego spokój pozwala na podjęcie wyważonych decyzji.

Człowiek grupy CZG (Dusza zespołu) – wspiera członków grupy, podbudowuje morale grupy, jeśli są jakieś niedociągnięcia i braki, potrafi zapobiegać konfliktom, kształtuje ducha grupy, wzmacnia współpracę i lepszą komunikację, jest lojalny wobec zespołu. Cechy: ekstrawertyk, zrównoważony, niskie pragnienie dominacji i rywalizacji, zdolność empatii. Może jego wkład nie jest zbyt wyraźny, ale nieoceniona jest jego lojalność i oddanie wobec grupy. Nie lubi konfrontacji.

Perfekcjonista PER (Skrupulatny wykonawca) – nastawiony na konkretny efekt – na zakończenie zadania w określonym czasie i zapewnienie mu jak najwyższego standardu wykonania. Może być trudny w kontaktach ze względu na to, że jest wrogiem przypadku i grzeźnie w szczegółach, które nie są najistotniejsze dla ukończenia zadania. Zawsze świadomy celu. Cechy: niespokojny, napięty, introwertyk, zdyscyplinowany.

JOANNA CISEK-DĄBROWSKA

* autorka jest dyrektorem Centrum Rozwoju Kadr w Katowickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej

Literatura:

Kożusznik B. (2002) Psychologia zespołu pracowniczego.

Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.

„ARTYSTKA WIELOKĄTNA”

Ceramika, rysunek, piosenka, poezja, beletrystyka, gra na gitarze, a od niedawna również fotografia – nie ma takiej dziedziny życia, która nie fascynowałaby Ewy Prochaczek, mistrza rzemiosł artystycznych. Artystki – jak sama o sobie mówi – wielokątnej.



Biegłe mówi po włosku, a w wolnych chwilach testuje samochody osobowe. Nie zawahała się nawet w ramach swojego hobby wsiąść do Lexusa za 360 tysięcy. W jej domu w Mikołowie, w którym ma swoją pracownię, nie można nie zauważyć biurka po Wojciechu Korfantym, którego swego czasu pozbywał się jeden z urzędów, a który pani Ewa odkupiła później od swoich znajomych. Nie sposób również nie zauważyć ogromnego poczucia humoru i pomysłowości z jaką artystka podchodzi do życia. – „Daję plamę i kreskę” – tak będzie się nazywała moja wystawa, która odbędzie się 15 października 2013 roku w Domu Kultury w Mikołowie, a podczas której zaprezentuję swoje rysunki, które właśnie z plam i kresek powstają – zapowiada Ewa Prochaczek. – A nazwa też nie przypadkowa, bo w razie, gdybym faktycznie dała plamę... to będę mogła powiedzieć „a nie mówiłam?” – dodaje. Na wy-

stawie będzie można zobaczyć między innymi rysunek, który swój początek wziął od plamy powstałej przy ubijaniu mięsa wołowego na rolady.

ALE OD POCZĄTKU

Ewa Prochaczek urodziła się w Katowicach w 1950 r. To tutaj chodziła do Liceum Sztuk Plastycznych, które ukończyła w 1969 r. – Starłam się dostać na Akademię Sztuk Pięknych w Katowicach, ale niestety zabrakło mi kilku punktów – opowiada Ewa Prochaczek.

Pani Ewa podążyła drogą zawodową ojca, który jeszcze przed wojną pracował w Fabryce Porcelany Gischego jako malarz porcelany. – Skoro nie dostałam się na studia, zaczęłam pracę jako uczennica w prywatnym zakładzie, w którym w owym czasie pracował ojciec – wspomina. To tam zdobywała pierwsze szlify swojego przyszłego zawodu. Kiedy ukończyła trzyletni

okres nauki zawodu w ceramice, otworzyła swój własny warsztat ceramiczny. – Prawdopodobnie byłam jednym z najmłodszych rzemieślników w regionie. Kto wie, czy nie w Polsce – mówi Ewa Prochaczek. W 1982 r. otrzymała tytuł Mistrza Rzemiosł Artystycznych nadany przez ówczesnego ministra kultury i sztuki. Do dziś wyszkoliła 56 uczennic.

ROZWÓD Z CERAMIKĄ

– Ceramika była moją pasją. Teraz już w znacznie mniejszym stopniu i to z bardzo prostej przyczyny: problemów z rynkiem zbytu – opowiada Ewa Prochaczek. – Moje wyroby miały charakter głównie upominkowy, a nie użytkowy. W związku z tym, coraz trudniej było je sprzedawać. Szczególnie, kiedy do Polski zaczęły napływać towary na przykład z Chin – wspomina. Artystka specjalizowała się m.in. w robieniu biżuterii, a także szeregu drobnych wy-



robów: skarbonek, popielniczek czy szkatuleczek. Te ostatnie doskonale się sprzedawały we Włoszech, do których pani Ewa wyjechała po raz pierwszy ponad 25 lat temu. – Kiedy byłam przewodniczącą Klubu Rzemiosł Artystycznych przy Izbie Rzemieślniczej, przyszła z Włoch propozycja, aby polskie rzemiosło artystyczne przedstawić na światowej wystawie rękodzieła we Florencji – opowiada Prochaczek. – Starłam się namówić na ten wyjazd jak największą grupę rzemieślników, ale nie udało mi się zwerbować nikogo – to były inne czasy, inne myślenie, a na wyjazd potrzebne były pieniądze – tłumaczy. – Ostatecznie pojechałam z koleżanką, która pomogła mi zorganizować przejazd i nocleg na miejscu – dodaje.

Z ZIEMI WŁOSKIEJ DO POLSKI

I tak szkatułki pani Ewy przyjęły się we Włoszech, a pani Ewa razem z nimi – w pół ro-

ku nauczyła się języka i regularnie jeździła z towarem do swojego włoskiego hurtownika i właściciela fabryki porcelany. – Języka uczyłam się z książki, w której były same archaizmy, stąd moi włoscy rozmówcy mieli ze mną dużo śmiechu, kiedy używałam zwrotów, których nawet ich dziadkowie już nie używali – wspomina artystka. – Najważniejsze jednak było to, że się porozumiewałam i w bardzo krótkim czasie mogłam zacząć opowiadać dowcipy po włosku nawet przez telefon – dodaje. Jak się później okazało – jej dzieła wracały za nią do Polski. – Kiedy było już naprawdę źle ze zbytem moich wyrobów, udałam się na giełdę do Tychów. Zagadnęłam właścicielkę hurtowni z upominkami, że mam swój zakład ceramiczny w Mikołowie i mogłaby u mnie zaopatrywać się w towar. Ona jednak zdecydowanie nie była zainteresowana polskim towarem – wspomina Prochaczek. Odchodząc zauważyła jednak znajome so-

bie szkatułki, które wywoziła do Włoch, a które jej odbiorca sygnował swoim nazwiskiem. – Gdyby pani chciała wiedzieć, sprzedaje pani właśnie moje wyroby, zagadnęłam jeszcze wychodząc, na co usłyszałam: „Nie proszę Pani, to są włoskie szkatułki” – relacjonuje Prochaczek. Choć artystka miała kłopoty ze zbytem swoich dzieł na rodzimym rynku, cieszyły się one uznaniem na świecie – były niejednokrotnie wystawiane m.in. w Monachium, we Florencji, Montrealu czy Wiedniu.

WŁOCHY PRZYNIOSŁY MIŁOŚĆ DO MOZAIKI

Choć podróże handlowe do Włoch już należą do przeszłości, pani Ewa przywoziła ze słonecznej Italii inną fascynację – mozaiką. Obecnie artystka tworzy na zamówienie pieczętowlacie wykonywane lustra mozaikowe czy zegary. Nie są to rzeczy tanie, ale to nie zmienia faktu, że rynek za nimi szaleje. – Każdy element ceramiczny wykonuję samodzielnie. Poza tym tu nie ma przypadkowości – wszystko jest dokładnie przemyślane, zaprojektowane – opowiada o swojej pracy „ceramiczna dama”, bo tak nazywana jest przez śląskie środowisko artystyczne, mimo iż jej twórczość do ceramiki się nie ogranicza. Nagrała kilkanaście śląskich szlagierów (m.in. „Kreplowy blues” i „Rawa walc”), które można usłyszeć na falach lokalnych rozgłośni radiowych. Jest również poetką i pisarką, m.in. współautorką powieści „Moje remedium – czyli blank fajne dzieciństwo”. Jako pisarka otrzymała prestiżową nagrodę literacką im. Władysława Reymonta. – Przedem były takie nazwiska jak książdz Twardowski, Kuncewicz, Rózewicz, Tokarczuk, Żukowski, aż tu nagle ja... jakaś baba z Mikołowa – śmieje się pani Ewa. W swojej twórczości – choć jest to trudniejsze – znacznie częściej stara się ludzi rozśmieszać, aniżeli zasmucać. – To nie mogą być myśli toporne, przygnębiające. Musi być w tym też jakaś lekkość – mówi o swoich „Aforystycznych wymysłankach”. A wśród nich takie perełki jak „Pieniądze szczęścia nie dają, ale lepiej płakać w mercedesie niż w tramwaju” czy „Wszyscy nie wiedząc tworzymy poezję. Analfabeci zraszają ją potem potem”. Dziś Ewa Prochaczek do kolekcji swoich pasji dołączyła kolejne – wykłady na Uniwersytecie Trzeciego Wieku. Zbiera również i maluje kamienie rzeczne, ale nade wszystko przedkłada zabawy ze swoją ukochaną wnuczką Zosią i czytanie jej bajek klasyków, jak i tekstów, które sama dla niej pisze.

TOMORROW Never Comes

„JUTRO NIGDY NIE NADCHODZI”,
TAK ZATYTULOWANY BYŁ WERNISAŻ
MALARSTWA ANNY KNOP, KTÓRY ODBYŁ SIĘ
W PIĄTKOWY WIECZÓR 28 CZERWCA 2013 R.
W GALERII STREFART.
CZY JUTRO NADESZŁO? CHYBA NIE, BO JAK
TWIERDZI MALARKA – CIĄGŁE TKWIMY W „DZIŚ”

P

Prace zaprezentowane podczas wydarzenia były wynikiem eksperymentu jaki Anna Knop przeprowadziła na sobie samej. Otóż na rok przed obroną swojego dyplomu, studentka katowickiej ASP postanowiła, że tematem jej obrazów będzie przyszłość, a więc nic więcej, jak tylko projekcja obaw i nadziei, które rodzą się z myśli o tym, co może nadejść jutro. Owe projekcje – przelane już na płótno, zostały skonfrontowane z tym, co nadeszło naprawdę, a więc tym, co działo się w życiu autorki przez rok od momentu obrony. W owej konfrontacji udział wzięli liczni goście, którzy przybyli do tyskiej galerii. Malarstwo Anny Knop złamało reguły czasu, a towarzysząca wydarzeniu muzyka – bariery miejsca. Bo wbrew za sprawą występu żywiołowego trio z Krakowa – wokalistki Pauliny Bisztygi, grającego na trąbce Przemka Sokóła i Konrada Ligasa na akordeonie – cała widownia przeniosła się do krajów bałkańskich...



Każdy szanujący się klub dla koneserów musi posiadać to pomieszczenie. Palenie cygar nie przyniesie nam pełni doznań, jeśli wilgotność powietrza, temperatura i przewiew nie będą odpowiednio dobrane. W Coneser Club Katowice poza cigar room'em w ofercie znaleźć można także najlepsze cygara na rynku.

Cigar room

Strefa klubowa



ANNA KNOP – urodzona w 1986 r. Studiowała na Akademii Sztuk Pięknych w Katowicach na kierunku malarstwo. W 2011 r. uzyskała dyplom w pracowni malarstwa dr. hab. Andrzeja Tobisa. Rok później dyplom dodatkowy w pracowni rysunku prof. Antoniego Cygana. W 2012 r. otrzymała również stypendium twórcze w dziedzinie plastyki przyznawane przez prezydenta Miasta Częstochowy, z którego artystka pochodzi. Na swoim koncie ma już kilka wystaw indywidualnych, m.in. w Rondzie Sztuki w Katowicach, a także wystawy zbiorowe.



Artystka w ramach eksperymentu dokonała malarskiej konfrontacji swoich projekcji przyszłości z tym, jaka okazała się ona być naprawdę



PAULINA BISZTYGA – urodzona w 1978 r. w Wiśniczu. Pisze, maluje, śpiewa, komponuje. Ukończyła Liceum Plastyczne – dział ceramik; aktualnie jest świeżo upieczoną magister historii sztuki UJ. Debiutowała wierszami w 1993 r. na łamach „Gazety Krakowskiej”, potem publikowała w „Dekadzie Literackiej” i w „Wiadomościach Kulturalnych” (pierwszy utwór nosił tytuł „Patrz Europo, to ja Polka”). W 1995 r. wydała tomik poezji pt. „Nie nazywaj mnie mrokiem”, opatrzony wstępem Adama Ziemiańskiego. W 1998 r. ukazał się jej drugi tomik zatytułowany „Nie zdążył się przestraszyć mój przyjacielu”. W 1998 i 1999 roku zdobyła nagrody na Festiwalu FAMA w Świnoujściu. W 1999 r. zajęła II miejsce na 35 Festiwalu Piosenki Studenckiej w Krakowie, za utwór „Nie ma co się bać”. W 2000 r. zadebiutowała płytą pod tym samym tytułem. Jest autorką tekstów piosenek, do których współtworzyła muzykę wraz z Romanem Ślęzykiem.



Zapraszamy na jesienny
wernisaż obrazów
Magdaleny
Kopytiuk
w Galerii Strefart