

BE Group
– wiarygodny
partner dla Venture
Industries w Polsce

str. 2

Nowe produkty
poszerzają
ofertę dla słowac-
kich klientów

str. 3

BE Group Czechy
i Słowacja
zaproszone na
imprezę

str. 3

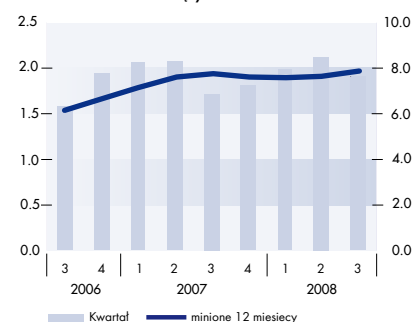
BEING IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

biuletyn BE Group 2009 **Wydanie drugie**



Biuletyn
prezentujący
ofertę hand-
lowo-usługową
koncernu
BE Group

Sprzedaż Netto, miliardy SEK
Kwartał i minione 12 miesięcy



Zmierzając ku rekordowemu roku pomimo spowolnienia na rynku **BE Group 3-CI kwartał**

Sprzedaż netto w trzecim kwartale wzrosła o 12,3% w porównaniu do roku 2007, zaś tonaż wysłanych towarów wzrósł o 5,5%. Sprzedaż skorzystała ze wzrostów cen oraz silnego popytu. W okresie styczeń-wrzesień, sprzedaż netto wzrosła do 6.030 (5.848) milionów SEK zaś zysk operacyjny do 548 (428) milionów SEK.

Niemniej jednak, popyt stopniowo spadał w trzecim kwartale, zaś rynki Europy Środkowo-Wschodniej słabły szybciej, niż oczekiwano. Niemniej jednak, w oparciu o wyniki pierwszych dziewięciu miesięcy oraz prognozę na resztę roku, zysk operacyjny za cały rok będzie na rekordowym poziomie dla BE Group oraz znacząco lepszy, aniżeli w roku 2007. ■

Per Gullstrand, Wiceprezes i Dyrektor Handlowy na rejon CEE



„Rośniemy w Europie Środkowo-Wschodniej”

BE Group jest spółką handlowo-usługową oferująca produkty ze stali czarnej, nierdzewnej i aluminium w krajach skandynawskich. Jej działalność w Europie Środkowo-Wschodniej nadal się rozwija.

Prowadząc działalność w 10 krajach, międzynarodową firmę BE Group można ogólnie opisać jako niezależną spółkę oferującą profesjonalną dystrybucję i obróbkę stali czarnej, nierdzewnej i aluminium dla firm przemysłowych.

W regionie Europy Środkowo-Wschodniej grupa odnotowała ostatnio znaczący wzrost. W wyniku pozyskania Ferram Steel oraz Czechprofil, które nastąpiło w tym roku, grupa dziesięciokrotnie zwiększyła swoje obroty w Czechach. Ze sprzedażą rzędu około 80 milionów euro rocznie, plasuje się w grupie pięciu największych dystrybutorów w tym kraju.

Przejęcie Ferram Steel oraz Czechprofil stanowi znaczący krok w Europie Środkowej. BE Group posiada obecnie masę krytyczną, niezbędną do długoterminowej, rentownej działalności w tym obszarze.

„Z pewnością czyni nas to jednym z głównych graczy. To również bardzo miłe uczucie – móc zaoferować większą różnorodność usług naszym klientom w regionie”, mówi Per Gullstrand, Wiceprezes i Dyrektor Handlowy na region Europy Środkowo-Wschodniej.

„Wschodnia część Czech, gdzie ma miejsce działalność BE Group oraz Ferram Steel, jest to obszar interesujący nas z wielu powodów. Skupiając nasze ośrodki usługowe w Ostrawie oraz Prerowie, z łatwością możemy obsługiwać klientów w Czechach, południowej Polsce oraz na Słowacji.

„Dodatkowo, dzięki bliskości wielu z naszych dostawców oraz hut stali w tym ‘regionie stali’, mamy poczucie, że nasza skuteczność będzie jeszcze wyższa. Będziemy w stanie działać jeszcze szybciej oraz zaspokajając potrzeby klientów w krótszym okresie czasu oraz w formie dostaw dokładnie na czas.”

Kilka dużych międzynarodowych przedsiębiorstw zwraca się do BE Group z prośbą o świadczenie usług na terenie kilku krajów. Obecne wydanie naszego biuletynu zamieszcza wywiad z jednym z tych klientów, Danielem Matusikiem, specjalistą ds. zakupów w John Crane Sigma w Czechach.

Mamy nadzieję, że spodobają się

Państwu wywiady, artykuły oraz krótkie sprawozdania zamieszczone w niniejszym wydaniu. Odzwierciedlają sposób, w jaki funkcjonujemy w Europie Środkowo-Wschodniej.



BE GROUP

Ferram Steel Nowy członek BE Group

Ferram Steel stanowi najnowszy nabytek BE Group. Antonin Krobot, dyrektor zarządzający Ferram Steel, ma poczucie, że interes ten był korzystny dla obu przedsiębiorstw.

„BE Group posiada długą historię w biznesie stali i prowadzi działalność w dziesięciu krajach. Ta fizyczna siła daje nam większe możliwości, jeśli chodzi o zapewnianie szerszego spektrum usług i produktów”, mówi Krobot.

80% działalności Ferram Steel skupia się na blachach walcowanych na gorąco, co sprawia, iż przedsiębiorstwo to jest silnym partnerem w obszarze stali węglowej. Jego klienci reprezentują głównie przemysł ciężki (motoryzacyjny, budowlany oraz inżynierijny). Podsumowanie tego, czego klienci ci poszukują obejmuje:

- Krótki okres dostaw.
- Konkurencyjne ceny.
- Dobre warunki płatności.
- Szeroka oferta produktów.
- Specyficzne usługi przysparzające wartości.

Ferram Steel szczeni się tym, iż może to oferować.

„Naprawdę mamy poczucie, że jesteśmy częścią przedsiębiorstwa usługowego – potrzeby klientów w BE Group zawsze stawiamy na pierwszym miejscu”, podsumowuje Krobot. ■



BE GROUP

FERRAM STEEL W SKRÓCIE

Mieści się w Ostrawie i Opawie i oferuje następujący zakres produktów stali węglowej:

Blachy walcowane na gorąco

Grubość 1–150 mm
Długość do 12.000 mm

Rury

Spawane
Galwanizowane

Profile

Sekcje – I, U, HEA, HEB, IPE
Okrągłe, kwadratowe i płaskie

Pręty zbrojeniowe

Kształowniki

Spawane, kwadratowe i prostokątne

Usługi oferowane przez Ferram Steel obejmują:

- Logistykę (transport drogowy lub kolejowy).
- Cięcie, piłowanie.
- Przenoszenie i składowanie.
- Konsultacje.

BE Group Wiarygodny partner w P

Gdy firma Ventur Tekniska AB z Gothenburga w Szwecji zainwestowała w produkcję wentylatorów przemysłowych w Polsce, BE Group była już wtedy jej głównym partnerem w obszarze blachy stalowej.

Wojtek Stawski jest dyrektorem zarządzającym Venture Industries w Polsce. Przedsiębiorstwo to posiada spółki zależne w Szwecji oraz Finlandii oraz jest wielkim producentem wentylatorów przemysłowych. Większość jego produkcji jest eksportowana poza Polskę i Szwecję. Przedsiębiorstwo zostało założone w 1971 roku.

„Prowadziliśmy produkcję w Gothenburgu od lat 80-tych. Wtedy to po raz pierwszy nawiązaliśmy kontakt z BE Group”, ujawnia



Wojtek Stawski. „W roku 1990 Venture Industries rozpoczęło działalność w Polsce, gdzie dziesięć lat później zdecydowało o zainwestowaniu w nowoczesny zakład produkcyjny.”

Gdy Venture Industries otworzyło nowy zakład produkcyjny w Grudziądzu, 130 km od Gdańska, potrzebowali wiarygodnego dostawcy oferującego produkty wysokiej jakości, tłumaczy Stawski.

Przekazując do BE Group większość zadań związanych z magazynowaniem, Venture Industries stale przedstawia prognozy w zakresie swojej produkcji. Osiemdziesiąt procent blachy stalowej, wykorzystywanej przez to przedsiębiorstwo, dostarczane jest z dużego składu BE Group w Gdyni.

Z 200 pracowników Venture Industries



W roku 1990 Venture Industries rozpoczęło działalność w Polsce, po dziesięciu latach, zdecydowano zainwestować w nowoczesną fabrykę.

Zaprenumeruj
swoją wersję BE w
Europie Środkowo-Wschodniej
na info@begroup.com

Angielska wersja BE w Europie Środkowo-Wschodniej jest dostępna na www.begroup.com
Języki lokalne na:
begroup.dk; begroup.ee;
begroup.lv; begroup.lt;
begroup.ru; begroup.pl;
begroup.cz oraz begroup.sk

>>> **Odwiedź nas w Internecie!**

BE Group Czechy i Słowacja zaproszon

Impreza odbyła się podczas corocznych międzynarodowych targów MSA w Brnie, w Czechach w dniach 16–19 września.

Namiot BE Group przyciągnął na targach wielu klientów i dostawców. W tym roku szwedzka grupa pozyskała zarówno Czechprofil, jak i Ferram Steel. Świętowany podczas różnych imprez z codziennymi atrakcjami, ten ważny etap rozwoju był oczywiście przedmiotem gorących dyskusji pomiędzy gośćmi oraz przedstawicielami BE Group.

Jan Zupcan, dyrektor ds. sprzedaży w ArcelorMittal w Czechach, podkreśla wagę długotrwałych relacji: „Wiemy, że BE Group

olsce

w Polsce, 160 pracuje przy produkcji. Przedsiębiorstwo zatrudnia również 40 osób w Szwecji oraz Finlandii. Centrala znajduje się w Warszawie, jednak cała produkcja zlokalizowana jest w Grudziądzu.

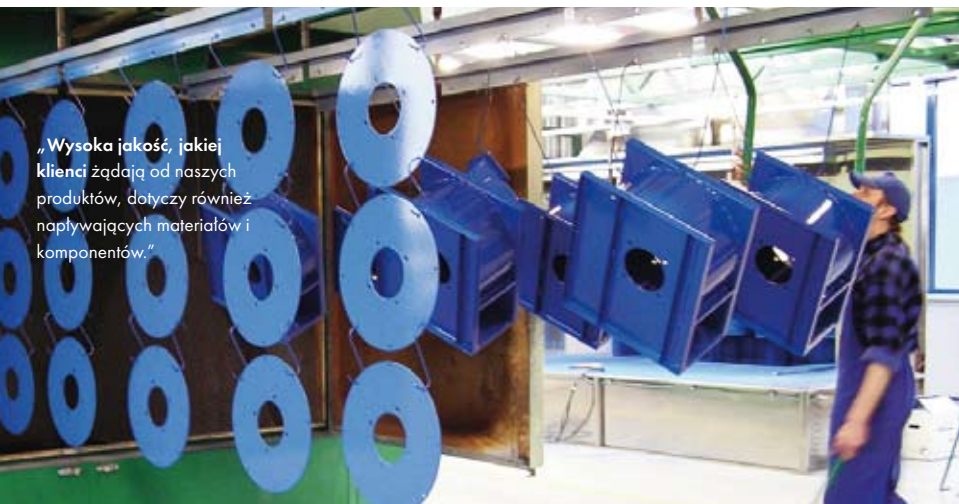
„Oczywiście, istnieją pewne korzyści z produkowania w Polsce,” stwierdza Wojtek Stawski. „Na przykład koszty są trochę niższe niż w Szwecji. Co najważniejsze, Polska z jej prawie 40 milionami mieszkańców, stanowi nasz największy rynek. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej zachęca do dużych inwestycji w przemysł, infrastrukturę oraz ochronę środowiska. Nasze produkty są ważne dla wszystkich tych obszarów.”

Wojtek Stawski podkreśla korzyści płynące ze współpracy z przedsiębiorstwem prowadzącym działalność w wielu krajach: „Gdy rozszerzyliśmy produkcję w Polsce,

możliśmy wykorzystywać te same specyfikacje materiałowe i nie musieliśmy szukać nowych dostawców. Gdy specyfikacje materiałowe są takie same, dla naszych klientów nie jest istotne, gdzie produkty są wytwarzane.”

Tomasz Podgórski, dyrektor zarządzający BE Group w Polsce:

„Firma Venture Industries gwałtownie się rozwija i potrzebuje silnego partnera. Dopasowaliśmy nasze usługi do nich. Składujemy, pakujemy, oznaczamy oraz dostarczamy materiały zgodnie z ich specyficznymi potrzebami i wymaganiami. Pozwala im to na lepszy przepływ materiałów oraz gwarantuje bezpieczną produkcję. W dłuższej perspektywie pozwala im to obniżyć wydatki i zaoszczędzić kapitał. ■



„Wysoka jakość, jakiej klienci żądają od naszych produktów, dotyczy również napływających materiałów i komponentów.”

a e na jesienną imprezę

potrzebuje produktów wysokiej jakości oraz dostaw dokładnie na czas. W czasie, gdy BE Group rozwija swoją działalność w

Czechach, mamy przyjemność być wiarygodnym dostawcą spełniającym jej wymagania w tym zakresie.”

„Nasza tożsamość ewoluuje w kierunku bycia partnerem usługowym dla naszych klientów. Poprzez nasze codzienne kontakty z klientami, faktycznie odpowiadamy na ich zapotrzebowanie za pomocą coraz większej liczby usług przysparzających wartości. Obecnie oferujemy przycinanie do odpowiedniej długości długich belek oraz przycinanie blachy z większą dokładnością, aniżeli klient jest czasem w stanie sam tego dokonać”, entuzjazmuje się Wit Bugaj, dyrektor ds. sprzedaży w BE Group. ■



Wielka BElka przyciąga zwiedzających do BE Group

W dniach 17–19 września 2008 roku w Tampere, w Finlandii, odbyły się 18-te targi Podwykonawstwa.

Są to największe targi w krajach skandynawskich oraz drugie co do wielkości w Europie. W tym roku przybyło na nie prawie 18.000 zwiedzających oraz 900 wystawców z ponad 19 krajów.

18 września Ilkka Nummisto, fiński „Strongman” przyciągał uwagę do stoiska BE Group, oferując zwiedzającym możliwość wzięcia udziału w zawodach, podczas których mogli oni zmierzyć z nim swoje siły. ■

BEING w Polsce

Dziesięć lat wspólnego sukcesu!

W październiku 1998 roku szwedzkie przedsiębiorstwo Bröderia Edstrand AB ustanowiło nową polską spółkę zależną, BE Stal i Metal. BE Group dostrzegła duży potencjał w możliwości zapewnienia sprawnej, wysokiej jakości dostawy produktów, rzadko dostępnej na polskim rynku. Od tamtego czasu przedsiębiorstwo stale koncentrowało się na rozwijaniu i udoskonalaniu swojego programu produktów dopasowanych do klienta.

Jerzy Banys, ZPUE Włoszczowa, wieloletni klient BE Group, podsumowuje to partnerstwo: „Największymi zaletami BE Group są doskonałe wyniki oraz usługi dla klienta. Wszystkie dostawy są punktualne. Kierownicy ds. sprzedaży monitorują cały proces śledzenia produktu i sprawdzają, czy produkty zostały dostarczone na czas. Są szczerze zainteresowani poziomem naszej satysfakcji. Dzięki współpracy z BE Group, nasza firma może szybciej realizować zlecenia klientów.”

Adam Pietrowicz, dyrektor ds. produktu w departamencie aluminium, pracujący dla BE Group Polska od samego jej początku, patrzy z optymizmem w przyszłość: „Moim zdaniem, dalszy rozwój naszej oferty usług, inwestowanie w kapitał ludzki oraz wykorzystywanie siły grupy międzynarodowej to bardzo dobre strategie dla BE Group”. Podsumowuje: „Największą zaletą BE Group jest to, że faktycznie wspiera swoich klientów w rozwijaniu ich konkurencyjności”. ■

Nowe produkty rozszerzenie oferty dla słowackich klientów

BE Group działa na Słowacji od roku 2005. Realizując dostawy dla całego rynku słowackiego, dystrybuje produkty ze swoich hurtowni w Velke Kapustny oraz miejscowości Martin, jak również z 3 skła-

dów przesyłowych. Główną ofertę przedsiębiorstwa stanowią blachy walcowane na gorąco i na zimno, blachy trudnościeralne oraz blachy kotłowe.

„Nasi klienci stanowią odzwierciedlenie nas! Jeśli możemy pomóc im stać się bardziej konkurencyjnymi, sami również zyskamy”, mówi Peter Balist, dyrektor zarządzający BE Group Słowacja. „Ostatnio pojawił się popyt na długie produkty. Będąc częścią międzynarodowej grupy, możemy poszerzyć nasz program produktów w bardzo krótkim czasie.”



Balist opowiada: „Do naszego asortymentu specjalnych produktów, takich jak blachy trudnościeralne (DILLIDUR 400, 450, 500 oraz Fara 400, 450, 500), blachy wzmocnione (Dillimax 690, S690QL, S890QL oraz S960QL) oraz blachy kotłowe (P265GH), dodaliśmy szereg stopni (P355NL1, P355NL2, 16Mo3 oraz S355NL1). Składujemy również profile HEA, HEB, IPE, INP, UNP oraz L, jak również płaskie pręty oraz szerokie blachy. Na życzenie oferujemy również kształtowniki oraz blachy walcowane na gorąco.” Kończy: „Aby odkryć jak bardzo jesteśmy skupieni na usługach i konkurencyjni, wystarczy do nas zadzwonić. Chętnie powiemy więcej!”. ■

BE Group zaopatruje firmę John Crane Sigma w Czechach



Prowadząca globalną działalność w 50 krajach, firma John Crane jest światowym liderem w dostawie systemów uszczelnień mechanicznych oraz usług dla sektora ropy naftowej i gazu, przemysłu chemicznego, farmaceutycznego, papieru i miazgi oraz wydobywczego.

John Crane dostarcza szeroki asortyment specjalnie zaprojektowanych uszczelnień mechanicznych oraz systemu wspomagania uszczelnień, kompresorów oraz innych maszyn wirowych. Uzupełnia to coraz szerszy wybór specjalnie projektowanych łożysk, filtrów oraz sprzęgła transmisji mocy, wspieranych przez globalną sieć sprzedaży i usług.

Klienci to przedsiębiorstwa sektora ropy naftowej i gazu, rafinerie, wytwórcy pomp i kompresorów, przemysł chemiczny oraz inne gałęzie przemysłu przetwórstwa na całym świecie. Popyt na produkty i usługi Johna Crane'a jest wyjątkowo mocny w sektorze ropy naftowej, gazu i petrochemicznym, który stanowi największy rynek przedsiębiorstwa. ■



BE Group zwiększyło swoje możliwości przerobowe w ośrodku usług w Prerowie, poszerza również asortyment swoich materiałów.”

BEING z Danielem Matuskikiem, specjalistą ds. sprzedaży w firmie John Crane Sigma w Czechach. Spotkaliśmy się z Matuskikiem jesienią tego roku i spytaliśmy o współpracę jego przedsiębiorstwa z BE Group.

■ Kiedy po raz pierwszy nawiązał Pan kontakt z BE Group?

Gdy wstąpiłem do firmy John Crane w roku 2006, już rozpoczynaliśmy współpracę z BE Group. Od tej pory, ze względu na ofertę coraz szerszej gamy produktów oraz przeprowadzce do większej siedziby, zauważam rozwój BE Group w Czechach.

■ Jakie usługi nabywacie od BE Group?

Główną część naszego biznesu stanowią pręty 316L, przycięte do odpowiedniej długości. BE Group potrafi je dostarczyć z 24-godzinnym terminem realizacji zamówienia. Wraz z coraz większym naciskiem BE Group na usługi, zaczęliśmy korzystać z ich usług w zakresie składowania oraz przycinania naszych własnych materiałów. To oczywiście podniosło naszą własną skuteczność.

■ Jakie są mocne strony współpracy z BE Group?

Firma John Crane przykładą dużą wagę do poziomu dostaw. Uważam więc możliwość dostawy przyciętych do odpowiedniej długości materiałów w ciągu 24 godzin za główną zaletę współpracy z BE Group. Mamy poczucie, że BE Group potrafi skutecznie i rzetelnie reagować na nasze potrzeby w maksymalnym tempie.

■ Jak możecie się rozwijać wraz z BE Group?

Ze względu na to, że stosujemy wiele różnych materiałów, byłoby dobrze, gdyby bez utraty konkurencyjności w zakresie dostaw i kosztów, BE Group mogła poszerzyć swój asortyment materiałów.

■ Czy słyszał Pan o niedawnym pozyskaniu firm Czechprofil oraz Ferram Steel?

Wiedziałem, że chcąc wzmocnić swoją pozycję w Czechach i Europie Wschodniej, BE Group poszukuje nowych nabytków. Te pozyskania są dla nas dobrą wiadomością. BE Group zwiększyła swoje moce przerobowe w ośrodku w Prerowie, poszerzyła również asortyment swoich produktów.

■ Czy zaletą jest to, że BE Group jest firmą międzynarodową i może otworzyć możliwości biznesowe w innych krajach?

Zdecydowanie! Posiadając oddziały w wielu krajach oraz dokonując globalnych zakupów, BE Group ma lepszą pozycję do negocjacji z dostawcami i hutami. Oczywiście, jeśli chodzi o konkurencyjne ceny, stanowi to dla nas korzyść. Dzięki dobrej współpracy w Czechach, mam poczucie, że BE Group ma duże szanse dostarczania usług do naszych siostrzanych firm w innych krajach.