

Linde

LindePartner

ZAAWANSOWANE TECHNOLOGIE I EKONOMICZNE ROZWIĄZANIA W BRANŻY LOGISTYCZNEJ

NEWS

Linde serii 394 FL
nie tylko facelifting

Linde PARTNER

Gerresheimer

Wiodący partner dla przemysłu farmaceutycznego
i ochrony zdrowia na całym świecie

Linde PARTNER

Bruk-Bet

Małopolska produkcja z pierwszej ligi

LIFESTYLE

Dolina Karpia

Ludzie, ryby i ptaki

TEMAT NUMERU

Logistyka przyszłości

“ Do 2020 roku większość ludzi na świecie, głównie mieszkańców krajów z rynków rozwiniętych i wschodzących, będzie w stałym kontakcie online a trzy miliardy przedsiębiorców będzie prowadziło działalność biznesową wyłącznie w sieci (...) ”

Logistyka (w) przyszłości...

„Chciałbym podzielić się z Państwem bardzo ciekawym raportem przygotowanym dla firmy w której pracuję. Jest to raport grupy Deutsche Post DHL (DPDHL) pod tytułem „Dostarczamy Jutro – potrzeby klientów w 2020 roku i później”...

Witam serdecznie czytelników Linde Partnera słowami otwierającymi arcyciekawy artykuł autorstwa Pawła Gwozdeckiego z firmy DHL Supply Chain. Autor podzieli się z nami wynikami i wnioskami raportu przygotowanego dla giganta logistyki światowej – grupy Deutsche Post DHL (DPDHL) (czytaj na stronie 9).

Partnerstwo w biznesie

W bieżącym numerze przedstawimy Państwu dwóch Partnerów biznesowych naszej organizacji. Firmę z południa naszego kraju w 100% z polskim kapitałem oraz światowego lidera w dziedzinie opakowań dla przemysłu farmaceutycznego.

Gerreshaimer

Spółka Gerresheimer Plastic Packaging specjalizuje się w produkcji szerokiego spektrum opakowań plastikowych dla branży farmaceutycznej, stosowanych do produktów stałych, płynnych, okulistycznych, a także fiolek i butelek

plastikowych dla produktów higieny osobistej. Wiodące znaki handlowe Duma® i Dudek™ w produkcji opakowań do dozowania produktów stałych i produktów okulistycznych, stanowią przykłady szerokiej gamy innowacyjnych produktów. Zapraszam do zapoznania się z materiałem od strony 12.

Bruk-Bet

Kostka brukowa, beton komórkowy i panele fotowoltaiczne – wydawać by się mogło, że trudno jest znaleźć wspólny mianownik dla tak różnorodnych przedsięwzięć technologicznych. Małopolski przedsiębiorca Krzysztof Witkowski udowadnia, że jest to możliwe. Prowadzone przez niego firmy to czołówka polskich przedsiębiorstw z branży budowlanej.

Zapraszam do ciekawej lektury z naszego krajowego podwórka... – strona 22.

Lifestyle

Święta Bożego Narodzenia od zawsze kojarzą się nam, między innymi, z karpem, a jak karp to tylko z Doliny Karpia.

Dolina Karpia to obszar o wybitnych walorach przyrodniczych i kulturowych, stanowiący doskonałą destynację turystyczną. Każdy znajdzie tu coś dla siebie – jest to idealne miejsce zarówno dla miłośników przyrody, amatorów turystyki

aktywnej, jak również dla osób szukających ciszy i odpoczynku... Zapraszam w podróż od strony 18.

Dzielimy się wiedzą

W bieżącym numerze dr Mikołaj Pindelski ze Szkoły Głównej Handlowej opowie nam o fenomenie sieci społecznościowych w kontekście sprzedaży. – To już dziś trochę nie ma znaczenia, czy się to komu podoba, czy nie, zbliżają się czasy, gdy każdy myślący o profesjonalnej sprzedaży, a także o własnej karierze będzie się musiał „usięciować” i trwale wpisać w życie społeczności sieciowej. Nie oznacza to rezygnacji z tradycyjnych form działania, nie mniej jednak, wymaga poważnego brania pod uwagę społeczności w Internecie. – strona 31.

W imieniu redakcji, życzę Państwu Szczęśliwych i Wesołych Świąt Bożego Narodzenia oraz podejmowania tylko dobrych decyzji w nadchodzącym Nowym Roku. Życzę także miło spędzonego czasu z Linde Partnerem w ręku!

Marcin Zarzecki – Redaktor Naczelny

Synergia to konkretne korzyści biznesowe.

Linde Material Handling

Linde

Podczas podejmowania strategicznych decyzji biznesowych ważne jest zaufanie do partnera.

Linde to niepodważalna kompetencja.
Produkt. Finansowanie. Serwis. Logistyka.

www.linde-mh.pl

tel. +48 22 420 61 00

ZAMÓW NASZE BEZPŁATNE WYDAWNICTWA:

Jeśli chcesz otrzymywać bezpłatnie nasze wydawnictwa bezpośrednio do swojej skrzynki pocztowej lub na e-mail

daj nam znać: marketing@linde-mh.pl

- Biuletyn „nowaOferta” – miesięcznik z aktualną ofertą wózków używanych wyselekcjonowanych i serwisowanych przez Linde Material Handling Polska
- Magazyn „LindePartner” jest kwartalnikiem branży TSL. Przeczytasz w nim o nowoczesnych zagadnieniach związanych z logistyką, a także o nowinkach w zakresie oferty Linde oraz partnerów biznesowych

• Zapraszamy do subskrypcji naszego LindeNewslettera

Więcej informacji na stronie: www.linde-mh.pl/newsletter

BĄDŹ NA BIEŻĄCO • ZDOBĄDŹ PRZEWAGĘ • WYPRZEDŹ KONKURENCJĘ

Redaktor naczelny:
Marcin Zarzecki
marketing@linde-mh.pl

Magazyn „LINDE PARTNER”

Nasz adres:
Linde Material Handling Polska Sp. z o.o.
03-044 Warszawa
ul. Płochocińska 59
tel: + 48 22 420 61 00
fax: + 48 22 420 61 01
www.linde-mh.pl

Nakład: 10 000 egz.
Zawsze pamiętaj o środowisku naturalnym

WYDAWNICTWO BEZPŁATNE
Wszelkie prawa zastrzeżone
All rights reserved Copyright© 2008-2011
Linde Material Handling Polska Sp. z o.o.

Linde 394 FL nie tylko facelifting

Wózki widłowe H40, H45, H50
z silnikiem Diesela, LPG i CNG
o udźwigu od 4000 do 5000 kg

Bezpieczeństwo

Linde Protector Frame: Kabina operatora wraz z konstrukcją nośną tworzą razem bezpieczną strefę ochronną, zapewniając przy tym optymalne bezpieczeństwo i ochronę operatora. Wysoko zamontowane siłowniki przechyłu zapewniają niemalże bezwysiłkowe i płynne sterowanie przechylem oraz doskonałą stabilność ładunku w każdych warunkach użytkowania. To unikalne rozwiązanie pozwala także na zamontowanie węższych profili masztu, zapewniając tym samym lepszą widoczność.

Osiągi

Niskie zużycie paliwa, niewielka emisja spalin oraz imponująca wydajność to jedne z wielu zalet tego wózka. Nowoczesny silnik i technologia napędu w połączeniu z Linde Load Control pozwalają operatorowi na wykorzystanie w pełni potencjału tego wózka, uzyskując tym samym wysoką wydajność. Precyzyjna obsługa wszystkich funkcji masztu.

Komfort

Innowacyjność Linde sprawiła że, wózek ten stanowi przestronne miejsce pracy. Ergonomicznie zaprojektowana kabina zapewnia możliwie najlepszy poziom intuicyjnej komunikacji pomiędzy operatorem, a maszyną. Przestronna kabina, komfortowe siedzenie z podłokietnikiem oraz intuicyjne sterowanie sprawiają, że praca staje się łatwa i komfortowa.

Niezawodność

Wózek sprawdzający się w trudnych warunkach. Odizolowanie od siebie: masztu, ramy, osi napędowej i skrętnej ogranicza wstrząsy i wibracje. Zwarte, spawane w oparciu o współczesną robotykę podwozie jest zaprojektowane w sposób zapewniający maksymalną wytrzymałość. Tłumiące, bezobsługowe mocowania osi oraz siłowników przechyłu skracają czas przestojów i koszty eksploatacji.

Wydajność

50 lat ciągłej optymalizacji oryginalnego systemu hydraulicznego Linde owocuje skuteczną i efektywną, pod względem kosztów, pracą. Oryginalny hydrostatyczny napęd Linde nie wymaga mechanizmu różnicowego, hamulców, dźwigni zmiany biegów ani sprzęgła. System ten jest samo-hamowny. W rezultacie, czas pracy jest zoptymalizowany, wydajność zwiększa się, a koszty utrzymania pozostają niskie.

Wersja napojowa



Wersja kontenerowa



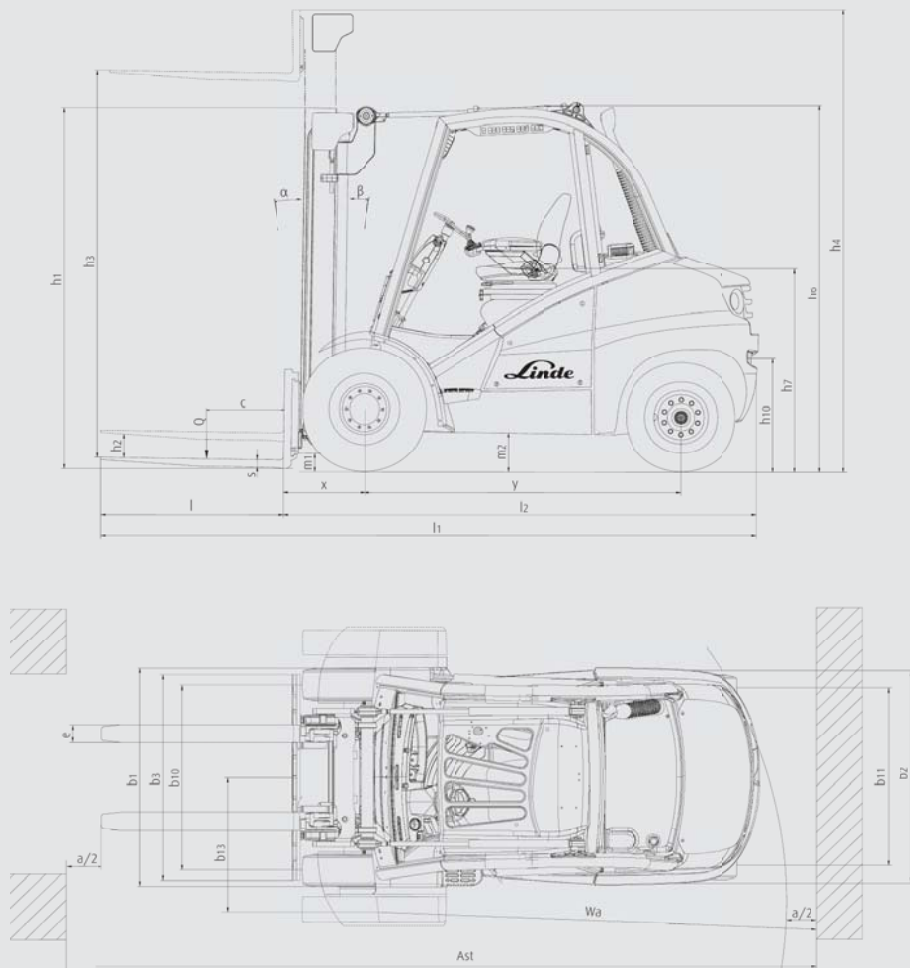
Wypośaenie

Wypośaenie standardowe

Dwupedaowy system sterowania Linde do jazdy w przód/tył i hamowania • Linde Load Control zintegrowane w podłokietniku • Hydraulicznie zawieszony komfortowej klasy fotel z szerokim zakresem regulacji • Regulowany kąt nachylenia kierownicy • Niemęczące operatora, czułe i łatwe hydrostatyczne sterowanie • Antyrefleksyjny wyświetlacz zawierający wskaźnik poziomu paliwa, godzinę, licznik motogodzin i informacje serwisowe • Kontrolki na wyświetlaczu informujące o ciśnieniu oleju silnikowego, przegrzaniu silnika, załączonym hamulcu postojowym, zapchanym filtrze, niskim poziomie paliwa a także dźwiękowy sygnał ostrzegawczy informujący o przekroczeniu dopuszczalnej temperatury oleju silnikowego i hydraulicznego • Wiele schowków na artykuły piśmiennicze, puszek, itd. • Linde Protector Frame zapewnia wysoki poziom bezpieczeństwa i stabilności • Filtr powietrza ze zintegrowanym separatorem cyklonowym • Wysoko wydajny filtr oleju hydraulicznego zapewnia maksymalną czystość oleju i wydłuża żywotność wszystkich komponentów hydraulicznych • Opony Supere-lastyczne • Wózek z napędem LPG wyposażony w dwudrożny katalizator i zbiornik z gazem zamontowany w sposób umożliwiający łatwe tankowanie • Wózek z napędem LPG wyposażony w precyzyjny ultradźwiękowy czujnik poziomu paliwa wskazujący konieczność wymiany butli • Wersja LPG z napełnianiem butli wolumetrycznej ze wskaźnikiem poziomu paliwa na wyświetlaczu • **Maszt** typu Standard o wysokości podnoszenia • $h_3=3,100/3,000\text{mm}$ (H40, H45/H50) • Maszty typu Standard, Duplex i Triplex • Wysoko zamontowane siłowniki przechyłu • Bezobsługowy maszt i mocowania siłowników przechyłu • Elektroniczna parametryzacja stopnia pochyłu • Długość widel $l=1,000\text{mm}$ • Szerokość karetki widel $b_3=1,350\text{mm}$

Wypośaenie opcjonalne

Jednopedalowy system sterowania z przełącznikiem kierunku jazdy w podłokietniku • Możliwość całkowitej zabudowy kabiny ochronnej



operatora: dach, szyba przednia i tylna oraz drzwi (dostępne także z przyciemnianymi szybami) • Wycieraczki na szyby przednią, tylną i dachową • Podwyższony standard fotela operatora (podparcie odcinka lędźwiowego, ogrzewanie, pneumatyczne zawieszenie) • Ogrzewanie kabiny z dodatkowym filtrem przeciwpyłkowym • Klimatyzacja • Radio z odtwarzaczem CD i głośnikami • Roleta dachowa, podstawka pod notatki, oświetlenie wewnętrzne, regulowana wysokość kolumny kierownicy, 12 V gniazdo • Maszty typu Standard o wysokości podnoszenia od 3,000mm do 5,400mm • Maszty typu Duplex (z pełnym wolnym skokiem) o wysokości podnoszenia od 3,030mm do 4,130mm • Maszty typu Triplex (z pełnym wolnym skokiem) o wysokości podnoszenia od 4,525mm do 6,315 mm • Zintegrowany

przesuw boczny • Zintegrowany pozycjoner widel • Krata ochronna ładunku • Jeden lub dwa dodatkowe obwody hydrauliczne dla wszystkich typów masztu • Alternatywne długości widel • Oświetlenie wózka, oświetlenie robocze • Dźwiękowy sygnał cofania, obrotowy i stroboskopowy Kogut • Lusterka • Kamera i kolorowy monitor • Przystosowanie do ruchu drogowego • Osłona dachu i siłowników przechyłu • Wbudowany filtr cząstek stałych dla silnika typu Diesel ze wskaźnikiem załadowania na wyświetlaczu • Wstępny filtr powietrza • Olejowy wstępny filtr powietrza • Separator wody z ostrzeżeniem dźwiękowym • Napełnianie z butlą wolumetryczną (LPG) o pojemności 70 l • Trójdrożny katalizator (LPG) • Wersja CNG (Gaz naturalny) • Linde Forklift Data Management (LFM) • Dowolny kolor lakieru

Korzyści

Oryginalny napęd hydrostatyczny Linde

- Brak mechanizmu różnicowego lub konwencjonalnych hamulców
- Napęd hydrostatyczny zapewnia płynnie narastającą siłę hamowania w miarę zwalniania pedału jazdy
- Bardzo dobrze sprawdzona trwałość i niezawodność w najtrudniejszych aplikacjach
- Niski koszt cykli przeglądowych zapewniający długą żywotność i wydłużony czas pracy bez przestojów



Linde Protector Frame

- Zwarte, spawane w oparciu o współczesną robotykę chassis jest zaprojektowane w sposób zapewniający maksymalną wytrzymałość
- Pokrywa silnika i boczna osłona otwierają się szeroko, zapewniając łatwy dostęp do podzespołów. Wygodna obsługa i naprawy serwisowe

Dwupedaowy system sterowania Linde

- Szybka zmiana kierunku jazdy przód/tył bez potrzeby odrywania stóp od pedałów
- Krótki skok pedału
- Praca nie obciążająca nóg i kostek
- Większa wydajność

Linde Load Control

- Mały, poręczny joystick zintegrowany w regulowanym podłokietniku
- Precyzyjne i niemalże bezwysiłkowe sterowanie wszystkimi funkcjami masztu pozwala na wydajne operowanie ładunkiem
- Obroty silnika są automatycznie synchronizowane z zapotrzebowaniem na moc funkcji hydraulicznych



Przedział operatora Linde

- Zaawansowane funkcjonalnie wnętrza kabiny pozwalające operatorowi na optymalny komfort i wydajność pracy
- Przestronne miejsce pracy z dużą ilością miejsca nad głową operatora oraz na nogi
- Doskonała widoczność ładunku oraz otoczenia dzięki wąskim profilom masztu
- Zamortyzowany maszt i oś napędowa zapobiegają wstrząsom i wibracjom podczas jazdy

Linde Truck Control

- Inteligentne elektroniczne sterowanie Linde Truck Control (LTC)
- Pozwala na łatwe dopasowanie do indywidualnych potrzeb
- Niezawodny elektroniczny sterownik dzięki zdwojeniu obwodów wszystkich monitorujących systemów
- Zamknięta obudowa aluminiowa zabezpieczająca przed wilgocią i kurzem
- Automatyczna kontrola prędkości obrotów silnika pozwala na precyzyjne dopasowanie do wymagań hydrauliki trakcji

Maszt Linde zapewniający dobrą widoczność

- Doskonała widoczność przez wąskie profile masztu
- Pełen udźwig dostępny nawet przy maksymalnej wysokości podnoszenia
- Dobre parametry udźwigu resztkowego
- Bezobsługowe gumowe mocowania masztu/osi napędowej i siłowników przechyłu
- Elektroniczna parametryzacja krańcowych położeń i stopnia pochyłu





NAPĘD PEŁEN ENERGII

Dostarczamy Państwu odpowiedni system do każdego zastosowania: wózków widłowych, systemów składowania i magazynowania, systemów automatycznego transportu, maszyn czyszczących, platform podnoszących. Wszystkie technologie: kwasowo-ołowiowe, niklowo-kadmowe, bezemisyjne oraz hybrydowe, otrzymujesz z jednego źródła. Energia staje się synergią.

Nasze produkty:

- ☐ baterie trakcyjne
- ☐ prostowniki trakcyjne
- ☐ profesjonalne akumulatory

HOPPECKE Baterie Polska Sp. z o.o.
 ul. Składowa 13
 62-023 Żerniki k. Poznania
 Tel.: +48 61 64 65 000
 Fax: +48 61 64 65 001
www.hoppecke.pl



Logistyka przyszłości

(...) decyzje o zakupach nie będą opierały się wyłącznie o markę, jakość i cenę. W przyszłości to wpływ na środowisko, jaki mają produkty i usługi, będzie odgrywać główną rolę.

– Paweł Gwozdecki –

Chciałbym podzielić się z Państwem bardzo ciekawym raportem przygotowanym dla firmy w której pracuję. Jest to raport grupy Deutsche Post DHL (DPDHL) pod tytułem „Dostarczamy Jutro – potrzeby klientów w 2020 roku i później”.

Do współpracy zaproszono ekspertów i praktyków rynku, którzy przedstawili swoje opinie w takich dziedzinach jak globalizacja, gospodarka, technologia, logistyka, środowisko i społeczeństwo.

Wyniki badania jasno wskazują, że obszary takie jak zrównoważony rozwój, odpowiedzialność społeczna i edukacja będą miały coraz większe

znaczenie dla biznesu w przyszłości. Dzięki wdrożeniu programów typu Teach First (edukacja) czy GoGreen (ekologia) już dziś przygotowujemy się do tych wyzwań – powiedział prezes Deutsche Post DHL, Frank Appel

Zmiany klimatyczne i redukcja emisji dwutlenku węgla

Zmiany klimatyczne już dziś postrzegane są jako jedno z największych wyzwań przyszłości. A w kolejnych latach decyzje o zakupach nie będą opierały się wyłącznie o markę, jakość i cenę. W przyszłości to wpływ na środowisko, jaki mają produkty i usługi, będzie odgrywać główną rolę.

Dzisiaj z etykiety umieszczonej na słoiku dżemu dowiemy się, ile ma on kalorii. Ale w 2020 roku, na tej samej etykiecie prawdopodobnie znajdziemy



informację, ile dwutlenku węgla zostało wyemitowanych podczas jego produkcji i transportu – komentuje Frank Appel. Konsumenci będą skłonni płacić więcej za produkty i usługi ekologiczne. A to może skutecznie poprawić standardy ochrony środowiska.

Firmy logistyczne wyznaczają kierunki

Mimo obecnej sytuacji gospodarczej, eksperci nie przewidują znaczących wstrząsów w ramach systemu polityczno-społecznego. Świat 2020 roku nadal będzie działał w warunkach gospodarki rynkowej. Utrzyma się tendencja do outsourcingu produkcji. Z drugiej strony firmy będą musiały współpracować ze sobą częściej i w większym stopniu niż to ma miejsce obecnie. Branża logistyczna, jako swoista awangarda zmian, będzie modelem naśladowanym przez inne sektory gospodarki. Zapobiegając wysokim kosztom energii, firmy logistyczne więcej zainwestują w tworzenie i funkcjonowanie wspólnych sieci. Appel wyjaśnia – *Jednym z naszych strategicznych celów jest zapewnienie, że logistyka przyszłości będzie przyjazna środowisku tak bardzo jak będzie to możliwe. W ofercie mamy już usługi neutralizujące emisję CO2. Jesteśmy też pierwszą firmą logistyczną, która przygotowała program ochrony klimatu z konkretnymi celami redukcji emisji CO2. Jesteśmy na dobrej drodze. Jak pokazują badania Delphi, w 2020 roku wielu naszych konkurentów będzie podążało tą drogą. A my skupimy się na poszukiwaniu nowych możliwości.*

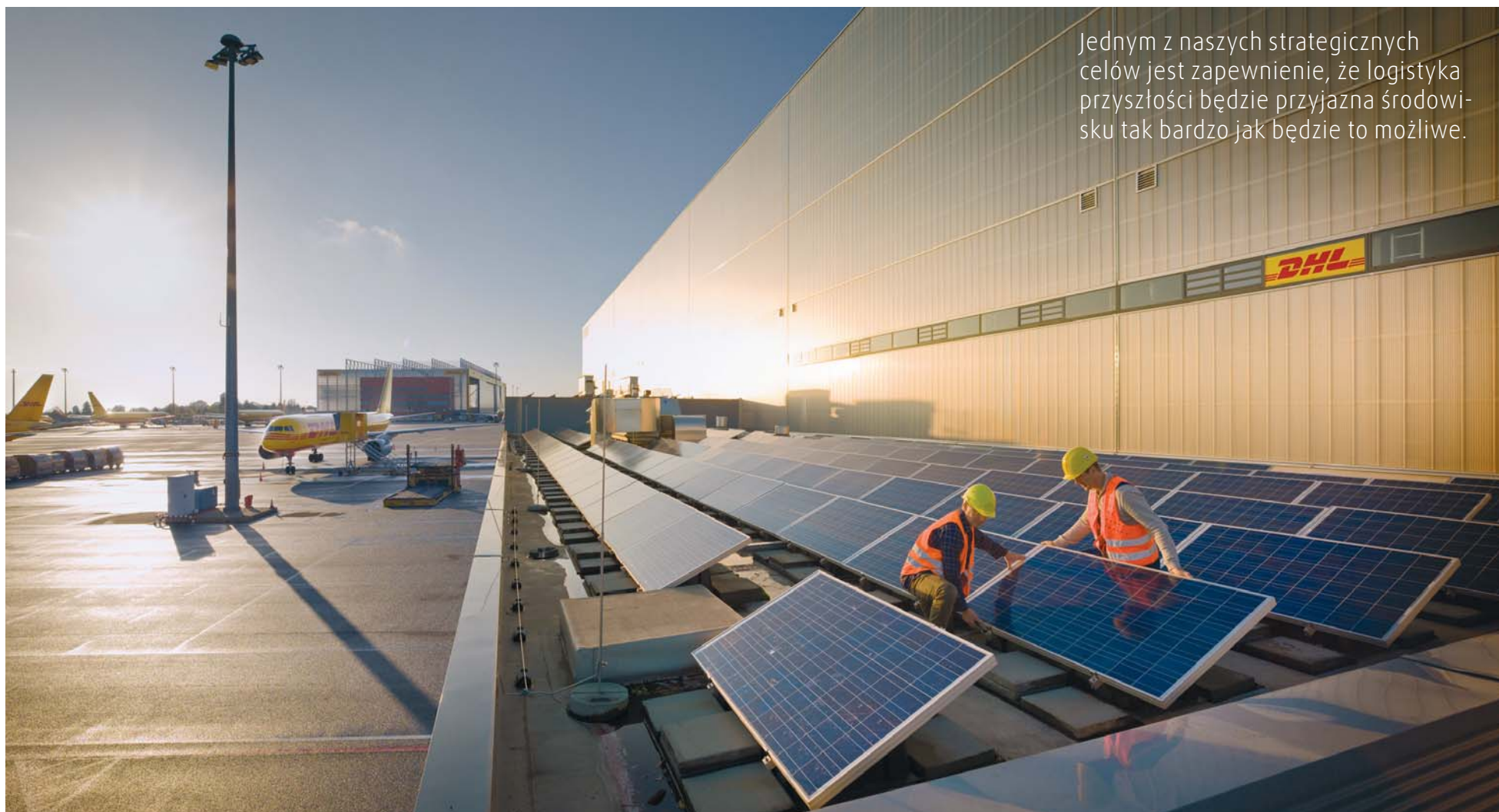
Biznes przez Internet – w dowolnym czasie i momencie

W 2020 roku istotne będą kwestie ochrony środowiska, ale nie kosztem szybkości doręczenia. Dla klientów ważna będzie natychmiastowa dostępność wszystkich produktów i usług. Od swoich dostawców będą wymagać większej przejrzystości i bardziej wyczerpujących informacji w czasie rzeczywistym. Takie podejście w znaczący sposób zwiększy rolę Internetu. Do 2020 roku większość ludzi na świecie, głównie mieszkańców krajów

z rynków rozwiniętych i wschodzących, będzie w stałym kontakcie online a trzy miliardy przedsiębiorców będzie prowadziło działalność biznesową wyłącznie w sieci WWW. Systematycznie będzie rosło tempo życia – nie tylko w biznesie, ale we wszystkich dziedzinach życia. Zwiększy się zapotrzebowanie na elastyczność i stałą dostępność.

Nasi eksperci są optymistyczni. Wierzą, że wyzwania przyszłości mogą być kontrolowane przez gospodarkę rynkową – podsumował Frank Appel.

Jeśli chodzi o przyszłość logistyki widzianą okiem praktyka do których się zaliczam moim skromnym zdaniem, najważniejszymi dziedzinami gdzie widzę duże możliwości rozwoju i poprawy są :



Jednym z naszych strategicznych celów jest zapewnienie, że logistyka przyszłości będzie przyjazna środowisku tak bardzo jak będzie to możliwe.

Z optymizmem patrzymy w przyszłość

Chociaż dziś to ataki terrorystyczne i globalne pandemie są postrzegane jako zagrożenie w przyszłości, zdaniem ekspertów te scenariusze będą powstrzymywane przez inwestycje finansowe i technologiczne. Ten sam wniosek odnosi się do wzrostu globalnej populacji. Respondenci z Azji są przekonani, że kontrola populacji będzie skutecznym narzędziem do zatrzymania wzrostu liczby ludności na świecie. Większość z nich przewiduje, że liczba ludności na świecie wyniesie od siedmiu do ośmiu miliardów. Z kolei respondenci z innych części świata są przekonani, że liczba ludności na świecie będzie nadal rosła, a wraz z nią wzrośnie zużycie zasobów.

1. technologie
2. kompetencje i rozwój Zespołu Ludzkiego
Pewnie wielu z nas zada sobie w tym momencie pytanie dlaczego te dwa obszary. Biorąc pod uwagę zmiany, jakie dokonały się w świecie na przestrzeni ostatnich 20 lat, aż trudno sobie wyobrazić jak będzie kształtować się nasza rzeczywistość po upływie kolejnych dwóch dekad. Technika idzie naprzód, a odkrycia wielkich naukowców tylko przyspieszają jej rozwój. Już dziś umiejętności niektórych modeli komputerów i telefonów komórkowych przyprawiają o zawrót głowy. Kto wie, może za kilka lat będzie można porozmawiać z domowym laptopem jak z żywym człowiekiem, a komórka

bardziej niż do dzwonienia będzie służyła do transmisji danych?

Ogromne przedsiębiorstwa i fabryki, wypełnione po brzegi skomplikowaną maszyną, już niedługo nie będą zatrudniać żadnych pracowników. Urządzenia elektryczne same doskonale poradzą sobie przy produkcji, a interwencja ludzi będzie konieczna tylko do naprawy usterek. Taka wizja przyszłości

metod automatycznej identyfikacji, które dzisiaj są uznawane za innowacyjne np. RFID i kody dwuwymiarowe. Rozwiną się również nowe sposoby optycznego rozpoznawania przedmiotów oraz zdobywające coraz większą popularność na świecie rozwiązania głosowe Vocollect, które pozwoli wkraczać także na polski rynek. Człowiek jeszcze długo będzie istotnym elementem

wiedzą, że to ludzie tworzą firmę. Zawsze będę uważał, że to człowiek jest najważniejszy.

Prawdziwy problem jest w tym, że zarządzanie ludźmi jest jednym z najtrudniejszych procesów w firmach i wymaga znacznych umiejętności, woli działania i czasu. Wielu, szczególnie młodych managerów albo lekceważy tę dziedzinę, wierząc że pieniędzmi albo/i autorytarnie zarządzanie rozwiąże problemy. Nie rozwiąże! Co więcej – pracownikom którym brakuje kwalifikacji dosypywanie pieniędzy jest nieskuteczne, natomiast wzmaga nerwowość działania.

Ludzie są motywowani przez różne czynniki i dobrze udokumentowane badania wskazują, że liczą się dla nich również inne elementy/składniki w pracy zawodowej. Jednym z podstawowych jest uznanie, własny rozwój, satysfakcja z pracy i firmy.

Ważne strategicznie jest ustalenie, na czym nam zależy – na budowaniu zespołu, który będzie wspierał, rozwijał firmę w dłuższym okresie, potrafi przebrnąć przez trudne, czasem turbulentne czasy czy opieramy się w działaniu na Legii Cudzoziemskiej – która krótkofalowo może osiągnąć zakładane cele, ale może być kupiona w każdej chwili przez konkurencję, bo dba tylko o siebie.

Dbanie o motywację pracowników i ich kwalifikacje jest niełatwym procesem, wymagającym od wyższych managerów czy tzw. managerów liniowych znacznych umiejętności i doświadczenia. A z tym jest bardzo różnie. Kluczowa jest postawa – zrozumienie, że zarządzanie ludźmi jest wiedzą, a dodatkowo wymaga też talentu i sprzyjających warunków.



Opracował:
Paweł Gwozdecki
DC Operational
Manager
DHL Supply Chain

Absolwent Podyplomowego Studium Zarządzania Logistycznego na SGH w Warszawie.

Absolwent Podyplomowych Studiów MBA w Wyższej Szkole Administracji i Zarządzania w Warszawie.

Prywatnie wielki miłośnik joggingu. Uczestniczył w największych maratonach na świecie (Rzym, Barcelona, Paryż, Pekin, New York, Rotterdam, Berlin, Londyn, Sydney, Rio de Janeiro)

może trochę przerażać, ale przy zachowaniu zdrowego rozsądku i umiaru ludzkość tylko zyska na tak daleko idących zmianach. Zmniejszy się ryzyko zgonu w czasie wypadku przy pracy, zwiększą się za to zyski i ilość wolnego czasu. Sieci logistyczne, czyli pełniące różne funkcje magazyny, połączone siecią transportu, będą stały przed coraz wyższymi wymaganiami dotyczącymi szybkości i dokładności w realizacji zleceń. Jednocześnie różnorodność towarów będzie coraz większa tak, by mogły odpowiadać indywidualnym potrzebom i gustom szerokiego grona odbiorców. Efektywność sieci logistycznych będzie podnoszona dzięki rozpowszechnieniu

nawet w zaawansowanych systemach logistycznych. Nie będą wprawdzie potrzebne jego mięśnie, gdyż pracę fizyczną mogą wykonywać maszyny, lecz umiejętność podejmowania decyzji, elastyczność i łatwość dostosowania się do nowych sytuacji. Z całą pewnością można się spodziewać szerokiego wykorzystania narzędzi zapewniających wygodną, a jednocześnie pewną komunikację między człowiekiem, a systemem komputerowym. Już teraz terminale głosowe wykorzystywane przy kompletacji wypierają tradycyjne terminale z wyświetlaczem i klawiaturą. Za kilkanaście lat wystarczy, że pomyślimy, a komputer zrozumie jaką decyzję podjęliśmy. A dlaczego tak ważny jest Zespół? Wszyscy

GERRESHEIMER

Wiodący partner
dla przemysłu
farmaceutycznego
i ochrony zdrowia
na całym świecie



Gerresheimer Bolesławiec S.A.

Zakład przemysłowy w Bolesławcu został uruchomiony 16 czerwca 1952 roku. Rozpoczęto w nim produkcję szklanych fiolek i ampułek.

W 1966 roku utworzono specjalny warsztat produkcji części zamiennych.

W 1972 roku, na bazie linii pojemników aluminiowych, powstał dział opakowań plastikowych i medycznych. W 1984 rozpoczęto produkcję tub aluminiowych.

W roku 1980 poszerzono zakres produkcji i oferty handlowej o dodatkowe produkty medyczne specjalnego zastosowania. W tym okresie spółka budowała pozycję znaczącego, krajowego dostawcy różnorodnych opakowań ze szkła, plastiku, aluminium.

W 1995 roku spółka państwowa została przekształcona w spółkę akcyjną i zmieniła nazwę na Bolesławiecka Fabryka Materiałów Medycznych „Polfa S.A.”. W 1997 roku Grupa Gerresheimer przejęła spółkę Polfa S.A.

W 2003 roku zdecydowano o podziale działalności na dwa obszary biznesowe:

- Szkło – Gerresheimer glassPackaging
- Plastik i aluminium – Gerresheimer Pharma Systems

Po przejęciu przez Gerresheimer spółki Dudek Plast A/S utworzono spółkę Gerresheimer

pharmaSystems, a spółka Polfa S.A. stała się istotnym elementem tej struktury. W 2006 roku podjęto decyzję o sprzedaży pozostałej działalności, niezwiązanej bezpośrednio z produkcją plastikowych opakowań farmaceutycznych oraz aluminiowych pojemników i tub.

W 2007 roku zdecydowano zaprzestać produkcję aluminiowych pojemników i tub. Ta część działalności została odsprzedana jednej z większych spółek z branży przetwarzania aluminium.

Można powiedzieć, że dziś spółka Polfa S.A. jest wyspecjalizowanym dostawcą plastikowych opakowań farmaceutycznych, ze szczególnym uwzględnieniem opakowań do płynów stosowanych w branży farmaceutycznej. Plany obejmują znaczne powiększenie tej części działalności spółki.

Dzięki tym decyzjom przygotowano podstawę do organizacji zakładu produkującego opakowania plastikowe do produktów farmaceutycznych w formie płynnej.

Spółka Gerresheimer Bolesławiec S.A. jest jednym z największych w Europie producentów opakowań farmaceutycznych.

Działy produkcyjne wyposażone są w nowoczesne urządzenia gwarantujące najwyższą jakość produktów, zgodnie ze światowymi standardami.

Procesy produkcji plastikowych opakowań leków odbywają się zgodnie z wymaganiami Dobrych Praktyk Produkcji (GMP) w klasie C (10 000) ISO 7

pomieszczeń czystych, z kontrolowanym poziomem zanieczyszczeń mechanicznych i mikrobiologicznych. System ten gwarantuje spełnienie wymagań GMP w zakładach naszych klientów podczas wprowadzania naszych opakowań i rozwiązań w strefach czystych, w których produkowane i pakowane są leki. Nasze produkty są zgodne z normami DIN i ISO.

W spółce Gerresheimer Bolesławiec został wdrożony i jest stosowany system zarządzania jakością ISO. System zapewnienia jakości wdrożony przez Gerresheimer Bolesławiec S.A., zgodnie z wymaganiami norm ISO 9001, ISO 14001 i ISO 15378, potwierdzony przez Certyfikat Systemu Zapewnienia Jakości DQS, gwarantują eliminację błędów i ich przyczyn w całym procesie produkcji – od projektu do końcowego produktu dostarczanego klientowi. Długoletnie doświadczenie, profesjonalny zespół i nowoczesne urządzenia gwarantują wysoką jakość naszych produktów i elastyczność w zaspokajaniu wymagań klientów. Spółka Gerresheimer Bolesławiec S.A. jest członkiem międzynarodowego koncernu Gerresheimer A G z siedzibą w Dusseldorfie.

W ciągu ostatnich dwóch dekad koncern Gerresheimer stał się wysoko wyspecjalizowanym dostawcą, głównie dla branży farmaceutycznej i związanej z naukami biomedycznymi, dzięki właściwym procesom przejmowania spółek, intensywnemu rozwojowi i doskonaleniu know-how oraz stosowanych technologii.



czarna

mocna

superelastyczna



SOLIDEAL MAGNUM

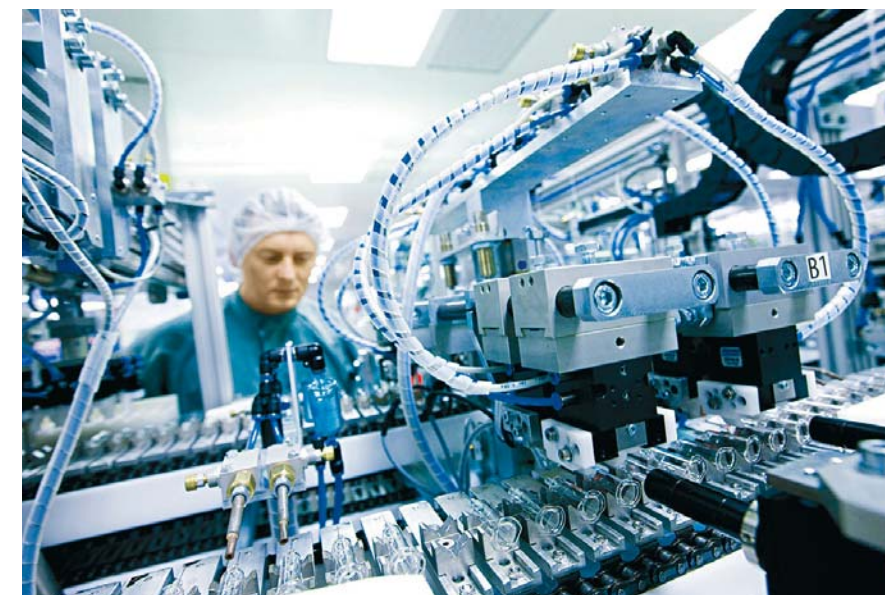
Wysoka wytrzymałość na zużycie

Zwiększona stabilność
i komfort jazdy

Bardzo dobra amortyzacja
- 3 warstwowa konstrukcja



SOLIDEAL POLSKA S.A.
www.solideal.pl
www.camoplastsolideal.com



Gerresheimer Plastic Packaging

Spółka Gerresheimer Plastic Packaging specjalizuje się w produkcji szerokiego spektrum opakowań plastikowych dla branży farmaceutycznej, stosowanych do produktów stałych, płynnych, oftalmicznych, a także fiolek i butelek plastikowych dla produktów higieny osobistej. Wiodące znaki handlowe Duma® i Dudek™ w produkcji opakowań do dozowania produktów stałych, butelki typu PET do płynów, PE do soczewek kontaktowych i produktów okulistycznych, stanowią przykłady szerokiej gamy innowacyjnych produktów. Fiolki tworzywowe COP/COC – nasz nowy produkt – zostały specjalnie zaprojektowane do zastosowań dla preparatów do żywienia pozajelitowego.

Ważnym atutem spółki Gerresheimer Plastic Packaging jest szeroka wiedza dotycząca sektora plastikowych opakowań farmaceutycznych. Oferujemy szeroki wybór wysokiej jakości innowacyjnych opakowań plastikowych dla dozowania materiałów stałych, płynnych i okulistycznych, wraz z fiolkami tworzywowymi. Posiadamy bardzo różnorodną ofertę produktów. Oferta naszej spółki, szczególnie w aspekcie kształtów i rozmiarów produktów, dostosowana jest do bardzo zróżnicowanych wymagań branży farmaceutycznej. Poprzez udostępnianie innowacyjnych rozwiązań sprawiamy, że aplikowanie nowoczesnych leków pacjentom jest bezpieczne i łatwe. Minimalnym stosowanym przez nas standardem w odniesieniu do produktów jest zachowanie całkowitej zgodności z farmakopą europejską, amerykańską i wymaganiami Federalnej Agencji ds. Leków (FDA), a także Głównego Rejestru Leków. Znając wysokie wymagania

naszych klientów, zapewniamy dostęp do pełnej dokumentacji, którą dostarczamy wraz z produktami.

W naszych zakładach produkcyjnych stosujemy najnowocześniejsze technologie, a także najbardziej wymagające standardy jakości i higieny. Dotyczy to wszystkich technologii produkcji: od technologii wtryskiwania IM i wytłaczania EBM do procesów wtrysku z rozdmuchiwaniami IBM. Większa część produkcji odbywa się w nowoczesnych, czystych pomieszczeniach, zaklasyfikowanych do kategorii 10.000 lub 100.000 czystości. We wszystkich zakładach stosowane są Dobre Praktyki Produkcji (GMP), które podlegają certyfikacji zgodnie z ISO 9001 i innymi odpowiednimi standardami międzynarodowymi.

Spółka Gerresheimer Plastic packaging działa w niżej opisanych sektorach branży farmaceutycznej.

Zastosowania dla materiałów stałych

Oferujemy szeroką gamę pojemników z tworzyw LDPE i HDPE z zakrętek z LDPE i PP wiodących marek Duma® i Dudek™ dla rynku opakowań farmaceutycznych.

Szeroki wybór różnych standardów dla dozowania materiałów stałych, zamknięć i systemów bezpieczeństwa powoduje, że oferta może być dostosowana dla wszystkich kategorii i indywidualnych wymagań klientów.

Oferowany asortyment obejmuje butelki zakręcane, zamykane wieczkiem, a także zamknięcia z rozwiązaniami wysuszającymi. Oferujemy także zamknięcia chroniące przed dziećmi i ułatwiające otwieranie osobom starszym.

Spółka Gerresheimer Plastic Packaging, jako pierwsza na świecie, opracowała rozwiązanie

Duma® OneLiner™, aby zaspokoić wymagania rynku w USA. Dzięki temu w przyszłości będzie można stosować taki sam pojemnik i typ zamknięcia w zakładach w USA i Europie. Jedyną różnicą ukrytą jest w sposobie zamknięcia: specjalnie dla rynku USA zawiera on niezbędną folię uszczelniającą, oczywiście najwyższej jakości i zgodną z wszelkimi przepisami farmaceutycznymi. Produkt Duma® OneLiner™ odpowiada ofercie produktów marki Duma® Twist-Off / Twist-Off Q.

Zastosowania dla płynów

Nasze butelki oferowane są w wersji PET i PE, a systemy zakrętek dla różnych zastosowań w wersji z HDPE i PP.

Butelki dostarczamy z zakrętkami, reduktorami i innymi akcesoriami. Dla niektórych modeli oferujemy miarki o pojemności od 2,5 do 10 ml.

Niektóre z naszych produktów są także kompatybilne ze szklanymi akcesoriami/butelkami.

Klienci mogą wybrać produkt kształtu standardowego lub, we współpracy z Działem Badań i Rozwoju Spółki, opracować specjalny kształt odpowiadający ich wymaganiom.

Zastosowania oftalmiczne

Dla zastosowań w okulistyce oferujemy butelki i zakraplacze z LDPE, HDPE i PP, butelki typu CLC i spray do nosa, z nebulizatorem lub pompką.

Dostępne są inne materiały, wielkości i wzo-ry, a także zamknięcia chroniące przed dziećmi i łatwe do otwierania przez osoby starsze.

Fiolki tworzywowe COP/COC

Ta nowa seria produktów została przygotowana specjalnie dla receptur preparatów do żywienia pozajelitowego, które nie mogą być przechowywane w pojemnikach szklanych. Nowe tworzywowe fiolki spółki Gerresheimer zbudowane są z unikalnej, wielowarstwowej struktury, która znacznie polepsza szczelność bariery gazowej, odporność na uszkodzenia, a także zapewnia doskonałą przejrzystość. Fiolki dostępne są w wielkościach 2, 5, 10, 15 i 50 ml w rozmiarach zgodnych z EN ISO. Wkrótce dostępne będą inne wielkości.





GERRESHEIMER Wizja, misja i wartości

Nasza wizja

Spółka Gerresheimer stanie się wiodącym, globalnym partnerem wprowadzającym rozwiązania mające na celu poprawę stanu zdrowia i jakości życia.

Nasz sukces zawdzięczamy pasji naszych pracowników.

Naszą wizję zrealizujemy poprzez następujące działania:

- zrozumienie naszych klientów i zapewnienie rozwiązań zaspokajających ich aktualne i przyszłe potrzeby,
- realizacja naszego zobowiązania do zapewnienia doskonałej jakości i ciągłej innowacyjności,
- wykorzystanie naszej kompetencji i pozycji lidera w technologii poprzez działanie jako zespół globalny,
- uzyskanie pozycji preferowanego pracodawcy u zmotywowanych i zaangażowanych pracowników na całym świecie, a dzięki temu
- zwiększenie globalnego zasięgu spółki i zapewnienie zyskowego i zrównoważonego rozwoju.

Nasze wartości

- Uczciwość zawodowa
- Dążenie do doskonałości
- Innowacja
- Odpowiedzialność
- Praca zespołowa



Historia współpracy

między Gerresheimer Bolesławiec S.A. i Linde Material Handling Polska

Współpraca pomiędzy firmami Linde Material Handling Polska a Gerresheimer Bolesławiec S.A. rozpoczęła się u progu XXI wieku. W poprzednich latach firma ta jako POLFA Bolesławiec, mająca długą tradycję funkcjonowania w segmencie farmaceutycznym działała zgodnie z najwyższymi wymogami i standardami jakościowymi. Jednak flota ówczesnych wózków widłowych oraz jednostek transportu wewnętrznego z czasem okazała się już wysłużona a koszty napraw i remontów zaczęły przerastać ekonomiczne uzasadnienie ich dalszej eksploatacji.

Nastąpił więc moment dokonania strategicznego wyboru dostawcy wózków widłowych. Wybór ten wiązał się przede wszystkim z doбором firmy, która zapewni szybki i skuteczny serwis. Łańcuch logistyczny w branży farmaceutycznej jest tak „skrojony”, że nie ma mowy o przestojach spowodowanych awariami sprzętu. Po wielu dyskusjach, spotkaniach podjęto decyzję o współpracy z firmą Linde Material Handling Polska. Nie mówimy tu tylko o wyborze dostawcy wózków widłowych czyli jednorazowej transakcji i kontynuowanej potem współpracy przez wizyty serwisanta. Firmie Gerresheimer zależało na znalezieniu PARTNERA który w trudnych sytuacjach pomoże, rozwiąże problem, podpowie jak usprawnić daną operację logistyczną a gdy jest taka potrzeba przyjedzie w dni wolne od pracy.

Takim Partnerem od ponad 10 lat okazało się Linde Material Handling Polska. Jeśli idzie o flotę wózków to zaczęliśmy i kontynuujemy współpracę opartą na wózkach czołowych spalinowych. Na początku były to wózki serii 350 a w chwili obecnej są to wózki nowej serii 391. Z czasem w zależności od potrzeb i specyfiki poszczególnych wydziałów dostarczaliśmy także elektryczne wózki paletowe unoszące i do transportu poziomego. Od kilku lat z powodzeniem sprawdzają się także czołowe wózki elektryczne serii 386.

Bardzo ważnym aspektem, który niewątpliwie pomógł nam w biciu tym PARTNEREM były oczekiwania techniczne ze strony klienta. Produktem firmy Gerresheimer są opakowania ze szkła lub specjalnych tworzyw. Są to produkty krótkoseryjne i drogie. Dlatego też wymóg ze strony firmy Gerresheimer

określony był jednym słowem PRECYZJA jazdy i załadunków tak aby nie dochodziło do uszkodzeń towarów. I tutaj odpowiedź na te oczekiwania okazał się hydrostatyczny napęd Linde, który taką precyzję gwarantuje. Co najważniejsze praktyka potwierdziła nasze zapewnienia w tym zakresie.

Zespół Linde jak zawsze pozostaje do usług!



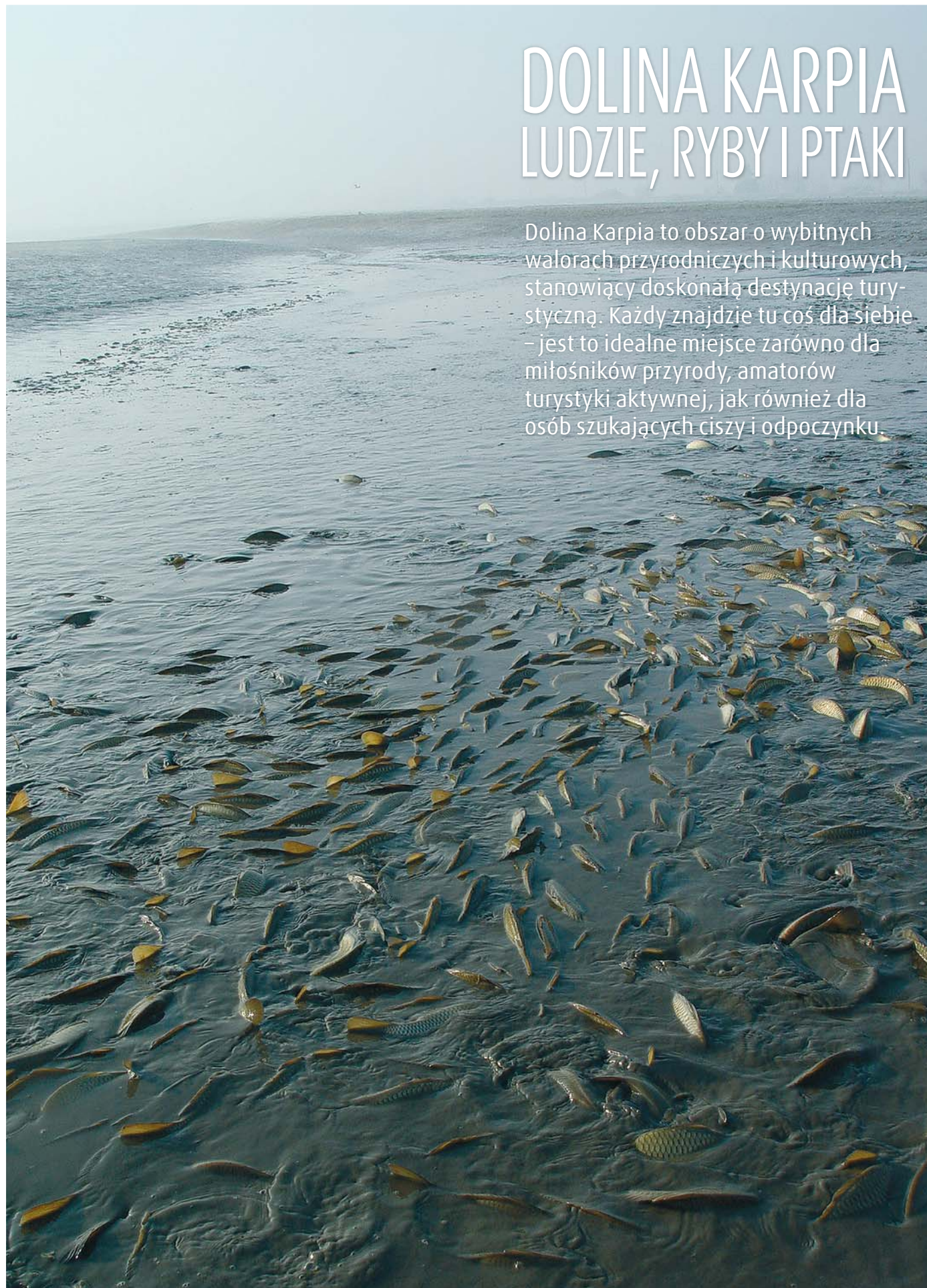
Opracował: Roland Zabierek
Dyrektor Linde Material Handling Polska
Oddział we Wrocławiu

Linde Material Handling

Linde

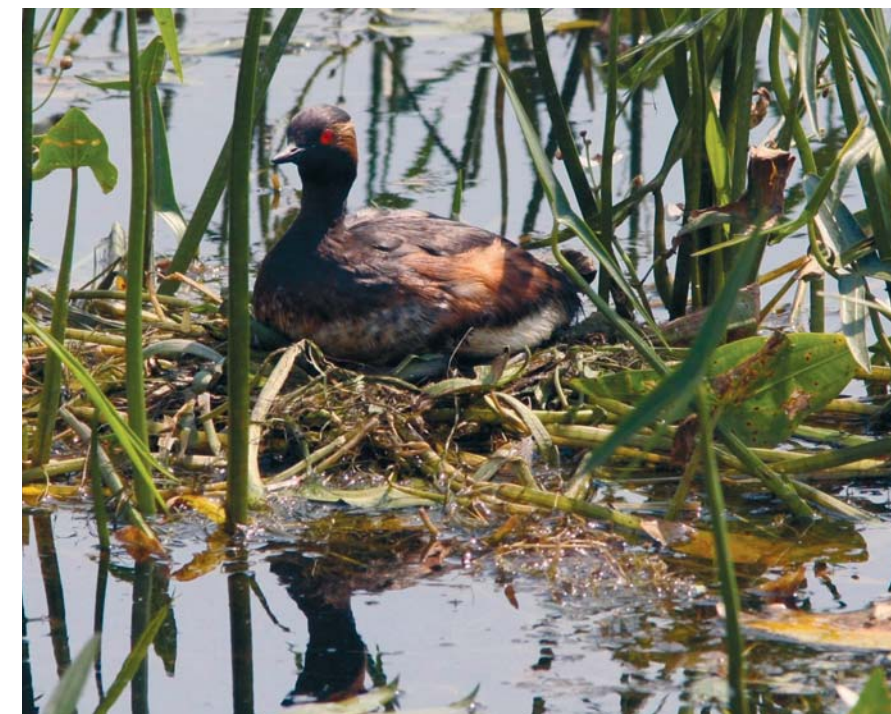
DOLINA KARPIA LUDZIE, RYBY I PTAKI

Dolina Karpia to obszar o wybitnych walorach przyrodniczych i kulturowych, stanowiący doskonałą destynację turystyczną. Każdy znajdzie tu coś dla siebie – jest to idealne miejsce zarówno dla miłośników przyrody, amatorów turystyki aktywnej, jak również dla osób szukających ciszy i odpoczynku.



Dolina Karpia to atrakcyjny turystycznie i przyrodniczo obszar siedmiu gmin położonych w Małopolsce, w powiatach oświęcimskim oraz wadowickim. W jego skład wchodzi gminy: Brzeźnica, Osiek, Polanka Wielka, Przeciszów, Spytkowice, Tomice i Zator – stolica Doliny Karpia. Obejmuje teren historycznego zagłębia hodowli karpia

i rozciąga się na setkach hektarów w dolinie Wisły i Skawy. Usytuowana jest na trasie pomiędzy ważnymi miastami regionu, w tym miastami wojewódzkimi: Katowicami i Krakowem, a także innymi miejscowościami chętnie odwiedzanymi przez turystów: Oświęcimiem, Wadowicami, Kalwarią Zebrzydowską, czy Lanckoroną.



Mazury Małopolski

Dolina Karpia zwana „Mazurami Małopolski”, jest idealnym miejscem wypoczynku nad kompleksami stawów rybnych, licznymi łowiskami wędkarskimi, jak również doskonale nadaje się do uprawiania turystyki aktywnej, co umożliwia m. in. gęsto usiana sieć szlaków rowerowych. Stawy karpiove to wymarzone miejsce dla miłośników przyrody, gdyż stanowią ostoję dla wielu gatunków flory i fauny, w tym również gatunków zagrożonych wyginięciem w skali krajowej i europejskiej. Występuje tu największe w Polsce łęgowisko ślepowrona, faunistycznego symbolu Doliny. Na części obszarów utworzono ostoję Europejskiej Sieci Ekologicznej – Natura 2000. Dolina Karpia to również obszar o wybitnych walorach kulturowych. Wędrując po Dolinie Karpia nie można pominąć zabytków Szlaku Architektury Drewnianej oraz Szlaku Zabytków Ziemi Oświęcimskiej. Atrakcją regionu jest również DinoZatorland – park ruchomych dinozaurów, a także Park Św. Mikołaja. W sezonie letnim warto zwrócić uwagę na organizowane, wspólnie z ASP w Krakowie, plenery artystyczne. Ważnym wydarzeniem jest Festiwal Doliny Karpia (w tym Święto Karpia w Zatorze) – cykl letnich imprez plenerowych, podczas których można nabyć produkty lokalne, przede wszystkim znakomite dania rybne, przyrządzane w okolicy na więcej niż 150 sposobów! Najbardziej znane są: Karp po zatorsku, Karp Wędzony i w zalewie octowej. Atrakcje Doliny Karpia przyciągają wielu turystów weekendowych, ale również turystów – smakoszy oraz licznych wędkarzy, dla których przygotowana jest baza noclegowa – gastronomiczna. Przed Świętami Bożego Narodzenia w Stolicy Doliny Karpia – w Zatorze organizowany jest Jarmark Karpiowy, na którym można zaopatrzyć się w wyjątkowego karpia i świąteczne rękodzieło z pierwszej ręki.

Królewski rodowód

Walory smakowe karpia pochodzącego z Zatora cenione były już przez królów polskich w średniowieczu, dlatego też karp z tutejszych stawów nazywany jest królewskim. Również współcześnie potrawy z karpia zatorskiego cieszą się uznaniem smakoszy, co potwierdzają nagrody zdobywane w licznych konkursach. Na początku 2007 roku Karp Zatorski został wpisany przez Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi na Listę Produktów Tradycyjnych, a w 2011 roku został zarejestrowany przez Komisję Europejską jako Chroniona Nazwa Pochodzenia. Jest on laureatem wielu prestiżowych nagród, między innymi Złotego Orła. Jako Karp Wędzony królował na Małopolskim Festiwalu Smaku w 2009 roku, zdobywając pierwsze miejsce w kategorii Tradycyjne Specjały, podobnie w roku 2011 w postaci Karpia na kwaśno.



Region urodzaju

Stawy rybne w Dolinie Karpia są środowiskiem bardzo specyficznym, stworzonym i utrzymywanym przez człowieka. Charakteryzują się dużą żyznością i wysokim zagęszczeniem ryb. Rozległe powierzchnie wodne, obfitość ryb oraz ponad 700-letnie istnienie sprawiają, że jest to jedna z najważniejszych w skali kraju ostoj ptaków i roślin. Kompleksy stawowe w okolicach Zatora należą do najstarszych i jednych z największych w naszym kraju ośrodków hodowli karpia. Łączna powierzchnia stawów wynosi około 2000 hektarów. Do najciekawszych kompleksów należą: Przeręb, Spytkowice, Bugaj oraz Rudze.

Największym zbiornikiem, o powierzchni 78 ha, jest Pilawa znajdująca się w gospodarstwie rybackim Przeręb. Jest to jednak wyjątek, ponieważ powierzchnia lustra wody zdecydowanej większości tutejszych stawów nie przekracza 40 ha. Prawie wszystkie kompleksy należą do Rybackiego Zakładu Doświadczalnego w Zatorze, który jako jeden z dwóch ośrodków w Polsce utrzymuje i rozmnaża czyste linie hodowlane karpia. To właśnie z tego terenu pochodzi słynny karp zatorski. Na terenie Doliny Karpia hodowla ryb od wieków prowadzona jest w sposób tradycyjny, jedynie drewniane wozy i konie zostały zastąpione przez ciągniki.

Zrównoważony rozwój

Dolina Karpia, jako główny ośrodek hodowli karpia oraz wędkarstwa w Polsce, posiadający rozbudowaną i kompleksową ofertę turystyczną jest miejscem bogatym w inicjatywy i przedsięwzięcia dzięki współpracy między Urzędami Gmin, Instytucjami Kultury, mieszkańcami i działającym od 2006 roku Stowarzyszeniem Dolina Karpia. Działanie Stowarzyszenia oparte jest na zasadzie trójsektorowego partnerstwa, składającego się z przedstawicieli sektora publicznego, gospodarczego i społecznego. Powstało ono w ramach pilotażowego programu „Leader +” i opracowało Lokalną Strategię Rozwoju obszaru Doliny Karpia.



Głównym celem Stowarzyszenia jest działanie na rzecz zrównoważonego rozwoju Doliny Karpia, w szczególności na poprawę jakości życia mieszkańców, na wzmocnienie lokalnego kapitału społecznego, aktywizację mieszkańców, poprawę samoorganizacji oraz zarządzania zasobami lokalnymi, na zachowanie i wykorzystanie zasobów dziedzictwa przyrody i kultury w celu różnicowania lokalnej gospodarki oraz rozwój lokalnego rynku pracy. W 2009 Stowarzyszenie pozyskało środki w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013, oś 4 LEADER, a w 2011 roku w ramach Programu Operacyjnego RYBY na lata 2007–2013,



KARP ZATORSKI – WĘDZONY

Składniki

- 1,5 – 2 kg karpia
- cebula
- sól
- czarny mielony pieprz
- przyprawa do ryb
- młode pokrzywy do przechowywania uwędzonych ryb

Przygotowanie

Karpie o wadze od 1,5 – 2 kg oczyścić, pokroić w dzwonka, a następnie opłukać i ułożyć w dużym naczyniu lub garnku. Rybę układać warstwami przekładając ją cebulką i posypując przyprawami w celu nasolenia oraz nadaniu rybie odpowiedniego aromatu. Tak przygotowane ryby odkładamy do chłodnego i ciemnego pomieszczenia na dwa dni. W tym czasie mieszamy dzwonka dwa razy dziennie w celu równomiernego nasączenia przyprawą. Po dwóch dniach ryby płuczemy, osuszamy i wkładamy do wędzarni. Wędzimy najlepiej drewnem owocowym, w końcowym etapie dodajemy drewno olszyny, co nada rybie ładny, złoty kolor. Wędzić należy od 8 do 10 godzin, w zależności od wielkości ryby. Przechowywać ułożone warstwami, przełożonymi młodymi pokrzywami, najlepiej w koszu wiklinowym. Pokrzywy są naturalnym środkiem, który umożliwia długotrwałe przechowywanie ryby. Przepis wg. receptury Koła Gospodyń Wiejskich z Doliny Karpia.



Opracowanie oraz materiały:
Stowarzyszenie Dolina Karpia
www.dolinakarpia.org

W artykule wykorzystano zdjęcia z arch. Stowarzyszenia Dolina Karpia, archiwum ROK w Zatorze autorstwa: Mariusza Makuchy, Jacka Pasternaka, Piotra Rymarowicza.



BRUK-BET®
Wyroby dla domu, ogrodu i drogownictwa



MAŁOPOLSKA PRODUKCJA Z PIERWSZEJ LIGI

Kostka brukowa, beton komórkowy i panele fotowoltaiczne – wydawać by się mogło, że trudno jest znaleźć wspólny mianownik dla tak różnorodnych przedsięwzięć technologicznych. Małopolski przedsiębiorca Krzysztof Witkowski udowodnił, że można. Prowadzone przez niego firmy to czołówka polskich przedsiębiorstw z branży budowlanej.

Początki działalności przedsiębiorcy sięgają 1984 roku, kiedy to od lokalnych instytucji z okolic Tarnowa Krzysztof Witkowski wydzierżawił betoniarnię. Produkcja wytwarzanych przez nią materiałów budowlanych okazała się strzałem w dziesiątkę, a to za sprawą wprowadzania na polski rynek innowacyjnych jak na tamte czasy produktów. W 1992 roku właściciel „Zakładu Wyrobów Betonowych” z Niecieczy

sprowadził z Włoch maszynę do produkcji kostki brukowej i w ten sposób zbudował podwaliny pod jedną z najbardziej popularnych marek wyrobów do zabudowy nawierzchni – firmę Bruk-Bet®. Przedsiębiorstwo uznawane jest dziś za lidera w zakresie różnorodności asortymentu oraz jakości produktów i sukcesywnie przyczynia się do rozwoju branży. Na bruku rozwój firmy jednak się nie zatrzymał – w 2010 roku Bruk-Bet® dołączył do grona producentów materiałów z betonu komórkowego, zaś w 2011 roku należąca do Krzysztofa Witkowskiego firma Georyt rozpoczęła produkcję nowoczesnych paneli fotowoltaicznych Georyt Solar®. Dziś zakłady produkcyjne przedsiębiorstw prowadzonych przez Krzysztofa Witkowskiego znajdują się w Tarnowie, Kielcach, Krakowie, Niecieczy i Krzemienicy, działalność Georytu prowadzona jest także w trzech innych miejscowościach województwa małopolskiego i świętokrzyskiego. W Bruk-Becie® i Georycie zatrudnienie znajduje ponad 900 osób.

Kostka ze słoniem

Nawierzchnie z kostki brukowej, które dziś wydają się codziennością, na początku lat 90-ych stanowiły swego rodzaju nowość. Polskie chodniki, ścieżki czy podjazdy wykładane były zazwyczaj kwadratowymi czy prostokątnymi płytami, których jakość i efekt dekoracyjny pozostawiały wiele do życzenia. Od momentu rozpoczęcia produkcji kostki brukowej firma Bruk-Bet® za cel postawiła sobie wprowadzanie na rynek innowacyjnych produktów, przy użyciu których tworzyć można nie tylko trwałe i funkcjonalne, ale także piękne nawierzchnie. To właśnie z usytuowanego pod Tarnowem zakładu produkcyjnego firmy Bruk-Bet® na polski rynek trafiły po raz pierwszy stylizowane kostki Stare Miasto®, postarzane kostki Antic®, wyroby Uni Split® i Realit®.

Od samego początku działalności Bruk-Betu®, znakiem rozpoznawczym producenta jest słoń. Mieszkańcy Małopolski przyzwyczaili się już do widoku stojących w okolicy firmy dużych, betonowych słoni, których obecność ściśle wiąże się z historią przedsiębiorstwa i samej miejscowości, w której pod szyldem Krzysztofa Witkowskiego ruszyła produkcja wyrobów betonowych. Właściciel firmy, zainspirowany wizerunkiem słonia widniejącym na dawnych pieczęciach swojej rodzinnej miejscowości – Niecieczy, umieścił go zarówno w logotypie firmy, jak i wszystkich materiałach promocyjnych, wyraźnie podkreślając swoje silne przywiązanie do tradycji i regionu.



Zakład produkcyjny Bruk-Bet w Tarnowie z lotu ptaka



Funkcjonalnie i dekoracyjnie

Obecnie materiały do zabudowy nawierzchni stanowią największą część asortymentu producenta. Uszeregowane zostały w trzy serie: Klasyczną, Prestige i Realit®. Grupa Klasyczna obejmuje najbardziej popularne materiały do zabudowy nawierzchni, a także wyroby uzupełniające. Należą do nich kostki brukowe, krawężniki, elementy jezdni i płyty chodnikowe. Materiały wchodzące w skład linii Klasycznej przeznaczone są zarówno do zabudowy nawierzchni przydomowych, jak i miejsc użyteczności publicznej. Zaprojektowane zostały z myślą o przenoszeniu obciążeń ruchu pieszych oraz samochodów. Najbardziej szlachetne i dekoracyjne materiały tworzą grupę Prestige. Oprócz wyjątkowych walorów zdobniczych, produkty Prestige cechuje najwyższa ochrona przed wilgocią. W 2011 roku do podstawowej mieszanki betonowej, z której powstają kostki, płyty i palisady, producent dodał uszczelniający powierzchnię wyrobów środek hydrofobizujący. Dzięki temu zabiegowi najbardziej szlachetne produkty firmy Bruk-Bet® zyskały znacznie mniejszą nasiąkliwość. Ma to szczególne znaczenie w zakresie ochrony nawierzchni przed negatywnym wpływem warunków atmosferycznych – opadów oraz zmiennych temperatur.

Hydrostop sprzyja także utrzymaniu chodników czy podjazdów w czystości – powstające w wyniku codziennego użytkowania nawierzchni plamy czy zacieki nie wnikają w strukturę wyrobów i są łatwe do usunięcia. Zastosowane rozwiązanie ogranicza również możliwość rozrostu mchów czy porostów.

Wyjątkową linię produktów Realit® tworzą kostki, płyty tarasowe i inne materiały służące np. do wykonania obrzeży basenów. Wyroby Realit® zaprojektowane zostały na wzór najpiękniejszych dzieł natury. Wiernie naśladując płyty piaskowca, trawertynu czy naturalnego drewna, są jednak znacznie odporniejsze na uszkodzenia mechaniczne i niekorzystny wpływ warunków atmosferycznych niż ich pierwowzory. Dzięki specjalnie dobranej kolorystyce oraz powierzchniom, noszącym jakby wyłobione przez wodę, wiatr czy słońce ślady, przywodzą na myśl tradycyjne, sentymentalne ogrody i posiadłości.

W ofercie firmy Bruk-Bet® odnaleźć można także betonowe płytki kamienia dekoracyjnego Relief® stylizowane na fragmenty naturalnych skał. Służą one do wykonywania okładzin ściennych zarówno wewnątrz domu, jak i na elewacji budynku. Produkty Relief® mogą przybierać różne formy – poczynając od struktur zbliżonych do ułożonych obok siebie kamieni, a na umieszczonych warstwowo płytach skalnych kończąc.

Beton z tradycjami

Pomimo ukierunkowania produkcji na materiały do zabudowy nawierzchni, w ofercie firmy Bruk-Bet® stale obecne są tradycyjne wyroby znajdujące szerokie zastosowanie w gospodarce wodno-kanalizacyjnej. Należą do nich betonowe szczelne studnie o średnicy od 500 do 1500 mm, dostępne w systemie uszczelnkowym lub felcowym. Szczelne studnie kanalizacyjne typu F i U wykorzystywane są zarówno w zbiorczych systemach kanalizacyjnych, jak i poza nimi, a także w indywidualnych rozwiązaniach technologicznych. Mogą być montowane w obszarach ruchu kołowego i pieszego, w pasie jezdni, na terenach parkingowych oraz utwardzonych poboczach. Posiadają ponadto pozytywną opinię Głównego Instytutu Górnictwa w zakresie ich stosowania na obszarach zagrożonych uszkodzami górniczymi. Dzięki zastosowaniu najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych oraz pełnej automatyzacji produkcji, uzyskiwane są prefabrykaty najwyższej jakości betonu, które mogą być posadowione na głębokości nawet 10 m.

W stronę ciepła

Na przełomie 2009 i 2010 roku Bruk-Bet® dołączył do grona polskich producentów wyrobów z betonu komórkowego. Dostępny pod nazwą Termalica® system budowlany firmy Bruk-Bet® od początku

zyskał uznanie fachowców z branży. Trudno się temu dziwić – dziś, w niespełna dwa lata od uruchomienia produkcji, bloczek Termalica® 350 o grubości 48 cm uznawany jest na jeden z najcieplejszych materiałów ściennych dostępnych na polskim rynku. Cele, jakie postawił sobie producent Termaliki®, to realizowanie założeń zrównoważonego budownictwa. Kompleksowy system Termalica® zapewnia racjonalne korzystanie z zasobów energetycznych – dzięki doskonałej termoizolacyjności materiału, a także najwyższej dokładności wymiarowej produktów, możliwe jest wznoszenie budynków o niewielkim zapotrzebowaniu na energię grzewczą. Wyroby Termaliki® wytwarzane są na bazie wyłącznie naturalnych surowców, a wszystkie odpady powstałe w czasie prefabrykacji włączane są do ponownego cyklu produkcyjnego. Również podczas wznoszenia ścian fragmenty powstałe np. przy przycinaniu bloczków można wykorzystać do dalszej budowy.

Biznes doceniony

Produkty firmy Bruk-Bet® zostają niezmiennie doceniane w konkursach, plebiscytach i rankingach przedsiębiorstw budowlanych. Betonowe wyroby firmy otrzymały kilkakrotnie wyróżnienie w rankingu „Budowlana Marka Roku”, producent zdobył też tytuł „Najwyższej Jakości w Budownictwie”. W 2010 roku firma Bruk-Bet® została dwukrotnie wyróżniona



podczas Międzynarodowych Targów Budownictwa BUDMA w Poznaniu m.in. Złotym Medalem Międzynarodowych Targów Poznańskich za bloczki z betonu komórkowego Termalica®. Równie ważne jak wyróżnienia przyznawane przez specjalistów z branży są dla firmy głosy samych klientów. Z tych powodów za swój wielki sukces producent uznaje zajęcie pierwszego miejsca w dwóch kategoriach ogólnopolskiego rankingu „Laur Klienta 2008”. Uznanie cieszy się także działalność i postawa Prezesa Zarządu Bruk-Bet® – w 2010 roku Krzysztof Witkowski został laureatem „Małopolskiej Nagrody Gospodarczej”, a rok później otrzymał tytuł „Menedżera Najwyższej Jakości”.



KOMPLEKSOWO I PROFESJONALNIE ZAPROJEKTOWANY OGRÓD

Z myślą o potrzebach Klientów firma Bruk-Bet® uruchomiła własne Biuro Projektowe. Doświadczeni fachowcy oferują bezpłatne przeprowadzenie kompleksowej usługi architektonicznej osobom, które wybiorą materiały z eleganckiej linii Prestige za kwotę w wysokości powyżej 8 tys. złotych. Wykwalifikowani architekci po wysłuchaniu propozycji pomagają w realizacji indywidualnych pomysłów – sugerują odpowiednie rozwiązania, tworzą oryginalny, wizualny układ nawierzchni, a także wskazują, jakie materiały i w jakiej ilości należy nabyć, by szybko i fachowo zrealizować projekt. Firma oferuje ponadto nieodpłatną konsultację architektoniczną na placu budowy. Przygotowany przez Biuro Projektowe Bruk-Bet® plan zabudowy nawierzchni przekazywany jest

zamawiającemu w formie komputerowego wydruku wraz ze specyfikacją materiałową. Kompleksowa usługa, obejmująca zarówno analizę, jak i wybór materiałów, stanowi gwarancję uzyskania satysfakcji z wykorzystania zainwestowanych środków. Osoby, które dopiero przysmykają się do projektowania własnego ogrodu, mogą także skorzystać z wizualizera dostępnego na stronie internetowej producenta. Po wgraniu zdjęcia posesji użytkownicy programu mają możliwość wykonania wirtualnego ułożenia wybranych produktów firmy Bruk-Bet® na zaznaczonej powierzchni. Dzięki wizualizerowi można się przekonać, jak wyglądać będzie samodzielnie stworzona kompozycja kolorów i wzorów nawierzchni w otoczeniu domu.



DRUŻYNA WSPARCIA

Działania prowadzone przez Krzysztofa Witkowskiego od samego początku powiązane były z różnorodnymi akcjami sponsoringowymi i charytatywnymi. Utożsamiający się silnie z regionem biznesmen inwestował w lokalną społeczność, kulturę i sport. W 2009 roku firma Bruk-Bet została strategicznym sponsorem miejscowej drużyny piłkarskiej - pod skrzydłami producenta zespół Termalica Bruk-Bet Nieciecza awansował do pierwszej ligi. Firma wspiera także Amatorski Zespół Teatralny z Niecieczy i Zespół Pieśni i Tańca Niecieczanie. Producent ponadto rokrocznie organizuje dzieciom pracowników i młodzieży z Ukrainy i Białorusi wczasy w Muszynie, a także jest sponsorem licznych wydarzeń kulturalnych w regionie.



Ekonomiczne uzasadnienie.
Przyjazna środowisku.



SC 20

Nowa generacja opon superelastycznych

- do **20%** większe przebiegi*
- do **30%** zmniejszone opory toczenia*
- do **5%** zmniejszona emisja CO₂*

* Przebiegi porównywalne z SC15, opory toczenia i emisja CO₂ porównywalne z konkurencją.

Continental
Tyres – Engineered in Germany.

Continental Opony Polska Sp. z o.o.
www.continental-opony-przemyslowe.pl



TERMALICA
beton komórkowy

CIEPŁY DOM OD FUNDAMENTÓW PO STROPY

System budowlany Termalica® firmy Bruk-Bet® składa się z bloczków z betonu komórkowego, gotowych nadproży okiennych i drzwiowych, elementów stropowych oraz płytek. Kompleksowość systemu zapewniają także dostępne w ofercie producenta pustaki szalunkowe przeznaczone do budowy ścian fundamentowych. Dzięki wysokiej izolacyjności cieplnej, łatwości murowania i obróbki, a także najwyższej dokładności wymiarowej wyrobów, po system Termalica® coraz chętniej sięgają zarówno inwestorzy indywidualni, jak i deweloperzy.



Elementy murowe

Podstawowymi elementami systemu firmy Bruk-Bet® są bloczki przeznaczone do wznoszenia ścian zewnętrznych i wewnętrznych. Bloczki dostępne są w siedmiu klasach gęstości – 300, 350, 400, 500, 600, 650 i 700 kg/m³. Pierwsze trzy rodzaje stosuje się do wznoszenia ścian jednowarstwowych, natomiast produkty o wyższych gęstościach z powodzeniem mogą być wykorzystywane do budowy ścian wielowarstwowych oraz ścian wewnętrznych nośnych i działowych. Dzięki niewielkiej wadze, elementy murowe Termalica® wykorzystywane są nie tylko do budowy ścian w nowych obiektach, ale także przy pracach remontowych w budynkach starszych, które wymagają szczególnej ostrożności w zakresie obciążeń. Osiągnięte przez producenta parametry termizolacyjności produktów należą do najlepszych na rynku. Ergooszczędna ściana zbudowana z bloczków Termalica® o grubości 48 cm charakteryzuje się rewelacyjnym współczynnikiem przenikania ciepła U=0,172 W/m²K. Niewielkie zapotrzebowanie bloczków na 1m² ściany (tylko 6,67 szt.) oraz profilowanie typu pióro-wpust bez stosowania spoiny pionowej, zapewniają szybkie wznoszenie ścian i oszczędność na kosztach robocizny.

Stropy i nadproża

Niezwykle istotnymi częściami składowymi systemu budowlanego Termalica® są gotowe elementy stropowe i nadproża. Umożliwiają one szybkie i niedrogo wykonanie poszczególnych części konstrukcyjnych budynku. Nadproża w systemie Termalica® dostępne są w formie elementów szalunkowych typu U lub lekko zbrojonych belek. Szybkie wykonanie stropów gwarantuje wykorzystanie na budowie stropów gęstożebrowych Termalica® składających się z pustaków i prefabrykowanych belek żelbetowych.

Solidne fundamenty

W ofercie producenta znajdują się także wykonane z wibroprasowanego betonu pustaki pełniące funkcję szalunków traconych. Ich użycie zdecydowanie skraca czas wykonania fundamentów i obniża koszty robocizny. Dzięki połączeniom typu pióro-wpust, pustaki szalunkowe zapewniają najszybsze wzniesienie ścian fundamentowych spośród dostępnych na rynku rozwiązań budowlanych. Wyroby firmy Bruk-Bet® są ponadto polecane do budowy ścian oporowych i piwnicznych, a także ścian nośnych o zwiększonej wytrzymałości pod budynki mieszkalne i gospodarcze. Wznoszenie ścian fundamentowych z pustaków szalunkowych odbywa się bez użycia zaprawy.





Pierwsza w Polsce elektrownia słoneczna

SŁONECZNA STRONA MOCY

Niegasnące zainteresowanie małopolskiego przedsiębiorcy nowoczesnymi technologiami w 2011 roku zaowocowało uruchomieniem jednej z pierwszych w kraju fabryki paneli fotowoltaicznych. Należąca do Krzysztofa Witkowskiego firma Georyt, której głównym profilem działalności jest pozyskiwanie wysokiej jakości kruszyw, rozpoczęła produkcję paneli Georyt Solar. Pierwszą znaczącą inwestycję producent zrealizował tuż po otwarciu nowej fabryki – Georyt, jako lider konsorcjum wykonawczego, zbudował pierwszą w Polsce elektrownię słoneczną o mocy 1MW z wykorzystaniem własnych paneli fotowoltaicznych. Unikatowy na skalę kraju, a także jeden z pierwszych w Europie projekt o takiej skali, wykonany został na zlecenie gminy Wierzchosławice koło Tarnowa

Georyt Solar – Energia czerpana ze słońca
Najnowsze osiągnięcie firmy Georyt to panele fotowoltaiczne. Do ich produkcji wykorzystywane są mono – i polikrystaliczne ogniwa krzemowe najwyższej jakości, które gwarantują stabilną moc elektryczną. Ogniwa dostępne są w formie płytek o wymiarach 156x156 mm grubości ok. 0,1 mm. Szeregowe i równoległe połączenia poszczególnych elementów zapewniają zwiększenie mocy elektrycznej. Połączone ze sobą panele tworzące układy fotowoltaiczne mogą być podłączane do

sieci energetycznej lub też tworzyć autonomiczne jednostki.

Panele fotowoltaiczne Georyt Solar z powodzeniem mogą być wykorzystywane do budowy zarówno niewielkich, jak i dużych elektrowni słonecznych. Swoje zastosowanie znajdują w prywatnych inwestycjach np. na dachach budynków jednorodzinnych, a także w obiektach użyteczności publicznej, halach magazynowych, produkcyjnych i biurowcach. Ponadto wykorzystać je można do pozyskania energii potrzebnej do zasilania sygnalizacji drogowej, LED-owego oświetlenia osiedli czy reklam i tablic informacyjnych.

BUDOWA MODUŁU

- Ogniwa: 60 polikrystalicznych 6x10, 156x156 mm
- Waga: 20 kg
- Puszka: Ip 65, 3 diody zatopione, 12 A
- Długość kabli: 850 mm
- Wtyczki: zgodne z Mc4
- Ramka: aluminium
- Pakowanie: 40 szt./paleta

PARAMETRY ELEKTRYCZNE

- Moc maksymalna: 225 W
- Tolerancja mocy: -0/+3%
- Napięcie jałowe: 38,4 V
- Prąd zwarcia: 7,84 A
- Napięcie przy max mocy: 30,5 V
- Prąd przy max mocy: 7,40 A



Historia współpracy

między BRUK-BET Sp. z o.o. i Linde Material Handling Polska

Historia współpracy pomiędzy naszymi firmami rozpoczyna się prawie dekadę temu, a mianowicie już na początku 2002 roku! Wówczas to firma Bruk-Bet decyduje się na zakup nowych wózków spalinowych do swojego zakładu produkcyjnego. Decyzja o wyborze wózków Linde do obsługi linii produkcyjnych jest podyktowana nabytym już wcześniej doświadczeniem pracy z wózkami tej marki.

Najważniejszym czynnikiem warunkującym wybór w tym okresie jest technologia stosowana przed Linde w swoich produktach w tym to, że do przeniesienia napędu na koła wykorzystuje się własnej produkcji napęd hydrostatyczny o nieporównywalnie wyższej precyzji oraz bardzo dużej wydajności co znacznie przekłada się na proces logistyki produkcji oraz proces logistyki magazynowej. Niezwykle ważnym elementem w procesie naszej współpracy okazują się też zaplecze serwisowe firmy Linde i co za tym idzie bezpieczeństwo operacji firmy Bruk-Bet.

Głównym modelem wózka Linde jaki zdążył się wpisać w krajobraz wszystkich zakładów produkcyjnych należących do Bruk-Bet jest model o udźwigu 4,0ton H40D serii 394. Wózki te pracują głównie przy odbiorze gotowych produktów z linii produkcyjnej, są one także wykorzystywane przez dział logistyki do załadunków i rozładunków samochodów.

Rozwijający się rynek branży budowlanej oraz przyjęta strategia przekładają się na dynamiczny rozwój firmy – w roku 2010 Bruk-Bet Sp. z o.o. uruchamia nową fabrykę betonu komórkowego Termalica® a do obsługi linii produkcyjnej zostają zaangażowane jedne z największych wózków z rodziny Linde 39X o udźwigu 6,0ton H60D z serii 396. Są one wyposażone w potrójny multi-przesuw do odbierania gotowych produktów z linii oraz składowania w wyznaczonych miejscach w magazynach i na placach. Wspomniane wózki mają zdolność do bezpiecznego transportowania trzech palet jednocześnie co o kilkadziesiąt procent skraca proces logistyczny fabryki.

W 2011 wspólnie z Bruk-Bet Sp. z o.o. zrealizowaliśmy nowy projekt związany z produkcją kręgów kanalizacyjnych oraz studni. Na potrzeby tej aplikacji został przygotowany specjalny

wózek spalinowy o udźwigu 5,0ton H50D – serii 394 wyposażony w trzy aktywne funkcje hydrauliczne oraz doposażony w obrotowy chwytak do transportu gotowych kręgów.

Podsumowując, jesteśmy przekonani, iż wspólne doświadczenie oraz bardzo szeroki zakres oferty Linde przekłada się na rozwój naszej współpracy i na budowanie naszego Partnerstwa w długim okresie.

Zespół Linde jak zawsze pozostaje do usług!



Opracował: Michał Schabowski
Doradca Techniczno – Handlowy
Linde Material Handling Polska

Linde Material Handling

Linde

Leasing to nie galery



Take it l'easy!

Nie męcz firmy. Leasing z nami to przyjemność. Świetna znajomość rynku, procedur i rozwiązań legislacyjnych, obsługa na najwyższym poziomie i bezpieczeństwo finansowe gwarantowane przez największą Grupę Leasingową w Europie. Tak rozumiemy leasing w nowoczesnym wydaniu dla Twojej firmy.



SOCIETE GENERALE GROUP

We support. **You succeed.**

www.sgef.pl



SPRZEDAŻ W SIECIACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH

– dr Mikołaj Pindelski –

Fenomen sieci - To już dziś trochę nie ma znaczenia, czy się to komu podoba, czy nie, zbliżają się czasy, gdy każdy myślący o profesjonalnej sprzedaży, a także o własnej karierze będzie się musiał usieciwić i trwale wpisać w życie społeczności sieciowej. Nie oznacza to rezygnacji z tradycyjnych form działania, niemniej jednak, wymaga poważnego brania pod uwagę społeczności w internecie.

Podobno, jak podają badacze zjawiska, na świecie ok. 2mln osób należy do kilku podstawowych portali społecznościowych, jak facebook, twitter, myspace, linkedin itp. Oprócz tematycznych portali społecznościowych (np. dla inżynierów www.engeo.pl czy www.forinpol.pl), grup na portalach ogólnych zrzeszonych wokół jakiejś tematyki (np. na linkedin grupa zarządzanie i sprzedaż w erze social web, a na Goldenline grupy sprzedaż oraz zarządzanie), w których zwykle występuje

nadrepzentacja tych wszystkich, co chcą coś sprzedać i niedobór tych, co chcą coś kupić, są także różne grona skupione wokół np. uczelni (chyba wciąż prym wiedzie tu nasza klasa), miejsca zamieszkania, zainteresowań, preferencji kulinarnych, etapu w cyklu rozwoju rodziny, potrzeb towarzyskich (np. gadu-gadu) itd. Wartością każdej z tych grup są oczywiście jej uczestnicy, którzy także mają swoich znajomych skupionych wokół innych społeczności czy grup. A, jak wynika

(...) od dowolnej osoby na świecie każdy z nas jest oddalony o, co najwyżej 6,6 osoby. Żeby dotrzeć z informacją do dowolnego odbiorcy, wystarczy poprosić kogośkolwiek o jej przekazanie w ramach swoich sieci znajomych i jeśli sieć zadziała, maksymalnie w szóstej lub siódmej będzie ta właśnie osoba, o którą nam chodzi.

Warto już teraz krytycznie przyrzeć się tradycyjnym metodom dotarcia do odbiorcy, które w nieodległej przyszłości zaczną prowadzić donikąd, a pozostały czas poświęcić na pracę przed komputerem, w cyberprzestrzeni.

z badań przeprowadzonych kilka lat temu przez Microsoft, od dowolnej osoby na świecie każdy z nas jest oddalony o, uwaga, co najwyżej 6,6 osoby. Czyli, żeby dotrzeć z informacją do dowolnego odbiorcy w Chinach, na Tajwanie, Brazylii czy Bóg wie gdzie, wystarczy poprosić kogokolwiek o jej przekazanie w ramach swoich sieci znajomych i jeśli sieć zadziała, maksymalnie w szóstej lub siódmej będzie ta właśnie osoba, o którą nam chodzi. Gdyby jednak uwzględnić tylko środowisko polskie, mogłoby się okazać, że to trzecia, czy góra czwarta sieć znajomych, która oddziela nas od dowolnego odbiorcy. A że w necie informacja rozchodzi się szybko, może to oznaczać, że docieramy do tego kogo chcemy w kilkanaście minut, godzin, czy dni (jeśli ktoś w łańcuchu zbyt długo zwleka z przekazaniem prośby). To jednak i tak może być bez porównania sprawniejszą metodą, aniżeli tradycyjne poszukiwania. Dodać jeszcze należy, że to forma, która wymaga relatywnie niewielkiego wysiłku i wszelkich innych nakładów. Nie ma się więc co dziwić, że zainteresowanie sprzedażą wykorzystaniem tak zorganizowanej sieci jest całkiem spore.

Komunikacja wewnątrz sieci

Gdyby wykorzystać metaforę, to różnica pomiędzy tradycyjną sprzedażą, a siecią społecznościową przypomina różnicę pomiędzy wykładem na uczelni, a spotkaniem towarzyskim. I tu i tu są i słuchacze i mówcy. I tu i tu chodzi o komunikację. Ale jednak nieco odmienną i inaczej realizowaną. Na wykładzie to jeden mówi do wielu, ci zaś z mniejszą bądź większą uwagą go słuchają. Z rzadka dopuszcza się, by pozostali też coś od siebie dodali, zresztą i tak wszyscy, zarówno wykładowca, jak i słuchacze, pilnują, by wypowiedź była „na temat”. Temat zaś jest z góry ustalony i tworzy wyraźne ramy. Celem jest przekazanie informacji przez jedną stronę, stronie drugiej, a poprawa dotyczy sposobu przekazu.



Spotkanie to jednak co innego. Tu komunikacja zachodzi w sposób w dużej mierze spontaniczny, pomiędzy ludźmi, na przeróżne tematy, a celem jest dość swobodna wymiana różnych informacji. Czasem o charakterze komercyjnym, ale zwykle nie. Ciekawszym może być bowiem wątek obyczajowy, czy śmieszne dyktetyki, niż jakkolwiek poważna i głęboka treść. Tu też usprawnienie dotyczy sposobów komunikowania się, ale pomiędzy ludźmi – a firma, a także handlowcy, są albo wewnątrz rozmawiającego kręgu, albo stoją na uboczu przyglądając się i przysłuchując. Dość, że w tradycyjnym tego słowa rozumieniu, nie sprzedają ani nic nie promują. W formie wykładowej było łatwo. Chodziło o przekazanie audytorium wiedzy o produkcie i przekonanie słuchaczy do zakupów. W sieci usprawnia się komunikację wewnątrz niej.

Gdzie tu jest więc sprzedaż? Ano jest, ale w tle i na drugim planie. Najbardziej karygodnym błędem w społeczności sieciowej jest bowiem podejmowanie w jej ramach prób tradycyjnej sprzedaży.

Społeczności nie lubią sprzedaży bezpośredniej

Można się w tym miejscu zapytać, gdzie portale społecznościowe, a gdzie biznes. Faktycznie, pomiędzy obecnością, a sprzedażą jest jeszcze spora szczelina, którą należy wypełnić sporymi nakładami pracy i pomysłowością. Wygląda jednak na to, że warto. Gdyby dokładniej przyrzeć się tym, którzy poprzez sieci społeczne odnoszą sukcesy w sprzedaży, można by odnieść wrażenie, że niemal unikają zarówno prezentowania swojej oferty, jak i podejmowania jakichkolwiek działań sprzedażowych. To nie cel sprzedawcy czy firmy się tu liczy, ale cele uczestników sieci. To w istotny sposób odróżnia sprzedaż poprzez społeczność od tradycyjnych metod.

Nie należy przekonywać, ale pośrednio zachęcać do np. odwiedzenia strony, czy zapoznania się z informacją (ale nie ofertą). A najlepiej skoncentrować się na poszukiwaniu potrzeb członków społeczności w zakresie wzajemnego komunikowania się. Usprawnianie komunikacji jest tym,

co powinno stanowić podstawowy cel. Poszukiwanie metod zaistnienia, nawiązania relacji czy ich podtrzymywania powinno koncentrować się właśnie na tym. Lepiej więc poprosić o przedstawienie jednej osoby drugiej (komunikacja i rozwój sieci kontaktów), niż przedstawiać ofertę (sprzedaż). Im więcej tego pierwszego, a mniej drugiego, tym lepiej.

No i tu zaczynają się prawdziwe problemy. Jak bowiem dojść, od przedstawiania sobie nawzajem ludzi do sprzedaży? Z ciekawych praktyk, które można przedstawić, jest nie tylko rola społecznej swatki, czyli łączenie osób między sobą, ale także wyszukiwanie powodów, dla których kontakt ten powinien nastąpić. Może to być zarówno wspólny temat; „Powinnaś poznać X, on interesuje się dokładnie tym samym, co ty”, jak i wspólne wydarzenie: „Organizuję prezentację produktów na których będzie X, więc może byś się też wybrała”, lub: „Założyła/em forum / grupę dyskusyjną na której rozmawiamy właśnie o tym, więc może być dołączyła?”. To tylko kilka najbardziej banalnych, przedstawionych tylko po to, żeby zobrażować kierunek myślenia. W tym względzie trzeba jednak liczyć w głównej mierze na własną kreatywność.

Z punktu widzenia firmy czy przedstawiciela, budowanie świadomości musi być celem pierwotnym, wtórnym zaś zamykanie sprzedaży.

Dokładnie tego samego można wymagać od innych uczestników sieci i prosić ich, by nas przedstawiali innym. Zwykle mało kto odmawia, więc można w ten sposób nawiązać ciekawe i rojące na przyszłość biznesowe znajomości, które z sieci społecznej wychyną na świeże powietrze i zawojują wzrostem obrotów.

Sieci mogą także służyć podtrzymywaniu kontaktów, poprzez np. anonowanie ciekawych wydarzeń, zapraszanie na wystąpienia i sympozja, prezentowanie wyszukanych w necie ciekawostek itd. W ten sposób znacznie częściej można wchodzić w interakcje z już obecnymi klientami. Co ważne, działania te są niskokosztowe, a niejednokrotnie mogą zastąpić wizytę. Choć to akurat należy za każdym razem głębiej rozważyć.

Trzy główne cele

Jak dowodzą liczne badania, w ramach społeczności sieciowych, z punktu widzenia sprzedaży,

można realizować trzy podstawowe cele, a nastawienie na ich osiągnięcie daje najwyższą skuteczność.

1. Obniżenie kosztów tworzenia nowych i podtrzymywania obecnych relacji.
2. Podnoszenie skłonności ludzi do dokonywania zakupów i płacenia.
3. Wzbudzanie zainteresowania (przy relatywnie niskich kosztach) pośrednio, poprzez swoje działania – produktem i usługami.

Z innymi jest trochę kłopot, ale już te pokazują, że może się to bardzo przydać w sprzedaży. Z punktu widzenia firmy czy przedstawiciela, budowanie świadomości musi tu być celem pierwotnym, wtórnym zaś zamykanie sprzedaży. Jako, że ludzie zwracają się do siebie nadzwyczaj często w celu otrzymania informacji, które mogą w pośredni sposób prowadzić do sprzedaży. Jest to być może tylko preludium do sprzedaży, ale czy nie taka często rola przedstawiciela handlowego?

Zaraz oczywiście padnie argument, że moi klienci z tego typu rozwiązań nie korzystają. Być może część nie, ale wystarczy, że kilku tak. Poza tym, im młodszy awersarze, tym większe prawdopodobieństwo, że bez sieci w ogóle już nie potrafią żyć. Niejeden twój klient ma w telefonie zainstalowaną aplikację facebooka, by być na bieżąco z tym, co się dzieje u internetowych znajomych. Warto więc spytać, czy mają profil na naszej klasie, facebooku czy jakimkolwiek innym, lub po prostu ich tam wyszukać. To nie tylko umożliwi zwiększenie liczby interakcji przy niskich nakładach, ale także, w wielu przypadkach udostępni możliwość podglądu aktualnych zdarzeń z życia usieciowionych. Niemal 500 tysięcy dziennych wejść na strony portali społecznościowych w Polsce, nie licząc przepływu informacji, jaki osoby te generują, nie bierze się przecież znikąd. To już nie jest więc kwestia widzimisię, ale realnej potrzeby. Trzeba więc tak przeprojektować swoje zasady pracy, by poświęcić nieco czasu na sieć.

Co to oznacza

Czy to oznacza zanik tradycyjnych form sprzedaży? Na to za bardzo liczyć nie można. Polska to nie Ameryka i usieciowionych w społecznościach jest jedynie część osób. Choć to często bardzo interesująca biznesowo część. Poza tym, to co nawiązane zostało w sieci, w większości przypadków musi swój finał znaleźć w sferze realnej. Nie mniej jednak przedstawiciele będą musieli coraz więcej czasu spędzać online i wyszukiwać w ten sposób nowych odbiorców, a także



podtrzymywać relacje. Warto już teraz krytycznie przyrzeć się tym tradycyjnym metodom, które w nieodległej przyszłości zaczną prowadzić donikąd, a pozostały czas poświęcić na pracę przed komputerem, w cyberprzestrzeni. Kłopot polega jednak na tym, że jest to kolejne wyzwanie, które wymaga sporo pracy. Cóż jednak poradzić, taki widać los sprzedaży.



Opracował:
dr Mikołaj Pindelski

– w IMMOQEE jest partnerem oraz ekspertem w projektach tworzenia i zarządzania zespołami sprzedaży, rozwijania kompetencji pracowników oraz tworzenia i realizacji strategii sprzedaży. W Szkole Głównej Handlowej w Warszawie kierownik podyplomowych studiów Zarządzania Sprzedażą oraz Zarządzania Produktami i Usługami.

e-mail: mikolaj.pindelski@immoqee.com



NAPĘD ELEKTRYCZNY DLA POJAZDU DROGOWO-SZYNOWEGO

Sukces rynkowy firmy Linde i producenta pojazdu Rotrac

Początki były bardzo udane: podczas targów bauma 2010 firma Linde Hydraulics ogłosiła, że udostępni swoją wiedzę w zakresie projektowania i procesu produkcji napędów elektrycznych innym producentom sprzętu mobilnego. Przed zakończeniem targów rozpoczęto rozmowy z producentem elektrycznych lokomotyw manewrowych, firmą G. Zwiehoff GmbH. Bezpośrednio po zakończeniu imprezy nawiązana współpraca została sformalizowana poprzez zawarcie umowy. Zaledwie trzy i pół miesiąca później gotowy był pierwszy prototyp pojazdu „Rotrac E2”. Od tego czasu firma Zwiehoff prowadzi działania marketingowe pojazdu zbudowanego przez Proplan – spółkę zależną firmy Linde, które spotkały się z dużym zainteresowaniem. Zadaniem pojazdu Rotrac E2 jest przemieszczanie lokomotyw i wagonów w obrębie stacji załadunkowych lub warsztatów remontowych. Wymaga to dużej siły ucięcia, a pojazd musi posiadać możliwość jazdy na torach i zwykłej nawierzchni, stąd

jego nazwa – „pojazd drogowo-szynowy”. Zaskakująco małe rozmiary: pojazd Rotrac E2 posiada bardzo niewielkie rozmiary i może bez problemów ciągnąć ładunki o wadze 200 ton!. Innowacyjne rozwiązanie konstrukcji napędu zapewnia uzyskanie niezbędnego nacisku na szyny. Pojazd Rotrac E2 spełnia te wymagania dużo lepiej, niż wcześniej stosowane urządzenia. Dzięki wartości momentu obrotowego osiąganego przez napęd elektryczny na cztery koła, a także dzięki możliwości perfekcyjnego dostosowania nacisku na szyny, które uzyskiwane jest pracą ruchomych wałków prowadnic, ten niezwykle małych rozmiarów pojazd może z łatwością uciągnąć ciężar do 200 ton. Na nawierzchni asfaltowej elektroniczny układ sterowania osi napędowej obsługujący cztery koła umożliwia manewrowanie, zapewniając promień skrętu długości zaledwie 0,9 metra. Ta innowacyjna koncepcja napędu, unikalna w sektorze technologii pojazdów szynowych,

może być zrealizowana dzięki wykorzystaniu seryjnych urządzeń produkowanych przez firmę Linde Hydraulics. Zastosowano dwie osie napędu typu AE 18-05 48 V, 2 x 4.5 kW S2-60, z przetwornicą prądu zmiennego AC S10 48 V

Regulowana charakterystyka procesu hamowania umożliwia odzyskiwanie znacznych ilości energii poprzez rekuperację. W pełni zsynchronizowany napęd na jedno koło sterowany jest przez dwa moduły LINC 1, jeden na każdej osi, działające w trybie „master-slave”.

Układ obejmuje także płytę dozującą, przetwornicę prądu stałego i obwód ładowania, zawierające elementy sprawdzone w szeregu wcześniejszych zastosowań seryjnych. Poszczególne elementy uzwojenia stosowane są również w seryjnej produkcji ciężarówek. Firma Zwiehoff wykorzystuje akumulator 48 V/420 Ah jako źródło energii. Wyjmowany akumulator zapewnia energię wystarczającą do pracy w ciągu jednej zmiany. System został zoptymalizowany przy wykorzystaniu firmowego oprogramowania sterującego i diagnostycznego LinDiag, które umożliwia „odczyt” najważniejszych parametrów napędu, skracając proces diagnostyki w przypadku awarii.

Opracowanie i produkcja prototypu, a także krótkiej serii urządzeń, odbyła się w spółce zależnej firmy Linde – Proplan Transport und Lagersysteme GmbH, która oprócz produkcji pojazdów ciężarowych przeznaczonych do pracy w strefach zagrożonych wybuchem wytwarza także inne pojazdy specjalne na potrzeby logistyki wewnętrznej. Produkcja seryjna pojazdu Rotrac E2 jest większa niż pierwotnie planowano, ponieważ wiele spółek z sektora kolejnictwa i chemicznego jest bardzo zainteresowanych posiadaniem tego innowacyjnego pojazdu drogowo-szynowego zaprezentowanego przez firmę Zwiehoff podczas europejskich pokazów.

POCZWÓRNA REWOLUCJA – POLSKA ROŚNIE W SIŁĘ!

W Szpitalu Specjalistycznym nr 2 w Bytomiu we wtorek 29-listopada 2011r. na świat przyszedł czworaczki – Zuzia, Grzesiu, Bartuś i Michał.

Szczęśliwi rodzice mieszkają w Rybniku (woj. śląskie), to państwo Wojciech i Aleksandra Szulowie. Pewnie byśmy nie pisali o tym wydarzeniu na łamach naszego Magazynu gdyby Pan Wojciech nie był na co dzień członkiem naszego

zespołu w oddziale sosnowieckim. Maluchy zaraz po porodzie trafiły do inkubatorów. W szpitalu przez cały czas są przy nich rodzice. Jak zdradził nam z uśmiechem pan Wojciech, pierwsza na świecie pojawiła się Zuzia.

– *Jesteśmy bardzo szczęśliwi. Całą naszą radość teraz można mnożyć razy cztery* – mówi Wojciech Szula, szczęśliwy ojciec maluszków.

– *To szok! Jesteśmy równie szczęśliwi jak nasz*

kolega – mówią współpracownicy, koleżanki i koledzy z sosnowieckiego oddziału Linde.

Według położników, czworaczki rodzą się raz na ponad 600 tysięcy przypadków, trójaczki – raz na ponad 7 tysięcy. Cięża bliźniacza zdarza się co 85. matce.

Wszyscy, koleżanki i koledzy z Linde Material Handling Polska życzymy dużo zdrowia dla dzieciaków, szczęścia i naprawdę dużo, dużo siły dla ich rodziców. Powodzenia, cały czas trzymamy za Was kciuki!

Zuzia



Grzesiu



Bartuś



Michał



Wesołych Świąt Bożego Narodzenia
oraz dużo zdrowia i radości przez cały rok 2012

życzy zespół
Linde Material Handling Polska





Co wyróżnia wózki Linde od innych?

Linde Material Handling

Linde

Zabawne – nikt nie zadaje więcej tego pytania po przejechaniu się jednym z naszych wózków.

Wózki tak różnorodne, jak stawiane przed nimi zadania – **nowa seria E20-E50**

www.linde-mh.pl

tel. +48 22 420 61 00