

wprost / biznes

Innowatory Wprost 2016

VI edycja

PARTNERZY STRATEGICZNI



PATRONI HONOROWI



MINISTERSTWO
ROZWOJU



Ministerstwo
Nauki
i Szkolnictwa
Wyższego



Ministerstwo
Cyfryzacji

Innowacja niejedno ma imię

Tygodnik „Wprost” już po raz szósty docenił przedsiębiorców odznaczających się świeżym spojrzeniem na swoją branżę, pomysłowością oraz odwagą w poszukiwaniu nowych rozwiązań.

Jakub Bojakowski

Innowatory to nagrody z tradycjami. To ponad 320 firm, które starały się już o jej zdobycie – mówił Michał M. Lisiecki, prezes PMPG Polskie Media SA (wydawcy tygodnika „Wprost”), podczas uroczystej gali wręczenia nagród dla najbardziej innowacyjnych polskich przedsiębiorstw. „Wprost” przyznał je już po raz szósty.

– Dziś wszyscy poszukują innowacji, wszyscy poszukują nowości i wszyscy starają się wspierać tych, którzy chcą grać, wistować wysoko, którzy chcą ryzykować – mówiła wiceminister rozwoju Jadwiga Emilewicz, gość honorowy gali.

Liczba polskich przedsiębiorstw, które chcą być innowacyjne i zamierzają inwestować w badania i rozwój, rzeczywiście rośnie lawinowo. Rząd, jak deklarowała Jadwiga Emilewicz, nie pozostaje obojętny na ten trend. Pomóc mają przygotowywane przez resort

rozwoju ustawy. – Mam nadzieję, że dzięki tym wszystkim przedsięwzięciom, które wspólnie z Ministerstwem Rozwoju przygotowujemy, będą państwo mieć za rok duży kłopot. Bo wśród potencjalnych laureatów będzie trzykrotnie więcej firm – powiedziała Jadwiga Emilewicz.

Michał M. Lisiecki, który mówił o dużej roli państwa we wspieraniu innowacyjności, podkreślił, że to właśnie przedsiębiorcy odpowiadają za ich kreowanie. – Gdyby rząd był w stanie samodzielnie planować i centralnie wprowadzać innowacje, dbać o ich rozwój,

✚ **Prof. Piotr Rieske, chief technology officer Celther Polska, ze statuetką Innowatora.**

➤ **Jadwiga Emilewicz, wiceminister rozwoju.**

✚ **Po lewej: Jarosław Oleszczuk, prezes zarządu AstraZeneca Pharma Poland.**
✓ **Wojciech Kamieniecki z NASK, Patryk Arłamowski z BleBox.eu i Jacek Pochłopen, redaktor naczelny „Wprost”**



to niewątpliwie komunizm przegoniłby kapitalizm – a tak nie jest. Ten trud spoczywa właśnie na przedsiębiorstwach – dodał Michał M. Lisiecki.

LAUREACI

Kim są tegoroczni nagrodzeni? AstraZeneca Poland otrzymała statuetkę w kategorii Nauka za tworzenie innowacyjnych, spersonalizowanych terapii w leczeniu raka, przeznaczonych dla wąskich grup pacjentów. Prezes Jarosław Oleszczuk, odbierając nagrodę, wyraził nadzieję, że Polska w przyszłości stanie się europejskim liderem w dziedzinie biotechnologii.

Za wprowadzenie na rynek opatrunku biodegradowalnego i podjęcie prac nad nowatorską terapią przeciwnowotworową nagrodę w kategorii Farmacja dostała firma Celther Polska. – Trudno znaleźć inwestora do tego typu przedsięwzięć, bo ryzyko z nimi związane jest bardzo duże, a im ambitniejszy jest projekt, tym większe ryzyko – mówił kierownik działu badawczo-rozwojowego firmy prof. Piotr Rieske.

Kapituła Innowatorów doceniła też innowacyjne usługi dla klientów spółki Tauron Sprzedaż (kategoria Energetyka), a Lubelski Węgiel „Bogdanka” za nowatorskie podejście do tak tradycyjnego produktu, jakim jest węgiel. W kategorii Budownictwo nagrodę dostała firma Griffin Real Estate za nietuzinkowe inwestycje. Dwie równorzędne nagrody w kategorii Usługi dla biznesu przyznano dla największego centrum targowo-kongresowego w Europie Środkowej – Ptak Warsaw Expo oraz dla Ever Grupy za outsourcing procesów biznesowych oraz usługi utrzymywania nieruchomości. W kategorii finanse najlepszy okazał się portal oferujący pożyczki przez internet Vivus.pl.

Za osobowość innowacji w tym roku uznano prof. Macieja Krzakowskiego, który angażuje się w działania na rzecz rozwoju polskiej onkologii klinicznej i promuje rodzime osiągnięcia za granicą. Profesor Krzakowski jest notowany na Liście 100 najbardziej wpływowych osób w polskiej ochronie zdrowia.

Od 2014 r. obok dużych firm inwestujących w badania i rozwój specjalne nagrody – Dobre Geny Innowacji – otrzymują również mniejsze przedsiębiorstwa. Ograniczona skala działalności (niewielkie obroty, mała liczba zatrudnionych) wyłączała dawniej te firmy z głównego konkursu. W tym roku nagroda trafiła do BleBox, producenta miniaturowych, bezprzewodowych urządzeń pozwalających sterować za pomocą smartfona lub tabletu oświetleniem, roletami, a w przyszłości także np. ogrzewaniem domu.

JAK NAGRADZALIŚMY

Innowatory „Wprost” zostały przyznane przede wszystkim na podstawie autorskiego badania „Innovation Research”, które weryfikuje nakłady na badania i rozwój oraz inwestycje w innowacje i ich praktyczne zastosowanie w biznesie. – Nie wszystko można zamknąć w liczbach. Innowacja niejedno ma imię – podkreśla redaktor naczelny „Wprost” Jacek Pochłopiń.

Laureaci zostali wybrani spośród firm, które wypełniły ankietę. W poprzednich edycjach Innowatorów „Wprost” w sumie nominowano do nagród ponad 300 przedsiębiorstw, a ponad 70 otrzymało nagrody.

Partnerami honorowymi VI edycji Innowatorów „Wprost” były ministerstwa: rozwoju, nauki i szkolnictwa wyższego oraz cyfryzacji. Partnerzy strategiczni projektu Innowatory „Wprost” 2016 to PKN Orlen oraz PKO Bank Polski. Projekt wspierały również NASK, Ptak Warsaw Expo, Vivus oraz Boehringer Ingelheim.

Podczas gali Innowatorów „Wprost” wręczył też wyróżnienie „Dobre i Polskie”.

Otrzymała je firma SemCo, rodzinne przedsiębiorstwo zajmujące się tłoczeniem olejów i sprzedażą nasion.

Tego samego wieczoru na aukcji przedmiotów podarowanych Fundacji Tygodnika „Wprost” sprzedano m.in. elegancki zestaw piór i kuferek z biżuterią sprezentowany przez Annę Kruk.

Uzyskane środki fundacja przeznaczy na wspieranie edukacji zdolnych dzieci z niezamożnych środowisk. <

© Wszelkie prawa zastrzeżone



> Kuferek z biżuterią Anny Kruk (z prawej) wylicytował Tomasz Wrzeszcz (w środku stoi Maciej Gmyszka). Goście gali przybyli do warszawskiego Marriotta mogli posłuchać występu Bowskiej



Okragły stół innowacji

Pod względem innowacyjności Polska znajduje się na 39. miejscu na świecie. Co zrobić, aby to zmienić, zastanawiali się uczestnicy Round Table Mixer.

Maria Kądzilska



Przedsiebiorcy, prezesi wielkich korporacji i menedżerowie ds. innowacji w dużych firmach oraz wykładowcy akademicki zajmujący się innowacjami przybyli na zaproszenie Michała M. Lisieckiego, prezesa PMPG Polskie Media (wydawcy „Wprost”), by przy okrągłym stole rozmawiać o innowacjach w Polsce. Tym razem mówiono o innowacjach w biznesie, start-upach, finansowaniu poprzez fundusze venture capital i innowacyjnych sposobach zarządzania kapitałem ludzkim. Ale przede wszystkim o tym, co zrobić, by Polska pod względem innowacyjności nie odstawała od najlepszych.

WYPRZEDZAJĄ NAS ESTONIA I CZECHY

– Polska znajduje się na 39. miejscu na świecie w rankingu innowacyjności. Wyprzedzają nas Estonia i Czechy. Jak na 40-milionowy kraj to bardzo słaby wynik – zauważyła Anna Hejka, założycielka HCM Group. Są dobre pomysły i przedsiębiorcze osoby, które chcą je wdrożyć, ale głównym problemem polskiej innowacyjności pozostaje biurokracja. Chodzi o to, by urzędnicy zaczęli się kierować zasadą: „Kupuj i buduj, a nie niszczyć”.

Ważne jest też zwiększenie innowacyjności w dużych polskich firmach. Tu kluczową sprawą jest instytucjonalizowanie wiedzy swoich pracowników. – Polscy menedżerowie są zestresowani. Trzeba „humanizować” miejsce pracy – mówił Bart Tkaczyk, specjalista od HR. Podkreślił on, że w innowacyjności wygrywa się talentem. Dlatego trzeba umieć go rozwijać u swoich pracowników.

^ Celem Round Table Mixer (RTMx) jest stworzenie areny debaty osób o różnych poglądach politycznych, które zyskują okazję do wysłuchania opinii i wymiany poglądów w dyskusji przy okrągłym stole. Po każdym wystąpieniu uczestnicy zamieniają się miejscami, co wymusza integrację.

START-UPY

Kluczową sprawą dla rozwoju innowacyjności danego kraju jest inwestycja w start-upy. Podczas RTMx rozmawiano o innowacyjności tworzonej poprzez sprzyjający ekosystem dla rozwijających się projektów biznesowych. Rafał Plutecki, odpowiadający w Google za Campus Warsaw, tłumaczył znaczenie kampusów dla młodych przedsiębiorców oraz dostępu do globalnych sieci startupowych. – Finansowanie i szkolenia to dwa najlepsze sposoby na współpracę ze start-upami – podkreślił Plutecki.

Relacje między start-upami a dużymi korporacjami często bywają jednak trudne i kończą się w większości przypadków przejęciem początkującego biznesu przez dużą firmę. – Są cztery rodzaje interakcji między korporacjami a start-upami. Jedną z nich jest przejęcie start-upu przez korporację, inną natomiast symbioza pomiędzy nimi. Zdarzają się także sytuacje, w których korporacja przejmuje pracowników start-upu i doprowadza do jego upadku albo w wyniku konfliktu między nimi obydwie firmy ostatecznie upadają. Ten proces jest jak łączenie wody z ogniem – tłumaczył Tomasz Kowalczyk, innovation manager w HardGamma Ventures. – W większości przypadków korporacja przeżywa taką interakcję, start-up zaś nie – dodał. Jego zdaniem w Polsce głównym problemem początkujących firm nie są jednak żarłoczne korporacje, ale procedury administracyjne i państwo.

NIE WSZYSTKO SIĘ DA

Innowacyjność wymaga również określonego podejścia psychologicznego. Sebastian Kotow, psycholog biznesu i wykładowca Akademii Leona Koźmińskiego, mówi, że jeśli człowiek znajduje się na szczycie góry, to nie trafił tam przypadkowo. – Strach jest towarzyszem rozwoju. To naturalne, że boimy się dokonywania innowacji w naszym życiu lub firmie. Ludzie jednak stają się szczęśliwi, gdy konfrontują się z trudnymi zadaniami – tłumaczył Kotow. Podkreślił przy tym, że czasami trzeba uświadomić sobie, iż nie wszystko jest możliwe. Innowacja jest bowiem również pracą.

Trzy zasady innowacyjności: zarządzaj dziś, selektywnie zapomnij o przeszłości i kreuj przyszłość – przypomniał Bart Tkaczyk. – Jeśli któraś z nich zawiedzie, to firma nigdy nie będzie innowacyjna – podkreślał. Wszyscy uczestnicy RTMx byli zgodni co do jednego: „Innowacją jest jej realizacja” – po słowach powinny następować czyny. <

© Wszelkie prawa zastrzeżone

ZDJĘCIA: AGATA LEWANDOWSKA



MÓJ BANK DZIAŁA NA MOJE KONTO

Rozumiemy polskie firmy, bo od lat z nimi współpracujemy. Zdobyte doświadczenie pozwoliło nam stworzyć PKO Konto Firmowe idealnie dostosowane do potrzeb przedsiębiorców.

- 0 zł za prowadzenie konta*
- 0 zł za pierwszych 30 krajowych przelewów internetowych w miesiącu
- 0 zł za wpłaty we wpłatomatach**



Bank Polski
dzień dobry

www.pkobp.pl, infolinia: 800 302 302 brak opłat dla numerów krajowych na terenie kraju; w pozostałych przypadkach opłata zgodna z taryfą operatora +48 81 535 66 60 opłata zgodna z taryfą operatora

Szczegółowe informacje o produkcie oraz Taryfa prowizji i opłat bankowych są dostępne w oddziałach PKO Banku Polskiego oraz na stronie www.pkobp.pl.

*Warunek aktywności – realizacja w danym miesiącu co najmniej jednego przelewu do ZUS i dokonanie transakcji bezgotówkowych kartą debetową na kwotę min. 500 zł, w przeciwnym razie opłata za prowadzenie konta 25 zł miesięcznie.

**Za wpłaty we wpłatomatach PKO Banku Polskiego (do 50 000 zł miesięcznie).

Paliwo dla innowacji

Paliwo z glonów i stacje benzynowe zasilane słońcem to innowacje w wydaniu grupy Orlen. Jak płocki koncern przyciąga do siebie innowacje?

Miłosz Wachowski



Na początku tego roku PKN Orlen ogłosił budowę stacji doświadczalnej w Płocku. To tam z wykorzystaniem dwutlenku węgla i wód produkcyjnych z rafinerii mają być hodowane glony. Do eksperymentu zaproszono naukowców z Uniwersytetu Szczecińskiego i Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie. Mają oni selekcjonować odpowiednie gatunki glonów i taksonów okrzemek, które nadawałyby się na biokomponenty dla paliw. Powód? Ekologia. Jeżeli eksperyment wypali, to to, co wlewamy do baków samochodów, będzie bardziej bio, a rafinerii uda się ograniczyć emisję CO₂ do atmosfery. Oprócz glonów Orlen testuje też inne biokomponenty do paliw. Część pochodzi z biomasy. Niewykluczone, że już w niedalekiej przyszłości w oleju napędowym na stacjach Orlen znajdziemy biokomponenty pochodzące z drewna czy słomy.

Ekologiczne ma być nie tylko paliwo, ale też same stacje. Nie tak dawno płocki koncern zaczął pilotażowy projekt montowania modułów fotowoltaicznych na kil-

kunastu stacjach paliwowych w Polsce. Na razie sprawdza, na ile wydajny jest prąd ze słońca. Jeżeli efektywnością nie będzie się różnił od tego z elektrowni, niewykluczone, że płocki koncern założy panele słoneczne na wszystkich swoich stacjach. Ale od samych innowacji powstających w biurze badań i rozwoju płockiego koncernu ważniejsze jest to, jak tych innowacji szuka.

WYGRAŁA TEMPERATURA

Obecnie ponad 70 proc. kosztów w branży, w której działa Orlen, pochłaniają koszty energii. Jak odzyskać i zagospodarować ciepło o niższych temperaturach, które powstaje w procesach rafineryjnych? Czy można je zaoszczędzić i przetwarzać na energię elektryczną, parę czy chłód mediów szeroko wykorzystywanych w procesach rafineryjnych? Żeby rozwiązać ten problem, PKN Orlen ogłosił w ubiegłym roku globalny konkurs crowdsourcingowy (crowdsourcing to proces outsourcingu zadań wykonywanych zwykle przez pracowników firmy, skierowany do bardzo szerokiej grupy potencjalnych

wykonawców). To pierwsza inicjatywa zorganizowana na taką skalę przez polską spółkę. Do udziału zgłaszały się firmy, uczelnie i ośrodki badawcze z całego świata. W tym roku wytypowano zwycięzców. Autorzy trzech najlepszych rozwiązań pochodzą z Polski, Indii i Niemiec. Każdy otrzymał nagrodę w wysokości 10 tys. euro i zaproszenie do rozmów nad kontynuacją współpracy z Orlenem.

Jeżeli Orlen skorzysta z innowacji, będzie mógł lepiej konkurować kosztowo z zagranicznymi rywalami. Ale Orlen nie tylko szuka innowatorów, ale także uczy, jak innowacje tworzyć.

INNOWACYJNY MENTORING

W połowie czerwca tego roku przedstawiciele PKN Orlen byli obecni na krakowskim kongresie Impact'16: 4.0 Economy. To jedno z najważniejszych w kraju wydarzeń dotyczących nowej gospodarki. Rozmawia się tu o rozwoju przedsiębiorczości, innowacjach, cyfryzacji. Oprócz ludzi biznesu pojawiają się również naukowcy i politycy. Pracownicy Orlenu prowadzili tu mentoring i dzielili się swoimi doświadczeniami. Realizowali warsztaty w ramach modułów „Startup Connector”, podczas których można było się nauczyć, jak młode firmy mogą efektywnie współpracować z korporacjami, oraz „New Energy Technologies” o nowych technologiach w branży paliwowej.

Oprócz zaangażowania w szkolenie młodych innowatorów Orlen od sześciu lat organizuje debaty, tworzy eksperckie publikacje, uczestniczy w wykładach dotyczących głównie przyszłości naszej gospodarki.

Takie działania są realizowane przez platformę Future Fuelled by Knowledge, na której poza aktualnymi publikacjami i relacjami z wydarzeń można śledzić na bieżąco ciekawy blog dr. Adama Czyżewskiego, głównego ekonomisty PKN Orlen. Najnowsza inicjatywa to tegoroczny raport „Gra o innowacje”, który punktuje bolączki polskiej przedsiębiorczości oraz podaje recepty na to, jak zwiększyć innowacyjność naszej gospodarki.

Płocki koncern oprócz tworzenia nowych technologii stał się też ich poszukiwaczem. Rozmawiając z młodymi przedsiębiorcami i ich szkoląc, ma szansę przyciągnąć i rozwinąć ich pomysły u siebie. W ten sposób działają największe światowe koncerny w Niemczech, Korei czy Stanach Zjednoczonych. <

Hot dogi deBEZciaki!

**BEZ dodatku
glutaminianów**

**BEZ dodatku
fosforanów**

Nasze hot dogi są BEZ dodatku glutaminianów i BEZ dodatku fosforanów. Dlatego zasługują na miano BEZkonkurencyjnych deBEZciaków. Polecamy!

Oferta obowiązuje w Stop Cafe i Stop Cafe Bistro na wybranych stacjach ORLEN.



PKO Bank Polski dla firm

Profesjonalna firma bez współpracy z bankiem nie może dobrze funkcjonować. Instytucje finansowe oferują przedsiębiorcom szyte na miarę rachunki firmowe, korzystne kredyty na start i rozwój firmy oraz nowoczesne aplikacje.

PKO Bank Polski zapewnia przedsiębiorcom bogatą i dopasowaną do potrzeb ofertę na każdym etapie rozwoju firmy. Od codziennych rozliczeń po różnorodne formy finansowania oraz nowinki technologiczne.

KONTO SZYTE NA MIARĘ

– PKO Bank Polski stale bada potrzeby klientów z sektora MŚP i udoskonala ofertę oraz kanały sprzedaży tak, aby nie tylko wzmacniać relacje z firmami, które już nam zaufały, ale także aktywnie poszukiwać nowych klientów. Tworząc ofertę, skupiamy się na realnych potrzebach, oferujemy produkty i usługi niosące dodatkową wartość. Odnosimy wymierne sukcesy – więcej niż co piąta firma zmieniająca bank wybiera PKO Bank Polski – zaznacza Agnieszka Wardak, dyrektor Departamentu Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Podstawowym produktem, z którego korzystają przedsiębiorcy, jest konto bankowe. Dwa nowe produkty to PKO Konto firmowe i PKO Rachunek dla biznesu. Rachunki są bezpłatne przy spełnieniu prostych warunków aktywności. Do każdego wydawane są bezpłatnie karty debetowe w złotych oraz w euro i dolarach amerykańskich. Bank nie pobiera opłaty miesięcznej za karty. Posiadacze rachunków biznesowych otrzymują bezpłatny dostęp do platformy do prowadzenia księgowości online oraz platformy wymiany walut iPKO dealer bez opłat. Przedsiębiorcy mogą też wpłacać utarg w 829 wpłatomatach PKO Banku Polskiego o dowolnej porze, bez opłat (łącznie do 50 tys. zł miesięcznie).

– PKO Konto firmowe jest przeznaczone dla osób wykonujących jednoosobową działalność i wolny zawód, natomiast z PKO Rachunku dla biznesu może skorzystać każdy przedsiębiorca. Posiadacz tego rachunku może realizować przelewy zagraniczne SEPA za 1,99 zł, co jest najlepszą ofertą

na rynku, przelewy krajowe internetowe również mają preferencyjną stawkę – to tylko 0,75 zł. Do tego dochodzi zaawansowana bankowość internetowa iPKO biznes oraz usługi cash management (np. konsolidacja sald, automatyczna identyfikacja płatności przychodzących). Wszystko po to, aby przedsiębiorca mógł szybko weryfikować wpływy i saldo na rachunku. Bank przygotował także specjalną ofertę dla rolników indywidualnych, których wpływy na konto w danym miesiącu wyniosą co najmniej 1000 zł – tacy klienci mogą korzystać z rachunku bieżącego bez opłat za prowadzenie – podkreśla Dariusz Dzwonnik, dyrektor Biura Produktów Depozytowo-Transakcyjnych.

OFERTA FINANSOWANIA

Każda firma, aby się rozwijać, potrzebuje dopasowanych do jej potrzeb sposobów finansowania. W PKO Banku Polskim mikro-, małe i średnie firmy mogą liczyć na bogatą ofertę pożyczek oraz kredytów

obrotowych i inwestycyjnych.

Bank jest także liderem w udzielaniu kredytów z gwarancją de minimis BGK.

Od marca 2013 r. PKO udzielił ok. 50 tys. gwarancji na łącznie ponad 7,2 mld zł. Oznacza to, że prawie 30 proc. gwarancji w programie udzielanych jest w PKO Banku Polskim. Z programu de minimis przedsiębiorcy w PKO Banku Polskim będą mogli korzystać do końca 2017 r.

Popularnością wśród klientów cieszy się także Pożyczka MSP przeznaczona na dowolny cel związany z działalnością firmy. Mogą z niej korzystać przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą od przynajmniej 18 miesięcy. Produkt jest dostępny dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, spółek cywilnych, jawnych, partnerskich, komandytowych, komandytowo-akcyjnych, spółek z o.o., akcyjnych, a także dla rolników.

– Maksymalna kwota pożyczki to 500 tys. zł, a okres spłaty to aż pięć lat. Zakres wymaganych dokumentów jest ograniczony do minimum – przedsiębiorcy nie muszą przedstawiać prognoz finansowych ani biznesplanu. Produkt w kwietniu 2015 r. został nagrodzony nagrodą Złotego Bankiera – zaznacza Anna Podgórska, dyrektor Biura Produktów Kredytowych.

Bank zapewnia firmom także liczne alternatywne formy finansowania zarówno inwestycyjnego – głównie w formie leasingu, jak i obrotowego – w formie faktoringu. Te dwie formy mają obecnie kluczowe znaczenie w modelu finansowania MŚP w ramach bankowych grup kapitałowych. Klienci MŚP w PKO Banku Polskim mogą także skorzystać z dopuszczalnego salda debetowego, przyznanego jedynie na podstawie wpływów na rachunek. <



**PTAK
WARSAW
EXPO**

www.worldtravelshow.pl

f /worldtravelshow2016

PATRON

OFICJALNY PRZEWOŹNIK

KRAJ PARTNERSKI



Ministerstwo
Sportu i Turystyki



MIĘDZYNARODOWE TARGI TURYSTYCZNE

14-16 | 10 | 2016

WARSZAWA

SPOTKANIA Z PODRÓŻNIKAMI:

NELA MAŁA REPORTERKA / MARTYNA WOJCIECHOWSKA

ALEKSANDER DOBA / MARCIN KYDRYŃSKI

ROBERT MAKŁOWICZ / THEOFILOS VAFIDIS

oraz ponad 30 innych podróżników

6 EDYCJA KONKURSU

7
NOWYCH
CUDÓW
POLSKI

GALA FINAŁOWA



PATRON MEDIALNY



**NATIONAL
GEOGRAPHIC**
POLSKA

Spotkanie z
**ALEKSANDREM
DOBA**

Fot. Magdalena Czapik

BEZPŁATNY TRANSPORT Z CENTRUM WARSZAWY

WWW.WORLDTRELVESHOW.PL

Mazowsze.
serce Polski



OLYMPUS

KONTYNENTY

nocowanie.pl

wakacje **pl**



Z rozmachem

Griffin Real Estate nie produkuje zaawansowanych technologicznie przedmiotów ani nie wdraża wynalazków. Ale jest jednym z najodważniejszych innowacyjnych inwestorów tworzących projekty o profilu, jakiego na polskim rynku dotąd nie było.

Magdalena Gryn

W tegorocznej edycji Innowatorów „Wprost” po raz pierwszy w historii tego konkursu nagrodzono firmę inwestycyjną – Griffin Real Estate. Firma przeszła drogę od funduszu inwestującego w nieruchomości do firmy zarządzającej całymi platformami inwestycyjnymi i kontrolującej aktywa o wartości ponad 4,5 mld euro. Założona w 2006 r. świętuje właśnie jubileusz dziesięciolecia. W tym czasie udało jej się pozyskać i zaprosić do inwestowania w Polsce globalne instytucje finansowe, takie jak grupa Chelsfield czy Abu Dhabi Investment Council. Dziś Griffin jest partnerem funduszy: PIMCO, wiodącej globalnej firmy zarządzającej inwestycjami z biurami w 12 krajach świata, Oaktree (inwestycje alternatywne) czy Redefine Properties – jednego z największych funduszy REIT w Republice Południowej Afryki, notowanego na giełdzie w Johannesburgu.

MIESZKANIA, BIURA I CENTRA HANDLOWE

– Nagroda Innowatora „Wprost” cieszy szczególnie, bo w Polsce innowacje wciąż kojarzą się wyłącznie z naukowcami, młodymi geniuszami, modą na start-upy, wynalazkami i przełomowymi technologiami. Z oczu tracimy natomiast szersze znaczenie słowa „innowacja”. A w gruncie rzeczy znaczy ono nową jakość na rynku, nowe rozwiązania, które przyczyniają się do poprawy jakości życia, a firmom dają szansę na skokowy rozwój. Griffin jest właśnie taką firmą. Firmą odważną, która nie boi się nowatorskich na polskim rynku projektów inwestycyjnych – mówi Maciej Dyjas, partner zarządzający i co-CEO Griffin Real Estate.

Te nowatorskie projekty to np. największa pozabankowa platforma pożyczkowa dla deweloperów i inwestorów w nieruchomości oraz rekordowe transakcje na polskim rynku nieruchomości: przejęcie największego dewelopera Echo Investment, a potem utworzenie Echo Polska Properties – pierwszego funduszu typu REIT z aktywami wartymi ponad 1,2 mld euro.

W planach jest podwojenie wartości tego portfela. Firma realizuje swoje inwestycje we wszystkich największych polskich miastach. W jej portfolio znajdują się m.in. DH Renoma we Wrocławiu,

Centrum Biurowe Lubicz I&II w Krakowie, katowicki Supersam, Green Horizon w Łodzi, siedziba Microsoftu oraz Philipsa w Warszawie, sieć akademików Student Depot (za dwa lata będzie dysponowała już 6 tys. miejsc) oraz wiele obiektów biurowych i handlowo-usługowych, a także działek inwestycyjnych w stolicy i w całej Polsce. Flagową inwestycją firmy jest rewitalizacja Hali Koszyki w Warszawie i stworzenie na jej terenie wielofunkcyjnego kompleksu z częścią biurową i usługowo-restauracyjną oraz w mniejszym stopniu handlową. Griffin Real Estate to pierwsza firma w Polsce budująca też platformę mieszkań na wynajem Resi4Rent, która będzie docelowo zarządzać siedmioma tysiącami lokali.

OKAZJA I BIZNES

– Według nas najlepszy biznes jest wtedy, gdy okazja napotyka dobrze przygotowaną firmę, która jest ją w stanie przekształcić w nowy biznesowy model. W to przygotowanie zawsze warto inwestować, bo to najlepsza gwarancja sukcesu – twierdzi Dyjas.

Firma zamierza nadal rozwijać rozpracowane koncepcje, bo mają jeszcze bardzo duży potencjał. Jednocześnie stara się bacznie obserwować rynek, przewidywać i analizować trendy. I jeśli się nadarzy okazja, to ją schwytą. – Mamy sporo nowych projektów, które rozważamy. Jednak informujemy tylko o tych, których realizację rozpoczęliśmy albo sfinalizowaliśmy. Te zasady nie zmienimy.

Na pewno w najbliższym czasie ogłosimy kolejne newsy, które będą niemałym zaskoczeniem dla rynku – zapowiada Maciej Dyjas. <

© Wszelkie prawa zastrzeżone



< Statuetkę Innowatora odebrał Maciej Dyjas, partner zarządzający i co-CEO Griffin Real Estate

Kiedy fintech wkracza w codzienność

Innowacje przyjmują różne formy. To rzeczy rewolucjonizujące spojrzenie na rzeczywistość lub usprawnienia, które powodują, że powstaje pytanie, dlaczego pojawiły się dopiero teraz.

Loukas Notopoulos



*Vivus otrzymał
statuetkę Innowatora
za innowacyjne
rozwiązania w branży
pożyczkowej*

Loukas Notopoulos

prezes zarządu Vivus Finance, lidera rynku mikropożyczek w Polsce. Popularyzator zagadnień fintech w Polsce. Zdobywca Wektora 2015 – nagrody przyznawanej przez Pracodawców RP. Jest absolwentem Wydziału Zarządzania i Komunikacji Społecznej na Uniwersytecie Jagiellońskim, Stuttgart Institute of Management and Technology oraz SGH w Warszawie.

Fintech jest pojęciem stosunkowo młodym – oznacza firmy działające na pograniczu rynku najnowocześniejszych technologii oraz sektora finansowego. Fintechy dostarczają rozwiązań ułatwiających płatności, umożliwiających błyskawiczną weryfikację klientów czy też szybkie porównywanie usług z różnych rynków. Znajdziemy tutaj również spółki specjalizujące się w masowym przetwarzaniu danych oraz zapewniające szeroki dostęp do technologii obsługi bezgotówkowej. W Polsce o fintechach nie słyszy się zbyt dużo; na co dzień korzystamy z owoców ich pracy, ale większość oferowanych przez nie rozwiązań nie jest dla użytkownika końcowego widoczna. W większości to tylko linie niezrozumiałego komputerowego kodu.

Ile w Polsce czekamy na przelew? To proste – dostajemy go najpóźniej

następnego dnia roboczego. Oczywiście możemy wybrać również płatną opcję natychmiastową. A teraz poznajmy Pierre’a. Pierre jest Francuzem i mieszka w Paryżu. Jego pracodawca właśnie przelał mu pensję. Pierre nie jest zbyt szczęśliwy – pieniądze pewnie dostanie za kilka dni. Może za tydzień. Poznajmy również George’a, który swoją pierwszą wypłatę otrzymał w Nowym Jorku. Od pracodawcy pobiera czek, instrument Polakom praktycznie nieznany – bo nie chce czekać na swoje pieniądze ponad tydzień. Brzmi jak alternatywna rzeczywistość? Trochę tak – ale właśnie tak funkcjonuje sektor finansowy na Zachodzie. I nie mam tutaj na myśli Dzikiego Zachodu. Światowy sektor finansowy nie jest tak z informatyzowany, jak mogłoby się to wydawać z polskiej perspektywy.

Większość transakcji na pewnym etapie księgowana jest ręcznie.

Polska miała pod względem rozwoju finansów osobistych wiele szczęścia. Kiedy po 1989 r. pojawiły się u nas pierwsze banki, nie kopiowały zachodnich wzorców, które bez większych zmian funkcjonowały w krajach bardziej rozwiniętych od lat. Przeciwnie, Polskę potraktowano jak poligon doświadczalny, gdzie testowano bankowe nowinki. Stąd tak rozwinięta sieć bankomatów (również biometrycznych!) albo powszechne płatności zbliżeniowe. Stąd elektroniczne portfele, przelewy natychmiastowe, blik, bankowość internetowa. Klient rzadko kiedy zdaje sobie sprawę, że za nowinkami, z których korzysta na co dzień, stoją właśnie fintechy. Sztandarowym przykładem może być PayPal – pierwsza firma umożliwiająca tanie i szybkie płatności międzynarodowe. Innym – Blue Media, polski operator płatności natychmiastowych. Na podium widzę też oczywiście miejsce dla Vivusa – firmy, dzięki której klienci nie muszą czekać na wypłatę pożyczki kilka dni, a wszystkie warunki umowy są prezentowane jasno i czytelnie. Gwiazdki w umowach również odchodzą dzięki nam do finansowego lamusa. Na pierwszy rzut oka te rozwiązania nie wydają się skomplikowane. Ale za każdym stoi sztab developerów oraz setki godzin ciężkiej pracy. Nie bez powodu większość środków, które firmy finansowe przeznaczają na rozwój, wydawana jest na rozwiązania IT.

A co przyniesie nam jutro? Joseph Schumpeter stworzył pojęcie cyklu Kondratiewa, który określał nadchodzące po sobie czasy gospodarczej koniunktury i dekonunktury. Co mniej więcej 30 lat obserwujemy znaczne wzrosty gospodarcze – napędzane przez innowacje. Ostatni cykl rozpoczęło zaprojektowanie protokołu HTML. Być może kolejny wyznaczy rozwój sztucznej inteligencji i jej wykorzystanie w finansach. Będzie to zwiastowało początek nowej ery w płatnościach. Znow zaczniemy zarządzać pieniądzem w czasie rzeczywistym. To o tyle ciekawe, że w pewnym sensie historia zatoczy koło. Przed powstaniem bankowości istniało tylko „tu i teraz”. Pieniądz wymieniany był na towar lub usługę. Rozwój bankowości przyniósł nam całe morze możliwości... Ale wprowadził dylatację czasową w dostępie do usług. Rozwój fintechów i sztucznej inteligencji może sprawić, że jeśli chodzi o finanse, już nigdy nie będziemy musieli czekać.

Strategia ciągłej zmiany

Sukces grupy kapitałowej Ever to dowód na to, że nawet tak podstawowe usługi jak sprzątanie, catering czy obsługa techniczna budynków potrzebują nowatorskich rozwiązań.

Magdalena Gryn



Ever Grupa to firma rodzinna o polskim kapitale, która istnieje od połowy lat 90. ubiegłego wieku. Na początku oferowała tylko wysokiej jakości usługi sprzątające. W miarę rozwoju do oferty włączono usługi ochroniarskie, catering i obsługę techniczną budynków. Dziś grupa kapitałowa Ever to innowacyjne przedsiębiorstwo specjalizujące się w outsourcingu procesów biznesowych i usługach utrzymywania nieruchomości, zatrudniające ponad 5 tys. osób. Oprócz działań z zakresu Business Process Outsourcing (BPO, outsourcing procesów biznesowych) Ever świadczy też usługi utrzymywania czystości w hotelach, biurach, szpitalach oraz centrach handlowych.

ELEKTRONIKA I SPRZĄTANIE

– Wieloletnia obecność w trudnej branży, jaką są usługi utrzymania nieruchomości i BPO, zmusza nas do ciągłego rozwoju, do wykorzystywania nowoczesnych technologii informatycznych, mechaniki czy robotyki przemysłowej. Korzystamy nie tylko z możliwości tworzonych przez inne firmy, kreujemy też własne rozwiązania. W rezultacie

nasze usługi wspierają pionierskie systemy i aplikacje, które staramy się implementować również u naszych klientów – opowiada Przemysław Osowiecki, dyrektor handlowy Ever Grupy. Chodzi o np. systemy automatyzujące procesy przepływu informacji między firmą a jej klientami, ale również poprawiające jakość usług. Ever Grupa jest też pionierem we wprowadzaniu rozwiązań poprawiających kontrolę nad jakością usług – wdrożony przez nią elektroniczny nadzór, dzięki któremu klienci mają bezpośredni podgląd realizowanych prac, był jednym z pierwszych w Polsce. Nowatorska działalność firmy została doceniona przez jury Innowatorów „Wprost” 2016, co zaowocowało przyznaniem nagrody w kategorii „Usługi dla firm”. Przemysław Osowiecki nie ma wątpliwości, że branża usług utrzymywania nieruchomości oraz BPO wymaga tak samo nowatorskich rozwiązań, jak każda inna. Szczególnie że negatywne zjawisko, z którym w ostatnim czasie borykają się pracodawcy, czyli brak rąk do pracy, wymusza zwiększanie wydajności. Dla takich firm jak Ever Grupa oznacza to konieczność poszukiwania nowych technologii w zakresie robotyki przemysłowej, mechaniki, chemii czy rozwiązań informatycznych, bez których firmy skazałyby się na stagnację, a w konsekwencji wypadnięcie z rynku usług.

RECEPTA NA KONKURENCJĘ

– Perspektywa 20 lat działalności na rynku usług pozwala nam ocenić, że w sytuacjach, gdy klienci znali nasz potencjał, doświadczenie, technologie, elastyczność i innowacyjność, byliśmy w stanie wspólnie zoptymalizować nasze działania, co przekładało się na redukcję kosztów oraz polepszenie jakości świadczonej usługi. Bez nowych technologii zdecydowanie nie byłibyśmy w stanie konkurować z firmami z całego świata, które prężnie działają na polskim rynku – dodaje.

W walce z konkurencją Ever radzi sobie wyjątkowo dobrze, a jego roczne obroty sięgają 140 mln zł. W ostatnich latach liczba klientów stale rosła, a firma dynamicznie się rozwijała, zwiększając obroty o kilkadziesiąt procent. Strategia ciągłej zmiany i inwestowania w nowe rozwiązania ma utrzymać dynamikę wzrostu. Ever Grupa planuje też wdrożyć kilka nowinek technologicznych, które usprawnią organizację i pomogą klientom. Coraz nowsze możliwości, jakie daje rozwój robotyki i informatyki, pozwolą też lepiej konkurować firmie z największymi graczami. <

▲ **Mirosławowi Piskorzowi, prezesowi Ever Grupy, statuetkę Innowatora wręczył Jacek Pochłopiń, redaktor naczelny „Wprost”**

Będą kolejne przełomy

Inwestujemy w R&D w Polsce ok. 35 proc. obrotów. Zwiększamy nasze zaangażowanie mimo ogólnego spadkowego trendu – mówi **Jarosław Oleszczuk**, prezes zarządu AstraZeneca Pharma Poland.

ROZMAWIAŁA **Magdalena Gryn**

ASTRAZENECA OTRZYMAŁA NAGRODĘ INNOWATORY „WPROST” W KATEGORII NAUKA ZA WKŁAD W ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI BADAWCZO-ROZWOJOWEJ W POLSCE. CZYM DOKŁADNIE SIĘ ZAJMUJECIE?

Jarosław Oleszczuk: AstraZeneca zajmuje się badaniami, rozwojem, produkcją i komercjalizacją leków. W ramach firmy działa sześć hubów – centrów operacyjnych badań klinicznych. Jeden z nich mieści się w Warszawie i należy do firmowej top 3 – pod względem skali działań wyżej są tylko USA i Wielka Brytania. Zatrudniamy w Polsce prawie 750 osób, z czego większość pracuje w globalnym hubie, koordynującym ok. 150 badań klinicznych na świecie. Jesteśmy liderem pod względem liczby pacjentów objętych badaniami klinicznymi w Polsce. Na ok. 30 tys. pacjentów, którzy wg raportu PwC uczestniczyli w badaniach (dane za 2014 r.), aż 14 proc. to pacjenci biorący udział w badaniach

AstraZeneca. To dużo, biorąc pod uwagę, że nasz udział w rynku wynosi 2-3 proc.

DLACZEGO POLSKI RYNEK JEST TAK WAŻNY DLA ASTRAZENEKI?

Z farmaceutycznego punktu widzenia to szósty rynek Europy, do tego dynamicznie rosnący. Obecnie prowadzimy badania kliniczne aż w 50 ośrodkach, które obejmują 6,5 tys. pacjentów. Dzięki nam uzyskują oni wczesny dostęp do najnowocześniejszych terapii z dziedziny kardiologii, onkologii, diabetologii i pulmonologii. W badania kliniczne leku kardiologicznego zmniejszającego śmiertelność po zawale zainwestowaliśmy łącznie 75 mln zł. Każdego roku inwestujemy w badania kliniczne w Polsce ok. 80 mln zł, a łącznie z hubem inwestujemy nad Wisłą 140 mln zł, czyli ok. 35 proc. rocznych obrotów. Wprowadzamy nowe standardy w obszarze R&D. W lutym zarejestrowaliśmy lek na niedrobnokomórkowego raka płuca uwarunkowanego genetycznie w zale-

dwie dwa i pół roku – to rekord w historii przemysłu farmaceutycznego, w którym średni czas rejestracji leku to dziesięć lat. Ponadto jest to lek „zaprojektowany na zamówienie”, czyli opracowany w taki sposób, aby wykazywał skuteczność w określonej grupie pacjentów z mutacją T790M. Czujemy dumę z tej rejestracji, gdyż jesteśmy liderami w leczeniu raka płuc. W 2002 r. pierwsi wprowadziliśmy na rynek terapię celowaną w niedrobnokomórkowym raku płuca. Teraz opracowaliśmy kolejną przełomową terapię dla zdefiniowanej grupy pacjentów – nową generację inhibitora EGFR, dającego możliwość ukierunkowanego leczenia sekwencyjnego raka płuca.

Kolejny przełom to lek na zaawansowanego raka jajnika z mutacją w genie BRCA1/BRCA2, działający na mechanizm naprawy DNA w komórce nowotworowej. Jest to jedyny na świecie lek o tak unikatowym mechanizmie działania, który od 1 września jest w Polsce refundowany i dostępny dla pacjentek.

CZY POLSKI RYNEK MOŻE SIĘ STAĆ BARDZIEJ INNOWACYJNY W ZAKRESIE BIOTECHNOLOGII?

W Polsce należy podjąć decyzję, czy ma być ona miejscem, które kupuje, które tworzy, czy może kombinacją obu tych modeli? Stworzenie gospodarki tworzącej wymaga pasji i wizji po stronie kierownictwa firmy biotechnologicznej oraz wsparcia rządzących, którzy stworzą warunki do tego biznesu.

Mam marzenie, że Polska będzie kolejną Szwajcarią, czyli biotechnologicznym hubem Europy i świata. Mamy ku temu sprzyjające warunki – rząd, który zgodnie ze Strategią na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju chce inwestować w inteligentne sektory, m.in. w biotechnologię i rozwijające się polskie firmy biotechnologiczne, które udowadniają, że w tym obszarze można odnieść sukces. Ich kolejnym krokiem może być transakcja z firmą farmaceutyczną, która w nich zainwestuje.

JAKIE ASTRAZENECA MA PLANY NA NAJBLIŻSZE LATA W POLSCE?

Chcemy nadal inwestować, wprowadzić do 20 nowych leków w ciągu następnych pięciu lat. Marzę, żeby na bazie hubu rozszerzyć działalność i wspierać prowadzenie badań i współpracę z uniwersytetami. Kto wie, może to my nawiążemy tę przełomową współpracę z polską firmą biotechnologiczną? <



Energia w pakiecie z fachowcem

Nasz program kliencki oparty jest na prostej zasadzie: im więcej produktów i usług kupujesz w TAURONIE, tym mniejsze płacisz rachunki za prąd – mówi Grzegorz Lot, wiceprezes zarządu TAURON Sprzedaż.



Główna z Rabatorom oznacza oszczędność 20% z wynikającą z rabatów w cennikach 3-letnich 4 miesięczne opłaty handlowej stawki stałej gratis dla usługi Serwisant 24H oraz nawet rok opłaty za usługę Serwisant gazowy 24H gratis.

TAURON

555 444 555

Opłata jak za zwykłe połączenie telefoniczne, zgodnie z taryfą operatora

tauron.pl

CO DLA TAURONU ZNACZY NAGRODA INNOWATOR „WPROST” 2016?

Mówi nam, że zmierzamy w dobrym kierunku. Oprócz tego, że zbieramy cały czas uwagi naszych klientów, jesteśmy też otwarci na opinie środowisk eksperckich i badawczych. Statuetka Innowatora, którą nagrodzono usługę Serwisant Gazowy 24 H, jest przyznawana za praktyczne zastosowanie innowacji w biznesie – i to jest to, do czego dążymy. Staramy się kształtować ofertę w taki sposób, by była innowacyjna oraz odpowiadała na potrzeby klientów.

A CO TO OZNACZA DLA KLIENTA W PRAKTYCE?

Komfort i bezpieczeństwo. Każdy, kto miał awarię instalacji lub urządzenia i próbował szybko znaleźć fachowca, który w krótkim czasie nie tylko przyjedzie, ale i skutecznie dokona naprawy, doceni ofertę TAURONU. Jest ona przygotowana dla tych, którzy nie są specjalistami od gazu czy prądu, czyli – jakkolwiek na to patrzeć

– dla zdecydowanej większości z nas.

Statuetkę Innowatora „Wprost” dostaliśmy za usługę Serwisant Gazowy 24H, która zadebiutowała u nas stosunkowo niedawno, bo w tym roku. Jest ona jednak częścią większej grupy usług serwisowych, którą rozwijamy już od kilku lat. Jesteśmy liderem w branży, jeśli chodzi o budowę oferty sprzedaży prądu i gazu z uwzględnieniem usług dodatkowych, które obejmują wsparcie w zakresie bezawaryjnego działania instalacji oraz urządzeń elektrycznych i gazowych.

DLA PRĄDU I GAZU SĄ TO ODDZIELNE USŁUGI? JAK TO DZIAŁA?

Tak. Dla prądu to Serwisant 24H, a dla gazu Serwisant Gazowy 24H.

Prąd z Serwisantem 24H funkcjonuje w dwóch wersjach. Jeden wariant przeznaczony jest dla klientów indywidualnych, drugi dla małych i średnich przedsiębiorstw. Klienci z gospodarstw domowych mają zapew-

nioną naprawę sprzętu AGD, RTV oraz PC, a firmy – między innymi sprzętu biurowego. W przypadku awarii klient po prostu dzwoni pod wyznaczony numer, gdzie jest przyjmowane jego zgłoszenie oraz ustalany termin wizyty specjalisty. Usługi naprawy sprzętu są wykonywane w czasie nie dłuższym niż 24 godziny od chwili zgłoszenia w dni robocze. W przypadku awarii instalacji elektrycznej specjalista przyjeżdża jeszcze szybciej – ma na to cztery godziny, niezależnie od pory dnia czy nocy, siedem dni w tygodniu.

SERWISANT DLA GAZU JEST USŁUGĄ ANALOGICZNĄ DO TEJ DLA PRĄDU?

W dużym skrócie tak. Również funkcjonuje w wersji dla klientów indywidualnych oraz małych i średnich firm. Interwencja w przypadku awarii instalacji gazowej też zostanie wykonana do czterech godzin od momentu zgłoszenia, nawet w niedziele i święta. Na przyjazd specjalisty do zepsutych urządzeń gazowych klient poczeka maksymalnie 24 godziny.

Sprawny kontakt, autoryzowani specjaliści oraz przede wszystkim szybka reakcja na zgłoszenie klienta to cechy naszych usług serwisowych, które najbardziej doceniają nasi klienci. I dlatego też w dużej mierze na nich oparliśmy ofertę, którą przygotowaliśmy na ostatni kwartał 2016 r. i którą promujemy pod nazwą RABATOR.

JAKIE KORZYŚCI DAJE OFERTA Z RABATOREM?

RABATOR to najwyższa forma rabatu od TAURONU. Można wybrać mniejszy pakiet usług, ale wtedy rabaty są niższe. Osoba, która skorzysta z oferty z RABATOREM, czyli zamówi zarówno Serwisanta 24H dla prądu, jak i Serwisanta Gazowego 24H, zyskuje najwięcej. Klient indywidualny zaoszczędzi nawet 200 zł. Jeżeli ofertę z RABATOREM wybierze przedsiębiorca, zyska do 250 zł.

To naprawdę dobra oferta. Polecam, aby sprawdzić ją na Tauron.pl.

A CO Z CENAMI?

Ceny dla oferty z RABATOREM są niższe niż w taryfie, gwarantujemy brak podwyżek przez cały okres trwania umowy oraz mechanizm obniżania ceny w przypadku obniżki cen w taryfie. Dotyczy to zarówno energii elektrycznej, jak i paliwa gazowego. W tej ofercie Serwisant dla prądu, a także Serwisant dla gazu jest sprzedawany na okres do trzech lat, a miesięczna opłata dla każdej z tych usług to 12,96 zł. Mając na uwadze, że oferta cenowa na prąd i na gaz jest bardzo atrakcyjna, wybór takiego pakietu dodatkowego jest bardzo rozsądnym rozwiązaniem.

CO PLANUJECIE PO OFERCIE Z RABATOREM?

RABATOR jest początkiem promocji programu klienckiego opartego na podstawowych mediach energetycznych będących rdzeniem naszej oferty produktowej, jak: prąd, gaz, węgiel, ekogroszek i ciepło sieciowe. Media energetyczne wiążemy z urządzeniami oraz usługami nakierowanymi na różne potrzeby klientów. Głównym założeniem naszego programu jest dostarczanie klientom wartości, w tym korzyści związanych z zakupem mediów energetycznych oraz odpowiadającą im bogatej oferty produktów i usług.

ZDRADZI PAN JAKIEŚ SZCZEGÓŁY?

Na początku 2017 r. wdrożymy system benefitów dla osób decydujących się na zakup oferty specjalistycznej TAURONU.



Grzegorz Lot,
wiceprezes zarządu
TAURON Sprzedaż,
z nagrodą Innowator
„Wprost”

Grupa TAURON

TAURON Polska Energia SA jest spółką holdingową w grupie kapitałowej, która zajmuje się wydobyciem węgla, wytworzeniem, dystrybucją i sprzedażą energii. Grupa TAURON obejmuje swoim działaniem 18 proc. powierzchni kraju i jest jednym z największych podmiotów gospodarczych w Polsce, w tym największym dystrybutorem i drugim sprzedawcą oraz wytwórcą energii elektrycznej. W skład Grupy TAURON wchodzi m.in. TAURON Sprzedaż.

Nasi klienci będą mogli liczyć na bonusy związane z zakupem między innymi systemów klimatyzacji, ekoogrzewania, pompy ciepła, urządzeń grzewczych czy z ofertą prosumencką. Planujemy też rozbudowanie przygotowywanej z partnerami specjalnej oferty na usługi i produkty wykorzystywane przez naszych klientów w codziennym życiu.

NA PRZYKŁAD?

Już teraz klienci TAURONU mogą kupić żarówki Philipsa i zyskać rachunki za prąd niższe nawet o 190 zł rocznie. Zaoszczędzić można również na ofercie specjalnej NC+ dla klientów TAURONU oraz na pakiecie usług przygotowanym wspólnie z operatorem PLAY. Klient, który odbierze kod na zakupy w PLAY, otrzyma od TAURONU „Zwrot za energię” w wysokości do 200 zł.

A W PRZYSZŁOŚCI?

Rynek i potrzeby klientów pokażą przyszłość. Wierzę w łączenie technologii, tj. urządzeń z mediami energetycznymi oraz rozwiązaniami Smart Home. Takie połączenie daje nie tylko komfort i bezpieczeństwo, ale też zwiększa efektywność wykorzystania, co przekłada się bezpośrednio na rachunki.

A CO Z KLIENTAMI, KTÓRZY PREFERUJĄ ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII? DLA NICH TEŻ COŚ MACIE?

Oczywiście. Dla tych, którzy chcą korzystać z energii wyprodukowanej w 100 proc. z odnawialnych źródeł, mamy m.in. produkt Prąd z EKO. Tym, którzy zamierzają produkować prąd na własne potrzeby, proponujemy produkt TAURON Fotowoltaika. To propozycja usługi kompleksowej. Prosument może liczyć na doradztwo, przygotowanie projektu oraz dostawę i montaż kompletnego systemu fotowoltaicznego w bardzo atrakcyjnych cenach.

CO ŁĄCZY TE WSZYSTKIE OFERTY TAURONU?

Pewny kontakt, solidne rozwiązania, bezpieczeństwo i rozsądne ceny. Warto też zapamiętać, że nasz program kliencki oparty jest na prostej zasadzie: im więcej produktów i usług kupujesz w TAURONIE, tym mniejsze płacisz rachunki za prąd.