

10000 największych firm w Polsce

Wyróżnienia
Najlepsze
produkty dla
korporacji 2021



1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Lp.	SPÓŁKA	WIEKOŚĆ PRZYCHODÓW/ WARTOŚĆ 2020
1	AB	11 912 300,00
2	ABAK SPÓŁKA AKCYJNA	11 192,00
3	ABAKUS LOGISTICS	82 067,00
4	AC	185 222,00
5	ACARTUS	3 884,00
6	ACTION	2 062 236,00
7	ADAMPOL	490 204,00
8	ADAR	126 447,00
9	ADATEX DEWELOPER SPÓŁKA AKCYJNA	4 463,00
10	ADECON	90 000,00
11	ADIUVO INVESTMENTS	942,00
12	ADVICERO NEXIA	7 790,00
13	AEGON TU NA ŻYCIE	393 708,65
14	AFORTI HOLDING SPÓŁKA AKCYJNA	1 010 421,00
15	AGORA	836 459,00
16	AGROLIGA GROUP PLC	70 120,00
17	AILLERON	156 204,00
18	AIRWAY MEDIX	294,00
19	ALIOR BANK	3 484 572,00
20	ALL IN! GAMES	25 750,00
21	ALTA	871,00
22	ALTI PLUS	612,1*
23	ALTO TAX	12 150,00
24	ALTRAD-MOSTOSTAL	708,1*
25	ALTUS	65 635,00
26	ALUMETAL	1 061 602,00
27	AMICA	1 726,00
28	ANDREAS STIHL	703,7*
29	ANPHARM PRZEDSIĘBIORSTWO FARMACEUTYCZNE	780,1*
30	ANSWEAR.COM	409 457,00
31	ANWIL	6034*
32	ANWIM	602,4*
33	APART	1575,9*
34	APATOR	934 850,00
35	APLISENS	107 993,00
36	APN PROMISE	625 202,00
37	APOLLO INVEST	1571,5*
38	APPLE POLAND	1692,2*
39	APS ENERGIA	85 404,00
40	APTIV SERVICES POLAND	1247,8*
41	AQUANET S.A.	1251,7*
42	AQUILA RADOMSKO	1039,6*
43	ARCHE	2329,6*
44	ARCHICOM	669 887,00
45	ARCOBALENO	1416*
46	ARCTIC PAPER	2 847 450,00
47	ARENA TAX	7 960,00
48	ARGE NIERUCHOMOŚCI	1333,8*
49	ARGIP	699,7*
50	ARTERIA	194 532,00
51	ARTIFEX MUNDI	25 726,30
52	ASB TAX	5 300,00
53	ASEKURACJA	920,9*
54	ASM GROUP	215 977,00
55	ASSA ABLOY ENTRANCE SYSTEMS POLAND	630,6*
56	ASSECO BUSINESS SOLUTIONS	282 116,00
57	ASSECO POLAND	12 190 300,00
58	ASSTRA POLSKA	110 314,00
59	ASTRAZENECA PHARMA POLAND	1052,6*
60	ATA TAX	2 400,00
61	ATAL	1 167 350,00
62	ATC CARGO	243 089,00
63	ATENDE	260 102,00
64	ATLANTA POLAND	301 645,00
65	ATLAS	1910,3*
66	ATM GRUPA	193 505,00
67	ATNEO C&O PODATKI PRAWO	1 080,00
68	ATT PRO	857,1*
69	AUTO HANDEL CENTRUM GRUPA CICHY	689,4*
70	AUTO PARTNER	1 670 440,00
71	AUTOSTORE	1309,8*
72	AUTOSTRADA EKSPLOATACJA	1633,4*
73	AUTOSTRADA WIELKOPOLSKA II	2149,3*
74	AVIO POLSKA	2555,5*
75	AVIVA TU OGÓLNYCH	497 400,61
76	AVIVA TUNŻ	1 978 004,62
77	AVON COSMETICS POLSKA	636,4*
78	AVON OPERATIONS POLSKA	2867,1*
79	AXA UBEZPIECZENIA TUIR	2 025 122,25
80	AXA ŻYCIE TU	698 679,45
81	AZ ASSET	6514,2*
82	B8 SP. Z O.O. BALTIC S.K.A.	2352,2*
83	BA GLASS POLAND SP. Z O.O.	1438,4*
84	BAKER MCKENZIE	15 050,00
85	BALL PACKAGING EUROPE LUBLIN SP. Z O.O.	1541,4*
86	BALTICON SPÓŁKA AKCYJNA	174 958,00

Szanowni Państwo,

Ranking 1000 Największych Firm w Polsce to dla redakcji zawsze wyzwanie. Jak bowiem mierzyć wielkość firmy? Od lat przyjmujemy kryterium przychodu, ale tym razem jest inaczej. Na liście znalazły się tak firmy, które swoimi przychodami za 2020 r. się podzieliły, jak i takie, które chcieliśmy, żeby się na niej znalazły, ale nie dotarliśmy do ich wyników finansowych, dlatego skorzystaliśmy z ich wyceny za 2020 r. Zatem nasza lista jest równie różnorodna jak czas, w którym przyszło nam żyć. Dodatkowo po raz pierwszy nie dokonaliśmy klasyfikacji, firmy ustawione są alfabetycznie. I tak tym razem ma być. Bo nie przychody, zyski czy obroty są dziś ważne, a pomysł na rozwój mimo wszystko. Cieszy nas, że firmy, mimo trudnych okoliczności gospodarczych wywołanych pandemią, nie poddają się i szukają rozwiązań, które nie tylko pozwolą im przetrwać, ale i się rozwijać. Poza zestawieniem 1000 firm tradycyjnie też zebraliśmy najciekawsze w naszej ocenie produkty dla korporacji. Mamy nadzieję, że wiedza na temat ich istnienia i możliwości niejednej firmie pozwoli zoptymalizować wewnętrzne procesy. Zapraszamy do lektury.

Redakcja

E-COMMERCE Z MOCNYM WSPARCIEM

W 2020 r. z GitHub, serwisu udostępniającego darmowy hosting oprogramowania open source, korzystało na świecie 56 milionów developerów, którzy dodali 1,9 miliardów poprawek. To właśnie społeczność skupiająca użytkowników i pasjonatów stanowi siłę napędową open source. Szybka reakcja na potrzeby rynku i innowacyjność to główne powody, dla których ten typ oprogramowania sprawdza się w branży e-commerce.

Matthieu BonduCountry Manager na Polskę,
PrestaShop

Open source software (OSS) to oprogramowanie bazujące na ogólnodostępnym kodzie. Umożliwia ono użytkownikom modyfikację rozwiązań na własny użytek. Jest podstawą wielu systemów wykorzystywanych na co dzień przez zwykłych użytkowników, takich jak Android czy Mozilla Firefox. Coraz częściej jednak po open source sięgają również klienci biznesowi. Korzystanie z niego deklaruje już 90 proc. liderów działów IT na świecie, a 79 proc. przewiduje wzrost jego wykorzystania w najbliższych dwóch latach.

Ile kosztuje otwarte oprogramowanie?

Zgodnie z intencją twórców oprogramowania open source, użytkownicy nie muszą się przejmować wątpliwościami związanymi z ochroną własności intelektualnej. Jednak gdy na bazie rozwiązań open source powstaje wła-

śny produkt, z którego planujemy korzystać komercyjnie – np. sklep internetowy – konieczne jest zweryfikowanie założeń licencji, na jakiej udostępniane jest oprogramowanie. Wiele z nich umożliwia dowolną modyfikację i użycie jednak z wymogiem zamieszczenia notki o prawie autorskim i licencji.

W przypadku wykorzystania rozwiązania open source w procesie tworzenia własnego e-sklepu konieczne jest również uwzględnienie innych kosztów – hostingu czy pracy developerów. Korzystanie z modelu open source w e-commerce można porównać do otrzymania mieszkania w stanie surowym. Konieczna jest inwestycja w wykończenie. Trudno oszacować, jakie to będą koszty, bo wszystko zależy od oczekiwanego standardu, wielkości itp. Zaletą jest jednak możliwość personalizacji, dostosowania oprogramowania do swoich potrzeb. Z kolei stosowanie rozwiązań typu SaaS przypomina wynajem mieszkania. Koszty są bardziej przewidywalne, ale możliwość ingerencji i modyfikacji jest ograniczona.

**Skalowanie biznesu**

Elastyczność i możliwość skalowania biznesu to powody, dla których z otwartego oprogramowania korzystają coraz częściej duże sklepy, posiadające w swoim portfolio dziesiątki tysięcy produktów. Na opensourcowej platformie PrestaShop działają między innymi francuskie sklepy – Carrefour i Decathlon (na 30 rynkach krajowych), a w Polsce – Inglot, Mosquito, Skiteam i Świat Baterii. Chociaż zastosowanie open source generuje koszty na początku działalności, to w długofalowej perspektywie pozwala dostosowywać sklep do swoich potrzeb. Dostępność modułów do integracji z płatnościami, zarządzania logistyką czy promocją umożliwia rozbudowywanie sklepu wraz z rozwojem firmy i powiększaniem bazy klientów. Dodatkowo oprogramowanie open source najlepiej sprawdza się pod kątem SEO. Platformy OSS to środowisko, w którym pracuje wielu developerów. Decydując się na takie rozwiązanie, właściciel sklepu internetowego ma więc dostęp do dużej liczby specjalistów, nie jest uzależniony od jednego dostawcy usług.

Społeczność – główna siła open source

W 2020 r. w serwisie GitHub dodano 60 milionów nowych repozytoriów. To aż 35 proc. więcej niż rok wcześniej. Otwarte oprogramowanie zawdzięcza swój rozwój i innowacyjność społeczności, która systematycznie wprowadza poprawki i nowe funkcjonalności do istniejącego kodu. Społeczność to kluczowy element ekosystemu, który funkcjonuje wokół open source. Błędy zgłaszane przez indywidualnych użytkowników są analizowane i pomagają wprowadzać kolejne aktualizacje oprogramowania. Taki model umożliwia bieżące odpowiadanie na potrzeby użytkowników.

Źródła:

State of Octoverse 2020

„2021 State of Enterprise Open Source: A Red Hat Report”

Raport „eCommerce w Polsce 2019. Jak sklepy e-commerce radzą sobie w Internecie”. Senuto

ZDANY EGZAMIN Z BIZNESOWEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI

Pandemia wyróciła do góry nogami biznesową codzienność. Wymusiła konieczność poszukiwania rozwiązań, które umożliwią firmom i ich pracownikom odnalezienie się w „nowej normalności”. Wiele przedsiębiorstw działających w Polsce zdało w tym trudnym czasie egzamin z biznesowej odpowiedzialności.

Stało się tak dzięki temu, że w samym centrum działań postawiły na swoich pracowników. Biznes aktywnie włączył się również w inicjatywy wspierające zarówno lokalne społeczności, jak i całą polską gospodarkę. W pewnym sensie pandemia utrwaliła ważne przekonanie co do kluczowej roli zaufania, współpracy i solidarności biznesu ze społeczeństwem. To solidne fundamenty tworzące kapitał społeczny, na którym można dalej budować przyszłość. Na czele takich firm stoi Philip Morris Polska.

Pracownicy stanowią największą wartość firmy

Przekonanie, że pracownicy stanowią największą wartość firmy, jest głęboko zakorzenione w DNA Philip Morris International (PMI). W Polsce firma daje zatrudnienie blisko 7 tys. osób. Ich zdrowie i bezpieczeństwo – także w aspekcie ekonomicznym – stanowią i stanowią niezmiennie fundamenty polityki firmy, zwłaszcza w okresie tak wielkiego społecznego i ekonomicznego wyzwania, jakim okazała się pandemia. Wiele osób obawia się dzisiaj o siebie i swoich bliskich – wsparcie ze strony pracodawcy jest w takich chwilach kluczowe. W okresie największego lockdown'u w pierwszej połowie 2020 r. firma wprowadziła dopłaty wyrównawcze do pełnej pensji w przypadku pracowników korzystających z prawa do zasiłku z tytułu opieki nad dzieckiem lub przebywających na zwolnieniach lekarskich. Część linii produkcyjnych w fabryce w Krakowie została przestawiona też z produkcji papierosów na produkcję płynu do dezynfekcji, który był przekazywany m.in. do jednostek straży pożarnej. Zostały również wprowadzone pakiety bezpieczeństwa dla seniorów: byłym pracownikom spółek Philip Morris w Polsce firma dostarczyła ponad 1300 takich zestawów z podstawowymi środkami ochrony osobistej. Od ponad roku wszędzie tam, gdzie tylko jest to możliwe, pracownicy firmy pracują zdalnie. A w przypadku tych stanowisk, których charakter pracy wymaga obecności w biurze czy fabryce, stosowane są rygorystyczne i podwyższone standardy bezpieczeństwa. Zorganizowano też szkolenia online dla pracowników na temat specyfiki pracy w „nowej normalności”: zarządzania efektywnością pracy zdalnej, możliwościami wynikającymi z elastycznego czasu pracy oraz metodami radzenia sobie ze stresem pozwalającymi na zadbanie o komfort psychiczny.

W obliczu zmian

Pracownicy to najlepsza inwestycja i największa wartość każdej organizacji. Zwłaszcza takiej, która przechodzi dużą zmianę

– a ta towarzyszy PMI od dłuższego czasu. Trwa jej biznesowa transformacja, której celem jest przyszłość bez dymu tytoniowego. To przyszłość, w której już nikt nie będzie pamiętał o papierosach dzięki temu, że nauka i nowe technologie stworzyły alternatywę dla palaczy, którzy w przeciwnym wypadku kontynuowaliby palenie, czyli innowacyjne urządzenia o udokumentowanym potencjale obniżonego ryzyka w porównaniu z paleniem papierosów. Dlatego inwestując w lepsze niż papierosy alternatywy, z producenta papierosów – Philip Morris staje się producentem technologii działających na podstawie wyników badań naukowych. Realizacja tego celu jest możliwa wyłącznie dzięki różnorodności pracowników firmy: ich talentów, doświadczeń i umiejętności. To zróżnicowanie zespołów wspiera ich kreatywność i innowacyjność, a one są niezbędne do osiągnięcia ambitnej wizji firmy o przyszłości bez dymu tytoniowego. Rolę organizacji jako lidera w budowaniu równego i odpowiedzialnego miejsca pracy potwierdziło niedawno wyróżnienie Michała Mierzejewskiego, prezesa zarządu i dyrektora zarządzającego Philip Morris Polska i Kraje Bałtyckie, w konkursie „Sukces Pisany Szminką Bizneswoman Roku” w kategorii „Male Champion of Change”. Doceniono skuteczne działania firmy na rzecz promowania różnorodności, budowania kultury włączającej, równości płci oraz wspierania kobiet w biznesie. Rozwój kultury organizacyjnej oraz środowiska pracy równych szans w Philip Morris trwa już od wielu lat. Firma nie zwalnia jednak tępa, wprost przeciwnie. Nieustan-

nie pracuje nad doskonaleniem już funkcjonujących w organizacji programów, takich jak „Happy Parents”, który pozwala rodzicom wracającym do pracy z urlopów rodzicielskich na „miękkie lądowanie” w pierwszym miesiącu pracy – mogą pracować w wymiarze 50 proc. godzin, przy zachowaniu pełnego wynagrodzenia. Planowane jest także wprowadzanie nowych projektów. W strukturach globalnych Philip Morris znajduje się również stanowisko Chief Diveristy Officer, czyli „Szefa ds. Różnorodności”. Ponadto, Philip Morris jest jedyną firmą w Polsce, która posiada Certyfikat Równych Płac przyznawany przez Equal Salary Foundation, niezależną organizację non-profit z siedzibą w Szwajcarii. Daje to gwarancję, że w organizacji nie występuje problem tzw. luki płacowej w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn – pracownicy na tych samych stanowiskach otrzymują takie same wynagrodzenia, niezależnie od płci. W kwietniu br. Philip Morris Polska został również wyróżniony w raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu za najlepiej dobrych praktyk biznesowych w swojej branży. W raporcie „Odpowiedzialny biznes w Polsce 2020. Dobre praktyki” firmę doceniono za budowanie równego, uczciwego i atrakcyjnego środowiska pracy, w tym m.in. za działania pro-pracownicze i pro-ekologiczne, skuteczne egzekwowanie parytetu płci w procesie rekrutacyjnym, równość wynagrodzeń oraz programy wspierające rodziców w miejscu pracy. To trzeci rok z rzędu, w którym dobre praktyki biznesowe organizacji zostały wymienione w raporcie.

Pod znakiem zrównoważonego rozwoju

Jednym z kluczowych elementów strategii biznesowej PMI jest także zrównoważony rozwój, w tym ochrona środowiska i zasobów wodnych. Philip Morris Polska jest drugą firmą w kraju wyróżnioną certyfikatem zrównoważonego zarządzania wodą Alliance for Water Stewardship (AWS). Jego założeniem jest ograniczenie zużywanego wody w fabrykach firmy (tzw. ślad wodny) oraz promowanie zrównoważonego zarządzania zasobami wody na obszarach produkcyjnych. Do 2025 roku PMI chce certyfikować wszystkie swoje obiekty zgodnie z tym standardem. Obecnie spełnia go już 11 placówek PMI na świecie, w tym krakowska fabryka Philip Morris Polska, która pozytywnie przeszła pełen audyt polityk gospodarki wodnej. Certyfikat AWS jest długoterminowym zobowiązaniem przedsiębiorstwa do odpowiedzialnego zarządzania wodą oraz stosowania dobrych praktyk zarówno na terenie zakładu produkcyjnego, jak i również w szerszym aspekcie terytorialnym. Optymalizacja gospodarki wodnej oraz związane z nią: identyfikacja wycieków oraz działania monitorujące, doprowadziły do znaczącego ograniczenia zużycia wody na terenie zakładu. Od 2019 roku tylko w jednym z działów PMI Polska zmniejszono zużycie wody aż o 22 proc. Co więcej, dzięki wprowadzonym działaniom, udało się już zaoszczędzić ponad 17 tys. m³ wody dostarczonej przez lokalnego dostawcę. To ekwiwalent blisko siedmiu basenów olimpijskich. Do 2022 r. Philip Morris Polska chce zredukować całkowite zużycie wody w krakowskiej fabryce o 20 proc.



Dołącz do nas
i twórz z nami
historię.
www.pmicareers.pl
#MAKEHISTORY

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

87	BALTIS INVESTMENT S.A.	899,1*
88	BAMA LOGISTICS	39 636,00
89	BANK HANDLOWY W WARSZAWIE	1 664 850,00
90	BANK MILLENNIUM	4 039 530,00
91	BANK OCHRONY ŚRODOWISKA	690 500,00
92	BANK POLSKA KASA OPIEKI PEKAO	8 754 620,00
93	BARLINEK INWESTYCJE SP. Z O.O.	1222,1*
94	BARRY CALLEBAUT MANUFACTURING POLSKA SP. Z O.O.	1156,2*
95	BART SP. Z O.O.	663,7*
96	BARTEX BARTOL SP. Z O.O. SP.K.	790,7*
97	BASELL ORLEN POLYOLEFINS SP. Z O.O.	6396,5*
98	BASF POLSKA SP. Z O.O.	2468,3*
99	BAUSCH HEALTH POLAND SP. Z O.O.	2022,6*
100	BBI DEVELOPMENT	84 501,00
101	BEEF-SAN ZAKŁADY MIĘSNE	282,00
102	BELMA ACCESSORIES SYSTEMS SP. Z O.O.	892,1*
103	BENEFIT SYSTEMS	1 033 740,00
104	BERG HOLDING SPÓŁKA AKCYJNA	9 843,00
105	BERGERAT MONNOYEUR SP. Z O.O.	977,8*
106	BERLING	82 555,00
107	BEST	295 142,00
108	BETACOM	100 029,00
109	BEWA SP. Z O.O.	1586,5*
110	BEWESHIP POLSKA	48 357,00
111	BFF POLSKA S.A.	837*
112	BIBBY FINANCIAL SERVICES	3 232,00
113	BIELENDA KOSMETYKI NATURALNE SP. Z O.O. S.K.	743,5*
114	BIOAGRA – OIL S.A.	772,8*
115	BIOFARM SP. Z O.O.	1219,2*
116	BIOGENED SPÓŁKA AKCYJNA	48 331,00
117	BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIĄ SUROWIC I SZCZEPIONEK	40 158,00
118	BIOTON	221 788,00
119	BIRD&BIRD	1 340,00
120	BISPOL SP. Z O.O.	1132,1*
121	BIURO INFORMACJI KREDYTOWEJ S.A.	1637,7*
122	BIURO INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH	17 279,00
123	BIURO PODATKOWE K&K SP. Z O.O.	1347,2*
124	BIURO TECHNICZNO – HANDLOWE BTH IMPORT – STAL SP. Z O.O.	768*
125	BJK CAPITAL SP. Z O.O.	1733,2*
126	BLUM POLSKA SP. Z O.O.	1035,1*
127	BMW FINANCIAL SERVICES POLSKA SP. Z O.O.	1358,8*
128	BNP PARIBAS BANK POLSKA	4 734 850,00
129	BNP PARIBAS FAKTORING	42 256,00
130	BOLSIOUS POLSKA SP. Z O.O.	670,2*
131	BOLSOVER SP. Z O.O. 17 SP.K.	895,8*
132	BON MILEWSCY SP. Z O.O.	2407*
133	BONARKA CITY CENTER SP. Z O.O.	750,6*
134	BONPRIX SP. Z O.O.	1243,4*
135	BORYSZEW	5 554 580,00
136	BOTRANS	87 177,00
137	BOWIM	1 205 730,00
138	BP EUROPA SE	11 972 235,66
139	BPS FAKTOR	1 050,00
140	BRASTER	190,00
141	BRITISH AUTOMOTIVE HOLDING	14 665,00
142	BTTP	3 380,00
143	BUDIMEX	8 382 240,00
144	CA ŻYCIE TU S.A.	11 927,53
145	CANNABIS POLAND SPÓŁKA AKCYJNA	37 035,00
146	CAPITAL PARK	57 621,00
147	CARBON STUDIO SPÓŁKA AKCYJNA	2 678,00
148	CARGILL POLAND SP. Z O.O.	1054,8*
149	CARGOTEC POLAND SP. Z O.O.	2077,6*
150	CARREFOUR POLSKA SP. Z O.O.	2749,2*
151	CASPAR ASSET MANAGEMENT SPÓŁKA AKCYJNA	54 734,00
152	CASTIM SP. Z O.O.	3028*
153	CASTORAMA POLSKA SP. Z O.O.	12853,8*
154	CAT LC POLSKA	333 859,00
155	CAVATINA SP. Z O.O.	1440,4*
156	CD PROJEKT	2 138 880,00
157	CDRL	405 670,00
158	CEDC INTERNATIONAL SP. Z O.O.	1987*
159	CEDO SP. Z O.O.	623,1*
160	CEDROB S.A.	3667,4*
161	CEETRUS POLSKA SP. Z O.O.	1675*
162	CELL-FAST SP. Z O.O.	667,5*
163	CELSA HUTA OSTROWIEC SP. Z O.O.	1891,2*
164	CELTIC PROPERTY DEVELOPMENTS	18 559,00
165	CEMENT OŻARÓW S.A.	3501,7*
166	CEMENTOWNIA WARTA S.A.	1757,6*
167	CEMET	277 094,00
168	CENEO.PL SP. Z O.O.	1411,9*
169	CENTRUM ELEKTRONICZNYCH USŁUG PŁATNICZYCH ESERVICE SP. Z O.O.	2360,3*
170	CENTRUM FINANSOWE SPÓŁKA AKCYJNA	14 892,00
171	CENTRUM MEDYCZNE ENEL-MED	399 798,00
172	CENTRUM NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII	322 346,00
173	CERAMIKA TUBĄDZIN II SP. Z O.O.	961,1*

Pandemia neutralnym katalizatorem zmian

Pandemia COVID-19 wpłynęła na funkcjonowanie wielu branż, nie wszystkie zanotowały jednak znaczne spadki. Obiegowo przemysł i produkcja to sektory, które w wielu przypadkach wyszły z pandemii obronną ręką. Czy to jest jednak regułą? Interesujące światło na ten temat rzuca badanie firm Polcom i Intel, przeprowadzone na grupie średnich i dużych przedsiębiorstw z sektora przemysłowego, produkcji i wydobywania, energii, wodociągów i użyteczności publicznej, a także budownictwa i nieruchomości.

Mariusz Juranek

dyrektor handlowy, Polcom

Z wyników badania przeprowadzonego przez Polcom i Intel „Przemysł 4.0 – krok w kierunku bezpieczeństwa przemysłowego” wylania się obraz sytuacji związanej z pandemią Covid-19, która z jednej strony okazała się katalizatorem pozytywnych zmian, z drugiej zaś miała dość neutralny wpływ na funkcjonowanie działów IT. Raptem tylko 9 proc. przedsiębiorstw z badanego sektora odnotowało konieczność zamrożenia inwestycji oraz nowych projektów związanych z cyfryzacją. W 42 proc. ankietowanych firm nie nastąpiły żadne ważne zmiany, choć w przypadku największych przedsiębiorstw i korporacji taką deklarację złożyło już tylko 35 proc. To właśnie w tej grupie podmiotów pandemia stała się czynnikiem, który przyspieszył cyfryzację (22 proc. kontra 17 proc. w średnich firmach) oraz zwiększył znaczenie działów IT (28 proc. kontra 22 proc.). Wyniki te nie powinny nikogo dziwić, sektory wytwarzania i budownictwa wyszły bowiem z pandemii

obrońną ręką, a wiele podmiotów zanotowało nawet wyższe przychody i zyski niż w poprzednim roku. W rezultacie sprawni menedżerowie mogli potraktować pandemię COVID-19 jako szansę na realizację projektów z zakresu cyfrowej transformacji – oderwania pracowników od miejsca pracy (digital workplace), digitalizacji i automatyzacji procesów czy poprawy jakości obsługi klientów, w tym możliwości załatwienia wielu spraw online, bez potrzeby kontaktu osobistego. Niemniej pandemia obnażyła braki w pewnych obszarach i potrzebę cyfryzacji kolejnych procesów biznesowych. W odpowiedziach respondentów nie zabrakło również głosów, że wpływu pandemii na IT nie da się ocenić zero-jedynkowo, cyfryzacja pewnych obszarów została bowiem przyspieszona, innych zaś uległa zauważalnemu spowolnieniu.

Pozytywny skutek uboczny

Jak wynika z badania Polcom i Intela, najczęściej na znaczeniu za sprawą pandemii zyskało bezpieczeństwo i z gwarancją ciągłości działania – to właśnie te obszary stały się priorytetami w budowaniu strategii IT (86 proc. odpowiedzi). Największym wyzwaniem

w tym obszarze jest ochrona danych przed kradzieżą lub inwigilacją (72 proc. wskazań) oraz ochrona danych przed utratą lub uszkodzeniem (66 proc.). Jednocześnie, aż 61 proc. respondentów wskazała chmurę obliczeniową jako technologię, która będzie miała największy wpływ na rozwój firm.

Powszechną reakcją firm na pandemię było przenoszenie systemów do chmury obliczeniowej, która umożliwiła sprawną komunikację i zachowanie ciągłości działania pomimo wyjątkowej sytuacji. Najwięcej wyzwań stanęło przed firmami, które wcześniej nie były zaawansowane w procesie cyfryzacji, ponieważ w relatywnie krótkim czasie musiały znaleźć rozwiązania wielu istotnych problemów związanych np. ze zmianą procesu zakupowego z on-site na offline czy przeniesieniem pracowników na model pracy z domu. Nie bez znaczenia jest też to, że COVID-19 przyczynił się do znacznego wzrostu występowania cyberataków i to pomimo znacznego zwiększenia nakładów na ten cel. Potwierdza to m.in. raport KPMG „Barometr cyberbezpieczeństwa”, z którego wynika, że aż 64 proc. organizacji odnotowało w ubiegłym roku przynajmniej jeden incydent z zakresu cyberbezpieczeństwa. Firmy, które wybrały chmurę, mogły znacznie ograniczyć te ryzyka.

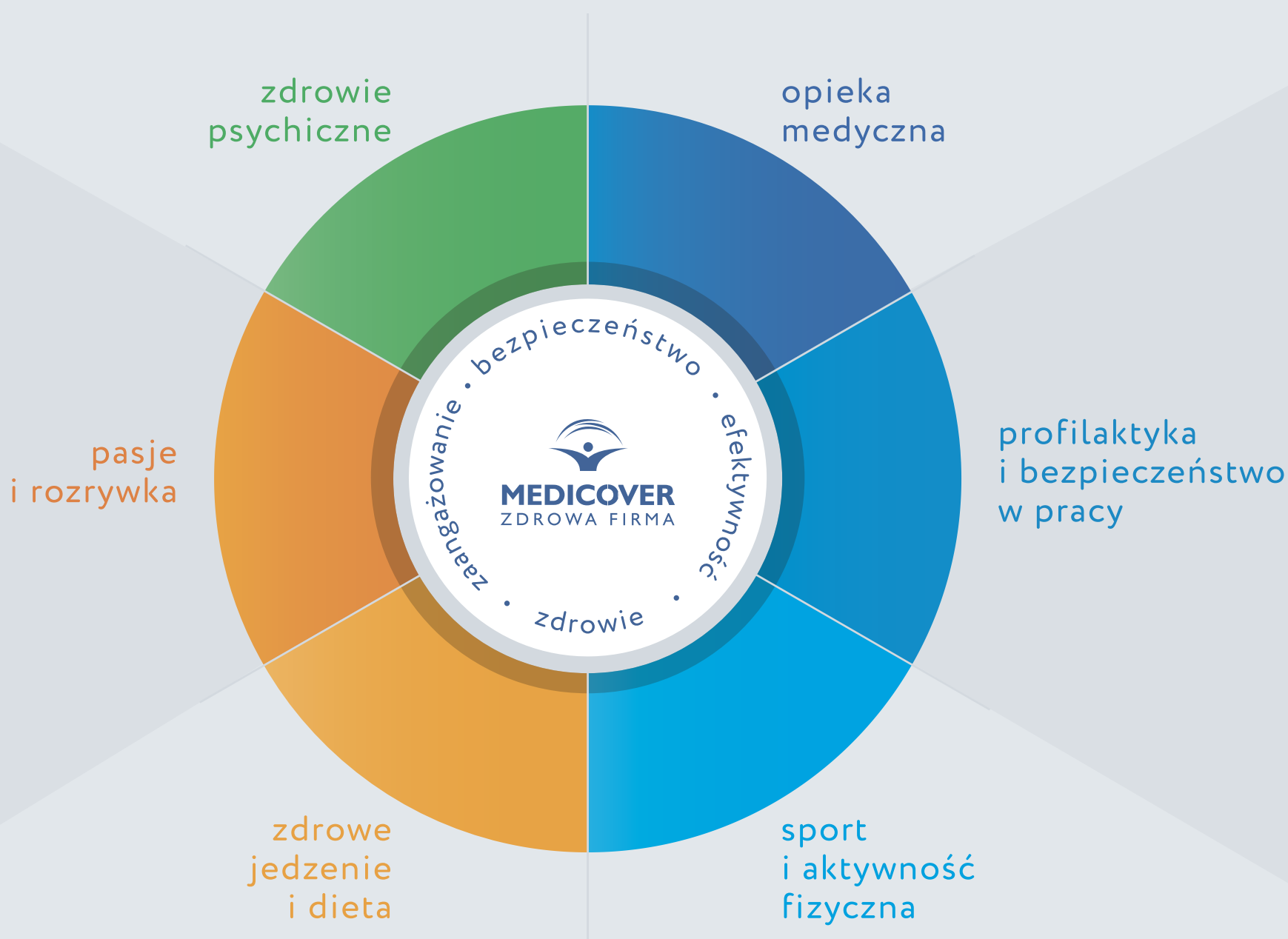
Wydaje się, że przedsiębiorstwa są teraz w dobrym momencie, żeby przyrzeć się swojemu cyberbezpieczeństwu. Jak pokazują badania ARC Rynek, co piąta firma w Polsce z powodu pandemii zwiększyła budżet na ten cel.



WSPIERAMY FIRMY W REALIZACJI CELÓW HR I BIZNESOWYCH



Jesteśmy partnerem w budowaniu bezpieczeństwa, zdrowia i zaangażowania pracowników.



CHĘTNIE DORADZIMY NAJLEPSZE ROZWIĄZANIA
DLA TWOJEJ FIRMY I PRACOWNIKÓW

zdrowafirma.medicover.pl



+48 22 265 97 51

PN - PT: 8:00 - 16:00

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

174	CEREAL PARTNERS POLAND TORUŃ PACYFIC SP. Z O. O.	1130,9*
175	CERRAD SP. Z O.O.	916,5*
176	CEZ CHORZÓW S.A.	2145,3*
177	CFI HOLDING	106 627,00
178	CH JANKI SP. Z O.O.	2177,5*
179	CHEP POLSKA SP. Z O.O.	1661,6*
180	CHŁODNIE GOMAR SP. Z O.O.	5470,1*
181	CI GAMES	46 010,00
182	CIECH	2 975 730,00
183	CIRCLE K POLSKA SP. Z O.O.	2220,9*
184	CISCO SYSTEM POLAND SP. Z O.O.	699,2*
185	CLIFFORD CHANCE, JANICKA, KRUŻEWSKI, NAMIOTKIEWICZ I WSPÓLNICY S.K.	1054,6*
186	CMC POLAND SP. Z O.O.	4570,3*
187	CMS	7 130,00
188	CNH INDUSTRIAL POLSKA SP. Z O.O.	2668,1*
189	COCA – COLA HBC POLSKA SP. Z O.O.	3934,3*
190	CODETWO SP. Z O.O. SPÓŁKA KOMANDYTOWA	787,9*
191	COFACE POLAND FACTORING	18 612,00
192	COGNOR	1 733 220,00
193	COLEP POLSKA SP. Z O.O.	1055,2*
194	COLGATE-PALMOLIVE MANUFACTURING (POLAND) SP. Z O.O.	1532,5*
195	COLIAN HOLDING S.A.	807,5*
196	COLIAN SP. Z O.O.	1203,4*
197	COMARCH	1 536 750,00
198	COMMERCECON SP. Z O.O. S.K.	768*
199	COMP	720 877,00
200	COMPENSA TU NA ŻYCIE S.A. VIENNA INSURANCE GROUP	976 092,07
201	COMPENSA TU S.A. VIENNA INSURANCE GROUP	1 911 941,08
202	COMPERIA.PL	23 587,00
203	CONCORDIA POLSKA T.U. S.A.	513 672,80
204	CONFICAP POLSKA SP. Z O.O.	752,2*
205	CONSOLIDATED PRECISION PRODUCTS POLAND SP. Z O.O.	622,3*
206	CONSTANTIA TEICH POLAND SP. Z O.O.	825,8*
207	CONVERT PL SP. Z O.O.	719,5*
208	COOPER STANDARD POLSKA SP. Z O.O.	1873,9*
209	CORNING OPTICAL COMMUNICATIONS POLSKA SP. Z O.O.	1205,5*
210	CREDIT AGRICOLE TU S.A.	58 657,23
211	CREDIT SUISSE (POLAND) SP. Z O.O.	944,3*
212	CRH MATERIALS POLSKA SP. Z O.O.	3894,9*
213	CRIDO TAXAND	53 200,00
214	CYFROWY POLSAT	11 962 900,00
215	CZERWONA TOREBKA	6 141,00
216	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ S.A.	9 504,25
217	D.R.E. SP. Z O.O.	739,5*
218	DACHSER	547 234,00
219	DANFOSS POWER SOLUTIONS SP. Z O.O.	1346,7*
220	DANKS EUROPEJSKIE CENTRUM DORADZTWA PODATKOWEGO SPÓŁKA AKCYJNA	3 198,00
221	DANONE SP. Z O.O.	3211,7*
222	DANTEK SP. Z O.O. SP.K.	1729,3*
223	DANWOOD S.A.	613,6*
224	DARIANA SP. Z O.O.	1947,2*
225	DATAWALK	15 722,00
226	DBO	1 540,00
227	DCT GDAŃSK S.A.	4491,2*
228	DECORA	370 809,00
229	DEICHMANN – OBUWIE SP. Z O.O.	1326,5*
230	DEKPOL	1 054 980,00
231	DELKO	813 333,00
232	DELOITTE	239 350,00
233	DELOITTE ADVISORY SP. Z O.O. SP.K.	789,8*
234	DELOITTE AUDYT SP. Z O.O. SP.K.	665,6*
235	DELOITTE DORADZTWO PODATKOWE DĄBROWSKI I WSPÓLNICY SP.K.	1295,9*
236	DENT-A-MEDICAL SPÓŁKA AKCYJNA	44 647,00
237	DENTONS	17 410,00
238	DEPENBROCK POLSKA SP. Z O.O. S.K.	1733*
239	DEVELIA	517 114,00
240	DFM SP. Z O.O.	941,3*
241	DG-NET SPÓŁKA AKCYJNA	8 809,00
242	DGA	8 825,00
243	DHL EXEL SUPPLY CHAIN POLAND	704 193,00
244	DHL GLOBAL FORWARDING	561 936,00
245	DIAGNOSTYKA SP. Z O.O.	1497,9*
246	DIGITREE GROUP	54 601,00
247	DINO POLSKA	10 125 800,00
248	DISTRIBUTION PARK PORTFOLIO SP. Z O.O. S.K.	967,9*
249	DIY POLAND SP. Z O.O.	993,8*
250	DMS TAX	1 460,00
251	DOM DEVELOPMENT	1 815 010,00
252	DOMAŃSKI ZAKRZEWSKI PALINKA	6 120,00
253	DOMO ENGINEERING PLASTICS POLAND SP. Z O.O.	614,9*
254	DONE DELIVERIES	71 414,00
255	DORADCA	1 530,00
256	DOVISTA POLSKA SP. Z O.O.	874,9*
257	DOZ S.A. DIRECT S.K.	639*
258	DPD POLSKA	2 808 107,00

Specjaliści góraj

Przed wybuchem pandemii COVID-19 sytuacja na rynku pracy była bardzo dobra. Ofert pracy nie brakowało, stopa bezrobocia spadała. Królował rynek pracownika. Wraz z pandemią rynek pracy przeżył prawdziwe trzęsienie ziemi. Firmy zaczęły się zamykać, a ludzie tracić pracę. Teraz, gdy wszystko stopniowo wraca do normy, przedsiębiorstwa stawiają na szybkie odpracowanie pandemicznych strat i przestojów. Pojawiają się nowe możliwości, ale i nowe wyzwania. Mamy do czynienia z powszechnym zjawiskiem rynku specjalisty.



Maciej Mamrot

starszy konsultant HR,
LeasingTeam Professional

Choć pandemia nadal trwa, firmy z coraz większą śmiałością wracają do normalnego funkcjonowania, a więc i rekrutowania pracowników. Liczba ofert pracy zbliża się do poziomu sprzed pandemii, a liczba wolnych pracowników stale maleje. Nie oznacza to jednak powrotu do rynku pracownika, jaki znaliśmy przed marcem 2020 r. Pracodawcy nie szukają już osób, wyłącznie z potencjałem, którym mogą poświęcić czas na przyzucanie do obowiązków. Potrzebują pracowników, którzy są w stanie pracować efektywnie niemal od pierwszego dnia. Tylko takie osoby gwarantują bowiem szybką odbudowę i zniwelowanie strat, jakie przedsiębiorstwa poniosły przez pandemię.

Rynek specjalisty, czyli nowy początek na rynku pracy

Najbardziej pożądane są osoby wykwalifikowane, z doświadczeniem w konkretnej branży, które chcą rozwijać swoje kompetencje. Problem w tym, że tacy specjaliści aktualnie nie szukają pracy. Sytuacja gospodarcza nie jest jeszcze stabilna,

trudno przewidzieć co będzie za miesiąc, dlatego też pracownicy nie chcą podejmować ryzyka. Wybierają poczucie bezpieczeństwa i odkładają ewentualne zmiany pracy na później. Specjaliści znający języki obce, szczególnie te mniej popularne, są jeszcze bardziej wymagającym targetem dla rekruterów.

W tej sytuacji rośnie rola profesjonalnych rekruterów – headhunterów, którzy nie tylko muszą dotrzeć do osób o odpowiednim profilu, ale przede wszystkim przekonać je do wzięcia udziału w procesie rekrutacyjnym.

Nadszedł czas, kiedy pomoc agencji zatrudnienia, szczególnie takich specjalizujących się w headhuntingu, jest jeszcze bardziej potrzebna niż kiedyś. To właśnie te podmioty wiedzą, jak dotrzeć do specjalisty i jak przekonać go do zmiany pracy. Nie jest to teraz proste, ponieważ popyt przewyższa podaż. Jednak nikt nie poradzi sobie lepiej ze znalezieniem specjalisty niż specjalista właśnie w tej dziedzinie. Wsparcie agencji jest dla pracodawcy najbardziej opłacalne pod każdym względem: oszczędności czasu i kosztów oraz ograniczenia ryzyka nietrafnego wyboru.

Jakie czynniki mają dziś wpływ na decyzję specjalisty o zmianie pracy?

Jednym z najważniejszych kryteriów jest pozycja potencjalnego pracodawcy na rynku. Zdecydowaną przewagę mają korporacje międzynarodowe i uznane polskie marki. Są takie przedsiębiorstwa, których

sama nazwa skłania kandydata do podjęcia rozmów.

Kwestią oczywistą jest atrakcyjne wynagrodzenie i zaoferowanie wyższego poziomu stanowiska, jednak w wielu przypadkach może zapewnić to także dotychczasowy pracodawca, stąd realne zagrożenie, że kandydat finalnie zrezygnuje z oferty nowej firmy.

Specjaliści – jakie branże?

Rynek specjalisty jest zauważalny niemal w każdej branży, nawet na stanowiskach fizycznych. Poszukiwanie odpowiedniego kandydata jest obecnie dla rekrutera zdecydowanie większym wyzwaniem niż kiedyś – wymaga wielu starań i cierpliwości.

Ta tendencja jest najbardziej nasiloną w branżach medycznej i farmaceutycznej. Warto zauważyć, że rynek specjalisty pojawił się tam jeszcze przed Covid 19, a pandemia to tylko pogłębiła. Podobna sytuacja widoczna jest również w innych branżach, np. e-commerce, TSL, produkcji. Jaskrawym przykładem zmian jest sprzedaż, gdzie obecnie obserwujemy dużą zmianę. Przed pandemią handlowcy rotowali na dużą skalę, a głównym czynnikiem zmiany był aspekt finansowy. Teraz stali się niezwykle ostrożni przy podejmowaniu decyzji o zmianach. Można powiedzieć, że dziś znalezienie dobrego handlowca stało się takim samym wyzwaniem jak znalezienie magistra farmacji.

Prognozy

Wraz ze stabilizacją gospodarki rynek pracy również będzie się normalizował. Będzie to jednak proces stopniowy. Obecna sytuacja może utrzymać się do końca roku. Prognozy wskazują, że w 2022 r. powinniśmy wejść z dużym przyrostem gospodarczym, z ogromną chęcią firm do rozwoju, a w konsekwencji z pracownikami otwartymi na zmiany. Wydaje się więc, że powrót do rynku pracownika jest nieunikniony.



W OBLICZU CYFROWEJ TRANSFORMACJI

Rozmowa z Olgierdem Cyganem, Izą Klat i Andy Woynarowski, założycielami Future Company

Future Company przeprowadziła badania na temat stanu transformacji cyfrowej w polskich przedsiębiorstwach. Wynika z niego, że 97 proc. firm w kraju wciąż nie zakończyło transformacji cyfrowej. Takich wyników się państwo spodziewali? Czy może to państwa zaskoczyło?

Olgierd Cygan: Choć właściwie się spodziewałem odpowiedzi podobnych do tych, które otrzymaliśmy, to skala wskazań jednak mnie zaskoczyła. Na przykład 79 proc. ankietowanych przedstawicieli kadry zarządzającej, kiedy myśli o transformacji cyfrowej, to planuje modernizację systemów informatycznych, a 56 proc. uruchomienie cyfrowych kanałów sprzedaży. To oczywiście słuszny kierunek, ale jest to zdecydowanie zbyt wąskie spojrzenie, które ponadto nie docenia roli ludzi, pracowników w procesie. A to oni powinni być w centrum uwagi. Iza Klat: Rzeczywiście, zaledwie 28 proc. naszych respondentów wskazało, że transformacja cyfrowa wiąże się ze zmianą kultury organizacyjnej, w tym podejścia do zarządzania firmą przez prezesa. Być może prezesi, z którymi rozmawialiśmy, oceniają swoją kulturę organizacyjną jako gotową na transformację, tym lepiej! Jednak z mojego doświadczenia wynika, że temat funkcjonowania ludzi w firmie, przyzwyczajenia, nawyków, ale też po prostu zbiór zasad i wartości, którymi firma się posługuje, często nie przystaje do nowoczesnego cyfrowego świata i trzeba wtedy rozpocząć pracę u podstaw.

Dlaczego element ludzki jest tak ważny?

Iza Klat: Nie tylko technologia znacząco przyspieszyła w ostatnich dwóch dekadach, zmienił się także pracownik i warunki, w jakich funkcjonuje on na rynku pracy. Mamy do czynienia z ogromną zmianą generacyjną, często w jednej firmie pracują przedstawiciele czterech różnych pokoleń, mający różne doświadczenia, ale też priorytety. Nie ma głębokiej transformacji cyfrowej, bez odpowiedniego zaopiekowania się ludźmi w firmie, stworzenia przestrzeni do eksperymentowania, ale także popełniania błędów czy w wielu przypadkach wręcz przepracowania od nowa wartości i sposobu działania. Andy Woynarowski: Element ludzki to nie tylko pracownicy, to też klienci – i oni też zmienili się w ostatnich latach. Stali się bardziej wymagający, mniej cierpliwi. Z danych zebranych przez nas wynika, że



Andy Woynarowski



Iza Klat



Olgierdem Cyganem

połowa przedsiębiorców zaczęłaby transformację cyfrową od rozpoznania potrzeb klientów. Oznacza to, że dla drugiej połowy nie jest to jeden z podstawowych kroków. Bez odpowiedzi na potrzeby klientów trudno do nich dotrzeć i jeszcze trudniej ich utrzymać.

Kiedy pandemia COVID-19 się zaczęła, część osób upatrywało w niej szansy na przyspieszoną transformację cyfrową. Dane zebrane przez Future Company w ramach badania „Stan transformacji cyfrowej w Polsce” pokazują, jednak, że w Polsce przyspieszona transformacja cyfrowa się nie zadziała. Dlaczego?

Olgierd Cygan: Jedną z możliwych przyczyn może być to, że wielu przedsiębiorców, szczególnie na początku, wierzyło, że pandemia nie potrwa długo i wrócimy do starych przyzwyczajenia. Wakacje 2020 dodatkowo podtrzymały przekonanie, z czasowiczami tłumnie odwiedzającymi polskie kurorty. Drugą możliwą przyczyną jest bardziej prozaiczna: brak wystarczającej liczby odpowiednich specjalistów. To oznacza, że wojna o talenty dla wielu skończyła się porażką. Bez odpowiedniego zespołu, nie da się zrealizować nawet najmniejszego, startowego projektu z obszaru transformacji cyfrowej.

Trzecią, bardzo realną przyczyną jest to, że branża najbardziej dotknięta pandemią walczyła o przetrwanie. Przy spadku przychodów praktycznie do zera oraz braku możliwości działania, ciężko jest myśleć i planować na przyszłość. Liczy się tu i teraz. Nawet jak pewne działania z obszaru transformacji cyfrowej zostały rozpoczęte, to były one albo doraźne, albo bardzo wąskie. Podsumowując – bez zapasu środków finansowych oraz zespołu z odpowiednim know-how, niewiele można było zrobić.

W badaniach spytano również o nadzieje i obawy związane z transformacją cyfrową. Dwie trzecie boi się zmian. Z czego to wynika i czym może skutkować?

Iza Klat: Obawy są naturalne, szczególnie w grupie przedsiębiorców, dla których naturalnym środowiskiem zawsze były bardziej tradycyjne formy komunikowania się, sprzedaży czy ofertowania swoich produktów i usług. Trudno mi uwierzyć, że mogą być w Polsce liderzy, którzy kwestionują zasadność zmian w kierunku digitalizowania firm, ale być może wymagają oni jeszcze po prostu zasilenia wiedzą, pokazania dobrych praktyk i korzyści płynących z poszerzenia swoich kompetencji o te cyfrowe. Te zmiany zawsze są inwestycją, nie kosztem, o tym należy pamiętać i do tego przekonywać liderów.

Olgierd Cygan: Pamiętajmy też, że obecnie firmy nie konkurują jedynie z innymi podmiotami w swoim najbliższym otoczeniu. Funkcjonujemy w gospodarce globalnej. Odrzucanie transformacji z powodu obaw będzie miało dużo poważniejsze konsekwencje.

Zaskakująco niewielu polskich przedsiębiorców – według danych Future Company tylko 16 proc. – uważa, że transformacja cyfrowa przeloży się na zwiększenie sprzedaży. To nie najlepsza informacja.

Iza Klat: „Nie najlepsza informacja” to w tym przypadku bardzo delikatne określenie. Bez wątplenia ostatni rok obszedł się brutalnie ze wszystkimi, jednak szczególnie mocno dotknął biznesy, które do tej pory nie uznały cyfrowego kanału sprzedaży za ważny, żeby nie powiedzieć, priorytetowy. Oczywiście, nie możemy wrzucać wszystkich do jednego worka, wciąż jest grupa produktów i usług, którą dużo trudniej sprzedać przez internet. Jednak wg. McKinseya, w 2020 r. gospodarka cyfrowa przyspieszyła 2,5-krotnie w stosunku do lat 2017-2019 osiągając poziom

spektyw: rezultatów biznesu, potrzeb klientów i możliwości technologii.

Co Państwa zaniepokoiło w wynikach?

Iza Klat: Myślę, że powody do niepokoju mogą mieć te firmy i ci liderzy, którzy jeszcze w ogóle nie rozpoczęli działań mających na celu digitalizację procesów i poszerzenie kompetencji własnych i swoich zespołów. Dane są w tym obszarze bezwzględne: wg. badań przeprowadzonych przez nas, ponad 20 proc. firm nie rozpoczęło lub jest dopiero we wczesnej fazie tego procesu, a to biorąc pod uwagę okoliczności i chociażby zmiany wywołane pandemią, wydaje się o wiele za późno, aby wygrać rynek i zwyczajnie nadgonić to, co przedsiębiorcy już stracili. Jak mantrę również powtarzać będą, że ludzie w tym procesie, w tym sami liderzy, są kluczowi i to od ich nastawienia do koniecznych zmian zależy czy i jak szybko firma odniesie sukces. Tymczasem ponad jedna trzecia ankietowanych wskazuje, że podejmując działania związane z transformacją, nie czuje właściwego wsparcia w tym procesie, co potwierdza nasze wcześniejsze przypuszczenia, że jest na rynku przestrzeń do zaoferowania liderom pomocy i wiedzy w tym właśnie zakresie.

A czy są jakieś dobre wiadomości?

Iza Klat: Muszę przyznać, że w tym przypadku szukanie optymistycznych wiadomości nie jest najłatwiejsze, ale myślę, że mimo wszystko optymizmem napawa fakt, że aż 62 proc. respondentów przyznaje, że jest otwarta na konsultacje i wymianę wiedzy z ekspertami i innymi przedsiębiorcami, którzy transformację cyfrową mają już za sobą. To jest dobra wiadomość. Liderzy są nastawieni na uczenie się i podejmowanie trafnych decyzji zamiast na wyważanie otwartych drzwi. Jest wiele osób, które z chęcią dzielą się doświadczeniem i wsparciem i warto z tego skorzystać.



79 proc. ankietowanych przedstawicieli kadry zarządzającej, kiedy myśli o transformacji cyfrowej, to planuje modernizację systemów informatycznych, a 56 proc. uruchomienie cyfrowych kanałów sprzedaży. To oczywiście słuszny kierunek, ale jest to zdecydowanie zbyt wąskie spojrzenie, które ponadto nie docenia roli ludzi, pracowników w procesie. A to oni powinni być w centrum uwagi

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Niższych podatków, stabilnego prawa i niższych podatków – tego życzą sobie przedsiębiorcy

21 czerwca obchodzony był jako Dzień Przedsiębiorcy. Czego można im życzyć? Stabilnego prawa, mniej uciążliwych formalności oraz niższych podatków i składek ZUS – wynika z badania zleconego przez inFakt agencji ARC Rynek i Opinia. Równie ważne jest, aby pomimo niesprzyjających warunków do prowadzenia biznesu nadal odczuwali satysfakcję ze swojej działalności.

dr Anna **Czarczyńska**

Akademia Leona Koźmińskiego

Z „Badania Polskiej Przedsiębiorczości” firmy inFakt wylania się obraz przedsiębiorcy jako człowieka, który cieszy się z prowadzenia własnego biznesu i niezależności, jaką mu to daje. Jednocześnie mierzy się jednak z problemami wynikającymi nie tylko z ustawodawstwa. Bolączki polskiego biznesu to też m.in. stres związany z odpowiedzialnością za biznes i pracowników, mała ilość wolnego czasu, przeciążenie obowiązkami i nielimitowany czas pracy – ten ostatni dotyczy zwłaszcza właścicieli jednoosobowych działalności gospodarczych. Jednak pomimo trudności aż 74 proc. właścicieli mikrofirm oraz 61 proc.¹ współwłaścicieli małych firm deklaruje, że prowadzenie działalności gospodarczej przynosi im satysfakcję. Widać, że największy od dziesięcioleci kryzys gospodarczy nie osłabił zapału właścicieli polskich małych i mikroprzedsiębiorstw. Bycie przedsiębiorcą to nie jest tylko zawód, ale postawa życiowa, to nieustanna czujność i szukanie szans na przetrwanie i na rozwój, to nasza przyszłość.



Firmy czekają na stabilne prawo i niskie podatki

W ostatnich tygodniach wiele obaw przyniosły zapowiedzi reform w ramach Polskiego Ładu, zwłaszcza dotyczące składki zdrowotnej. 85 proc. przedsiębiorców przewiduje, że w efekcie będzie musiało płacić wyższe składki ZUS, a 38 proc.² dotknie podwyżka podatków. Zdaniem dr Czarczyńskiej to kolejny cios wymierzony zwłaszcza w sektor MŚP, który odgrywa kluczową rolę w gospodarce. To dzięki polskim firmom gospodarka nie stanęła, mimo kolejnych lockdownów. To firmy poniosły koszty dostosowywania się do wyśrubowanych reżimów sanitarnych. To małe

firm. Firmy od lat oczekują m.in. na proste i przejrzyste prawo oraz niższe świadczenia publicznoprawne. Niestety można przypuszczać, że także w tym roku te postulaty nie zostaną zrealizowane, a przedsiębiorcy będą wymieniali je ponownie w kolejnej edycji Badania Polskiej Przedsiębiorczości. Oby nie zabrakło nam nadziei, bo to ona kształtuje racjonalne oczekiwania i podejmowanie ryzyka, tworzenie nowych wartości i zawieranie transakcji, czyli to, co nazywamy gospodarką.

1. Badanie Polskiej Przedsiębiorczości, inFakt, 2021

2. Badanie „Co przedsiębiorcy myślą o Polskim Ładzie?”, inFakt 2021

i średnie przedsiębiorstwa ucierpiały najbardziej przez obostrzenia i dziurawy system tarcz antykryzysowych. Jeszcze przed ogłoszeniem założeń Polskiego Ładu przedsiębiorcy wskazywali, że nie widzą ze strony państwa żadnych działań, które miałyby na celu poprawienie ich kondy-

514	IKANO INDUSTRY SP. Z O.O.	965,2*
515	IMPERIAL TOBACCO POLSKA S.A.	2842,5*
516	IMPERIO ASI	711,00
517	IMPEXMETAL S.A.	1955,4*
518	IMS INTERNET MEDIA SERVICES	36 784,00
519	IN. VENTUS WIND SP. Z O.O. SP.K.	633,4*
520	INC	5 102,00
521	INCANA SPÓŁKA AKCYJNA	25 353,00
522	INCUBO SPÓŁKA AKCYJNA	1 448,00
523	INDEPENDENT TAX ADVISERS	2 890,00
524	INDORAMA VENTURES POLAND SP. Z O.O.	1641,9*
525	INDOS SPÓŁKA AKCYJNA	15 042,00
526	INDUSTRIAL DIVISION SP. Z O.O.	725,6*
527	INDUSTRIAL POLISH SERVICES SP. Z O.O.	5 778,1*
528	ING BANK ŚLĄSKI	7 210 400,00
529	ING COMMERCIAL FINANCE	36 966,00
530	INNOGY POLSKA S.A.	5 577,4*
531	INPRO	382 638,00
532	INSTAL KRAKÓW	411 432,00
533	INSTANTA SP. Z O.O.	812,1*
534	INTEL TECHNOLOGY POLAND SP. Z O.O.	2 015,1*
535	INTER – PAKET SP. Z O.O.	5 603*
536	INTER CARS	9 159 170,00
537	INTER EUROPOL S.A.	1 394,5*
538	INTERBUD-LUBLIN	2 368,00
539	INTERFERIE	22 106,00
540	INTERMA TRADE	19 697,00
541	INTERMEBLE SP. Z O.O. SP.K.	602*
542	INTERPRINT POLSKA SP. Z O.O.	631,5*
543	INTERRISK TU S.A. VIENNA INSURANCE GROUP	1 342 514,67
544	INTERSNACK POLAND SP. Z O.O.	639,1*
545	INTERTOLL POLSKA SP. Z O.O.	736,7*
546	INTROL	458 329,00
547	INVEST – PARK SP. Z O.O. WAŁBRZYSKA SPECJALNA STREFA EKONOMICZNA	597,2*
548	INVEST KOMFORT S.A. S.K.	1 540,3*
549	INVESTA SP. Z O.O.	662,6*
550	INVESTORS TOWARZYSTWO FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH S.A.	971,9*
551	IPOPEMA SECURITIES	257 992,00
552	IREEF Q22 PROPCO SP. Z O.O.	1 803,3*
553	ISP MODZELEWSKI I WSPÓLNICY	28 000,00
554	IZOLACJA - JAROCIN	26 326,00
555	IZOSTAL	860 051,00
556	J.W. CONSTRUCTION HOLDING	182 153,00
557	JABIL POLAND SP. Z O.O.	2 416,3*
558	JAGIELLOŃSKA CENTRUM LOGISTYCZNE SP. Z O.O.	1 556,4*
559	JARD-SP. Z O.O.	2 843,4*
560	JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA S.A.	10 131,2*
561	JASTRZĘBSKIE ZAKŁADY REMONTOWE SP. Z O.O.	1 065,9*
562	JELENIA PLAST SP. Z O.O.	1 330,6*
563	JERONIMO MARTINS POLSKA S.A.	49 493,1*
564	JGA	2 090,00
565	JOBON SP. Z O.O.	738*

REKLAMA



Przyspieszamy Twój biznes!

DBK Rental to teraz TRUCK CARE

POZNAJ NOWY WYMIAR WYNAJMU ▶

To się uda!

660 123 000

www.truckcare.pl

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

566	JSW	6 989 440,00
567	JSW KOKS S.A.	4575,4*
568	JTI POLSKA SP. Z O.O.	3156,1*
569	JUJUBEE SPÓŁKA AKCYJNA	1 232,00
570	JWW INVEST	53 288,00
571	JYSK SP. Z O.O.	2690,1*
572	K2 HOLDING	119 689,00
573	KABAT TYRE SP. Z O.O. S.J.	1015,4*
574	KACZMAREK MALEWO SP.J.	2452,5*
575	KAJIMA POLAND SP. Z O.O.	1596,5*
576	KAN SP. Z O.O.	767,9*
577	KARNAL INVESTMENTS SP. Z O.O.	864,9*
578	KASAMA INVESTMENTS SP. Z O.O.	1807,6*
579	KAUFLAND POLSKA MARKET SP. Z O.O. S.K.	3814,5*
580	KBC 13 SP. Z O.O.	618,7*
581	KBJ SPÓŁKA AKCYJNA	68,00
582	KCI	96 248,00
583	KDCP	3 970,00
584	KEMIPOL SP. Z O.O.	822,1*
585	KENO SP. Z O.O.	1382,4*
586	KGHM POLSKA MIEDŹ	23 632 000,00
587	KI ONE S.A.	1736,6*
588	KIA MOTORS POLSKA SP. Z O.O.	997,3*
589	KIMBALL ELECTRONICS POLAND SP. Z O.O.	797*
590	KIMLOG	5 990,00
591	KINGFISHER SOURCING EASTERN EUROPE SP. Z O.O.	653,8*
592	KIRCHHOFF POLSKA SP. Z O.O.	3091,4*
593	KLON SPÓŁKA AKCYJNA	20 132,00
594	KM SP. Z O.O.	2650,9*
595	KMC SERVICES	58 869,00
596	KNAUF BEŁCHATÓW SP. Z O.O.	1032,2*
597	KNAUF SP. Z O.O.	1827,8*
598	KNDP DORADCY PODATKOWI KOLIBSKI, NIKOŃCZYK, DEC & PARTNERZY	7 900,00
599	KOELNER RAWLPLUG IP SP. Z O.O.	727,1*
600	KOMPANIA GÓRNICZA SP. Z O.O.	626,5*
601	KOMPANIA PIWOWARSKA S.A.	12218,4*
602	KONTAKT SIMON S. A.	859,9*
603	KOOL2PLAY SPÓŁKA AKCYJNA	2 161,00
604	KOPALNIE DOLOMITU S.A. W SANDOMIERZU	606,4*
605	KORBANK SPÓŁKA AKCYJNA	29 093,00
606	KORPORACJA BUDOWLANA DOM	12 581,00
607	KORPORACJA GOSPODARCZA EFEKT	30 675,00
608	KORPORACJA KGL	379 964,00
609	KORSZE WIND FARM SP. Z O.O.	626,7*
610	KOST-BET SP. Z O.O. S.K.	1218,7*
611	KOSZALIŃSKIE PRZEDSIĘBIORSTWO PRZEMYSŁU DRZEWNEGO	317 280,00
612	KPMG	200 100,00
613	KR GROUP	7 400,00
614	KRAJOWA IZBA ROZLICZENIOWA S.A.	746,5*
615	KRAJOWY DEPOZYT PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH S.A.	877*
616	KRAKCHEMIA	109 935,00
617	KRAKOWSKI HOLDING KOMUNALNY S. A.	2559*
618	KRAKÓW ZIELONY ZŁOCIEN SP. Z O.O.	2804*
619	KRONOSPAN HPL SP. Z O.O.	603,6*
620	KROTRANS LOGISTICS	171 442,00
621	KRUK	1 157 810,00
622	KRUK LOGISTIC	11 267,00
623	KRYNICA VITAMIN	445 942,00
624	KRYNICKI RECYKLING	98 109,00
625	KUEHNE + NAGEL	899 524,00
626	KUEHNE+NAGEL	899 524,00
627	KUKE FINANCE	3 078,00
628	KUKE S.A.	123 673,32
629	KUPIEC SPÓŁKA AKCYJNA	42 990,00
630	KURKUS HOLDING SP. Z O.O.	2313,3*
631	KUŹNIA POLSKA S.A.	623,2*
632	L'OREAL POLSKA SP. Z O.O.	3229*
633	LABO PRINT	91 567,00
634	LABOCANNA SPÓŁKA AKCYJNA	40,00
635	LACROIX ELECTRONICS SP. Z O.O.	930,6*
636	LAFARGE CEMENT S.A.	5724,2*
637	LAJKONIK SNACKS SP. Z O.O.	679,7*
638	LANGOWSKI LOGISTICS	94 603,00
639	LARQ	312,00
640	LAUREN PESO POLSKA SPÓŁKA AKCYJNA	1 427,00
641	LEDENBY INVESTMENTS SP. Z O.O. WRONIA S.K.A.	1018,5*
642	LEIER POLSKA S.A.	1224*
643	LEK S.A.	1172,7*
644	LENA LIGHTING	130 879,00
645	LENTEX	214 662,00
646	LESZCZYŃSKA FABRYKA POMP	598,9*
647	LETUS CAPITAL SPÓŁKA AKCYJNA	95,00
648	LIBET	250 178,00
649	LINDAB	596,1*
650	LINK	415 337,00
651	LINK4 TU S.A.	1 085 054,95
652	LITOGATO	820,00

Profilaktyka nabiera na znaczeniu



Angelika Blicharz

Head of People & Culture, z uPacjenta

Jesteśmy świadkami prawdziwej rewolucji na rynku benefitów pracowniczych. Firmy odchodzą od „owocowych czwartków”, karntów na siłownię czy biletów do kina, a podstawowym „dodatkiem” staje się dbałość o zdrowie psychiczne i fizyczne pracowników.

Profilaktyka nabiera na znaczeniu nie tylko z powodu pandemii COVID-19. Pracodawcy zaczynają dostrzegać korelację między dobrostanem i zdrowiem pracowników a efektywnością w pracy. Tak, jak kiedyś standardem było oferowanie np. szkoleń podnoszących jakość i efektywność pracy, obecnie kluczowym elementem stają

się działania na rzecz zdrowia pracowników. Jak pokazują badania, również sami zainteresowani oczekują wartościowych benefitów związanych z ich zdrowiem. Pracownicy coraz bardziej doceniają też podejmowane przez pracodawców inicjatywy medyczne. Z jednej strony zwracają uwagę na element psychologiczny, związany z dobrostanem psychicznym, jednak coraz częściej na pierwszym miejscu stawiają zdrowie fizyczne, rozumiejąc, że lepiej jest zapobiegać niż leczyć. Tym bardziej że koszt utrzymania pracownika na długotrwałym L4 to spore obciążenie finansowe dla firmy.

Pandemia COVID-19 i ograniczony dostęp do służby zdrowia pokazały, że jak dużym utrudnieniem wiąże się wykonywanie badań profilaktycznych. Placówki medyczne były przepelnione i niekoniecznie bezpieczne, więc jeśli pracodawca angażował się i pomagał pracownikom zadbać o zdrowie, przekładało się to zarówno na jakość pracy, jak i atrakcyjność firmy na rynku. Dobrze przemyślane benefity pracownicze stanowią istotny element działań

employer branding. Choćby z tego względu warto, aby firmy uwzględniły w ofercie dla pracowników działania skierowane na zdrowie fizyczne i profilaktykę.

Badania profilaktyczne wśród pracowników warto wykonywać minimum raz w roku. Dla sprawdzenia stanu zdrowia wystarczy podstawowe badanie biochemiczne, jednak pracodawcy mogą rozszerzyć jego zakres, np. o badania sprawdzające odporność, stan gospodarki hormonalnej, poziom stresu, markery nowotworowe, a także pakiety dedykowane konkretnej płci. Ważne jest to, aby każdorazowo zestaw badań dobierany był indywidualnie do potrzeb pracowników i specyfiki pracy w branży, w której działa firma.

Obserwujemy, że polskie firmy z dużym zainteresowaniem podchodzą do kwestii profilaktyki zdrowia i przybywa świadomych pracodawców, którzy stawiają na tego typu rozwiązania. Śmiało możemy powiedzieć, że w tym zakresie podążamy za globalnymi trendami.

Kompleksowa obsługa klienta pod jednym dachem

Nie bez powodu w Grupie DBK od dłuższego czasu mocno stawialiśmy na wynajem samochodów użytkowych i rozwijaliśmy naszą ofertę w tym zakresie. Przedsiębiorcy są pragmatykami i nie tylko dobrze liczą, wytrwale szukają możliwości optymalizacji w obrębie swojej działalności, ale także coraz częściej zwracają uwagę na te niewymierne wartości, jakie mają poszczególne usługi.



Łukasz Chyliński

prezes zarządu, TRUCK CARE

Stąd też wzrost zainteresowania wynajmem długoterminowym pojazdów użytkowych, jaki obserwujemy już od kilku lat. Naszą ambicją było podnoszenie konkurencyjności oferty wynajmu, ale także systematyczne rozszerzanie naszych możliwości. Mam tu na myśli wzbogacanie floty o nowe modele i marki, ale także pojazdy specjalistyczne, np. dla sektora komunalnego. Dlatego też razem z Europejskim Funduszem Leasingowym powołaliśmy markę TRUCK CARE, łącząc naszą wiedzę, doświadczenie, zespół i możliwości. W ten sposób już dziś jesteśmy gotowi na przyszłość, czyli nadchodzące potrzeby klientów.

Zminimalizowane ryzyko

TRUCK CARE ma najnowocześniejszą flotę pojazdów, co minimalizuje ryzyko awarii i przestojów.

Zapewniamy naszym klientom priorytetową obsługę serwisową z realizacją napraw i przeglądów całego pojazdu, w tym zabudów, komponentów czy naczep, w jednym miejscu, oszczędzając w ten sposób czas.

Gdybym miał jednym zdaniem odpowiedzieć, dlaczego wynajem tak szybko zyskuje uznanie przedsiębiorców, to powiedziałbym, że to najlepsza forma realizacji filozofii Total Care, czyli kompleksowej obsługi klienta pod jednym dachem.

Skupić się na prowadzeniu firmy

Kluczową zaletą wynajmu jest możliwość skupienia się na prowadzeniu firmy, na tym, co stanowi trzon jej działalności i co najważniejsze – przynosi dochód. Przykładowo, piekarnia, która dostarcza pieczywo, zarabia na sprzedaży pieczywa, a nie obsłudze swojej floty. To jest kosztem, finansowym i czasowym.

W ramach miesięcznej raty możemy zawrzeć praktycznie wszystkie usługi i czynności związane z zarządzaniem flotą. Sam pojazd to dopiero początek. Ubezpieczenia, serwis, opony, likwidacja szkód, kwestie formalne, opłaty

drogowe, a nawet wsparcie w rozliczaniu czasu pracy kierowców – to wszystko oferujemy w TRUCK CARE.

Zoptymalizowane ryzyko

Wynajem to również optymalizowanie... ryzyka. W wielu branżach konkurencja jest ogromna, a marże niewielkie. I tu z pomocą przychodzi oferta TRUCK CARE. Stała, comiesięczna rata pomaga realnie planować koszty użytkowania floty, a co za tym idzie – właściwie budżetować i wyceńnić zadania oraz projekty.

Jednocześnie w wynajmie to dostawca pojazdu bierze na siebie ryzyko awarii. W przypadku leasingu operacyjnego gwarancja na pojazd trwa np. dwa lata, a umowa jest podpisana na cztery. Wszelkie awarie po upływie gwarancji obciążają użytkownika. Samochód stoi w serwisie, a raty trzeba płacić. W TRUCK CARE jest inaczej, bo to ryzyko usterki bierze na siebie dostawca pojazdu, a dodatkowo w umowie możemy zawrzeć gwarancję pojazdu zastępczego. To niweluje nie tylko ryzyko związane z kosztami napraw pogwarancyjnych, lecz także strat związanych z niezrealizowanymi zleceniami.

Podsumowując, dążymy do tego, by wynajem w TRUCK CARE pozwalał coraz sprawniej realizować zadania i rozwijać firmy. Sam odbiór pojazdu to dopiero początek, ponieważ my zapewniamy biznesowi komfort na długim dystansie.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

Każde euro wydane na branżę kosmiczną generuje kolejnych sześć euro

Na programy kosmiczne w latach 2021–2027 UE przeznaczy w sumie 14,8 mld euro. Nadzór nad unijną polityką kosmiczną i środkami na ten cel będzie sprawować nowo powołana Agencja Unii Europejskiej ds. Programu Kosmicznego (EUSPA). – Nowy program kosmiczny i utworzenie agencji sprawiają, że perspektywy dla europejskiej branży kosmicznej rysują się znakomicie – zapowiada jej dyrektor wykonawczy, Rodrigo da Costa. – To też pokazuje, jak istotny jest ten przemysł dla osiągnięcia celów UE w zakresie np. cyfryzacji czy Zielonego Ładu. – Unia Europejska już dziś jest potęgą kosmiczną. Utworzenie programu kosmicznego UE sprawi, że będziemy jeszcze silniejsi. Duże fundusze zostaną nakierowane na tworzenie systemów, które przyniosą użytkownikom konkretne korzyści, co z pewnością pozwoli umocnić naszą pozycję jednej z kosmicznych potęg. Nadal będziemy współpracować z innymi, podobnie jak robimy to teraz, ale będziemy też chronić strategiczną pozycję UE w tak ważnym sektorze, jakim jest branża kosmiczna – mówi agencji Newseria Biznes Rodrigo da Costa, dyrektor wykonawczy EUSPA, Agencji UE ds. Programu Kosmicznego.

W 2025 roku na świecie przechowywanych będzie 180 zettabajtów danych

Ilość przetwarzanych danych rośnie skokowo z roku na rok, a dynamiczny wzrost rynku e-commerce spowodowany przez pandemię i konieczność cyfryzacji jeszcze napędził ten trend. Według najnowszych prognoz IDC za cztery lata na całym świecie będzie przechowywanych już 180 zettabajtów danych. Najszybciej produkują je firmy, choć wciąż często mają problemy z ich efektywnym wykorzystaniem oraz bezpiecznym przechowywaniem. Tym bardziej że wyzwania w zakresie cyberbezpieczeństwa są coraz poważniejsze. Dlatego firmy coraz częściej decydują się na inwestycje w innowacyjne rozwiązania pamięci masowych, które dodatkowo pozwalają skuteczniej i lepiej zarządzać zgromadzonymi danymi. Według marcowego raportu IDC „Worldwide Global DataSphere Forecast” w 2025 roku na świecie będzie już 180 zettabajtów danych (jeden zettabajt to bilion gigabajtów). Każdego roku średnio o 23 proc. rośnie ilość gromadzonych danych, przy czym firmy produkują je w szybszym tempie (28 proc.) niż konsumenci. Dynamicznie rośnie także ilość danych gromadzonych w chmurze (o 36 proc. średniorocznie) oraz przetwarzanych na brzegu sieci za pośrednictwem urządzeń i czujników IoT (o 33 proc.).

Polscy eksporterzy obronili się w pandemii

– Polscy eksporterzy podczas pandemii poradzi sobie bardzo dobrze. Gros spośród nich zwiększył swoje obroty. I chociaż obrót światowy w zeszłym roku mocno spadł, nasz eksport utrzymał się na poziomie z 2019 roku, więc można powiedzieć, że pozostał nienaruszony przez pandemię.

Na szczęście w naszej gospodarce – w przeciwieństwie do krajów Europy Zachodniej – nie dominuje sektor usług, mamy dużo przemysłu, którego eksport w czasie pandemii rósł. Zbawienna była też dla nas dobra sytuacja w Niemczech, które podobnie jak Polska są krajem nastawionym na produk-

cję dóbr. Nasz eksport do Niemiec, który już wcześniej był wysoki, w czasie pandemii jeszcze się zwiększył. Nasi eksporterzy znaleźli też dla siebie inne rynki zbytu, wypełniali luki powstające na rynkach – wyjaśnia w rozmowie z agencją Newseria Biznes Janusz Władyczak, prezes KUKE.

Potrzeby klienta są priorytetem i kluczem do sukcesu firmy kurierskiej w branży e-commerce

Co możemy zrobić, by poprawić jakość życia naszych klientów oraz łączyć ludzi i biznesy na całym świecie? To pytanie, na które w DHL skutecznie odpowiadamy już od ponad 50 lat. Jednak odpowiedź nie zawsze jest taka sama. Różne potrzeby klientów, rynkowe uwarunkowania, modele prowadzonej działalności biznesowej... Wszystkie te czynniki powodują, że najlepszy partner logistyczny to firma kurierska, którą cechuje elastyczność – w dopasowaniu do trendów i potrzeb, innowacyjność – w wykorzystaniu nowoczesnych rozwiązań, jakie oferuje rynek i gwarancja najwyższej jakości – w zakresie obsługi klienta oraz pełnej kontroli nad przesyłką na każdym etapie procesu.



Agnieszka Świerszcz

CEO, DHL Parcel Polska

Wykorzystanie nowych technologii, automatyzacji i robotyzacji zagościło w naszej świadomości wraz z rozwojem rynku e-commerce i zakupów on-line. Od kilku lat trend ten, w niesamowitym tempie wkracza do firm, a zwłaszcza do działów obsługi klienta. Dla klientów liczy się wygoda, prostota w korzystaniu z usług oraz wysoka dostępność. Odpowiednia strategia obsługi klientów, dostarczenie wygodnych, prostych i wielokanałowych rozwiązań ma kluczowy wpływ na dalszy rozwój firm. Eksperti od lat wskazują także sztuczną inteligencję jako zjawisko, które znacząco zmienia sposób prowadzenia biznesów.

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów

Projektujemy rozwiązania z myślą o potrzebach odbiorców, często wyprzedzając ich oczekiwania i wyznaczając rynkowe trendy. Profesjonalny system śledzenia przesyłek, możliwość zarządzania do-

stawą i przekierowania paczki na poszczególnych etapach doręczenia – to tylko przykłady. Projektując rozwiązania, koncentrujemy się na stylu życia naszych odbiorców. Dla nich kluczowa jest informacja o czasie dostawy, dopasowanie miejsca doręczenia do indywidualnych preferencji lub odbiór w najbliższej możliwej lokalizacji. Stąd znaczący rozwój obsługi naszych klientów w punktach POP (przypr. red. punkt obsługi paczek). Obecnie naszą sieć tworzy już ponad 11 tys. lokalizacji (m.in. sklepy sieci Żabka, Kaufland, abc, stacje benzynowe Shell i inne), w których możemy nadać lub odebrać paczkę, a przy okazji załatwić codzienne sprawy m.in. zrobić zakupy, czy zatankować samochód. O ogromne znaczenie dla zachowania konkurencyjności ma także nowoczesna i precyzyjnie zaprojektowana sieć operacyjna oraz otwartość na indywidualne oczekiwania partnerów biznesowych.

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, wprowadziliśmy także ASR, czyli automatyczny system rozpoznawania mowy, wspierający telefoniczną obsługę klienta. Kolejną innowacją w tym obszarze jest w pełni automatyczny proces lead – to shipment, który umożliwia szereg działań: poczynając od automatycznego zaofertowania, poprzez weryfikację i podpisanie umowy, kończąc na onboardingu partnera biznesowego. Ciekawym rozwiązaniem jest również wykorzystanie wirtualnej rzeczywistości i sztucznej inteligencji w kontekście szkoleń czy obsługi klienta.

Najwyższa jakość obsługi i usług

Pierwszym wyborem i potrzebą klientów w kontekście obsługi jest wygodne, proste i szybkie znalezienie informacji np. na stronie internetowej. Natomiast w przypadku potrzeby kontaktu, preferowanym kanałem jest telefon i chat. Bezpośrednia obsługa, personalizacja i indywidualne podejście to jest to, czego szukamy w momencie kontaktu z działem obsługi klienta. Klienci często poszukują wygody, prostoty i wysokiej dostępności, stąd kluczowy będzie dalszy rozwój kanałów self-service, robotyzacji i automatyzacji procesów.

O najwyższej jakości obsługi i usług DHL Parcel świadczy rekordowo wysoki poziom, jaki osiągnęliśmy w badaniu NPS (Net Promotor Score), które określa poziom satysfakcji klientów z usług oferowanych przez firmę. Wartości na skali zaczynają się od minus 100 punktów. Dlatego każdy wynik pozytywny jest dużym sukcesem, a noty na poziomie 76 punktów to prawdziwy rekord i jeden z najwyższych, zanotowanych w branży kurierskiej w ostatnich latach.

Sukces to nie kwestia przypadku

Ten sukces nie jest jednak kwestią przypadku. To wypadkowa elastycznego dopasowania oferty, dbałości o doświadczenie klienta i koncentracji na bezpieczeństwie, jakości oraz terminowości dostawy. Korzystamy z najnowocześniejszych rozwiązań, dzięki którym możemy zapewnić jeszcze lepszą obsługę wszystkim naszym klientom i partnerom biznesowym. Często rozwijają się razem z nami, zwiększając skalę swojego biznesu. Klienci, którzy początkowo prowadzą działalność w kraju, często w kolejnym kroku wychodzą z ofertą na rynki zagraniczne. Zaczynają od małych paczek krajowych, a po jakimś czasie potrzebują wsparcia w wysyłce palet i transportach międzynarodowych. Jesteśmy dla nich partnerem na każdym etapie rozwoju biznesu, wspieramy wszystkie ich potrzeby w zakresie transportu. Kluczowa jest także wielokanałowość. Trend ten widzimy zarówno w sprzedaży, jak również w usługach, które ją wspierają. W DHL Parcel kompleksowa oferta wielokanałowa, uwzględniająca zarówno rozwiązania offline, jak i online, zapewnia klientom dostęp do tych opcji, które preferują. Nasi klienci mogą wysłać paczkę u kuriera, w dowolnym punkcie DHL POP (przypr. red. punkt obsługi przesyłek), a także poprzez wygodną aplikację DHL dla Ciebie, gdzie można nadać paczkę w mniej niż trzy minuty.

Nasza strategia jest skoncentrowana na ciągłym doskonaleniu oferowanych usług, by stale podnosić poziom satysfakcji klientów. Wyznacznikiem skuteczności podejmowanych działań jest ich lojalność. Mamy partnerów biznesowych, którzy są z nami od początku rozwoju DHL Parcel w Polsce. Każdego dnia dołączają do nas nowi klienci, których wspieramy w zwiększaniu skali biznesu. W ostatnim czasie zostaliśmy uhonorowani tytułem Konsumentki Lider Jakości, w kategorii usług kurierskich. To jedno z wyróżnień, które potwierdzają, że zmierzamy w dobrym kierunku.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

653	LOGINTRADE SPÓŁKA AKCYJNA	5 725,00
654	LOKATY BUDOWLANE SPÓŁKA AKCYJNA	131,00
655	LOKUM DEWELOPER	190 993,00
656	LOKUM HOLDING 1 SP. Z O.O.	1260,6*
657	LOTOS ASFALT SP. Z O.O.	4742,5*
658	LOTOS KOLEJ S	735 728,00
659	LOTOS OIL SP. Z O.O.	888,6*
660	LOTOS PALIWA SP. Z O.O.	4834,6*
661	LOTOS PETROBALTIC S.A.	1298,3*
662	LPP	7 848 080,00
663	LSI SOFTWARE	43 075,00
664	LTCA ZARZYCKI NIEBUDEK KUBICZ	2 900,00
665	LUBAWA	237 680,00
666	LUBELSKI WĘGIEL BOGDANKA	1 822 110,00
667	LUBELSKIE ZAKŁADY PRZEMYSŁU SKÓRZANEGO PROTEKTOR	90 759,00
668	LUFTHANSA CARGO S.A. ODDZIAŁ W POLSCE	1636,6*
669	LUG SPÓŁKA AKCYJNA	1 900,00
670	LUMILEDS POLAND S.A.	989,2*
671	LUXOFT POLAND SP. Z O.O.	1472,8*
672	ŁÓDZKA SPÓŁKA INFRASTRUKTURALNA SP. Z O.O.	693,4*
673	M.W. TRADE	4 030,00
674	MAGNA AUTOMOTIVE (POLAND) SP. Z O.O.	1052,2*
675	MAGNA FORMPOL SP. Z O.O.	1346*
676	MAGTRANS	132 702,00
677	MAKARONY POLSKIE	187 175,00
678	MAKITA SP. Z O.O.	922*
679	MAKRO CASH AND CARRY POLSKA S.A.	747,1*
680	MAŁGORZATA RENTFLEJS I WSPÓLNICY	3 390,00
681	MAN BUS SP. Z O.O.	1906,6*
682	MAN TRUCKS SP. Z O.O.	2152,3*
683	MANGATA HOLDING	566 137,00
684	MANPOWERGROUP SP. Z O.O.	805,6*
685	MANULI HYDRAULICS POLSKA S. A.	768,8*
686	MAPEI POLSKA SP. Z O.O.	864,5*
687	MARS POLSKA SP. Z O.O.	4241,4*
688	MARTES SPORT SP. Z O.O.	600,8*
689	MARTINI I WSPÓLNICY	4 070,00
690	MARVIPOL DEVELOPMENT	431 385,00
691	MAXCOM	130 861,00
692	MBANK	6 932 910,00
693	MCCAIN POLAND SP. Z O.O.	623,5*
694	MDDP MICHALIK DŁUSKA DZIEDZIC I PARTNERZY	57 170,00
695	MDI ENERGIA	259 061,00
696	MEDIACAP	122 581,00
697	MEGARON	44 923,00
698	MENNICA PAŃSTWOWA	943 434,00
699	MERCATOR MEDICAL	1 838 670,00
700	MERCEDES BENZ LEASING POLSKA SP. Z O.O.	763,6*
701	METLIFE TUNŻIR S.A.	775 064,32
702	METRANS (POLONIA)	89 235,00
703	MEX POLSKA	41 899,00
704	MEXEM	195 598,00
705	MFAKTORING	23 837,00
706	MFINANSE S.A.	635,7*
707	MFO	428 485,00
708	MGI POLSKA SP. Z O.O.	952,1*
709	MGR INŻ HENRYK BURY SP. Z O.O.	714,1*
710	MICHELIN POLSKA S.A.	3688,9*
711	MICROSOFT SP. Z O.O.	1482,2*
712	MILLENNIUM SERVICE SP. Z O.O.	791,4*
713	MIRBUD	1 242 900,00
714	MK INVESTMENTS SP. Z O.O.	1276,5*
715	MKW SUCHECKI	45 857,00
716	MLEASING SP. Z O.O.	1565,2*
717	MLEKOVITA	5 622 951,00
718	MLP GROUP	190 695,00
719	MLP PRUSZKÓW I SP. Z O.O.	842,4*
720	MMP NEUPACK POLSKA SP. Z O.O.	1207,6*
721	MO-BRUK	178 456,00
722	MO-BRUK S.A.	895,2*
723	MODEL OPAKOWANIA SP. Z O.O.	838,9*
724	MODERTRANS POZNAŃ SP. Z O.O.	1187,5*
725	MOJ	32 699,00
726	MOKATE SP. Z O.O.	2285,7*
727	MONDELEZ POLSKA SP. Z O.O.	603,1*
728	MONDI SOLEC	608,4*
729	MONDI ŚWIECIE S.A.	18531,3*
730	MONNARI TRADE	209 408,00
731	MONOLITH FILMS SP. Z O.O.	729,1*
732	MORIS SP. Z O.O.	966,1*
733	MOSTOSTAL PŁOCK	96 829,00
734	MOSTOSTAL WARSZAWA	1 365 480,00
735	MOSTOSTAL ZABRZE	616 914,00
736	MOTO-PROFIL SP. Z O.O.	627,3*
737	MTU AERO ENGINES POLSKA SP. Z O.O.	8155,6*
738	MUBEA AUTOMOTIVE POLAND SP. Z O.O.	1156,8*
739	MULTIFINANCE EXPERT SP. Z O.O.	1463,2*
740	MULTIKINO S.A.	760,9*

Zmiany w „Polskim Ładzie”

Wraz z pojawieniem się w przestrzeni publicznej hasła „Polski Ład”, małe, dopiero rozpoczynające swoją przygodę z biznesem firmy zaczęły obawiać się potencjalnego wzrostu obciążeń, a także proporcjonalnego skoku podatków.



Łukasz Blichewicz
prezes zarządu, Grupa Assay

Mało optymistyczne nastroje panujące zarówno wśród startupowców, jak i wysoko wykwalifikowanych specjalistów na umowach B2 B początkowo łagodziło Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii, a na początku czerwca głos zabrał – stojący na czele resortu finansów Tadeusz Kościński. Jego deklaracje mogą się okazać wyjątkowo ciekawą propozycją dla młodych spółek – oczywiście pod warunkiem, że w ogóle wejdą w życie.

Ministerialne wsparcie zachęci Elona Muska?

W środę 2 czerwca podczas konferencji minister finansów, funduszy i polityki regionalnej Tadeusz Kościński poinformował, że oprócz przedstawionych już w „Polskim Ładzie” reform klina podatkowego oraz składowego, plan rządu przewiduje również podatkowe wsparcie ekspansji i rozwoju krajowych przedsiębiorstw. Jak zaznaczał sam Kościński, ambicją ustawodawcy jest wzmożona aktywność m.in. rodzimych startupów na rynkach międzynarodowych, co gabinet Mateusza Morawieckiego chciałby osiągnąć poprzez budowę „nowoczesnego systemu podatkowego”.

Taki układ opierałby się na minimalnej biurokracji rozliczeń oraz instrumentach motywujących przedsiębiorców do inwestowania w skali globalnej, ale również obecności administracyjnej w Polsce. Wśród zapowiedzi ministra Kościńskiego pojawił się także wątek ulg dla funduszy venture capital oraz ukłon w stronę inwestorów zagranicznych – jak zaznaczał szef resortu – takich jak założyciel SpaceX.

– Proponujemy pakiet nowych ulg. Będą ulgi wspierające wejście polskich firm na giełdę, będą też ulgi na inwestowanie przez fundusze venture capital i zwolnienie podatkowe dla alternatywnych spółek inwestycyjnych. Dzięki temu przestaniemy tracić kapitał na rzecz innych krajów, gdzie takie preferencje akurat już funkcjonują [...] W planach mamy też rozwiązania, których celem jest stworzenie jeszcze bardziej przyjaznego klimatu podatkowego dla strategicznych inwestorów, m.in. takiego pokroju jak Elon Muska. Damy takim inwestorom dodatkowe argumenty, które

przesądzą o tym, że na miejsce swoich inwestycji wybiorą właśnie Polskę – podkreślał na konferencji minister Kościński.

– Po przedstawieniu większych obciążeń podatkowo-składkowych w trakcie prezentacji „Polskiego Ładu” rząd raz po raz przedstawia pomysły na nowe ulgi i wyłączenia. Część z nich dotyczy podmiotów, które w wyniku realizacji „Polskiego Ładu” miałyby stracić. Druga część obejmuje podmioty, do których rząd kieruje specjalną ofertę. W ten sposób coraz bardziej oddalamy się od uporządkowanego i przejrzystego systemu, w ramach którego o prowadzonej działalności biznesowej decydowałyby rynkowa weryfikacja, w kierunku antysystemu, w którym przedsiębiorcy planują swoje działania pod kątem opłacalności podatkowej. Co więcej, ulgi i zwolnienia podatkowe nie rozwiązują najbardziej palących problemów, z jakimi w Polsce mierzyć się muszą nie tylko startupy, lecz także przedsiębiorstwa o ugruntowanej pozycji: przeregulowania, niejasności przepisów (w tym podatkowych), nadmiernej biurokracji i upolitycznienia sądów. Rozwiązania tych problemów nie można zastąpić „ulgą podatkową dla każdego” – komentuje Marcin Zieliński, ekonomista i ekspert z Fundacji Forum Obywatelskiego Rozwoju (FOR).



W przypadku wychodzenia na rynki zagraniczne warunkiem jest zwiększenie przychodów o 30 proc. w okresie 2 lat, a limit ulgi na ekspansję wyniósłby 1 mln zł w roku podatkowym. Z drugiej zaś strony krajowe ustawodawstwo wydaje się otwierać również na rozwiązania dedykowane wyspecjalizowanym funduszom inwestycyjnym.

Ulgą na upadłość, ekspansję i VC

Kolejnymi propozycjami ministerstwa jest uproszczenie procedur konsolidacyjnych przy okazji widma upadłości, a także ulga na ekspansję zagraniczną. Oba projekty bazowałyby na podobnym schemacie – oprócz zaliczenia w koszty wszystkich wydatków ściśle związanych np. z konsolidacją podmiotów, przedsiębiorcy mieliby możliwość odliczenia ich kolejny raz już w ramach ulgi. Tym samym za każdą złotówkę wydaną na poczet konsolidacji (w teorii) będzie można odliczyć 2 zł. Bardzo podobnie w przypadku działań ekspansyjnych – przykładowo startupowcy mogliby odliczyć koszty raz w ramach kosztów uzyskania przychodów, a drugi raz – w ramach ulgi. Takie zapowiedzi to bardzo istotny sygnał dla startupów, ponieważ obszary, które mogłyby podlegać odliczeniu, nawiązują do bardzo konkretnych wątków w ekosystemie młodych spółek, tj.: badanie rynku, nawiązywanie nowych kontaktów z potencjalnymi klientami, budżet na analizy szans polskich produktów w innych realiach niż krajowe, a także tak istotna dla innowacyjnego biznesu obecność na konferencjach oraz targach zagranicznych.

Co ważne, w przypadku wychodzenia na rynki zagraniczne warunkiem jest zwiększenie przychodów o 30 proc. w okresie 2 lat, a limit ulgi na ekspansję wyniósłby 1 mln zł w roku podatkowym. Z drugiej zaś strony krajowe ustawodawstwo wydaje się otwierać również na rozwiązania dedykowane wyspecjalizowanym funduszom inwestycyjnym. Do tej pory w Polsce nie funkcjonowały dedykowane zapisy o ulgach dla venture capital, jednak na konferencji ministerstwa padły konkretne deklaracje o odliczeniu do 50 proc. wartości inwestycji od podstawy opodatkowania dla inwestorów, którzy lokowałyby kapitał za pośrednictwem właśnie funduszy VC. Maksymalny limit ulgi wyniósłby 250 tys. zł w roku podatkowym.

Startupy na giełdę

Wśród zapowiedzi resortu pojawił się również wątek wchodzenia młodych spółek na giełdę. Dla ambitnych startupowców moment, gdy ich projekt wchodzi na parkiet, jest zwieńczeniem pewnego etapu, do którego przygotowawali się często latami. Dlatego też ze szczególną uwagą należy analizować dalsze deklaracje „pomocy” państwa w kwestii części kosztów przygotowawczych. Jak na razie mowa o odliczeniu do 50 proc. kosztów poniesionych na usługi doradcze, prawne czy finansowe, które dotyczą bezpośrednio właśnie wejścia na giełdę. Co będzie dalej? Miejmy nadzieję, że będzie można odliczyć również wydatki na konkretne działania promocyjne obejmujące krajowe startupy.

które ułatwią młodym spółkom wejście na giełdę

Zapowiadana reguła podlegałaby 50-tys. limitowi w skali roku, jednak nie jest to jedyna deklaracja nawiązująca do warunków giełdowych. Również inwestorzy indywidualni mogliby liczyć na pewne benefity z racji wsparcia finansowego młodych spółek, które w najbliższym czasie wchodziłyby na parkiet. Resort zapowiada, że 3-letni okres posiadania akcji zwalniałby sprzedającego z podatku od zysków kapitałowych, co ma zdynamizować zainteresowanie polskimi startupami.

Taki krok może być realną odpowiedzią na obecne uwarunkowania rynkowe, ponieważ mamy do czynienia nie tylko z ujemnymi już stopami zwrotu w przypadku tradycyjnych lokat bankowych, ale również topniejącym zainteresowaniem tego typu instrumentami w ogóle. Problemem jest jednak to, że zwolnienie z podatku od zysków kapitałowych będzie możliwe dopiero po 3 latach inwestycji w akcje. Nie spowoduje to rozwoju giełdy, bo atrakcyjność akcji polega m.in. na możliwości szybkiego

nimi obrotu. Na szczęście Polacy zaczynają szukać inwestycyjnych alternatyw, a racjonalną alternatywą dla ryzykownych akcji czy też względnie stabilnych, ale już archaizujących się obligacji są właśnie udziały w młodych i innowacyjnych spółkach.

– Nie widzę większego sensu zwolnienia z podatku od zysków kapitałowych, gdy inwestor kupi akcje w IPO i będzie je trzymał przez trzy lata. Po pierwsze, nie sądzę, by zwiększyło to istotnie zainteresowanie polską giełdą, której nie służy trwające

od lat zamieszanie wokół otwartych funduszy emerytalnych. Po drugie, trzyletnia karencja będzie hamowała potrzebne procesy wymiany i konsolidacji akcjonariatu w kierunku większego aktywizmu inwestorów – zaznacza Marcin Zieliński z Forum Obywatelskiego Rozwoju.

Ulgi na ekspansję lub ewentualną konsolidację, sprzyjające warunki zarówno dla krajowych, jak i zagranicznych inwestorów oraz obniżenie progu wejścia na giełdę to punkty, które faktycznie mogłyby zmienić

krajobraz polskiej sceny startupowej. Jednakże do wstępnych deklaracji resortu należy podejść z nieco mniejszym optymizmem niż przed rokiem do zapowiadanego estońskiego CIT-u, ponieważ propozycje m.in. ministra Kościńskiego to projekty pisane z pewnością nie palcem i nie na wodzie, ale w ramach bardzo wątpliwej wiarygodności projektu „Polskiego Ładu”. Ciągłe mamy więcej pytań, aniżeli odpowiedzi, tak więc na razie lepiej trzymać wodze startupowej wyobraźni.

REKLAMA

Nowy system myta: Węgry

JUŻ
WKRÓTCE



www.uta.pl

WYRÓŻNIENIA

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA KORPORACJI



BANK



Kredyt EkoOszczędny

Przedmiotem kredytowania może być finansowanie realizowanego przez klienta przedsięwzięcia o charakterze proekologicznym, którego celem jest na przykład: uzyskanie oszczędności z tytułu zmniejszenia zużycia energii, zmniejszenie opłat za gospodarstwo korzystanie ze środowiska, zmniejszenie kosztów produkcji ponoszonych w związku ze

Czym się wyróżnia ten produkt?

Każdorazowo warunki kredytowania dostosowane są do indywidualnych możliwości

składowaniem i zagospodarowaniem odpadów, oczyszczaniem ścieków, uzdatnianiem wody, uzyskanie innych efektów ekologicznych przynoszących oszczędności, wykonanie instalacji mającej na celu wytwarzanie energii na własne potrzeby, lub uzyskanie oszczędności z tytułu zmiany źródła energii lub zmiany sposobu zaopatrzenia w energię. Kredyt „EkoOsz-

kładany” umożliwia sfinansowanie do 100 proc. wartości inwestycji netto. Okres spłaty kredytu może wynosić nawet 15 lat i jest dostosowany do oszczędności, jakie przedsiębiorca uzyska w związku z przeprowadzoną inwestycją. Spłata kredytu może być dokonywana z oszczędności, co nie wpływa na dodatkowe obciążenie finansowe klienta.

czędny” umożliwia sfinansowanie do 100 proc. wartości inwestycji netto. Okres spłaty kredytu może wynosić nawet 15 lat i jest dostosowany do oszczędności, jakie przedsiębiorca uzyska w związku z przeprowadzoną inwestycją. Spłata kredytu może być dokonywana z oszczędności, co nie wpływa na dodatkowe obciążenie finansowe klienta.

tuacji finansowej przedsiębiorstwa i również ustalane są indywidualnie.

Platforma Antyfraudowa BIK



Platforma Antyfraudowa BIK (PAF) to narzędzie do przeciwdziałania wyłudzeniom kredytowym. Funkcjonuje w sektorze finansowym, jest powiązane z największą w Polsce bazą danych. Zabezpiecza systemowo procesy kredytowe uczestniczących instytucji oraz ich klientów, wykrywa fraudy z tytułu transakcji oszukańczych i nieautoryzowanych, wyszukuje ryzykowne po-

Czym się wyróżnia ten produkt?

Platforma Antyfraudowa BIK (PAF) to unikalne rozwiązanie systemowe o charakterze prewencyjnym, którego skuteczność prze-

wiązania, generuje raporty i wysyła ostrzeżenia w czasie rzeczywistym. Systemem Platformy Antyfraudowej objętych jest 13 instytucji, w tym banki z pierwszej dziesiątki w Polsce. Platforma Antyfraudowa BIK potwierdziła swoją skuteczność – od momentu jej uruchomienia (2017 r.) do chwili obecnej sektor finansowy uniknął dzięki niej strat o wartości ponad 330 mln zł.

ciwdziałania wyłudzeniom rośnie dzięki współdzieleniu informacji o nadużyciach pomiędzy wszystkimi uczestnikami wspólnego

Cały mechanizm działania Platformy bazuje na nowoczesnych technologiach (system „Hunter” partnerskiej firmy Experian), na licznych regułach i danych, zaawansowanej analizie oraz wiedzy i doświadczeniu ekspertów BIK. Korzyści wynikające z uczestnictwa w systemie PAF to podniesienie poziomu bezpieczeństwa instytucji oraz jej klientów.

systemu. Wartością PAF jest współpraca – to klucz do sukcesu w walce o ograniczenie strat zarówno po stronie klienta, jak i banku.

Telemedycyna to nasza specjalność



Mariola **Pilas-Kołodziej**

dyrektor ds. sprzedaży abonamentów
w Centrum Medycznym ENEL-MED

Kryzys epidemiologiczny wyraźnie pokazał jak istotna jest kwestia komunikacji i dostępność usług online czyli obszary na które w enel-med stawialiśmy i rozwijaliśmy już od kilku lat.

W czasach, w których podstawowym kanałem świadczenia usług stała się porada telefoniczna i e-wizyta, kluczowe okazało się doświadczenie enel-med w tym obszarze. E-wizyty pozwoliły nam zachować ciągłość leczenia, a dzięki wcześniejszym przygotowaniom technologicznym, były przeprowadzane w sposób bardzo profesjonalny. Zanim wybuchła pandemia, odsetek wizyt realizowanych w trybie e-wizyt wynosił 2-3 proc. W szczytowym momencie pandemii w 2020 r. w placówkach enel-med 70 proc. wizyt odbywało się zdalnie. Polacy, którzy wcześniej nie mogli się przekonać do telekonsultacji, w pandemii nagle przestali się ich bać. W odbiorze wielu z pacjentów teleporada nadal nie jest w stanie w 100 proc. zastąpić klasycznej konsultacji w oddziale, ale w okresie ograniczonego dostępu do bezpośredniego kontaktu z personelem

medycznym umożliwiła przeprowadzenie konsultacji z lekarzami wielu specjalności, możliwość otrzymania e-recept, e-skierowań czy zwolnień lekarskich.

Bieżące monitorowanie potrzeb naszych klientów i pacjentów skłania firmę do rozwoju pozostałych narzędzi obsługi pacjenta. I w konsekwencji przenoszenia jej do aplikacji mobilnej, za której pośrednictwem pacjent potwierdza wizyty bez oczekiwania w recepcji, odbiera wyniki badań, otrzymuje powiadomienia na telefon o wolnych terminach wizyt do specjalistów, których potrzebuje. Doceniają to ciągle zabiegani menedżerowie oraz pozostali pracownicy, którym poprzez proste kliknięcie umożliwiamy dostęp do opieki medycznej 24/7. Czas kryzysu jeszcze mocniej uświadomił nam potrzebę troski o siebie, budowania odporności i bieżącej kontroli stanu zdrowia. Wychodząc naprzeciw potrzebom klientów, trzy lata temu wprowadziliśmy **nowatorskie rozwiązanie Medispot, mobilny gabinet**. To narzędzie pozwalające na realizację wizyty u dedykowanego lekarza internisty bez wychodzenia z pracy. Wizyta odbywa się w komfortowych warunkach, w wyciszonej kabinie, którą można umie-

ścić w dowolnym miejscu w firmie. W trakcie konsultacji przeprowadzonej w Medispocie pacjent może uzyskać poradę, e-skierowanie na diagnostykę, e-zwolnienie czy e-receptę. Na tym rozwiązaniu zyskują pracownicy, którzy nie muszą dojeżdżać do oddziałów oraz pracodawcy, ograniczając absencję wśród swojego zespołu.

Telemedycyna otworzyła świat usług medycznych, a pandemia przyspieszyła wykorzystanie wdrożonych rozwiązań telemedycznych i cyfryzację ochrony zdrowia w Polsce.

Dzięki projektom, które wdrażaliśmy w enel-med od lat, zaraz po ogłoszeniu stanu zagrożenia epidemiologicznego mogliśmy z dnia na dzień dostosować nasz system obsługi pacjenta do aktualnych wymagań i zamienić usługi stacjonarne na telefoniczne oraz online. To były wyzwania, z którymi musieliśmy się zmierzyć. Dostosować się do nowych warunków, nie obniżając poziomu obsługi Pacjentów. Docenili to nasi klienci i pacjenci, czego potwierdzeniem jest uzyskany prestiżowy tytuł Gwiazdy Jakości Obsługi klienta 2021.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

INWESTYCJE



KREDYT Z GWARANCJĄ BIZNESMAX

Kredyt z gwarancją Biznesmax przeznaczony jest na finansowanie inwestycji przyjaznych środowisku naturalnemu. Produkt daje unikalną możliwość finansowania projektów inwestycyjnych dla MŚP o charakterze innowacji proekologicznej, bez konieczności ustanawiania kosztowych zabezpieczeń. 80 proc. kapitału kredytu w złotówkach bezpłatnie

gwarantuje BGK przez cały okres kredytowania. Produkt w ścieżce ekologicznej jest dostępny dla każdego klienta, który w ciągu ostatnich 5 lat zrealizował inwestycję proekologiczną lub zamierza przeprowadzić przedsięwzięcie, dzięki któremu osiągnie mierzalny efekt ekologiczny np. w ramach OZE, elektromobilności, termomodernizacji, gospo-

darce obiegu zamkniętego. Produkt dostępny jest również dla projektów i firm innowacyjnych. Elastyczna forma finansowania oferuje wsparcie zarówno w zakresie kredytów inwestycyjnych, jak i na finansowanie bieżącej działalności. W ramach produktu dostępne są również dopłaty do odsetek, co znacznie obniża koszt finansowania.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Kredyt z gwarancją Biznesmax daje unikalną możliwość finansowania projektów inwestycyjnych dla MŚP o charakterze innowacji proekologicznej, bez konieczności ustanawiania kosztowych zabezpieczeń.

KARTA PALIWOWA



CIRCLE K EASY CARD

Karta paliwowa Circle K Easy Card daje dostęp do rabatów na paliwo, wyjazd na myjnię oraz zakupy w sklepie, także w ramach programu Circle K EXTRA. Dzięki niej klienci flotowi zyskują szereg korzyści, takich jak dostęp do faktur online, a raz w miesiącu wystawiana jest faktura zbiorcza. Kartę można doładować na ponad 250 stacjach, bezpo-

średnio przed dokonaniem zakupu lub przelewem na konto – Circle K nie wymaga minimalnej wartości wpłaty. Klienci mają także możliwość przypisania karty do numeru rejestracyjnego, co ułatwia rozliczenie VAT. Możliwość ustawienia dowolnych limitów kwotowych (dziennych, tygodniowych lub miesięcznych) i wprowadzenie ograni-

czeń produktowych zapewniają bezpieczeństwo i pomagają lepiej kontrolować wydatki. Karta dostępna jest zarówno dla większych firm transportowych, jak i dla osób, dla których transport jest podstawą pracy – kurierów czy taksówkarzy. Kartę można otrzymać bez dodatkowych kosztów, zbędnych formalności i deklarowania stałych ilości zakupów.

Czym się wyróżnia ten produkt?

To idealne rozwiązanie dla wszystkich, którzy cenią sobie proste narzędzia, bez zbędnych wymagań.



UTA ONE ®

UTA One® – najbardziej kompleksowe na rynku rozwiązanie do uiszczania myta dla pojazdów o dmc >3,5 t w 13 systemach w 12 europejskich krajach objętych EETS. Zapewnia wygodne regulowanie opłat drogowych w Niemczech, Austrii, Belgii (dodatkowo tunel Liefkenshoek), we Francji, Hiszpanii i Portugalii, we Włoszech oraz w Polsce

(A4). Działa także w Szwajcarii i Skandynawii: drogi płatne w Norwegii (plus mosty i promy), mosty w Szwecji i Danii. W wybranych krajach można rejestrować opłaty za parkingi. W planach kolejne kraje i systemy autostradowe – już w krótkie Węgry. Rozszerzenie zakresu działania urządzenia, zmiany systemów myta i numeru rejestracyjnego od-

bywają się poprzez zdalną aktualizację, łatwo inicjowaną przez użytkownika w dowolnym czasie. Wszystkie transakcje ujęte są w jednej fakturze a on-lineowe raporty z poszczególnych przejazdów ułatwiają rozliczenia i analizę kosztów. UTA One® move – dedykowane dla pojazdów o dmc do 3,5 t rejestruje myto we Francji, Hiszpanii, Portugalii i we Włoszech.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Najszerszy zakres działania wśród urządzeń EETS, nowoczesna technologia idaca w parze z wygodą użytkownika i zarządzania kosztami

OUTSOURCING



WŁASNY MAGAZYN W BŁONIU, K. WARSZAWY

Otwarcie własnego magazynu w kwietniu 2020 r. pozwala na świadczenie usług bez podwykonawców. Inwestycja w powierzchnię magazynową to kluczowe narzędzie w zarządzaniu modelem 4PL.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Świadczenie usług cross-docking, przechowywanie towarów, kompletowanie ładunków drobnicowych, miejsce uznane do odpraw celnych.

FAKTORING



OPTIMA

OPTIMA to oferta faktoringu z regresem, wyróżniającego się na polskim rynku. Wstępną decyzję klient otrzymuje już w ciągu 24h i to na podstawie tylko dwóch podstawowych dokumentów (wyciągi bankowe i pliki JPK). Co

ważne, AFORTI jako jeden z nielicznych na rynku faktorów nie obciąża żadnymi opłatami za rezygnację z usługi, co daje klientom pełną swobodę. AFORTI oferuje finansowanie faktur o wartości do 300 tysięcy PLN. Maksy-

malny termin płatności finansowanej faktury wynosi 90 dni. Ważnym atutem jest możliwość negocjowania ceny. Oferta kierowana jest do przedsiębiorstw działających od minimum 6 miesięcy.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Decyzja już w 24h, brak opłat za zerwanie umowy, a przede wszystkim możliwość negocjowania ceny.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

TRANSPORT

WYNAJEM DŁUGOKOMFORTOWY TRUCK CARE



TRUCK CARE to kompleksowe, bezpieczne i nowoczesne usługi wynajmu pojazdów użytkowych, stworzone z myślą o biznesie transportowym. Oferta wynajmu długo-, średnio- i krótkoterminowego jest odpowiedzią na nagłe zapotrzebowanie również w firmach z rozbudowaną flotą pojazdów. Flota TRUCK CARE

to już ponad 3700 pojazdów – ciężarowych, dostawczych, naczep oraz pojazdów specjalistycznych. Każdy z nich dostępny jest w pełnym kontrakcie obejmującym nie tylko wynajem, ale również finansowanie, ubezpieczenie, podatki, serwis, ogumienie oraz pakiety dodatkowe. Wynajem długokomfortowy TRUCK CARE łą-

twia pracę przedsiębiorcom, optymalizując wszelkie koszty utrzymania floty. Dzięki rozbudowanej sieci serwisowo-sprzedawczej na terenie całego kraju, przejrzystym warunkom finansowania oraz kompleksowej obsłudze, TRUCK CARE zapewnia przedsiębiorcom pełną mobilność w realizacji usług transportowych.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Zróżnicowaną flotą pojazdów oraz rozbudowaną siecią serwisową. TRUCK CARE posiada 20 serwisów na terenie całego kraju, dzięki czemu zapewnia przedsiębiorcom pełną mobilność w realizacji usług transportowych.

MYKN



myKN to platforma cyfrowa do zarządzania logistyką lotniczą, morską i drogową. Pozwala na otrzymywanie natychmiastowych wycen z możliwością rezerwacji, analizowanie transportu i generowanie spersonalizowanych raportów. Ważną funkcjonalnością jest monitorowanie przesyłek w czasie rzeczywistym oraz otrzymywanie bie-

żących powiadomień o kamieniach milowych i zakłóceniach dostawy. Jest to również miejsce, w którym można bezpiecznie przechowywać wszystkie dokumenty związane z wysyłką oraz łatwo przesyłać je osobom zainteresowanym. myKN oferuje także korzyści strategiczne, m.in. analizowanie ponoszonych kosztów, identyfika-

cję wąskich gardeł, a przede wszystkim digitalizację łańcucha dostaw i optymalizację logistyki. myKN zaprojektowane jest z myślą o logistykach, którzy chcą zwiększyć wydajność swojej pracy i mieć dostęp do danych, a tym samym zaawansowanej analityki biznesowej z każdego urządzenia, miejsca i o każdej porze dnia.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Szybki, łatwy i niezawodny sposób zarządzania logistyką

INFORMACJA GOSPODARCZA

SKYMINDER



Dzięki międzynarodowym bazom danych CRIF efektywnie wspiera biznes w osiągnięciu lepszych wyników, poprzez dostęp do najlepszej platformy wymiany informacji na temat oceny ryzyka na rynku międzynarodowym. SkyMinder jest nowoczesnym rozwiązaniem z zakresu informacji o przedsiębiorstwach dostępnym on-line. Dzięki

temu możliwy jest szybki dostęp do lokalnych dostawców informacji biznesowych i finansowych, o każdym wybranym podmiocie z ponad 230 krajów na całym świecie. Z pomocą usługi SkyMinder mogą Państwo szybko i prosto kupić lub zamówić niezbędne informacje gospodarcze. Każdy raport, niezależnie z jakiego kraju, posiada

jednakowy układ graficzny. Dzięki aktualnym danym z poszczególnych spółek CRIF i dzięki wieloletniej współpracy z lokalnymi dostawcami danych SkyMinder zapewnia wysokiej jakości raporty, także z tych krajów, gdzie pozyskanie informacji jest utrudnione: z Azji, Bliskiego Wschodu, Afryki i Ameryki Południowej.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Kompleksowość informacji finansowych o kontrahentach z całego świata w jednym miejscu. Elastyczność narzędzia udostępniającego raporty

USŁUGI DLA E-COMMERCE

KOMPLEKSOWE WSPARCIE PRZEDSIĘBIORCÓW W ZAKRESIE ROZWIĄZAŃ LOGISTYCZNYCH DLA BRANŻY E-COMMERCE



DHL Parcel Polska to prekursor innowacyjnych rozwiązań e-commerce, dedykowanych klientom w Polsce i w Europie. Niekwestionowany ekspert w swoim obszarze. Globalny partner logistyczny doceniany przez odbiorców, kontrahentów i ekspertów branży. DHL Parcel, korzystając z ponad 50 lat doświadczenia grupy DP DHL, inspiruje rynek, wyznaczając trendy i projektując rozwiązania w pełni dostosowane do dynamicz-

nie zmieniających się potrzeb. Infrastruktura firmy to nowoczesne, krajowe centra sortowania i terminale. DHL Parcel posiada szeroką sieć liczącą już ponad 11 000 punktów obsługi paczek, w których szybko i wygodnie można nadać lub odebrać przesyłkę. Sieć tworzą między innymi sklepy Inmedio, 1-minute, Relay, Żabka, Freshmarket, Kaufland, czy sieć stacji benzynowych Shell. Kierownicy i pracownicy DHL Parcel mają

świadomość odpowiedzialności społecznej związanej z działaniem na rzecz ochrony środowiska, pomocą potrzebującym i edukacją. Potwierdzają to liczne inicjatywy z zakresu CSR, a także nagrody i wyróżnienia, jakimi firma jest honorowana. Spółka aktywnie działa także w obszarze elektromobilności, dążąc do osiągnięcia zerowej emisji CO₂ m.in. poprzez inwestycję w eko-flotę kurierską oraz OZE.

Czym się wyróżnia oferta?

Wyróżniki oferty DHL Parcel to najwyższa jakość usług i obsługi, szybki czas realizacji dostawy, profesjonalny system narzędzi do śledzenia przesyłek oraz komunikacji z odbiorcą, możliwość nadania lub odebrania paczki w jednym z ponad 11 tys. punktów POP (przyp. red. Punkty Obsługi Paczek), a także elastyczność i dostosowanie do indywidualnych potrzeb klienta.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

UBEZPIECZENIE



GRUPOWE UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE

Grupowe ubezpieczenie na życie w Unum z pewnością zalicza się do grona najlepszych produktów ubezpieczeniowych dla średnich i dużych przedsiębiorstw. Jest to elastyczny produkt o bardzo szerokim zakresie ochrony. Zapewnia kompleksową ochronę dla pracowników oraz członków rodzin w formie wsparcia finansowego w przypadku nieprzewidywanych zdarzeń losowych np.: choroby,

Czym się wyróżnia ten produkt?

- Elastyczność tworzenia oferty – zawsze słuchamy, czego oczekuje klient i zawsze staramy się dopasować do tych oczekiwań.
- Krótka lista wyłączeń w OWU – dobrze napisane, przyjazne Ogólne Warunki Ubezpieczenia, dające realną, szeroką

ochronę w trudnych momentach życia śmierci, niefortunnego wypadku, leczenia operacyjnego czy pobytu w szpitalu. Przy jednoczesnym dotarciu do pracowników różnych branż, często przy rozproszonej strukturze, czy braku możliwości bezpośredniego dotarcia do grupy (praca zdalna w dobie pandemii, zamknięcie części biur, czy ograniczenie dostępności zakładów produkcyjnych). Każdy program jest „szyty

na miarę” – zakres ubezpieczenia jest konstruowany indywidualnie dla każdego pracodawcy, dostosowany do potrzeb danego klienta. Dodatkowo każdy z pracowników może dostosować program do swoich indywidualnych potrzeb, wybierając różne opcje, dodatkowe pakiety (np. pakiet onkologiczny, pakiet ochronny dla swoich dzieci, pakiet NNW).

rozwiązanie to mniej pracy ręcznej dla działów HR i koordynatorów po stronie klienta.

- Indywidualny opiekun polisy – który jest zawsze dostępny na etapie uruchomienia programu oraz w trakcie trwania umowy.



SAFRON

Pełna opieka medyczna a terenie całego świata. Wysoka suma ubezpieczenia do 2 mln € w roku. Opieka ambulatoryjna oraz szpitalna. Pierwsza pomoc. Druga opinia medyczna.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Wolność wyboru placówek medycznych. Płatność kartami MediSky.

OPIEKA MEDYCZNA



„ZDROWA FIRMA”

Oferta Medcover „Zdrowa Firma” to rozwiązania dla firm z każdego obszaru zdrowia: fizycznego, psychicznego, aż po społeczne. Wspierają one firmy w realizacji celów biznesowych, podnoszą odporność i zaangażowanie pracowników, minimalizują koszty związane z absencjami chorobowymi. Oferta obejmuje

Czym się wyróżnia ten produkt?

7 programów opieki medycznej do wyboru, zapewniając kompleksowość: od medycyny pracy, profilaktyki, opieki podstawowej, poprzez konsultacje specjalistyczne i (także w formie teleporad), diagnostykę, stomatologię i rehabilitację, aż po opiekę szpitalną. Nieocenione w budowaniu Zdrowej Firmy są

także pakiety sportowe Medcover Sport z dostępem do ponad 4500 obiektów sportowych, zdrowa dieta, a także dostęp do platformy benefitowej Medcover Benefits. Medcover oferuje ponadto działania profilaktyczne, wspierające zdrowie fizyczne i psychiczne oraz bezpieczeństwo pracowników.

ABONAMENTY MEDYCZNE DLA FIRM – ENEL-CARE



Enel-med działa na rynku medycznym ponad 28 lat. Jesteśmy partnerem medycznym dla ponad 5000 klientów korporacyjnych. Nasz program medyczny wychodzi naprzeciw oczekiwaniom klientów biznesowych – dopasowujemy go indywidualnie, by spełniał realne potrzeby firmy i pracowników. Abonament medyczny w enel-med to dostęp do placówek medycznych w całej Polsce, możliwość wyboru dogodnego sposobu

Czym się wyróżnia ten produkt?

Oferujemy pełną obsługę medyczną od konsultacji, przez diagnostykę, stomatologię, hospitalizację, operację, aż po rehabilitację – czyli przez cały zamknięty cykl leczenia.

realizacji usług (wizyta w oddziale, e-wizyta, czy teleporada), w tym nielimitowane konsultacje lekarskie i badania; brak skierowań do lekarzy specjalistów, także specjalistów dziecięcych; honorowanie skierowań na badania od wszystkich lekarzy; elastyczne kształtowanie zakresu usług w ofercie, możliwość rozszerzenia ochrony dla pracowników o badania medycyny pracy. Oprócz pakietów medycznych o różnym zakresie usług,

oferujemy możliwość przeprowadzenia szeregu akcji profilaktycznych, szkoleń w formie online, programów szczepień. Enel-med stawia na rozwój telemedycyny, digitalizację usług medycznych udostępniając holistyczną opiekę w aplikacji mobilnej – za której pośrednictwem pacjent potwierdza wizyty bez oczekiwania w recepcji, odbiera wyniki badań, e-skierowania na diagnostykę czy e-recepty.

INNOWACJE



EVOTING-BOARD

eVoting-board umożliwia przeprowadzenie zdalnych głosowań na posiedzeniach rad nadzorczych i zarządów. Aplikacja umożliwia także oddawanie głosów poza posiedzeniami. Usługa ta składa się z dwóch komponentów: aplikacji „Organy Statutowe – Głosowania”, dostępnej dla spółki, która organizuje posiedzenia swoich organów: rad nadzorczych

Czym się wyróżnia ten produkt?

Gwarancja jakości i bezpieczeństwa aplikacji sygnowanych marką KDPW.

i zarządów, oraz aplikacji „eVoting-board”, dedykowanej członkom tych organów, którzy za jej pomocą mogą oddawać głosy nad chwałami procedowanymi podczas posiedzeń danego organu. Pierwszy z komponentów dostępny jest portalu usług KDPW, do którego dostęp mają emitenci rejestrujący akcje w Krajowym Depozycie. Drugi – prze-

znaczony dla głosujących – dostępny jest na stronie <https://glosowania-organy-statutowe.kdpw.pl>. System pozwala członkom organów statutowych wziąć udział zarówno w głosowaniu jawnym, jak i tajnym, z dowolnego miejsca z dostępem do Internetu. Ponadto zapewnia utrwalenie wyników głosowania oraz bezpieczeństwo głosowania.

1000 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE

IT DLA BIZNESU

PROJEKTORY DLA BIZNESU / TECHNOLOGIA 3LCD



Projektory dla biznesu od Epson, oparte na autorskiej, opracowanej w laboratoriach firmy, technologii 3LCD, są doskonałym narzędziem wizualizacji, przekazywania wiedzy oraz pracy zespołowej. Wyświetlając obraz z różnym natężeniem światła białego i kolorowego, poza maksymalnym realizmem barw, pozwalają uzyskać jasność nawet trzykrotnie większą w stosunku do konkurencyjnych technologii, co w praktyce przekłada się na

komfort korzystania z projekcji także w dzień. Laserowe źródło światła użyte w modelach takich jak EB-L610U czy EB-1480Fi/1485Fi zapewnia żywotność do 20 tys. h, a skalowalny obraz jakości Full HD, o przekątnej od 30 do 300", pozwala dostosować narzędzie do audytorium i zapewnia czytelność oraz zaangażowanie wszystkich uczestników spotkania. Projektory interaktywne przemieniają ekran w olbrzymi panel dotykowy, na któ-

rym intuicyjnie można nanosić uwagi i oznaczenia wprost na wyświetlanych treściach. Zaawansowane opcje komunikacji tradycyjnej i bezprzewodowej umożliwiają każdemu uczestnikowi spotkania błyskawiczne prezentacje zarówno z komputera, jak i z tabletu czy smartfonu. Warto wspomnieć, że od ciągu ośmiu lat firma Epson jest liderem rynku projektorów profesjonalnych w regionie EMEA.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Wysoka jasność, realizm obrazu przy jego wielkości, pozwalają na efektywną pracę i edukację.

OPROGRAMOWANIE

ZAREZERWUJ.PL



Zarezerwuj.pl to wszechstronny system rezerwacji online. Umożliwia rezerwacje sal konferencyjnych, biur, aut służbowych i innych zasobów przedsiębiorstwa. Obsługuje przy-

mowanie rezerwacji na miejscu oraz zdalnie na urządzeniach mobilnych. Organizuje spotkania na żywo i online (MS Teams, YouTube) oraz przyjmowanie zapisów na szkolenia i we-

binaria. Wysyła powiadomienia i przypomnienia SMS i e-mail. Generuje raporty i rankingi, tworzy i zarządza grafikami. Najlepszy produkt dla biznesu według Gazety Finansowej.

Czym się wyróżnia ten produkt?

System intuicyjny w obsłudze, prosty w konfiguracji, o bardzo wszechstronnym zastosowaniu.

Innowacje i japońska precyzja – recepta Epson na sukces firm i korporacji

Pozycję lidera rozwiązań druku i projekcji firma Epson zawdzięcza rozwojowi innowacji kierowanych do różnych grup odbiorców – od najszybszych na świecie drukarek biurowych dla firm, projektory instalacyjne, poprzez rozwiązania dla domu i biznesu, aż po wielkonakładowe maszyny przemysłowe. Sprawdźmy, co japoński producent ma do zaoferowania dla dużych firm i korporacji.

Robert **Reszkowski**

Business Sales Manager, EPSON

Technologia w służbie człowieka i planety

Nie możemy ignorować faktu, że stoimy w obliczu globalnego kryzysu klimatycznego. Jeśli nic się nie zmieni, już wkrótce będziemy świadkami drastycznych zmian w ekosystemach naszej planety. Jedną z rzeczy, na którą mamy wpływ, jest ilość zużywanej energii. Choć drukarki laserowe i atramentowe mogą z zewnątrz wyglądać tak samo, w rzeczywistości bardzo się różnią. Drukarki laserowe korzystają z większej ilości materiałów eksploatacyjnych i w większości wypadków wymagają okresowej wymiany części, które się zużywają.

Niewymagająca użycia ciepła, autorska technologia Heat Free firmy Epson, stosowana w drukarkach atramentowych, zużywa nawet do 83 proc. mniej energii. Ta technologia pomija etap nagrzewania podczas włączania czy wybudzania ze stanu uśpienia, druk atramentowy nie wymaga też utrwalania, dlatego jest mniej energochłonny. Drukarki atramentowe Epson potrzebują też do 96 proc. materiałów eksploatacyjnych niż drukarki laserowe, co nie pozostaje bez wpływu na środowisko.

Wybierz RIPS

Klienci z segmentu biznesowego chcą drukować szybko, wydajnie i stosunkowo tanio. Jednocześnie wybierane przez nich

urządzenia mają być niezawodne i charakteryzować się szeroką funkcjonalnością, która ogólnie podniesie efektywność biznesową firmy. Świetną propozycją Epsona będą dla nich urządzenia wielofunkcyjne wykorzystujące przełomową technologię RIPS (Replaceable Ink Pack System), dzięki której zminimalizowana jest częstotliwość konserwacji, produkcja odpadów oraz zużycie energii.

RIPS jest skrótem od Replaceable Ink Pack System. System ten wykorzystuje pigmentowe atramenty, które są dozowane z dużych pojemników DURABrite o pojemności równej 11 lub 1,5 l. Ogromne pojemniki z tuszem posiadają wydajność równą około 75 tys. stron, a bardzo pojemne podajniki na papier mają pojemność nawet 1800 arkuszy. Drukarki Epson z technologią RIPS oraz klasy Enterprise charakteryzują się także tym, że nie wymagają skomplikowanych czynności związanych z konserwacją. Dzięki połączeniu technologii Micro Piezo oraz pojemników DURABrite koszty drukowania zostały obniżone o 80 proc., a zużycie energii (i związanej z nią emisji CO2) jest niższe aż o 71 proc. w porównaniu z konkurencyjnymi drukarkami laserowymi.

Flagowy model Epson Enterprise WF-C20750D4 TW to sprzęt, który pozwala m.in. na szybkie oraz ekologiczne wykonywanie zaawansowanych zadań związanych z wydrukiem, oraz obiegiem dokumentów w firmie. Dzięki szybkości drukowania do 75 str./zapewnia imponującą niezawodność

i wysoką wydajność drukowania, zmniejszając koszty operacyjne.

Drukarki biznesowe Epson są dostępne w modelu abonamentowym. Najczęściej spotykany jest w kontekście usług do strumieniowania muzyki i filmów na rynku konsumenckim, gdzie płaci się za stałe opłaty korzystanie (słuchanie, czy oglądanie) zamiast kupowania na własność. Odpowiednio w biznesie sprzęt drukujący wypożyczany jest na określony czas, w trakcie którego klient otrzymuje pełne wsparcie w zakresie dostarczania materiałów eksploatacyjnych oraz prac serwisowych, płacąc ustaloną kwotę rozliczaną per strona. Bez względu na charakter firmy, model „Pay Per Use” niesie ze sobą szereg zalet, przede wszystkim pozwalając na wymierne oszczędności i przewidywalność wydatków.

Projekcja przyszłości

Epson obecnie intensywnie rozwija oczekiwane na rynku rozwiązania z laserowym źródłem światła. Technologia ta zapewnia wiele nowych atutów. Klientom gwarantuje m.in. bezobsługową eksploatację przez wiele lat, możliwość niezakłóconej ciągłej pracy, brak przestoju wynikających z konieczności wymiany lampy, dłuższą żywotność źródła światła czy oszczędności związane z niższym

poborem prądu. Laserowe źródło światła w projektorach Epson to nawet 20 tys. godz. żywotności, co przy 8 godz. dziennie przez 5 dni w tygodniu daje 12 lat bezproblemowej pracy.

Świetnym przykładem jest zaawansowany technologicznie, a jednocześnie prosty w obsłudze interaktywny model EB-1485Fi z krótkim rzutem. Projektor działa w rozdzielczości FullHD i może wyświetlić obraz o przekątnej 120 cali. Jasność 5 tys. lumenów gwarantuje efektywne korzystanie z projektora nawet w nasłonecznionych miejscach (salach spotkań, klasach czy witrynach sklepowych).

Projektory Epson z laserowym źródłem światła mają w standardzie obsługę Wi-Fi i Miracast, co umożliwia łatwe oraz intuicyjne bezprzewodowe przesyłanie treści z laptopów czy innych urządzeń mobilnych. Już teraz Epson wprowadza przeznaczone do sal konferencyjnych laserowe projektory o sile światła 5-7 tys. lumenów, zapewniające jeszcze lepszy obraz bez konieczności zaciemnienia pomieszczeń. Wszystkie modele projektorów biznesowych i edukacyjnych firmy Epson objęte są 5-letnią gwarancją producenta.

Sekret powodzenia? Badania i rozwój zamiast cięć

Firma istnieje od 1942 roku, pozycję lidera w świecie nowych technologii utrzymuje już od półwiecza. Nie byłoby to możliwe bez inwestycji w badania. Ta strategia sprawdza się doskonale i sprowadza się do ciągłego rozwoju i inwestycji zamiast redukcji zatrudnienia czy optymalizacji kosztów poprzez redukcję R&D. O rezultacie świadczy liczba niemal 14 patentów, które wychodzą z laboratoriów firmy... każdego dnia, co daje ponad 5 tys. innowacji rocznie!

