

BE Group
– spolehlivý partner
pro Venture Industries
v Polsku

Str. 2

Nové produkty
pomáhají podnikům slovenských
zákazníků

Str. 3

Párty
BE Group z České republiky
a Slovenska

Str. 3

BEING IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Zpravodaj BE Group 2009 druhé číslo



Zpravodaj
o vývoji prodeje
a nabídce
služeb BE



Per Gullstrand, viceprezident a ředitel pro CEE (Střední a Východní Evropa):

„Ve Střední a Východní Evropě se nám daří“

BE Group nabízí produkty a služby v oboru oceli, nerez oceli a hliníku ve Skandinávii. Expanduje také do Střední a Východní Evropy.

Nadnárodní společnost BE Group operuje v 10 zemích a lze ji popsat jako nezávislé sdružení, které poskytuje průmyslovým podnikům služby s přidanou hodnotou v oblasti distribuce a před-zpracování oceli, nerez oceli a hliníku.

V regionu Střední a Východní Evropy tato společnost v poslední době zaznamenala výrazný růst. Po akvizici Ferram Steel a Czechprofil, která byla v letošním roce dovršena, se zvýšil obrat firmy v České republice desetinásobně. Obrat činí dnes asi 80 milionů Euro, čímž se naše společnost zařadila mezi pět největších distributorů v zemi.

Akvizice Ferram Steel a Czechprofilu představuje důležitý krok v naší středoevropské politice. BE Group má nyní potřebnou základnu pro dlouhodobou ziskovou činnost

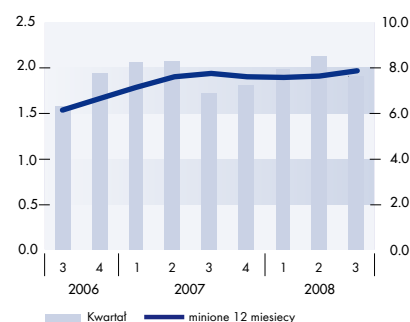
v regionu. „Díky tomu se z nás stal klíčový hráč. Je to dobrý pocit, vědět, že dokážeme našim zákazníkům v regionu nabídnout tak širokou paletu služeb,“ říká Per Gullstrand, viceprezident BE Group a ředitel pro Střední a Východní Evropu.

„Východ České republiky, kde stojí Ferram Steel a provozy BE Group, je pro nás z řady důvodů výhodná oblast. Tím, že jsme svá servisní střediska soustředili v Ostravě a Přerově, můžeme snadno obsluhovat zákazníky jak v České republice, tak v jižním Polsku a na Slovensku.

„Kromě toho je poblíž mnoho našich dodavatelů a oceláren, protože jde o ocelářský kraj. To jen pomůže naší efektivitě. Budeme moci reagovat rychleji a budeme schopni rychleji uspokojit poptávku zákazníků a dodávat zboží přesně na čas.“

Na BE Group se obrací řada velkých nadnárodních společností v mnoha zemích. Toto vydání našeho zpravodaje obsahuje in-

Čistý obrat, v miliardách SEK
Čtvrtletně a ročně



Navzdory zpomalení trhu to vypadá na rekordní rok

BE Group Q3 Čistý obrat za třetí čtvrtletí vzrostl o 12,3% ve srovnání s rokem 2007 a objem přepraveného zboží vzrostl o 5,5%.

Za nárůst obrátu vděčíme zvýšení cen i zvýšení poptávky. Za období leden-září čistý obrat vzrostl na 6,030 (5,848) MSEK a provozní zisk na 548 (428) MSEK.

Ve třetím čtvrtletí však poptávka polevila a trh ve Střední a Východní Evropě oslabil rychleji, než se čekalo. Přesto se díky výsledku prvních devíti měsíců a výhledu na zbytek roku očekává provozní celoroční zisk ve výši, která je pro BE Group rekordní a je výrazně lepší než v roce 2007. ■

terview s jedním z těchto zákazníků, panem Danielem Matuscikem, hlavním nákupčím u John Crane Sigma z České republiky.

Doufáme, že vás rozhovory, články a zprávy z tohoto zpravodaje zaujmou. Ukazují, jak si BE Group vede ve Střední a Východní Evropě.



BE GROUP

Ferram Steel Nový člen BE Group

Ferram Steel je nejnovější akvizice BE Group. Pan Antonín Krobot, generální ředitel Ferram Steel je přesvědčen, že tato operace prospěje oběma firmám.

„BE Group má v ocelářství dlouhou tradici a působí v deseti zemích. Její síla nám dává větší možnosti co se týče šíře sortimentu služeb i produktů,“ uvedl pan Krobot. Ve Ferram Steel 80% provozu tvoří za tepla válcované plechy. Je to tedy velmi lákavý partner pro výrobce uhlíkové oceli. Jeho zákazníci tvoří zejména těžký průmysl (automobilky, stavebnictví, strojírenství). Tito zákazníci stojí zejména o následující:

- krátké dodací lhůty
- konkurenceschopné ceny
- dobré platební podmínky
- široký sortiment výrobků
- konkrétní služby s přidanou hodnotou

Ferram Steel je potěšena, že nyní všechny tyto věci může nabídnout.

„Jsme rádi, že jsme součástí takové servisní společnosti – zákazníci jsou v BE Group vždy na prvním místě,“ uzavírá pan Krobot. ■



FERRAM STEEL V KOSTCE

Sídlí v Ostravě a Opavě. Nabízí následující program v oblasti výrobků z uhlíkové oceli:

Za tepla válcované plechy

- Tloušťka 1 – 150 mm
- Délka až 12 000 mm

Trubky

- Svařované
- Galvanizované

Profilované tyče

- Nosníky I, U, HEA, HEB, IPE
- Kulaté, hranaté i ploché

Betonářská ocel

Uzavřené profily

- Svařované, čtvercové i obdélníkové

Mezi služby nabízené Ferram Steel patří:

- **Logistika (doprava po silnici i po dráze)**
- **Řezání**
- **Manipulace, skladování**
- **Poradenství**

BE Group – Spolehlivý pa

Když Ventur Tekniska AB v Gothenburgu ve Švédsku investovalo do výroby průmyslových ventilátorů v Polsku, BE Group už byla jeho hlavním partnerem pro dodávku ocelových plechů.

Wojtek Stawski je generální ředitel Venture Industries v Polsku. Tato firma má pobočky ve Švédsku a Finsku a je velkým výrobcem průmyslových ventilátorů. Většinu své produkce vyváží mimo Polsko a Švédsko. Firma byla založena ve Švédsku v roce 1971.

„V Gothenburgu máme výrobu od 80. let. Tehdy jsme poprvé navázali kontakty s BE Group,“ prozrazuje Wojtek Stawski. V roce 1990 byla v Polsku založena Venture Industries a o



deset let později se rozhodla investovat do moderního výrobního závodu.“

Když Venture Industries otevřely nový výrobní závod v Grudziadz, 130 km od Gdaňsku, potřebovali spolehlivého dodavatele kvalitních výrobků.

„Vysoká kvalita, kterou zákazníci od našich výrobků požadují, si žádá kvalitní suroviny a komponenty. Začali jsme v Polsku spolupracovat s BE Group, abychom získali přístup k certifikovaným materiálům, přesně načasovaným a včasným dodávkám a cenám, které odpovídají vývoji situace na trhu,“ vysvětluje pan

Stawski.

Venture Industries provedla outsourcing a v otázce uskladnění ocelových plechů



V roce 1990 byly v Polsku založeny Venture Industries a o deset let později se rozhodli investovat do moderního výrobního závodu.

Předplatte si
svou verzi tohoto věstníku pro Střední a Východní Evropu na info@begroup.com

Anglickou verzi tohoto věstníku najdete na www.begroup.com

V dalších jazycích pak na:
begroup.dk, begroup.ee,
begroup.lv, begroup.lt,
begroup.ru, begroup.pl,
begroup.cz a begroup.sk

>>> Navštivte nás na internetu!

Česká republika podzimní p

Párty se konala na výročním mezinárodním veletrhu MSA v Brně 16–19. září.

Stánek BE Group na veletrhu přilákal mnoho zákazníků i dodavatelů. Během roku švédská firma koupila Czechprofil i Ferram Steel. K tomuto významnému růstu firmy nám gratulovali každý den na různých společenských setkáních a bylo to žhavé téma při rozhovorech mezi hosty a zástupci BE Group.

Pan Ján Zupcan, ředitel prodeje u ArcelorMittal v České republice zdůraznil

rtner

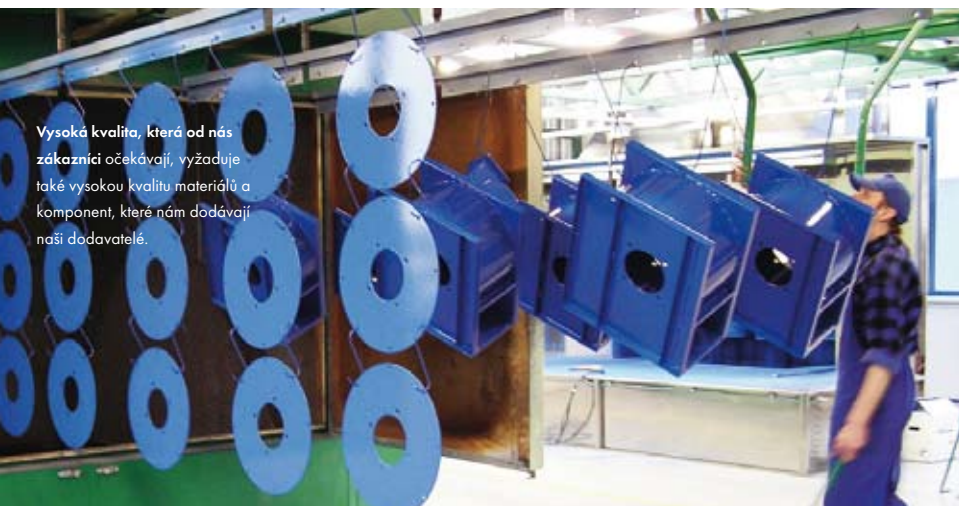
se spoléhá na BE Group. Osmdesát procent ocelových plechů, která firma odebírá, pochází z velkého závodu BE Group v Gdyni.

Z 200 zaměstnanců Venture Industries, kteří jsou v Polsku, jich 160 pracuje ve výrobě. Firma má dále 40 lidí ve Švédsku a Finsku. Kanceláře jsou ve Varšavě, ale veškerá výroba v Grudziadz.

„Vyrábět v Polsku s sebou nese samozřejmě určité výhody,“ poznamenal Wojtek Stawski. „Například náklady jsou o něco nižší než ve Švédsku. A především se svými 40 miliony obyvatel je Polsko náš největší trh. Polské členství v EU podporuje velké investice do průmyslu, infrastruktury i životního prostředí. Naše výrobky jsou pro tyto oblasti důležité.“

Wojtek Stawski zdůrazňuje výhody, které má spolupráce s firmou, jež operuje v mnoha zemích. „Když jsme rozšířili výrobu do Polska, mohli jsme používat stejné specifikace materiálů a nemuseli jsme hledat nového dodavatele. Naším zákazníkům je jedno, kde výrobky vyrobíme, hlavně aby specifikace materiálu byly stejné.“

Tomasz Podgorski, generální ředitel BE Group v Polsku říká: „Venture Industries rychle rostou a potřebují silného partnera. Přizpůsobili jsme své služby jejich potřebám. Provádíme skladování, balení, značení i dodávky materiálů podle jejich specifických potřeb a požadavků. Jim to poskytuje spolehlivý přísun materiálu a zabezpečení výroby. Také jim to šetří dlouhodobě náklady a kapitál.“



Vysoká kvalita, která od nás zákazníci očekávají, vyžaduje také vysokou kvalitu materiálů a komponent, které nám dodávají naši dodavatelé.

blika a Slovensko na árty

důležitost dlouhodobých vztahů. „Víme, že BE Group potřebuje kvalitní produkty a do-

dávky přesně na čas. Je nám ctí, že nás pokládá BE Group za spolehlivého dodavatele při své expanzi v České republice a že dokážeme vyhovět jejím nárokům.“

„Snažíme se profilovat jako servisní partner pro naše zákazníky. Při každodenním kontaktu se zákazníky se snažíme uspokojit rostoucí poptávku po službách s přidanou hodnotou. Nabízíme nyní řezání dlouhých tyčí na míru a řezání plechů s větší tolerancí, které zákazníci často vlastními silami nezvládají,“ líčí pan Vít Bugaj, obchodní ředitel BE Group.



Ke stánku BE Group lákala obří traverza

Ve Finsku na 18. veletrhu subdodavatelů v Tampere 17–19. září 2008. Jde o největší veletrh ve Skandinávii a druhý největší v Evropě. Letos přišlo téměř 18 000 návštěvníků a 900 vystavovatelů z více jak 19 zemí.

18. září přední finský vzpěrač Ilkka Nummista lákal návštěvníky ke stánku BE Group, kde mohli vzájemně změřit svou sílu.

BEING v Polsku

Deset úspěšných let spolu!

V říjnu 1998 švédská společnost Bröderna Edstrand AB založila novou polskou pobočku, BE Stal i Metal. BE Group zaplnila prázdné místo na trhu, kde chyběla plynulá dodávka jistých kvalitních produktů. Od té doby se společnost zaměřila na rozvoj svého produktového programu zaměřeného na zákazníka.

Pan Jerzy Banyś, ZPUE Wlocczycowa, dlouhodobý zákazník BE Group, shrnuje zkušenosti s touto spoluprací: „Největším přínosem BE Group je profesionální práce a služby zákazníkům. Všechny dodávky chodí včas. Obchodní ředitelé dohlížejí na celý postup dodávky od začátku do konce a kontrolují, zda dodávky přicházejí na čas. Očividně se snaží nám vyhovět. Díky spolupráci s BE Group dokáže naše firma rychleji plnit objednávky zákazníků.“

Adam Pietrowicz, obchodní manažer pro hliníkové produkty, je u BE Group Poland od samého začátku. Budoucnost vidí optimisticky: „Podle mého je to pro BE Group velmi dobrá strategie soustředit se na rozšiřování nabídky služeb, investice do lidské- ho kapitálu a využití síly mezinárodní společnosti.“ Uzavírá: „Největší předností BE Group je, že opravdu pomáhá svým zákazníkům a posiluje jejich konkurenceschopnost.“



Nové výrobky pomáhají obchodu slovenských zákazníků

BE Group působí na Slovensku od roku 2005. Firma zásobuje celý slovenský trh a distribuuje své výrobky ze svých skladů ve Velkých Kapušanech a v Martinu a ze 3 pronajatých skladů.

Hlavním sortimentem firmy jsou za studena i za tepla válcované plechy, ocelové plechy odolné proti oděru, vysokopevnostní plechy a kotlové plechy.

„Naši zákazníci jsou naši vizitkou! Když jim pomůžeme k vyšší konkurenceschopnosti, získáme tím i my sami,“ říká pan Peter Balint, generální ředitel BE Group Slovakia. „V poslední době stoupla poptávka po dlouhých profilech. Díky tomu, že jsme součástí mezinárodní společnosti, můžeme rozšířit svůj sortiment ve velmi krátké době.“



Pan Balint pokračuje: „K našemu sortimentu speciálních produktů jako jsou ocelové plechy odolné proti oděru (DILLIDUR 400, 450, 500 a Fara 400, 450, 500), vysokopevnostní plechy (Dilimax 690, S690QL, S890QL a S96OQL) a kotlové plechy (P265GH) jsme přidali řadu nových materiálů (P355NL1, P355NL2, 16Mo3 a S355NL1). Máme na skladě také HEA, HEB, IPE, INP, UNP a L profily stejně jako ploché tyče a široké ocelové plechy. Nabízíme také uzavřené profily a za tepla válcované plechy.“ Uzavírá: „Chcete-li se přesvědčit, jak nám jde o zákazníka a jak jsme konkurenceschopní, zavolejte nám. Rádi vám řekneme více!“ ■

BE Group zásobuje firmu John Crane Sigma v České republice



John Crane je nadnárodní společnost působící ve více jak 50 zemích. Je to přední světový dodavatel mechanických těsnění a služeb pro petrochemický, plynárenský, chemický, farmaceutický, papírenský a těžářský průmysl.

John Crane poskytuje široký sortiment mechanických těsnění a příslušenství pro čerpadla, kompresory a další rotační zařízení. K tomu nabízí stále širší výběr ložisek, filtrů a spojek k přenosu síly, všechny s podporou své globální sítě servisních a prodejních středisek.

Zákazníkem jsou petrolejářské a plynárenské firmy, rafinérie, výrobci čerpadel a kompresorů z celého světa. Poptávka po výrobcích Johna Cranea je nejsilnější v petrolejářském, plynárenském a petrochemickém sektoru, který tvoří největší odbytiště pro výrobky společnosti. ■

BE Group zvýšila kapacity ve svém servisním středisku v Přerově a zvyšuje svůj sortiment materiálu.

BEING s Danielem Matuscikem, vedoucím nákupu u John Crane Sigma v České Republice

Na podzim jsme se setkali s panem Matuscikem a ptali se ho na spolupráci jeho firmy s BE Group.

■ Kdy jste prvně navázali kontakt s BE Group?

Když jsem přišel k Johnu Craneovi v roce 2006, spolupráce už běžela. Od té doby sleduji stálý růst BE Group v České republice. Rozšiřuje sortiment produktů a stále zvětšuje své kapacity.

■ Jaké služby od BE Group nakupejete?

Hlavní, co potřebujeme, jsou na délku řezané tyče 316L. BE Group je dokáže dodat do 24 hodin. Jak se BE Group soustředí stále více na kvalitu služeb, začali jsme využívat její nabídky – sami zajišťují řezání a skladování našeho materiálu. To samozřejmě zlepšilo efektivitu našeho provozu.

■ Jaké jsou přednosti spolupráci s BE Group?

U Johna Cranea se velmi soustředíme na profesionální včasné dodávky. Pro nás je tedy asi největším plusem schopnost BE Group dodat nám na délku narezaný materiál do 24 hodin. BE Group je spolehlivá a funguje tak efektivně, že dokáže na naše potřeby reagovat s největší možnou rychlostí.

■ Kde vidíte ve spolupráci s BE

Group možnosti ke zlepšení?

Jelikož používáme řadu nejrozličnějších materiálů, bylo by skvělé, kdyby BE Group mohla, bez ztráty konkurenceschopnosti co se týče dodacích lhůt a ceny, rozšířit sortiment materiálů.

■ Slyšel jste o nadávné akvizici Czechprofilu a Ferram Steel?

Ano. BE Group to už dobu plánovala. Potřebuje posílit svou pozici na trhu v České republice a ve Východní Evropě. Pro nás je tato akvizice dobrou zprávou. BE zvýšila kapacity ve svém servisním středisku v Přerově a zvyšuje svůj sortiment materiálu.

■ Je výhoda, že BE Group je mezinárodní firma a může vám otevřít dveře do jiných zemí?

Ale jistě! Díky pobočkám v mnoha zemích a díky nákupu ve světovém měřítku, má BE Group lepší vyjednávací pozici vůči dodavatelům a výrobcům. Co se konkurenceschopných cen týče, pro nás je to jasná výhoda. Díky úspěšné spolupráci v České republice vidím nadějně možnost, že by BE Group mohla zásobovat i naše sesterské pobočky v jiných zemích. ■