

Executive

1/2024 ISSN 2720-4499
www.executivemagazine.pl

MAGAZINE

EXECUTIVE INNOVATION FORUM

Relacja z XI edycji
Konferencji

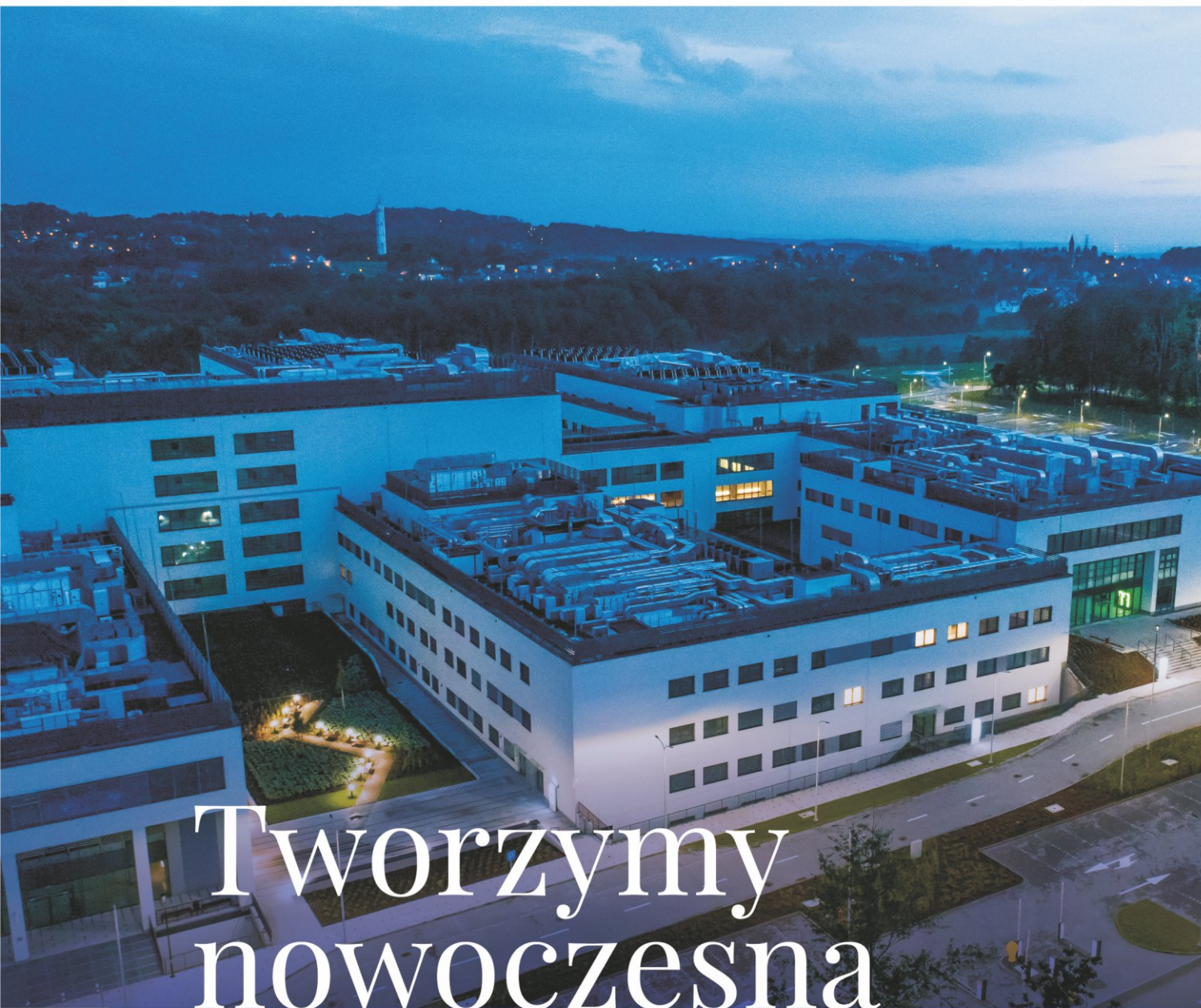
ELASTYCZNOŚĆ,
INNOWACJE
I ZRÓWNOWAŻONY
ROZWÓJ
W BUDOWNICTWIE

SYNERGIA
MAREK
CZY MARKA
SYNERGII

NICOLAS DÉPRET

PREZES ZARZĄDU
VINCI CONSTRUCTION POLSKA, WARBUD & EUROVIA POLSKA





Tworzymy nowoczesną przestrzeń medyczną

dla #pacjentów #personelumedycznego #zdrowia



Drodzy Czytelnicy

Niezmiernie miło nam gościć Państwa na łamach pierwszego w nowym roku wydania Executive Magazine. Życzymy wszelkiej pomyślności w 2024 roku i realizacji Państwa postanowień i planów na te dwanaście miesięcy!

Większość zgromadzonych w tym wydaniu materiałów dotyka tematyki budownictwa oraz infrastruktury. Poza tekstami z tego obszaru oraz artykułami poruszającymi zagadnienia ESG i CSR, pojawił się zupełnie nowy dział – Aktualności Prawne. W nim znajdą Państwo materiały autorstwa doświadczonych kancelarii prawnych. Dotyczą one m. in. tematyki zrównoważonego budownictwa, nowych rozporządzeń w prawie budowlanym, waloryzacji kontraktów czy tzw. ulgi na złe długi.

Na okładce gościmy Nicolasa Dépret – Prezesa Zarządu VINCI Construction Polska, Warbud S.A. i spółek Eurovia w Polsce, który opowiedział nam o ewolucji tej grupy, jej zaangażowaniu w zrównoważone budownictwo oraz perspektywach rysujących się przed branżą w nadchodzących latach.

W dziale Wywiady znajdą Państwo rozmowy z Arturem Popko, Prezesem Zarządu Budimeksu, Pawłem Pachem, Prezesem Zarządu PKO Leasing, czy Anną Oleksiewicz, Prezes Zarządu Związku Ogólnopolskiego Projektantów i Inżynierów.

Dużo miejsca poświęciliśmy również relacji z listopadowej konferencji Executive Innovation Forum. Podczas wydarzenia zaproszeni eksperci omówili najważniejsze zagadnienia związane z postępującą cyfrową transformacją biznesu, aktualnymi trendami w rozwoju sztucznej inteligencji, a także kwestiami różnorodności w biznesie.

Życzymy Państwu zajmującej lektury!

Beata Radomska
CEO, Executive Club



Dear Readers

We are extremely pleased to welcome you on the pages of this year's first issue of Executive Magazine. We wish you all the best in 2024 and hope you fulfil your resolutions and plans for these twelve months!

Most of the articles collected in this issue touch upon the subject of construction and infrastructure. In addition to these texts and articles on ESG and CSR, a brand-new section has appeared – Legal News. In it you will find content prepared by experienced law firms. They cover topics such as sustainable construction, new regulations in construction law, contract valorization or the so-called bad debt relief.

Our cover story features Nicolas Dépret – CEO of VINCI Construction Poland, Warbud S.A. and Eurovia companies in Poland, who told us about the evolution of the group, its commitment to sustainable construction and the prospects for the industry in the coming years.

Among the interviews are conversations with Artur Popko, CEO of Budimex, Paweł Pach, CEO of PKO Leasing, or Anna Oleksiewicz, CEO of the Polish Association of Designers and Engineers.

We also devoted a lot of space to coverage on the November Executive Innovation Forum conference. During the event, invited experts discussed the most important issues related to the ongoing digital transformation of business, current trends in the development of artificial intelligence, as well as issues of diversity in business.

We wish you an entertaining read!

Beata Radomska
CEO, Executive Club

Temat z okładki / Cover subject

- 06 Synergia marek czy marka synergii**
– VINCI Construction Polska nowym graczem na rynku
Synergy of brands or a brand of synergy
– VINCI Construction Polska as new market player

Wywiad / Interview

- 12 Marcin Ujejski**
Prezes BeLeaf SA
/ President of BeLeaf SA
- 16 Artur Popko**
Prezes Zarządu, Budimex
/ CEO of Budimex
- 20 dr inż. Artur Pollak**
Prezes Zarządu APA Group
/ President of the Management Board of APA Group
- 24 Grzegorz Głasek**
Prezes SPS Construction
/ President of SPS Construction
- 28 Anna Oleksiewicz**
Prezes Zarządu ZOPI
/ President of the ZOPI Management Board
- 32 Radosław Sekura**
Dyrektor Zarządzający, Siltec
/ Managing Director, Siltec
- 36 Paweł Pach**
Prezes Zarządu w PKO Leasing
/ President of the Management Board at PKO Leasing
- 40 Dariusz Deniziak**
Szef projektu, Soonly Finance
/ Head of New Projects and Ventures in Soonly Finance

BUDOWNICTWO / CONSTRUCTION

- 44 Rozbudowa systemu metra, realizacja masterplanu – M3, Etap I – Praga**
Extension of the metro system and implementation of the masterplan – Metro Line 3, Stage I – Praga

47 TRANSFORMACJA SEKTORA BUDYNKOWEGO
TRANSFORMATION OF THE BUILDING SECTOR



- 50 Czy rynkowi nieruchomości grozi „bańka węglowa”?**
Is the real estate market at risk of a "carbon bubble"?
- 54 Podsumowanie 2023 i prognozy na 2024 – perspektywa Fracht FWO Polska**
2023 Summary and prognoses for 2024 – Fracht FWO Poland perspective

58 ZNACZENIE BADAŃ GRUNTU W PLANOWANIU I PROJEKTOWANIU INWESTYCJI DROGOWYCH I KOLEJOWYCH
THE SIGNIFICANCE OF GROUND INVESTIGATION IN THE PLANNING AND DESIGN OF ROAD AND RAILWAY INVESTMENTS



www.executivemagazine.pl

Executive
MAGAZINE

Wydanie: 1/2024
Issue: 1/2024
ISSN 2720-4499

Wydawca
Executive Club sp. z o.o.
ul. Jarosława Dąbrowskiego 67/2
02-561 Warszawa
e-mail: redakcja@executivemagazine.pl

Druk / Print
Drukarnia Standruk

Redaktorka Prowadząca / Editor-in-Chief

Anastazja Lach
anastazja.lach@executiveclub.pl
tel: (+48) 509 031 577

Redaktor/ Editor

Krzysztof Kotlarski
krzysztof.kotlarski@executiveclub.pl
tel: (+48) 510 105 479

Dyrektor Kreatywny / Creative Director

Janusz Gil
janusz.gil@executiveclub.pl
tel: (+48) 570 105 464

Grafika / Layout

Wojciech Kownacki
wojciech.kownacki@executiveclub.pl
tel: (+48) 605 302 177



Executive Club

Partnerstwo / Partnership

Mirosław Witkowski
miroslaw.witkowski@executiveclub.pl
tel: (+48) 510 105 474

Członkostwo w Klubie / Membership

Aleksandra Walaszek
aleksandra.walaszek@executiveclub.pl
tel: (+48) 516 188 118

Aktualności Prawne / Legal news

64 SUSTAINABLE CONSTRUCTION
- CZYLI CO?
SUSTAINABLE CONSTRUCTION
- MEANING WHAT?



- 70** Regres ubezpieczyciela z polisy CAR/EAR do sprawcy szkody na budowie
Insurer's recourse under a CAR/EAR policy against the perpetrator of damage at a construction site
- 74** Aspekty podatkowe nieterminowych płatności przy projektach budowlanych
Tax aspects of late payments in construction projects
- 78** Nowe rozporządzenie techniczne w sprawie budynków – 7 wyzwań dla deweloperów
New technical regulation on buildings – 7 challenges for developers
- 82** Koszty pośrednie w przedłużonym terminie realizacji inwestycji jako roszczenie wykonawcy
Contractors' claims for indirect costs incurred during extended periods of executing investments
- 86** Waloryzacja umowna i sądowa – o czym należy pamiętać?
Contractual and judicial indexation – what should one bear in mind?
- 90** Wykorzystaj potencjał gwarancji ubezpieczeniowych
Use the potential of insurance guarantees

ESG

92 CYFRYZACJA I LEAN MANUFACTURING – DWIE POTĘŻNE KONCEPCJE W ŚWIECIE INNOWACJI
DIGITIZATION AND LEAN MANUFACTURING – TWO POWERFUL CONCEPTIONS IN THE WORLD OF INNOVATION



- 97** Ekologia zaczyna się w domu
Eco-friendliness starts at home
- 101** Zielony to kolor FAKRO!
Green – that's the colour of FAKRO!
- 104** Zamiatarki Aebi Schmidt - Wielofunkcyjne, ekonomiczne, dostosowane do potrzeb
Aebi Schmidt sweepers - Multifunctional, cost-effective, tailor-made

CSR

- 108** Jak w praktyce odpowiedzialnie oferować produkt, który nie jest dla wszystkich
How to responsibly offer a product that is not intended for everyone in practice
- 113** Grupa Medialna Polski Dom Mediów inicjuje współpracę z Kapitałem Polskim
The Media Group Polish Media House is initiating collaboration with Kapitał Polski
- 116** Bo marzenia to jest siła!
Life is about chasing dreams!
- 118** EKIPA Holding, czyli ekspozycja na rynek influencerski
EKIPA Holding – Influencer Market Exposure

Relacja / Report

122 RELACJA Z XI EDYCJI
EXECUTIVE INNOVATION FORUM
COVERAGE ON THE IITH EDITION
OF THE EXECUTIVE INNOVATION FORUM



SYNERGIA MAREK CZY MARKA SYNERGII - VINCI CONSTRUCTION POLSKA NOWYM GRACZEM NA RYNKU

WYWIAD Z NICOLASEM DÉPRET – PREZESEM ZARZĄDU

VINCI CONSTRUCTION POLSKA, WARBUD S.A. I SPÓŁEK EUROVIA W POLSCE



NICOLAS DÉPRET

Prezes Zarządu VINCI Construction Polska,
Warbud S.A. i spółek Eurovia w Polsce

WARBUD JEST DZIŚ JEDNĄ Z NAJWIĘKSZYCH FIRM BUDOWLANYCH W POLSCE, JAK OCENIA PAN MINIONY ROK Z PERSPEKTYWY FIRMY I CAŁEGO RYNKU BUDOWLANEGO?

Rynek budowlany nie zdążył jeszcze złapać oddechu po zawirowaniach wywołanych pandemią, gdy w 2023 r. musieliśmy stawić czoło serii negatywnych zjawisk, będących pokłosiem wojny w Ukrainie. Niepewna sytuacja geopolityczna, szybujące ceny surowców i energii, rosnące koszty zatrudnienia – to wszystko unosiło się nad branżą jak czarne chmury. Wielką niewiadomą była wypłata środków unijnych z KPO, natomiast ustalony poziom waloryzacji kontraktów przez największych inwestorów niejednokrotnie okazywał się niewystarczający. W tym trudnym kontekście, Warbud zakończył roczną działalność z obrotem na solidnym poziomie i wszedł pewnym krokiem w rok 2024. Nasz portfel zamówień mieści sporo inwestycji publicznych – jest w nim pozyskany w końcówce roku Sąd w Gdyni oraz budynki Sądu Rejonowego i Prokuratury Rejonowej w Legionowie. Nie brakuje kontraktów medycznych i wojskowych. W ubiegłym roku zakończyliśmy realizację kompleksu w Powidzu, największej inwestycji dla NATO na terenie Polski. Wkrótce w Płocku otwarty zostanie zrealizowany w formule PPP park wodny. Budujemy Ortopedyczno-Rehabilitacyjny Szpital Kliniczny im. W. Degi w Poznaniu, Centrum Naukowo-Dydaktyczne i Ćwiczeń Kadawerowych w Otwocku, w Warszawie Skylinera 2, a w Krakowie-Prokocimiu Kampus UJCM. Podsumowując – jestem zadowolony z wyników, które udało nam się osiągnąć przy tak niesprzyjającej koniunkturze.

MACIE W PORTFOLIO OBIEKTY PRZEMYSŁOWE, BUDOWLE UŻYTECZNOŚCI PUBLICZNEJ, ALE TEŻ WOJSKOWE. W JAKI SPOSÓB UDAŁO SIĘ WARBUDOWI ZBUDOWAĆ TAK WYSOKĄ POZYCJĘ NA TAK WIELU PŁASZCZYZNACH?

To fakt. Można powiedzieć, że wachlarz inwestycji ilustruje na swój sposób ewolucję samej branży. Patrząc wstecz na zrealizowane projekty, można by odtworzyć przemiany i zobaczyć, jak zmieniały się trendy, jak rozwijała infrastruktura. Pozycja Warbudu na rynku jest przede wszystkim odzwierciedleniem naszych kompetencji i elastyczności. Podążamy za wyzwaniami rynku i potrzebami inwestorów, antycypujemy je, proponujemy optymalne rozwiązania. Stąd wśród naszych realizacji są zarówno

galerie handlowe, które budowaliśmy dwie dekady temu, niesamowite obiekty kultury, jak NOSPR w Katowicach czy Szczecińska Filharmonia, a także gigantyczne kompleksy medyczne, jak szpital uniwersytecki w Krakowie - Prokocimiu. Mercedes, Gillette, Equinix – to renomowane marki, dla których zrealizowaliśmy specjalistyczne obiekty przemysłowe. Nawet na trwale wpisane w panoramę Warszawy wysokościowce, tj. Varso Tower czy Mennica, nie wyczerpują tematu. Myślę, że inwestycje Warbud cechuje pewna kompilacja – rozmachu, biznesowej rozważi i inżynierskiej rzetelności. Już na etapie przetargu uczciwie oceniamy projekt, szanse i zagrożenia. Przystępując do kontraktu, zobowiązujemy się przecież wobec inwestora, gwarantujemy najwyższą jakość wykonania.

W ZESZŁYM ROKU WARBUD OBCHODZIŁ SWOJE 30-LECIE. JAKIE WYDARZENIA NA PRZESTRZENI LAT OKAZAŁY SIĘ DLA WAS TZW. KAMIENIEM MILOWYM? KTÓRE OCENIA PAN JAKO KLUCZOWE?

Z małego startupu budowlanego wyrosliśmy na pierwszoligowego gracza w kraju. To wspaniałe uczucie. Historia Warbudu zapisana jest unikatowymi obiektami, których zbudowaliśmy ok. 700, a za każdym stoją ludzie, wiedza i kompetencje. To wspólna radość i duma, absolutnie. Energia pracowników, pełnych pasji i zaangażowania, generuje zbiorową inteligencję i unikatowość. To na ten potencjał postawiła 30 lat temu Grupa VINCI, i to on nadal stanowi fundament strategicznego rozwoju Warbud SA. Zrealizowana ponad 10 lat temu oczyszczalnia ścieków Czajka, potężna inwestycja środowiskowa, jedna z najbardziej zaawansowanych technologicznie oczyszczalni w Europie, nie znalazłaby się w portfolio Warbudu, gdyby nie nasze umiejętności techniczne, biznesowe i zarządcze. Wejście na rynek obiektów medycznych, a w kolejnych latach – projektów wojskowych, okazało się strzałem w dziesiątkę. Przy wyborze i zdobywaniu kontraktów wykazywaliśmy się właściwą oceną sytuacji rynkowej, dobrą analityką przedsięwzięcia i decyzji o zastosowaniu technologii. Ten mix zwinności i przeczności, znajomości procesów i doświadczenia, wnioski z nich płynące, sprawiają że każdy z kontraktów traktujemy jak swoisty kamień milowy. Bo niemal każdy wnosi coś nowego, otwiera kolejny rozdział w kronice realizacyjnej Warbudu. A my lubimy wyzwania. Tylko tak ewoluuje firma.



Rondo Turbinowe DK-52
fot. Sebastian Hareźlak, Gmina Porąbka

NISKO- I ZEROEMISYJNE BUDOWNICTWO TO DZIŚ POPULARNE HASŁA. CZY WARBUD POSZUKUJE ROZWIĄZAŃ W TYM ZAKRESIE LUB JUŻ PROPONUJE JE SWOIM INWESTOROM?

Dla nas koncept zrównoważonego budownictwa i niskoemisyjnych, systemowych rozwiązań, nie jest żadnym novum, a tym bardziej modnym trendem. Od lat Grupa VINCI, do której należą Warbud i Eurovia, prowadzi badania i wdraża programy, mające na celu minimalizację wpływu materiałów i technologii budowlanych na środowisko. Chociażby mieszanka Exegy, beton o ultra niskim śladzie węglowym, czy hybrydowe konstrukcje łączące beton i drewno, to przykłady stosowanych w VINCI rozwiązań. W Eurovia opracowaliśmy technologię Power Road, dając drogom zdolność do produkcji energii do celów grzewczych. To alternatywne źródło energii zimą można wykorzystać do odładzania nawierzchni dróg lub pasów startowych lotnisk. Prośrodowiskowe ambicje rozwija też spółka Warbud Beton, znajdująca się w ścisłej czołówce producentów mieszanek betonowych z Certyfikatem Environmental Product Declaration. Pochodząca z jej wytwórni proekologiczną mieszankę wkomponowano w wybrane

elementy konstrukcyjne prestiżowych wysokościowców, m.in. w podziemia Varso Tower, na Skylinerze czy Mennicy. Warbud Beton to także jedyna w Polsce spółka z certyfikacją „Obróbki Termicznej Betonu Metodą Elektronagrzewu” – to z kolei skuteczna metoda pielęgnacji betonu w warunkach zimowych, tak ze względów środowiskowych, jak i technologicznych. Warbud ma bogate doświadczenie w realizacji obiektów w rygorystycznych ramach certyfikacji BREEAM i LEED. Wpisują się w nie i krakowski biurowiec AFI V. Offices – z drugim najwyższym na świecie wynikiem certyfikacji BREEAM dla budynków biurowych na poziomie OUTSTANDING w fazie realizacji inwestycji i przekazania budynku do użytkowania – jak również Fabryka Norblina – obiekt z najwyższym dziś w Polsce i drugim na świecie certyfikatem BREEAM Final na poziomie OUTSTANDING.

OD 1 STYCZNIA 2024 ROKU MARKI EUROVIA I WARBUD STAŁY SIĘ CZĘŚCIĄ VINCI CONSTRUCTION POLSKA. JAK DOTEGO DOSZŁO?

Obie spółki już od wielu lat są częścią ekosystemu VINCI. Nowy model zarządczy i organizacyjny pod szyldem

VINCI Construction Polska symbolizuje naszą wolę konsolidacji zasobów i ekspery-tyz, a te rosną wykładniczo wraz z syner-gią kompetencji. Gdy na horyzoncie życia społeczno-ekonomicznego nagle pojawiają się znikąd „czarne łabędzie”, tak jak w ostatnich latach pandemia, potem konflikt zbrojny w Ukrainie i wreszcie wybuch wojny na Bliskim Wschodzie, potrzeba posiadania własnych mocy prze-robowych, odporności na zmiany, roz-wojowego potencjału, staje się kwestią kluczową. Oczekiwania naszych klientów również ewoluują. Od generalnego wy-konawcy wymaga się absolutnie komplek-sowego podejścia – wsparcia przy proje-ktowaniu, finansowaniu i na etapie realizacji. Mając niezależny potencjał i szeroki wachlarz ekspery-tyz, możemy za-oferować klientom wymierne korzyści. Warbud i Eurovia mogą dziś wspólnie odpowiadać na potrzeby rynku – czy to w sektorze projektów publicznych, czy prywatnych. Nie zmienia to faktu, że Warbud pozostaje wierny kubaturze, a Eurovia projektom drogowym. Eurovia Kruszywa nadal będzie dostarczać swoje wyroby, a Warbud Beton opracowywać receptury mieszanek betonowych. Każdy zajmuje się tym, co potrafi robić najlepiej. Przestrzeni do współpracy jednak nie brakuje. 2500 pracowników obu spółek stanowi o sile VINCI Construction Polska.



Wojskowym w Sochaczewie, odcinki S19 Rzeszów-Świlcza, autostradę A2, czy S7 w okolicach Elbląga. Kolejne przed nami.

ŚWIAT POTRZEBUJE MĄDRYCH I ZA-ANGAŻOWANYCH LIDERÓW. CO OZNA-CZA DLA PANA ODPOWIEDZIALNE PRZYWÓDZTWO?

JAKIE ZMIANY DLA WARBUD TO OZNA-CZA? CZY OTWIERA TO PRZED WAMI NOWE PERSPEKTYWY?

Nowa struktura to impuls do two-żenia wymiernych biznesowo i techno-logicznie synergii. Współpraca w ramach holdingu przyspieszy identyfikację pro-jektów, zwiększy naszą przewagę kon-kurencyjną, pozwoli zaoferować klientom bardziej kompleksowe rozwiązania. Dy-sponujemy większymi zasobami operacyj-nymi i platformą usług wsparcia, współ-dzielonymi w ramach VINCI Construction Polska. Naszym celem jest integracja pio-nowa procesów i usług, a „Build Better Together” – strategiczne motto VINCI Construction – wyznacza nam kierunek rozwoju. Warbud i Eurovia dobrze się znają. Mamy na koncie kilkanaście zre-alizowanych wspólnie inwestycji, jak choćby stanowisko szkolne w Kompleksie

CZY PANA ZDANIEM 2024 ROK BĘDZIE DLA BRANŻY BUDOWLANEJ BARDZIEJ UDANY OD POPRZEDNICH LAT?

Polska potrzebuje mnóstwa inwe-tycji, pozostaje tu wiele obszarów do zagospodarowania. To tematy newralgiczne dla wielkich aglomeracji, ale i dla mniej-szych miejscowości. Rok 2024 ma szansę stać się przełomowym. Unijne środki z KPO zostały zatwierdzone, co przełoży się na ożywienie rynku i nowe inwestycje. Gospodarka nabierze wiatru w żagle, ruszą długo odkładane przetargi. Nie mam wątpliwości, że ponownie staniemy przed ogromem wyzwań infrastrukturalnych, ekologicznych i energetycznych. W dłuż-szej perspektywie to kontekst dla gene-ralnych wykonawców obiecujący. Nim jednak nastąpi przełom, branża musi uzbroić się w cierpliwość i przetrwać kolejny, trudny rok.

Z pewnością tempo zmian wyma-ga dziś od liderów dużych organizacji przenikliwości, odwagi i zręczności w za-rządzaniu. Myślę, że też rozważi w podej-ściu do zmian, gdy zachodzi konieczność ich wprowadzenia. W VINCI wierzymy w kreatywność i zbiorową inteligencję. Mądry i odpowiedzialny styl przywództwa tworzy warunki sprzyjające wyrażaniu pomysłów i wątpliwości, daje prawo do popełniania błędów i eksperymentowania. Ludzkie zdolności do generowania postępu są przecież nieograniczone. Rzeczywistość wymusza zmiany kursu, każe kontestować wcześniej przyjęte założenia. Trzeba myśleć długoterminowo, dbać o planowanie i trans-fer know-how, o zrównoważony rozwój i ograniczanie negatywnych skutków działalności firmy na środowisko natural-ne. Inżynieria musi wesprzeć tę wizję. Głęboko w to wierzę.

Nicolas Dépret – Prezes Zarządu VINCI Construction Polska, Warbud S.A. i spółek Eurovia w Polsce. Od 1997 roku nie-przerwanie związany z Grupą VINCI, jednym z kluczowych graczy z branży koncesji i budownictwa na świecie. Ukończył Ecole Spéciale des Travaux Publics, du Bâtiment et de l’Industrie w Paryżu. Karierę zawodową rozpoczynał w Niemczech. Od 2000 r. wspierał rozwój działalności Eurovia w Polsce. W latach 2014-2017 odpowiadał za działalność oddziałów Eurovia w Rumunii, Chorwacji oraz w krajach bałtyckich.

SYNERGY OF BRANDS OR A BRAND OF SYNERGY - VINCI CONSTRUCTION POLSKA AS NEW MARKET PLAYER

INTERVIEW WITH NICOLAS DÉPRET – CHAIRMAN OF THE MANAGEMENT BOARD OF THE COMPANIES VINCI CONSTRUCTION POLSKA, WARBUD SA AND EUROVIA



NICOLAS DÉPRET

Chairman of the Management Board of the companies VINCI Construction Polska, Warbud SA and Eurovia

TODAY, WARBUD IS ONE OF THE LARGEST CONSTRUCTION COMPANIES IN POLAND. HOW WOULD YOU COMMENT ON THE PAST YEAR FROM THE PERSPECTIVE OF THE COMPANY AND THE ENTIRE CONSTRUCTION MARKET?

The construction market had not yet had time to catch its breath after the turmoil caused by the pandemic, when in 2023 we had to face a series of negative phenomena caused by the war in Ukraine. The uncertain geopolitical situation, soaring prices of raw materials and energy, rising employment costs – all this hovered over the industry like dark clouds. The great unknown was the payment of EU funding under the National Reconstruction Plan (KPO), while the level of contract indexation offered by the largest investors often turned out to be insufficient. In this difficult context, Warbud ended its annual operations with a solid turnover and entered 2024 with confidence. Our order portfolio covers a lot of public investments such as the Court Building in Gdynia, acquired at the end of the year, and the buildings of the District Court and the District Prosecutor's Office in Legionowo. We also have medical and military contracts. Last year, we completed the construction of the military complex in Powidz, the largest investment for NATO in Poland. A water pool complex implemented as a PPP project will soon be opened in Płock. Now we are building Wiktor Dega Orthopaedic and Rehabilitation Clinical Hospital of Medical University Poznań, the Science, Teaching and Cadaver Exercise Center in Otwock, Skyliner 2 office tower in Warsaw and the Jagiellonian University Collegium Medicum Campus in Kraków-Prokocim. To sum up – I am satisfied with the results we have managed to achieve despite such unfavourable economic conditions.

YOUR PORTFOLIO INCLUDES INDUSTRIAL FACILITIES, PUBLIC BUILDINGS AND ALSO MILITARY STRUCTURES. HOW DID WARBUD MANAGE TO BUILD SUCH A STRONG POSITION IN SO MANY FIELDS?

That's a fact. I can say that our array of projects also illustrates in its own way the evolution of the industry itself. Looking back at the completed projects, we could trace back the changes and see how trends evolved and how the infrastructure developed. Warbud's position on the market is primarily a reflection of our competences and flexibility. We have been following market challenges and investor

needs, anticipated them and proposed optimised solutions. Hence, our projects include shopping malls we built two decades ago, amazing cultural facilities such as the Polish National Radio Symphony Orchestra in Katowice or the Szczecin Philharmonic Hall, as well as gigantic medical complexes such as the university hospital in Kraków - Prokocim. Mercedes, Gillette, Equinix – these are renowned brands for whom we have completed specialized industrial facilities. Even the high-rise buildings permanently inscribed in the skyline of Warsaw such as Varso Tower or Mennica do not exhaust the list. I think that Warbud's projects are characterized by a certain combination of momentum, business prudence and engineering reliability. We assess prospective construction projects, their opportunities and threats, as early as at the tender stage. By concluding a contract, we make commitments to the investor and shareholders, we guarantee to them the highest quality of workmanship.

LAST YEAR WARBUD CELEBRATED ITS 30TH ANNIVERSARY. WHAT EVENTS OVER THE YEARS TURNED OUT TO BE SO-CALLED MILESTONES? WHICH OF THEM DO YOU CONSIDER CRUCIAL?

We have grown from a small construction startup into a top league player in the country. It's a great feeling. The history of Warbud is written in approximately 700 unique facilities. Each of them has individual people, knowledge and competences behind it. It is a shared joy and pride, definitely. The energy of enthusiastic and committed employees generates collective intelligence and uniqueness. It was this huge potential that the VINCI Group focused on thirty years ago and it is still the cornerstone of Warbud SA's strategic development. The Czajka sewage treatment plant built by the company over 10 years ago, which is a gigantic environmental project, one of the biggest and most technologically advanced sewage treatment plants in Europe, would not be included in Warbud's portfolio without our top technical, business and management competences. Entering the market of medical facilities, and in subsequent years of military facilities, proved to be a hit. When choosing and winning contracts, we demonstrated proper assessment of the market situation, good analysis of a project and correct decisions to use appropriate methods. This mix of agility and foresight, knowledge of processes and experience, as well as drawing conclusions for the

future mean that we treat each contract as a milestone. Almost every contract brings something new and opens another chapter in the history of Warbud's achievements. And we like challenges. That's the only way a company evolves.

LOW - AND ZERO-EMISSION CONSTRUCTION IS THE BUZZWORD WHICH IS EXTREMELY POPULAR THESE DAYS. IS WARBUD ALSO LOOKING FOR SOLUTIONS IN THIS FIELD OR IS IT ALREADY OFFERING THEM TO INVESTORS?

For us, the concept of sustainable construction and low-emission, systemic solutions is nothing new, let alone a fashionable trend. Over the years the VINCI Group, Warbud and Eurovia's owner, has been conducting research and implementing programs aimed at minimizing the impact of construction materials and technologies on the environment. The Exegy concrete mix, which has ultra-low carbon footprint, or hybrid structures combining concrete and wood are examples of the solutions used by VINCI. At Eurovia, we have developed the Power Road technology, giving roads the ability to produce energy for heating purposes. This alternative energy source can be used in winter to de-ice road surfaces or airport runways. The Group's pro-environmental ambitions are developed by the company Warbud Beton which since 2022 has been among the leading producers of concrete mixes holding the Environmental Product Declaration Certificate. The eco-friendly mix from its plant was incorporated into chosen structural elements of prestigious high-rise buildings, including the basement of the Varso Tower, Skyliner or Mennica buildings. Warbud Beton is also the only company on the Polish market holding a certificate in "Thermal Treatment of Concrete by Electric Heating," which is an effective method of concrete curing in winter conditions, both for environmental and technological reasons. We have extensive experience in the construction of buildings under the strict framework of green BREEAM and LEED certification procedures. These include the Afi V. Office building in Krakow – with the world's second highest BREEAM certification result in the category of office buildings issued at OUTSTANDING level at the phase of project implementation and commissioning of the building – as well as the Norblin Factory – a facility with the highest result in Poland today and also the world's second BREEAM Final certificate, also at the OUTSTANDING level.

ON JANUARY 1, 2024, EUROVIA AND WARBUD BRANDS BECAME PART OF VINCI CONSTRUCTION POLSKA. HOW DID THIS HAPPEN?

Both companies have been part of the VINCI ecosystem for many years. The new management and organizational model under the banner of VINCI Construction Polska reflects our will to consolidate resources and expertise and these grow exponentially with the synergy of competences. When "black swans" suddenly appear out of nowhere on the horizon of socio-economic life, just like the pandemic in recent years, then the war in Ukraine and finally the outbreak of war in the Middle East, the necessity to have our own production capacities, resistance to change and development potential is becoming a key issue. Our clients' expectations have also been evolving. An absolutely comprehensive approach is required from a general contractor – support in the design, financing and implementation stages. When we have independent potential and a wide range of expertise, we can offer measurable benefits to our clients. Warbud and Eurovia are therefore jointly able to respond to market demand – whether in the public or private projects sectors. This does not change the fact that Warbud remains faithful to the construction of buildings and Eurovia to road projects. Eurovia Aggregates will continue to supply its products to the market and Warbud Beton will be developing recipes for concrete mixes. Each company continues to do what they do best. However, there is still a lot of space for collaboration. 2500 employees of both companies constitute the strength of VINCI Construction Polska.

WHAT CHANGES DOES THAT MEAN FOR WARBUD? DOES THIS OPEN UP NEW PERSPECTIVES FOR YOU?

The new structure is an impulse to create measurable business and technological synergies. Cooperation within the holding will facilitate the identification of projects, increase our competitive advantage and allow us to offer our clients more comprehensive solutions. We have greater operational resources and a support services platform shared within VINCI Construction Polska. Our goal is vertical integration of business processes and services, and "Build Better Together" – the strategic motto of VINCI Construction – sets the direction for development. Warbud and Eurovia know each other well. We have

completed over a dozen projects together such as the training site at the Military Complex in Sochaczew, Sections of S19 Expressway from Rzeszów to Świlcza, A2 Motorway or S7 Expressway near Elbląg. More projects are still to come.

DO YOU THINK THAT 2024 WILL BE A MORE SUCCESSFUL YEAR FOR THE CONSTRUCTION INDUSTRY THAN PREVIOUS YEARS?

Poland needs a lot of investment, there are many areas to be developed. There are long-term programs, often very crucial for large agglomerations, but also for smaller towns, on a local scale. The year 2024 has a chance to become a turning point. The EU funding under the National Reconstruction Plan (KPO) has been

approved, which will translate into economic recovery and new investments. The economy will gain momentum and long-delayed tenders will start. I have no doubt that we will again face enormous challenges – infrastructural, environmental and in the field of energy. In the long run, the context for general contractors seems promising. However, before a breakthrough occurs, the industry must be patient and survive another difficult year.

THE WORLD NEEDS WISE AND COMMITTED LEADERS. WHAT DOES RESPONSIBLE LEADERSHIP MEAN TO YOU?

The pace of change today certainly requires insight, courage and management skills from leaders of large organizations.

I also think that you need caution in approaching changes when it is necessary to introduce them. At VINCI, we believe in creativity and collective intelligence. A wise and responsible leadership style creates conditions conducive to expressing ideas and doubts and gives people the right to experiment and make mistakes. After all, the human capacity to achieve progress is unlimited. Reality forces changes in plans and makes us question previously accepted assumptions. You need to think in the long perspective, take care of planning and transfer of know-how, support sustainable development and limit the negative effects of the company's activities on the natural environment. Engineering must support this vision. I strongly believe in this.

Nicolas Dépret – Chairman of the Management Board of the companies VINCI Construction Polska, Warbud SA and Eurovia. Since 1997 he has been continuously associated with the VINCI Group, one of the key players in the concessions and construction industry in the world. He graduated from Ecole Spéciale des Travaux Publics, du Bâtiment et de l'Industrie in Paris. He started his professional career in Germany. Since 2000, he has been supporting the development of Eurovia's operations in Poland. In the period 2014-2017 he was responsible for the operation of Eurovia branches in Romania, Croatia and the Baltic States.



New Center of Gliwice, photo: Eurovia

BYŁ LAS NIE BYŁO NAS, BĘDZIE LAS NIE BĘDZIE NAS

WYWIAD Z MARCINEM UJEJSKIM, PREZESEM BELEAF SA



MARCIN UJEJSKI
Prezes BeLeaf SA

ROZMAWIAMY PO RAZ KOLEJNY Z PREZESEM BELEAF SA, MARCINEM UJEJSKIM, KTÓRY OD KILKU LAT TWORZY ROZWIĄZANIA NA RZECZ REDUKCJI ŚLADU WĘGLOWEGO. PANIE MARCINIE, CHCIELIŚMY ZAPYTAĆ NA JAKIM ETAPIE SĄ PANA PLANY ZWIĄZANE Z REDUKOWANIEM ŚLADU WĘGLOWEGO ZA POMOCĄ INWESTYCJI W PLANTACJE DRZEW SZYBKOROSNĄCYCH?

Dzień dobry. Wszystko idzie w dobrą stronę, obecnie prowadzimy szereg rozmów z kilkoma poważnymi firmami i organizacjami, nie tylko w Polsce, ale również na Bliskim Wschodzie i w Wielkiej Brytanii. W ostatnich pięciu latach zainwestowaliśmy kilka milionów w opracowanie technologii upraw, testy i trochę badań. Dziś jesteśmy prawie gotowi na szeroką komercjalizację.

PRAWIE GOTOWI?

Tak, kropką nad „i” będzie certyfikacja, która otworzy nam szeroki rynek. Polska gospodarka ma 380 mln ton CO₂ do zredukowania do 2050 roku i połowę chce zredukować do 2030 roku. Osobiście uważam, że to niemożliwe, ale to tylko sygnał, że tego pociągu już nie zatrzymamy. Dla nas certyfikacja to ostatni element, nad którym obecnie pracujemy. Da to firmom sygnał, że inwestowanie w plantacje drzew

będzie prawnym sposobem na redukcję CO₂. Bloomberg w 2024 roku szacuje wartość rynku CO₂ na świecie na 800 mld dolarów. Mamy ambicję być małą częścią tego tortu i dołożyć swoją cegiełkę (albo drewno) do tego przedsięwzięcia.

WOKÓŁ IDEI SADZENIA DRZEW, NIE TYLKO SZYBKOROSNĄCYCH, WYROŚŁO SPORO PRZECIWNIKÓW, KTÓRZY MÓWIĄ, ŻE DRZEWA NIE URATUJĄ ŚWIATA, ŻE SĄ MAŁO EFEKTYWNE W ABSORBCJI CO₂, ŻE MOGĄ BYĆ INWAZYJNE LUB ZAGRAŻAJĄ BIORÓŻNORODNOŚCI. JAK ODNIOŚLBY SIĘ PAN DO TYCH ARGUMENTÓW?

Z jednym się zgadzam – drzewa nie uratują świata. I nie mają go ratować. Bo świata nie trzeba ratować. Musimy spojrzeć na to szerzej. Wiele firm wyrządza niemałą szkodę środowisku naturalnemu i w pierwszej kolejności powinniśmy się przyjrzeć racjonalnym metodom doskonalenia przedsiębiorstw, by stały się przyjaźniejsze Matce Naturze. Jeśli ktoś emituje do atmosfery zanieczyszczenia, to w pierwszej kolejności powinien poszukać sposobów na redukcję emisji bądź szukać wydajniejszych filtrów, lepszego „paliwa”. Sadzenie drzew i lekceważenie sedna problemu to czysty GreenWashing i my jako firma nie chcemy przykładać do tego ręki. Dla nas idea inwestowania w plantacje drzew szybkorosnących to uzupełnienie tych wszystkich działań, które wykonują firmy by być bardziej przyjaznymi przyrodzie. Naszym celem jest posadzić do 2035 roku 25 tys. ha plantacji – to redukcja na poziomie 1,5 mln ton CO₂. W skali kraju to niewielki procent całej emisji. Dla nas najważniejsze jest to, że uprawy paulowni w mniejszym bądź z czasem większym stopniu również ograniczą wycinkę rodzimych gatunków, które do wzrostu potrzebują nawet 100 lat. Jeśli chodzi o absorpcję CO₂, to paulownia jest 10 razy wydajniejsza w sekwestracji CO₂ niż tradycyjne lasy. Paulownia nie jest gatunkiem inwazyjnym. Uprawia się ją niemal na całym świecie od wielu lat i nie zagraża bioróżnorodności. Mamy na to szereg przeprowadzonych badań, konsultacji i nadal pracujemy nad kolejnymi.

NO WŁAŚNIE, PRZECIEŻ MAMY W POLSCE LASY PAŃSTWOWE. CZY TO NIE ONE POWINNY ZAJĄĆ SIĘ SADZENIEM DRZEW?

To prawda, mamy. Naszym celem nie jest z nimi konkurować. W Polsce mamy ponad 9 mln ha lasów. Podaż drewna z Lasów Państwowych to około 30-40 mln m³ rocznie. Obsadzenie 25 tys. ha da ok 650 m³ drewna rocznie. Więc to również niewielki procent zapotrzebowania na drewno.

Pamiętajmy jednak, że Unia cały czas chce ograniczać wycinkę w swojej strefie wpływów, więc dodatkowe plantacje mogą być za kilka lat zbawienne dla branży drzewnej. Będę cały czas powtarzał – uprawa drzew paulowni, bez względu na to czy ktoś jest zwolennikiem, czy przeciwnikiem światowych agend dotyczących redukcji śladu węglowego, jest pozytywne dla planety i będzie służyć nam wszystkim w czasach powszechnej deforestacji i ograniczania wycinek. Paulownia jest pięknym gatunkiem drzewa, które po wycince odrasta ponownie z pnia. W Azji po pożarach paulownia była jedynym gatunkiem, który szybko odrastał, dlatego jeden z klonów paulowni ma swoją nazwę – Feniks.

A CO Z DREWNIEM? SĄ TEŻ GŁOSY, ŻE JEST WĄTPLIWEJ JAKOŚCI.

Na świecie jest około 40 tys. gatunków drzew. Każde ma swoją charakterystykę i te indywidualne cechy każdego gatunku determinują jego zastosowanie. Paulownia jest drewnem lekkim, idealnym dla szerokiego przemysłu meblarskiego, wykańczania łodzi, camperów. Wszędzie gdzie waga ma znaczenie. Dzięki niewielkiej wadze podczas transportu drewna czy gotowych produktów również zmniejszamy emisję. Mamy już szereg klientów, którzy są zainteresowani drewnem, więc, znając branżę drzewną od 15 lat, nie mam cienia wątpliwości, że drewno będzie bardzo przydatne.

Z NIEOFICJALNYCH ŹRÓDEŁ WIEMY, ŻE KOŃCZY PAN PUBLIKACJE O CIEKAWYM TYTULE „BYŁ LAS NIE BYŁO NAS, BĘDZIE LAS NIE BĘDZIE NAS”. O CZYM JEST TA KSIĄŻKA I JAKI MA CEL?

No tak. Po przeczytaniu książki Billa Gates „Jak ocalić świat od globalnej katastrofy?” postanowiłem stworzyć polską publikację na temat globalnych wyzwań, na których rozwiązywaniu budowane będą kolejne ogromne fortuny. Świat mierzy się z szeregiem wyzwań, o których zbyt mało mówi się publicznie. Czasami, za bardzo patrząc na czubek własnego nosa, możemy potknąć się o przeszkody, których można było uniknąć, gdybyśmy byli bardziej uważni. Uważam, że dziś jest czas by zacząć myśleć o kolejnych pokoleniach bardziej niż kiedykolwiek. Rosnąca populacja rodzi szereg problemów, których nie

było setki lat temu – zwiększone zapotrzebowanie na surowce, kryzysy epidemiologiczne, podnoszące się poziomy wód, które zagrażają nisko położonym miastom na świecie. To tylko niektóre z wyzwań, z którymi przyjdzie się mierzyć ludzkości. Książka ma na celu mówić o tych wyzwaniach z większym echem. Po rozmowach z wieloma firmami, które dziś, świadome zagrożenia, zaczęły działać na rzecz Matki Natury, chcemy pokazać przykłady tych organizacji – co i dlaczego robią na rzecz klimatu, żeby inspirować kolejnych do takich działań.

ROZUMIEM, ŻE CHODZI O TO BY INNI RÓWNIEŻ WCZEŚNIE ZACZĘLI DZIAŁAĆ Z INSPIRACJI, ZAMIAST PÓŹNIEJ Z DESPERACJI?

Dokładnie. Zapraszamy firmy, by na łamach książki podzieliły się swoimi

działaniami na rzecz klimatu i stały się inspiracją dla kolejnych. To dobry czas, by w świat szły echa, że nie tylko zysk się liczy, ale również bardzo pozytywny globalny impact ekologiczno-społeczny. To niepowtarzalna szansa pokazać szerzej światu naszą społeczną odpowiedzialność za przyszłość planety. Nadal mamy jeszcze trochę wolnego miejsca na pokazanie światu co twoja firma robi na rzecz planety. Premierę książki planujemy na najbliższe Sustainable Economy Summit. Wierzmy, że ta książka trafi do tysięcy klientów wszystkich firm, które współtworzą jej wydanie.

WIĘC PEWNIEM WIDZIMY SIĘ NA SUSTAINABLE ECONOMY SUMMIT, DZIĘKUJEMY ZA MIŁĄ ROZMOWĘ.

Tak, zdecydowanie. Do zobaczenia.



Marcin Ujejski – prezes i główny akcjonariusz Blue Timber SA, zarządzającej marką DrewnoDlaDomu, i notowanej na NC spółki BeLeaf SA. Autor książki „Matematyczny wzór na sukces”.

THERE WAS A FOREST THERE WAS NO US, THERE WILL BE A FOREST THERE WILL BE NO US

INTERVIEW WITH MARCIN UJEJSKI, PRESIDENT OF BELEAF SA



MARCIN UJEJSKI
President of BeLeaf SA

WE'RE SPEAKING ONCE AGAIN WITH THE PRESIDENT OF BELEAF SA, MARCIN UJEJSKI, WHO HAS BEEN WORKING ON SOLUTIONS TO REDUCE CARBON FOOTPRINT FOR SEVERAL YEARS. MR. MARCIN, WE WANTED TO ASK YOU ABOUT THE STATUS OF YOUR PLANS RELATED TO REDUCING CARBON FOOTPRINT THROUGH INVESTMENTS IN FAST-GROWING TREES PLANTATIONS.

Good morning. Everything is going well. Currently, we are in discussions with several serious companies and organizations, not only in Poland but also in the Middle East and the United Kingdom. Over the past 5 years, we have invested several million in developing cultivation technologies, testing, and some research, and today we are almost ready for wide commercialization.

ALMOST READY?

Yes, the final touch will be the certification, which will open up a broad market for us. The Polish economy has 380 million tons of CO₂ to be reduced by 2050, with half of it aimed to be reduced by 2030. Personally, I believe that it will be impossible to halve this footprint by 2030, but it is a signal that this train cannot be stopped anymore. For us, certification is the final element we are currently working on. It will send a signal to companies that investing in tree plantations will be a legal way to reduce CO₂.

Bloomberg estimates the global CO₂ market value at \$800 billion in 2024. We have an ambition to be part of this and contribute to this opportunity.

THE IDEA OF TREE PLANTING, NOT ONLY FAST-GROWING ONES, HAS MANY OPPONENTS, WHO ARE SAYING THAT TREES WILL NOT SAVE THE WORLD, THAT THEY ARE INEFFICIENT IN ABSORBING CO₂, THAT THEY CAN BE INVASIVE, OR THREATEN BIODIVERSITY. HOW WOULD YOU RESPOND TO THESE ARGUMENTS?

I agree with one thing – trees will not save the world, nor should they. Because the world doesn't need saving. We need to look at this more broadly. Many companies are causing significant harm to the natural environment, and first and foremost, we should look at rational methods of improving companies to become more nature-friendly. If someone is emitting pollutants into the atmosphere, they should first look for ways to reduce emissions or seek more efficient filters, better "fuels". Planting trees and not focusing on the root of the problem is pure greenwashing, and as a company, we do not want to be part of it.

For us, the idea of investing in fast-growing tree plantations is a complement to all those actions that companies take to be more nature-friendly. Our goal is to plant 25,000 hectares of plantations by 2035, which will result in a reduction of 1.5 million tons of CO₂. In the scale of the country, this is not a large percentage of the total emissions. But what is more important to us is that paulownia cultivation, to a lesser or greater extent over time, will also reduce the cutting of native species, which need up to 100 years to grow. In terms of CO₂ absorption, paulownia is 10 times more efficient in CO₂ sequestration than traditional forests. Paulownia is not an invasive species. It has been cultivated almost worldwide for many years and does not threaten biodiversity. We have conducted a series of studies, consultations, and continue to work on more evidence that this is a great and natural solution for CO₂ absorptions.

BUT WE HAVE STATE FORESTS IN POLAND. SHOULDN'T THEY BE RESPONSIBLE FOR PLANTING TREES?

That's true, we do. Competing with them is not our goal. In Poland, we have over 9 million hectares of forests. The supply of wood from State Forests is about 30-40 million m³ annually. Planting 25,000 hectares will yield about 650,000 m³ of wood per year. So, this is also not a significant percentage of the demand for wood. However, let's remember that the EU constantly wants to limit logging in its area of influence, so

additional plantations may be beneficial for the timber industry in a few years. I will keep saying this: growing paulownia trees, regardless of whether someone supports or opposes global agendas regarding carbon footprint reduction, is on the positive side for the planet and will serve us well in times of widespread deforestation and cutting restrictions. Paulownia is a beautiful tree species that regrows from stumps after cutting. In Asia, after fires, paulownia was the only species that regrew quickly, which is why one of the paulownia clones is named Phoenix.

WHAT ABOUT THE WOOD? THERE ARE ALSO VOICES QUESTIONING ITS QUALITY.

There are about 40,000 species of trees in the world, each with its characteristics, and these individual characteristics determine its use. Paulownia is a lightweight wood ideal for the wider furniture industry, boat finishing, campers. Anywhere that weight matters. Another undoubtedly significant advantage of its weight is that it reduces emissions during the transport of wood or finished products. We already have several customers interested in the wood, so, knowing the timber industry for 15 years, I have no doubt that wood will be very useful to the industry.

FROM UNOFFICIAL SOURCES WE KNOW THAT YOU ARE FINISHING A PUBLICATION WITH AN INTERESTING TITLE "THERE WAS A FOREST THERE WAS NO US, THERE WILL BE A FOREST THERE WILL BE NO US". WHAT IS THIS BOOK ABOUT AND WHAT IS ITS PURPOSE?

Yes, after reading Bill Gates' book "How to Avoid a Climate Disaster", I decided to make a Polish publication about the global challenges that will create huge fortunes by solving them in the next decades. The world is facing a series of challenges that are not discussed enough publicly. Sometimes, by focusing too much on our own issues, we might stumble upon obstacles that could have been avoided if we were more attentive. I believe that today is the time to start thinking about future generations more than ever before. The growing population brings a series of problems that did not exist hundreds of years ago, increased demand for resources, epidemiological crises, rising sea levels threatening low-lying cities worldwide. These are just a few of the challenges humanity will face. The book aims to shed more light on these problems.

After discussions with many companies that have now started working for Mother Nature's benefit, we want to showcase examples of these companies and why they are acting for the climate, to inspire others to do the same.

SO, IT'S ABOUT INSPIRING OTHERS TO ACT EARLY RATHER THAN LATER ON, OUT OF DESPERATION?

Exactly. We invite companies to share their actions for the climate within the pages of the book and become an inspiration for others. It's a good time for the world to hear that not only profits matter but also a very positive global,

ecological-social impact. It's a unique opportunity to show the world our social responsibility for the future of the planet. We still have some space left to present to the world what your company is doing for the benefit of the planet. We plan to premiere the book at the upcoming Sustainable Economy Summit in May. We believe that this book will reach thousands of customers from all the companies that contribute to its publication.

SO, WE'LL SEE YOU AT THE SUSTAINABLE ECONOMY SUMMIT. THANK YOU FOR A PLEASANT CONVERSATION.

Absolutely, see you there.

Marcin Ujejski – president and major shareholder of Blue Timber SA, which manages the DrewnoDlaDomu brand and the NC-listed company BeLeaf SA. Author of the book "Mathematical Formula for Success".



PODSUMOWANIE ROKU I PROGNOZA NA 2024

ROZMOWA Z ARTUREM POPKO, PREZESEM ZARZĄDU BUDIMEKSU

OSIĄGNIĘCIE AMBITNYCH CELÓW UNIJNYCH, M.IN. W KONTEKŚCIE MOBILNOŚCI, WYMAGA SUKCESYWNEGO OGŁASZANIA INWESTYCJI I STABILNIE PŁYNĄCEGO STRUMIENIA ŚRODKÓW. JEŚLI CHCEMY MÓWIĆ O REALNYM ROZWOJU, SYTUACJA Z KPO NIE POWINNA SIĘ POWTÓRZYĆ – MÓWI ARTUR POPKO, PREZES BUDIMEKSU.



ARTUR POPKO

Prezes Zarządu, Budimex

JAKIE GŁÓWNE WYZWANIA I ZMIANY NAPOTKAŁA BRANŻA BUDOWLANA W 2023 ROKU?

Rok 2023 przyniósł częściową stabilizację po pandemii i wybuchu wojny w Ukrainie. Branża zmagająca się z inflacją i trudnościami w budowie portfela inwestycji. W zakresie waloryzacji dużych kontraktów publicznych na pewno wykonaliśmy duży krok naprzód w porównaniu z rokiem poprzednim. Brak finansowania inwestycji kolejowych i walka o pozyskanie nowych kontraktów w budownictwie infrastrukturalnym z nowymi podmiotami skomplikowały rynek. Na kolejne miesiące patrzymy z umiarkowanym optymizmem, jednak dla branży to nie będzie czas wolny od wyzwań.

JAKIE BYŁY KONSEKWENCJE BRAKU ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA CZĘŚCI KONTRAKTÓW BUDOWLANYCH?

Brak finansowania inwestycji kolejowych i walka o nowe kontrakty infrastrukturalne skomplikowały sytuację. Pojawiły się poważne przestoje w ogłaszaniu postępowań, m.in. w segmencie kolejowym. Niemniej widzimy pozytywne zmiany, jak uruchomienie pod koniec 2023 roku środków z KPO, które powinny ożywić inwestycje kolejowe. Dla przyszłości branży istotne jest to, co wydarzy się w otoczeniu regulacyjnym, szczególnie w zamówieniach publicznych. Kryzys odbił się na kondycji wielu firm. Obecnie, gdy inwestycje są odblokowywane, rywalizacja zaostrza się, co odbija się m.in. na marżowości projektów. Do tego polskie spółki muszą coraz częściej walczyć o kontrakty z podmiotami spoza UE. Bez rozwiązań systemowych, takich jak certyfikacja wykonawców, możemy być świadkami jeszcze większego załamania w branży niż to było obserwowane w ostatnich latach. Osobnym wątkiem jest ciągłość finansowania projektów i ogłaszania przetargów przez dużych zamawiających publicznych i samorządy. Osiągnięcie ambitnych celów unijnych m.in. w kontekście mobilności, wymaga sukcesywnego ogłaszania inwestycji i stabilnie płynącego strumienia środków. Jeśli chcemy mówić o realnym rozwoju, sytuacja z KPO nie powinna się powtórzyć.

„Zrealizowaliśmy pierwsze inwestycje w segmencie OZE jako deweloper, w tym ukończyliśmy budowę farmy wiatrowej o mocy 7MW”

JAKIE SĄ PERSPEKTYWY I PLANY NA PRZYSZŁOŚĆ W BRANŻY?

Mimo wyzwań, branża patrzy w przyszłość z umiarkowanym optymizmem. Dla nas kluczowe będzie efektywne zarządzanie kosztami, innowacje i ekspansja geograficzna. Również zielony rozwój i inwestycje w OZE stanowią ważny kierunek rozwoju. Fundamentem działalności Budimex pozostaje budownictwo w Polsce, jednak nasza oferta jest znacznie bardziej kompleksowa. Bilans roku zamykamy z ponad 160 podłączonymi do sieci stacjami ładowania samochodów elektrycznych.

Zrealizowaliśmy pierwsze inwestycje w segmencie OZE, w tym ukończyliśmy budowę farmy wiatrowej o mocy 7 MW. Kolejna inwestycja, tym razem fotowoltaiczna o mocy 14 MW, jest w trakcie budowy. Warto wspomnieć również o skutecznej ekspansji geograficznej. Realizujemy projekty generalnego wykonawstwa w Niemczech, Czechach i na Słowacji i rozpoczynamy kontrakt na budowę linii kolejowej „Rail Baltica” na Łotwie, o wartości blisko 4,9 mld zł. Pod koniec poprzedniego roku podpisaliśmy pierwszy kontrakt w Czechach, o wartości 113 mln zł. Jest to kontrakt hydrotechniczny, w ramach którego powstanie m.in. zapora o długości 146 metrów. Co więcej wartość kontraktów w tzw. „poczekalni” w Czechach i na Słowacji przekracza 3 mld zł.

CZEGO OCZEKUJECIE OD RYNKU BUDOWLANEGO W TYM ROKU?

Ważna jest poprawa warunków waloryzacyjnych w przetargach samorządowych. Zależy nam, by proces waloryzacji był wyłącznie receptą na nadzwyczajne zwwyżki kosztów, a nie stał się narzędziem do

ratowania firm zaniżających ceny w ofertach przetargowych. W wielu przetargach widzimy, że firmy, które nie mają odpowiedniego potencjału i doświadczenia w Polsce, w tym podmioty spoza Unii Europejskiej, składają o wiele niższe oferty cenowe niż doświadczeni wykonawcy, działający na naszym rynku od wielu lat. Zdarzały się przypadki, że tak rażąco niskie w naszej ocenie oferty były wybierane jako najkorzystniejsze. Na 20 ostatnich przetargów na budowę odcinków dróg ekspresowych, w 35% z nich wybrane zostały takie właśnie oferty.

„Budownictwo generuje obecnie blisko 40 proc. globalnej emisji – to więcej niż transport. Wdrażanie zielonych rozwiązań nie jest już tylko kwestią odpowiedzialności – to także warunek dostępu do finansowania”

CZY BRANŻA BUDOWLANA RADZI SOBIE Z WYZWANIAM I ZWIĄZANYMI ZE ZMIANAMI KLIMATYCZNYMI?

Budownictwo generuje obecnie blisko 40 proc. globalnej emisji – to więcej niż

transport. Wdrażanie zielonych rozwiązań nie jest już tylko kwestią odpowiedzialności – to także warunek dostępu do finansowania oraz generowania przewag w walce o nowe zlecenia. W naszej strategii zadeklarowaliśmy osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2050 roku. Skala zmian, których należy dokonać jest ogromna – czas najwyższy, by deklaracje przekuć w działanie.

„Żeby zmienić obraz branży budowlanej jako przyszłego pracodawcy powinniśmy w większym zakresie wykorzystywać robotykę, AI, druk 3D”

JAKIE NOWE TECHNOLOGIE I INNOWACJE SĄ OBECNIE WDRAŻANE W BRANŻY BUDOWLANEJ?

Żeby zmienić obraz branży budowlanej jako przyszłego pracodawcy powinniśmy w większym zakresie wykorzystywać innowacyjne rozwiązania, robotykę, AI, druk 3D i wiele innych. Innowacje niestety kosztują. Tym samym my, jako branża, powinniśmy w nie inwestować, a zamawiający powinni zacząć oceniać oferty wykonawców także pod tym kątem.

JAKIE ZMIANY ZACHODZĄ W ZAKRESIE ZATRUDNIENIA I KOMPETENCJI PRACOWNIKÓW W BRANŻY BUDOWLANEJ?

Budownictwo potrzebuje rąk do pracy. Automatyzacja i innowacje to trend sam w sobie, jednak nie rozwiążą problemów kadrowych, nie zastąpią doświadczenia i wiedzy, które mają w naszym fachu niebagatelne znaczenie. Ogłoszone plany inwestycyjne i fundusze unijne do 2030 roku dla Polski mają wartość blisko biliona złotych. To dla naszego kraju pozytywna perspektywa, ale też potrzeba zabezpieczenia zasobów ludzkich. Dlatego podpisaliśmy umowy z ponad 40 szkołami wyższymi i technicznymi o współpracy. Działamy na rzecz pozytywnego wizerunku branży w oczach młodego pokolenia i będziemy intensyfikować te działania w najbliższym czasie.



Artur Popko – Absolwent Wydziału Budownictwa i Inżynierii Środowiska Politechniki Białostockiej o specjalności Budownictwo Komunikacyjne. W latach 2000 – 2002 pracował jako Inżynier Budowy w Przedsiębiorstwie Drogowo-Mostowym Olecko, następnie do 2004 roku kierował realizacją jednego z największych projektów infrastrukturalnych – budową autostrady A2 z ramienia firmy NCC Polska. Od połowy 2004 roku związany z firmą Budimex Dromex, gdzie pełnił funkcję kierownika budowy, a następnie kontraktu. W roku 2009 awansował na stanowisko Dyrektora Rejonu. Od roku 2011 dyrektor Budownictwa Komunikacyjnego. W 2014 roku objął funkcję dyrektora Budownictwa Infrastrukturalnego Budimeksu SA. Od 2019 roku Wiceprezes firmy i Dyrektor Operacyjny. Od 2021 r. Prezes Grupy Budimex SA.

YEAR-END SUMMARY AND FORECAST FOR 2024

INTERVIEW WITH ARTUR POPKO, CEO OF BUDIMEX

ACHIEVING AMBITIOUS EU GOALS, AMONG OTHERS IN THE CONTEXT OF MOBILITY, REQUIRES SUCCESSIVE INVESTMENT ANNOUNCEMENTS AND A STEADY FLOW OF FUNDS. IF WE WANT TO TALK ABOUT REAL DEVELOPMENT, THE SITUATION WITH THE KPO SHOULD NOT BE REPEATED," SAYS ARTUR POPKO, CEO OF BUDIMEX.



ARTUR POPKO
CEO of Budimex

WHAT WERE THE MAIN CHALLENGES AND CHANGES ENCOUNTERED BY THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN 2023?

2023 brought partial stabilization after the pandemic and the outbreak of war in Ukraine. The industry struggled with inflation and difficulties in building an investment portfolio. In terms of the valorization of large public contracts, we certainly took a big step forward compared to the previous year. The lack of financing for railroad investments and the struggle to win new contracts in infrastructure construction with new entrants have complicated the market. We look to the next few months with moderate optimism, but it will not be a challenge-free time for the industry.

WHAT WERE THE CONSEQUENCES OF THE SHORTAGE OF FUNDING SOURCES FOR SOME CONSTRUCTION CONTRACTS?

The lack of funding for rail investments and the struggle for new infrastructure contracts complicated the situation. There have been serious delays in the announcement of tenders, including in the railroad segment. Nevertheless, we see positive developments, such as the launch of KPO funds at the end of 2023, which should revive railroad investments. What will happen in the regulatory environment, especially in public procurement, is important for the future of the industry. The crisis has taken its toll on the condition of many companies. Now that investments are being unlocked, competition is getting tougher, which is reflected in the profit margins of projects, among other things. On top of that, Polish companies have to increasingly compete for contracts with non-EU entities. Without systemic solutions, such as certification of contractors, we may witness an even greater slump in the industry than we have seen in recent years. The continuity of project financing and tendering by large public procurers and local governments is a separate issue. Achieving ambitious EU goals in the context of mobility, among other things, requires successive announcements of investments and a steady flow of funds. If we want to talk about real development, the situation with the KPO should not be repeated.

"We have made our first investments in the RES segment as a developer, including the completion of a 7 MW wind farm."

WHAT ARE THE INDUSTRY'S PROSPECTS AND FUTURE PLANS?

Despite the challenges, the industry is looking to the future with moderate optimism. For us, effective cost management, innovation and geographic expansion will be key. Also, green growth and investments in RES are an important direction of development. The foundation of Budimex's business remains construction in Poland, but our offer is

much more comprehensive. We close the balance of the year with more than 160 connected electric car charging stations.

We completed our first investments in the RES segment, including the completion of a 7 MW wind farm. Another investment, this time a 14 MW photovoltaic plant, is under construction. Our successful geographic expansion is also worth mentioning. We are carrying out general contracting projects in Germany, the Czech Republic and Slovakia, and we are starting a contract for the construction of the "Rail Baltica" railroad line in Latvia, worth nearly PLN 4.9 billion. At the end of last year, we signed our first contract in the Czech Republic, worth PLN 113 million. This is a hydro-technical contract, which will include the construction of a 146-meter-long dam. Moreover, the value of contracts in the so-called "waiting room" in the Czech Republic and Slovakia exceeds PLN 3 billion.

WHAT DO YOU EXPECT FROM THE CONSTRUCTION MARKET THIS YEAR?

It is important to improve the valorization conditions in local government tenders. We are keen on ensuring that the process of valorization is only a recipe for extraordinary cost increases, and does not become a tool to bail out companies undercutting prices in tender bids. In many tenders, we see that companies that do not have adequate potential and experience in Poland, including non-EU entities, submit much lower price bids than experienced contractors that have been operating in our market for many years. There have been cases in which bids so blatantly low, in our estimation, were selected as the most advantageous. Out of 20 recent tenders for the construction of sections of expressways, such bids were selected in 35% of them.

"Construction now generates nearly 40 percent of global emissions – that's more than transportation. Implementing green solutions is no longer just a matter of responsibility – it's also a condition for having access to financing."

IS THE CONSTRUCTION INDUSTRY COPING WITH THE CHALLENGES OF CLIMATE CHANGE?

Construction now generates nearly 40 percent of global emissions – that's more than transportation. Implementing green solutions is no longer just a matter of responsibility – it's also a condition for having access to financing and generating leads while competing for new contracts. In our strategy, we declared the achievement of climate neutrality by 2050. The scale of the changes to be made is enormous – it's high time to turn declarations into action.

"To change the image of the construction industry as a future employer, we should make greater use of robotics, AI, 3D printing."

WHAT NEW TECHNOLOGIES AND INNOVATIONS ARE CURRENTLY BEING IMPLEMENTED IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY?

To change the image of the construction industry as a future employer, we should make greater use of innovative solutions,

robotics, AI, 3D printing and more. Innovation, unfortunately, costs money. Thus, we as an industry should invest in them, and contracting authorities should start evaluating contractors' bids from this angle as well.

WHAT CHANGES ARE UNDERWAY IN TERMS OF EMPLOYMENT AND WORKER COMPETENCE IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY?

The construction industry needs hands to work. Automation and innovation are a trend in themselves, but they will not solve staffing problems, nor will they replace experience and knowledge, which are of considerable importance in our profession. The announced investment plans and EU funding up to 2030 for Poland are worth nearly a trillion zlotys. This is a positive perspective for our country, but also means the need to secure human resources. That's why we have signed agreements with more than 40 universities and technical schools for cooperation. We are working for a positive image of the industry in the eyes of the younger generation, and we will intensify these activities in the near future.



Artur Popko – A graduate of the Faculty of Civil and Environmental Engineering of the Białystok University of Technology with a specialization in Communication Construction. In the years 2000 – 2002 he worked as a Construction Engineer in the Road and Bridge Company Olecko, then until 2004 he managed the implementation of one of the largest infrastructure projects – the construction of the A2 motorway on behalf of NCC Polska. Since mid-2004, he has been associated with Budimex Dromex, where he was the construction manager and then the contract manager. In 2009 he was promoted to the position of District Director. Since 2011 Director of Communication Construction. In 2014, he became the director of Infrastructure Construction of Budimex SA. Since 2019, Vice President of the company and Chief Operating Officer. From 2021, President of the Budimex SA Group.

OD EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ DO SIECI KAMPUSOWEJ 5G. JAK ROBIĆ TO DOBRZE?

WYWIAD Z DR INŻ. ARTUREM POLLAKIEM, PREZESEM ZARZĄDU APA GROUP



DR INŻ. ARTUR POLLAK
Prezes Zarządu APA Group

SŁYSZYMY O KOLEJNEJ FALI WZROSTU KOSZTÓW ZA MEDIA W PRZEDSIĘBIORSTWACH. CZY TO OZNACZA KOLEJNY ROK ZACISKANIA PASA I OSZCZĘDZANIA NA MEDIACH PRZEZ ZARZĄDY FIRM?

Zdecydowanie, wzrost kosztów za media to wyzwanie, z którym muszą się mierzyć wszystkie przedsiębiorstwa, niezależnie od ich wielkości czy branży. Jednakże, zamiast postrzegać to wyłącznie jako powód do zaciskania pasa, w naszej firmie widzimy w tym okazję do innowacji i efektywniejszego zarządzania zasobami. Użytkując samochód nie

mamy wpływu na cenę paliwa, ale już na to jak nim jeździmy tak: oszczędnie lub nieekonomicznie. Choć nie my ustalamy ceny energii, mamy wpływ na to, jak z tego zasobu korzystamy. Doświadczenie pokazuje, że z odpowiednim podejściem można nie tylko minimalizować koszty, ale również przyczynić się do zrównoważonego rozwoju.

Kilka lat temu, zaczęliśmy głębiej analizować, za co dokładnie płacimy, kiedy przychodzi rachunek za energię. Nawet dla nas, ekspertów w dziedzinie automatyzacji

i inteligentnych systemów, zrozumienie sposobu kalkulacji tych kosztów przez dostawców było nie lada wyzwaniem. Ta analiza ujawniła, że wiele przedsiębiorstw, podobnie jak my na początku, bezrefleksyjnie opłaca faktury za media, nie zastanawiając się nad optymalizacją zużycia.

W odpowiedzi na te obserwacje, stworzyliśmy Inteligentną Platformę Optymalizacji Energii (IPOE), która umożliwia przedsiębiorstwom dokładne monitorowanie i zarządzanie zużyciem energii elektrycznej, wody, gazu, ciepłego powietrza i innych mediów. Dzięki niej, niektórzy nasi partnerzy zaobserwowali spadki kosztów mediów nawet o 40%. Jest to możliwe dzięki zaimplementowaniu profesjonalnych systemów pomiarowych i analitycznych, które pozwalają na precyzyjne śledzenie zużycia w czasie rzeczywistym i identyfikowanie obszarów do optymalizacji.

Dzisiaj nasze narzędzie, działa już w pełnym ekosystemie NAZCA 4.0 i jest dostępne dla szerokiego spektrum odbiorców – od dużych przedsiębiorstw po małe i średnie firmy, a także jednostki samorządu terytorialnego. Wprowadzenie IPOE pozwala nie tylko na znaczące obniżenie kosztów, ale również na realizację założeń normy ISO 50 001 dotyczącej ciągłego usprawniania zarządzania energią.

Ostatnio zakończyliśmy instalację naszej platformy w budynkach samorządowych województwa śląskiego, gdzie rozpoczęliśmy roczny monitoring efektywności energetycznej 27 budynków użyteczności publicznej. To projekt, który doskonale ilustruje, jak efektywne zarządzanie energią może przynieść korzyści nie tylko ekonomiczne, ale również środowiskowe.

**PRZEDSIĘBIORSTWA DYSPONUJĄ CZĘSTO ROZBUDOWANYMI, NIERZADKO WIELOLETNIMI INFRASTRUKTURAMI. JAK W TAKIM KONTEKŚCIE OCENIĆ ICH GOTOWOŚĆ DO WDRAŻANIA NAJNOWSZYCH TECHNOLOGII, TAKICH JAK SZTUCZNA INTELIGENCJA, INTEGRACJA DANYCH Z WIELU CZUJNIKÓW ORAZ ZA-
AWANSOWANA ANALIZA BIG DATA?**

Integracja nowoczesnych technologii, takich jak Sztuczna Inteligencja, analiza Big

Data czy systemy zintegrowane z wieloma czujnikami, w istniejących, często wieloletnich infrastrukturach przedsiębiorstw, stanowi wyzwanie, które wykracza poza samą kwestię technologiczną. Zdecydowanie stoją przed nami ogromne możliwości, ale i ryzyka. Technologia już dziś oferuje nam narzędzia umożliwiające teoretyczną integrację niemal każdego starszego systemu z najnowszymi rozwiązaniami. Problem pojawia się, kiedy spojrzymy na infrastrukturę zaprojektowaną z myślą o realiach Przemysłu 3.0, gdzie nie przewidziano łatwej integracji z nowoczesnymi technologiami internetowymi czy sieciowymi.

Podjęcie, które proponujemy zakłada, że nie musimy od razu przeprowadzać rewolucji technologicznej w całej organizacji. Zamiast tego, sugerujemy podejście etapowe, rozpoczynając od projektów pilotażowych. Tak jak przed wyborem smaku lodów najpierw próbujemy kilka na patyczku, tak samo w technologii najpierw testujemy wybrane rozwiązania na małą skalę. Pilotaż pozwala nam zdobyć cenną wiedzę na temat działania nowych systemów w realiach naszej specyficznej infrastruktury, ujawniając obszary, gdzie możemy osiągnąć największe korzyści.

Przykładowo, wdrażając platformę przemysłową Internetu Rzeczy na wybranym fragmencie infrastruktury, od pierwszej chwili zyskujemy dostęp do danych, które wcześniej były niedostępne lub niewidoczne. Pilotaż pozwala nam zidentyfikować, gdzie dokładnie tracimy zasoby – czy to przez nieoptymalne wykorzystanie energii, nieefektywne zarządzanie, czy też wąskie gardła produkcji, które obniżają jakość naszych produktów.

Takie podejście, przypominające odcezdanie niepożądanych elementów przez coraz to mniejsze oczka sita, pozwala na stopniową optymalizację procesów bez nadmiernego obciążenia budżetu, nawet w przypadku małych przedsiębiorstw. To pokazuje, że adaptacja do nowych technologii w istniejącej infrastrukturze jest nie tylko możliwa, ale i przynosi wymierne korzyści, zarówno w krótkiej, jak i długiej perspektywie. A nie zapominajmy, że obserwujemy właśnie jak wchodzi na polski rynek technologia 5G. Ona zrewolucjonizuje wszystkie procesy biznesowe.

CO OZNACZA DLA POLSKIEGO BIZNESU URUCHOMIENIE SIECI KOMÓRKOWYCH NOWEJ GENERACJI 5G?

Jedną z głównych zalet sieci 5G jest możliwość eliminacji konieczności budowania tradycyjnej, kablowej infrastruktury sieciowej, co przekłada się na znaczące oszczędności kosztów i czasu. Sieć 5G umożliwia również łatwe i szybkie dodawanie nowych urządzeń do sieci. Ta nieograniczona skalowalność, wraz z wysoką przepustowością i minimalnym opóźnieniem transmisji danych, otwiera nowe możliwości dla aplikacji wymagających szybkiego przesyłania i analizy dużych zbiorów danych w czasie rzeczywistym.

W poprzednim roku, we współpracy z Orange Polska, uruchomiliśmy na Politechnice Śląskiej pierwszą, uczelnianą sieć kampusową 5G w naszym kraju. Regularnie organizujemy tam spotkania z menedżerami i inżynierami. Zebrane doświadczenia uświadomiły nam, jak wiele pytań nurtuje przedstawicieli biznesu na temat implementacji technologii kampusowej w ramach ich własnych przedsiębiorstw – zarówno jeśli chodzi o potencjalne ryzyka, jak i możliwości, które niesie ze sobą ta innowacja. Napotkaliśmy również na sporo nieporozumień oraz dezinformacji krążących w przestrzeni publicznej. W odpowiedzi na te wyzwania zdecydowaliśmy się wraz z Orange stworzyć kompleksowy program edukacyjny skierowany do menedżerów i innowatorów działających w firmach. Naszym celem było dostarczenie im rzetelnych informacji o tym, jak mogą oni zintegrować inteligentne rozwiązania oparte na sieci 5G ze strukturą swoich organizacji. Efektem tych działań jest inauguracja pierwszej edycji Akademii 5G, do której obecnie trwa nabór uczestników. Serdecznie zachęcam do wzięcia udziału – naszym priorytetem jest przekazanie wiedzy w 100% praktycznej, od doświadczonych ekspertów z branży technologicznej i biznesowej, w tym od uznanych autorytetów, oraz przedstawienie realnych case studies i narzędzi. Mamy nadzieję, że nasza inicjatywa przyczyni się do podniesienia świadomości na polskim rynku odnośnie do korzyści płynących z wykorzystania sieci 5G w kontekście biznesowym.

dr inż. Artur Pollak, prezes zarządu APA Group, Członek Zarządu Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej, a także Członek Zarządu Polskiego Stowarzyszenia Budownictwa Ekologicznego oraz wiceprezes zarządu Śląskiej Izby Pracodawców. Zasiada w Radzie Europejskiego Kongresu Gospodarczego i Radzie Programowej Klastra Silesia Automotive & Advanced Manufacturing.

FROM ENERGY EFFICIENCY TO THE 5G CAMPUS NETWORK. HOW TO DO IT RIGHT

INTERVIEW WITH ARTUR POLLAK, PHD, ENG.,
PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD OF APA GROUP

WE ARE HEARING ABOUT ANOTHER WAVE OF UTILITIES PRICE SPIKES FOR COMPANIES. DOES THIS MEAN ANOTHER YEAR OF BELT-TIGHTENING AND MEDIA-SAVING ON THE PART OF COMPANY BOARDS?

Clearly, rising utility costs are a challenge that all businesses face, regardless of their size or industry. However, rather than seeing this solely as a reason to tighten our belts, in our company we see it as an opportunity to innovate and manage resources more efficiently. When we use a car, we have no control over the price of fuel, but we do have control over how we drive our car: in a fuel-efficient way, or in a wasteful way. Although we do not set the price of energy, we do have an impact on how we use this costly fuel. Experience shows that with the right approach, you can not only minimise costs, but also contribute to both resource and environmental sustainability.

A few years ago, we started to look deeper into what exactly we pay for when the energy bill comes. For us, experts in automation and intelligent systems, it was quite a challenge to understand how suppliers calculate these costs. This analysis revealed that many businesses, like us at the outset, unreflectively pay utility invoices without thinking about optimising consumption.

In response to these observations, we developed the Intelligent Platform for Energy Optimisation (IPOE), which enables businesses to closely monitor and manage their consumption of electricity, water, gas, hot air and other utilities. Thanks to it, some of our partners have seen utility cost reductions of up to 40%. This is made possible by the implementation of professional metering and analytical systems that allow us to accurately track consumption in real time and identify areas for optimisation.

Today, our tool is already operating in the full NAZCA 4.0 ecosystem and is available to a wide range of customers –

from large enterprises to small and medium-sized companies, as well as local government units. The introduction of IPOE not only allows for significant cost reductions, but also for the implementation of the ISO 50 001 standard for the continuous improvement of energy management.

We recently completed the installation of our platform in local government buildings in the Silesian Voivodeship, where we started the annual monitoring of the energy efficiency of 27 public buildings. It is a project that perfectly illustrates how effective energy management can bring benefits not only economically, but also environmentally.

COMPANIES OFTEN HAVE EXTENSIVE, DECADES-OLD INFRASTRUCTURE. IN SUCH A CONTEXT, HOW DO THEY ASSESS THEIR READINESS TO IMPLEMENT THE LATEST TECHNOLOGIES, SUCH AS ARTIFICIAL INTELLIGENCE, MULTI-SENSOR DATA INTEGRATION AND ADVANCED BIG DATA ANALYTICS?

Integrating modern technologies such as Artificial Intelligence, Big Data analytics or multi-sensor integrated systems into existing, often long-standing enterprise infrastructures is a challenge that goes beyond the mere question of technology. Clearly, there are huge opportunities ahead, but there are also risks. Technology already offers us the tools to theoretically integrate almost any legacy system with the latest solutions. The problem arises when we look at infrastructure designed for the realities of Industry 3.0, where no provision was made for easy integration with modern internet or network technologies.

The approach we are proposing is that we do not need to immediately carry out a technological revolution across the entire organisation. Instead, we suggest a phased approach, starting with pilot projects. Just as before choosing an ice cream flavour we taste a few samples, in technology we first test the chosen solutions on a small scale.

Piloting allows us to gain valuable insight into how new systems work in the realities of our specific infrastructure, revealing areas where we can achieve the greatest benefits.

For example, by implementing an Industrial Internet of Things platform on a selected piece of infrastructure, we gain access to data that had hitherto been inaccessible. Piloting allows us to identify exactly where we are bleeding resources, where we are 'leaking' power – whether through sub-optimal energy use, inefficient management or production bottlenecks that reduce the quality of our products.

This approach, which is akin to straining out unwanted elements through ever-smaller meshes of a sieve, allows processes to be gradually optimised without overburdening budgets, even for small businesses. This demonstrates that adapting to new technologies in existing infrastructure is not only possible, but also brings tangible benefits, in both the short and the long term. And let's not forget that we are currently watching 5G

technology enter the Polish market. It will revolutionise all business processes.

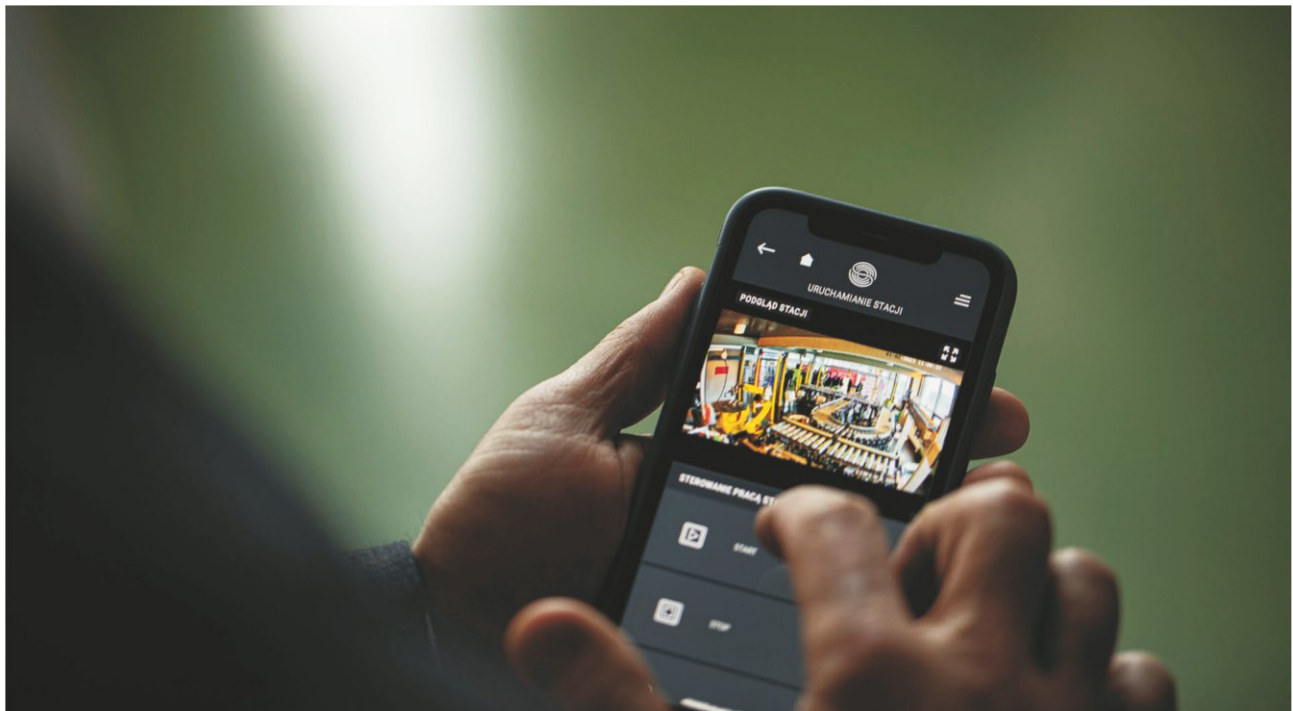
WHAT DOES THE LAUNCH OF NEXT-GENERATION 5G MOBILE NETWORKS MEAN FOR POLISH BUSINESS?

One of the main advantages of 5G networks is the ability to eliminate the need to build a traditional wired network infrastructure, resulting in significant savings of time and money. A 5G network also allows new devices to be added to the network easily and quickly. This unlimited scalability, along with high throughput and minimal data latency, opens up new opportunities for applications requiring the rapid transmission and analysis of large data sets in real time.

Last year, in cooperation with Orange Poland, we launched the first 5G university campus network in our country, at the Silesian University of Technology. We regularly hold meetings with managers and engineers there. The experience we have gathered has made us realise how many questions business representatives

have about the implementation of campus technology within their own companies – both in terms of potential risks and opportunities that this innovation brings. We have also encountered quite a lot of misunderstanding and misinformation circulating in the public space. In response to these challenges, we decided, together with Orange, to create a comprehensive educational programme aimed at managers and innovators working in companies. Our aim was to provide them with reliable information on how they can integrate 5G-based smart solutions into the structure of their organisations. The result of these activities is the inauguration of the first edition of the 5G Academy, for which participants are currently being recruited. I warmly encourage you to take part – our priority is to impart 100% practical knowledge from experienced technology and business experts, including recognised authorities, and by presenting real-life case studies and tools. We hope that our initiative will contribute to raising awareness in the Polish market of the benefits of 5G networks in a business context.

Artur Pollak, PhD, Eng., President of the Management Board of APA Group, Member of the Programme Council of the Faculty of Electrical Engineering of the Silesian University of Technology and Member of the Management Board of the Polish-German Chamber of Commerce and Industry, as well as Member of the Management Board of the Polish Green Construction Association and the Programme Council of the Silesia Automotive & Advanced Manufacturing Cluster.



ELASTYCZNOŚĆ, INNOWACJE I ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ W BUDOWNICTWIE

WYWIAD Z GRZEGORZEM GŁĄSKIM, PREZESEM SPS CONSTRUCTION



GRZEGORZ GŁASEK
Prezes SPS Construction

W DZISIEJSZYM DYNAMICZNYM ŚRODOWISKU RYNKOWYM FIRMY BUDOWLANE STAJĄ PRZED LICZNYMI WYZWANIAMIS, KTÓRE WYMAGAJĄ ELASTYCZNOŚCI, INNOWACYJNOŚCI I STRATEGICZNEGO PODEJŚCIA. JAKIE SĄ GŁÓWNE WYZWANIA, Z KTÓRYMI SPS CONSTRUCTION AKTUALNIE SIĘ MIERZY?

Firma budowlana praktycznie zawsze stoi przed licznymi wyzwaniami. Są one różne w określonym czasie. Właściwie nigdy nie ma sytuacji komfortowej. Dzisiaj chyba najważniejsze jest podpisywanie kontraktów w odpowiedniej cenie i sprawność organizacyjna, szczególnie w aspekcie braku odpowiedniej ilości wykwalifikowanych robotników i doświadczonych inżynierów. Cały czas wpływ na działalność firmy mają rosnące koszty, szczególnie energii, wywozu śmieci, BHP czy wynagrodzeń pracowników, oraz ciągłe zmiany prawne, dotyczące np. rozwoju budownictwa mieszkaniowego. Ale cóż... Musimy sobie radzić. Na szczęście elastyczność działań i dostosowanie się do aktualnych wymagań jest naszą bardzo silną stroną.

JAKIE INNOWACJE LUB NOWE TECHNOLOGIE SPS CONSTRUCTION STOSUJE W SWOICH PROJEKTACH BUDOWLANYCH?

SPS stara się nadążać za trendami w branży. Stosujemy oczywiście najnowsze i najlepsze technologie. Staramy się też być „eko”. Ale o rozwiązaniach technicznych często decyduje Inwestor i Projektant, a nie Generalny Wykonawca. Istotnym elementem jest też dbałość o bezpieczeństwo pracy, stosujemy nowoczesne rozwiązania technologiczne. Z ogromną satysfakcją mogę stwierdzić, że praktycznie nie mamy żadnych poważnych wypadków na budowach. SPS posiada też autorski, bardzo sprawny i skuteczny system dotyczący zarządzania, budżetowania i organizacji budów.

W JAKI SPOSÓB FIRMA DBA O ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ I OCHRONĘ ŚRODOWISKA NATURALNEGO W RAMACH SWOICH PROJEKTÓW?

Ochrona środowiska jest istotnym elementem przy realizacji budów. Kiedyś, prawdę mówiąc, nikt specjalnie się tym nie przejmował. Obecnie właściwie we wszystkich aspektach środowisko naturalne jest chronione. Zarówno jeśli chodzi o zużycie energii, segregację odpadów budowlanych, dobór odpowiednich materiałów i technologii, dbanie o równowagę ekologiczną, w tym hydrologiczną, jak i ogólną „czystość” realizacji. Warto pamiętać, że zrównoważony rozwój w budownictwie ma zapewnić rozsądny i sukcesywny wzrost standardu życia dla przyszłych pokoleń.

W SWOIM PORTFOLIO POSIADACIE ZARÓWNO LICZNE REALIZACJE W OBSZARZE BUDOWNICTWA MIESZKALNEGO, JAK I OBIEKTÓW HANDLOWYCH?

To prawda. W swojej historii wykonaliśmy wiele obiektów zarówno handlowych, jak i biurowych. Dziś tak naprawdę realizujemy jedynie osiedla mieszkaniowe. Dlaczego? Bo rynek obiektów użyteczności publicznej (może z wyjątkiem samorządowych i rządowych projektów, np.: muzeów, bibliotek, urzędów itp.) tak naprawdę nie istnieje. Pandemia całkowicie zmieniła podejście zarówno pracowników, jak i pracodawców. Handel odbywa się w bardzo dużym stopniu w internecie, a praca zdalnie. I trzeba się do tego dostosować.

Dlatego też postawiliśmy na budownictwo mieszkaniowe. Będziemy dążyć do coraz większej specjalizacji i doskonałości w tym zakresie.

FIRMA SZCZYCI SIĘ TRANSPARENTNOŚCIĄ OFEROWANEJ ŚCIEŻKI KARIERY I DBAŁOŚCIĄ O SWOICH PRACOWNIKÓW. W CZYM SIĘ ONA OBJAWIA?

Transparentność jest bardzo ważnym elementem naszej pracy. A także uczciwość wobec naszych partnerów biznesowych i pracowników. Staramy się spełniać oczekiwania naszych inwestorów, którymi są deweloperzy. Jestem przekonany, że SPS jest przez nich bardzo dobrze oceniany, o czym świadczy fakt, że prawie zawsze po realizacji pierwszego zadania, otrzymujemy zadania kolejne. Dlatego też mamy grupę firm, z którymi pracujemy już nawet kilkanaście lat. Przy tej okazji wymienię: Mill-Yon, White Stone Development, Longbridge, Aurec, Bouygues Immobilier, Pro Urba, Soho, Fedezu Group, Volumetric. Oczywiście nie zamykamy tej listy. Ostatnio udało nam się podpisać umowę z nowym inwestorem, GH Development, i mamy również nadzieję na wieloletnią współpracę. Jeśli chodzi o naszych podwykonawców i dostawców, to SPS od wielu lat współpracuje z tymi samymi firmami. Co nas wyróżnia? Zawsze płacimy na czas i nigdy nie próbujemy oszukać przy rozliczeniach. Nie robimy też formalnych i sztucznych problemów. Traktujemy firmy partnersko. Staramy się być fair. A nasi pracownicy? Są najważniejsi, bo to właśnie oni wykonują wszystkie działania, które sprawiają, że SPS jest tak dobrze postrzegany. Bardzo to doceniamy. Szanujemy wszystkich naszych pracowników. Staramy się w miarę możliwości odpowiednio ich wynagradzać, choć pracownicy pewnie w tej kwestii mają inne zdanie. Ale na pewno stwarzamy bardzo dobrą, wręcz rodzinną atmosferę oraz wskazujemy jednoznacznie zasady panujące w firmie i to od pierwszego spotkania. Już na rozmowie kwalifikacyjnej przedstawiamy ścieżkę kariery, a później konsekwentnie ją realizujemy. Dowodem jest to, że dziś spośród dwudziestu najważniejszych ludzi w firmie tylko dwoje to nie wychowankowie SPS-u. Pozostali przeszli drogę od Inżyniera stażysty do Kierownika Budowy, Dyrektora lub nawet Członka Zarządu. Jestem z tego bardzo dumny.

Budynek mieszkalny Orzechowa Warszawa



SPS CONSTRUCTION INTENSYWNIE DZIAŁA TAKŻE W OBSZARZE SPONSORINGU ORGANIZACJI I WYDARZEŃ SPORTOWYCH ORAZ KULTURALNYCH. ZE WSPARCIA KTÓRYCH INICJATYW JEST PAN SZCZEGÓLNIIE DUMNY?

Rzeczywiście, SPS działa w obszarze sponsoringu. Oczywiście w ramach określonego budżetu, możliwości i rozsądku. W zakresie sportu to mamy drużynę brydżową, która wielokrotnie zdobywała medale Mistrzostw Polski. W składzie SPS-u jest trzech Mistrzów Świata. Warto przy tej okazji podkreślić, że polscy brydżyści należą do ścisłej światowej czołówki. Wspieraliśmy też wiele lat kielecką drużynę piłki ręcznej VIVE, która jest jedną z najlepszych drużyn klubowych świata. W zakresie kultury podkreśliłbym wydanie kilkunastu książek, np.: "Ryszard Waleczne Serce – wspomnienia o Ryszardzie Parulskim", "Spowiedź świecka" Huberta Kęski, "Chłopak z kresów – Pamiętnik lubelskiego kupca" Renaty Głasek-Kęski

czy "Grzegorz Głasek – Moje anegdoty", a także płyt muzycznych (m.in. Seweryna Krajewskiego i Andrzeja Piasecznego). Pochwalę się też, że byliśmy sponsorem pomnika Ronalda Reagana, który stoi przy Ambasadzie USA w Warszawie, za co dostałem osobiste podziękowanie od Nancy Reagan.

JAKIE SĄ PLANY FIRMY SPS CONSTRUCTION NA PRZYSZŁOŚĆ I JAKIE PROJEKTY LUB INICJATYWY CHCIAŁBY PAN WDROŻYĆ W NAJBLIŻSZYCH LATACH?

Nasze plany to utrzymanie pozycji na rynku, tj. realizacja budów na wysokim poziomie, w bardzo dobrej jakości, terminie i cenie. Chcemy też, aby SPS rozwijał się pozytywnie i stopniowo oraz utrzymywał poziom 200-300 mln rocznej sprzedaży przy dodatnim wyniku finansowym. Ważna jest też satysfakcja wszystkich pracowników i współpracowników.



Budynki mieszkalne Aura Gdańsk ul. Toruńska

Grzegorz Głasek – Prezes SPS Construction, absolwent Wydziału Budownictwa Lądowego Politechniki Świętokrzyskiej w Kielcach. Żona Ewa, synowie Michał i Adam. Zainteresowania: sport, muzyka, geografia, podróże, matematyka, literatura, historia i polityka.

FLEXIBILITY, INNOVATION AND SUSTAINABILITY IN CONSTRUCTION

INTERVIEW WITH GRZEGORZ GŁASEK, PRESIDENT OF SPS CONSTRUCTION

IN TODAY'S DYNAMIC MARKET ENVIRONMENT, CONSTRUCTION COMPANIES FACE NUMEROUS CHALLENGES THAT REQUIRE FLEXIBILITY, INNOVATION AND A STRATEGIC APPROACH. WHAT ARE THE MAIN CHALLENGES THAT SPS CONSTRUCTION IS CURRENTLY FACING?

A construction company is almost always faced with numerous challenges. They are different at a specific time. Actually, situation is never entirely comfortable. Today, probably the most important thing is to sign contracts at the right price and maintain organizational efficiency, especially in the face of the lack of an adequate number of qualified workers and experienced engineers. The company's operations are constantly affected by rising costs, especially of energy, waste collection, health and safety, and employee salaries, as well as constant legal changes, concerning, for example, the development of residential construction. But oh well... We have to cope. Fortunately, flexibility and adaptation to current requirements is our very strong suit.

WHAT INNOVATIONS OR NEW TECHNOLOGIES DOES SPS CONSTRUCTION USE IN ITS CONSTRUCTION PROJECTS?

SPS is trying to keep up with industry trends. Of course, we use the latest and best technologies. We also try to be "eco-friendly". However, technical solutions are often decided by the Investor and the Designer, not the General Contractor. An important element is also care for work safety, we use modern technological solutions here. I can say with great satisfaction that we have practically no serious accidents on construction sites. SPS also has a proprietary, very efficient and effective system for the management, budgeting and organization of construction sites.

HOW DOES THE COMPANY TAKE CARE OF SUSTAINABILITY AND ENVIRONMENTAL PROTECTION IN ITS PROJECTS?

Environmental protection is an important element in the implementation of construction sites. In the past, to tell the truth, no one really cared. Today, the environment is protected in virtually all respects. Both in terms of energy

consumption, segregation of construction waste, selection of appropriate materials and technologies, taking care of the ecological balance, including hydrological balance, as well as the overall "cleanliness" of the project. It is worth remembering that sustainable development in the construction industry is to ensure a reasonable and gradual increase in the standard of living for future generations.

YOU HAVE NUMEROUS PROJECTS IN BOTH THE AREA OF RESIDENTIAL CONSTRUCTION AND COMMERCIAL BUILDINGS IN YOUR PORTFOLIO, RIGHT?

It's true. In the past, we have completed many commercial and office buildings. Today, we only build housing estates. Why? Because the market for public utility buildings (with the possible exception of local government and government projects, e.g. museums, libraries, offices, etc.) does not really exist. The pandemic has completely changed the approach of both employees and employers. Trading takes place to a large extent on the Internet, and work is done remotely. And you have to adapt to it. That is why we focused on residential construction. We will strive for more and more specialization and excellence in this area.

THE COMPANY PRIDES ITSELF ON THE TRANSPARENCY OF ITS CAREER PATH AND ITS CARE FOR ITS EMPLOYEES. HOW DOES IT MANIFEST ITSELF?

Transparency is a very important part of our work. As well as honesty towards our business partners and employees. We try to meet the expectations of our investors, who are developers. I am convinced that SPS is very well evaluated by them, as evidenced by the fact that almost always after the completion of the first task, we receive subsequent tasks. That is why we have a group of companies, with whom we have been working for over a dozen years. On this occasion I will mention: Mill-Yon, White Stone Development, Longbridge, Aurec, Bouygues Immobilier, Pro Urba, Soho, Fedezu Group, Volumetric. Of course, we are not closing this list. Recently, we have managed to sign an agreement with a new investor, GH Development, and we also hope for a long-term cooperation. As far as our subcontractors and

suppliers are concerned, SPS has been working with the same companies for many years. What makes us different? We always pay on time and never try to cheat on billing. We also don't cause any formal or artificial problems. We treat companies as partners. We try to be fair. And our employees? They are the most important, because they are the ones who do all the activities that make SPS so well perceived. We appreciate it very much. We respect all our employees. We try to compensate them appropriately as much as possible, although employees probably have a different opinion on this matter. But we certainly create a very good, even familiar atmosphere and clearly indicate the rules of the company from the very first meeting. Already during the interview, we present the career path, and then we consistently implement it. The proof is that today, out of the twenty most important people in the company, only two are not SPS alumni. Others have gone from Trainee Engineer to Site Manager, Director or even Board Member. I'm very proud of that.

SPS CONSTRUCTION IS ALSO INTENSIVELY ACTIVE IN THE AREA OF SPONSORSHIP OF SPORTS AND CULTURAL ORGANIZATIONS AND EVENTS. WHICH INITIATIVES ARE YOU PARTICULARLY PROUD OF SUPPORTING?

Indeed, SPS works in the area of sponsorship. Of course, within a certain budget, possibilities and reasonableness. In terms of sports, we have a bridge team that has repeatedly won medals at the Polish Championships. There are three World Champions in the SPS squad. It is worth noting that Polish bridge players are among the world's best. For many years, we have also supported the VIVE handball team from Kielce, which is one of the best club teams in the world. In the field of culture, I would emphasize the publication of a dozen or so books, e.g. "Ryszard the Brave Heart – memories of Ryszard Parulski", "Secular Confession" by Hubert Kęska, "The Boy from the Borderlands – Diary of a Lublin Merchant" by Renata Głasek-Kęska or "Grzegorz Głasek – My Anecdotes", as well as music albums (e.g. by Seweryn Krajewski and Andrzej Piaseczny). I would



Residential building at Górnośląska Street, Warsaw

also like to boast that we were the sponsor of the statue of Ronald Reagan, which stands in front of the U.S. Embassy in Warsaw, for which I received a personal thank you from Nancy Reagan.

WHAT ARE SPS CONSTRUCTION'S PLANS FOR THE FUTURE AND WHAT PROJECTS OR INITIATIVES WOULD YOU LIKE TO IMPLEMENT IN THE COMING YEARS?

Our plans are to maintain our position on the market, i.e. to carry out construction projects at a high level, in very good quality, time and price.

We also want SPS to develop positively and gradually and maintain the level of 200-300 million annual sales with a positive financial result. The satisfaction of all employees and associates is also important.



Forest Club Kabaty estate in Warsaw

Grzegorz Głasek – President of SPS Construction, graduate of the Faculty of Civil Engineering at the Kielce University of Technology. Wife Ewa, sons Michał and Adam. Interests: sports, music, geography, travel, mathematics, literature, history and politics.

MAŁYMI KROKAMI DO CELU. ZOPI PO 4 LATACH DZIAŁALNOŚCI Z ANNAŃ OLEKSIEWICZ NA CZELE

WYWIAD Z ANNAŃ OLEKSIEWICZ, PREZES ZARZĄDU ZOPI



ANNA OLEKSIEWICZ
Prezes Zarządu ZOPI

ZWIĄZEK OGÓLNOPOLSKI PROJEKTANTÓW I INŻYNIERÓW POWSTAŁ PRZEDE WSZYSTKIM W CELU OCHRONY INTERESÓW TYCH GRUP ZAWODOWYCH. W JAKICH OKOLICZNOŚCIACH DOSZŁO DO UTWORZENIA PAŃSTWA ORGANIZACJI?

Przed powstaniem Związku miałam przyjemność współpracować z firmami z tego sektora. Działają one na rynku publicznym projektując i nadzorując najważniejsze inwestycje w kraju – infrastrukturę drogową, kolejową, energetyczną. Nie dało się nie zauważyć, że wówczas w toku procesu inwestycyjnego istniała duża dysproporcja pomiędzy pozycją firm projektowych i nadzorowych, a ich klientami, czyli głównie podmiotami z sektora publicznego. Przejawiało się to głównie w nierównych warunkach realizacji kontraktów publicznych – pozycja zamawiającego publicznego była skrajnie uprzywilejowana. W mojej ocenie nastąpiło pewnego rodzaju przesilenie – firmy doszły do wniosku, że dłużej nie chcą tak funkcjonować i co więcej, że nie da się zmienić systemu w pojedynkę i zdecydowały się zrzeszyć w ramach organizacji. Oczywiście w tym miejscu należą się podziękowania i słowa uznania dla pierwszych 10 firm członkowskich – założycieli Związku. To oni odegrali kluczową rolę w powstaniu i rozwoju ZOPI.

ZWIĄZEK SŁUŻY POMOCĄ PRZEDSTAWICIELOM BRANŻY PROJEKTOWEJ I INŻYNIERYJNEJ W KWESTII ROZWIĄZANIA PROBLEMÓW ORGANIZACYJNYCH I PRAWNYCH ICH DZIAŁALNOŚCI. Z JAKIMI ZAGADNIENIAMI CZŁONKOWIE ZWRACAJĄ SIĘ NAJCZĘŚCIEJ?

Chyba nieco inaczej zdefiniowałabym dziś rolę Związku. Stanowi on platformę do poszukiwania jak najlepszych rozwiązań, które chcielibyśmy wdrożyć w ramach procesu inwestycyjnego, i przestrzeń do współpracy z sektorem publicznym, któremu te wypracowane przez nas rozwiązania chcemy przedstawiać. Działalność operacyjna ZOPI polega na tym, że przedstawiamy naszym klientom (zamawiającym publicznym) wypracowane w gronie firm członkowskich pomysły, w jaki sposób rozwiązać określone problemy związane z przebiegiem procesu inwestycyjnego. Takimi zagadnieniami są np. waloryzacja kontraktów, problemy związane z warunkami przetargów na wykonawcę usługi projektowania i nadzoru, czy też problemy związane z odbiorem i rozlicze-

niem naszych prac. To oczywiście tylko niektóre przykłady, bo realnych kwestii do poprawy jest znacznie więcej. Staramy się być aktywni wszędzie tam, gdzie jest potrzebny lub może być potrzebny projektant i inżynier – interesuje nas obszar energetyki jądrowej, tematy związane z odbudową Ukrainy oraz realizacja kluczowych inwestycji, takich jak CPK. Chcemy wspierać firmy działające na polskim rynku w ich ambicjach do realizacji tych ważnych projektów.

JEDNYM Z ZADAŃ ZOPI JEST BUDOWANIE PRESTIŻU I POZYCJI PROJEKTANTA I INŻYNIERA, W SZCZEGÓLNOŚCI WŚRÓD MŁODYCH ADEPTÓW SZTUKI BUDOWALNEJ. W JAKI SPOSÓB ZOPI REALIZUJE TE CELE?

Dotknęliśmy bardzo ważnego obszaru. Z uwagi na postępujący przez wiele lat proces obniżania prestiżu zawodu projektanta i inżyniera, jak również mało atrakcyjne finansowe warunki realizacji kontraktów publicznych, dziś mamy ogromny problem z pozyskaniem kadry. Krótko mówiąc mamy do czynienia z sytuacją, w której warunki przetargów na usługę intelektualną kreowane przez zamawiających promują jako główne kryterium wyboru cenę. Co prawda w przetargach tych istnieją kryteria pozacenowe, ale w praktyce nie mają one znaczenia – każda firma spełnia pozacenowe kryteria i w zasadzie konkurencja sprowadza się do ceny. Aby wygrać zamówienie, firmy muszą oferować bardzo niskie ceny, a to z kolei przekłada się na poziom wynagrodzenia, jaki mogą zaoferować swoim pracownikom. Młodzi ludzie, nie widząc perspektyw finansowych w wykonywaniu zawodu projektanta i inżyniera, wybierają inne ścieżki kariery.

Jednym z naszych ważniejszych celów obecnie jest przekonanie zamawiających publicznych do stosowania realnych kryteriów pozacenowych, które pozwolą fir-

mom na konkurowanie tzw. ofertą techniczną, a nie tylko ceną. Takie działania przełoży się oczywiście na wyższe ceny tych ofert, które będą miały atrakcyjny komponent techniczny. Spowoduje to jednocześnie pozytywne implikacje zarówno dla zamawiającego, który będzie miał po prostu lepszy jakościowo zespół do wykonania usługi, jak i na branżę, która będzie w stanie w ten zespół inwestować, rozwijać go. Dziś te możliwości są ograniczone, chociaż przyznaję, że w ostatnim czasie pojawiły się pierwsze przetargi zgodne z przedstawioną przeze mnie ideą.

W KWIEŃNIU ODBĘDZIE SIĘ II EDYCJA ORGANIZOWANEGO PRZEZ ZOPI „KONGRESU PROJEKTANTÓW I INŻYNIERÓW”. PROSZĘ POWIEDZIEĆ NIECO WIĘCEJ O TYM WYDARZENIU.

Z naszego punktu widzenia będzie to ważne wydarzenie, ponieważ mamy nadzieję zachęcić do udziału przedstawicieli sektora publicznego, w którym zachodzą obecnie zmiany kadrowe związane ze zmianą władzy. Liczymy zatem, że będzie to pierwsze wydarzenie, podczas którego wymienimy poglądy z przedstawicielami poszczególnych zamawiających i organów władzy po tych zmianach.

W programie przewidujemy ogólne tematy dotyczące aktualnej sytuacji rynkowej, jak i bardziej szczegółowe, którymi będą energetyka jądrowa, zagadnienia dot. badania gruntów pod inwestycje, czy cyfryzacja procesu budowlanego. Jeden z tematów został wybrany w drodze ankiety on-line, dostępnej dla wszystkich uczestników rynku. W efekcie tego głosowania debata poświęcona będzie nieadekwatności zarobków w branży względem odpowiedzialności i będziemy rozmawiać o wpływie tego zjawiska na rozwój sektora usług intelektualnych, w tym w szczególności w kontekście pozyskiwania młodych kadr.

NA STANOWISKO PREZESA ZOSTAŁA PANI POWOŁANA W CZERWCU 2023 R., JEST TO ZATEM DOPIERO POCZĄTEK PANI TRZYLETNIEJ KADENCJI. JAKIE ZMIANY W ZWIĄZKU CHCIAŁABY PANI W TYM CZASIE PRZEPROWADZIĆ?

Nasza organizacja bardzo elastycznie dostosowuje się do potrzeb i otaczającego ją rynku, zmienia się w procesie ewolucji, a nie rewolucyjnie, dlatego nie uważam, że jakieś istotne zmiany są konieczne. Zależy nam raczej na realizowaniu obranego dotychczas kursu działania. To co ważne, to fakt, że organizacja cały czas się rozwija. Pozyskujemy kolejnych członków, którzy reprezentują różne obszary działania. Mamy w swoich szeregach firmy projektowe i nadzоровe, firmy geodezyjne i geologiczne. Każdy z tych obszarów wymaga naszej uwagi i konkretnych działań, na pewno nie zabraknie nam pracy na cały okres mojej kadencji.

JEST PANI JEDYNĄ KOBIETĄ W AKTUALNYM SKŁADZIE ZARZĄDU ORAZ RADY ZWIĄZKU. JAK UKŁADA SIĘ PANI WSPÓŁPRACA Z KOLEGAMI?

Skłamałabym, gdybym powiedziała, że ta sytuacja mi przeszkadza. A poważnie – mam do czynienia z profesjonalistami. Członkowie Rady i Zarządu ZOPI to osoby o ogromnym doświadczeniu, wiedzy i wycuciu rynku. Służą mi wsparciem i mogę w pełni na nich polegać. Oczywiście mają różne poglądy i pomysły, ale to co ważne – możemy w tej różnorodności szukać najlepszych rozwiązań. Praca z nimi sprawia mi olbrzymią satysfakcję i mam takie poczucie, że jest to satysfakcja z każdej ze stron. Ten skład Rady i Zarządu ukonstytuował się w minionym roku i moim zdaniem działamy jak dobrze naoliwiona maszyna. Uważam, że jesteśmy w stanie osiągnąć bardzo dużo, aby pozycja projektanta i inżyniera zyskała na wartości.

Anna Oleksiewicz – Prezes Zarządu ZOPI, wspólnik zarządzający HOOGELLS Oleksiewicz sp. k. Lider praktyki prawa w obszarze infrastruktury, w którym to obszarze doświadczenie zawodowe zdobywała doradzając w toku realizacji inwestycji kluczowych dla polskiego sektora infrastrukturalnego. Od kilku lat rozwija działalność ZOPI oraz w ramach praktyki prawnej wspiera wykonawców w procesie przygotowania, realizacji oraz rozliczenia inwestycji publicznych oraz prywatnych.

SMALL STEPS TOWARDS THE GOAL. ZOPI AFTER 4 YEARS OF ACTIVITIES HEADED BY ANNA OLEKSIEWICZ

INTERVIEW WITH ANNA OLEKSIEWICZ, PRESIDENT OF THE ZOPI MANAGEMENT BOARD

THE POLISH ASSOCIATION OF DESIGNERS AND ENGINEERS (ZOPI) WAS FORMED ABOVE ALL TO PROTECT THE INTERESTS OF THESE PROFESSIONAL GROUPS. UNDER WHAT CIRCUMSTANCES WAS THE ORGANIZATION ESTABLISHED?

Before the Association was established, I had the pleasure of working with companies from this sector. They operate on the public market, designing and supervising the most important investments in the country – in road, railway and energy infrastructure. It was impossible not to notice that during the investment process there was a significant disproportion between the position of design and supervision companies and their clients, mainly entities from the public sector. This was mainly manifested in unequal conditions for the implementation of public contracts – the position of the public awarding party was extremely privileged. In my opinion, there has been a kind of turning point – companies have come to the conclusion that they do not want to function this way and, what's more, that it is impossible to change the system alone, and they have decided to unite within an organization. Of course, thanks and words of appreciation are due to the first 10 member companies – the founders of the Association. They played a key role in the creation and development of ZOPI.

THE ASSOCIATION PROVIDES ASSISTANCE TO REPRESENTATIVES OF THE DESIGN AND ENGINEERING INDUSTRY IN SOLVING ORGANIZATIONAL AND LEGAL PROBLEMS OF THEIR ACTIVITIES. WHAT ISSUES DO MEMBERS ASK ABOUT MOST OFTEN?

I would probably define the role of the Association slightly differently today. It is a platform for searching for good organizational and legal solutions that we would like to implement as part of the investment process and a platform for cooperation with the public sector to which we want to present solutions we have developed. ZOPI's operational activity consists of presenting to our clients (public contracting authorities) ideas we have developed among member companies on how to solve specific problems related to the investment process. Such problems include, for example, contract indexation, problems related to the terms

of tenders for the contractor of design and supervision services, or problems related to the acceptance and settlement of our works. These are, of course, just some examples, because there are many more real issues that need to be improved. We try to be active wherever a designer and engineer is needed or may be needed – we are interested in the area of nuclear energy, topics related to the rebuilding of Ukraine and the implementation of key investments such as Central Communications Hub (CPK). We want to support companies operating on the Polish market in their ambitions to implement these important projects.

ONE OF THE TASKS OF ZOPI IS TO BUILD THE PRESTIGE AND POSITION OF DESIGNERS AND ENGINEERS, ESPECIALLY AMONG YOUNG CONSTRUCTION PRACTITIONERS. HOW DOES ZOPI ACHIEVE THESE GOALS?

We have touched on a very important area. Due to the process of deteriorating prestige of the design and engineering profession over many years, as well as unattractive financial conditions for the implementation of public contracts, we have a huge problem with recruiting staff today. In short, we are dealing with a situation in which the terms of tenders for intellectual services created by contracting entities promote price as the main selection criterion. True that there are non-price criteria in these tenders, but in practice they do not matter – every company meets non-price criteria and competition basically comes down to price. To win a procurement, companies must offer very low prices, which in turn translates into the level of remuneration they can offer to their employees. Young people not seeing financial prospects in the profession of designer and engineer choose other career paths.

One of our most important goals now is to convince public contracting entities to use realistic non-price criteria that will allow companies to compete in the so-called technical offer and not just price. Such action will, of course, translate into higher prices for those offers that will have an attractive technical component. This will have positive implications both for the awarding party, who will simply have a better quality team to perform the service, and for the industry, which will be able to invest in and develop such teams. Today, these

possibilities are limited, although I admit that recently the first tenders consistent with the idea I presented have appeared.

THE SECOND EDITION OF THE "DESIGNERS AND ENGINEERS CONGRESS" ORGANIZED BY ZOPI WILL BE HELD IN APRIL. PLEASE TELL US A LITTLE MORE ABOUT THIS EVENT.

From our point of view, this will be an important event because we hope to encourage the participation of representatives of the public sector, which is currently undergoing personnel changes related to the change of government. We therefore hope that this will be the first event during which we will exchange views with representatives of individual contracting entities and authorities after these changes.

The program includes general topics regarding the current market situation, as well as more specific topics, such as nuclear energy, issues related to land testing for investments, and digitization of the construction process. One of the topics was selected through an online survey available to all market participants. As a result of this

vote, the debate will be devoted to the inadequacy of earnings in the industry in relation to responsibility, and we will talk about the impact of this phenomenon on the development of the intellectual services sector, in particular in the context of recruiting young staff.

YOU WERE APPOINTED TO THE POSITION OF PRESIDENT IN JUNE 2023, SO THIS IS ONLY THE BEGINNING OF YOUR THREE-YEAR TERM. WHAT CHANGES WOULD YOU LIKE TO MAKE IN THE ASSOCIATION DURING THIS TIME?

Our organization adapts very flexibly to needs and the surrounding market, changes through evolution and not revolution, so I do not believe that any significant changes are necessary. Rather, we care about implementing the course of action we have chosen so far. What is important is the fact that the organization is constantly developing. We are acquiring new members who represent various areas of activity. We have design and supervision companies, surveying and geological companies as members. Each of these areas requires our attention and specific

actions, we will certainly have no shortage of work throughout my term of office.

YOU ARE THE ONLY WOMAN IN THE CURRENT MANAGEMENT BOARD AND COUNCIL OF THE ASSOCIATION. HOW DOES COOPERATION WITH YOUR COLLEAGUES WORK?

I would be lying if I said that this situation bothers me. But seriously – I'm dealing with professionals. The members of the ZOPI Council and Management Board are people with extensive experience, knowledge and market intuition. They support me and I can fully rely on them. Of course, they have different views and ideas, but what is important – we can look for the best solutions through this diversity. Working with them gives me great satisfaction and I feel that there is satisfaction on both sides. This composition of the Council and Management Board was established last year and in my opinion we operate like a well-oiled machine. I believe that we can achieve a lot to make the position of designers and engineers more valued.

Anna Oleksiewicz – President of the ZOPI Management Board, Managing Partner at HOOGELLS Oleksiewicz sp. k. Leader of legal practice in the infrastructure field in which she has gained professional experience providing counsel during the performance of key investments for the Polish infrastructure sector. For several years she has been developing the operations of ZOPI and, as part of her legal practice, supports contractors in the preparation, performance and settlement of public and private investments.



FIRMA SILTEC SP. Z O.O. – NOWA PERSPEKTYWA NA RYNKU ZASILANIA I BEZPIECZEŃSTWA

WYWIAD Z DYREKTOREM ZARZĄDZAJĄCYM, RADOSŁAWEM SEKURĄ



RADOSŁAW SEKURA
Dyrektor Zarządzający, Siltec

FIRMA SILTEC OBECNA JEST NA RYNKU OD PONAD 40 LAT. CZYM DOKŁADNIE SIĘ ZAJMUJECIE? KTO JEST WASZYM PODSTAWOWYM ODBIORCĄ?

Jesteśmy liderem w dostarczaniu kompleksowych rozwiązań w obszarach zasilania i bezpieczeństwa. Stworzyliśmy kompleksową ofertę, obejmującą własne produkty oraz sprzęt renomowanych dostawców. Naszymi klientami są m.in. siły zbrojne, służby specjalne, instytucje NATO i Unii Europejskiej, a także firmy z sektorów telekomunikacyjnego, bankowego, przemysłowego, budowlanego i innych. Nasza wieloletnia obecność na rynku świadczy o zaufaniu, jakim jesteśmy obdarzani.

CZYM WYRÓŻNIACIE SIĘ W BRANŻY? CO SPRAWIA, ŻE TO WŁAŚNIE WAM ZAUFALI CZOŁOWE FIRMY I INSTYTUCJE Z WIELU SEKTORÓW?

Ponad 40-letnie doświadczenie, dostęp do zaawansowanych rozwiązań technicznych oraz wykwalifikowany personel to

nasze kluczowe atuty. Zaufanie czołowych firm i instytucji budujemy poprzez niezawodność naszych produktów, elastyczne podejście do klienta i zdolność dostosowywania się do nowych technicznych wyzwań. Oferujemy pełen zakres usług, od doradztwa przy projektowaniu, poprzez dobór techniczny i sprzedaż urządzeń, aż po obsługę posprzedażową i serwis.

WASZE PORTFOLIO PRODUKTÓW JEST BARDZO SZEROKIE, OD AGREGATÓW PRĄDOTWÓRCZYCH PO ZAAWANSOWANE SYSTEMY DLA SŁUŻB I INSTYTUCJI PAŃSTWOWYCH. SKĄD TA RÓŻNORODNOŚĆ?

Nasza wszechstronność wynika z pragnienia sprostać różnorodnym potrzebom klientów. Oferujemy rozwiązania od systemów zasilania awaryjnego i gwarantowanego, po wyposażenie służące do ochrony informacji niejawnych i wrażliwych. Prowadzimy badania i z sukcesem budujemy prototypy nowych urządzeń, także dla resortów mundurowych i instytucji centralnych państwa, dostosowując się do potrzeb służb mundurowych, instytucji państwowych ale też klientów biznesowych z szeroko rozumianych sektorów prywatnych.

ZAPASOWY GENERATOR CZY ZASILACZ UPS TO COŚ, CO MOŻE PRZYDAĆ SIĘ W KAŻDYM ZAKŁADZIE PRACY. W JAKI SPOSÓB DOBRAĆ ODPOWIEDNIE URZĄDZENIE DO NASZYCH POTRZEB?

Kluczowe jest zrozumienie specyfiki działalności i wymagań klienta. Przeprowadzamy analizę jego potrzeb i priorytetów związanych z czasem reakcji na przerwy w zasilaniu, co pozwala nam dostosować odpowiednie rozwiązanie, czy to zasilacz UPS, czy zapasowy generator, czy też może obydwie rozwiązania.

OFEROWANE PRZEZ WAS SYSTEMY POMAGAJĄ INSTYTUCJOM PUBLICZNYM ZAPEWNIĆ BEZPIECZEŃSTWO NAM WSZYSTKIM. CZY PRYWATNE PRZEDSIĘBIORSTWA RÓWNIEŻ POWINNY ZAINTERESOWAĆ SIĘ PODOBNYMI ROZWIĄZANAMI?

Absolutnie. Bezpieczeństwo i niezawodność zasilania są kluczowe dla funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa. Nasze systemy mogą zabezpieczyć przed stratami wynikającymi z przerw w dostawie energii elektrycznej, co ma strategiczne znaczenie dla ciągłości operacyjnej i bezpieczeństwa danych.

KLIENT JEST DLA WAS NIEZWYKLE WAŻNY I CZĘSTO WDRAŻACIE KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIA DOSTOSOWANE DO INDYWIDUALNYCH POTRZEB. SĄ REALIZACJE, KTÓRYMI SZCZEGÓLNICIE CHCIELIBYŚCIE SIĘ POCHWALIĆ?

Mamy zrealizowanych wiele złożonych i skomplikowanych technicznie instalacji. Jednym z naszych znaczących projektów było dostarczenie kompleksowego systemu zasilania dla dużej sieci telekomunikacyjnej, gwarantując utrzymanie ciągłości usług nawet w przypadku długotrwałej awarii sieci energetycznej.

DOSTARCZANIE SPRZĘTU DLA SŁUŻB MUNDUROWYCH WIĄŻE SIĘ Z KONIECZNOŚCIĄ WYPEŁNIANIA SUROWYCH NORM. CZY STAŁE UTRZYMANIE ODPOWIEDNIO WYSOKIEJ JAKOŚCI JEST TRUDNYM ZADANIEM?

Oczywiście, jest to wyzwanie, ale wypełnianie tych surowych norm to dla nas priorytet. Nasze procesy produkcyjne i kontrola jakości są zharmonizowane z najwyższymi standardami. Utrzymywanie

wysokiej jakości to niezbędny wymóg w przypadku dostarczania sprzętu dla służb mundurowych, ale tak też podchodzimy przy świadczeniu usług dla wszystkich innych sektorów, w których działamy.

JAKIE KOLEJNE WYZWANIA STOJĄ PRZED SILTEC? CZY NA RYNKU JEST JESZCZE MIEJSCE NA DALSZY ROZWÓJ, CZY KONCENTRUJECIE SIĘ RACZEJ NA UDOSKONALANIU SWOICH PRODUKTÓW?

Nasze wyzwania obejmują dalszy rozwój na rynkach krajowym i międzynarodowym oraz wprowadzanie nowych technologii. Skupiamy się zarówno na ekspansji, jak i doskonaleniu naszych produktów, aby sprostać dynamicznym potrzebom klientów.

JAKIE SĄ PANA OSOBISTE PLANY NA NAJBLIŻSZE LATA? MA PAN JAKIŚ ZAWODOWY CEL, KTÓRY CHCIAŁBY PAN ZREALIZOWAĆ?

Moim celem jest kontynuacja rozwoju Siltec jako lidera w dziedzinie zasilania

i bezpieczeństwa. Chciałbym, abyśmy nadal byli partnerem wybieranym z uwagi na zaawansowane technologicznie rozwiązania i niezawodność naszych produktów.

JAKI MODEL ZARZĄDZANIA PAN PREFERUJE? W JAKI SPOSÓB MOTYWUJE PAN PRACOWNIKÓW DO REALIZACJI PEŁNI SWEGO POTENCJAŁU?

Wierzę w otwartość i współpracę. Nasz model zarządzania opiera się na zaufaniu i zaangażowaniu zespołu. Motywujemy pracowników poprzez umożliwianie im rozwijania swoich umiejętności, a także uznawanie ich wkładu w osiągane sukcesy. To wspólne dążenie do celów sprawia, że Siltec rozwija się dynamicznie.

DZIĘKUJEMY ZA ROZMOWĘ, PANIE DYREKTORZE. TO DLA NAS CENNE SPOJRZENIE NA DZIAŁALNOŚĆ SILTEC I TRENDY W BRANŻY ZASILANIA I BEZPIECZEŃSTWA.

Dziękuję za rozmowę. Cieszę się, że mogłem podzielić się naszym doświadczeniem i perspektywą na przyszłość.

Radosław Sekura pełni funkcję Dyrektora Zarządzającego w Siltec Sp. z o.o., jednej z wiodących firm w branży zasilania i bezpieczeństwa na rynku polskim i międzynarodowym. Z ponad dwudziestoletnim doświadczeniem w branży, Radosław Sekura zdobył zaufanie klientów poprzez dostarczanie niezawodnych i kompleksowych rozwiązań z zakresu zasilania i bezpieczeństwa. **Radosław Sekura** to nie tylko doświadczony menedżer, ale również pasjonat nowych technologii i innowacji, co w połączeniu z misją firmy, która obejmuje nie tylko dostarczanie najnowocześniejszych rozwiązań, ale także troskę o środowisko i rozwój społeczny, sprawia że Siltec to nie tylko firma dostarczająca produkty, ale także partner wspierający klientów w osiąganiu ich celów biznesowych.



SILTEC SP. Z O.O. – NEW PERSPECTIVE ON THE POWER AND SAFETY MARKET

INTERVIEW WITH THE MANAGING DIRECTOR, RADOSŁAW SEKURA

SILTEC HAS BEEN ON THE MARKET FOR OVER 40 YEARS. WHAT EXACTLY DO YOU DO? WHO ARE YOUR MAIN CUSTOMERS?

We are a leader in providing comprehensive solutions in the areas of power supply and security. We have created a comprehensive offer, including our own products and equipment from world class suppliers. Our clients include, among others, military forces, special services, NATO and European Union institutions, as well as companies from the telecommunications, banking, industry, construction and other sectors. Our long-term presence on the market proves the trust placed in us.

WHAT MAKES YOU STAND OUT IN THE INDUSTRY? WHAT IS THE BASIS FOR TRUST PLACED IN YOU BY LEADING COMPANIES AND INSTITUTIONS FROM MANY SECTORS?

Over 40 years of experience, access to advanced technical solutions and qualified staff are our key assets. We have gained the trust of leading companies and institutions through the reliability of our products, flexible approach to the customer and the ability to adapt to new technical challenges, while offering a full range of services, from design consulting, through technical selection and sale of equipment, to after-sales and service.

YOUR PRODUCT PORTFOLIO IS VERY WIDE, FROM POWER GENERATORS TO ADVANCED SYSTEMS FOR GOVERNMENT SERVICES AND INSTITUTIONS. WHERE DOES THIS DIVERSITY COME FROM?

Our versatility stems from our desire to meet the diverse needs of our customers. We offer solutions ranging from uninterruptible power supply systems to equipment for the protection of classified and sensitive information. We conduct research and successfully build prototypes of new devices, also for uniformed departments and central state institutions, adapting to the needs of uniformed services, state institutions, but also business customers from the broadly understood private sectors.

A BACKUP GENERATOR OR UPS IS SOMETHING THAT CAN BE USEFUL IN ANY WORKPLACE. HOW TO CHOOSE THE RIGHT DEVICE FOR OUR NEEDS?

It is crucial to understand the specifics of the business and the client's requirements. We analyze their needs and priorities for response time to power outages, allowing us to tailor the right solution for you, whether it's a UPS, a backup generator, or both.

THE SYSTEMS YOU OFFER HELP PUBLIC INSTITUTIONS KEEP US ALL SAFE. SHOULD PRIVATE COMPANIES ALSO BE INTERESTED IN SIMILAR SOLUTIONS?

Absolutely. The safety and reliability of the power supply are crucial for the operation of any business. Our systems can protect against losses resulting from power outages, which is critical for operational continuity and data security.

THE CUSTOMER IS EXTREMELY IMPORTANT TO YOU AND YOU OFTEN IMPLEMENT COMPREHENSIVE SOLUTIONS TAILORED TO INDIVIDUAL NEEDS. ARE THERE ANY PROJECTS THAT YOU WOULD PARTICULARLY LIKE TO SHARE?

We have completed many difficult and technically complex installations. One of our significant projects was the delivery of a comprehensive power supply system for a large telecommunications network, guaranteeing the continuity of services even in the event of a long-term power grid failure.

SUPPLYING EQUIPMENT FOR UNIFORMED SERVICES IS ASSOCIATED WITH THE NEED TO MEET STRICT STANDARDS. IS IT A DIFFICULT TASK TO MAINTAIN A SUFFICIENTLY HIGH QUALITY AT ALL TIMES?

Of course, it's a challenge, but meeting these strict standards is a priority for us. Our production processes and quality control are harmonized to the highest standards. Maintaining high quality is an essential requirement

when it comes to supplying equipment to uniformed services, but we also approach it when providing services to all other sectors in which we operate.

WHAT ARE THE NEXT CHALLENGES FACING SILTEC? IS THERE STILL A ROOM FOR FURTHER DEVELOPMENT ON THE MARKET, OR ARE YOU MORE FOCUSED ON IMPROVING YOUR PRODUCTS?

Our challenges include further development in domestic and international markets and the introduction of new technologies. We focus on both expanding and improving our products to meet the dynamic needs of customers.

and improving our products to meet the dynamic needs of customers.

WHAT ARE YOUR PERSONAL PLANS FOR THE COMING YEARS? DO YOU HAVE A PROFESSIONAL GOAL THAT YOU WOULD LIKE TO ACHIEVE?

My goal is to continue to develop Siltec as a leader in power and safety. I would like it to keep being chosen by our clients for our technologically advanced solutions and the reliability of our products.

WHAT MODEL OF MANAGEMENT DO YOU PREFER? HOW DO YOU MOTIVATE YOUR EMPLOYEES TO REACH THEIR FULL POTENTIAL?

I believe in openness and collaboration. Our management model is based on the trust and commitment of the team. We motivate employees by empowering them to develop their skills and recognizing their contribution to success. It is this common pursuit of goals that makes Siltec grow dynamically.

THANK YOU FOR THE INTERVIEW. THIS IS A VALUABLE INSIGHT INTO SILTEC'S BUSINESS AND TRENDS IN THE POWER AND SAFETY INDUSTRY.

Thank you. I am glad that I was able to share our experience and perspective for the future.

Radosław Sekura is the Managing Director of Siltec Sp. z o.o., one of the leading companies in the power supply and security industry on the Polish and international market. With over two decades of experience in the industry, Radosław Sekura has earned the trust of customers by providing reliable and comprehensive power and safety solutions. **Radosław Sekura** is not only an experienced manager, but also passionate about new technologies and innovations, which, combined with the company's mission, includes not only providing the most modern solutions, but also care for the environment and social development, makes Siltec not only a company providing products, but also a partner supporting customers in achieving their business goals.



PKO LEASING: LIDER POLSKIEGO RYNKU SKOŃCZYŁ 25 LAT

WYWIAD Z PAWŁEM PACHEM, PREZESEM ZARZĄDU W PKO LEASING



PAWEŁ PACH
Prezes Zarządu w PKO Leasing

Chcemy stale wzmacniać pozycję lidera polskiego rynku leasingu. Intensywnie się digitalizujemy, poszerzamy ofertę produktową i budujemy wielokanałową sprzedaż – mówi Paweł Pach, Prezes Zarządu w PKO Leasing.

TRWA BARDZO WAŻNY ROK DLA PKO LEASING – W TYM ROKU FIRMA OBCHODZI SWOJE 25-LECIE. JAK PODSUMUJE PAN TEN CZAS?

Jednym słowem: rozwój. Ono najlepiej opisuje transformację, jaką nasza firma przeszła od założenia w 1999 r. I nie ma w tym cienia przesady, skoro 25-lecie świętujemy na pozycji lidera polskiego rynku leasingu.

JAK KSZTAŁTOWAŁ SIĘ BIZNES PKO LEASING NA PRZESTRZENI LAT?

Byliśmy jedną z pierwszych bankowych spółek leasingowych w Polsce, a sam rynek dopiero się kształtował. Choć nie

brakowało wyzwań, nigdy nie utraciliśmy biznesowej stabilności. Ostatecznie swoją pozycję zaznaczyliśmy w okresie konsolidacji branży w latach 2014-2017. Wtedy też uformował się obecny kształt rynku. Dziś jesteśmy firmą, która wyznacza standardy, a pod względem struktury i oferowanych rozwiązań nie ustępuje Europie Zachodniej.

OBCENIE Z USŁUG PKO LEASING KORZYSTA KILKASET TYS. FIRM Z OBSZARU MŚP I KORPO. JAK TAK POTĘŻNA BAZA KLIENTÓW PRZEŁOŻYŁA SIĘ NA WYNIKI FIRMY W 2023 R.?

Dzięki osiągnięciu 102,5 mld zł finansowania, cały sektor leasingowy zanotował rekordowy rok. Z kolei nasz wynik, jako Grupy PKO Leasing, dał ponad 13 proc. udziału w rynku i potwierdzenie, że jesteśmy dominującą firmą w swojej kategorii. Wypracowaliśmy zblizoną do całej branży dynamikę wzrostu na poziomie ponad 16 proc. w ujęciu r/r i sfinansowaliśmy przedmioty o wartości blisko 14 mld zł. W wielu obszarach znacząco przekroczyliśmy zakładane cele. Aby utrzymać tak wysoki poziom finansowania nie pozostaje nam inna droga, jak dalsza digitalizacja naszych usług, upraszczanie procesów i rozwijanie współpracy z dostawcami.

W KTÓRYCH OBSZARACH FIRMA ROSŁA NAJDYNAMICZNIEJ?

Na wyróżnienie zasługuje przede wszystkim segment samochodów osobowych, który w 2023 r. złapał oddech po kilku wymagających latach. W „osobówkach” urosliśmy o ponad 26 proc. r/r. Tu warto zwrócić uwagę na kategorię pojazdów premium, w której jesteśmy bardzo mocni i która jest odporna na gospodarczą niepewność. Świetny rezultat osiągnęliśmy również w maszynach i urządzeniach – ponad 2 proc. wzrostu r/r – to wynik znacznie powyżej rynku, który zanotował spadki.

JAKIE KLUCZOWE PROJEKTY I DECYZJE MAJĄ NAJWIĘKSZY UDZIAŁ W DOBRYCH WYNIKACH FIRMY?

Dziś zbieramy owoce strategicznego podejścia do wykorzystania zasobów firmy i digitalizacji procesów. W latach 2020-2022 z sukcesem wdrożyliśmy strategię „Cyfrowa Era Leasingu”, a od zeszłego roku realizujemy dalsze działania, przewidziane na lata 2023-2025.

CZY MOŻE PAN Podać przykłady tych inicjatyw?

Skupiamy się na obszarach, które mają umocnić pozycję naszej firmy na rynku. Mocno rozwijamy obszary związane z digitalizacją usług, m.in. dostępność naszej oferty w sklepach stacjonarnych oraz kanale e-commerce. Wspólnie z PKO



Bankiem Polskim działamy w temacie usprawnień procesowych dotyczących leasingu w serwisie iPKO. Również w tym roku mocno rozwijamy Automarket, platformę do sprzedaży, leasingu i wynajmu długoterminowego nowych i używanych samochodów. Nie zapominamy o usprawnianiu procesów sprzedażowych w tradycyjnych kanałach – muszą być maksymalnie efektywne i dostosowane do potrzeb klientów.

CZYM CHARAKTERYZUJE SIĘ AUTOMARKET?

Umożliwia klientom łatwe porównywanie samochodów w różnych opcjach finansowania. Idealnie trafiamy tym rozwiązaniem w oczekiwania klientów, o czym świadczą świetne wyniki sprzedażowe w 2023 r.

Sprzedaliśmy 4,7 tys. samochodów, notując 25 proc. wzrost r/r. Pojazdy przez nas oferowane pochodzą wyłącznie z pewnych źródeł, które – przed pojawieniem się w naszej ofercie – przechodzą szczegółową weryfikację techniczną. Automarket jest bardzo dobrym przykładem naszego działania w obszarze omnichannel.

NA CZYM ON KONKRETNIE POLEGA?

Wprowadzamy narzędzia omnichannel dla klientów. Integrujemy różne kanały komunikacji i sprzedaży tak, aby klient

miał spójne doświadczenie – niezależnie od tego, czy korzysta z usług online, telefonicznie czy osobiście. Dzięki temu jednocześnie poprawiamy satysfakcję klientów i wspieramy efektywność sprzedaży.

Biorąc za przykład Automarket, budujemy rozwiązania omnikanalowe, wychodząc z naszą ofertą poza kanał sprzedaży w sieci, akcentując swoją obecność w świecie offline. Na przełomie 2023 i 2024 r., w ramach rozwoju Automarketu, uruchomiliśmy pierwszy punkt sprzedaży stacjonarnej w Gdańsku, a w trakcie najbliższych miesięcy rozpocznie się sprzedaż w trzech kolejnych lokacjach: w Warszawie i Poznaniu.

TO WYMAGA INWESTYCJI W IT.

Tak. I dlatego właśnie kolejną z inicjatyw strategicznych jest nowa architektura IT. Modernizujemy infrastrukturę technologiczną, żeby lepiej zarządzać danymi, usprawniać procesy biznesowe i zwiększać zabezpieczenia. W ten sposób skutecznie dostosowujemy się do zmieniających się wymagań rynku i potrzeb klientów.

CZY TE DZIAŁANIA WPISUJĄ SIĘ W SZERSZĄ, STRATEGICZNĄ WIZJĘ GRUPY KAPITAŁOWEJ PKO BANKU POLSKIEGO, DO KTÓREGO NALEŻY PKO LEASING?

Jak najbardziej. Można wręcz powiedzieć, że one wynikają ze strategii PKO

Banku Polskiego. Szereg inicjatyw prowadzimy wspólnie, budując synergię na poziomie Grupy. Świetnym tego przykładem są wspomniany już Automarket, czy oferta leasingu dostępna w iPKO. Dążymy do wykorzystania potencjału każdej ze Spółek, aby wspólnie tworzyć najlepszą na rynku ofertę biznesową.

PKO LEASING MA ZA SOBĄ PEŁNE SUKCESÓW 25 LAT NA RYNKU I JEST W BARDZO DOBRYM MOMENCIE – ŚWIADCZĄ O TYM CHOĆBY ZESZŁOROCZNE WYNIKI I MNOGOŚĆ PROJEKTÓW, KTÓRE FIRMA WDRAŻA. JAK W TYM KONTEKŚCIE ZDEFINIOWAŁBY PAN CELE NA NAJBLIŻSZE MIESIĄCE I LATA?

To prawda. Dużą wagę przykładamy do optymalizacji procesów. Naszą podstawową ambicją jest stałe wzmacnianie pozycji lidera na polskim rynku i dostarczanie najlepszej na rynku oferty, stając się firmą pierwszego wyboru wśród klientów.

A JAK ZAMIERZACIE TO OSIĄGNĄĆ?

Temu służą inicjatywy, o których już wspomniałem. Takie jak digitalizacja procesów, w tym narzędzi do weryfikacji klientów, dostępność leasingu online w sklepach internetowych i stacjonarnych naszych partnerów, rozbudowa Portalu Klienta. W tym celu budujemy rozwiązania omnikanalowe i rozwijamy ofertę produktową. Oprócz „tradycyjnych” dla nas obszarów wchodzimy w nowe. To np. produkty z kategorii OZE i ESG – finansujemy ekoaktywa i pomagamy klientom w zielonej transformacji biznesu, także z udziałem unijnego finansowania. To, w jakim miejscu dziś znajduje się PKO Leasing, jest również wynikiem zaangażowania, umiejętności i doświadczenia naszej Sieci Sprzedaży, jak również pracowników oddziałów PKO Banku Polskiego. Od początku działamy w synergii i to stanowi naszą siłę.

CO PRZYNIESIE KOLEJNE 25 LAT DLA PKO LEASING?

Mamy w ręku wszystkie karty, które pozwalają nam mierzyć bardzo wysoko. Jesteśmy głodni kolejnych sukcesów. Nasze zasoby, profesjonalny i ambitny zespół oraz pozycja największej firmy naszej kategorii w Polsce – to wszystko daje mi podstawy do dużego optymizmu.

Paweł Pach – Posiada wieloletnie doświadczenie managerskie w obszarze bankowości przedsiębiorstw i leasingu. Od 2007 r. należy do grona kadry zarządzającej w Grupie Kapitałowej PKO BP. Od 2019 r. jest Prezesem Zarządu PKO Leasing SA oraz Przewodniczącym Rady Nadzorczej Prime Car Management. Od 2019 r. pełni funkcję Przewodniczącego Rady Związku Polskiego Leasingu. Odznaczony srebrnym krzyżem za zasługi w działalności społecznej.

PKO LEASING: THE LEADER OF THE POLISH MARKET HAS TURNED 25

INTERVIEW WITH PAWEŁ PACH, PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD AT PKO LEASING

"We want to continuously strengthen our position as the leader of the Polish leasing market. We are intensively digitizing, expanding our product offering and building multi-channel sales," says Paweł Pach, President of the Management Board at PKO Leasing.

A VERY IMPORTANT YEAR IS UNDERWAY FOR PKO LEASING – THIS YEAR THE COMPANY IS CELEBRATING ITS 25TH ANNIVERSARY. HOW WOULD YOU SUMMARIZE THIS TIME?

In one word: development. It most fully describes the transformation that our company has undergone since its founding in 1999. And there is no hint of exaggeration in this, since we are celebrating our 25th anniversary in a leading position in the Polish leasing market.

HOW HAS PKO LEASING'S BUSINESS EVOLVED OVER THE YEARS?

We were one of the first bank leasing companies in Poland, and the market itself was just taking shape. Although there was no shortage of challenges, we never lost our business stability. We finally marked our position during the period of industry consolidation in 2014-2017, which is when the current shape of the market was formed. Today we are a company that sets standards, and in terms of structure and solutions offered we are not inferior to Western Europe.

CURRENTLY, SEVERAL HUNDRED THOUSAND SME AND CORPO COMPANIES USE PKO LEASING'S SERVICES. HOW DID SUCH A POWERFUL CUSTOMER BASE TRANSLATE INTO THE COMPANY'S PERFORMANCE IN 2023?

By achieving PLN 102.5 billion in financing, the leasing sector as a whole saw a record year. In turn, our result, as PKO Leasing Group, yielded more than 13 percent market share and confirmation that we are the dominant company in our category. We produced a year-on-year growth rate of more than 16 percent, similar to the industry as a whole, and financed items worth nearly PLN 14 billion. In many areas, we significantly exceeded our targets. In order to maintain such a high level of financing, we have no other way to go but to continue digitizing our services, simplifying processes and developing partnerships with suppliers.

IN WHICH AREAS DID THE COMPANY GROW MOST DYNAMICALLY?

First and foremost, the passenger car segment deserves a mention, having caught its breath in 2023 after several challenging years. In passenger cars, we grew by more than 26 percent year-on-year. The premium vehicle category, in which we are very strong and which is immune to economic uncertainty, is worth noting here. We also had a great result in machinery and equipment – more than 2 percent year-on-year growth – a result well above the market, which recorded declines.

WHAT KEY PROJECTS AND DECISIONS CONTRIBUTE THE MOST TO THE COMPANY'S GOOD PERFORMANCE?

Today we are reaping the fruits of a strategic approach to leveraging the company's resources and digitizing processes. In 2020-2022, we successfully implemented the "Digital Age of Leasing" strategy, and since last year we have been implementing further measures, scheduled for 2023-2025.

CAN YOU GIVE EXAMPLES OF THESE INITIATIVES?

We are focusing on areas that are intended to strengthen our company's position in the market. We are strongly developing fields related to the digitalization of services, including the availability of our offer in stationary stores and the e-commerce channel. Together with PKO Bank Polski, we are working on the topic of process improvements for leasing in the iPKO service. Also this year, we are strongly developing Automarket, a platform for the sale, leasing and long-term rental of new and used cars. We are not forgetting to streamline sales processes in traditional channels – they need to be as efficient as possible and tailored to customers' needs.

WHAT ARE THE MAIN FEATURES OF AUTOMARKET?

It allows customers to easily compare cars in different financing options. We perfectly hit customers' expectations with this solution, as evidenced by great sales results in 2023.

We sold 4.7 thousand cars, recording a 25% year-on-year increase. The vehicles we offer come only from reliable sources, which – before appearing in our offer – undergo detailed technical verification. Automarket is a very good example of our omnichannel operation.

WHAT SPECIFICALLY DOES IT CONSIST OF?

We introduce omnichannel tools for customers. We integrate different communication and sales channels so that the customer has a consistent experience – regardless of whether they use services online, by phone or in person. In this way, we simultaneously improve customer satisfaction and support sales efficiency. Taking Automarket as an example, we are building omnichannel solutions, going beyond the online sales channel with our offerings, emphasizing our presence in the offline world. In late 2023 and early 2024, as part of Automarket's development, we launched our first stationary sales outlet in Gdansk, and over the coming months sales will begin in three more locations: in Warsaw and Poznan.

THAT REQUIRES INVESTMENT IN IT.

Yes. And that's why another of the strategic initiatives is the new IT architecture. We are modernizing the technology infrastructure to better manage data,

streamline business processes and enhance security. In this way, we are adapting more effectively to changing market requirements and customer needs.

DO THESE ACTIVITIES FIT INTO THE BROADER STRATEGIC VISION OF THE PKO BANK POLSKI GROUP, WHICH INCLUDES PKO LEASING?

Absolutely. One could even say that they stem from PKO Bank Polski's strategy. We carry out a number of initiatives together, building synergy at the Group level. A great example of this is the Automarket mentioned earlier, or the leasing offer available at iPKO. We aim to use the potential of each of the Companies to jointly create the best business offer on the market.

PKO LEASING HAS HAD A SUCCESSFUL 25 YEARS IN THE MARKET AND IS IN A VERY GOOD MOMENT – AS EVIDENCED BY LAST YEAR'S RESULTS AND THE MULTITUDE OF PROJECTS THE COMPANY IS IMPLEMENTING. IN THIS CONTEXT, HOW WOULD YOU DEFINE YOUR GOALS FOR THE COMING MONTHS AND YEARS?

It's true. We place great importance on process optimization. Our primary ambition is to constantly strengthen our leadership position on the Polish market and provide the best offer on the market, becoming the first choice company among customers.

AND HOW DO YOU INTEND TO ACHIEVE THIS?

The initiatives I have already mentioned serve this purpose. Such as the digitalization of processes, including customer verification tools, the availability of online leasing at our partners' online and stationary stores, and the expansion of the Customer Portal. To this end, we are building omnichannel solutions and developing our product offering. In addition to the "traditional" areas we are entering new ones. These include, for example, products in the RES and ESG category – we finance eco-activities and help customers with green business transformation, including through EU financing. Where PKO Leasing is today is also the result of the commitment, skills and experience of our Sales Network, as well as the employees of PKO Bank Polski branches. We have been working in synergy from the beginning, and this is our strength.

WHAT WILL THE NEXT 25 YEARS BRING FOR PKO LEASING?

We have all the cards in hand to aim very high. We are hungry for more successes. Our resources, professional and ambitious team and the position of the largest company in our category in Poland – all this gives me grounds for great optimism.



Paweł Pach – He has many years of managerial experience in corporate banking and leasing. Since 2007, he has been a member of the management team at PKO BP Capital Group. Since 2019, he has been President of the Management Board of PKO Leasing SA and Chairman of the Supervisory Board of Prime Car Management. Since 2019, he has served as Chairman of the Board of the Polish Leasing Association. Decorated with a silver cross for his merits in social activities.

NAJLEPIEJ ZAINWESTOWANE KILKANAŚCIE ZŁOTYCH

WYWIAD Z SZEFEM PROJEKTU DARIUSZEM DENIZIAKIEM, SOONLY FINANCE

PATENTO TO NOWA OFERTA FINANSOWA DLA KONSUMENTÓW. KILKA MIESIĘCY TEMU ZAGOŚCIŁA NA POLSKIM RYNKU, A OSTATNIO ZOSTAŁA NAGRODZONA TYTUŁEM DEBIUT ROKU. JAKI JEST POTENCJAŁ TEGO ROZWIĄZANIA, CZYM RÓŻNI SIĘ OD TYPOWYCH POŻYCZEK I CZY POWTÓRZY SUKCES ODROZCZONYCH PŁATNOŚCI? O TYM ROZMAWIAMY Z SZEFEM PROJEKTU, DARIUSZEM DENIZIAKIEM.



DARIUSZ DENIZIAK
Szef projektu, Soonly Finance

PATENTO TO ROZWIĄZANIE Z KATEGORII PRE-PENSJA. A JAK PENSJA, TO OFERTA DLA PRACOWNIKÓW. JAK MOŻNA JĄ NAJKRÓCEJ ZDEFINIOWAĆ?

Pre-pensja to elastyczna wypłata części wynagrodzenia w dowolnym momencie miesiąca. Koniec z czekaniem do dnia wypłaty, koniec z pytaniem się w kadrach, kiedy wyjdą przelewy. Częściowa kwota wynagrodzenia będzie mogła być wypłacona przez pracownika, w czasie 15 minut. Jednorazowo pracownik będzie mógł wypłacić maksymalnie do 30 procent swojej pensji.

CZYM CHCECIE ZDOBYĆ RYNEK?

Ofertę kierujemy do pracodawców, którzy chcą zwiększyć komfort pracy swoich pracowników. Wysokie stopy procentowe i inflacja mocno wydrenowały oszczędności Polaków. Tak wynika z naszych rozmów z klientami i badań Warszawskiego Instytutu Bankowości. Spowodowało to, że Polacy między jedną a drugą wypłatą są bardziej narażeni na nagłe wydatki. Swoboda w budowaniu płynności finansowej w trakcie miesiąca jest dużo mniejsza. Nikt nie lubi zastanawiać się czy konieczny wydatek zaplanować teraz, czy „po dziesiątym”, czyli jak dojdzie przelew. Pracodawcy mogą się zatem do tych potrzeb pracowników dostosować i zadbać o to, by ich finansowa równowaga była zachowana.

JAK WYGLĄDA PROCES WYPŁATY OD STRONY TECHNICZNEJ?

Pracownik musi tylko wyrazić zgodę na potrącenie potrzebnej sumy z wynagrodzenia – tak jak przy innych benefitach, typu karta sportowa. Dzięki temu później będzie mógł korzystać z wypłat online. Następnie loguje się na swój profil Patento, składa prosty wniosek i pieniądze trafiają ekspresowo na jego konto. W momencie, gdy pracodawca będzie robił listę płac, my poinformujemy go, ile pracownik wypłacił wcześniej. Ta suma zostanie potrącona z wynagrodzenia za dany miesiąc. Będzie to wyglądało tak samo, jak przy wypłacie zaliczek. Ale w przypadku pre-pensji my cały proces „bierzemy na siebie” i obsługujemy od strony technicznej.

JAKI JEST KOSZT KORZYSTANIA Z PRE-PENSJI DLA PRACOWNIKA?

Taki, jaki wszyscy najbardziej lubią, czyli może być zerowy. To do pracodawcy należy decyzja, czy będzie chciał wesprzeć pracownika tym benefitem, czy przenieść jego koszty na osobę zatrudnioną. Tak więc cennik zależy od wielkości firmy, natomiast jeśli pracodawca chciałby wziąć opłaty na siebie, to wynoszą one zaledwie kilkanaście złotych miesięcznie za pracownika. Z naszych doświadczeń wynika, że może to być najlepiej zainwestowane kilkanaście złotych w zadowolenie pracownika.

CZY KAŻDA FIRMA MOŻE SKORZYSTAĆ Z PRE-PENSJI?

Taki jest cel, aby wszyscy pracodawcy

mieli tę możliwość. Obecnie staramy się skupiać na średnich i dużych firmach, aczkolwiek docelowo będziemy mieli także rozwiązanie niemal nie wymagające żadnych integracji od strony IT. To pozwoli podłączyć do systemu także mniejszych pracodawców.

CZY PRACOWNIK MUSI BYĆ ZATRUDNIONY NA KONKRETNY RODZAJ UMOWY, ABY SKORZYSTAĆ Z BENEFITU?

Obsługujemy główne formy zatrudnienia, takie jak umowa o pracę i umowa zlecenie.

JAK OCENIA PAN ZAINTERESOWANIE TEGO TYPU USŁUGĄ?

W zeszłym roku robiliśmy badania i zidentyfikowaliśmy dużą grupę osób, która nie chce korzystać z typowych ofert

kredytowych. Choć mają dobrą zdolność kredytową, to z zasady wolą pożyczyć u rodziny lub znajomych niż w jakiegokolwiek instytucji finansowej. Jest to dosyć znaczna grupa osób i właśnie do nich kierowany jest nasz produkt. Osoby te bardzo pozytywnie oceniły naszą usługę jako benefit pracowniczy.

JAK CHCECIE ZACHĘCIĆ PRACODAWCÓW DO WEJŚCIA WE WSPÓŁPRACĘ?

Na początku współpracy jesteśmy w stanie zagwarantować pracodawcom bezpłatny okres próbny, który może trwać do trzech miesięcy. Opcja ta daje możliwość sprawdzenia naszego produktu, przetestowania go – zarówno przez pracodawców, jak i pracowników. Jesteśmy już po pierwszych testach i o wyniki kolejnych jesteśmy spokojni.

BEST INVESTED DOZEN ZLOTYS

INTERVIEW WITH THE PROJECT'S HEAD, DARIUSZ DENIZIAK, SOONLY FINANCE

PATENTO IS A NEW FINANCIAL OFFER FOR CONSUMERS. IT ENTERED THE POLISH MARKET A FEW MONTHS AGO AND HAS BEEN RECENTLY AWARDED WITH THE TITLE OF DEBUT OF THE YEAR. WHAT IS THE POTENTIAL OF THIS SOLUTION, HOW DOES IT DIFFER FROM TYPICAL LOANS AND WILL IT REPEAT THE SUCCESS OF DEFERRED PAYMENTS? WE ARE DISCUSSING THIS WITH THE PROJECT'S HEAD, DARIUSZ DENIZIAK.



PATENTO IS A PRE-SALARY SOLUTION. TALKING ABOUT SALARY – WE MEAN AN OFFER FOR EMPLOYEES. HOW CAN IT BE DEFINED IN THE SHORTEST TERMS?

The pre-salary is a flexible payment of part of your salary at any time of the month. No more waiting until payday, no more asking around in the HR department when transfers will go out. Partial amount of the salary can be paid out by the employee within 15 minutes. A maximum of up to 30 per cent of an employee's salary will be paid out at the time.

HOW DO YOU WANT TO WIN OVER THE MARKET?

The offer is aimed at employers who want to increase their employees' work comfort. High interest rates and inflation have drained the Poles' savings heavily. This is a conclusion of our discussions with clients and research by the Warsaw Institute of Banking. This made the Poles more vulnerable to sudden expenses between one paycheck and the next. There is much less freedom to build up liquidity over the course of a month. No one likes to think on whether a necessary expense should be planned now or 'after the 10th', i.e. when the transfer arrives. Employers can therefore adapt to these needs of employees and ensure that their financial equilibrium is maintained.

HOW DO YOU MAKE A WITHDRAWAL, FROM A TECHNICAL POINT OF VIEW?

The employees only need to agree to deduct the necessary amount from their

salary – as with other benefits, such as a sports card. This will enable them to use online withdrawals later. They log on to their Patento profile, submit a simple application and the money arrives swiftly into the account. When the employer does the payroll, we will inform them how much a given employee has paid out. This sum will be deducted from the salary for that very month. This will look the same as the payment of advances. But in the case of the pre-salary, we 'manage the whole process' and handle the technical side.

WHAT IS THE EMPLOYEE'S COST OF THE PRE-SALARY?

The kind that everyone likes best, which means it could be zero. It is up to the employer to decide whether they want to support the employee with this benefit or pass on the cost to the employee. Thus, the price list depends on the size of the company, whereas if the employer would like to take the fees on himself, it amounts to only a dozen or so zloty per month per employee. In our experience, this can be the best invested dozen zloty in employee satisfaction.

CAN EVERY COMPANY BENEFIT FROM THE PRE-SALARY?

We aim for all employers to have this opportunity. At the moment, we are trying to focus on medium and large companies, although ultimately we will have such a solution almost without any integration needed on the IT side. This will allow also to connect smaller employers to the system.

DOES AN EMPLOYEE HAVE TO BE ON A SPECIFIC TYPE OF CONTRACT TO BENEFIT?

We handle the main forms of employment, such as a contract of employment and a contract of mandate.

WHAT IS YOUR ASSESSMENT OF THE POTENTIAL INTEREST IN THIS TYPE OF SERVICE?

Last year we did research and identified a large group of people who do not want to take typical credit offers. Although they have good creditworthiness, they generally prefer to borrow from family or friends rather than from any financial institution. This is quite a significant group of people and it is at them that our product is directed. These people were very positive about our service as an employee benefit.

HOW DO YOU WANT TO ENCOURAGE EMPLOYERS TO ENTER INTO COLLABORATION?

At the beginning of the cooperation, we are able to guarantee employers a free trial period, which can last up to three months. This option provides an opportunity to test our product, by both employers and employees. We are already after the first tests and we are confident about the results of the next ones.





OKNO PAVA.

STWORZONE DLA ENERGII

Geometryczny i stabilny profil PAVA kryje w sobie ewolucyjne rozwiązania technologiczne. Dzięki innowacyjnej metodzie suchego wklejania szyby STV, okno PAVA zyskuje o wiele lepszą statykę i sztywność. Środkowa uszczelka gwarantuje jeszcze większą izolację cieplną, a obniżony o 10%* profil skrzydła to więcej naturalnego światła we wnętrzu. Wprowadź energetyczną fuzję rozwiązań do swojej codzienności.

* Dla okna 1-skrzydłowego o wymiarze 800 x 800 mm

Rozbudowa systemu metra, realizacja masterplanu – M3, Etap I – Praga

Dzielnica Praga-Południe jest jedną z tych w Warszawie, które mogą pochwalić się największą gęstością zaludnienia. To chociażby wynik zmian struktury terenów przemysłowych osiedla Kamionek oraz dogęszczenia zabudowy mieszkalnej na osiedlu Gocław. W efekcie niezbędny jest rozwój infrastruktury towarzyszącej: usług, oświaty, ale też komunikacji.

Planowany przebieg linii metra M3 od strony zachodniej – od stacji Stadion Narodowy aż po osiedle Gocław (Etap I – Praga) – przyczyni się do polepszenia warunków życia mieszkańców poprzez udostępnienie sprawnego i szybkiego środka transportu miejskiego.

Otwarcie 9 lutego oferty w przetargu na „Wykonanie prac projektowych dla III linii metra w Warszawie – Etap I – Praga wraz ze Stacją Techniczno-Postojową” było kolejnym krokiem w kierunku realizacji jej I odcinka, o długości ponad 8 km. Znajdzie się na nim siedem stacji, w tym sześć nowych: Dworzec Wschodni, Mińska, Wiatraczna, Ostrobramska, Jana Nowaka-Jeziorańskiego, Gocław. Ostatecznie ofertę na zaprojektowanie tego odcinka linii M3 złożyło konsorcjum: ILF CONSULTING ENGINEERS POLSKA Sp. z o.o. (lider) oraz METROPROJEKT Sp. z o.o. Oferta została zaakceptowana. Zaproponowana kwota wynosi 78 181 260,00 zł brutto, a zamawiający przeznaczył na ten cel 81 524 916,60 zł brutto. Sama budowa powinna rozpocząć się w 2028 roku.

W kolejnych etapach linia M3 ma zostać przedłużona pod Wisłą w kierunku Siekierok, a dalej – przez Sielce – do skrzyżowania z M1 na wysokości stacji Raclawicka. Dalej ma przebiegać przez Wyględów aż do przystanku PKP Żwirki i Wigury, gdzie skrzyżuje się z M4. Docelowo M3 będzie liczącą 15 stacji linią obwodową – ma przebiegać łukiem wokół centrum i dowozić pasażerów do innych linii: istniejących M1, M2 oraz planowanych M4, M5.

Zgodnie z założeniami masterplanu, w **Warszawie do 2050 roku mają powstać trzy nowe linie**. Dzięki temu ponad połowa mieszkańców stolicy – zgodnie z ideą miasta 15-minutowego – będzie mieszkać w zasięgu dojazdu do stacji metra. To będzie oznaczało, że 17 z 18 dzielnic ma mieć dostęp do podziemnej kolei.

Już w marcu tego roku, na sesji budżetowej Rady Miasta st. Warszawy, odbędzie się głosowanie nad zapewnieniem funduszy na prace przedprojektowe dla linii M4. Ma ona połączyć Tarchomin z Wilanowem długimi na 26 kilometrów tunelami, z 23 stacjami po drodze. Celem prac przedprojektowych będzie opracowanie wstępnego projektu koncepcyjnego, pozwalającego na ustalenie stref wpływu obiektów metra na otoczenie; wykonanie badań i dokumentacji geologicznej; analiz w zakresie technicznym, środowiskowym, eksploatacyjnym, a także możliwości podziału linii M4 na odcinki oraz kolejności ich realizacji.

Niezależnie od projektowania i planów obecnie w Warszawie powstają trzy ostatnie przystanki na bemowskim fragmencie linii M2: Lazurowa, Chrzanów i Karolin, a także nowa Stacja Techniczno-Postojowa. Te prace mają zakończyć się w 2026 roku.

5 linii metra do 2050 roku



Extension of the metro system and implementation of the masterplan – Metro Line 3, Stage I – Praga

Praga-Południe is one of the Warsaw districts with the highest population density. This has resulted, inter alia, from structural changes to the post-industrial areas of the Kamionek estate and from the increasing density of residential built-up areas in the Goćław estate. Considering the above, it proves necessary to expand the accompanying infrastructure, i.e., the service and education base, as well as transport.

The planned construction of Metro Line 3 from the western direction – **from the Stadion Narodowy station to the Goćław estate (Stage I – Praga)** – will contribute to improving the living conditions of residents by providing an efficient and fast means of urban transport.

The bid submitted as part of the tender for the "Design work for Metro Line 3 in Warsaw – Stage I – Praga, together with the Technical and Holding Station" was opened on 9 February, marking another step towards the construction of the first 8-kilometre-long section of that line. It will feature seven stations, including six new ones: **Dworzec Wschodni, Mińska, Wiatraczna, Ostrobramska, Jana Nowaka-Jeziorańskiego** and **Goćław**. The bid was submitted by a consortium composed of ILF CONSULTING ENGINEERS POLSKA Sp. z o.o. (as the consortium leader) and METROPROJEKT Sp. z o.o. The offer was accepted. The amount proposed is PLN 78,181,260.00 gross, with the contracting authority allocating PLN 81,524,916.60 gross for this purpose. The construction process is planned to start in 2028.

The **subsequent stages** of work will involve extending **Metro Line 3** under the Vistula River towards Siekierki, and further – via Sielce – to the junction with Metro Line 1

at the Raławicka station. It is then planned to continue through Wyględów to the Żwirki i Wigury station, where it will intersect with the prospective Metro Line 4. Ultimately, Metro Line 3 will be a 15-station ring line running around the city centre and carrying passengers to other lines: the existing Metro Lines 1 and 2, and the planned Metro Lines 4 and 5.

According to the masterplan, **three new lines will be built in Warsaw by 2050**. This means that more than half of Warsaw residents, based on the idea of a 15-minute city, will live within a walking distance of a metro station. This will correspond to 17 out of 18 districts having access to metro transport.

In March this year, the budget session of the Warsaw City Council will be voting on the funds for the pre-design work concerning Metro Line 4, to connect Tarchomin with Wilanów via 26-kilometre-long tunnels, with 23 stations along the way. The purpose of the pre-design work will be to develop a preliminary conceptual design to establish the metro impact zones for the surrounding areas; to carry out surveys and prepare geological documentation; to conduct technical, environmental and operational analyses; and to determine the possibility of dividing Metro Line 4 into sections and establish the order of their construction.

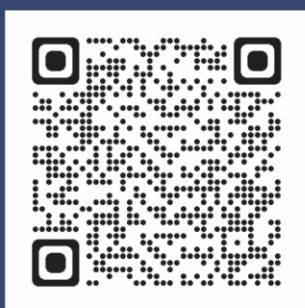
Regardless of the design and plans, the last three stations on the Bemowo section of Metro Line 2 are currently under construction, i.e., the Lazurowa, Chrzanów and Karolin stations, as well as a new Technical and Holding Station. These works will be completed in 2026.



GENERALNY WYKONAWCA

AKADEMIK WARSZAWA WILANOWSKA,
STUDENT DEPOT

Kajima Poland jest częścią międzynarodowej korporacji budowlanej z japońskimi korzeniami. Specjalizujemy się w generalnym wykonawstwie dużych obiektów kubaturowych w formule design & build, głównie dla branży logistycznej, przemysłowej, handlowej oraz mieszkaniowej



Transformacja sektora budynkowego



ALEKSANDRA STĘPNIAK

Public Affairs Manager, VELUX Polska

Biorąc pod uwagę cele europejskiej polityki klimatycznej, w tym najnowsze wytyczne dotyczące ograniczenia emisyjności gospodarek o 90% do roku 2040, oraz fakt, że budownictwo odpowiada za ok. 37% globalnych emisji, jednym z największych wyzwań najbliższych lat będzie przeprowadzenie skutecznej transformacji całego sektora – począwszy od produkcji materiałów budowlanych, poprzez fazę eksploatacji budynków, a skończywszy na wydłużaniu cyklu życia budynków lub odpowiednim planowaniu ich ewentualnych rozbiórek.

Największy ślad węglowy generowany jest w fazie eksploatacji budynku, a więc przede wszystkim należy zadbać o to, aby wszystkie nowo powstające obiekty były zeroemisyjne, do czego już wkrótce zobliguje nas znowelizowana dyrektywa w sprawie charakterystyki energetycznej budynków, oraz o istotne zwiększenie tempa renowacji. Obecne, na poziomie ok 1% rocznie, jest niewystarczające do osiągnięcia wspomnianych wcześniej celów, a także by zadbać o bezpieczeństwo energetyczne, komfort i zdrowie właścicieli i mieszkańców tych budynków.

Kompleksowa modernizacja energetyczna ma olbrzymi i wciąż niewykorzystany potencjał likwidacji problemu ubóstwa energetycznego, zmniejszenia zależności od fluktuacji cen na rynku energii i zależności od paliw kopalnych. To kluczowe, zwłaszcza w perspektywie planowanego wprowadzenia w roku 2027 tzw. ETS 2, czyli rozszerzenia europejskiego systemu handlu emisjami na sektor budynków i transportu.

Podnoszenie poziomu efektywności energetycznej sprzyja również poprawie jakości powietrza zewnętrznego, co wciąż jest kluczowym wyzwaniem dla Polski, oraz klimatu wewnątrz pomieszczeń. To ostatnie zagadnienie, choć istotne, bardzo często jest pomijane w dyskusjach o budynkach. Jeden na trzech Europejczyków i co czwarty Polak narażeni są na zagrożenia związane z klimatem wewnątrz pomieszczeń, co bezpośrednio wpływa na jakość naszego życia i zdrowie, ale również na możliwości skupienia się, czy produktywność. Lepszy dostęp do światła dziennego może zmniejszyć absencję w pracy nawet o 15%, a osoby pracujące lub uczące się w miejscach z dostępem do naturalnego światła śpią w nocy średnio o 45 min dłużej. Z danych Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) wynika, że polityka wpierająca inwestycje w budownictwo mieszkaniowe miałaby większy wpływ na zdrowie w okresie od dwóch do czterech lat niż bezpośrednie inwestycje na cele zdrowotne. W samej tylko Polsce inwestycje w renowację budynków i poprawę jakości klimatu wewnątrz pomieszczeń mogłyby przynieść oszczędności na poziomie 17 mld euro do roku 2050, zwiększając produktywność i redukując koszty opieki zdrowotnej.

Kompleksowa modernizacja energetyczna budynków to również olbrzymi impuls na rynku pracy i możliwość stworzenia ok. 300 tys. nowych, bezpośrednich i pośrednich miejsc pracy w ciągu najbliższych 30 lat.

Warunkiem przeprowadzenia efektywnej transformacji sektora jest ambitna i konsekwentnie realizowana polityka, a także odpowiednie narzędzia, np. programy wsparcia finansowego, jak chociażby planowany Społeczny Fundusz Klimatyczny.

Warto również pamiętać, że skuteczna transformacja sektora budynków musi przebiegać równoległe do zmian w ciepłownictwie oraz elektroenergetyce, w tym rozwoju i modernizacji sieci przesyłowych.



Transformation of the building sector



Taking into account the goals of the European climate policy, including the latest guidelines for reducing the emission intensity of economies by 90% by 2040, and the fact that the construction industry is responsible for approx. 37% of the global emissions, one of the biggest challenges in the coming years will be to conduct an effective transformation of the entire sector: from the production of construction materials and the exploitation of buildings through to the extension of the life cycle of buildings or appropriate planning of the demolition process.

The largest carbon footprint is generated during the building's exploitation phase, therefore, it is necessary to ensure that all newly constructed facilities are zero-emission, which will soon be required by the amended Energy Performance of Buildings Directive, and to significantly increase the renovation rate. Its current level, approx. 1% per year, is insufficient to achieve the above mentioned goals or ensure energy security, comfort and health of the owners and residents of these buildings.

Comprehensive energy modernization has an enormous and still untapped potential for eliminating energy poverty, as well as reduction of dependence on price fluctuations on the energy market and fossil fuels. This is crucial, especially in view of the planned introduction in 2027 of the so-called

ETS 2, i.e. the extension of the EU Emissions Trading System to the buildings and transport sectors.

Increasing the level of energy efficiency also helps improve the quality of outdoor air, which is still a key challenge for Poland, as well as the indoor climate. The latter, although important, is very often omitted in discussions concerning buildings. One in three Europeans and one out of four Poles are exposed to threats related to indoor climate, which directly affects the quality of our life and health, but also the ability to concentrate and our productivity levels. Better access to daylight can reduce absenteeism by up to 15%, and people working or studying in places with access to natural light sleep an average of 45 minutes longer at night. Data provided by the World Health Organization (WHO) shows that policies supporting investment in housing would have a greater impact on health over the period of two to four years than direct investments in health-related areas. In Poland alone, investments in building renovation and indoor climate improvement could generate savings of EUR 17 billion by 2050, increasing productivity and reducing health care costs.

Comprehensive energy modernization of buildings constitutes a huge stimulus also for the labour market and creates the possibility of generating approx. 300,000 new direct and indirect jobs within the next 30 years.

The conditions that need to be met for an efficient transformation of the sector to happen are ambitious and consistently implemented policies, as well as the use of appropriate tools, e.g. financial support programmes, such as the planned Social Climate Fund.

It is also worth remembering that the efficient transformation of the buildings sector must take place in parallel with changes in the heating and power engineering sectors, including the development and modernization of energy grids.





System AGS

WYPRZEDZAJĄCA OCHRONA BOCZNA DLA RUSZTOWAŃ FASADOWYCH

- ▶ Szybki montaż i demontaż bez użycia narzędzi
- ▶ Lekkie elementy o niewielkiej kubaturze transportowej
- ▶ Możliwa jest późniejsza przebudowa poszczególnych poręczy, niezależnie od kolejności montażu
- ▶ Zgodny z filozofią Zintegrowanych Systemów: może być łączony z innymi elementami Allround



Dalsze informacje w filmie:
yt-ags-en.layher.com

Layher. 

Więcej możliwości. Ten system rusztowań.

Czy rynkowi nieruchomości grozi „bańka węglowa”?



**ILONA
OTOKA**

Senior ESG Consultant oraz licencjonowana rzeczoznawczyni majątkowa w międzynarodowej firmie doradczej Cushman & Wakefield.

Globalny rynek nieruchomości, jeden z głównych emitentów gazów cieplarnianych, powinien w ciągu niespełna trzech dekad stać się zero-emisyjny. Szacuje się, że w 2050 roku na świecie nadal będzie funkcjonować aż 80% budynków, z których korzystamy już dziś¹, a to najlepiej pokazuje skalę wyzwania. Tymczasem rynek nieruchomości komercyjnych wciąż oficjalnie nie uznał zarówno kosztów koniecznych modernizacji budynków, jak i kosztów opóźnienia czy zaniechania takich działań. Jednocześnie brak rynkowych standardów, wskaźników i systemu zbierania danych ogranicza rzeczoznawcom majątkowym możliwości włączania ryzyk dot. ESG do wyceny nieruchomości. Ten impas znacząco podnosi ryzyko wystąpienia tzw. carbon bubble.

„Aktualnie fundusze inwestycyjne często korzystają z narzędzi służących do oceny ryzyka klimatycznego – m.in. CRREM (Carbon Risk Real Estate Monitor), aby określić, które aktywa z ich portfeli można określić jako problematyczne z punktu widzenia oddziaływania na środowisko i ryzyka utraty ich wartości w czasie. Jednocześnie rzeczoznawcy majątkowi nadal nie mają wystarczających danych rynkowych, aby odpowiednio odzwierciedlić ryzyka transformacji związane z ESG w wycenach. To może utrzymywać wartość nieruchomości na wyższym poziomie, co z kolei może wpłynąć na ryzyko powstania tzw. „bańki węglowej” na rynku”, tłumaczy Ilona Otoka, Senior ESG Consultant oraz licencjonowana rzeczoznawczyni majątkowa w międzynarodowej firmie doradczej Cushman & Wakefield.

Tego zdania są między innymi eksperci The Urban Land Institute Europe (ULI), którzy ostrzegają branżę nieruchomości przed poważnym kryzysem, o ile nie zostaną wypracowane standardy pozwalające na realne odzwierciedlenie skutków transformacji w wycenach.

Istnieje bowiem obawa, że jeśli wyceny nieruchomości nie będą odzwierciedlać kosztów i korzyści dekarbonizacji, a także innych czynników związanych z transformacją, jak np. nieprzebrnięcie przyszłych przepisów lub niespełnienia oczekiwań i wymogów rynkowych w zakresie ESG, może powstać tzw. bańka węglowa.

„Jeśli pozwolimy na jej rozrośnięcie się i zbyt późno odzwierciedlenie czynników związanych z transformacją w kierunku gospodarki niskoemisyjnej w wycenach, istnieje ryzyko, że tzw. „bańka węglowa” może doprowadzić do nagłych dostosowań cen”, dodaje **Iłona Otoka**.

CORAZ WIĘKSZA GRUPA BUDYNKÓW BIUROWYCH Z RYZYKIEM WYPADNIĘCIA Z RYNKU

Raport „Obsolescence = Opportunity: The next evolution of office space in Europe” przygotowany przez ekspertów Cushman & Wakefield wykazał, że ponad trzy czwarte (76%) budynków biurowych w Europie do 2030 roku może być przestarzała, o ile właściciele nie zainwestują w rozwiązania mające na celu podniesienie ich jakości lub nie znajdą dla nich alternatywnych zastosowań. Poza coraz bardziej intensywnymi działaniami legislacyjnymi w zakresie minimalnych standardów zrównoważonego rozwoju, kluczowe czynniki wpływające na ryzyka dla aktywów biurowych to także zmieniające się modele pracy, rosnące wymagania najemców, jak również niepewna sytuacja gospodarcza.

„O ile oszacowanie kosztów wymiany systemów budynkowych czy innych elementów związanych z modernizacją nieruchomości nie jest procesem skomplikowanym, o tyle dużo trudniej jest skalkulować chociażby ryzyko wynikające z pojawienia się nowych podatków czy opłat związanych z nadprogramowymi emisjami CO₂. Tymczasem fala tzw. „stranded assets” może nadejść dużo szybciej, niż mogłoby się wydawać”, mówi **Iłona Otoka**.

Według analizy przeprowadzonej przez międzynarodową organizację, która tworzy uznane na całym świecie benchmarki do śledzenia wyników ESG dla branży nieruchomości – GRESB² – w Europie średni „stranding year” w sektorze nieruchomości przypada już na 2026 rok. A to jasny sygnał, że proces transformacji musi znacząco przyspieszyć.

„Stranding year” to pojęcie wprowadzone przez inicjatywę Carbon Risk Real Estate Monitor (CRREM), w ramach której powstało narzędzie pozwalające inwestorom i właścicielom nieruchomości zidentyfikować i ocenić ryzyko związane z emisją dwutlenku węgla w budynkach w trakcie ich użytkowania w kontekście wymogów regulacyjnych. Pokazuje to w praktyce, jak dana nieruchomość jest położona na ścieżce dekarbonizacji zgodnej z celem Porozumienia Paryskiego, zakładającym utrzymanie średniego

wzrostu globalnej temperatury na poziomie poniżej 1,5° C poprzez osiągnięcie zerowej emisyjności netto do 2050 roku.

Osiągnięcie „stranding year” pokazuje, że nieruchomości nie spełnia aktualnych i przyszłych standardów efektywności energetycznej i oczekiwań rynku w tym zakresie, i w najbliższym czasie wymagać będzie poniesienia nakładów inwestycyjnych oraz może być przedmiotem nowych opłat związanych np. z emisjami dwutlenku węgla.

KROK PO KROKU DO ZNIWELOWANIA BAŃKI WĘGLOWEJ

„Brak standardu rynkowego to największe wyzwanie, któremu nie sprostamy z dnia na dzień. Bez rzetelnych analiz i dowodów nie jesteśmy w stanie powiedzieć dziś, o ile poczynione nakłady inwestycyjne faktycznie wpłyną na efektywność energetyczną i wartość nieruchomości. To, co możemy jako rzeczoznawcy robić już teraz, to opisywać ryzyka na etapie wycen i wziąć pod uwagę specjalistyczne analizy (jak chociażby ocena ryzyka klimatycznego), tak aby najrzetelniej podejść do kalkulacji wartości,” tłumaczy **Iłona Otoka**. *„Coraz więcej naszych klientów wykonuje analizy Net Zero i tworzy strategie dekarbonizacji dla swoich nieruchomości, co jest krokiem w dobrą stronę. Przydatną informacją w procesie wyceny jest przykładowo określony tzw. stranding year, czyli orientacyjny termin, w którym nieruchomości znajdują się powyżej ścieżki dekarbonizacyjnej wynikającej z celów porozumienia Paryskiego i mogą stać się mniej atrakcyjne ze względu na zmiany transformacyjne w kierunku gospodarki niskoemisyjnej. Do zmian tych należą m.in. nowe wyzwania środowiskowe, restrykcyjne przepisy dotyczące zrównoważonego rozwoju czy zmieniające się normy społeczne i relacje rynkowe, w tym wymagania najemców czy inwestorów. Niekompatybilność z gospodarką niskoemisyjną sprawia, że nieruchomości nieefektywne energetycznie lub zależne od paliw kopalnych będą mniej pożądane i uważane za inwestycje bardziej ryzykowne. Analiza tego ryzyka pozwala na zminimalizowanie jego negatywnego wpływu na wartość nieruchomości,”* dodaje.

Trzeba tu wspomnieć, że nie każda metoda wyceny pozwala na bezpośrednie uwzględnienie takiego ryzyka. Łatwiej jest w podejściu dochodowym, metodzie dyskontowania strumieni dochodów. Natomiast przy wycenie w podejściu porównawczym czy metodzie kapitalizacji prostej pojawia się problem uwzględnienia nakładów inwestycyjnych i powyższych ryzyk związanych z transformacją i zmianami klimatycznymi.

„Rzeczoznawcy działają na podstawie przepisów prawa i standardów zawodowych, ale jeżeli chodzi o postrzeganie ryzyka to opierają się przede wszystkim na danych rynkowych. Zmiany muszą następować szybko, a odpowiedź rynku musi być jasna. Konieczne jest też uregulowanie kwestii uwzględniania czynników związanych ze zrównoważonym rozwojem i transformacją w kierunku gospodarki niskoemisyjnej w standardach i regulacjach – tylko wtedy rzeczoznawcy majątkowi będą mogli w pełni odzwierciedlić ryzyka transformacji w wycenie,” podsumowuje **Iłona Otoka**.

Dodatkowe informacje na stronie: www.cushmanwakefield.com

¹ Call for action: Seizing the decarbonization opportunity in construction, McKinsey

² Global Real Estate Sustainability Benchmark

Is the real estate market at risk of a ‘carbon bubble’?

Global real estate – one of the largest contributors to greenhouse gas emissions – should become net-zero in less than three decades. With as much as 80% of the predicted building stock for 2050 already in existence today¹, this best illustrates the scale of the challenge. Meanwhile, the commercial real estate market has not, as of yet, officially acknowledged either the costs of necessary property upgrades or the costs of delaying or not taking any action. At the same time, due to a lack of market standards, benchmarks and a system of data collection, valuers can hardly factor ESG risks in property valuations. This impasse has significantly increased the risk of a carbon bubble.

“Today, investment funds frequently rely on climate risk assessment tools such as CRREM (Carbon Risk Real Estate Monitor) in assessing which assets in their portfolios are likely to be stranded in terms of environmental impact and risk of losing value over time. At the same time, valuers still lack sufficient market data to properly factor ESG transition risks in real estate values. This is likely to keep property values at higher levels, leading to a risk of a carbon bubble,” explains **Ilona Otoka, Senior ESG Consultant, Licensed Valuer, global real estate services firm Cushman & Wakefield.**

This view is shared by The Urban Land Institute Europe (ULI), which has warned the real estate industry against a serious crisis unless it develops standards for factoring transition effects in pricing.

The concerns are that if real estate values do not factor in decarbonisation costs and benefits or other transition factors, such as non-compliance with future ESG regulations or expectations and requirements, this may lead to a carbon bubble.

“If we allow it to inflate and take too long to incorporate the risks of transition towards a low-carbon economy in real estate values, the carbon bubble is likely to result in sudden repricing,” adds **Ilona Otoka.**

A GROWING PROPORTION OF OFFICE STOCK IS AT RISK OF FALLING OUT OF THE MARKET

According to Cushman & Wakefield’s report *Obsolescence = Opportunity*: The next evolution of office space in Europe, more than three quarters (76%) of office stock across Europe will be at risk of obsolescence by 2030 unless landlords actively invest in improving the quality of their space or look for alternative uses for it. The combination of changing work patterns, growing occupier requirements, an uncertain economic backdrop, as well as increasing legislative action around minimum sustainability standards, are all key factors driving this risk to office assets.

“While it is not too complicated to give an estimate of the costs of replacing a building’s systems or other upgrades,





it is much more difficult to assess the risk of new taxes or charges for excess carbon emissions. Meanwhile, a wave of stranded assets is likely to arrive much sooner than we may think,” says **Ilona Otoka**.

According to GRESB², an international organisation providing validated ESG performance benchmarks for real estate, the average stranding year for the European property sector is 2026. This is a clear signal that transition must significantly accelerate.

A “stranding year” is a term introduced by the initiative Carbon Risk Real Estate Monitor (CRREM), which has developed a tool enabling property investors and landlords to identify and assess the risk of operational (in-use) carbon emissions against regulatory requirements. It shows, in practice, when a property is on the decarbonisation pathway consistent with the target of the Paris Agreement of limiting the average global warming to 1.5°C by reaching net zero by 2050.

A stranding year for an individual asset means the point in time at which it no longer meets current and future energy efficiency standards and market expectations, and will require additional investment in the near future or may be subject to new charges, e.g. on carbon emissions.

DEFLATING THE CARBON BUBBLE STEP BY STEP

“The lack of a market standard is the biggest challenge, which cannot be overcome overnight. Without reliable analyses and evidence, we are unable today to assess to what extent capex could improve a property’s energy efficiency and value. What we, as valuers, can already do is describe risks in real estate valuation and take account of specialist analyses such as climate risk analyses in order to calculate asset property

values as best as we can,” explains **Ilona Otoka**. *“More and more of our clients are carrying out net-zero analyses and developing decarbonisation strategies for their real estate, which is a step in the right direction. A useful piece of information during the valuation process is, for example, the stranding year, that is an expected year in which a property will be above a decarbonisation pathway resulting from the targets set in the Paris Agreement and is likely to become less attractive due to the transition towards a low-carbon economy. This transition includes new environmental challenges, strict sustainability regulations or changing social norms and market relations, including tenant and investor requirements. Properties that are energy-inefficient or dependent on fossil fuels will be incompatible with a low-carbon economy and as such will be less sought-after and considered more risky. Taking account of this risk will help minimise its negative impact on property values.”*

Not every valuation method allows for taking account of this risk. The income approach and a discounted cash flow method make it easier. By contrast, the comparative approach or a simple capitalisation method can hardly take account of capital expenditure and transition or climate change risks.

“Valuers act in compliance with legal regulations and professional standards, but when it comes to risk assessment, they rely primarily on market data. Change must take place fast and the market’s response must be clear. Standards and regulations must also regulate the issue of taking account of sustainability factors and transition toward a low-carbon economy – only then will valuers be able to fully reflect the transition risks in property values,” concludes **Ilona Otoka**.

For additional information, visit: www.cushmanwakefield.com

¹ Call for action: Seizing the decarbonization opportunity in construction, McKinsey

² Global Real Estate Sustainability Benchmark

Podsumowanie 2023 i prognozy na 2024 – perspektywa Fracht FWO Polska

Początek roku to zwyczajowo dobry moment do refleksji nad minionymi dwunastoma miesiącami i próby ich zwięzłego podsumowania. Niestety, dla branży Transportu, Spedycji i Logistyki (TSL), rok 2023 nie był szczególnie pomyślny. Sytuacja geopolityczna w Europie negatywnie odbiła się na sektorze transportu drogowego i kondycji przewoźników. Spadek produkcji przemysłowej, rosnące koszty życia i ograniczona konsumpcja wyraźnie zredukowały popyt na usługi transportowe. Ten trend był szczególnie zauważalny w pierwszym półroczu, ale w różnym stopniu utrzymywał się przez cały rok.

TRUDNOŚCI BRANŻY TSL W 2023 ROKU

Rynkową reakcją na malejący popyt było dostosowanie stawek transportowych, co widoczne było w wyraźnym spadku indeksu stawek spotowych. Dodatkowo, wprowadzenie nowych regulacji związanych z Pakietem Mobilności, mających poprawić efektywność i zgodnych z polityką ograniczania emisji CO₂, będzie miało długotrwałe konsekwencje dla branży TSL. Zwiększenie opłat za korzystanie z autostrad i dróg federalnych w Niemczech od 1 grudnia oraz nowe regulacje w imporcie i strefach wolnych od emisji w miastach Wielkiej Brytanii dodatkowo podniosły koszty funkcjonowania przedsiębiorstw transportowych, a trend ten może utrzymać się także w pierwszej połowie 2024 roku.

PERSPEKTYWY NA 2024 ROK

Przyszłość branży logistycznej wydaje się niepewna i niestabilna w 2024 roku. Wpływ sytuacji geopolitycznej i ekonomicznej będzie odczuwalny dla wielu graczy na rynku, co już teraz stanowi sygnał nadchodzącej niestabilności. Nowy rok przyniósł ponad 50% wzrost cen frachtów morskich kontenerowych z Dalekiego Wschodu, spowodowany omijaniem Morza Czerwonego ze względów bezpieczeństwa. To jasny znak, że kluczowym elementem sukcesu w tym roku będzie odpowiednie podejście do biznesu i coraz większa dywersyfikacja.

GRUPA FRACHT JAKO PRZYKŁAD UDANEGO MODELU BIZNESOWEGO

Grupa Fracht, jako globalny operator logistyczny dla przemysłu, z powodzeniem przeciwdziałała trudnościom i wyzwaniom minionego roku poprzez dywersyfikację obszarów działalności. Oferując klientom kompleksowe rozwiązania logistyczne jako one-stop-shop solution firma skutecznie



graniczyła ryzyko. Dynamika ożywienia gospodarczego pod koniec 2023 roku, wsparta spadającą inflacją i pobudzonymi mechanizmami konsumpcyjnymi, skutkuje prognozami wzrostu PKB powyżej 3%. W nadziei na rychłe zakończenie konfliktu za naszą granicą i otwarciu Ukrainy na przepływ towarów, firma stawia na wsparcie i udrożnienie przepływu przez granicę, co jest kluczowe dla ożywienia potencjału tego kraju.

KIERUNKI ROZWOJU

W minionym roku polska spółka Grupy Fracht skoncentrowała się na obsłudze dostaw w imporcie oraz eksporcie z USA, wzmacniając swoją pozycję zarówno we frachcie morskim, jak i lotniczym – w oparciu o współpracę z lokalnymi oddziałami Grupy. Rozwój na kierunku afrykańskim, z przykładową realizacją dostawy taboru szynowego do Ghany, potwierdza globalny zasięg firmy, która obecnie dysponuje kilkudziesięcioma oddziałami i siecią partnerów na tym kontynencie. Dynamiczny rozwój usług w obszarze

projekt cargo dla sektora energetycznego, chemicznego i przemysłowego, widoczny w zakończonych sukcesem projektach, takich jak Projekt Dolna Odra czy Projekt Czechnica, dodatkowo umocnił pozycję spółki Fracht FWO Polska.

W ramach projektu Dolna Odra, gdzie Fracht FWO jako operator logistyczny odpowiadał za dostawę elementów maszynowni dla nowobudowanej elektrowni, zorganizowano dostawę in. turbin, modułów HRSG, generatorów, transformatorów i innych kluczowych elementów – łącznie ponad 20 tysięcy ton frachtowych. Projekt Czechnica to z kolei realizacja dostaw do nowej elektrociepłowni w Siechnicach, gdzie dostarczono łącznie 13 tysięcy ton frachtowych elementów technologicznych, o tym samym zakresie jak dla projektu Dolna Odra. Zakres oferowanego serwisu nie ograniczał się wyłącznie do transportu, ale obejmował również posadowienie na fundamentach dostarczonych turbin i generatorów.

ROZWÓJ RYNKÓW ZAGRANICZNYCH I NAGRODY BRANŻOWE

Grupa Fracht, będąc beneficjentem unijnej polityki klimatyczno-energetycznej, od lat uczestniczy w rozwoju i modernizacji polskiego sektora energetycznego. Udział w projektach dekarbonizacji daje nadzieję na kolejne sukcesy. Firma nie ogranicza swojej działalności do rynku krajowego, realizując dostawy z Chin, USA, Indii i Europy dla różnorodnych projektów. W minionym roku realizowała też projekt w Izraelu. Dostawy w sektorze energetycznym, takie jak transport 80-tonowych kotłów z Włoch do inwestycji Olefina w Płocku, oraz dostarczanie setek wielkogabarytowych maszyn rolniczych do odbiorców w całej Europie w 2023 roku, dowodzą dywersyfikacji klientów i skuteczności rozwiązań stosowanych przez zespół specjalistów Fracht FWO Polska.

Warto podkreślić, że wysiłki Grupy Fracht zostały po raz kolejny dostrzeżone i nagrodzone. Przyznana w minionym



roku nagroda "Heavy Lift Project Logistics Provider of the Year" oraz wcześniejsze wyróżnienie "Project of the Year" w 2022 roku są dumą dla Grupy Fracht, świadcząc o jej zaangażowaniu w kompleksowe rozwiązania logistyczne. Co więcej, Fracht FWO Polska został również uhonorowany nagrodą „Diamenty Green Industry” dla najlepszych inwestycji i najbardziej wyróżniających się firm, które przyczyniają się do rozwoju polskiej gospodarki.

PODSUMOWANIE I PROGNOZY

Podsumowując, 2023 był rokiem wyzwań dla branży TSL, którym Fracht FWO skutecznie wychodził naprzeciw. Patrząc w przyszłość, kluczowe stają się elastyczność, dywersyfikacja oraz skuteczna adaptacja do zmieniającego się otoczenia biznesowego. Fracht FWO z nadzieją patrzy w przyszłość, gotowy na kolejne wyzwania i osiągnięcia w dynamicznym świecie branży logistycznej.

2023 Summary and prognoses for 2024 – Fracht FWO Poland perspective

The beginning of a year is usually a good time to reflect on the past twelve months and form a concise summary of them. Unfortunately, for the Transportation, Shipping and Logistics, 2023 was not a particularly prosperous year. The geopolitical situation in Europe negatively affected the road transport sector and the condition of carriers. Declining industrial production, rising living costs and reduced consumption clearly lowered the demand for transportation services. This trend was particularly noticeable in the first half of the year but continued in general throughout the year.

DIFFICULTIES FOR THE LOGISTICS INDUSTRY IN 2023

The market response to reduced demand has been to adjust transportation rates, as seen in the marked decline in the spot rate index. In addition, the introduction of new regulations related to the Mobility Package, designed to improve efficiency and in line with the policies to reduce CO₂ emissions, will have long-term consequences for the logistics industry. Increased tolls on German freeways and trunk roads as of Dec. 1, as well as new regulations on imports and emission-free zones in UK cities, have further raised operating costs for transport companies and this trend may continue into the first half of 2024.

PERSPECTIVES FOR 2024

The future of the logistics industry appears uncertain and unstable in 2024. The impact of the geopolitical and economic situation will be felt by many players in the market, which is already showing signs of instability. The new year brought a more than 50% increase in the price of container ocean freight from the Far East, caused by the bypassing of the Red Sea for security reasons. This is a clear sign that a key element for success this year will be the right approach to business and increasing diversification.

FRACHT GROUP AS AN EXAMPLE OF A SUCCESSFUL BUSINESS MODEL

The Fracht Group, as a global logistics operator for industry, successfully countered the difficulties and challenges of the past year by diversifying its business areas. By offering customers comprehensive logistics solutions as a one-stop-shop solution, the company



successfully mitigated risks. The dynamics of economic recovery at the end of 2023, supported by decreasing inflation and stimulated consumption mechanisms, forecasts GDP growth above 3%. Hoping for an imminent end to the conflict across our border and the opening of Ukraine to the flow of goods, the company is betting on supporting and smoothing the flow across the border, which is key to reviving the country's potential.

DEVELOPMENT DIRECTIONS

In the previous year, the Fracht FWO Poland company focused on handling deliveries in imports and exports from the US, strengthening its position in both sea and air freight – based on cooperation with its local subsidiaries. The direction of growth onto the African continent, with the example delivery of rolling stock to Ghana, confirms the company's global reach with dozens of branches and a network of partners already present there. The dynamic

development of services in the field of project cargo for the energy, chemical and industrial sectors, as seen in successfully completed projects such as the Dolna Odra Project and the Czechnica Project, has further strengthened the position of Fracht FWO Poland.

In the Dolna Odra Project, where Fracht FWO, as logistics operator, was responsible for the delivery of engine room components for a newly built power plant, it organized the delivery of turbines, HRSG modules, generators, transformers and other key components – a total of more than 20,000 freight tons. The Czechnica Project, on the other hand, was the realization of deliveries to the new thermal power plant in Siechnice, where a total of 13,000 freight tons of technological components were delivered, with the same scope as for the Dolna Odra Project. The scope of the service offered was not limited to transportation only, but also included the foundation of the delivered turbines and generators.

DEVELOPMENT OF FOREIGN MARKETS AND INDUSTRY AWARDS

The Fracht Group, being a beneficiary of the EU's climate and energy policy, has for years participated in the development and modernization of the Polish energy sector. Participation in decarbonization projects gives hope for further successes. The company does not limit its activities to the domestic market, making deliveries from China, the US, India and Europe for a variety of projects. Last year it also carried out a project in Israel. Deliveries in the energy sector, such as transporting 80-ton boilers from Italy to the Olefins investment in Plock, and the delivery of hundreds of large-scale agricultural machines to customers across Europe in 2023, demonstrate the diversification of customers and the effectiveness of the solutions used by Fracht FWO Poland's team of specialists.

It is worth noting that Fracht Group's efforts have once again been recognized and awarded. The "Heavy Lift



Project Logistics Provider of the Year" award, granted last year, and the previous "Project of the Year" award in 2022 are a matter of pride for the Fracht Group, demonstrating its commitment to comprehensive logistics solutions. Moreover, Fracht FWO Poland was also honored with the "Green Industry Diamonds" award for the best investments and most outstanding companies that contribute to the development of the Polish economy.

SUMMARY AND PROGNOSIS

In conclusion, 2023 was a year of challenges for the logistics industry, which Fracht FWO successfully met. Looking ahead, flexibility, diversification and effective adaptation to the changing business environment are becoming key. Fracht FWO looks to the future with hope, ready for more challenges and achievements in the dynamic world of the logistics industry.

Znaczenie badań gruntu w planowaniu i projektowaniu inwestycji drogowych i kolejowych



Dr inż. NORBERT KUREK

Dyrektor Generalny REMEA PL



mgr inż. EWA IWANICKA

Dyrektor działu badań w REMEA PL

Infrastruktura drogowa i kolejowa w Polsce rozwija się dynamicznie od kilkunastu lat, poprawiając połączenia krajowe oraz międzynarodowe, jak również aktywizując tereny sąsiednie w zakresie przemysłowym. W ostatnich latach znacząco wzrosła łączna długość dróg szybkiego ruchu, a inwestycje skupiają się nie tylko na zachodzie kraju, ale również we wschodniej Polsce. Realizacja tych inwestycji to złożony proces, który wymaga dokładnego planowania i projektowania na wielu poziomach. Jednym z kluczowych etapów, mającym znaczący wpływ na bezpieczeństwo, trwałość oraz ekonomię przyszłej infrastruktury, jest pozyskanie odpowiedniej jakości danych wejściowych do projektów, czyli głównie odpowiednich badań podłoża gruntowego. Te teoretycznie niepozorne działania, którym nie poświęca się odpowiedniej uwagi, mogą determinować powodzenie całego projektu zarówno z punktu widzenia terminu, jak również kwestii finansowych. Ich pominięcie lub niedokładne wykonanie niesie ze sobą wysokie ryzyko poważnych konsekwencji, również na etapie użytkowania budowli.

Badania gruntu dostarczają niezbędnych danych o warunkach geotechnicznych terenu, na którym planowana jest inwestycja. Informacje te są dla inżynierów i projektantów fundamentem do przygotowania odpowiednich rozwiązań projektowych. Pozwala to na zaprojektowanie konstrukcji w sposób optymalny, biorąc pod uwagę bezpieczeństwo jej użytkowania oraz koszty budowy. Dzięki dokładnej znajomości warunków gruntowych projektanci mogą uniknąć

nadmiernego zużycia materiałów, wybierać bardziej efektywne technologie budowlane i minimalizować potrzebę późniejszych napraw czy wzmocnień. To wszystko przekłada się na zmniejszenie początkowych wydatków i kosztów utrzymania infrastruktury w przyszłości. Poprawnie zaprojektowane testy powinny zapewnić projektantowi wiedzę nie tylko na temat układu warstw gruntu i poziomu wód gruntowych, ale przede wszystkim na temat parametrów zarówno wytrzymałościowych, jak i sztywności gruntu. W celu uzyskania pożądanych rezultatów dane te muszą spełniać wymagania jakościowe oraz ilościowe. Dobór metodyki badań, wymaganych parametrów do projektowania, ścieżki naprężeń i wielu innych elementów powinien być wynikiem rozmowy między projektantem konstrukcji, znającym rodzaje i charakter obciążeń, jakie musi przenieść grunt czy odkształceń, jakie konstrukcja jest w stanie akceptować, a geotechnikiem orientującym się w lokalnie panujących warunkach geologicznych i geotechnicznych.

Częściowo informacje takie możemy uzyskać dzięki kosztownym, ale odpowiedniej jakości, badaniom laboratoryjnym. Bardzo ciekawą i często wykorzystywaną alternatywą dla punktowych badań laboratoryjnych są badania polowe, które dostarczają przeważnie ciągłych informacji o profilu gruntowym. Najpowszechniejszym badaniem in-situ jest badanie CPTu, które polega na statycznym wciskaniu stożka pomiarowego, przy jednoczesnym pomiarze oporu na stożku, tarcia na poboczniczy

oraz ciśnienia wody w porach gruntu. Do innych metod należą sondowania dylatometryczne DMT, sondowania sondą krzyżakową VANE, sondowania sejsmiczne SCPTU, badania presjometyczne czy sondowania SPT. Każde z tych badań przeznaczone jest do konkretnych warunków gruntowych oraz potrzeby uzyskania odpowiedniego parametru charakteryzującego podłoże. Dlatego tak ważne jest przemyślane przygotowanie planu badań.

Zagadnienie, którego nie można pominąć z uwagi na charakter przedsięwzięć infrastrukturalnych, to wykonanie oceny zanieczyszczenia powierzchni ziemi, gdzie na etapie prowadzenia analiz historycznych, poza weryfikacją archiwalnych opracowań, zgodnie z przepisami zaleca się przeprowadzenie wstępnych badań przesiewowych. Sam fakt konieczności rozważenia zagadnień środowiskowych w zakresie zanieczyszczenia ośrodka gruntowo-wodnego wynika chociażby z rozporządzenia w sprawie ustalania geotechnicznych warunków posadawienia obiektów budowlanych (patrz: Dz.U. 2012 poz. 463 – § 3. 1. pkt 10). Badania przesiewowe wykonywane na miejscu pozwalają na określenie potencjalnego zanieczyszczenia wody, gruntu i powietrza gruntowego bez konieczności angażowania kosztownych akredytowanych laboratoriów. Badania in-situ pozwalają w czasie rzeczywistym wykrywać jakościowo zanieczyszczenia występujące na pełnej głębokości profilu gruntowego. W Polsce dostępne są sondy środowiskowe MIP (membrane interface probe) oraz OIP (optical image profiler). Jeśli analiza historyczna wskazuje na potrzebę badań sozologicznych dla celów planowania projektu remediacji i uzyskania decyzji remediacyjnej, prowadzi się dokładniejsze badania w akredytowanych laboratoriach. Takie badania polegają na oznaczeniu ilościowym, czyli stężenia zanieczyszczeń w pobranych próbkach. Ważne jest, aby zwrócić uwagę na sposób pobierania próbek, które powinno być przeprowadzane w sposób certyfikowany, przez jednostki posiadające odpowiednią akredytację, aby uzyskać próbki, które będą chara-

kteryzowały rzeczywisty problem środowiskowy lub jego brak. Należy zwrócić wagę na fakt, że akredytowany pobór próbek w przypadku ośrodka gruntowo-wodnego to nie pobór próbki ze świdra ciągłego przez akredytowane laboratorium, ale cały proces, od momentu zaplanowania metod wiertniczych, poprzez uzyskanie odpowiedniej jakości rdzenia gruntu z danych głębokości, po finalne pobranie próbki do specjalnych pojemników zapewniających brak ingerencji w wynik końcowy przez inne czynniki zewnętrzne. Osiągnięcie tej jakości jest możliwe dzięki dostępnym na polskim rynku technikom pobierania próbek do badań sozologicznych, jak również firmom posiadającym akredytację, doświadczenie i sprzęt do akredytowanego poboru.

Wykonanie badań gruntu jest zatem kluczowym elementem przy planowaniu i projektowaniu nowych rozwiązań drogowych i kolejowych. Stanowi ono podstawę do stworzenia bezpiecznych, trwałych i ekonomicznych projektów infrastrukturalnych, które będą służyć społeczeństwu przez wiele lat. Pominięcie tego etapu lub jego niedokładne wykonanie może prowadzić do poważnych problemów, znacząco zwiększając ryzyko awarii, przekroczenia budżetu czy opóźnień w realizacji. Dlatego też interesie wszystkich stron jest, aby badaniom gruntu poświęcono należytą uwagę już na samym początku procesu inwestycyjnego. Minimalny zakres oraz niska jakość badań powodują, że przyjęte założenia projektowe są bardzo konserwatywne lub zgoła odwrotnie – to podejście powoduje, że ryzyka geotechniczne są całkowicie marginalizowane. Doświadczenia z poprzednich kilkunastu lat budowy nowych dróg czy modernizacji linii kolejowych pokazały wielokrotnie, jak ważne są odpowiedniej jakości badania na etapie projektowym. Świadomi oraz już doświadczeni takimi przypadkami generalni wykonawcy znacznie lepiej rozpatrują ryzyka geotechniczne na wczesnym etapie projektu, ale jest jeszcze wielu wykonawców, którzy to ryzyko pomijają.



The significance of ground investigation in the planning and design of road and railway investments

The road and railway infrastructure in Poland has been dynamically developing over the past few decades, improving both national and international connections and activating adjacent industrial areas. In recent years, the overall length of expressways has significantly increased, and investments are not only focused in the western part of the country, but also in eastern Poland. The implementation of these investments is a complex process that requires meticulous planning and design at various levels. One of the key stages, significantly influencing the safety, durability, and economy of future infrastructure, is obtaining the appropriate quality of input data for projects, mainly through adequate ground investigation. These seemingly inconspicuous actions, which are not given sufficient attention, can determine the success of the entire project in terms of both deadlines and financial matters. Neglecting or inaccurately conducting them carries a high risk of serious consequences, even during the operation phase of the structures.

Ground investigation provides essential data on the geotechnical conditions of the terrain where the investment is planned. This information serves as the foundation for engineers and designers to prepare appropriate design solutions. It enables the optimal design of structures, taking into account safety during use and construction costs. With precise knowledge of ground conditions, designers can avoid excessive material consumption, choose more efficient construction technologies, and minimize the need for later repairs or reinforcements. All of this translates into reducing initial expenses and future infrastructure maintenance costs. Properly designed tests should provide the designer with knowledge not only about the arrangement of ground layers and groundwater levels, but also about the strength and stiffness parameters of the ground. To achieve the set goals, this data must meet both qualitative and quantitative requirements. The selection of research methodology, required design parameters, stress paths, and many other elements should result from discussions between the structural designer, who understands the types and character of loads that the ground must bear or deformations that the structure can accept, and the geotechnical engineer, who is familiar with locally prevailing geological and geotechnical conditions.

Partially, such information can be obtained through costly but high-quality laboratory tests. A very interesting and often utilized alternative to point-based laboratory tests are field investigations, which typically provide continuous information about the ground profile. The most common in-situ test is the Cone Penetration Test (CPTu), which involves statically pushing a measurement cone while simultaneously measuring resistance on the cone, friction on the sleeve, and pore water pressure in the ground. Other methods include Dilatometer Testing (DMT), Vane Shear Testing (VST), Seismic Cone Penetration Testing (SCPTu), Pressuremeter Testing, or Standard Penetration Testing (SPT). Each of these tests is designed for specific ground conditions and the need to obtain an appropriate parameter characterizing the substrate. Therefore, thoughtful preparation of the testing plan is crucial.

An issue that cannot be overlooked, due to the nature of infrastructure projects, is the assessment of land surface contamination. During the stage of conducting historical analyses, in addition to verifying archival studies in accordance with regulations, preliminary screening tests are recommended. The necessity of considering environmental issues regarding ground and water contamination arises, for example, from the regulation on determining geotechnical conditions for building construction (see: Journal of Laws 2012, item 463 – § 3.1. point 10). On-site screening tests allow for the determination of potential contamination of water, ground, and groundwater without the need to involve expensive accredited laboratories. In-situ testing enables real-time qualitative detection of pollutants occurring at the full depth of the ground profile. In Poland, environmental probes such as MIP (membrane interface probe) and OIP (optical image profiler) are available. If historical analysis indicates the need for sozological ground investigation for the purpose of planning remediation projects and obtaining a remediation decision, more detailed studies are conducted in accredited laboratories. Such studies involve quantitative determination, i.e., determining the concentration of pollutants in collected samples. It is important to pay attention to the sampling method, which should be carried out in a certified manner by units possessing the appropriate accreditation to obtain samples that accurately



characterize the environmental issue or its absence. Certified sample collection for soil-water environments does not simply involve drilling and collecting samples by accredited laboratories; rather, it encompasses the entire process, from planning drilling methods, to obtaining high-quality ground core data from specified depths, to the final sample collection in special containers, ensuring no interference with the end result by external factors. Achieving this quality is possible thanks to available sampling techniques for ground investigation on the Polish market, as well as companies with accreditation, experience, and equipment for accredited sampling.

Conducting ground investigations is therefore a crucial element in the planning and design of new road and railway solutions. It serves as the basis for creating safe, durable, and economical infrastructure projects that will

serve society for many years. Skipping this stage or not performing it accurately can lead to serious problems, significantly increasing the risk of failures, budget overruns, or delays in implementation. Therefore, it is in the interest of all parties involved to pay proper attention to ground investigations at the very beginning of the investment process. A minimal scope and low quality of investigations result in very conservative or, conversely, overly optimistic design assumptions – this approach leads to the complete marginalization of geotechnical risks. Experiences from the past few years of building new roads or modernizing railway lines have repeatedly shown how important high-quality investigations are at the design stage. Mindful of and experienced by such cases, general contractors consider geotechnical risks at the early stage of the project much better, but there are still many contractors who overlook this risk.



Akademia 5G

Weź udział

w **bezpłatnym**, pierwszym tego typu kursie o automatyzacji przedsiębiorstwa z wykorzystaniem sieci 5G w Polsce.

Dla liderów

Akademia 5G to cykl edukacyjny dla **menedżerów** oraz **innowatorów**, którzy chcą dowiedzieć się jak wprowadzić do swoich organizacji inteligentne rozwiązania oparte o sieć 5G i uzyskać technologiczną przewagę na rynku.

Z profesjonalistami

Wśród kadry wykładowej spotkasz znanych praktyków świata technologii.



Zapisz się, liczba miejsc jest ograniczona: www.akademia5g.pl

Współorganizator:

 **APAGROUP**
YOUR BUSINESS. REINVENTED.



CHOCOLISSIMO

20 Years



Wspieramy naszych Klientów
w dbaniu o BEZPIECZEŃSTWO.
We support our Clients in taking
care of their SAFETY.

Światowy Dzień
Bezpieczeństwa i Higieny Pracy
The World Day for Occupational
Safety and Health
28.04.2024



Sustainable construction – czyli co?



**ANNA
WYRZYKOWSKA**

Partner, Adwokat, Szef Zespołu Nieruchomości
i procesu budowlanego oraz ESG
w Kancelarii WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr Sp. k.



**MARTA
CZARNECKA**

Radczyni Prawna, Managing Associate
i Członek Zespołu Nieruchomości i procesu budowlanego oraz ESG
w Kancelarii WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr Sp. k.

Przyjęcie w 2015 r. porozumienia klimatycznego przez ONZ w Paryżu zapoczątkowało zmianę sposobu myślenia o prowadzeniu działalności gospodarczej. Dostrzeżono wpływ wielu obszarów gospodarki na środowisko, a także znaczenie i możliwości interakcji z lokalnymi społecznościami i grupami interesariuszy. Przełożyło się to na nowe praktyki rynkowe i stopniowe obejmowanie różnych grup podmiotów obowiązkami w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej w sposób zrównoważony.

Branża budowlana w istotny sposób oddziałuje na środowisko. Budownictwo pochłania około 40% światowych zasobów energii i przyczynia się do produkcji nawet do 30% rocznej światowej emisji gazów cieplarnianych¹. Zatem szczególnie istotne jest, by właściciele, inwestorzy, jak również przedsiębiorstwa budowlane, celem zachowania konkuren-

cyjnej pozycji na rynku, identyfikowały ryzyka środowiskowe (environmental), społeczne (social) i związane z ładem korporacyjnym (governance), które niesie ze sobą prowadzona działalność, i były w stanie nimi aktywnie zarządzać.

PODSTAWOWE RAMY PRAWNE

Na rynku funkcjonuje szereg wytycznych i poradników różnych organizacji, umożliwiających ocenę czy dana działalność jest zrównoważona, np. wytyczne OECD czy ONZ. Przestrzeganie ich przez przedsiębiorstwo jest dobrowolne, choć coraz częściej wpływa na relacje biznesowe.

Regulacje w obszarze ESG przyjmuje ustawodawstwo europejskie. Przepisy obowiązują bezpośrednio w krajach członkowskich (rozporządzenia) lub są później implementowane na poziomie krajowym (dyrektywy). Obecnie do

najważniejszych aktów prawa Parlamentu Europejskiego i Rady UE w tym zakresie należą: Dyrektywa **CSRD**, Rozporządzenie **SFDR** i Rozporządzenie – **Taksonomia**. Trwają również prace nad projektem kolejnej Dyrektywy w sprawie należytej staranności przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju (**CSDDD**), choć coraz częściej mówi się, że przyjęcie jej zapewne poczeka do nowych wyborów w Parlamencie Europejskim.

Dla określenia jaka działalność gospodarcza kwalifikuje się jako zrównoważona środowiskowo należy sięgnąć do przepisów Taksonomii.

TAKSONOMIA – WYPEŁNIANIE CELÓW ŚRODOWISKOWYCH

Zgodnie z Taksonomią działalność gospodarcza jest uznawana za działalność zrównoważoną środowiskowo, jeżeli: (i) wnosi istotny wkład w realizację celów środowiskowych wymienionych w Taksonomii, (ii) nie wyrządza dla nich poważnych szkód, (iii) jest prowadzona zgodnie z minimalnymi gwarancjami (tj. procedurami, które pozwalają zapewnić stosowanie wskazanych wytycznych i konwencji dotyczących zrównoważonego rozwoju, w tym przestrzegania praw człowieka, również w pracy), (iv) spełnia techniczne kryteria kwalifikacji przyjęte przez Komisję w Rozporządzeniu Delegowanym 2021/2139 z dnia 4.06.2021 r., zmienionym i uzupełnionym Rozporządzeniem Delegowanym Komisji UE 2023/2486 z dnia 27.06.2023 r. („Rozporządzenie”)².

Prowadzenie zrównoważonej środowiskowo działalności gospodarczej musi spełniać co najmniej 1 z 6 celów środowiskowych (przy jednoczesnym braku wyrządzania szkód). Cele te określono w Taksonomii jako: (i) łagodzenie zmian klimatu, (ii) adaptacja do zmian klimatu, (iii) zrównoważone wykorzystanie i ochrona zasobów wodnych i morskich, (iv) przejście na gospodarkę o obiegu zamkniętym, (v) zapobieganie zanieczyszczeniu i jego kontrola, oraz (vi) ochrona i odbudowa bioróżnorodności i ekosystemów.

Rozporządzenie określa techniczne kryteria kwalifikacji, z podziałem na poszczególne branże. W obszarze budownictwa wyszczególniono rodzaje działalności obejmujące m.in. budowę nowych budynków, renowację istniejących budynków, montaż, konserwację i naprawę systemów technologii energii odnawialnej czy nabywanie i prawo własności budynków (nieruchomości).

Z punktu widzenia rynku budownictwa istotna jest analiza dwóch pierwszych obszarów działalności w kontekście spełniania wymogów sustainability.

(1) ŁAGODZENIE ZMIAN KLIMATU

Jednym z podstawowych sposobów zapobieżenia zmianom klimatu, pozwalającym na zatrzymanie wzrostu średniej globalnej temperatury na bezpiecznym poziomie, jest ograniczenie emisji gazów cieplarnianych. Przepisy Taksonomii sugerują stosowanie w tym celu innowacji

produktowych lub procesowych, takich jak szersze wytwarzanie i wykorzystywanie energii ze źródeł odnawialnych, poprawa efektywności energetycznej czy korzystanie z materiałów odnawialnych.

Jako pierwsze kryterium techniczne dla budowy nowych budynków Rozporządzenie wskazuje **ograniczenie zapotrzebowania na energię pierwotną (PED)**, które powinno być przynajmniej 10% niższe niż próg określony w wymaganiach dotyczących budynków o niemal zerowym zużyciu energii w rozwiązaniach krajowych. Drugie kryterium wymaga przeprowadzania **badania szczelności powietrznej i integralności cieplnej nowych budynków, których powierzchnia przekracza 5000 m²**. W odniesieniu do takich budynków oblicza się współczynnik globalnego ocieplenia (GWP) w cyklu życia na poszczególnych etapach. Za renowację budynków spełniającą wymogi tego celu będzie uznana renowacja osiagająca co do zasady 30% oszczędności zapotrzebowania na energię pierwotną (PED).

Budynki wzniesione przed 31.12.2020 r. powinny posiadać **świadczenie charakterystyki energetycznej (EPC) co najmniej klasy A**. Alternatywnie dopuszcza się, by dany budynek należał do 15% najbardziej efektywnych budynków w kraju lub regionie pod względem zapotrzebowania na energię pierwotną (PED). Inne budynki wzniesione do tej daty powinny spełniać kryteria określone dla nowych budynków, obowiązujące w chwili ich nabycia.

(2) ADAPTACJA DO ZMIAN KLIMATU

Za działalność wnoszącą istotny wkład w adaptację do zmian klimatu uznawana jest działalność, która wprowadza środki zmniejszające ryzyko niekorzystnych skutków obecnych i oczekiwanych przyszłych warunków klimatycznych na tę działalność gospodarczą lub na ludzi, przyrodę lub aktywa.



W przypadku budowy nowych, jak i renowacji istniejących budynków, spełnienie tego celu będzie wymagało zastosowania **odpowiednich rozwiązań ograniczających istotne ryzyka klimatyczne, takie jak: zmiany cyrkulacji wiatru, degradacja gleby, zmienność temperatury czy silne opady** (Rozporządzenie zawiera klasyfikację tych zagrożeń). Wybór zastosowanych środków należy do inwestorów.

(3) ZRÓWNOWAŻONE WYKORZYSTANIE I OCHRONA ZASOBÓW WODNYCH I MORSKICH

Choć w zakresie spełnienia tego celu nie zostały określone techniczne kryteria kwalifikacji szczególne dla branży budowlanej, wymogi takie wynikają z Rozporządzenia w stosunku do zasady „nie czynić poważnych szkód”. W tym zakresie precyzyjnie określono **maksymalne zużycie wody przez konkretne typy urządzeń** (np. maksymalny przepływ wody w kranach umywalk i kranach zlewów – 6 litrów/min.). Poziom zużycia wody powinien być potwierdzony kartą charakterystyki produktu, certyfikatem budynku lub obowiązującym w Unii Europejskiej odpowiednim oznakowaniem produktu. Powyższe kryterium nie dotyczy budynków i lokali mieszkalnych.

(4) PRZEJŚCIE DO GOSPODARKI O OBIEGU ZAMKNIĘTYM

Spełnienie tego celu wymaga wdrożenia środków zapobiegających powstawaniu odpadów oraz stosowania **recyklingu** zgodnie z wymogami prawodawstwa unijnego. Można to osiągnąć między innymi poprzez bardziej efektywne **wykorzystanie zasobów naturalnych w produkcji, zwiększanie trwałości produktów** czy zapewnienie możliwości ich **naprawy**.

Wymaga się, aby co najmniej 90% (masy) zwykłych odpadów z budowy (70% w przypadku renowacji), wytwarzanych na placu budowy (z wyłączeniem wypełniania wykopów), było gotowe do ponownego użycia, recyklingu i innych procesów odzysku materiału. Należy również stosować materiały z surowców wtórnych i ograniczać wytwarzanie odpadów oraz umożliwić bezpieczne usunięcie substancji niebezpiecznych, jak również ułatwiać ponowne użycie i recykling materiałów. Projekty budynków i techniki konstrukcyjne powinny wspomagać obieg zamknięty, jak również wykazywać w jaki sposób zapewniono wyższy poziom zasobooszczędności, możliwości dostosowania, elastyczności i możliwości demontażu elementów w celu umożliwienia ponownego użycia i recyklingu.

(5) ZAPOBIEGANIE ZANIECZYSZCZENIOM I ICH KONTROLA

Aby skutecznie zapobiegać zanieczyszczeniom wody, powietrza lub gleby, podmioty sektora budowlanego powinny **stosować odpowiednie materiały budowlane**, zgodne z wymogami Rozporządzenia. Np. elementy budynków i materiały budowlane, z którymi mieszkańcy mogą mieć kontakt, powinny emitować mniej niż 0,06 mg formaldehydu

na m³ komory badawczej. Wzniesienie budynku na terenie potencjalnie zanieczyszczonym (zdegradowanym) powinno być z kolei poprzedzone badaniem pod kątem potencjalnych zanieczyszczeń. Należy również stosować **środki służące redukcji emisji hałasu, kurzu i zanieczyszczeń** w trakcie robót budowlanych lub konserwacyjnych.

(6) ODBUDOWA BIORÓŻNORODNOŚCI I EKOSYSTEMÓW

Działalność budowlana powinna wносить istotny wkład w ochronę, zachowanie lub odbudowę bioróżnorodności, w osiąganie dobrego stanu ekosystemów, lub w ochronę ekosystemów będących dotychczas w dobrym stanie. Podstawowym wymogiem dla inwestycji budowlanych jest przeprowadzanie **oceny oddziaływania na środowisko**, zgodnie z wymogami Rozporządzenia.

Nie jest dopuszczalne wznoszenie nowych budynków na gruntach ornych i uprawnych o średnim lub wysokim poziomie żyzności gleby i podziemnej bioróżnorodności, terenach niezagospodarowanych o uznanej wysokiej wartości pod względem bioróżnorodności oraz terenach służących za siedlisko gatunków zagrożonych (fauny i flory), bądź na terenie lasów.

OCENA DZIAŁALNOŚCI ZRÓWNOWAŻONEJ ŚRODOWISKOWO

Aby dana działalność w branży budowlanej była zrównoważona w rozumieniu Taksonomii, konieczne jest spełnienie co najmniej 1 z powyższych 6 celów środowiskowych, z uwzględnieniem zastosowania technicznych kryteriów kwalifikacji, oraz niewyrządzanie szkód w tym zakresie. Przedsiębiorcy powinni pamiętać o stosowaniu minimalnych gwarancji, zapewniających przestrzeganie praw człowieka w ramach prowadzonej działalności, czemu służyć mają przyjęte wewnątrz organizacji polityki i procedury.

Na obecnym etapie cele środowiskowe dla branży budowlanej dopiero są konkretyzowane na poziomie europejskim. Znajdujemy się zatem w okresie przejściowym pomiędzy tym, co będzie trzeba wprowadzić jako standard w działalności budowlanej, a zarysem regulacji. Z drugiej strony, polskie przepisy techniczne w ogóle nie uwzględniają wymogów ESG i wciąż nie wiadomo, który resort będzie pracował nad tym palącym problemem, który zgłaszają przedsiębiorcy. Jedno jest pewne – większość inwestycji budowlanych wymaga finansowania przez banki, które już teraz, ze względu na swoje cele, preferują inwestycje zielone. Branża budowlana nie może zatem abstrahować od wymogów stawianych swojej działalności i musi zmierzyć się ze stopniowym wdrożeniem ESG już teraz, pomimo braku ogłoszenia wszystkich potrzebnych wytycznych.

¹ Sustainable real estate investment. Implementing the Paris Climate Agreement: An action Framework; luty 2016

² Rozporządzenie uzupełnia Taksonomię w zakresie w łagodzenia zmian klimatu lub w adaptacji do zmian klimatu, a także określa, czy ta działalność gospodarcza nie wyrządza poważnych szkód względem żadnego z pozostałych celów środowiskowych

Sustainable construction – meaning what?

The adoption of the UN climate agreement in Paris in 2015 initiated a shift in the way we think about doing business. The impact of many areas of the economy on the environment, the importance and opportunities for interaction with local communities and stakeholder groups were recognized. This has translated into new market practices and the gradual inclusion of various groups of actors with obligations to conduct business in a sustainable manner.

The construction industry has a significant impact on the environment. Construction consumes about 40% of the world's energy resources and contributes to the production of up to 30% of the world's annual greenhouse gas emissions¹. Thus, it is particularly important that owners, investors, as well as construction companies, in order to maintain a competitive position in the market, identify environmental, social and governance risks of their operations and are able to actively manage them.

BASIC LEGAL FRAMEWORK

There are a number of guidelines from various organizations on the market for assessing whether an activity is sustainable, such as the OECD or UN guidelines. A company's adherence to them is voluntary, although it increasingly affects business relationships.

ESG legislation is adopted at the European level. Some laws apply directly in member countries (regulations) or are later implemented by member states (directives). Currently, the most important acts of the European Parliament and the EU Council in this area include: **Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)**, **Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR)** and **Taxonomy Regulation**. Work is also underway on the draft of the **Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDD)**, although its adoption will probably wait until after the new elections to the European Parliament.

To determine what economic activity qualifies as environmentally sustainable, one should refer to the provisions of the Taxonomy.

TAXONOMY – MEETING ENVIRONMENTAL OBJECTIVES

According to the Taxonomy, an economic activity is considered environmentally sustainable if: (i) it makes a significant contribution to the environmental objectives listed therein, (ii) does not significantly harm

them, (iii) is carried out in accordance with minimum safeguards (i.e., procedures to ensure the application of the indicated guidelines and conventions on sustainable development, including respect for human rights, also at work), (iv) meets the technical screening criteria adopted by the Commission in the Delegated Regulation 2021/2139 of 4 June 2021, as amended and supplemented by Commission Delegated Regulation EU 2023/2486 dated 27 June 2023 (the "**Regulation**").²

Running an environmentally sustainable business must meet at least 1 of 6 environmental objectives (while not causing harm). These goals are defined in the Taxonomy as: (i) climate change mitigation, (ii) climate change adaptation, (iii) sustainable use and protection of water and marine resources, (iv) transition to a circular economy, (v) pollution prevention and control, and (vi) protection and restoration of biodiversity and ecosystems.

The regulation specifies technical screening criteria by industry sectors. Within the area of construction there are activities such as: construction of new buildings, renovation of existing buildings, installation, maintenance and repair of renewable energy technologies, or acquisition and ownership of buildings (real estate).

From the perspective of the construction market, it is important to look closer at the first two areas of activity and their sustainability requirements.

(1) MITIGATING CLIMATE CHANGE

One of the primary ways to prevent climate change and stop the rise in global average temperature at a safe level is to reduce greenhouse gas emissions. The Taxonomy suggests using product or process innovations for this purpose, such as expanding the generation and use of renewable energy, improving energy efficiency, or using renewable materials.

As the first technical screening criterion for the construction of new buildings, the Regulation indicates a **reduction in Primary Energy Demand (PED)**, which should be at least 10% lower than the threshold set for near-zero energy building requirements in national measures. The second criterion requires **air-tightness and thermal integrity testing of new buildings larger than 5,000 m²**. For such buildings it is obligatory to calculate the Global Warming Potential over the life cycle at each stage. Renovations of buildings that meet this target will be considered at the level of 30% PED savings.



Buildings erected before 31 December 2020 should have **an Energy Performance Certificate of at least class A**. Alternatively, a building can be among the 15% most efficient buildings in the country or region in terms of PED. Other buildings constructed by that date should meet the criteria set for new buildings in effect at the time of acquisition.

(2) ADAPTATION TO CLIMATE CHANGE

An operation that makes a significant contribution to climate change adaptation is considered to be one that introduces measures that reduce the risk of adverse impact of current and expected future climate conditions on that business, its activities or on people, nature or assets.

In the case of both new construction and renovation of buildings, meeting this goal will require the use of **appropriate solutions to mitigate significant climate risks, such as changes in wind circulation, soil degradation, temperature variability or heavy precipitation** (the Regulation includes a classification of these risks). It is up to investors to decide on the measures to be applied.

(3) SUSTAINABLE USE AND PROTECTION OF WATER AND MARINE RESOURCES

Although technical screening criteria specific to the construction industry have not been defined for this goal, such requirements can be derived from the Regulation

within "do no significant harm" principle. In this regard, there is a precisely defined **water usage limitation by specific types of water appliances** (e.g., the maximum water flow rate of wash basin taps and kitchen taps is 6 liters/min). The level of water consumption should be confirmed by a product datasheet, a building certification or an existing product label valid in the European Union. The above criterion does not apply to residential building units.

(4) TRANSITION TO A CIRCULAR ECONOMY

Meeting this goal requires the implementation of waste prevention measures, and the use of **recycling** as required by EU legislation. This can be achieved, among other things, by more efficient **use of natural resources in production, increasing the durability of products** or ensuring that they can be **repaired**.

It is required that at least 90% (by weight) of non-hazardous construction waste (70% in the case of renovation) generated at the construction site (excluding trench fill) be ready for reuse, recycle and other material recovery processes. The companies should use recycled materials and reduce waste generation. Safe disposal of hazardous substances should be possible, as well as facilitating material reuse and recycling. Building designs and construction techniques should support circularity, as well as demonstrate and provide higher level of resource

efficiency, adaptability, flexibility and the ability to dismantle components to enable their reuse and recycle.

(5) POLLUTION PREVENTION AND CONTROL

In order to effectively prevent water, air or land pollution, construction sector players should **use appropriate building materials** compliant with the Regulation, e.g., building components and building materials that residents may come into contact with should emit less than 0.06 mg of formaldehyde per m³ of material or component. The development of a building in a potentially contaminated site (brownfield), on the other hand, should be preceded by a survey for potential contaminants. Measures should also be taken **to reduce noise, dust and pollutant emissions** during construction or maintenance work.

(6) RESTORATION OF BIODIVERSITY AND ECOSYSTEMS

Construction activity should make a significant contribution to the protection, preservation or restoration of biodiversity, or to the achievement of good ecosystem status, or to the protection of ecosystems that were previously in good condition. A basic requirement for construction projects is to conduct **environmental impact assessments**, as required by the Regulation.

It is not permissible to erect new buildings on arable and crop land with medium to high levels of soil fertility and below-ground biodiversity, greenfield land with recognized high biodiversity value and land serving as habitat for endangered species (fauna and flora), or on forest land.

EVALUATION OF ENVIRONMENTALLY SUSTAINABLE CONSTRUCTION

In order for an operation in the construction industry to be sustainable in the sense of the Taxonomy, it is necessary to meet at least 1 of the above 6 environmental objectives, with the application of technical screening criteria and bringing them no harm. Entrepreneurs should remember to apply minimum safeguards to ensure that Human Rights are respected in their operations, which is secured by adopting different internal policies and procedures.

At this stage, environmental goals for the construction industry are only just being concretized at the European level. We are therefore in a transitional period between what will need to be introduced as standard in construction activities, and the outline of regulations. On the other hand, Polish technical regulations do not take ESG requirements into account at all, and it is still unclear which ministry will work on this pressing issue that entrepreneurs are raising. One thing is certain – the majority of construction investments require financing by banks, which – having their own goals to achieve – already prefer green investments. The construction industry therefore cannot abstract from the requirements towards its business and must face the gradual implementation of ESG now, despite the lack of complete guidelines.

¹ Sustainable Real Estate Investment. Implementing the Paris Climate Agreement: An Action Framework; February 2016

² The Regulation completes the Taxonomy in terms of mitigation or climate change adaptation, and also determines whether this economic activity does not cause serious harm to any of the other environmental objectives



Regres ubezpieczyciela z polisy CAR/EAR do sprawcy szkody na budowie



MACIEJ ZYCH

Adwokat, partner, zespół postępowań sądowych i arbitrażowych kancelarii Wardyński i Wspólnicy



MATEUSZ KOSIOROWSKI

Adwokat, koordynator, praktyka ubezpieczeniowa kancelarii Wardyński i Wspólnicy

Ubezpieczenia wszystkich ryzyk budowlano-montażowych (czyli tzw. CAR/EAR) stają się coraz istotniejszym i popularniejszym instrumentem zabezpieczenia interesów uczestników procesu inwestycyjnego. Tego rodzaju polisa występuje jako swego rodzaju metoda manipulacji ryzykiem, łącząca w sobie elementy transferu, kontroli i dystrybucji ryzyka¹. Jednocześnie, ryzyko (a raczej różnego rodzaju ryzyka) związane z realizacją inwestycji budowlanej muszą być

interpretowane przez pryzmat jej specyfiki oraz charakterystycznych elementów, a w szczególności czynnego uczestnictwa aż trzech głównych aktorów: inwestora, generalnego wykonawcy i projektanta. Skutki szkody w toku inwestycji mogą dotknąć każdego z nich, a jednocześnie każdy z nich może być za nią odpowiedzialny lub się do niej przyczynić. Taka konfiguracja jest źródłem rozmaitych komplikacji, które mogą wystąpić na etapie likwidacji szkody, a także późniejszego rozliczenia się

przez ubezpieczyciela ze sprawcą w ramach tzw. regresu ubezpieczeniowego. Nad tym ostatnim przypadkiem chcieliśmy pochylić się w tym artykule.

Najczęściej polisa CAR/EAR wskazuje zarówno inwestora, jak i generalnego wykonawcę jako ubezpieczonych, choć oczywiście krąg ubezpieczonych można poszerzyć, np. o podwykonawców, lub zawęzić, np. do samego inwestora. Ochrona ubezpieczeniowa może obejmować ryzyka kluczowe dla każdego głównego uczestnika. Polisa na przykład może obejmować ryzyka pożarowe (istotne dla inwestora, który co do zasady będzie właścicielem nieruchomości/obiektu), uszkodzenie maszyn użytkowanych przez generalnego wykonawcę, a nawet ryzyka powiązane z wadliwym projektem. W tym ostatnim przypadku poszkodowanym najczęściej będzie inwestor, zaś projektant bezpośrednim (bądź pośrednim) sprawcą i podmiotem ostatecznie odpowiedzialnym za zaistniałe szkody. Co prawda ryzyka związane z wadliwym projektem zwyczajowo umieszczone są w katalogu ogólnych wyłączeń ubezpieczeniowych, jednak poprzez poszczególne rozszerzenia także takie ryzyka – w pewnym zakresie i zwykle z osobnym sublimitem – mogą być objęte wspomnianą ochroną. Na polskim rynku ubezpieczenie ryzyk budowlano-montażowych jest ustandaryzowane, dlatego też rozszerzenie najczęściej nastąpi poprzez dodanie tzw. klauzuli 115, lub klauzuli dotyczącej wadliwych części (faulty parts).

Wypłata odszkodowania przez ubezpieczyciela wiąże się z potencjalnym regresem ubezpieczeniowym. Przysługuje on towarzystwom z mocy samego prawa do wysokości wypłaconego świadczenia przeciwko sprawcy szkody. Bowiernie zgodnie z treścią art. 828 § 1 zd. pierwsze k.c., jeżeli nie umówiono się inaczej, z dniem zapłaty odszkodowania przez ubezpieczyciela roszczenie ubezpieczającego przeciwko osobie trzeciej odpowiedzialnej za szkodę przechodzi z mocy prawa na ubezpieczyciela do wysokości zapłaconego odszkodowania. Kluczowe są przy tym pierwsze słowa: jeżeli nie umówiono się inaczej, które oznaczają, że regres ubezpieczyciela można wyłączyć. Dzieje się tak na przykład w celu zachowania dobrych relacji biznesowych pomiędzy uczestnikami procesu inwestycyjnego, gdy do ww. ubezpieczenia można dodać klauzulę, na podstawie której ubezpieczyciel nie będzie dochodził regresu wobec generalnego wykonawcy lub projektanta. Oczywiście może oznaczać to podniesienie składki, skoro ubezpieczyciel musi założyć, że finansuje ew. likwidację tylko własnymi środkami.

Nawet jeśli umowa ubezpieczenia nie wyłącza wprost regresu, to w praktyce często pojawia się wątpliwość, czy ubezpieczyciel może każdorazowo skutecznie dochodzić wspomnianego regresu od innych uczestników procesu budowlanego, którzy także są ubezpieczonymi.

DIABEŁ ZAWSZE TKWI W SZCZEGÓŁACH

Wątpliwości te wiążą się z treścią art. 828 § 1 k.c., który mówi wprost, że regres przysługuje wobec „osoby trzeciej” – pytanie brzmi czy może być nią też jeden ze współ-

ubezpieczonych. Co do zasady, w orzecznictwie Sądu Najwyższego przyjmuje się, że przez „osobę trzecią” należy de facto rozumieć sprawcę szkody. Na przykład w wyroku Sądu Najwyższego z 27 marca 2008 r. (sygn. II CSK 52/07) wyjaśniono, że roszczenie przysługujące ubezpieczonemu przeciwko sprawcy szkody przechodzi w granicach wypłaconego odszkodowania na ubezpieczyciela (art. 828 § 1 k.c.). Strony mogą umówić się w ten sposób, że ubezpieczyciel nie będzie zobowiązany do przejęcia roszczenia odszkodowawczego ubezpieczającego przeciwko sprawcy szkody [...]². Takie postawienie sprawy nie wyklucza więc uznania jednego z ubezpieczonych za „osobę trzecią” i sprawcę szkody, gdy szkodę poniósł wyłącznie inny z ubezpieczonych.

Jednak ubezpieczyciele zwyczajowo wprowadzają do warunków ubezpieczenia odrębną definicję pojęcia „osoby trzeciej” – część ubezpieczycieli wskazuje, że za taką osobę nie uważa ani ubezpieczonego, ani ubezpieczającego. Jeśli taka definicja znajduje się w warunkach polisy, to w sytuacji, gdy poszkodowanym będzie inwestor, zaś bezpośrednim sprawcą szkody współubezpieczony generalny wykonawca (np. odpowiadający za pracownika, który zaprzął ogień), ubezpieczyciel nie będzie mógł skutecznie dochodzić regresu od generalnego wykonawcy. W takiej sytuacji wąska definicja „osoby trzeciej” może być uznana za wyłączenie regresu ubezpieczeniowego.

Podobna sytuacja może zachodzić, gdy to projektant będzie odpowiedzialny za szkodę z powodu wadliwego projektu. Po pierwsze, może mieć on również status ubezpieczonego (np. jako jeden z podwykonawców w ramach danej inwestycji), po drugie zaś, taka sytuacja może nastąpić, gdy w definicji osoby trzeciej w OWU wskaże się, że taką osobą jest podmiot niepowiązany z ubezpieczoną inwestycją – a takie definicje również się w praktyce zdarzają. Tymczasem projektant jest ustawowo powiązany z procesem inwestycyjnym (m.in. z mocy prawa budowlanego, projektant jest uczestnikiem inwestycji), dlatego też – w świetle tak sformułowanej definicji osoby trzeciej – nie będzie można przeciwko niemu skutecznie prowadzić regresu ubezpieczeniowego.

PODSUMOWANIE

Reasumując, ubezpieczycielom nie zawsze będzie przysługiwał regres ubezpieczeniowy w ramach ubezpieczeń CAR/EAR wobec uczestników inwestycji ponoszących odpowiedzialność za szkodę budowlaną, którzy jednocześnie są ubezpieczeni polisą CAR/EAR. Ostatecznie zależy to od warunków ubezpieczenia, a zwłaszcza – od pozornie „niewinnej” i niepowiązanej definicji „osoby trzeciej”. A zatem niezależnie od roli pełnionej w procesie budowlanym, warto zapoznać się z warunkami ubezpieczenia budowy, aby wiedzieć czy i do czyich drzwi zapukać może ubezpieczyciel szukający pokrycia szkody.

¹ M. Hyski, Ubezpieczenie jako instrument finansowej kontroli ryzyka, PRACE NAUKOWE Akademii im. Jana Długosza z. XI, Częstochowa 2017, s. 109.

² LEX nr 465998. Podobnie wyrok SN z 7 grudnia 2021 r. (sygn. V CSKP 147/21), LEX nr 3274953.

Insurer's recourse under a CAR/EAR policy against the perpetrator of damage at a construction site

All-risk construction and installation insurance (called CAR/EAR) is becoming an increasingly important and popular instrument for securing the interests of participants of construction projects. This type of policy presents itself as a method for manipulating risks, which combines elements of risk transfer, control and distribution¹. At the same time, the risks (or rather the different types of risk) associated with a construction project must be viewed in terms of their specifics and characteristic elements, particularly the active participation of as many as three main players: the investor, general contractor and designer. The consequences of damage that arises during a project may affect each of them and, at the same time, each may be responsible for it or have contributed to it. This configuration is a source of various complications that may arise during the stage of loss adjustment, as well as later, during settlement by the insurer with the perpetrator under insurance recourse. The latter is what we would like to consider in this article.

Most often, a CAR/EAR policy names both the investor and the general contractor as policyholders, although of course this group may be broadened, say, to include subcontractors, or narrowed to just the investor. Insurance cover may include key risks for each main participant. For example, the policy may cover fire risks (important for the investor, who will, as a rule, be owning the real estate/building), damage to machinery used by the general contractor, or even risks associated with a defective design. In the latter case, the injured party will most often be the investor, while the designer will be the direct (or indirect) perpetrator and the entity ultimately responsible for any arisen damage. Although risks associated with a defective design are usually listed under general insurance exclusions, they may also be protected to a certain extent, and usually with a separate sub-limit, through individual extensions. On the Polish market, the insurance of construction and installation risks has been standardised, so an extension most often requires inserting "clause 115" or clause relating to faulty parts.

A payment of a loss by an insurer potentially involves a claim under insurance recourse. Insurance companies may

seek recourse by operation of law up to the amount of the settled loss from the perpetrator of the damage. This is because in accordance with the first sentence of Article 828 par. 1 of the Civil Code, unless otherwise agreed, on the date of payment of the loss by the insurer, the policyholder's claim against the third party responsible for the loss or damage passes by operation of law to the insurer up to the amount of the settled loss. Of key significance here are the first words: unless otherwise agreed, which means that the insurer's right to recourse may be excluded. This is the case, for example, if in order to preserve good business relations between the participants of a project, a clause is added to the insurance policy whereby the insurer will be unable to claim recourse against the general contractor or designer. This may, of course, mean an increased premium, since the insurer will have to allow for having to settle a loss using only its own funds.

Even if an insurance contract does not explicitly exclude recourse, questions often arise in practice, as to whether the insurer may always effectively assert recourse claims against the other participants of a construction project that are also policyholders.

THE DEVIL IS ALWAYS IN THE DETAIL

These doubts relate to the text of Article 828 § 1 of the Civil Code, which states explicitly that recourse is available against a "third party". So the question is, whether this can also be one of the joint policyholders. As a rule, the case law of the Supreme Court accepts that "third party" should de facto be understood as the perpetrator of the damage. For example, in the Supreme Court's judgment of 27 March 2008 (ref. II CSK 52/07) it was explained that a claim of the policyholder against the perpetrator of the damage passes to the insurer within the limits of the loss that was settled (Article 828 § 1 of the Civil Code). The parties may agree in such a way that the insurer will not be obliged to take over the compensation claim of the policyholder against the perpetrator of the damage [...]². Such an arrangement does not therefore preclude one of the policyholders from being regarded as a "third party" and the perpetrator of the



damage, when the damage was suffered exclusively by another policyholder.

Nonetheless, it is customary for insurers to include a separate definition of “third party” in their terms and conditions of insurance. Some insurers state that they do not consider either the insured or the policyholder as such. If such a definition is included in the policyholder’s terms and conditions, then in a situation where the injured party is the investor and the direct perpetrator of the loss is the general contractor as a joint policyholder (e.g. liable for the employee who started a fire), the insurer will not be able to effectively claim recourse against the general contractor. In such a situation, the narrow definition of “third party” may be viewed as excluding recourse.

A similar situation arises, if a designer is liable for a loss due to a defective design. Firstly, the designer may also be a policyholder (e.g. as one of the subcontractors of a given construction project), and secondly, such a situation may arise if the definition of a third party in the T&Cs stipulates that such a party is an entity that is unrelated to the insured project – and such definitions also occur in practice. Nevertheless, a designer is statutorily associated with the project (among other things, a designer participates in an

investment project by virtue of construction law), and therefore, in light of this definition of a third party, it will not be possible to effectively pursue insurance recourse against the designer.

SUMMARY

To summarise, insurers will not always enjoy insurance recourse under CAR/EAR insurance against participants of a construction project that incur liability for construction damage and that are at the same time insured under the CAR/EAR policy. Ultimately, this depends on the terms and conditions of the insurance policy and, in particular, the seemingly “innocent” and unrelated definition of “third party”. So, regardless of what role you may have in a construction project, it is worth reviewing the terms and conditions of your construction insurance to know whether and on whose door the insurer seeking reimbursement of a paid out loss may wish to knock.

¹ M. Hyski, Ubezpieczenie jako instrument finansowej kontroli ryzyka [Insurance as an instrument for controlling financial risk], PRACE NAUKOWE Akademii im. Jana Długosza z. XI, Częstochowa 2017, p. 109.

² LEX no. 465998. Similarly, the judgment of the Supreme Court of 7 December 2021. (ref. V CSKP 147/21), LEX no. 3274953.

Aspekty podatkowe nieterminowych płatności przy projektach budowlanych



**KATARZYNA
KOZAKOWSKA**

Doradca podatkowy i Partner w MDDP



**BARTOSZ
BOGDAŃSKI**

Doradca podatkowy i Partner w MDDP

Rok 2023 był dla przedsiębiorców z branży budowlanej kolejnym trudnym okresem, z uwagi na wzrost cen energii, materiałów budowlanych, wynagrodzeń oraz wysokie koszty finansowania. Wpłynęło to niekorzystnie m.in. na terminowość rozliczeń z kontrahentami. W konsekwencji jednym z głównych wyzwań tego sektora są zatory płatnicze i opóźnienia w otrzymywaniu płatności.

Nieterminowe płatności, poza konsekwencjami biznesowymi oraz prawnymi, wywołują również szereg skutków podatkowych, w szczególności na gruncie podatków dochodowych i podatku od towarów i usług.

PODATEK CIT

Przedsiębiorcy mierzący się z problemem nieterminowych płatności mogą skorygować rozliczenia podatkowe dotyczące przychodów wynikających z faktur, które nie zostały przez kontrahenta opłacone w terminie. Dzięki uldze na złe długi wierzyciele mają możliwość obniżenia podstawy opodatkowania o wartość należności nieopłaconych w termi-

nie 90 dni od upływu terminu płatności. W efekcie wierzyciele nie płacą podatku od niezapłaconych faktur.

Skorzystanie z ulgi na złe długi jest możliwe w przypadku spełnienia łącznie następujących warunków:

- dłużnik na ostatni dzień miesiąca poprzedzającego miesiąc, w którym wierzyciel składa zeznanie podatkowe, nie jest w trakcie postępowania restrukturyzacyjnego, upadłościowego lub likwidacji,
- nie minęły 2 lata, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym podatnik wystawił fakturę (rachunek) lub zawarł umowę (z uwzględnieniem późniejszej z tych czynności),
- opóźnienie płatności ma miejsce pomiędzy polskimi podatnikami,
- transakcja handlowa nie została dokonana między podmiotami powiązаныmi.

Termin płatności należności może wynikać z faktury, rachunku lub umowy. Również w przypadku ustalenia w umowie harmonogramu płatności w ratach, każda rata uznawana jest za odrębne świadczenie i skutki opóźnień

w regulowaniu należności należy rozpatrywać w odniesieniu do danej raty.

Natomiast w przypadku zatrzymania części wynagrodzenia przez inwestora/zamawiającego tytułem kaucji do czasu zakończenia okresu gwarancyjnego, nie mamy do czynienia ze zobowiązaniem z tytułu wykonanych usług budowlanych płatnego w dwóch terminach. Po zatrzymaniu wynagrodzenia na poczet kaucji zmienia się podstawa prawna świadczenia. Zwykle zamawiający potrąca kaucję z wynagrodzenia wykonawcy, co jest równoważne zapłacie tej części wynagrodzenia i wierzyciel nie ma możliwości skorzystania z ulgi na złe długi w odniesieniu do tej części wynagrodzenia.

Zastosowanie ulgi na złe długi możliwe jest już na etapie zapłaty zaliczki na podatek dochodowy wyliczanej za okres, w którym upłynął termin 90 dni, licząc od momentu płatności wskazanego na fakturze, rachunku lub umowie. W rezultacie zastosowania ulgi podatnik rozlicza się w sposób zbliżony do modelu kasowego.

Jednak, jeżeli po zastosowaniu ulgi należność (lub jej część) zostanie uregulowana lub zbyta w jakiegokolwiek formie, podatnik ma obowiązek zwiększenia podstawy opodatkowania w rozliczeniu za okres, w którym należność (lub jej część) została uregulowana lub zbyta.

Ulga na złe długi jest również elastycznym rozwiązaniem pozwalającym na zmniejszenie podstawy opodatkowania przez okres następnych 3 lat, jeżeli wartość zmniejszenia przewyższa podstawę opodatkowania w danym roku. Zmniejszenia podstawy opodatkowania w kolejnych latach można dokonać pod warunkiem, że wierzytelność nie została uregulowana lub zbyta.

Od 1 stycznia 2023 r., w związku z wejściem w życie przepisów upraszczających obowiązki administracyjne podatnika, nie trzeba już składać załącznika CIT/WZ do deklaracji CIT-8, w którym w poprzednich latach wykazywane były wierzytelności i zobowiązania objęte ulgą.

Dla wierzycieli skorzystanie z ulgi na złe długi nie jest obowiązkowe, natomiast dłużnicy w przypadku nieuregulowania zobowiązania w terminie 90 dni od dnia upływu terminu zapłaty mają obowiązek:

- zwiększyć podstawę opodatkowania o zaliczaną do kosztów uzyskania przychodów wartość nieuregulowanego zobowiązania,
- zmniejszyć stratę podatkową o zaliczaną do kosztów uzyskania przychodów wartość tego zobowiązania w zeznaniu podatkowym za rok podatkowy, w którym upłynęło 90 dni od dnia upływu terminu zapłaty.

PODATEK VAT

Skutki finansowe nieterminowych płatności częściowo łagodzą również regulacje w zakresie VAT. Otóż już kilkanaście lat funkcjonuje tzw. „ulga na złe długi”, która pozwala na skorygowanie podatku VAT należnego w przypadku, gdy

nieściągalność wierzytelności została uprawdopodobniona. Warunki zastosowania tej ulgi na przestrzeni ostatnich lat uległy istotnej liberalizacji i są znacznie łatwiejsze do spełnienia niż w przypadku CIT.

Otóż obecnie wierzytelnością, której uprawdopodobniono nieściągalność jest wierzytelność, która została nieuregulowana lub zbyta w jakiegokolwiek formie w ciągu 90 dni od dnia upływu terminu jej płatności określonego w umowie lub na fakturze.

Co istotne, od 1.10.2021 r. znacznie złagodzone zostały warunki, które musi spełniać wierzyciel i sama wierzytelność. Mianowicie:

- wierzyciel musi być czynnym podatnikiem VAT na dzień poprzedzający dzień złożenia deklaracji podatkowej, gdzie dokonuje się korekty,
- od daty wystawienia faktury dokumentującej wierzytelność nie upłynęły 3 lata, licząc od końca roku w którym została wystawiona.

Z kolei, co warto podkreślić, ulgę na złe długi można stosować wobec wszystkich dłużników „biznesowych”, także takich, którzy są obiektywnie w trudnej sytuacji finansowej. Zatem ulga może być stosowana dla wierzytelności wobec dłużników będących w postępowaniu upadłościowym, układowym bądź likwidacji. Początkowo ustawodawca był przeciwny tak liberalnym zasadom, jednakże Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej w orzeczeniu C-335/19 E. z 15. 10 2020 r. uznał dodatkowe warunki dotyczące standingu finansowego dłużnika za niezgodne z Dyrektywą 2006/112/WE i w związku z tym polski ustawodawca zdecydował się na ich usunięcie.

Korzyść po stronie wierzyciela skorelowana jest z obowiązkiem dłużnika skorygowania odliczenia podatku VAT. Mianowicie dłużnik ma obowiązek automatycznego skorygowania podatku naliczonego w rozliczeniu za okres, w którym upłynął termin 90 dni od daty wymagalności płatności.

W przypadku uregulowania należności, dłużnik może dokonać ponownego odliczenia podatku VAT w rozliczeniu za okres gdzie dokonano zapłaty, a wierzyciel ponownie jest zobowiązany do zapłaty podatku VAT wykazanego na fakturze.

Podsumowując, można śmiało postawić tezę, że akurat w tym zakresie fiskus pomaga przedsiębiorcom w pewnym stopniu ograniczyć ciężar finansowy niespłaconych wierzytelności. Te udogodnienia są z pewnością istotne dla branży budowlanej, która zajmuje w Polsce wysokie trzecie miejsce pod względem wielkości sumy przeterminowanych zobowiązań i wyprzedza ją jedynie sektor handlowy i przemysł. Kształt ulgi VAT wydaje się już optymalny dla przedsiębiorców, natomiast w CIT wydaje się, że jest jeszcze trochę do poprawy – np. w kwestii wymagań które musi spełnić dłużnik. Czas pokaże czy możemy liczyć jeszcze na jakąś pozytywną korektę przepisów ze strony ustawodawcy.

Tax aspects of late payments in construction projects

The year 2023 was another difficult period for entrepreneurs in the construction industry, due to rising prices of energy, construction materials, wages and high financing costs. This has adversely affected, among other things, the timely settlements with contractors. Consequently, one of the main challenges of the sector are payment bottlenecks and delays in receiving payments.

In addition to the business and legal consequences, late payments also give rise to a number of tax consequences, particularly in terms of income taxes and value added tax.

CIT

Entrepreneurs facing the problem of late payments can adjust their tax settlements relating to income arising from invoices that have not been paid by the counterparty on time. Thanks to the bad debt relief, creditors can reduce the tax base by the value of receivables not paid within 90 days of the due date. As a result, creditors do not pay tax on unpaid invoices.

The use of bad debt relief is possible if the following conditions are met together:

- the debtor is not in the course of restructuring, bankruptcy or liquidation proceedings on the last day of the month preceding the month in which the creditor files the tax return,
- no more than two years have passed, counting from the end of the calendar year in which the taxable person issued the invoice (bill) or concluded the contract (considering the later of these activities),
- delayed payment takes place between Polish taxpayers,
- the commercial transaction was not between related parties.

The due date for payment of the amount due may be derived from the invoice, the bill or the contract. Also, where a payment schedule in instalments is agreed in the contract, each instalment is considered separately and the effects of late payment of the amount due are to be considered in relation to the instalment in question.

On the other hand, in the case of the retention of part of the remuneration by the investor/principal as a deposit until the end of the guarantee period, it does not mean that there are two due dates for this obligation. Once the remuneration is retained as a deposit, the legal basis for the performance changes. Usually, the ordering party deducts the deposit from the contractor's remuneration, which is equivalent to the payment of that part of the remuneration

and the creditor is not able to benefit from bad debt relief in relation to that part of the remuneration.

The application of the bad debt relief is possible already at the stage of advance payment of the income tax calculated for the period in which the 90-day period, counting from the moment of payment indicated on the invoice, bill or contract, has elapsed. As a result of applying the relief, the taxpayer settles in a manner similar to the cash model.

However, if the receivable (or part of it) is paid or disposed of in any form after the relief has been applied, the taxpayer is required to increase the tax base in the return for the period in which the receivable (or part of it) was paid or disposed of.

The bad debt relief is also a flexible solution that allows for a reduction in the tax base over the following 3 years, if the value of the reduction exceeds the tax base in a given year. The reduction of the tax base in subsequent years can be made on the condition that the debt has not been settled or disposed of.

From 1 January 2023, as a result of the entry into force of provisions simplifying the taxpayer's administrative obligations, it is no longer necessary to submit a CIT/WZ attachment to the CIT-8 return, which in previous years showed receivables and liabilities covered by the relief.

It is not obligatory for creditors to take advantage of bad debt relief, but debtors are obliged to do the following in the event of non-payment within 90 days of the due date:

- increase the tax base by the amount of the outstanding liability, which previously was settled as tax deductible cost,
- reduce the tax loss by the amount of the outstanding liability, which previously was settled as tax deductible cost, in the tax return for the tax year in which 90 days have elapsed since the due date for payment.

VAT

The financial impact of late payments is also partially mitigated by VAT regulations. The so-called 'bad debt relief' has been in place for several years now, allowing for the correction of output VAT in cases where the uncollectibility of the debt has been substantiated. The conditions for the application of this relief have been significantly liberalised in recent years and are much easier to meet than in the case of CIT.



At present, a claim that is deemed to be uncollectible is a claim that has not been paid or disposed of in any form within 90 days of the due date specified in the contract or invoice.

Importantly, as of 1 October 2021, the conditions that the creditor and the claim itself must meet have been significantly relaxed. Namely:

- the creditor must be an active VAT payer on the day preceding the day of submission of the tax return on which the adjustment is made,
- three years have not elapsed since the date of the invoice documenting the claim, counting from the end of the year in which it was issued.

In turn, it is worth emphasising that bad debt relief can be applied to all 'business' debtors, also those who are objectively in a difficult financial situation. Thus, the relief may be applied to claims against debtors who are in bankruptcy, composition or liquidation proceedings. Initially, the legislator was against such liberal rules, however, the Court of Justice of the European Union, in ruling C-335/19 E. of 15 October 2020, deemed the additional conditions concerning the debtor's financial standing to be incompatible with Directive 2006/112/EC,

and therefore the Polish legislator decided to remove them.

The advantage for the creditor correlates with the debtor's obligation to correct the VAT deduction. Namely, the debtor is obliged to automatically correct the input tax in the settlement for the period in which the period of 90 days from the due date of payment has elapsed.

If the debtor settles the debt, the VAT can be deducted again in the accounts for the period in which the payment was made and the creditor is again obliged to pay the VAT shown on the invoice.

In conclusion, it is safe to say that, precisely in this area, the tax office helps entrepreneurs to reduce the financial burden of overdue debts to a certain extent. These regulations are certainly important for the construction sector, which ranks high in third place in Poland in terms of the amount of overdue debts and is only surpassed by the trade and industry sectors. The shape of the VAT relief already seems optimal for entrepreneurs, while in CIT there is some room for improvement – e.g. in terms of the requirements to be met by the debtor. We will see whether we can still count on some positive correction of the regulations by the legislator.

Nowe rozporządzenie techniczne w sprawie budynków – 7 wyzwań dla deweloperów



**MARCIN
JADCZYK**

Adwokat, RK Legal

Już 1 kwietnia 2024 r. wejdzie w życie nowelizacja rozporządzenia Ministra Rozwoju i Technologii z 27 października 2023 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie. Nowelizacja jest odpowiedzią Ministerstwa na problemy współczesnego budownictwa, w tym zjawisko tzw. patodeweloperki, czyli konstruowania obiektów mieszkalnych z pominięciem standardów dobrego budownictwa. Poniżej sprawdzamy, jakie rozwiązania przygotował resort i co będą one oznaczać dla inwestorów oraz kupujących.

1. MAŁY (METRAŻ) NIE JEST PIĘKNY

Dotychczasowe przepisy przewidywały, że mieszkania powinny mieć przynajmniej 25 m² powierzchni. Wielu deweloperów obchodziło to ograniczenie, budując „mikrolokale” usługowe z funkcją mieszkalną. Nowelizacja ma ukrócić to postępowanie, gdyż także lokale użytkowe będą musiały posiadać minimum 25 m² powierzchni. Odstępstwa od tej zasady będą nieliczne – mniejsze lokale usługowe będzie można wybudować jedynie na pierwszych kondygnacjach budynków i to dodatkowo z bezpośrednim dostępem do lokalu od zewnątrz. Inwestorzy, którzy mieli w planach sprzedawać mikroskopijskie mieszkania, powinni się pośpieszyć – do 31 marca 2024 r. muszą uzyskać pozwolenie na budowę obiektów, w których miałyby być takie lokale.

2. DALEKO Z BETONU ŚWIAT...

Zjawisko nieprzemysłanego i nadmiernego wykorzystania betonu w przestrzeni publicznej doczekało się własnej nazwy – „betonoza”. W ramach walki z betonozą rozporządzenie wprowadza nakaz, aby projektowane place miały przynajmniej 20% powierzchni biologicznie czynnej. Przestrzeń ta w założeniu ma stanowić tereny zieleni miejskiej. W zamysle Ministerstwa nastąpi kres betonowych pustyni, skutkujących lokalnymi podtopieniami w miesiącach chłodnych i rekordami gorąca w miesiącach ciepłych. Powstaje jednak pytanie, czy nowe rozwiązanie nie ograniczy inwestycji w miejskie place i skwery, ponieważ zasadzenie i utrzymanie zieleni kosztuje więcej niż zwyczajne zabetonowanie terenu.

3. „OKNO W OKNO” JEST PASSE

Deficyt gruntów pod zabudowę wielorodzinną sprawił, że deweloperzy zaczęli wznosić budynki w coraz bliższej odległości od siebie. Do grona dotychczasowych narzędzi

prawnych ukrócających tego rodzaju praktyki dołączają właśnie nowe przepisy rozporządzenia. Po wejściu w życie nowelizacji nie będzie można wznosić budynków wielorodzinnych w odległości mniejszej niż 5 m od granicy działki budowlanej. Na zmianie tej mają oczywiście skorzystać mieszkańcy, którzy mają zyskać odrobinę więcej prywatności (gdyż nadal trudno jest mówić o intymności przy odległości 10 metrów dzielącej budynki). Rozwiązanie to dla deweloperów będzie oznaczać mniejszą elastyczność przy projektowaniu inwestycji. Nie można wykluczyć, że część obecnych działek budowlanych po nowelizacji straci możliwość zabudowania ich obiektami wielorodzinnymi.

4. ZDROWY DYSTANS

Brak spójnej polityki planistycznej poszczególnych gmin, w szczególności deficyt miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, skutkowało tym, że w bliskim otoczeniu bloków mieszkalnych mogły powstawać obiekty produkcyjne lub magazynowe. Sąsiedztwo obiektów przemysłowych niejednokrotnie powoduje, że mieszkańcy narażeni są na nadmierny hałas, przykre zapachy, blokowanie dróg dojazdowych i inne uciążliwości. Nowelizacja rozporządzenia wprowadza obowiązek zachowania przynajmniej 30-metrowego odstępu ściany obiektów przemysłowych od ściany istniejących lub zaprojektowanych budynków mieszkalnych. Ograniczenie to będzie dotyczyło budynków produkcyjnych lub magazynów, których obszar zabudowy wynosi ponad 1000 m².

5. CISZEJ TAM ZA ŚCIANĄ!

Nowelizacja doprecyzowuje normy techniczne w zakresie izolacji akustycznej nowych lokali. Od 1 kwietnia 2024 r. drzwi wejściowe do mieszkania z klatki schodowej lub korytarza komunikacji ogólnej powinny mieć izolacyjność akustyczną nie mniejszą niż 37 decybeli. Co więcej, zrównani w ochronie przed hałasem zostali także nabywcy lokali mieszkalnych w budynku mieszkalnym jednorodzinny (dwulokalowy). Ściany wewnętrzne i stropy oddzielające lokale mieszkalne w takim budynku powinny spełniać wymagania akustyczne jak dla przegród między lokalami mieszkalnymi w budynku mieszkalnym wielorodzinnym. Przed nowelizacją przepisy rozporządzenia mówiły tylko

o lokalach w budynku wielorodzinnym, pomijając budynki jednorodzinne, w których przecież także mogą być wyodrębnione lokale.

6. PLAC ZABAW NIE UCIESZY INWESTORA

Istotną nowością jest nałożenie na deweloperów obowiązku wykonania placu zabaw dla dzieci. Dotyczyć to będzie budynków wielorodzinnych, w których liczba mieszkań przekroczy dwadzieścia. Od liczby mieszkań zależeć będzie też powierzchnia placu zabaw – im więcej mieszkań, tym większy teren placu zabaw, aż do 200 m² przy liczbie mieszkań powyżej trzystu. Nie można też zapomnieć o pozostałych przepisach rozporządzenia, nakazujących lokalizowanie placów zabaw w określonej odległości od linii rozgraniczających ulicę, okien mieszkań oraz miejsc gromadzenia odpadów. Powyższe sprawia, że w niektórych przypadkach deweloperzy będą musieli przeformułować projekty inwestycji – po to, aby móc „zmieścić” na działce budowlanej plac zabaw spełniający normy z rozporządzenia. Otwarte pozostaje pytanie, czy wszyscy deweloperzy, również mniejsze firmy, podołają nowym regulacjom?

7. ROWEROWNIA I WÓZKOWNIA OBOWIĄZKOWE

Nowy przepis rozporządzenia zobowiązuje deweloperów inwestycji mieszkalnych wielorodzinnych do zapewnienia w budynku przynajmniej jednego pomieszczenia gospodarczego do przechowywania rowerów oraz wózków dziecięcych. Powierzchnia takiego pomieszczenia musi wynosić co najmniej 15 m².

Nowe brzmienie rozporządzenia będzie obowiązywać od 1 kwietnia 2024 r. Do procesów inwestycyjnych zainicjowanych przed organami administracji przed tym dniem zastosowanie znajdą przepisy dotychczasowe. Mimo szeregu pozytywnych rozwiązań, które niesie za sobą zmienione rozporządzenie, nietrudno spoznać, że skutkiem tych zmian będzie podwyższenie kosztów inwestycji przy jednoczesnym ograniczeniu ich dostępności. Końcowy koszt nowelizacji będą musieli ponieść, jak zawsze, nabywcy lokali.

Autor: Adw. Marcin Jadczyk, RK Legal / Klaudia Czarnecka, RK Legal



New technical regulation on buildings – 7 challenges for developers



**MARCIN
JADCZYK**

Advocate, RK Legal

On 1 April 2024, amendments to the Regulation of the Minister of Development and Technology of 27 October 2023 on the technical conditions that should be met by buildings and their location will come into force. The amendments are the Ministry's answer to the issues faced today by the construction industry, including so-called "pathological" housing development, i.e. erecting residential buildings with disregard for good construction standards. Below we discuss the solutions prepared by the Ministry and their impact on investors and buyers.

1. SMALL (FLOOR AREA) IS NOT BEAUTIFUL

Previous legislation stipulated that the floor area of a flat should be at least 25 square meters. Many developers evaded this requirement by erecting "micro" commercial units with a residential function. The amendments are to put an end to this procedure, as the floor area of commercial units will also have to be at least 25 square meters. There are going to be few exceptions to this rule – it will be possible to build smaller commercial units only on the first floors of building and additionally with direct street access. Investors, who were planning to sell micro-flats, should get a move on – they have to obtain building permits for buildings with such units by 31 March 2024.

2. FAR AWAY FROM THE CONCRETE WORLD...

The phenomenon of ill-considered and excessive use of concrete in public space has earned its own name: "concretitis". As part of the fight against concretitis, the regulation imposes the requirement that the planned squares must have at least 20% biologically active surface, which is intended to create urban green spaces. The Ministry's intention is to eliminate concrete deserts causing local flooding in cold months and record temperatures in warm months. However, the question arises whether the new solution will not limit investments in city squares and greens, as the cost of planting and maintaining greenery is higher than the cost of covering the area with concrete.

3. "WINDOW FACING A WINDOW" IS PASSE

Due to the shortage of land for multi-family housing, the developers have begun to erect buildings closer and closer to each other. New provisions of the regulation will be another legal tool eliminating these practices. After the



amendments come into force, it will be impossible to place multi-family buildings at a distance of less than 5 meters from the boundary of the building lot. Obviously, the residents will benefit from this amendment, as they are going to gain a little more privacy (since it is still difficult to talk about intimacy with 10 meters between the buildings). For developers, this solution will mean less flexibility when planning investment projects. It cannot be ruled out that after the amendments, it will be impossible to erect multi-family buildings on some of the available building lots.

4. HEALTHY DISTANCE

The lack of a coherent planning policy in municipalities, especially missing local spatial development plans, resulted in production or warehouse facilities being built close to multi-family residential buildings. The proximity of industrial facilities often causes the residents to be exposed to excessive noise, unpleasant odours, difficult access roads and other nuisances. The amendment to the regulation introduces the obligation to maintain a distance of at least 30 meters between industrial facilities and existing or planned residential buildings. This restriction will apply to production or warehousing buildings with a gross covered area exceeding 1,000 square meters.

5. KEEP QUIET BEHIND THE WALL!

The amendment clarifies technical standards for acoustic insulation of new premises. As of 1 April 2024, the entrance door to the flat from the staircase or passageway should have sound insulation reducing noise to less than 37 decibels. Moreover, equal protection will be provided to buyers of residential units in detached (two-family) buildings. Internal walls and ceilings separating residential units in such a building should meet the acoustic requirements for partitions between flats in a multi-family residential building. Before the amendment, the provisions of the regulation referred only to flats in multi-family buildings, excluding single-family buildings, which may also contain separate units.

6. INVESTORS UNHAPPY ABOUT THE PLAYGROUND

The obligation to build a playground for children, imposed on developers, constitutes an important amendment. This will apply to multi-family buildings with more than twenty flats. The area of the playground will also depend on the number of flats – the higher the number of flats, the larger the playground area, up to 200 square meters when the number of flats exceeds three hundred. It is also necessary to mention other provisions of the regulations that require the playground to be located at a certain distance from street boundaries, flat windows and waste collection points. As a result of the aforementioned provisions, in some instances, developers will have to reformulate their investment plans, in order to place a playground complying with the standards set out by the regulation on the building lot. The question is whether all developers, including smaller companies, will be able to adhere to the new provisions?

7. OBLIGATORY BICYCLE AND PRAM STORAGE

New provisions of the regulation require developers erecting multi-family buildings to ensure at least one utility room for storing bicycles and prams in the building. The floor area of such a room must be at least 15 square meters.

The new text of the regulation will apply as of 1 April 2024. The existing provisions will apply to investment proceedings initiated before administrative authorities prior to that date. Despite a number of favourable solutions introduced by the amended regulation, it is easy to notice that these changes will result in an increase in investment costs while limiting the number of investment projects. The cost of the amendment will, as always, have to be ultimately paid by the buyers of flats.

Author: Marcin Jadczyk, advocate, RK Legal / Klaudia Czarnańska, RK Legal

Koszty pośrednie w przedłużonym terminie realizacji inwestycji jako roszczenie wykonawcy



dr HUBERT WYSOCZAŃSKI

Adwokat, partner kancelarii SSW, kierujący Działem Infrastruktury, Inżynier Konsultant – członek SIDiR



KATARZYNA CYBULSKA

Radca prawny, Counsel w Dziale Infrastruktury SSW

KOSZTY POŚREDNIE INWESTYCJI – CZYM SĄ?

Koszty projektu ponoszone przez wykonawcę przy realizacji każdego przedsięwzięcia infrastrukturalnego obejmują **koszty bezpośrednie oraz koszty pośrednie**.

Koszty bezpośrednie są to tzw. produkcyjne koszty wykonania prac w ramach przedmiotu zamówienia, czyli koszty m.in. robocizny, materiałów oraz pracy sprzętu, które są wyłącznie związane z realizacją danego projektu.

Do **kosztów pośrednich** projektu zalicza się natomiast koszty, które nie mogą być przypisane na podstawie dokumentów źródłowych wyłącznie do danego projektu, niemniej stanowią one także istotny i realny koszt wykonania prac. Koszty te są powiązane z ogólnym prowadzeniem działalności przez przedsiębiorstwo lub ponoszone w celu uzyskania przychodów z różnych źródeł, nie tylko z wykonania danego projektu (przedmiotu zamówienia)¹. Można podzielić je na **koszty ogólne budowy i koszty zarządu**.

Koszty pośrednie, zgodnie z § 1 pkt 4 rozporządzenia Ministra Rozwoju i Technologii z 20 grudnia 2021 r. w spra-

wie określenia metod i podstaw sporządzania kosztorysu inwestorskiego, obliczania planowanych kosztów prac projektowych oraz planowanych kosztów robót budowlanych określonych w programie funkcjonalno-użytkowym (Dz.U. z 2021 r. poz. 2458), stanowią „składnik kalkulacyjny wartości kosztorysowej, uwzględniający nieujęte w kosztach bezpośrednich koszty, zaliczane zgodnie z odrębnymi przepisami do kosztów uzyskania przychodów, w szczególności **koszty ogólne budowy oraz koszty zarządu**”.

Koszty pośrednie są grupowane i rozliczane w ramach poszczególnych projektów (kontraktów) spółki za pomocą dobranych metod. Wyliczenia kosztów pośrednich można dokonać wykorzystując²: (i) klucze podziałowe, (ii) metody podziału kosztów pomiędzy stanowiska kosztów, lub (iii) rachunek kosztów bezpośrednich, kosztów pośrednich ponoszonych i kosztów pośrednich naliczonych.

Klucze podziałowe najczęściej bazują na koszcie robocizny bezpośredniej, zużyciu materiałów bezpośrednich lub sumie obu wartości. Wykorzystując równocześnie wiele kluczy podziałowych, przyporządkowuje się danej kategorii kosztów inny klucz podziału, przez co wyliczenie kosztów

daje bardziej miarodajne rezultaty. Można ponadto oprzeć się nie tylko na kluczach wartościowych (suma kosztów), ale także ilościowych (liczba sztuk). Pamiętać jednak należy, że żaden klucz nie odzwierciedla idealnie rzeczywistego wykorzystania kosztów pośrednich przez poszczególne projekty³.

Koszty pośrednie stanowią istotny element wynagrodzenia wykonawcy, a ich wysokość sięga zwykle od kilku do kilkunastu procent kosztów projektu. Koszty pośrednie są wliczane w wynagrodzenie za realizację zamówienia na etapie sporządzania oferty przez wykonawcę, w oparciu o tzw. wskaźnik narzutu.

ROSZCZENIA WYKONAWCY

W praktyce często dochodzi do opóźnienia w realizacji inwestycji z przyczyn leżących po stronie zamawiającego, co wiąże się z poniesieniem przez wykonawcę dodatkowych kosztów pośrednich, które nie były skalkulowane w ofercie w ramach wynagrodzenia. W konsekwencji, realizacja projektu może okazać się dla wykonawcy nierentowna, a nawet przynieść stratę. W takim przypadku wykonawca – w razie braku uregulowania zapłaty dodatkowego wynagrodzenia w ramach aneksu do kontraktu – może wystąpić z roszczeniem do zamawiającego o zapłatę udokumentowanych kosztów pośrednich powstałych w przedłużonym czasie realizacji inwestycji.

W takiej sytuacji w pierwszej kolejności należy dokonać analizy postanowień kontraktu zawartego z zamawiającym, celem ustalenia czy przewiduje on możliwość zwiększenia wynagrodzenia w razie opóźnienia realizacji inwestycji z przyczyn niezależnych od wykonawcy.

W przypadku braku kontraktowych podstaw zmiany wynagrodzenia, podstawę roszczenia wykonawcy mogą stanowić przepisy kodeksu cywilnego dotyczące **obowiązku naprawienia szkody** (art. 471 i następane kodeksu cywilnego). Szkodę wykonawcy stanowić będzie kwota kosztów pośrednich w przedłużonym okresie realizacji projektu, poniesiona na skutek niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania przez zamawiającego. Oprócz samej kwoty szkody, kluczem w ramach roszczenia odszkodowawczego jest wykazanie, że działanie (zaniechanie) zamawiającego, na skutek którego doszło do opóźnienia w realizacji inwestycji, było przez niego zawinione (to jest, że zamawiającemu można przypisać odpowiedzialność za działania opóźniające wykonawcę). Dodatkowo trzeba także udowodnić związek przyczynowy pomiędzy takim zawinionym działaniem (zaniechaniem) zamawiającego, a powstaniem szkody po stronie wykonawcy w postaci zwiększonych kosztów realizacji inwestycji.

Wykonawca może dochodzić również swoich roszczeń z tytułu **bezpodstawnego wzbogacenia** zamawiającego (art. 405 kodeksu cywilnego). Przesłanki powstania odpowiedzialności z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia obejmują: uzyskanie korzyści majątkowej (wzbogacenie zamawiającego), osiągnięcie korzyści z majątku innej

osoby (zubożenie wykonawcy), a także związek między wzbogaceniem zamawiającego, a zubożeniem wykonawcy. Wykonawca powinien zatem wykazać, jakie dodatkowe koszty wzbogacające zamawiającego poniósł w związku realizacją robót budowlanych w przedłużonym czasie realizacji inwestycji i jaka jest wartość tego wzbogacenia.

WYSOKOŚĆ KOSZTÓW POŚREDNICH I ICH UDOKUMENTOWANIE

W przedłużonym okresie realizacji inwestycji koszty pośrednie obliczane są zazwyczaj w oparciu o ewidencję kosztów ogólnych budowy i kosztów zarządu poniesionych przez wykonawcę w ramach wyodrębnionych organizacyjnie jednostek w danym okresie sprawozdawczym, a następnie alokowane na poszczególne projekty. Każde przedsiębiorstwo samodzielnie dobiera metodę alokacji kosztów pośrednich, zgodnie z ideą, aby rozdział kosztów na poszczególne projekty (kontrakty) był maksymalnie rzetelny i odzwierciedlał stan faktyczny.

Istotne zatem jest prawidłowe udokumentowanie poniesionych przez wykonawcę kosztów pośrednich i ich przypisanie do danej inwestycji. W przypadku konieczności dochodzenia roszczeń od zamawiającego na drodze sądowej, weryfikacja metodologii wyliczenia kosztów pośrednich i ich alokacji do danego projektu dokonywana jest zazwyczaj przez biegłego sądowego.

Eksperti z działu Infrastruktury SSW doradzają na każdym etapie realizacji inwestycji infrastrukturalnych – na etapie przygotowania postępowań przetargowych, opracowania i negocjacji umów, w toku realizacji projektów, a także reprezentują podmioty z sektora budowlanego w postępowaniach sądowych i arbitrażowych. Nasze bogate doświadczenie i znajomość standardów rynkowych sprawia, że wiemy jak skutecznie zabezpieczyć interesy Klientów. Po więcej informacji zapraszamy na: <https://ssw.solutions/pl/specjalizacje/infrastruktura/>

¹M. Jaworska (red.), Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Technologii w sprawie określenia metod i podstaw sporządzania kosztorysu inwestorskiego, obliczania planowanych kosztów prac projektowych oraz planowanych kosztów robót budowlanych określonych w programie funkcjonalno-użytkowym. Komentarz [w:] M. Jaworska (red.), Zamówienia publiczne. Akty wykonawcze. Komentarz, Warszawa 2022

²B. Niedbała, Controlling w przedsiębiorstwie zarządzanym przez projekt, Warszawa 2008, s. 284

³Ibidem



Contractors' claims for indirect costs incurred during extended periods of executing investments

INDIRECT INVESTMENT COSTS – WHAT ARE THEY?

Project costs incurred by a contractor in executing infrastructure investments include **direct costs and indirect costs**.

Direct costs are the so-called production costs of performing works under the contract, including the costs of labour, materials and equipment operation connected solely to a particular project.

Indirect costs include costs which, on the basis of source documents, cannot be assigned exclusively to a particular project, but nonetheless constitute a substantial and real cost of executing the project. Such costs relate to the general conduct of the company's business or are incurred in order to obtain income from various sources, not only from executing a given project (i.e. the subject of the contract)¹. They can be divided into **construction overhead costs and management costs**.

In accordance with § 1(4) of Regulation of the Minister of Development and Technology of 20 December 2021 on defining the methods and bases for preparing an investor's cost estimates, calculating the planned costs of design works and the planned costs of construction works specified in the functional-utility programme (Dz.U. z 2021 r. poz. 2458), indirect costs are: "a calculation component of the cost estimation, which considers costs not included in the direct costs, recognised under separate regulations as deductible costs, in particular **construction overhead costs and management costs**".

Indirect costs are grouped and accounted for within company's individual projects (contracts) by using selected methods. Indirect costs can be calculated using²: (i) cost-allocation keys, (ii) methods of allocating costs between cost centres, or (iii) accounting for direct costs, indirect costs incurred and indirect costs accrued.

Cost-allocation keys are usually based on the cost of direct labour, the consumption of direct materials or the sum of both. By using multiple cost-allocation keys simultaneously, a different cost-allocation key is assigned to a cost category, thus giving more reliable cost calculations. Additionally, it is possible to rely not only on value keys (total costs), but also on quantity keys (number of units). However, it should be kept in mind that no key perfectly reflects the actual use of indirect costs within individual projects³.

Indirect costs constitute a significant element of a contractor's remuneration. They usually amount to several percent, or more, of a project's total costs. When a contractor submits a tender, indirect costs are a built-in element of the contractor's remuneration for executing the contract, based on the so-called mark-up rate.

CONTRACTOR'S CLAIM

In practice, investment projects are often delayed for reasons attributable to the contracting authority. This imposes additional indirect costs on the contractor, which were not calculated as an element of the contractor's remuneration as specified in the tender. Consequently, the project may transpire to be unprofitable for the contractor, or even result in a loss. In such situations, unless payment of additional remuneration is agreed through an annex to the investment contract, the contractor can make a claim against the contracting authority for payment of any provable indirect costs which arose during the extended investment period.

First, it is advisable to analyse the provisions of the contract concluded with the contracting authority, to establish if they envisage the possibility to increase remuneration if the project is delayed for reasons beyond the contractor's control.

In the absence of contractual grounds for amending the contractor's remuneration, the grounds for the contractor's claim are found in the Civil Code's provisions relating to the **obligation to compensate for damage** (Articles 471 et seq. of the Civil Code). The contractor's damage is the value of the indirect costs incurred in the extended project execution period, which arose due to the non-performance or improper performance of an obligation by the contracting authority. Aside from establishing the extent of the contractor's loss, it is crucial in any such claim to prove that the contracting authority's actions (or omissions), which delayed the investment's execution, were negligent (i.e. that the contracting authority should be held responsible for delaying the investment). Additionally, a causal link must be proven to exist between the contracting authority's negligent action (omission) and the loss suffered by the contractor, in the form of the increased costs of executing the investment.

A contractor may also seek to reclaim any **unjust enrichment** of the contracting authority (Article 405 of the Civil Code). The prerequisites for unjust enrichment liability include: obtaining a financial gain (the contracting

authority's enrichment), gaining a benefit from the assets of another entity (worsening the financial position of the contractor), and a connection between these two circumstances. The contractor should prove its additional costs in executing the construction works during the extended investment period and demonstrate how, and to what extent, these enriched the contracting authority.

CALCULATING AND DOCUMENTING INDIRECT COSTS

During the extended investment period, indirect costs are usually calculated based on records of the construction overhead costs and management costs incurred by the contractor within organisationally separate units during the reporting period, and then allocated to respective projects. Each company individually selects the proper method for allocating indirect costs, in line with the idea that costs should be allocated to individual projects (contracts) as accurately as possible, to reflect the factual situation.

Accordingly, it is important to correctly document the indirect costs incurred by a contractor and to properly allocate

them to a particular investment. If it becomes necessary to sue a contracting authority, an expert witness will usually be asked to verify the methodology used to calculate the indirect costs and to allocate them to a particular project.

SSW experts from our Infrastructure team advise on every stage of project implementation – from procurement to negotiating and drafting contracts, and during project execution. They also represent clients from the infrastructure sector in litigation and arbitration proceedings. Our extensive experience and knowledge of market standards ensures that we know how to effectively secure our clients' interests. For more information, please visit: <https://ssw.solutions/en/specialisations/infrastructure/>

1 M. Jaworska (ed.), Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Technologii w sprawie określenia metod i podstaw sporządzania kosztorysu inwestorskiego, obliczania planowanych kosztów prac projektowych oraz planowanych kosztów robót budowlanych określonych w programie funkcjonalno-użytkowym. Commentary [in:] M. Jaworska (ed.), Zamówienia publiczne. Akty wykonawcze. Commentary, Warsaw 2022

2 B. Niedbala, Controlling w przedsiębiorstwie zarządzanym przez projekty, Warsaw 2008, p. 284

3 Ibidem



Waloryzacja umowna i sądowa – o czym należy pamiętać?



**MICHAŁ
SIEMBAB**

Radca prawny, Partner w kancelarii GKR Legal

NIEWYSTARCZAJĄCE ANEKSY WALORYZACYJNE

Można spodziewać się, że w 2024 r., ze względu na dalszy wzrost kosztów realizowanych inwestycji, wciąż poważnym problemem dla generalnych wykonawców będzie niska rentowność realizowanych przez nich kontraktów. Zapewne będą próbowali oni wymóc na zamawiających podpisanie aneksów waloryzacyjnych. Nawet jeśli części z nich się to uda, to można spokojnie założyć, że waloryzacja na którą będą skłonni zgodzić się zamawiający będzie niewystarczająca z punktu widzenia potrzeb wykonawców.

Najwięksi zamawiający publiczni, tj. Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad oraz PKP Polskie Linie Kolejowe S.A., przewidują w stosowanych przez siebie kontraktach możliwość waloryzacji w drodze aneksu, przy czym w przypadku tego pierwszego podmiotu limit waloryzacyjny wynosi 15%, zaś w przypadku drugiego 10%. Nadto mechanizm waloryzacji zawarty w tych klauzulach przewiduje rozkład ryzyka wzrostu cen pomiędzy zamawiającego i wykonawcę w proporcjach 50%-50%.

Powyższe powoduje, że w znacznej części przypadków zawarcie aneksu waloryzacyjnego będzie niewystarczające, a generalni wykonawcy podpisując aneksy waloryzacyjne będą już myśleć o wytoczeniu sprawy sądowej przeciwko zamawiającym.

O CZYM PAMIĘTAĆ ZAWIERAJĄC ANEKS WALORYZACYJNY?

Samo zawarcie aneksu waloryzacyjnego nie zamyka drogi do dochodzenia podwyższenia wynagrodzenia na drodze sądowej w części przekraczającej postanowienia aneksu. Jednakże treść aneksu może już tę drogę zamknąć. Jeśli bowiem zamawiający w treści aneksu dopisze, że wyczerpuje on wszelkie roszczenia generalnego wykonawcy z tytułu podwyższenia wynagrodzenia, to po jego podpisaniu generalny wykonawca nie będzie mógł już skutecznie dochodzić wyższego wynagrodzenia na drodze sądowej. Ryzykowne jest również dla generalnego wykonawcy pozostawienie tej kwestii niedopowiedzianej. O ile jest to na pewno korzystniejsze niż zaakceptowanie zapisu podobnego do wskazanego powyżej, to zamawiający w takim wypadku z pewnością będzie się starał przekonać sąd, że skoro doszło już do podpisania aneksu, to intencją stron było kompleksowe uregulowanie kwestii podwyżki w aneksie i w większości przypadków sąd może mu przyznać rację. Zatem z punktu widzenia generalnego wykonawcy najlepiej byłoby umieścić w aneksie klauzulę, z której będzie jasno wynikać, że aneks nie wyczerpuje roszczeń wykonawcy z tytułu wzrostu kosztów.

DOCHODZENIE PODWYŻSZENIA WYNAGRODZENIA NA DRODZE SĄDOWEJ – JAKA PODSTAWA PRAWNA?

Jeżeli nie uda się zawrzeć z zamawiającym aneksu lub gdy nie będzie on satysfakcjonujący, generalnemu wykonawcy pozostaje dochodzenie podwyższenia wynagrodzenia na drodze sądowej.

Formułowanie powództwa jest możliwe w oparciu o art. 3571 Kodeksu cywilnego („jeżeli z powodu nadzwyczajnej zmiany stosunków spełnienie świadczenia byłoby połączone z nadmiernymi trudnościami albo groziłoby jednej ze stron rażąca strata, czego strony nie przewidywały przy zawieraniu umowy, sąd może po rozważeniu interesów stron zgodnie z zasadami współżycia społecznego oznaczyć sposób wykonania zobowiązania, wysokość świadczenia lub nawet orzec o rozwiązaniu umowy”). Alternatywną podstawą prawną takiego roszczenia (mającą nawet częścię zastosowanie) jest art. 632 § 2 Kodeksu cywilnego, który ma następującą treść: „jeżeli jednak wskutek zmiany stosunków, której nie można było przewidzieć, wykonanie dzieła groziłoby przyjmującemu zamówienie rażąca strata, sąd może podwyższyć ryczałt lub rozwiązać umowę”. Jakkolwiek mowa jest tutaj o dziele, to przepis ten ma zastosowanie również do umowy o roboty budowlane.

Jak wynika z treści powyższych przepisów, sąd uprawniony jest do podwyższenia wynagrodzenia generalnego wykonawcy w razie zmiany stosunków, której nie można przewidzieć, a która groziłaby generalnemu wykonawcy rażąca strata. Należy pamiętać, że okoliczności te w toku procesu musi wykazać powód, czyli generalny wykonawca.

CO POWINIEN WYKAZAĆ GENERALNY WYKONAWCA?

Zatem po pierwsze, powinien on przedstawić dokumenty świadczące o tym, o ile wzrosły koszty materiałów i jakie rzeczywiste koszty poniósł.

Po drugie, powinien również wykazać, że ten wzrost kosztów spowodował po jego stronie ryzyko powstania rażącej straty. W orzecznictwie wskazuje się, że „rażąca strata” to strata ponadprzeciętna, nieobjęta zwykłym ryzykiem kontraktowym. Nie musi to być strata tego rodzaju, że grozi generalnemu wykonawcy upadłością, jednakże musi być rażąca, co oznacza, że powinna przekraczać wartość straty (wzrost kosztu), której generalny wykonawca mógł się spodziewać na etapie składania oferty. Innymi słowy rażąca strata to wzrost kosztów, który nie był możliwy do przewidzenia przez generalnego wykonawcę. To, że koszty wzrosły ponad wartość którą zakładał generalny wykonawca jest niewystarczające. Konieczne jest wykazanie, że przekroczyły one wartość, która była możliwa do przewidzenia na etapie składania oferty.

W związku z powyższym, generalny wykonawca w procesie o podwyższenie wynagrodzenia w żadnym wypadku

nie może poprzestać na wykazaniu, że doszło do wzrostu kosztów materiałów. Powinien również przedstawić dokumenty, z których będą wynikać takie okoliczności jak: 1) na jakiej podstawie przyjęto w ofercie ceny poszczególnych materiałów; 2) jaki poziom zysku założył; 3) jaki poziom wzrostu cen generalny wykonawca zakładał na etapie składania oferty i na jakiej podstawie?; 4) jakie działania zostały podjęte przez generalnego wykonawcę w celu zabezpieczenia się przed wzrostem cen? W zależności od stanowiska pozwanego, najczęściej konieczne też będzie zawnioskowanie o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego, w celu wykazania wysokości rażącej straty.

WYSTĄPIENIE Z POWÓDZTWE M MOŻLIWE NAWET PO ZAPŁACIE WYNAGRODZENIA PRZEZ ZAMAWIAJĄCEGO

Wystąpienie z żądaniem podwyższenia wynagrodzenia możliwe jest także po zrealizowaniu prac objętych umową. Przyjmuje się, że podwyższenie wynagrodzenia jest możliwe w odniesieniu do umów, które nie zostały wykonane ze skutkiem wygaśnięcia zobowiązania. Skutek ten następuje zaś jedynie wówczas, gdy interes wierzyciela (generalnego wykonawcy) zostaje zaspokojony. Jeśli więc generalny wykonawca uważa, że zaistniały podstawy do sądowego podwyższenia wynagrodzenia, to po otrzymaniu od inwestora zapłaty zgodnie z umową powinien oświadczyć, że traktuje to jako jedynie część należnego wynagrodzenia. Dzięki temu wytrąci zamawiającemu argument, że wskutek zapłaty doszło do wygaśnięcia zobowiązania i że w związku z tym nie można już wystąpić z powództwem o podwyższenie wynagrodzenia.



Contractual and judicial indexation – what should one bear in mind?

INSUFFICIENT INDEXATION ANNEXES

One can expect that in 2024, due to the further increase in the cost of ongoing investments, the low profitability of the contracts carried out by general contractors will continue to be a serious problem. It is likely that they will insist that the principals sign indexation annexes. Even if some of them succeed, it is safe to assume that the indexation which the principals will be willing to accept will be insufficient for the contractors' needs.

The largest public principals, i.e. the General Directorate for National Roads and Motorways and PKP Polskie Linie Kolejowe S.A., provide for the possibility of indexation by means of an amending annex in the contracts they sign, with an indexation limit of 15% in the case of the former entity, and 10% for the latter. In addition, the indexation mechanism stipulated in these provisions provides for the risk of price increases to be shared between the principal and the contractor on a 50%-50% basis.

The above means that, in a significant number of cases, the conclusion of an indexation annex will be insufficient and that general contractors, while signing indexation annexes, will already be considering bringing legal action against the principals.

WHAT TO BEAR IN MIND WHEN CONCLUDING AN INDEXATION ANNEX?

The mere conclusion of an indexation annex does not preclude the assertion of an increase in remuneration in excess of the provisions of the annex by way of litigation. However, stipulations of the amending annex might render this option impossible. In fact, if the principal specifies in the amending annex that the said document exhausts all claims of the general contractor on account of the increase in remuneration, the contractor will no longer be able to effectively claim the increased remuneration in court after the amending annex has been signed. Leaving the issue unresolved is also associated with a certain risk for the general contractor. While this is certainly more advantageous than accepting a provision similar to the one indicated above, in such a case the principal will surely try to convince the court that, since an annex has already been signed, it was the intention of the parties to comprehensively regulate the issue of the increase in the annex and, in most cases, the

court may agree with it. Thus, from the general contractor's point of view, it would be preferable to include a clause in the amending annex which clearly states that the annex does not exhaust the contractor's claims for cost increases.

PURSuing A REMUNERATION INCREASE IN COURT – WHAT SHOULD BE THE LEGAL BASIS?

If an amending annex cannot be concluded with the principal or if its stipulations are not satisfactory, the only other option for the general contractor is to seek an increase in remuneration in court.

The claim can be formulated on the basis of Article 3571 of the Civil Code ("if, following an extraordinary change of circumstances, the performance of the service would be faced with excessive difficulties or would result in one of the parties incurring a substantial loss, which was not foreseen by the parties when concluding the agreement, the court may, after considering the interests of the parties, define the mode of performing the obligations and the degree of the performance, and even decide upon termination of the contract, in accordance with the principles of community life"). As an alternative legal basis for such a claim (which is even more frequently applicable), Article 632 (2) of the Civil Code reads as follows: "However, if as a result of a change in circumstances which could not have been foreseen, the performance of the work would result in the risk of a substantial loss to the contractor, the court may increase the lump-sum payment or terminate the agreement". Although it refers to a work, this provision also applies to a construction work contract.

As it follows from the wording of the above provisions, the court is entitled to increase the general contractor's remuneration in the event of an unforeseeable change in relations that would result in the general contractor facing a substantial loss. It should be borne in mind that these circumstances must be proven by the claimant, i.e. the general contractor, in the course of litigation.

WHAT SHOULD BE PROVEN BY THE GENERAL CONTRACTOR?

Hence, firstly, the general contractor should provide documents demonstrating by how much the cost of materials has increased and what actual costs have been incurred.

Secondly, the general contractor should also demonstrate that this increase in costs has created a risk of a substantial loss on its part. The case law identifies that a "substantial loss" constitutes an above-average loss that is not covered by ordinary contractual risk. The loss does not have to be of such a nature that it puts the general contractor at risk of bankruptcy, however, it must be substantial, meaning that it should exceed the value of the loss (cost increase) that the general contractor could have expected at the bidding stage. In other words, a substantial loss constitutes an increase in costs that was not foreseeable by the general contractor. The fact that costs have increased beyond what the contractor assumed is insufficient, it is necessary to prove that they have exceeded what was foreseeable at the bidding stage.

Accordingly, in a suit for an increase in remuneration, the general contractor must under no circumstances limit itself to demonstrating that there has been an increase in the cost of materials. It should also provide documents demonstrating such circumstances as: 1) on what basis was the price of the individual materials assumed in the bid; 2) what level of profit was assumed; 3) what level of price increase the general contractor assumed at the bidding

stage and on what basis; 4) what measures have been taken by the general contractor to hedge against price increases. Depending on the defendant's position, it will also usually be necessary to request expert opinion to demonstrate the amount of the substantial loss.

BRINGING LEGAL ACTION IS POSSIBLE EVEN AFTER PRINCIPAL HAS PAID THE REMUNERATION

A claim for an increase in remuneration is also possible once the work covered by the contract has been completed. It is understood that an increase in remuneration is possible in respect of contracts that have not been performed with the effect of termination of the obligation. In turn, this effect occurs only if the creditor's (general contractor's) interest has been satisfied. Therefore, if the general contractor believes that there are grounds for a court-ordered increase of the remuneration then, having received payment from the investor in accordance with the contract, it should declare that it treats this as only a part of the remuneration due. Thus, it will counter the principal's argument that the obligation has lapsed as a result of the payment and that an action for an increase in remuneration can therefore no longer be brought.



Wykorzystaj potencjał gwarancji ubezpieczeniowych



**BARTOSZ
TOKARSKI**

Lider Praktyki Finansowej w EIB SA

Rozwój przedsiębiorstw wymaga rosnącego kapitału obrotowego. Gwarancje ubezpieczeniowe odpowiadają na tę potrzebę, ponieważ mogą zastąpić inne zabezpieczenia, limity kredytowe czy

Ten rodzaj produktu finansowego cieszy się popularnością ze względu na jego wpływ na poprawę płynności. Gwarancje umożliwiają przedsiębiorcom spełnienie wymogów związanych z zabezpieczeniem finansowym w związku z realizowanymi umowami lub realizacją zobowiązań koncesyjnych, celnych, podatkowych lub akcyzowych bez zamrażania własnych kapitałów. W praktyce wykorzystywane są w Polsce zarówno przez duże firmy budowlane, stocznie, firmy petrochemiczne, przedsiębiorstwa realizujące kontrakty zbrojeniowe, jak również małe podmioty, które składają oferty w lokalnych przetargach.

W zależności od celu ich zawarcia i potrzeb firmy mogą skorzystać z wielu rozwiązań. Rynek ubezpieczeń oferuje następujące gwarancje:

- wadium, które zastępuje konieczność wpłaty pieniężnej wadium w postępowaniach przetargowych,
- należytego wykonania, zabezpieczają prawidłową realizację umowy,
- rękojmi, zabezpieczają pokrycie zobowiązań związanych z usuwaniem wad i usterek,

- zwrotu zaliczki, zabezpieczają rozliczenie się z przekazanej przez inwestora kwoty na poczet realizacji,
- zobowiązań celnych, podatkowych, koncesyjnych, szczególnie ważnych dla importerów oraz podmiotów z branży paliwowej,
- zapłaty czynszu, dla podmiotów wynajmujących powierzchnie na potrzeby działalności,
- środowiskowe, w celu spełnienia zobowiązań w stosunku do organów państwowych przez zarządzających składówiskami,
- płatnicze, zobowiązujące ubezpieczyciela do zapłaty kwoty w przypadku nie wywiązania się przez zabezpieczoną firmę z tego obowiązku,
- płatnicze dla uczestników rynku odnawialnych źródeł energii (Umowy PPA – Power Purchase Agreement),
- oraz szereg innych zgodnie z potrzebami konkretnych branż i klientów.

Gwarancje ubezpieczeniowe mogą być atrakcyjniejszym rozwiązaniem niż produkty bankowe. Po pierwsze, koszt ich wydania jest bardzo często znacznie niższy. Duże przedsiębiorstwa mogą liczyć na cenę 1% wartości sumy gwarancyjnej w skali roku. W przypadku sektora MŚP jest to zazwyczaj ponad 2%. Drugą ważną ich zaletą jest fakt, że wydanie gwarancji ubezpieczeniowych nie obciąża linii kredytowych. Dzięki temu bankowe linie kredytowe mogą służyć zaspokojeniu potrzeb gotówkowych organizacji. To szczególnie istotne z punktu widzenia płynności.

W procesie ubiegania się o gwarancję, ubezpieczyciele analizują kondycję finansową przedsiębiorstwa oraz szczegóły kontraktu, który ma być zabezpieczony. Istotnym elementem oceny jest również długofalowa strategia rozwoju firmy. W celu zbudowania programu gwarancji ubezpieczeniowych warto skorzystać z usług doświadczonego brokera ubezpieczeniowego. Dzięki swojej wiedzy i zrozumieniu rynku, może zaoferować korzystne rozwiązania. Broker nie tylko pomoże w negocjacji atrakcyjnych warunków udzielenia gwarancji, ale również zapewni wsparcie w przygotowywaniu i negocjacji pojedynczych gwarancji.

Ponadto część brokerów, w tym EIB, udostępnia firmom system informatyczny do zarządzania posiadanymi liniami gwarancyjnymi, który składa się m.in. z narzędzia online do kontroli posiadanych limitów gwarancyjnych, kontroli wystawionych oraz otrzymanych gwarancji, wyliczania opłat z tytułu ich udzielania wraz z możliwością wnioskowania oraz estymacją zmian wysokości limitów w oparciu o wydane gwarancje. Przypomni on również o wygasających gwarancjach oraz w łatwy sposób pozwoli odnaleźć wydaną gwarancję. W dobie digitalizacji jest to niezwykle ważny obszar.

Use the potential of insurance guarantees

R The development of enterprises needs increasing working capital. Insurance guarantees fulfil that requirement because they can replace other collateral, credit limits or bank guarantees, unlocking financial resources.

This type of financial product is popular due to its impact on improving liquidity. Guarantees enable entrepreneurs to satisfy financial security requirements with concluded contracts or fulfil concession, customs, tax or excise obligations without freezing their capital. In practice, they are used in Poland by large construction companies, shipyards, petrochemical companies, enterprises implementing armaments contracts, and small entities that submit offers in local tenders.

Companies can employ many solutions, depending on the purpose of their conclusion and needs. The insurance market proposes the following guarantees:

- bid bonds, which replace the necessity to pay a cash deposit in tender procedures,
- due performance, secure the proper implementation of the contract,
- warranty, secure the scope of obligations related to the removal of defects and faults,
- return of the advance payment, secure settlement of the amount transferred by the investor towards the implementation,
- customs, tax and concession obligations, significant for importers and entities from the fuel industry,
- payment of rent, for entities renting space for business purposes,
- environmental, to fulfil obligations towards state authorities by landfill managers,
- payment, obliging the insurer to pay the amount if the secured company fails to fulfil this obligation,
- payment for participants of the renewable energy sources market (PPA Agreements – Power Purchase Agreement),
- and many others, according to the needs of specific industries and clients.

Insurance guarantees may be a more attractive solution than banking products. Firstly, the cost of issuing them is often much lower. Large enterprises can count on a price of 1% of the total insured value per year. In the case of the small and medium-sized enterprise sector, it is usually over 2%. Their second significant advantage is that issuing insurance guarantees does not burden credit lines. Thanks to this, organizations may use the bank lines of credit to

meet their cash requirements, which is particularly important regarding liquidity.

In the process of applying for a guarantee, insurers analyse the company's financial condition and details of the contract to be secured. An essential assessment element is also the company's long-term development strategy. To build an insurance guarantee program, it is worth using the services of an experienced insurance broker. Thanks to the knowledge and understanding of the market, he can offer beneficial solutions. The broker will help you negotiate attractive warranty terms and support preparing and negotiating individual guarantees.

In addition, some brokers, including EIB, provide companies with an IT system for managing their guarantee lines, which includes, among others, an online tool for checking your warranty limits, checking issued and received guarantees, calculating fees for granting them, along with the possibility of inferring and estimating changes in limit amounts based on issued guarantees. It will also remind you about expiring warranties and allow you to find the issued warranty easily. In the era of digitalization, this is a crucial area.



Cyfryzacja i Lean Manufacturing – dwie potężne koncepcje w świecie innowacji



PAWEŁ JURAS

Business Development Manager EMEA,
Balluff EMEA

Być pionierem, stworzyć przełomowe „coś”, zapewniając sobie pamięć i podziw pokoleń... A wizjonerów, futurologów i innowatorów nie brakuje również w świecie produkcji przemysłowej.

Świat pędzi. Z jednej strony przyzwyczailiśmy się do tego, że żyjemy w świecie Industry 4.0, choć nierzadko wprowadzane są dopiero inicjatywy będące u podstaw Industry 3.0, a z drugiej realizowane są działania w zakresie Industry 5.0 (Community of Practice – CoP 5.0) i dyskutuje się na temat Industry 6.0.

Chwila refleksji rodzi pytania: Czy z perspektywy choćby ostatnich trzech dekad i widocznego tempa rozwoju technologii posiadamy w ogóle predyspozycje, aby „aż” tak wybiegać w przyszłość? Czy nasza wyobraźnia nie jest zbyt ograniczona?

Słyszac słowo „innowacje”, często myślimy o tzw. innowacjach przełomowych – wielkim skoku do przyszłości..., który pojawia się stosunkowo rzadko, gdy tymczasem na wyciągnięcie ręki mamy systematycznie opracowywane innowacje z punktu widzenia technologii – tzw. radykalne – a biznesu – w większości tzw. podtrzymujące (Remigiusz Horbał, LEIP: „Dlaczego dobrzy menadżerowie „zabijają” przełomowe innowacje?).

I to właśnie te drugie, oparte na cyfryzacji, mogą znacząco wspierać zasady Lean Manufacturing poprzez zwiększanie wydajności, przejrzystości, elastyczności i ciągłe doskonalenie w całym łańcuchu wartości produkcji.

W dzisiejszym sektorze produkcji przemysłowej nie brakuje wyzwań, które obecne są w praktycznie każdym aspekcie prowadzenia biznesu, dotyczących m.in.:

- globalnej konkurencji
- zakłóceń w łańcuchu dostaw
- integracji technologii
- brakach w umiejętnościach pracowników
- zrównoważonego rozwoju i przepisów dotyczących ochrony środowiska

CYFRYZACJA I LEAN MANUFACTURING TO DWIE POTĘŻNE KONCEPCJE

Połączenie ich może pomóc zwiększyć efektywność operacyjną i zapewnić ciągłe doskonalenie procesów produkcyjnych. Warto wspomnieć o kilku istotnych powiązaniach między cyfryzacją, a odchudzoną produkcją:

Podejmowanie decyzji w oparciu o dane – cyfryzacja umożliwia gromadzenie, analizę i wykorzystanie ogromnych ilości danych z różnych etapów procesu produkcyjnego. Zasady Lean Manufacturing kładą nacisk na podejmowanie decyzji w oparciu o dane i fakty, a nie założenia. To podejście umożliwia lepsze podejmowanie decyzji, identyfikuje obszary wymagające poprawy i ułatwia ciągłą optymalizację procesów zgodnie z zasadami Lean.

Widoczność i przejrzystość procesu – cyfryzacja zwiększa widoczność i przejrzystość w całym łańcuchu wartości produkcji, zapewniając wgląd w czasie rzeczywistym w działania produkcyjne, poziomy zapasów i dynamikę łańcucha dostaw. Lean Manufacturing kładzie nacisk na techniki zarządzania wizualnego, takie jak tablice Kanban, mapy procesów i pulpity nawigacyjne wydajności, aby informacje były łatwo dostępne i zrozumiałe dla wszystkich. Digitalizując te narzędzia i integrując je ze strumieniami danych z różnych źródeł, producenci mogą stworzyć cyfrowy ekosystem, który promuje przejrzystość, ułatwia komunikację i umożliwia proaktywne rozwiązywanie problemów, dostosowując się w ten sposób do zasad Lean.

Elastyczne i sprawne operacje – cyfryzacja zapewnia większą elastyczność i sprawność w operacjach produkcyjnych, umożliwiając firmom szybkie reagowanie na zmieniające się wymagania klientów, warunki rynkowe i wymagania produkcyjne. Lean Manufacturing opowiada się za elastycznymi systemami produkcyjnymi, które można dostosować do różnych wielkości produkcji i asortymentu produktów bez utraty wydajności i jakości. Wdrażając technologie cyfrowe, takie jak zaawansowana robotyka, produkcja przyrostowa i elastyczne systemy automatyzacji, producenci mogą osiągnąć większą elastyczność w zakresie planowania produkcji, alokacji zasobów i rekonfiguracji procesów. Ta elastyczność jest zgodna z zasadami Lean dotyczącymi minimalizacji strat i maksymalizacji działań o wartości dodanej poprzez zapewnienie efektywnego i wydajnego wykorzystania zasobów.

Ciągłe doskonalenie i innowacje – cyfryzacja przyspiesza tempo ciągłego doskonalenia i innowacji, udostępniając narzędzia i platformy do eksperymentów, symulacji i szybkiego prototypowania. Lean Manufacturing zachęca do kultury ciągłego doskonalenia poprzez praktyki takie jak Kaizen i mapowanie strumienia wartości. Integrując narzędzia cyfrowe, takie jak oprogramowanie symulacyjne, cyfrowe bliźniaki i platformy współpracy, producenci mogą testować nowe pomysły, symulować zmiany procesów i skuteczniej angażować pracowników w rozwiązywanie problemów i inicjatywy innowacyjne. Ta synergia między cyfryzacją, a zasadami Lean sprzyja kulturze innowacji, eksperymentów i uczenia się, napędzając ciągłe doskonalenie procesów i produktów produkcyjnych.

Koncentracja na kliencie i tworzenie wartości – cyfryzacja umożliwia producentom większą koncentrację na kliencie, poprzez gromadzenie informacji na temat ich preferencji, zachowań i potrzeb oraz przekładanie ich na produkty i usługi o wartości dodanej. Lean Manufacturing kładzie nacisk na dostarczanie wartości klientom, skupiając się na działaniach, które bezpośrednio przyczyniają się do spełnienia wymagań klientów przy jednoczesnej minimalizacji strat. To podejście jest zgodne z zasadami Lean skupiającymi się na tworzeniu wartości, stymulującymi konkurencyjność i zrównoważony wzrost w dzisiejszej gospodarce cyfrowej.

INNOWACJE W PRAKTYCE

Pomimo rosnącej świadomości, nadal pojawiają się obawy związane z wdrażaniem innowacji, a dotyczą one m.in. kosztów i czasu zwrotu z inwestycji, czasu wdrażania, korzyści, ingerencji w proces produkcyjny, kwalifikacji pracowników, czy wreszcie zachwiania status quo, rozumianego często błędnie jako stabilność.

Naprzeciw producentom wychodzą dostawcy technologii, którzy tak jak firma Balluff sami stosują metodologię Lean Startup, tworząc rozwiązania dedykowane do wybranych obszarów, w celu osiągnięcia przez użytkowników konkretnych korzyści, w krótkim czasie. Ponadto są to rozwiązania niezależne od systemów sterowania użytkownikami, bazujące na digitalizacji procesów, integrujące warstwę OT z IT i wspierające praktycznie Lean Manufacturing.

Wybrane innowacje, które mimo iż są dostępne do wdrażania w warunkach produkcyjnych, cały czas są rozwijane i uzupełniane o dodatkowe funkcjonalności, odnoszące się do konkretnych obszarów:

- **Condition Monitoring Toolkit (CMTK)** – monitorowanie stanu istniejących maszyn i instalacji
- **Smart Reordering System (SRS)** – zautomatyzowane zarządzanie zapasami – dynamiczne i inteligentne
- **Guided Changeover Solution (GCS)** – częściowa automatyzacja procesu przezbrajania maszyn
- **Asset Data Provider (ADP)** – zintegrowane rozwiązanie Software-as-a-Service (SaaS), integracja OT i IT
- **RadarImager** – detekcja niewidocznych obiektów dla zwiększenia gwarancji jakości

Integracja cyfryzacji i Lean Manufacturing umożliwia producentom optymalizację procesów, zwiększanie elastyczności, wspieranie innowacji i dostarczanie klientom większej wartości, zwiększając w ten sposób doskonałość operacyjną. Wdrażanie innowacji nie jest już zatem wyborem, ale koniecznością, aby zachować konkurencyjność w coraz bardziej cyfrowym i dynamicznym krajobrazie produkcyjnym.

Digitization and Lean Manufacturing – two powerful conceptions in the world of innovation

To be a pioneer, create “that something” which will become a landmark, earning the memory and awe of generations to come... And visionaries, futurologists and innovators are not lacking also in the world of industrial production.

The world races forward. On the one hand, we got used to living in the world of Industry 4.0, although it is not rare that initiatives central to Industry 3.0 are only just being introduced, while on the other hand there are also activities to introduce Industry 5.0 (Community of Practice – CoP 5.0), and there is talk about Industry 6.0.

A moment of reflection brings about these questions: Looking from the perspective of the last three decades and the observable tempo of technological development, are we even entitled to look “so” far ahead? Isn’t our imagination too constricted?

When we hear the word “innovations”, we often think about those so-called breakthrough innovations – large leaps into the future... Which, in fact, are relatively rare, whereas all the while, well within our reach, we have innovations that come up regularly: the so-called radical innovations from the technology perspective, and the so-called supportive innovations from the business perspective (Remigiusz Horbal, LEIP: “Why do good managers “kill” landmark innovations?”).

It is the latter ones, digitization-based, that may be a significant support to Lean Manufacturing principles, allowing to increase productivity, transparency, flexibility, and constant improvement across the whole chain of production value.

In the industrial production sector today challenges are not scarce – they are present in virtually all aspects of conducting a business – and they pertain to such factors as:

- global competition
- disruptions in the supply chain
- technology integration
- deficiencies in staff’s skills
- sustainability and environment protection regulations

DIGITIZATION AND LEAN MANUFACTURING ARE TWO POWERFUL CONCEPTIONS

Combining them may help increase operational productivity and ensure constant improvement of production processes. It is worth to mention a few important links between digitization and a slimmed-down production:

Decision-making based on data – digitization allows storing, analyzing, and making use of enormous amounts of data from various stages of the production process. The principles of Lean Manufacturing put a stress on decision making based on data and facts, rather than assumptions. This approach allows for taking better decisions, identifies areas that call for improvement, and facilitates constant optimization of processes according to Lean principles.

Process visibility and transparency – digitization enhances visibility and transparency across the whole chain of production value, providing real-time oversight of production operations, supply levels, and supply chain dynamics. Lean Manufacturing stresses techniques of visual management, such as Kanban boards, process maps and productivity dashboards, so that all information is easily accessible and comprehensible to everyone. By digitizing these tools and integrating them into the data flux from various sources, manufacturers may create their own digital ecosystem that fosters transparency, facilitates communication, and enables a proactive problem solving, thus following Lean principles.

Flexible and efficient operation – digitization ensures a greater flexibility and efficiency in production operations, allowing companies to react promptly to the changing requirements of clients, the shifting market conditions and production demands. Lean Manufacturing is for flexible production systems that may be adjusted to various sizes of production and product ranges with no loss in efficiency nor quality. Through implementing digital technologies, such as advanced robotics, additive production and flexible automation systems, manufacturers may achieve greater flexibility in production planning, resource allocation, and processes reconfiguration. This flexibility complies with Lean principles regarding loss minimization and maximization of added value operations, through ensuring efficient use of resources.

Constant improvement and innovations – digitization speeds up the tempo of constant improvement and innovation, providing tools and platforms for experimentation, simulation, and rapid prototyping. Lean Manufacturing fosters a culture of constant improvement through practices such as Kaizen, and value stream mapping. Thanks to integrating such digital tools as simulation software, digital twins, and collaboration platforms, manufacturers may test new ideas, simulate changes in their processes, and involve their staff in problem solving and innovative initiatives in a more efficient way. This synergy between digitization and

Lean principles favors a culture of innovation, experimentation and learning, thus driving constant improvement in production processes and products.

Focus on the client and building values – digitization allows manufacturers to focus on the clients more by storing information about their preferences, behaviors and needs, and translating those into added value products and services. Lean Manufacturing stresses delivering value to the client, by focusing on operations that have direct impact on fulfilling the clients' demands while minimizing losses. This approach is in accordance with Lean principles that focus on creating value, stimulate competitiveness and sustainable growth in the digital industry of today.

INNOVATIONS IN PRACTICE

Despite increasing awareness, there are still concerns about implementing innovations, specifically with such factors as the costs and time of return on investment, period of implementation, benefits, interference in the production process, staff qualifications, or finally, maintaining the status quo, often mistaken for stability.

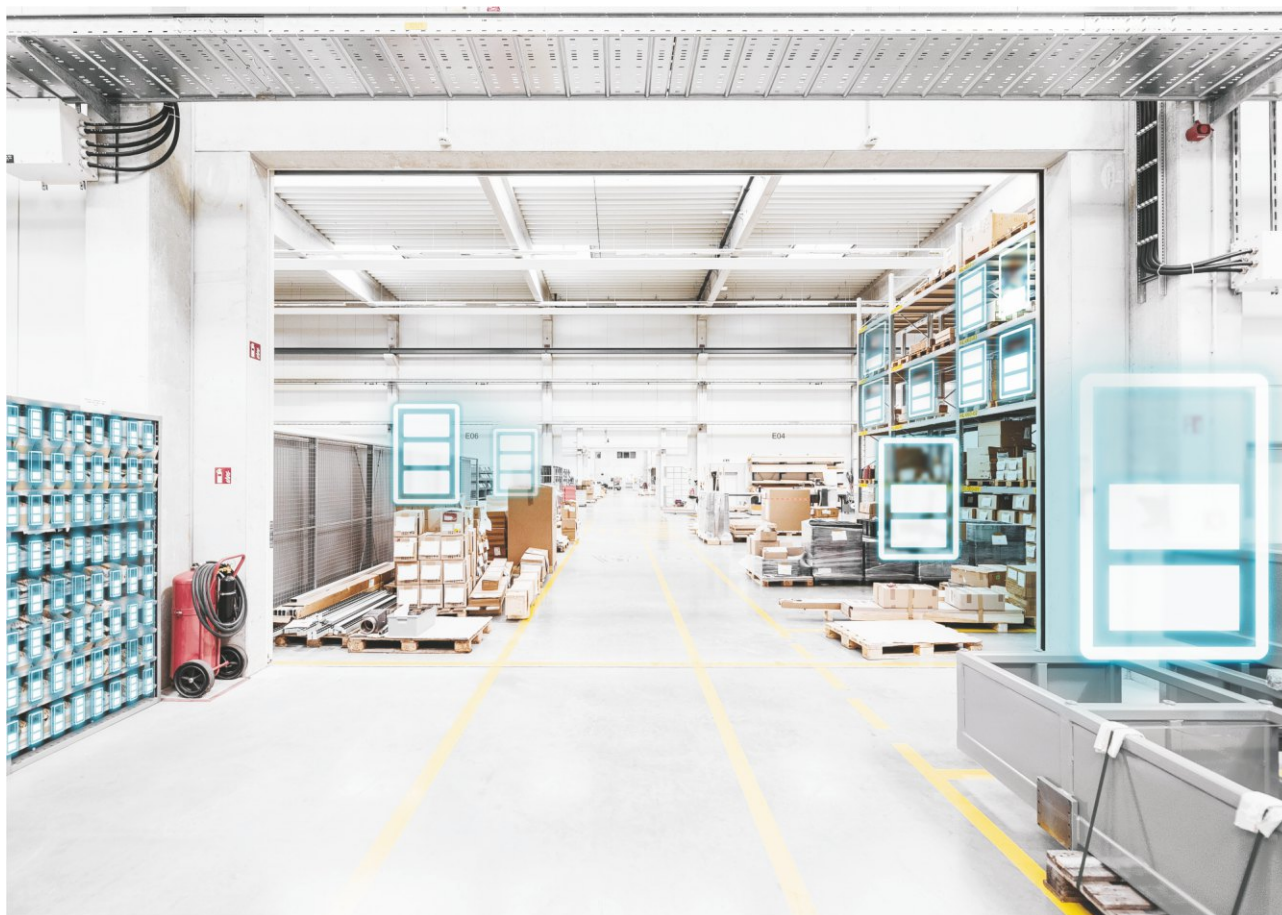
These concerns are addressed by technology providers who, like Balluff, use the Lean Startup methodology in their own operation, creating solutions dedicated to selected areas in order to allow users to achieve substantial

benefits within a short time-span. Moreover, these solutions are independent from users' control systems; they are based on process digitization, integrate the OT and IT spheres, and provide practical support for Lean Manufacturing.

Selected innovations, although available for implementation in manufacturing conditions, are constantly developed and amended with new functionalities for specific areas:

- **Condition Monitoring Toolkit (CMTK)** – monitoring of the condition of machines and installations
- **Smart Reordering System (SRS)** – automatized supply management – dynamic and smart
- **Guided Changeover Solution (GCS)** – partial automation of the machine changeover process
- **Asset Data Provider (ADP)** – an integrated Software-as-a-Service (SaaS) solution, OT and IT integration
- **RadarImager** – detection of hidden objects to boost quality assurance

Integrating digitization and Lean Manufacturing makes it possible for manufacturers to optimize processes, increase flexibility, support innovation, and deliver greater value to the clients, thus enhancing operational excellence. Therefore, implementing innovations is no longer a choice, but rather a necessity, allowing to maintain competitiveness in the ever more digital and dynamic landscape of production.





Mostostal
WARSZAWA

BUDUJEMY PRZYSZŁOŚĆ.

Należymy do grona największych firm budowlanych w Polsce.

Realizujemy inwestycje we wszystkich kluczowych sektorach rynku budowlanego w Polsce i za granicą.

Budujemy przyszłość z pasją, zaangażowaniem, w trosce o jakość życia kolejnych pokoleń.



www.mostostal.waw.pl

Ekologia zaczyna się w domu

Prowadząc biznes, czy to wielkie przedsiębiorstwo produkcyjne, czy niewielką firmę usługową, wiele czasu i wysiłku poświęca się na działania związane z troską o środowisko. Im większa skala produkcji, tym ta odpowiedzialność jest większa – duży przedsiębiorca nie tylko może, ale i powinien więcej. Warto jednak pamiętać, że te mniejsze działania też się liczą. W końcu suma małych zmian prowadzi do wielkich przemian. W KFA Armatura wiemy, że ekologia w produkcji jest ważna, ale wierzymy też, że ekologia zaczyna się w domu.

OSZCZĘDZANIE WODY

Czy wiesz, ile litrów wody na minutę przepływa przez baterię w Twojej umywalce? Być może nie, a ma to ogromne znaczenie. Warto wybierać baterie umywalkowe oszczędnościowe, wyposażone w ekologiczny napowietrzacz, bo zmniejszają zużycie wody nawet o połowę. KFA Armatura oferuje wiele ciekawych rozwiązań w tym zakresie, na przykład kolekcję Otava. W tego typu bateriach przepływ wody wynosi tylko 6 litrów na minutę, gdy dla „zwykłych” baterii umywalkowych jest to nawet 12 litrów. Może dać to rocznie oszczędność na poziomie 24 000 litrów wody, a komfort mycia rąk jest taki sam.

Jak to obliczyliśmy? Weźmy pod lupę 4-osobową rodzinę mieszkającą w mieszkaniu (bez ogródka). Zużycie wody dzielimy na kategorie, aby było łatwiej liczyć. Pierwsza: umywalka + zlewozmywak (25%) i druga: wanna / natrysk + WC + pralka, zmywarka (75%). Baterie typowe zużywają ok. 12 l/min, a baterie oszczędnościowe: 6. Jeśli zużycie wody w takim gospodarstwie to około 16m³/m-c, a dzięki bateriom oszczędnościowym może je zredukować o 12,5% to... rocznie właśnie **24 tysiące litrów wody mniej!**

CZY WIESZ, ŻE OSZCZĘDZAJĄC WODĘ, REDUKUJEMY RÓWNIEŻ EMISJĘ GAZÓW CIEPLARNIANYCH?

Przemysł wodny jest jednym z największych konsumentów energii na świecie. Ograniczając zużycie wody, zmniejszamy ilość energii potrzebnej do jej transportu i uzdatniania.

LESS WASTE, CZYLI REDUKCJA PLASTIKU

Poza łazienką, ekologię w domu możemy też łatwo wprowadzić w kuchni. Baterie z funkcją filtrowania wody, na przykład Duero Pure, to strzał w dziesiątkę. Dzięki takiej baterii staniemy się super ekologiczni, bo nie będziemy musieli już kupować wody w plastikowych butelkach!

Przy założeniu, że powinniśmy dla naszego zdrowia wypijać 1,5 litra wody dziennie, to miesięcznie jest to około 30 butelek PET, które wyrzucamy do kosza. To łącznie 1,5kg plastiku! Na jedną osobę. Czyli rocznie 4-osobowa rodzina potrafi z samych butelek po wodzie mineralnej wygenerować około **70 kg plastikowych śmieci**. Pomyślcie, jak wiele



Bateria filtrująca wodę Duero Pure Style

dobrego zrobicie dla planety, gdy zaczniecie pić wodę prosto z kranu.

Jak to działa? Wkład filtrujący do baterii Duero Pure jest montowany bezpośrednio pod zlewem. Co ważne, KFA Armatura pierwszy filtr dołącza w zestawie, więc o nic nie trzeba się martwić. Aby cieszyć się filtrowaną wodą wystarczy nacisnąć przycisk na froncie wylewki i podstawić szklanę. Jeden filtr wystarcza na 6000 litrów wody lub okres 12 miesięcy.

Czy warto więc zainwestować w baterie oszczędnościowe i filtrujące wodę? Oczywiście, że tak! To inwestycja w zdrowie, wygodę i ekologię w jednym, bez wychodzenia z domu.



Oszczędnościowa bateria umywalkowa Otava Black

Eco-friendliness starts at home

When running a business, whether a large manufacturing company or a small service company, people devote a lot of time and effort to activities related to environmental care. The bigger the scale of production is, the greater responsibility they have to take – a large entrepreneur not only can, but also should do more. However, it is worth bearing in mind that small actions also count. After all, the sum of small changes leads to great transformations. At KFA Armatura, we know that the eco-friendly approach to production is important, but we also believe that eco-friendliness starts at home.

WATER SAVING

Do you know how many litres of water per minute flows through your washbasin mixer? Maybe not, but it matters a lot. It is worth choosing water saving washbasin mixers equipped with eco-friendly aerators, because they can help you reduce water consumption by up to half. KFA Armatura offers many interesting solutions in this area, for example the Otava collection. In this type of mixers, the water flow is only 6 litres per minute, while in the case of "regular" washbasin mixers it is up to 12 litres. By choosing water saving mixers, you can save up to 24,000 litres of water per year, and the comfort of washing your hands remains unchanged.

How did we calculate this? Let's take a closer look at a family of four living in a flat (without a garden). To make the counting process easier, we can divide their water consumption into two categories. One is: washbasin + sink (25%) and the other is: bath/shower + toilet + washing machine, dishwasher (75%). Standard mixers consume approx. 12 l/min, while water saving mixers: 6. If we assume that water consumption in such a household is about 16 m³/month, and thanks to water saving mixers it can be reduced by 12.5%, then... the family can save **24,000 litres of water per year!**

DID YOU KNOW THAT BY SAVING WATER, WE CAN ALSO REDUCE GREENHOUSE GAS EMISSIONS?

The water industry is one of the largest energy consumers in the world. By limiting water consumption, we reduce the amount of energy needed to transport and treat it.

LESS WASTE MEANS LESS PLASTIC

Apart from the bathroom, you can also easily introduce pro-environmental solutions in the kitchen. Mixers with a water filtering function, such as Duero Pure, are a real hit. Thanks to such a mixer, you will become super eco-friendly, because you will no longer have to buy water in plastic bottles!

Assuming that we should drink 1.5 litres of water every day to stay healthy, the number of PET bottles we throw away



Duero Pure Style kitchen mixer

every month is 30. That's a total of 1.5 kg of plastic per person! This means that a family of four can generate about **70 kg of plastic waste** every year only from mineral water bottles. Think how much good you will do for the planet when you start drinking water straight from the tap.

How does it work? The filter designed for the Duero Pure mixer is mounted directly under the sink. Importantly, KFA Armatura includes the first filter in the set, so you don't have to worry about anything. All you need to do to enjoy filtered water is press the button on the front of the spout and place a glass under the tap. The lifespan of one filter is 6,000 litres of water or a period of 12 months.

Is it worth choosing water saving and water filtering mixers? Of course! It's an investment in health, comfort and environmental care in one. And you can do all this without leaving home.



Otava Black washbasin mixer

seen

technologie

ZDOBYLIŚMY II MIEJSCE w Ogólnopolskim Konkursie „Buduj Bezpiecznie 2023”

Nagroda jest efektem naszej ciężkiej pracy, zaangażowania oraz priorytetowego traktowania kwestii bezpieczeństwa na placu budowy, w ramach rozbudowy oczyszczalni ścieków, zlokalizowanej na terenie PGE GiEK S.A. oddział Elektrownia Turów.

Jesteśmy liderem rynku, specjalizującym się w kompleksowej realizacji projektów inżynierskich "pod klucz", a także dostawcą innowacyjnych rozwiązań technologicznych dla przedsiębiorstw komunalnych, energetyki oraz szerokiego sektora przemysłu.

 PAŃSTWOWA INSPEKCJA PRACY



Porozumienie
dla Bezpieczeństwa
w Budownictwie

ORGANIZATOR

PARTNER

ODWIEDŹ NASZĄ STRONĘ



» ZESKANUJ KOD QR «

SEEN Technologie Sp. z o.o.

SIEDZIBA FIRMY

ul. Dziekońskiego 3
00-728 Warszawa
tel. +48 725 553 333
seen@seen.pl

O. KRAKÓW

ul. Balicka 95
30-149 Kraków
tel. +48 783 920 011
krakow@seen.pl

O. GLIWICE

ul. Toszecka 102
44-117 Gliwice
tel. +48 609 000 129
gliwice@seen.pl

MOMENT UROCZYSTEGO ODEBRANIA NAGRODY,
WRĘCZONEJ PODCZAS TARGÓW „BUDMA”
POZNAŃ, 30 STYCZNIA 2024 ROKU





Leading developer in Poland

Retail | Residential | Mixed-use

www.acteum.pl

Zielony to kolor FAKRO!

Zielony kolor, zawarty w logo FAKRO, towarzyszy nam od początku, a kojarzona z nim ekologia przenika etapy naszego rozwoju. Wszystko robimy z myślą o lepszej przyszłości naszych dzieci. Taka jest właśnie filozofia GO GREEN w FAKRO. Projektujemy, planujemy i produkujemy z dbałością o środowisko naturalne. Oferowanie ekologicznych i energooszczędnych produktów jest wpisane w nasze DNA.

PRODUKTY Z DEKLARACJĄ EPD

Większość naszych produktów posiada ocenę analizy życia w postaci deklaracji. W 2022 r. deklaracja środowiskowa została opracowana dla **okien tworzywowo-aluminiowych**, natomiast w 2023 r. FAKRO pozyskało kolejne deklaracje dla **wszystkich okien dachowych i okien do dachów płaskich**. Deklaracje są świadectwem określającym stopień oddziaływania wyrobu na **środowisko podczas całego cyklu życia produktu**. Deklaracja EPD jest również dokumentem prezentującym sumę emisji gazów cieplarnianych (śląd węglowy) produktu.

Można je porównać do **certyfikatu potwierdzającego ekologiczny charakter wyrobu budowlanego**. Stanowią sygnał dla naszych partnerów, że jako firma odpowiedzialna społecznie i środowiskowo działamy w sposób zrównoważony.

Wybór naszych produktów, posiadających deklarację EPD, pozwala inwestorom i deweloperom na uzyskanie dodatkowych punktów podczas ubiegania się o przyznanie im obiektom **certyfikatów zrównoważonego budownictwa**.



Dodatkowo, deklaracje pozwalają inwestorom na porównanie ofert producentów oraz podejmowanie decyzji konsumenckich prowadzących do redukcji wpływu całego budynku na środowisko.

ENERGOOSZCZĘDNE I EKOLOGICZNE ROZWIĄZANIA

Podjmując decyzję o zakupie produktów FAKRO wybieramy komfort mieszkania, funkcjonalność, piękny design oraz **niskoemisyjne, energooszczędne i ekologiczne rozwiązania**. Dzięki temu klient zyskuje satysfakcję, wybierając markę, której polityka jest zgodna z jego ideologią. Natomiast inwestor stawia na jakościowe produkty, które dodatkowo pozwolą mu usprawnić proces analizy wpływu na środowisko i wyliczenie śladu węglowego budynku.

FAKRO, jako firma produkująca wyroby budowlane, przyczynia się do zrównoważonego budownictwa oferując produkty, które już na etapie projektowania są ekologiczne. **Wybieramy surowce pochodzące ze zrównoważonej gospodarki**. Nasze drewniane okna produkowane są z drewna sosnowego posiadającego **certyfikat FSC**. Oznacza to zrównoważone pozyskiwanie zasobów leśnych, nieprzekraczające poziomu, który trwale uniemożliwi ich odnowienie. **Procesy logistyczne i łańcuch dostaw surowców są przez nas weryfikowane pod kątem spełniania kryteriów ESG**. W toku produkcji wykorzystujemy materiały z **recyklingu** np. profile PVC w oknach dachowych aluminiowo-tworzywowych, które pozyskujemy z naszych odpadów. W procesie produkcji **wykorzystujemy zrównoważone surowce i energię ze źródeł odnawialnych**, a nasza instalacja fotowoltaiczna jest jedną z największych instalacji dachowych w Polsce.

Green – that's the colour of FAKRO!

The green colour, incorporated into FAKRO logo, has accompanied us from the very beginning of the company's establishment, and the ecology associated with it is the aspect which permeates each stage of our development. We are doing everything with a better future for our children in mind. This is the GO GREEN philosophy at FAKRO. We design, plan and manufacture with care for the environment. Offering environmentally friendly and energy-efficient products has been encoded in our company's DNA.

PRODUCTS WITH EPD DECLARATION

Most of our products have a life analysis assessment in the form of a declaration. In 2022, an environmental declaration was developed for **aluminium clad-plastic windows**, while in 2023 FAKRO obtained further declarations for all **roof windows** and **flat roof windows**. Declarations are a **certificate specifying the degree of a product's impact on the environment throughout its life cycle**. The EPD declaration is also a document that shows the total greenhouse gas emissions (carbon footprint) of a product.

These declarations can be compared to a **certificate confirming the ecological nature of a construction product**. They send a signal to our partners that, as a **socially and environmentally responsible company, we operate in a sustainable manner**.

Choosing our EPD-certified products allows investors and developers to earn additional points when applying for **sustainable building certifications** for their facilities. What is more, these declarations allow investors to compare manufacturers' offers and make consumer decisions leading to a reduction in the environmental impact of the entire building.

ENERGY-EFFICIENT AND ECO-FRIENDLY SOLUTIONS

When deciding to purchase FAKRO products, we choose living comfort, functionality, wonderful design, as well as **low-emission, energy-efficient and green solutions**. Consequently, customers gain satisfaction by choosing a brand whose policy is in line with their ideology. Investors, on the other hand, rely on quality products that will further streamline the process of analysing the environmental impact and calculating the carbon footprint of the building.

FAKRO, as a company manufacturing buildings products, contributes to sustainable construction by offering products that are environmentally friendly already at the design stage.

We choose raw materials from a sustainable economy. Our wooden windows are made of **FSC-certified** pine wood. This means sustainable harvesting of forest resources, not exceeding the level that would permanently prevent their renewal. **We verify logistic processes and the supply chain of raw materials for compliance with ESG requirements.** **Our production process uses recycled materials**, eg. PVC profiles in aluminium clad-plastic windows, which we obtain from our waste. We use **sustainable raw materials** and **renewable energy** in the manufacturing process, while our photovoltaic system is one of the largest roof installations in Poland.



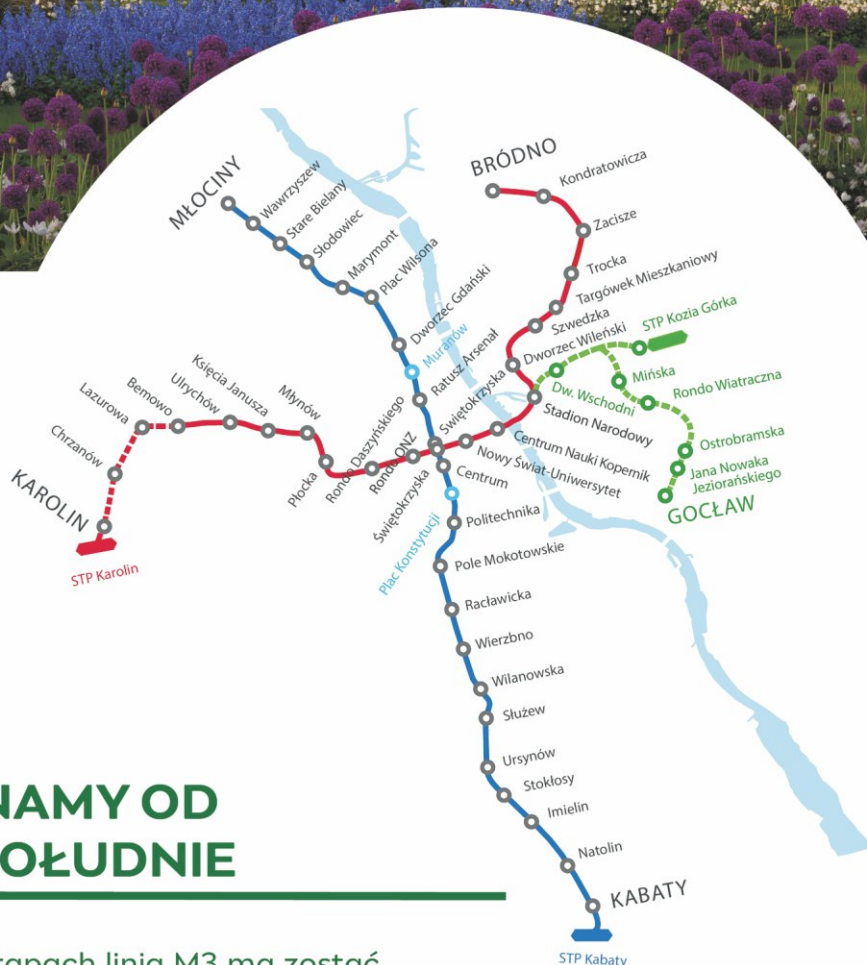


spółka miasta
stołecznego
Warszawy

BUDOWA III LINII METRA ETAP I - PRAGA



INWESTOR BUDOWY: M.ST. WARSZAWA



Długość
linii
8 km

Liczba
stacji
7

Liczba
wentylatorni
szlakowych
6



Linie metra:



--- w budowie
--- w przygotowaniu
○ planowane stacje linii M1

ZACZYNAMY OD PRAGI POŁUDNIE

W kolejnych etapach linia M3 ma zostać przedłużona pod Wisłą w kierunku Siekierek, a dalej przez Sielce do skrzyżowania z linią M1 na wysokości stacji Raclawicka. Dalej M3 będzie przebiegać przez Wyględów aż do stacji PKP Żwirki i Wigury, gdzie skrzyżuje się z przyszłą linią M4.

Docelowo M3 będzie liczącą 15 stacji linią obwodową – zamiast kierować się bezpośrednio do centrum, będzie przebiegać łukiem omijając centrum i dowożąc pasażerów do linii: M1, M2, M4, M5.

Zamiatarki Aebi Schmidt Wielofunkcyjne, ekonomiczne, dostosowane do potrzeb

Codziennie prace porządkowe, utrzymanie ulic, chodników, ścieżek rowerowych, parkingów, terenów przemysłowych – to zadania, którym bez problemu, doskonale sprostają produkty Aebi Schmidt.

Oto przegląd wybranych rozwiązań Aebi Schmidt Group. Producent ten jest światowym liderem w dziedzinie inteligentnych rozwiązań, pozwalających klientom realizować misję utrzymania czystej i bezpiecznej infrastruktury.

Swingo 200⁺ i eSwingo 200⁺

Zamiatarka Swingo 200⁺, jak i eSwingo 200⁺, to idealne rozwiązania do codziennych prac porządkowych, zarówno na chodnikach i ścieżkach rowerowych w centrach miast, jak i na terenach przemysłowych lub w obiektach parkingowych. Możliwość montażu dodatkowego osprzętu pozwala na zastosowanie tych zamiatarek do sprzątania i spryskiwania nawierzchni w ramach zimowego utrzymania dróg, czyszczenia studzienek ściekowych, czyszczenia wysokociśnieniowego i zwalczania chwastów. Efektywne i wydajne zamiatanie, przy zachowaniu niskich kosztów przez cały cykl życia produktu. Wersja eSwingo 200⁺ to nie tylko jedna z najbardziej ekologicznych, ale również jedna z najbardziej opłacalnych w eksploatacji kompaktowych zamiatarek na rynku: zapewnia oszczędność do 85% kosztów energii oraz do 70% kosztów utrzymania w porównaniu z modelem wyposażonym w silnik wysokoprężny. Klasa pojemności tych zamiatarek Swingo to 2 m³.

Flexigo 150

Najmniejsza wielofunkcyjna zamiatarka w ofercie firmy Schmidt, zapewniająca możliwość uniwersalnego dobrożenia i współpracy z różnym osprzętem zawieszonym i do zabudowy. Odpowiednia do prac związanych z letnim, jak i zimowym utrzymaniem dróg. Flexigo 150 oferuje możliwość uniwersalnego zastosowania, dzięki komfortowemu przegubowemu układowi kierownicemu, dużej masie użytecznej oraz dopuszczalnej masie całkowitej wynoszącej 3,5 t. Klasa pojemności Flexigo 150 to 1,5 m³. Od ulic, po wąskie uliczki w strefach ruchu pieszego. Do kierowania Flexigo 150 wystarcza unijne prawo jazdy kategorii B.

Cleango 500

Zamiatarka Cleango 500 nadaje się idealnie do codziennych prac porządkowych w obszarach śródmiejskich, na chodnikach i ścieżkach rowerowych lub na terenach przemysłowych. Dzięki dużej mocy ssania zamiata z dużą prędkością roboczą i bezproblemowo zbiera duże ilości zanieczyszczeń. Duża pojemność zbiornika na materiał zmieciony (5 m³) umożliwia wydajne zbieranie zmiotek oraz długi czas pracy bez przerwy. Cleango 500 wyróżnia się za sprawą przyjaznej dla środowiska technologii silników, innowacyjności, niskich kosztów w całym cyklu życia produktu oraz wysokiego poziomu komfortu dla kierowcy. Zamiatarki Cleango, podobnie jak Flexigo oraz Swingo, dostępne są w wersji 2- oraz 3-szczotkowej.

Swingo 200⁺eSwingo 200⁺

Flexigo 150



Cleango 500

Street King 660

To przykład zamiatarki o szczególnie dużej mocy i wydajności, przeznaczonej do zabudowy na podwoziu. Duża moc ssania i zbiornik na materiał zmieciony o pojemności 7 m³ oraz zbiornik na wodę o dużej pojemności zapewniają możliwość pracy przez długi czas bez przerwy oraz wysoką wydajność. Zastosowanie ramy samonośnej pozwala na montaż zamiatarki do zabudowy na każdym typowym podwoziu ciężarowym, które spełnia wymogi w zakresie obciążenia granicznego – unikalna koncepcja o dużej uniwersalności i możliwości modyfikacji.

Wasa 300*

Zamiatarka Wasa 300+, ze zbiornikiem o pojemności 3 m³, stanowi optymalny wybór do sprzątania ulic w małych miastach i gminach oraz na terenach przemysłowych i portowych. Ta wydajna maszyna zbiera brud mechanicznie, co pozwala uniknąć powstania dużych ilości powietrza odlotowego zawierającego pył drobnny. Wasa 300+ dostępna jest w różnych wariantach, które umożliwiają precyzyjne dostosowanie do szerokiej gamy zadań. Spełnia też wymogi najwyższego poziomu certyfikacji PM10/PM2,5 (4 gwiazdki).

MSH

Zamiatarki ciągnięte MSH to nadzwyczaj zwrotne i łatwe w obsłudze maszyny, zapewniające optymalne wyniki zamiatania także w miejscach o ograniczonej przestrzeni. Bardzo niski poziom hałasu generowanego podczas pracy sprawia, że zamiatarki MSH stanowią idealne rozwiązanie do pracy na terenach mieszkalnych i miejskich. Zamiatarka MSH wyróżnia się solidną, sprawdzoną od wielu lat konstrukcją, która zapewnia niskie koszty eksploatacji i długą żywotność. Zamiatarka MSH dostępna jest w dwóch wariantach wielkości zbiornika: 0,7 m³ i 1,5 m³.

VKS

Walcowe szczotki doczepiane typu VKS zaprojektowane są do montażu czołowego oraz tylnego na średnich i ciężkich pojazdach transportowych, jak UNIMOG, samochody ciężarowe, ciągniki oraz inne pojazdy. Maszyny typu VKS nadają się idealnie do usuwania większych zabrudzeń z powierzchni o dużych rozmiarach. Dzięki różnym zestawom szczotek możliwe jest ich użytkowanie o każdej porze roku. Maszyna typu VKS dostępna jest w różnych wariantach oraz ze szczotkami walcowymi o różnych długościach.

LKS

Maszyna LKS to walcowe szczotki doczepiane typu LKS, zaprojektowane z myślą o montażu czołowym na pojazdach transportowych o wąskim rozstawie kół. Maszyna typu LKS przeznaczona jest do eksploatacji pod większym obciążeniem oraz do usuwania większych zabrudzeń zarówno z powierzchni małej, jak i średniej wielkości. Dzięki różnym zestawom szczotek możliwe jest użytkowanie maszyny o każdej porze roku. Dostępna w różnych wariantach oraz ze szczotkami walcowymi o różnych długościach.

Zachęcamy do zapoznania się pełną gamą rozwiązań Aebi Schmidt Group na stronie www.aebi-schmidt.com/polska



Street King 660



Wasa 300*



MSH



VKS



LKS

Aebi Schmidt sweepers

Multifunctional, cost-effective, tailor-made

Daily cleaning jobs, maintenance of streets, sidewalks, bike paths, car parks, industrial areas – these are tasks that Aebi Schmidt products will easily perform.

Here is an overview of selected solutions from the Aebi Schmidt Group. This manufacturer is a global leader in intelligent solutions, enabling customers to achieve their mission of maintaining a clean and secure infrastructure.

Swingo 200* & eSwingo 200*

The Swingo 200* sweeper, as well as the eSwingo 200* are ideal solutions for daily cleaning jobs, whether on sidewalks and bike paths in inner-city areas, in industrial areas or car parks. The possibility of installing additional attachments allows these sweepers to be used for cleaning and spraying pavements as part of winter road maintenance, brushing sink drains, high-pressure cleaning and weed control. Effective and efficient sweeping at low cost throughout the entire product's life cycle. The eSwingo 200* version is not only one of the greenest, but also one of the most cost-effective compact sweepers on the market: it delivers savings of up to 85% in energy costs and up to 70% in maintenance costs compared to a model equipped with a diesel engine. The capacity class of the Swingo sweepers is 2 m³.

Flexigo 150

The smallest all-rounder in the Schmidt sweeper family is flexibly expandable and can be combined with many attachments and mountable equipment for both summer and winter road maintenance. With its comfortable, articulated steering, high payload and a permissible gross vehicle weight of 3.5 tonnes, the Flexigo 150 can be used over a wide area – from streets to narrow alleys in pedestrianised areas. And only a Category B EU driving license is required.

Cleango 500

The Cleango 500 sweeping machine is ideal for daily cleaning jobs in inner-city areas, on pavements and bicycle paths or in industrial areas. Thanks to its high suction power, it sweeps at a high working speed and easily picks up even large amounts of dirt. The large volume of the hopper (5 m³) enables efficient sweeping collection and long non-stop working hours. The Cleango 500 is characterised by environmentally friendly engine technology, innovative engineering, low costs over the product life cycle and maximum comfort for the driver. Cleango sweeping machines, like Flexigo and Swingo, are available in 2-brush and 3-brush versions.



Swingo 200*



eSwingo 200*



Flexigo 150



Cleango 500

Street King 660

This is an example of an especially powerful and efficient truck-mounted sweeper. It boasts outstanding suction power, a large 7m³ hopper, and a high water volume for long sweeping distances and maximum efficiency. With a self-supporting frame, the mounted sweeper can be attached to any truck type, provided that its load capacity conditions are met – a unique concept that offers maximum flexibility and adaptability.



Street King 660

Wasa 300+

The Wasa 300+, with its 3 m³ hopper capacity, is the optimum choice for street cleaning in small towns and municipalities, as well as industrial and port areas. The high performance towed sweeper picks up dirt mechanically, thereby avoiding large amounts of fine dust exhaust fumes. The Wasa 300+ offers other interesting options and is ideal for many sweeping tasks, as well as complying with the top four-star level PM10/2.5 certification.



Wasa 300+

MSH

The towed MSH trailer sweepers are extremely agile and easy to use machines, that can work effectively even in tight spaces, while the very low noise level makes them ideal partners in residential and urban areas. The design boasts a robust construction that has been tried and tested over many years, enabling low operating costs and a long service life. The MSH sweeper is available in two hopper sizes: 0.7 m³ and 1.5 m³.



MSH

VKS

The VKS series of mounted sweepers is designed for front and rear mounting on medium and heavy carrier vehicles such as Unimog, trucks, tractors and others. They are ideal for use when removing coarse dirt on large areas, while different sets of bristles make them suitable for use in all seasons. The VKS series is available in a number of models with different roller lengths.



VKS

LKS

The LKS is a mounted sweeper designed for front mounting on narrow track vehicles. The LKS is suitable for heavy-duty applications and for removing coarse dirt on both small and medium-sized surfaces. Different sets of bristles make it possible to use it in all seasons. The LKS is available in different versions and with different roller lengths.



LKS

For the full range of solutions from the Aebi Schmidt Group, please visit www.aebi-schmidt.com/polska

Jak w praktyce odpowiedzialnie oferować produkt, który nie jest dla wszystkich

Kompania Piwowarska uważa za swój obowiązek promowanie zachowania umiaru i dokonywania świadomych wyborów, aby spożywanie alkoholu odbywało się w sposób bezpieczny. Firma prowadzi odpowiedzialną komunikację, edukuje pracowników i konsumentów oraz systematycznie poszerza swoją ofertę o piwa bezalkoholowe. Działa w oparciu o własny kodeks samoregulacji oraz jest sygnatariuszem Kodeksu Etyki Reklamy, na straży którego stoi niezależna Komisja Etyki Reklamy. Jako członek Związku Pracodawców Przemysłu Piwowarskiego w Polsce – Browary Polskie angażuje się również w działania edukacyjne skierowane do rodziców i sprzedawców, mające zapobiec zbyt wczesnemu kontaktowi z alkoholem osób nieletnich.



**IWONA
JACASZEK-PRUS**

Dyrektorka ds. korporacyjnych w Kompanii Piwowarskiej

– Ważna jest dla nas edukacja pracowników, bo to nasi ambasadorzy. Dlatego w Grupie Asahi, do której należymy, powstał program „Ambasadorzy Odpowiedzialnego Spożywania Alkoholu” i cykliczne szkolenia „ABC Alkoholu”. Pracownicy instruowani są także w zakresie odpowiedzialnej konsumpcji napojów alkoholowych w ramach wewnętrznego programu „Odpowiedzialność – podaj dalej!”, którego narzędziami są m.in. inspirujące posty, podcasty, konkursy i quizy.

W ramach odpowiedzialnej komunikacji i samoregulacji firma stosuje między innymi następujące zasady:

- na każdym opakowaniu piwa alkoholowego znajdują się oznaczenia odpowiedzialnościowe, przestrzegające przed spożywaniem alkoholu przez osoby niepełnoletnie, kobiety w ciąży i kierowców, natomiast na piwach bezalkoholowych są znaki informujące o tym, że produkt przeznaczony jest dla osób dorosłych
- wszystkie komunikaty marketingowe firmy kierowane są do osób powyżej 18. r.ż.
- w reklamach występują osoby, które mają przynajmniej 25 lat w momencie otrzymania płatnej propozycji uczestnictwa
- firma nie wykorzystuje w reklamach elementów, które mogą być atrakcyjne dla dzieci i osób nieletnich
- komunikaty marketingowe zamieszczane są w miejscach, w których przynajmniej 75% odbiorców tego komunikatu jest pełnoletnia
- wszystkie strony internetowe firmy (w tym marek) posiadają mechanizm weryfikacji wieku użytkownika

ROZWÓJ SEGMENTU PIW BEZALKOHOLOWYCH

W 2023 r. Kompania Piwowarska wprowadziła na rynek trzy kolejne piwa bezalkoholowe. Obecnie w portfolio firmy jest łącznie siedemnaście piw i wariantów bezalkoholowych: Tyskie 0%, Książęce 0%, Koziel 0%, Peroni 0%, Hardmade 0%, Lech Free Lager i Lech Free Hydrate Active. Udział wartościowy piw w portfolio producenta tego segmentu w zeszłym roku wzrósł o 12%. Strategia firmy zakłada stałe rozszerzanie udziału napojów bezalkoholowych i niskoalkoholowych w sprzedaży. Taki kierunek jest odpowiedzią na zmiany w sposobie konsumpcji oraz wyrazem świadomości i odpowiedzialności za zdrowie i bezpieczeństwo konsumentów. Pionierem tego segmentu jest Lech Free Kompanii Piwowarskiej, który pojawił się na rynku w 2005 r. W 2023 r. był niekwestionowanym liderem rynku w swojej kategorii, z udziałem wolumenowym na poziomie 26,3%. W 2023 r. Kompania Piwowarska była także liderem rynku w kategorii piw bezalkoholowych – wg Nielsen udział wartościowy w piwach bezalkoholowych wyniósł 34,7%, natomiast udział wolumenowy – 34,3%.

PROGRAMY I KAMPANIE EDUKACYJNE

Przedmiotem największej troski producenta piwa jest przeciwdziałanie spożywaniu alkoholu przez kobiety w ciąży i osoby nieletnie oraz prowadzeniu pojazdów pod wpływem alkoholu.

Z przekazem dotyczącym bezpieczeństwa na drodze w kontekście konsumpcji alkoholu firma dociera do szerokiego grona odbiorców poprzez kampanie edukacyjne, takie jak: „Alkohol i samochód – to się nie rymuje” (2022), która dotarła do około 20 mln osób oraz „Pij z Umialem – to się rymuje” (2023) z zasięgiem na poziomie blisko 11 mln. W ramach edukacji kobiet w ciąży i ich otoczenia Kompania Piwowarska wspiera kampanię społeczną FASOFF, zainicjowaną przez Fundację „Dom w Łodzi”. Jej ideą jest edukacja na temat FAS (alkoholowego zespołu płodowego), jednego z najcięższych zaburzeń neurorozwojowych dotyczących dzieci, których matki i ich najbliższe otoczenie nie zadbały o abstynencję w czasie ciąży. Ten ważny przekaz w 2023 r. dotarł do 7,5 mln osób.



Firma realizuje także tematyczne akcje edukacyjne podczas festiwali muzycznych organizowanych we współpracy z markami, takie jak strefy „Sprawdź Promile”, w których można korzystać z profesjonalnych alkomatów. Strefa pojawia się na imprezach masowych od 2015 r. Do 2023 r. blisko 360 tys. osób sprawdziło poziom promili w organizmie alkomatami, żeby ocenić, czy mogą bezpiecznie wrócić z imprez samochodami. Ponad 88 tys. osób wzięło udział w animacjach z użyciem algokogli symulujących wpływ alkoholu na percepcję. Kompania Piwowarska oferuje również bezpłatną aplikację na smartfony „Sprawdź promile i kalorie”, która pozwala m.in. oszacować czas niezbędny do całkowitego wytrzeźwienia lub sprawdzić kaloryczność alkoholu.

W serwisie internetowym abcalkoholu.pl, prowadzonym od 2009 r., każdy może znaleźć informacje z zakresu wpływu alkoholu na zdrowie i życie społeczne. Zamieszczone tam materiały są przygotowane przez niezależnych ekspertów. Dodatkowo znajdują się w nim podcasty, które są również publikowane na popularnych platformach streamingowych. Strona do końca 2023 r. została odwiedzona blisko 400 tysięcy razy. Jej adres umieszczany jest na wszystkich opakowaniach piw warzonych przez firmę.



NAGRODY

Skuteczność działań Kompanii Piwowarskiej w obszarze odpowiedzialnej konsumpcji alkoholu potwierdzają liczne nagrody. Za kampanię „Alkohol i samochód – to się nie rymuje” firma otrzymała dwie nagrody PR Wings (2023), wyróżnienie Social Press (2023), nominację w Golden Arrow (2022). Kampania FASOFF została doceniona przez Golden Arrow (2020), otrzymała Złoty Spinacz (2020) i Srebrny Spinacz (2021). Strefa „Sprawdź Promile” zdobyła Złoty Spinacz (2018), Lech Free Active otrzymał Effie Poland (2023). Za całość działań z zakresu działań odpowiedzialnościowych Kompania Piwowarska została doceniona w Rankingu Odpowiedzialnych Firm (2019, 2021, 2022), otrzymała również tytuł Lidera Odpowiedzialnego Biznesu (2021).

Kompania Piwowarska jest liderem polskiego rynku piwa, z udziałem wolumenowym 33% (dane GUS, 2023), zatrudniającym ponad 2600 osób. W trzech browarach: Browar Dojlidy Białystok (1768), Lech Browary Wielkopolski (1895), Tyskie Browary Książęce (1629), warzy piwa najchętniej wybierane przez Polaków: Żubr, Tyskie, Lech, a także Książęce, Hardmade, Captain Jack. Firma posiada w ofercie również piwa czeskie: Pilsner Urquell i Kozel, włoską markę Peroni Nastro Azzurro, piwa bezalkoholowe: Lech Free 0,0%, Lech Free Active Hydrate, Tyskie 0,0%, Książęce 0,0%, Hardmade 0,0%, Kozel 0,0% oraz szeroki wybór piw smakowych. Kompania Piwowarska jest częścią Asahi Europe & International, należącej do japońskiej Grupy Asahi – silnej marki na globalnym rynku piwa, wyrobów spirytusowych i żywności.

Więcej informacji: www.kp.pl

How to responsibly offer a product that is not intended for everyone in practice

Kompania Piwowarska believes it is its duty to promote moderation and making conscious choices to ensure that alcohol is consumed in a safely manner. The company engages in responsible communication, educates its employees and consumers, and consistently expands its product portfolio with non-alcoholic beers. It operates based on own self-regulation code and is a signatory to the Advertising Ethics Code, overseen by the independent Advertising Ethics Commission. As a member of the Union of Brewing Industry Employers in Poland – Polish Breweries, it also actively participates in educational initiatives addressed to parents and sellers with the aim of preventing underage individuals from having early contact with alcohol.



**IWONA
JACASZEK-PRUS**

Corporate Affairs Director, Kompania Piwowarska

– It is important for us to educate our employees, because they are our ambassadors. For that reason, the Asahi Group, which we are part of, launched the "Responsible Drinking Ambassador" program, along with recurring training sessions called "ABC of Alcohol." Employees are also instructed in the area of responsible consumption of alcoholic beverages through an internal program called "Responsibility – Pass It On!", which utilizes various tools, such as inspiring posts, podcasts, contests, and quizzes.

As part of responsible communication and self-regulation, the company applies the following principles:

- on each packaging of alcoholic beer, there are responsibility messages, warning against the consumption of alcohol by minors, pregnant women and drivers. Meanwhile, non-alcoholic beers bear markings indicating that the product is intended for adults
- all of the company's marketing messages are addressed to people over 18 years of age
- the advertisements feature people who are at least 25 years old at the time of receiving a paid participation offer
- the company does not use elements in advertisements that may be appealing to children and minors
- marketing messages are placed in locations where at least 75% of the audience is of legal age
- all the company websites (including brand websites) have a user age verification mechanism

DEVELOPMENT OF THE NON-ALCOHOLIC BEER SEGMENT

In 2023, Kompania Piwowarska introduced three new non-alcoholic beers to the market. Currently, the company's portfolio includes a total of seventeen alcohol-free beers and variants: Tyskie 0%, Książęce 0%, Kozel 0%, Peroni 0%, Hardmade 0%, Lech Free Lager and Lech Free Hydrate Active, along with their flavored variants. The value share of beers from this segment in the producer's portfolio increased by 12% last year. One of the objectives of the company's strategy is to consistently grow the share of alcohol-free and low-alcohol beverages in its sales. This direction is a response to the changing consumption habits and an expression of awareness and responsibility for the health and safety of consumers. The pioneer in this segment is Lech Free by Kompania Piwowarska, launched in 2005. In 2023, it was the undisputed market leader in its category with a volume share of 26.3%. The same year, Kompania Piwowarska also dominated the non-alcoholic beer category – according to Nielsen, its value share in non-alcoholic beers was 34.7%, while the volume share was 34.3%.

EDUCATIONAL PROGRAMS AND CAMPAIGNS

The beer producer's foremost concern is combating alcohol consumption by pregnant women and minors and driving under the influence of alcohol.

In the context of road safety in relation to alcohol consumption, the company reaches a broad audience through

educational campaigns, including "Alcohol and Car – That Doesn't Rhyme" (2022), reaching approximately 20 million people, and "Drink with Moderation – That Rhymes" (2023) with a reach of nearly 11 million. In terms of educating pregnant women and their closest people, Kompania Piwowarska supports the social campaign called FASOFF initiated by the "Dom w Łodzi" Foundation. The campaign aims to educate about Fetal Alcohol Syndrome (FAS), one of the most severe neurodevelopmental disorders affecting children whose mothers and their immediate environment did not ensure abstinence during pregnancy. This important message reached 7.5 million people in 2023.

Furthermore, the company carries out thematic educational initiatives during music festivals, organized in collaboration with its brands, such as the "Check Your BAC" zones, where attendees can take a professional breathalyzer test. This zone has been present at mass events since 2015. By 2023, nearly 360,000 people had checked their alcohol levels using breathalyzers to assess whether they could safely return from the events by car. More than 88,000 people participated in animations using so-called alco-goggles, simulating the impact of alcohol on perception. Kompania Piwowarska also provides a free smartphone app called "Check Your BAC and Calories", allowing users to estimate an approximate time until getting totally sober and calculate the calories absorbed with alcohol, among other features.

Run since 2009, the abcalkoholu.pl portal has been providing information on the impact of alcohol on health and social life. The content posted there is prepared by independent experts. Additionally, the website features podcasts that are also published on popular streaming platforms. By the end of 2023, the site had been visited almost 400,000 times. The site address is included on the packaging of all beers brewed by the company.



AWARDS

The effectiveness of Kompania Piwowarska's initiatives in the area of responsible alcohol consumption has been validated by numerous awards. The campaign "Alcohol and Car – That Doesn't Rhyme" received two PR Wings awards



(2023), a Social Press distinction (2023), and a Golden Arrow nomination (2022). The FASOFF campaign was recognized by Golden Arrow (2020) and received the Golden Paperclip (Złoty Spinacz) in 2020 and the Silver Paperclip (Srebrny Spinacz) in 2021. The "Check Your BAC" zone earned the Golden Paperclip (2018), and Lech Free Active received the Effie Poland award (2023). For the entirety of its responsibility-oriented efforts, Kompania Piwowarska was acknowledged in the Responsible Business Ranking (2019, 2021, 2022) and earned the Responsible Business Leader title (2021).

Kompania Piwowarska is the leader of the beer industry in Poland with a volume share of 33% (source: GUS, 2023), employing over 2,600 people. In its three breweries: Browar Dojlidy Białystok (1768), Lech Browary Wielkopolski (1895), Tyskie Browary Książęce (1629), the company brews Poles' favourite beers: Żubr, Tyskie, Lech, Książęce, Hardmade and Captain Jack. Kompania Piwowarska's offer also includes Czech beers: Pilsner Urquell and Kozel, Italy's Peroni Nastro Azzurro brand, non-alcoholic beers: Lech Free 0.0%, Lech Free Active Hydrate, Tyskie 0.0%, Książęce 0.0%, Hardmade 0.0%, Kozel 0,0% and a wide range of flavoured beers.

Kompania Piwowarska continues to execute its sustainability goals specified in the Better Future 2030 strategy based on four pillars: Planet, People, Portfolio and Profit, by reducing its CO₂ emissions, minimizing consumption of natural resources, using fully circular packaging, and recycling nearly 100% of waste generated during the production process, among other things.

Kompania Piwowarska is a part of Asahi Europe & International, owned by Japan's Asahi Group – a brand with strong presence on the global market of beer, spirits and food products.

More information: www.kp.pl

**NASZYM
NAJWIĘKSZYM
&
PLACEM
BUDOWY JEST
PRZYSZŁOŚĆ**



Do roku 2040 osiągniemy
neutralność klimatyczną.
Dajemy słowo!

Grupa Medialna Polski Dom Mediów inicjuje współpracę z Kapitałem Polskim

Ze względu na dynamiczny rozwój, Wydawca Kapitału Polskiego – Prasa Dolnośląska, lider dostarczania informacji biznesowej, ogłasza strategiczne partnerstwo z Grupą Medialną Polski Dom Mediów specjalizującą się w tematach biznesowych i ekologicznych. Ta unikalna współpraca ma na celu wzmocnienie obecności obu firm na rynku mediów, ze szczególnym uwzględnieniem obszarów ekologii i biznesu.

Grupa Medialna Polski Dom Mediów, znana z prestiżowych tytułów prasowych takich jak **Polska Ekologia, Ekonatura, Eko Świat, Eco News, Eco Miasto, a także Biznes i Ekologia**, zdobyła uznanie jako lider w dostarczaniu wiarygodnych informacji związanych z ekologią i biznesem. Uwzględniając ten tematyczny nacisk, wzmocni Kapitał Polski, poszerzając jego zainteresowania o kwestie związane z nowoczesnymi technologiami w ochronie środowiska, progresywnym rolnictwem, rozwojem miast ekologicznych oraz informacjami na temat wydarzeń w świecie ekologii.

Kapitał Polski, jako wiodący dostawca informacji biznesowej, wnosi swoje bogate doświadczenie w dziedzinie biznesu, finansów i bieżących wydarzeń gospodarczych do współpracy. Razem z Polskim Domem Mediów obie firmy planują tworzenie nowoczesnych narzędzi informacyjnych, które spełnią oczekiwania czytelników zainteresowanych tematami z zakresu ekologii i biznesu.

Jednym z kluczowych elementów tej współpracy będzie wspólne uczestnictwo w targach, konferencjach i sympozjach naukowych jako Patroni Medialni. Poprzez aktywną obecność na takich wydarzeniach obie firmy zamierzają nawiązać wartościowe kontakty, dzielić się wiedzą i wspierać inicjatywy związane z zrównoważonym rozwojem oraz innowacyjnymi praktykami biznesowymi.

Dodatkowo, Kapitał Polski i Polski Dom Mediów zobowiązują się do wymiany materiałów prasowych, co pozwoli obu stronom poszerzyć zakres swojego wpływu i dotrzeć do szerszej publiczności. Dążąc do dostarczania najbardziej wiarygodnych informacji, obie firmy zobowiązują się do precyzyjnej komunikacji i eliminacji fałszywych informacji, jednocześnie publikując materiały przedstawiające różne punkty widzenia, bez dyskryminacji i odrzucania źródeł informacji na podstawie subiektywnych osądów. W ten sposób zespoły redakcyjne będą współpracować w budowaniu zaufania czytelników.



„Mamy nadzieję, że współpraca z Polskim Domem Mediów przyniesie wiele korzyści naszym czytelnikom. Wierzymy, że ta synergia pozwoli nam rozwijać się razem i edukować czytelników w dziedzinie zrównoważonego rozwoju oraz innowacyjnych praktyk biznesowych, a przede wszystkim zainspiruje do dalszego zgłębiania tematów bliskich obu naszym zespołom redakcyjnym.” - powiedział **Marcin Prynda, Prezes Kapitału Polskiego**.



„Współpraca między Kapitałem Polskim a Polskim Domem Mediów rozpoczyna się natychmiast, a obie strony już teraz widzą wiele nowych możliwości, jakie może przynieść to partnerstwo. Oczekujemy, że czytelnicy szybko poczują zmiany wynikające z naszej współpracy, i obiecujemy, że wkrótce pojawią się nowe, innowacyjne projekty związane z biznesem i ekologią.” - oświadczył **Roman Gembarzewski, Prezes PDM**.

WSPÓŁPRACA STRATEGICZNA



**GRUPA MEDIALNA
POLSKI DOM MEDIÓW**

www.polskidommediow.org

Kapitał
POLSKI gospodarka > samorządy > nauka – innowacje

www.kapitalpolski.pl

The Media Group Polish Media House is initiating collaboration with Kapitał Polski

Due to dynamic development, the Publisher of **Kapitał Polski – Prasa Dolnośląska**, a leader in delivering business information, announces a strategic partnership with **Media Group Polish Media House** specializing in business and ecological topics. This unique cooperation aims to strengthen the presence of both companies in the media market, with a particular emphasis on ecology and business areas.

The Media Group Polish Media House, renowned for its prestigious press titles such as **Polska Ekologia, Ekonatura, Eko Świat, Eco News, Eco Miasto**, as well as **Biznes i Ekologia**, has gained recognition as a leader in providing reliable information related to ecology and business. Through this thematic focus, it will enhance **Kapitał Polski**, expanding its areas of interest to issues related to modern technologies in environmental protection, progressive agriculture, the development of green cities, and information on events in the world of ecology.

Kapitał Polski, as a leading provider of business information, brings its rich experience in the business, finance, and current economic events to the collaboration. Together with Polish Media House, both companies plan to create modern informational tools that meet the expectations of readers interested in ecology and business topics.

One of the key elements of this collaboration will be joint participation in fairs, conferences, and scientific symposia as Media Patrons. Through active presence at such events, both companies intend to establish valuable contacts, share knowledge, and support initiatives related to sustainable development and innovative business practices.

Additionally, **Kapitał Polski** and **Polish Media House** commit to exchanging press materials, allowing both parties to expand the scope of their influence and reach a broader audience. Striving to provide the most credible information, both companies pledge to communicate accurately and eliminate fake news, while also publishing materials presenting various points of view without discriminating and rejecting information sources based on subjective judgments. In this way, the editorial teams will collaborate in building trust among readers.



"We believe that cooperation with Polish Media House will bring many benefits to our readers. We hope that this synergy will enable us to develop together and educate readers in the field of sustainable development and innovative business practices, and above all, inspire further exploration of topics close to both of our editorial teams." - said **Marcin Prynda, President of Kapitał Polski**.



"The collaboration between **Kapitał Polski** and **Polish Media House** begins immediately, and both sides already see many new possibilities that this partnership can bring. We expect that readers will quickly feel the changes resulting from our collaboration, and we promise that soon new, innovative projects related to business and ecology will appear." - stated **Roman Gembarzewski, President of PDM**.

STRATEGIC COOPERATION



www.polskidommediow.org



www.kapitalpolski.pl

PODARUJEMY CI

C H W I L E R E L A K S U

PODCZAS TWOICH EVENTÓW



it's ok to take a brake

PRObrand
The Art of Sound & Vision

— OBSŁUGA TECHNICZNA —

Konferencje
Gale

Koncerty
Targi



Bo marzenia to jest siła!

W świecie charakteryzującym się dużą różnorodnością, pewną rzeczą jest wspólna: za każdym wielkim osiągnięciem czy spełnioną ambicją stoją marzenia. To one dają siłę do codziennej pracy oraz nadzieję na lepsze jutro. Poczucie spełnionego marzenia jest wspaniałym doświadczeniem, wywołującym ogrom szczęścia. Niestety, są wśród nas dzieci cierpiące na choroby zagrażające ich życiu, które nie zawsze mają możliwości i czas, by spełnić swoje pragnienia. Z pomocą przychodzi wtedy Fundacja Mam Marzenie.

Fundacja Mam Marzenie założona została w Krakowie w 2003 roku. W trakcie swojej 20-letniej działalności spełniła ponad 10 000 marzeń. Każde z nich jest osobną, niepowtarzalną, unikatową historią. Organizacja spełnia pragnienia swoich podopiecznych w wieku 3-18 lat. To wyjątkowe dzieci, bo w ich dzieciństwo wpisana jest walka z chorobą zagrażającą życiu. Wierzymy, że proces spełnienia marzenia jest cudowną terapią wspomagającą tę walkę.

Fundacja rozpoczęła działalność w lutym 2004 r. w Krakowie, Warszawie i w Poznaniu. Od 2007 r. działa już na terenie całej Polski i obecnie posiada 16 oddziałów: Białystok, Bydgoszcz, Gorzów Wielkopolski, Katowice, Kielce, Kraków, Lublin, Łódź, Olsztyn, Opole, Poznań, Rzeszów, Szczecin, Trójmiasto, Warszawa i Wrocław.

Marzenia są przeróżne! My dzielimy je na 4 kategorie. Pierwsza to „dostać”, np. upragniony laptop, telefon czy inną materialną rzecz. Druga, aby „spotkać”, np. swojego idola: piłkarza, piosenkarza, aktora. Trzecia, aby na jeden dzień „zostać” księżniczką, żołnierzem, strażakiem czy wcielić się w inną postać. I czwarta, aby na własne oczy „zobaczyć” jakieś magiczne miejsce na świecie, np. Disneyland, Rzym, Bałtyk czy Tatry.

Fundacja organizuje również liczne akcje, m.in.: Kolację Marzeń, w ramach której na platformie Allegro Charytatywni wylicytować można posiłek w towarzystwie ulubionej gwiazdy (w X edycji wsparli nas m.in. Małgorzata Kożuchowska, która jest również naszą Ambasadorką, Mateusz Damięcki czy Dorota Wellman), czy Aukcję Marzeń, która odbywa się na platformie online Domu Aukcyjnego DESA Unicum. Zachęcamy także do tego, by Zamienić Kwiaty na Marzenia oraz co roku spotykamy się podczas Wielkiej Gali Charytatywnej. Dużym wsparciem jest dla nas również 1,5% podatku, które pozwala spełniać marzenia, gdy liczy się każda minuta.

Fundamentem Fundacji są jej wolontariusze: osoby, które w swojej codzienności znalazły czas, by tworzyć wspaniałe projekty i wywoływać uśmiechy. Za swoją działalność nie pobierają wynagrodzenia, a satysfakcję czerpią z radości swoich podopiecznych.

Działalność Fundacji na tak ogromną skalę możliwa jest również dzięki naszym darczyńcom, sponsorom i partnerom, którzy są naszym nieocenionym wsparciem. Doceniamy inicjatywy, z którymi zwracają się do nas firmy, często angażując w nie swoich pracowników i klientów. Wśród naszych wieloletnich partnerów wliczyć można m.in.: Lidl Polska, Disney, Coccodrillo, Sizeer, Recman, DPD, Biuro PodróżyItaka, Fundacja DKMS i wielu, wielu innych.

Bo razem mamy moc, by spełniać marzenia. A w marzeniach jest siła!

Aleksandra Bieg, rzeczniczka prasowa FMM
www.mammarzenie.org



Life is about chasing dreams!

In today's ever-changing world, there is one thing we can certainly be sure of – everything we achieve is possible because we are not afraid to dream of it. Dreams give us power to grow and fight for a better future. The feeling that comes after you fulfill your dreams is touching. Unfortunately, there are children around us who suffer from serious diseases that stop them from chasing dreams. Mam Marzenie Foundation serves as a remedy for them.

Mam Marzenie Foundation was founded in Kraków in 2003. During its 20-year history, it managed to fulfill over 10,000 beautiful dreams. Behind each of them, there is a unique story of a little dreamer aged 3 to 18. These kids are super special, as they are fighting their diseases from the very start of their precious lives. We strongly believe that dreams are a perfect weapon in this fight.

Our Foundation has started operating in February 2004 in Kraków, Warszawa and Poznań. It has been working across whole Poland since 2007 and currently we have 16 operating sites in Białystok, Bydgoszcz, Gorzów Wielkopolski, Katowice, Kielce, Kraków, Lublin, Łódź, Olsztyn, Opole, Poznań, Rzeszów, Szczecin, Trójmiasto, Warszawa and Wrocław.

Dreams of our charges are fantastic! We divide their wishes into 4 categories. The first one is "to get" – for example a desired laptop, mobile or other material assets. The second one is "to meet" someone – among others an idol, favorite football player, singer or actor. Alternatively, there is an option "to become" – a princess, soldier, firefighter, etc. Last but not least, perfect opportunity for little travelers – "to see" some magical place in the world. The most frequently chosen ones here include Disneyland, Rome, Baltic Sea or Tatra Mountains.

The Foundation organizes many special events, like "Kolacja Marzeń", during which our benefactors can bid for a dinner with celebrities (during the 10th edition we were supported by, among others, Małgorzata Kożuchowska, who is also our Ambassador, Mateusz Damięcki and Dorota Wellman), or "Aukcja Marzeń", led via online platform of DESA Unicum Auction House – selling masterpieces of various artists. Moreover, we lead a very popular action where newlyweds ask their wedding guests to donate to our Foundation instead of buying flowers. Finally, each year in December we meet at a Charity Gala to celebrate another year of fulfilling beautiful dreams. Worth mentioning is also 1,5% of the tax, which helps us to realize the dreams when every minute counts.

The fundamental part of our organization are people – our volunteers, who decided to share their time and passion to participate in our mission. They work pro bono, besides for our dreamers' smiles, which serve as the best way of compensation.

Our activities would not be possible without the great support of our donors, sponsors and partners. We appreciate all the initiatives organized by our partners, who also engage their employees and clients to support our Foundation. Our long-term partners are: Lidl Polska, Disney, Coccodrillo, Sizeer, Recman, DPD, Itaka Travel Agency, DKMS Foundation and many, many others.

Together we have a superpower to fulfill dreams!

Aleksandra Bieg,
press officer of Mam Marzenie Foundation
www.mammarzenie.org



EKIPA Holding, czyli ekspozycja na rynek influencerski



EKIPA Holding powstała z inicjatywy najbardziej znanych i wpływowych influencerów w Polsce. Tworzą ją ludzie kreatywni zarówno w przestrzeni lifestylowej, jak i biznesowej. Podstawową misją Grupy jest dostarczanie rozrywki dla odbiorców w każdym wieku. W tym celu EKIPA Holding powołała różne spółki, wyspecjalizowane w odpowiednich branżach.

EKIPA Holding odnotowała w minionych latach szereg znaczących sukcesów i stała się kluczowym graczem na rynku mediów społecznościowych i branży rozrywkowej, a jej strategia biznesowa oraz innowacyjne podejście do tworzenia treści przyciąga uwagę zarówno fanów, jak i inwestorów.

Od początku swojej działalności EKIPA Holding skoncentrowała się na kilku kluczowych obszarach, które przyczyniły się do wzrostu wartości rynkowej firmy oraz budowy jej prestiżu. Ekspansja w sektorze produktów FMCG, profesjonalizacja struktur organizacyjnych oraz poszerzenie portfolio twórców w mediach społecznościowych to tylko niektóre z głównych działań, które przyczyniły się do rozwoju Spółki.

Aktualnie w portfolio EKIPY jest blisko 30 influencerów. Są to zarówno członkowie EKIPY, jak Karol "Friz" Wiśniewski, Weronika "Wersow" Sowa, Łukasz "Wujek Łuki" Wojtyca, oraz członkowie Genzie, którzy zostali wyłonieni w pierwszej i drugiej edycji internetowego programu Twoje 5 Minut. Za ich rozwój odpowiada spółka EKIPA Management. Twórcy działają głównie w sferze mediów społecznościowych, ale na tym nie poprzestają. Zaangażowanie swoich obser-

watorów budują również poprzez spotkania na żywo podczas tras koncertowych i Meet&Greet w największych miastach w Polsce, tj. Krakowie, Warszawie, Gdańsku, Poznaniu, Wrocławiu czy Katowicach. Bilety na koncerty wyprzedają się w rekordowym tempie, bo w zaledwie kilka dni od ogłoszenia trasy. To nie tylko dowód na ogromną popularność EKIPY, ale także na skuteczność strategii marketingowej i umiejętność budowania zaangażowania społecznego.

Firma zainwestowała w rozwój własnych marek i produktów w sektorze FMCG, co przyniosło pozytywne efekty na rynku. Po sukcesie lodów EKIPY pojawiły się napoje, donuty, batony czy praliny. Wszystkie spotkały się z entuzjastycznym przyjęciem, co świadczy o skuteczności w obszarze produktów konsumenckich. Dlatego EKIPA Holding zdecydowała o powołaniu do tych działań dedykowanej spółki, ESSA Co Sp. z o.o., której celem jest wprowadzanie nowych marek i produktów na rynek FMCG, we współpracy z influencerami. W sierpniu 2023 r. nowa spółka wypuściła dwa napoje: noRUSH – woda witaminowa oraz RUSH – napój izotoniczny, które dostępne są w największych sieciach handlowych.

Za projekty, produkcję i sprzedaż akcesoriów i odzieży merchowej influencerów odpowiada spółka EKIPATONOSI. Koniec minionego roku udowodnił, że marki EKIPY utrzymują się wciąż na szczycie popularności.

EKIPA skoncentrowana jest na realizacji dużych projektów. W minionym roku na kanale Karola "Friza" Wiśniewskiego

odbyła się premiera autorskiego, sześcioczęściowego programu "Mafia IRL" – rozgrywki, w której znani influencerzy przenoszą się do luksusowego domu i muszą ze sobą współpracować, aby ukończyć serię wymagających misji, nie wiedząc jednak, że wśród nich są zdrajcy z mafii, którzy mają własną, ukrytą agendę. Format ten cieszył się tak dużą oglądalnością, że aktualnie trwają prace nad kolejną jego edycją.

W rozwoju działań EKIPY Holding nie można również pominąć pracy, jaką wykonują dwie spółki – Laniakea Pictures i GGBay.

Pierwsza to spółka medialno-rozrywkowa odpowiedzialna za development i produkcję treści audiowizualnych i wydawniczych. Aktualnie prowadzi prace nad kilkunastoma projektami na różnym etapie rozwoju, dla różnych grup docelowych. W najbliższych latach trafią one do dystrybutorów. Będą to zarówno seriale, filmy pełnometrażowe, animacje dla dzieci czy sitcom telewizyjny. Część z nich już teraz jest rozwijana w ramach prestiżowych programów rozwojowych – m.in. Kids Kino Lab czy Let's be series organizowane przez Netflix i KIPA.

Druga zajmuje się tworzeniem i wydawaniem gier. GGBay dąży do tworzenia gier, które nie tylko bawią, ale także inspirują i oddziałują na społeczeństwo. Obecnie finalizuje dwie gry, które już wiosną tego roku zostaną wydane na android i iOS. W ramach spółki działa Holonation – akcelerator dla twórców gier.

Nowoczesne podejście EKIPY potwierdza również spółka EKIPA Investments ASI, która wprowadza świeżość na rynku kapitałowym wybierając na swoje inwestycje projekty nowatorskie i nieszablonowe.



Całokształt działań EKIPY Holding skupia się na tworzeniu innowacyjnych rozwiązań oraz dostarczaniu wysokiej jakości treści dla swoich odbiorców. W kolejnych latach firma planuje kontynuować swoją ekspansję i rozwijać istniejące projekty, dzięki czemu będzie mogła nadal odgrywać znaczącą rolę na polskim, a może również zagranicznym rynku mediów i rozrywki.

EKIPA Holding – Influencer Market Exposure

EKIPA Holding was established by Poland's best-known prominent influencers. It brings together imaginative minds navigating the vibrant worlds of lifestyle and business. The fundamental mission of the Group is to provide entertainment to audiences of all ages. To that end, EKIPA Holding has established a number of companies which specialize in various areas.

In recent years, EKIPA Holding has amassed a series of remarkable successes, establishing itself as a pivotal player in the social media and entertainment sphere. Its business strategy and groundbreaking approach to content creation have captured the interest of fans and investors alike.

Right from the outset, EKIPA Holding has focused on several key areas, which have contributed to its increasing market value and renown. Expansion in the FMCG sector, professionalization of organizational structures and expansion of the portfolio of its social media content creators are just some of the main activities that have fueled the Company's growth.

Currently, EKIPA's portfolio features almost 30 influencers. These include EKIPA members, such as Karol "Friz" Wiśniewski, Weronika "Wersow" Sowa and Łukasz "Wujek Łuki" Wojtyca, as well as the Genzie team, selected in the first and second

edition of the online show *Twoje 5 Minut*. EKIPA Management is in charge of their development. The content creators mainly work in social media, but they are also expanding beyond. They keep building their followers' engagement through live meetings held during tours and Meet&Greet events in major Polish cities, such as Kraków, Warszawa, Gdańsk, Poznań, Wrocław and Katowice. Concert tickets sell at record speed and are usually fully sold out within several days of the announcement of the tour. This not only proves EKIPA's immense popularity, but also evidences the effectiveness of its marketing strategy and its ability to build social engagement.

The company has invested in the development of its own brands and products in the FMCG sector, which has yielded positive market results. Following the successful launch of EKIPA's ice-cream, soda drinks, donuts, chocolate bars and pralines were introduced. All of them were enthusiastically received by consumers, proving EKIPA's effectiveness in the area of consumer goods. In light of this, EKIPA Holding decided to establish a dedicated consumer goods company – ESSA Co Sp. z o.o., which brings new brands and products to the FMCG market in partnership with influencers. In August 2023, the new company debuted two beverages: noRUSH (vitamin water) and RUSH (an isotonic drink), which are now available from major retailers.

EKIPATONOSI is in charge of designing, producing and selling influencers' merchandise clothes and accessories. End of the year results for 2023 proved that EKIPA brands are still riding the crest of popularity.

EKIPA is focused on implementing large-scale projects. This past year, Karol "Friz" Wiśniewski's channel premiered an original six-episode gameshow called "Mafia IRL", featuring well-known influencers who move into a luxurious home and collaborate to accomplish a set of demanding tasks, unaware that among them lurk mafia traitors who are pursuing their own hidden agenda. The show was so popular with viewers that work is underway to bring it back for another edition.

EKIPA Holding also includes two key companies: Laniakea Pictures and GGBay.

The former is a media and entertainment business responsible for the development and production of audio-visual and publishing content. It is now working on several projects at various stages of development, intended for diverse target groups. They will be ready for distribution in the upcoming years. They will include series, feature films, cartoons for children and a TV sitcom. Some of them are already under development as part of prestigious programs, such as Kids Kino Lab or Let's be series, run by Netflix and KIPA.

GGBay is a game development and publishing outfit, committed to creating games which are not only fun to play,



but also inspiring and socially impactful. It is currently wrapping up development on two games slated for publication for Android and iOS this spring. The company also operates Holonation – an accelerator for game developers.

EKIPA's modern approach is also reinforced by EKIPA Investments ASI, an investment company which brings a breath of fresh air to the capital market as it assembles its portfolio of innovative and out-of-the-box investment ventures.

EKIPA Holding's overall focus is on creating innovative solutions and providing quality content for its audiences. In the coming years, the company plans to continue its expansion and advance existing projects, positioning itself to maintain a notable presence in the Polish and perhaps also in foreign media and entertainment markets.

**BUDUJEMY PRZYSZŁOŚĆ.
ODPOWIEDZIALNIE**

Mostostal
WARSZAWA

MINIMALIZUJEMY WPŁYW NASZEJ DZIAŁALNOŚCI NA ŚRODOWISKO NATURALNE.



W Mostostalu Warszawa minimalizujemy wpływ prowadzonej działalności na środowisko:

- wszystkie pojazdy i maszyny, których używamy, spełniają rygorystyczne normy emisji spalin,
- pojazdy spalinowe zastępujemy elektrycznymi,
- ograniczyliśmy do niezbędnego minimum korzystanie z firm kurierskich, co pozwala zminimalizować zdublowany ruch i emisję dwutlenku węgla do środowiska naturalnego,
- segregujemy odpady oraz korzystamy z butelek zwrotnych,
- ograniczamy zużycie energii, wody i papieru,
- towarzysząca nam cyfryzacja umożliwia osiągnięcie zrównoważonego rozwoju.

**BUDUJEMY
PRZYSZŁOŚĆ.
ODPOWIEDZIALNIE**



www.mostostal.waw.pl

RELACJA Z XI EDYCJI EXECUTIVE INNOVATION FORUM



29 listopada 2023 roku, w hotelu Sheraton Grand Warsaw, odbyła się XI edycja konferencji „Executive Innovation Forum”. Na uczestników czekały cztery panele dyskusyjne oraz dwie prezentacje, podczas których eksperci omówili najważniejsze zagadnienia związane z postępującą cyfrową transformacją biznesu, aktualnymi trendami w rozwoju sztucznej inteligencji, a także kwestiami różnorodności w biznesie. Zwieńczeniem wydarzenia była wieczorna Gala rozdania nagród, „Diamentów Innowacji”, w trakcie której uhonorowane zostały przedsiębiorstwa i osoby, które szczególnie wyróżniły się na polu opracowywania i wdrażania innowacyjnych rozwiązań w biznesie.

Merytoryczną część programu rozpoczęło inauguracyjne wystąpienie Gościa Specjalnego wydarzenia, Pana **Vlada Winnera**, CEO i współzałożyciela firmy Binom AI, z siedzibą w Norwegii, pod tytułem „**How to create a universal AI employee. How to leave intelligence as a legacy to a family/company. Ready-made solutions by Binom AI**”.

Zdaniem Gościa Specjalnego, już dziś ponad 100 mln osób na świecie regularnie korzysta z dobrodziejstw sztucznej inteligencji. Oczywiście przewagi, jakie sztuczna inteligencja ma nad ludzkim pracownikiem, to znacznie mniejsza liczba błędów, nieograniczony czas pracy, stabilna efektywność, większa zdolność do przyswajania wiedzy, a obecnie także

niższy koszt pracy. Z drugiej strony, wybierając AI tracimy w aspekcie kreatywności, integracji i relacji społecznych.

Mówca podkreślał także wagę odpowiedniego legislacyjnego podejścia do rozwoju sztucznej inteligencji, tak, by zapewniona była kontrola nad informacjami, którymi „karmimy” AI w procesie uczenia.

Po wystąpieniu inauguracyjnym nadszedł czas na pierwszy panel dyskusyjny, pt. „**Ewolucja innowacji**”. Moderatorem debaty został **Dr hab. Rafał Mrówka**, Profesor w Katedrze Teorii Zarządzania, Dyrektor Biura Programów MBA w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Udział w dyskusji wzięli zaś: **Milena Czajkowska**, Lean Manager EMEA, AstraZeneca Pharma Poland, **Dariusz Jasak**, Prezes Zarządu, Seen Technologie, **Mateusz Kopacz**, Kierownik Działu Innowacji, Budimex, **Dariusz Kwieciński**, Prezes Zarządu, Fujitsu Polska, **Sofie de Lathouwer**, CEO, Gudrun Group oraz **Marcin Petrykowski**, Prezes Zarządu, Atende.

Wypowiadający się eksperci na wstępie odnieśli się do kwestii właściwego zrozumienia pojęcia innowacji. Nie są to zawsze przełomowe, rewolucyjne zmiany. Czasem innowacje mają bardzo drobny wymiar, np. inne pozycjonowanie znaku drogowego. Wszystko, co prowadzi do usprawnienia pracy, jest innowacją.

Występujący podkreślali także istotność kultury innowacyjności w organizacji. To liderzy odpowiadają za jej budowę i zdobycie wsparcia i zrozumienia dla innowacji w zespole. Podstawową zasadą jest jednak „nie przeszkadzać” i pozwolić rodzic się oddolnym inicjatywom, wspierać idee pracowników.

Po zakończeniu panelu nadszedł czas na pierwszą prezentację, pod hasłem „**Rozwój produktów w epoce AI a ochrona własności intelektualnej**”, którą wygłosiły wspólnie **Pani Dorota Rzążewska**, Wspólnik Zarządzający, oraz **Pani Małgorzata Furmańska**, Radca Prawny, JWP Rzecznicy Patentowi.

Prelegentki zauważyły, że rok 2023 okazał się przełomowy dla sztucznej inteligencji, której rozwój nabrał zawrotnego tempa. Prawo autorskie z 1994 roku, obowiązujące w Polsce, bez wątpienia nie jest odpowiednie do opisu tego zjawiska. Tymczasem myśląc o innowacjach, szczególnie w kontekście prawnym, nie wystarczy nadążać za nimi, ale trzeba wyprzedzać trendy, które mogą pojawić się w przyszłości.

Po wystąpieniu Pani Doroty i Pani Małgorzaty nadszedł czas na panel drugi, zatytułowany „**Cyfrowa transformacja**”, którego moderatorem był **Prof. dr hab. Grzegorz Mazurek**, Rektor Akademii Leona Koźmińskiego. Udział w dyskusji wzięli: **Ireneusz Borowski**, Country Manager Poland, Czech Rep., Slovakia, Hungary, Dassault Systèmes, **Tomasz Dzik**, Wiceprezes Zarządu, Britenet, **Zsolt Fekete**, Prezes Zarządu, Algotech Polska, **Stanisław Korwin-Kossakowski**, Co-Owner, GoNextStage, **Remigiusz Pyszka**, Country Leader MTWO Construction Cloud, SoftwareOne, **Robert Szpunar**, Dyrektor Biura Rozwoju Kanałów Cyfrowych i Digitalizacji, PKO Leasing oraz **Dariusz Wabik**, Sales Manager, FANUC Polska.

Wiele firm stwierdza, że zakończyło już transformację cyfrową. Zdaniem prelegentów traktowanie cyfryzacji jako jednorazowego wdrożenia jakiegoś cyfrowego rozwiązania, eliminującego konkretny problem lub usprawniającego jeden proces, jest niesłuszne. Transformacja to proces, który de facto nie ma końca. Tym bardziej, że ocena jej skuteczności wymaga dłuższej perspektywy, a same kryteria oceny zmieniają się z upływem czasu.

Zdaniem części dyskutantów, ostatecznym wyznacznikiem skuteczności transformacji powinna być redukcja kosztów. Inni wskazywali, że pośrednie korzyści i cele osiągnęte w międzyczasie, takie jak satysfakcja klienta, są nawet ważniejsze, niż sam finansowy zysk. Niezwykle ważne jest chociażby systematyczne podnoszenie kompetencji cyfrowych pracowników. Ich odpowiednie szkolenie jest łatwiejsze i tańsze niż pozyskiwanie nowej wykwalifikowanej kadry.

Po przerwie lunchowej zaplanowano wystąpienie **Pani Joanny Chelchowskiej**, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Grupa PFR, zatytułowane „**Nowe fundusze europejskie dla firm**”.

W ramach europejskiego finansowania na lata 2021-2027 dla Polski przeznaczono ponad 5,5 mld euro, dostępne w ramach trzech programów: Nowoczesnej Gospodarki, Polski Wschodniej oraz Rozwoju Społecznego. Pani Joanna przedstawiła zgromadzonym szczegóły poszczególnych programów i naborów, które aktualnie są dostępne dla krajow-

ych przedsiębiorstw, takich jak ścieżka SMART, promocja marki innowacyjnych MŚP czy Startup Booster.

Następnie uczestnicy zostali zaproszeni na trzeci, przedostatni panel dyskusyjny konferencji, pt. „**Potęga sztucznej inteligencji**”, którego moderatorem był **Dr hab. Tymoteusz Doligalski**, Profesor, Kierownik Zakładu e-Biznesu, Szkoła Główna Handlowa. Udział w dyskusji wzięli: **Wojciech Hann**, Senior Advisor, Deal Advisory, KPMG w Polsce, **Dr inż. Artur Pollak**, Prezes Zarządu, APA Group, **Paweł Stefański**, Strategic Incubation Manager, Balluff Worldwide, **Vlad Winner**, CEO, Co-Founder, Binom AI oraz **Dr Piotr W. Zawadzki**, Ekspert z Działu Zarządzania Strategicznego, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju.

Uczestnicy panelu zgodnie przyznali, że wbrew pozorom ostatni rok, choć przełomowy, nie był wyjątkowy pod względem rozwoju sztucznej inteligencji. Dopiero teraz jednak temat ten tak powszechnie przebił się do opinii publicznej.

Dyskutanci wyrazili obawy, że wdrażanie sztucznej inteligencji w Polsce przebiega zbyt wolno. Zbyt często bowiem czekamy na odgórne rozwiązania systemowe, środki publiczne i unijne, zamiast ryzykować i inwestować samodzielnie. Tymczasem liczba pomysłów i wniosków o dofinansowanie nie przekłada się na faktyczne wdrożenia korzystnych rozwiązań. Problemem jest także zmiana pokoleniowa, która aktualnie ma miejsce w polskim biznesie.

Ostatni panel Executive Innovation Forum zatytułowany został „**Różnorodność organizacje**”. Moderowania dyskusji podjął się **Dr hab. Bolesław Rok**, Profesor Akademii Leona Koźmińskiego, Katedra Przedsiębiorczości i Etyki w Biznesie. Udział w dyskusji wzięli: **Sylwia Bogucka**, Dyrektor Transformacji B2B, Orange Polska, **Bogi Gabrovic**, Deputy Country Head, CTP Invest Poland, **Władysław Grochowski**, Prezes, Właściciel, Arche, **Sofie de Lathouwer**, CEO, Gudrun Group, **Anna Morzy-Brzosko**, Head of Blended Learning, Youniversity oraz **Edyta Wojtkiewicz**, Head of GFSEMEA, AstraZeneca Pharma Poland.

Paneliści zgodnie podkreślili, że obecnie widzimy przejście od kultury pracy pod hasłem „żyć, by pracować” do formuły „pracuję, by żyć”. Firmy coraz częściej wspierają work-life balance, wellbeing pracowników oraz tworzenie miejsc pracy, gdzie każdy pracownik może być sobą.

Podczas dyskusji podkreślano, że wbrew często funkcjonującemu w mediach obrazowi różnorodny zespół to taki, który reprezentuje przede wszystkim różne punkty widzenia. Grupa w której mamy osoby różnej płci, o różnej tożsamości seksualnej, ale posiadające podobny światopogląd i spojrzenie na kluczowe dla organizacji kwestie, wcale nie jest zespołem różnorodnym.

DIAMENTY INNOWACJI

Wieczorem w dniu konferencji miała miejsce mniej oficjalna, ale nie mniej ważna część tej edycji Executive Innovation Forum – ceremonia rozdania nagród „**Diamenty Innowacji**”. Wydarzenie otworzyli uroczystie **Pani Beata Radomska** – CEO Executive Club oraz **Prof. dr hab. Michał Kleiber** – Przewodniczący Rady Executive Club, Przewodniczący Polskiego Komitetu ds. UNESCO, Kawaler

Orderu Orła Białego. Kilka słów do zgromadzonych zaadresował także przedstawiciel Partnera Gali – **Pan Stijn Theeuwen**, Managing Director, MM Brown – marka **Chocolissimo**.

Następnie nadszedł czas na najważniejszy moment wieczoru – wręczenie statuetek. Nominowani liderzy i przedsiębiorstwa rywalizowali w aż jedenastu Kategoriach Konkursowych. Kapituła Konkursu, stojąc przed niełatwym zadaniem, uhonorowała najbardziej innowacyjne osoby i firmy, przyznając jednocześnie pięć dodatkowych wyróżnień.

Istotnym elementem wieczoru było także wręczenie charytatywnej „**Business Charity Award**” – nagrody przyznawanej liderom biznesu, którzy odnosząc sukces nie zapomnieli o innych i chętnie dzielą się z potrzebującymi.

Uroczysty wieczór ukoronował bankiet oraz koncert muzyki francuskiej w wykonaniu **Katarzyny Zawady** oraz zespołu muzycznego **Trio Beethovenowskie**.

Autor: **Krzysztof Kotlarski**, redaktor *Executive Magazine*



Wśród laureatów konkursu znaleźli się:

Innowacja Roku: Finanse

- Biuro Informacji Kredytowej
- Wyróżnienie: PKO Leasing

Innowacja Roku: Przemysł

- Amazemet
- Wyróżnienie: Dassault Systèmes

Innowacja Roku: Logistyka

- Rohlig Suus Logistics

Innowacja Roku: Energetyka

- Ørsted Polska

Innowacja Roku: Farmacja

- AstraZeneca Pharma Poland
- Wyróżnienie: Takeda Pharma

Innowacja Roku: Chemia

- Koncern Heidelberg Materials – spółka Góraźdże Cement
- Wyróżnienie: Nordkalk

Innowacja Roku: Technologia

- BoneReg
- Wyróżnienie: SEEN Technologie

Innowacja Roku: Ekologia

- Grupa Raja

Innowacja Roku: Produkt

- BASF Polska

CEO roku

- Paweł Jarski, Prezes Zarządu, Elemental Global Services

Business Charity Award

- Dorota Hryniewiecka-Firlej, Poland & Baltics Country Manager, Pfizer Polska



PARTNERZY KONFERENCJI / PARTNERS

PATRONAT HONOROWY / HONORARY PATRONAGE



PARTNER STRATEGICZNY
STRATEGIC PARTNER



PARTNER GŁÓWNY
MAIN PARTNER



PARTNERZY ZŁOCI
GOLD PARTNERS



PARTNERZY / PARTNERS



PARTNERZY / PARTNERS



PARTNERZY GALI / GALA PARTNERS



GŁÓWNY PATRON SPOŁECZNY
MAIN SOCIAL PARTNER



PATRONI SPOŁECZNI / SOCIAL PARTNERS



PARTNER TECHNICZNY
TECHNICAL PARTNER



GŁÓWNI PATRONI MEDIALNI / MAIN MEDIA PATRONS



COVERAGE ON THE 11TH EDITION OF THE EXECUTIVE INNOVATION FORUM

On November 29th, 2023, the 11th edition of the "Executive Innovation Forum" conference was held at the Sheraton Grand Warsaw Hotel. Participants were treated to four panel discussions and two presentations, during which experts addressed key issues related to the ongoing digital transformation of business, current trends in the development of artificial intelligence, as well as issues of diversity in organisations. The culmination of the event was the evening's award ceremony, "Diamonds of Innovation," during which companies and individuals who have particularly distinguished themselves in the field of developing and implementing innovative solutions in business were recognized.

The main part of the program began with an inaugural speech by the event's special guest, **Mr. Vlad Winner**, CEO and co-founder of **Binom AI**, based in Norway, under the title "How to create a universal AI employee. How to leave intelligence as a legacy to a family/company. Ready-made solutions by Binom AI".

According to the special guest, more than 100 million people around the world already enjoy the benefits of artificial intelligence on a regular basis. The obvious advantages that artificial intelligence has over a human worker are far fewer errors, unlimited working hours, stable efficiency, greater ability to assimilate knowledge, and now also lower labour costs. On the other hand, by choosing AI we lose in terms of creativity, integration and social relations.

The speaker also stressed the importance of a proper legislative approach to the development of artificial intelligence, so that control over the information we "feed" AI in the learning process is ensured.

After the opening presentation, it was time for the first panel discussion, entitled "**Evolution of Innovation**". The moderator of the debate was **Rafał Mrówka**, PhD, DSc, Professor in the Department of Management Theory, Director of the MBA Programme Office, SGH Warsaw School of Economics. Participating in the discussion, in turn,



were **Milena Czajkowska**, Lean Manager EMEA, AstraZeneca Pharma Poland, **Dariusz Jasak**, President of the Management Board, Seen Technologie, **Mateusz Kopacz**, Director of Innovation Branch, Budimex, **Dariusz Kwiecinski**, CEO, Fujitsu Poland, **Sofie de Lathouwer**, CEO, Gudrun Group, and **Marcin Petrykowski**, President of the Management Board, Atende.

The experts first referred to the issue of proper understanding of the concept of innovation. These are not always groundbreaking, revolutionary changes. Sometimes innovations have a very minor scope, such as a different positioning of a road sign. Anything that leads to an improvement in work efficiency can be considered an innovation.

Speakers also stressed the importance of the innovation culture in an organization. Leaders are responsible for building it and gaining the team's support and understanding. The basic principle, however, is to "not get in the way" and let bottom-up initiatives be born, to support the ideas of employees.

After the panel, it was time for another presentation, titled "**Product Development in the Age of AI and the Protection of Intellectual Property**", which was delivered jointly by **Ms. Dorota Rzążewska**, Managing Partner, and **Ms. Małgorzata Furmańska**, Attorney-at-law, JWP Rzecznicy Patentowi.

According to the speakers the year 2023 proved to be a turning point for artificial intelligence, the development of which gained a stupendous pace. The 1994 copyright law that is still in force in Poland is undoubtedly inadequate to describe this phenomenon. Meanwhile, when thinking about innovation, especially in a legal context, it is not enough to keep up, but it is necessary to stay ahead of trends that may emerge in the future.

After Ms. Dorota's and Ms. Małgorzata's speech, it was time for the second panel, entitled "**Digital Transformation**", moderated by **Grzegorz Mazurek**, Professor, PhD, DSc, Rector of Kozminski University. Participating in the discussion were **Ireneusz Borowski**, Country Manager Poland, Czech Rep, Slovakia, Hungary, Dassault Systèmes, **Tomasz Dziki**, Executive Vice President, Britenet, **Zsolt Fekete**, President of the Management Board, Algotech Polska, **Stanisław Korwin-Kossakowski**, Co-Owner, GoNextStage, **Remigiusz Pyszka**, Country Leader, MTWO Construction Cloud, SoftwareOne, **Robert Szpunar**, Director of Digital Channels Development Office, PKO Leasing, and **Dariusz Wabik**, Sales Manager, FANUC Polska.

Many companies state that they have already completed their digital transformation. According to the speakers, treating digitization as a one-time implementation of a certain digital solution, eliminating a specific problem or improving one aspect of work, is wrong. Transformation is in fact a process that has no end. More so, because evaluating its effectiveness requires a longer perspective, and the very criteria for evaluation change over time.

According to some discussants, the ultimate determinant of the effectiveness of the transformation should be cost

reduction. Others pointed out that indirect benefits and goals achieved in the meantime, such as higher customer satisfaction, are even more important than financial gain alone. It is crucial, for example, to systematically improve the digital competence of employees. Training them properly is easier and cheaper than acquiring new qualified staff.

After the lunch break, a speech by **Ms. Joanna Chelchowska**, Polish Agency for Enterprise Development PFR Group, entitled "**New European Funds for Enterprises**" was scheduled.

More than €5.5 billion in European funding has been allocated to Poland for the 2021-2027 perspective, available under three programs: Modern Economy, Eastern Poland and Social Development. Ms. Joanna provided the attendees with details of the various programs and calls that are currently available to domestic companies, such as the SMART path, brand promotion of innovative SMEs and Startup Booster.

The participants were then invited to the third panel discussion of the conference, titled "**The Power of Artificial Intelligence**", moderated by **Tymoteusz Doligalski**, PhD, DSc, Head of E-Business Department, Warsaw School of Economics. Participating in the discussion were **Wojciech Hann**, Senior Advisor, Deal Advisory, KPMG in Poland, **Artur Pollak**, DEng, CEO, APA Group, **Paweł Stefański**, Strategic Incubation Manager, Balluff Worldwide, **Vlad Winner**, CEO, Co-Founder, Binom AI, and **Piotr W. Zawadzki**, PhD, Expert of the Strategic Management Department, National Centre for Research and Development.

The panelists unanimously agreed that, contrary to popular belief, the last year, although groundbreaking, was not exceptional in terms of the development of artificial intelligence. It is only now, though, that the topic has so widely penetrated public opinion.

The speakers expressed concern that the implementation of artificial intelligence in Poland has been too slow. This is because too often we wait for top-down system solutions, public and EU funds, instead of taking risks and investing on our own. Meanwhile, the number of ideas and applications for funding does not translate into actual implementations of beneficial solutions. Another problem is the generational change currently taking place in Polish business.

The last panel of the "**Executive Innovation Forum**" was entitled "**Diversified Organizations**". The discussion was moderated by **Bolesław Rok**, PhD, DSc, Professor at Kozminski University, Department of Entrepreneurship and Business Ethics. Participating in the discussion were **Sylwia Bogucka**, Transformation Director in B2B Market, Orange Polska, **Bogi Gabrovic**, Deputy Country Head, CTP Invest Poland, **Władysław Grochowski**, Chairman and Owner, Arche, **Sofie de Lathouwer**, CEO, Gudrun Group, **Anna Morzy-Brzosko**, Head of Blended Learning, Youniversity, and **Edyta Wojtkiewicz**, Head of GFS EMEA, AstraZeneca Pharma Poland.

The panelists agreed that we are currently seeing a shift from a work culture of "I live to work" to a "I work to live" formula. Companies are increasingly supporting work-life

balance, employee wellbeing and creating workplaces where every employee can be themselves.

During the discussion, it was emphasized that, contrary to the image that often functions in the media, a diverse team is one that primarily represents different points of view. A group in which we have people of different genders, sexual identities, but with a similar worldview and outlook on key issues in the organization, is not a diverse team at all.

DIAMONDS OF INNOVATION

In the evening of the conference day, a less official, but no less important part of this edition of the Executive Innovation Forum took place – the "Diamonds of Innovation" award ceremony. The event was symbolically opened by **Beata Radomska** – CEO of the Executive Club and professor **Michał Kleiber** – Chairman of the Executive Club Council, Chairman of the Polish National Commission for UNESCO, recipient of the Order of the White Eagle. A few words to the attendees were also addressed by a representative of the Gala Partner – **Mr. Stijn Theeuwien**, Managing Director, **MM Brown – Chocolissimo brand**.

Then it was time for the most important moment of the evening – the awarding of statuettes. Nominated leaders and companies competed in as many as eleven Competition Categories. The Competition Jury, facing a daunting task, honored the most innovative individuals and businesses, while awarding five additional distinctions.

An important part of the ceremony was also the presentation of the "Business Charity Award" – a prize given to business leaders who, having achieved success, have not forgotten about others and are willing to share with those in need.

The celebratory evening was crowned by a banquet and a concert of French music performed by **Katarzyna Zawada** and the **Beethoven Trio** music ensemble.

Among the winners of the competition were:

Innovation of the Year: Finances

- Biuro Informacji Kredytowej
- Honorable mention: PKO Leasing

Innovation of the Year: Industrial

- Amazemet
- Honorable mention: Dassault Systèmes

Innovation of the Year: Logistics

- Rohlig Suus Logistics

Innovation of the Year: Energetics

- Ørsted Poland

Innovation of the Year: Pharmacy

- AstraZeneca Pharma Poland
- Honorable mention: Takeda Pharma

Innovation of the Year: Chemistry

- Heidelberg Materials Concern – Góraźdże Cement company
- Honorable mention: Nordkalk

Innovation of the Year: Technology

- BoneReg
- Honorable mention: SEENTechnologies

Innovation of the Year: Ecology

- Raja Group

Innovation of the Year: Product

- BASF Poland

CEO of the Year

- Paweł Jarski, CEO, Elemental Global Services

Business Charity Award

- Dorota Hryniewiecka-Firlej, Poland & Baltics Country Manager, Pfizer Poland

Author: **Krzysztof Kotlarski**, editor of Executive Magazine







Historia przyszłości

Gdzie przeszłość i przyszłość
spotykają się w nieskończonym cyklu rozwoju.



To, co robimy w Banku Gospodarstwa Krajowego, od zawsze robimy z myślą o przyszłości.

Kieruje nami myśl o zrównoważonym rozwoju i bezpieczeństwie Polaków, ale także pokoleń, które przyjdą po nas.

Nasza perspektywa sięga poza horyzont szybkich zysków i doraźnej koniunktury. Traktujemy naszą misję poważnie i jesteśmy jej wierni już od 100 lat.

Nasze 100 lat jest dla nas drogowskazem. Także dzisiaj chcemy inspirować do działania i imponować śmiałością. To dlatego BGK jest bankiem niezwykłym, tak jak niezwykła jest historia Polski.

Działamy nie tylko lokalnie, ale także na całym świecie. Wspieramy rozwój nowoczesnych technologii i w ten sposób poszukujemy lepszej przyszłości dla naszych dzieci. Budujemy polskie kapitały: społeczny, kulturowy, i ten ostatni - finansowy.



Executive Club

X EDYCJA

SUSTAINABLE
ECONOMY SUMMIT
2024

20-21 MAJA 2024
SHERATON GRAND WARSAW