

Lars Bergström
– nowy
prezes i CEO
BE Group

p2

BE Group
– podniesienie
jakości
obsługi klienta

p2

BE Group Sp. z o.o.
jako pierwsza
wdraża nowy
system biznesowy

p3



BEING IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

biuletyn BE Group 2009 wydanie trzecie

Biuletyn
prezentujący
ofertę hand-
lowo-usługową
koncernu
BE Group

Per Gullstrand, pierwszy wiceprezes i dyrektor na obszar Europy Centralnej i Wschodniej (CEE):



„Bezwzględne czasy- przemysłane rozwiązania”

Zgodnie z ostatnimi danymi Światowego Stowarzyszenia Stali (World Steel Association – WSA), światowa produkcja stali od stycznia do maja 2009 wyniosła 449 milionów ton. Oznacza to spadek o 22% względem analogicznego okresu roku ubiegłego. Na terenie Unii Europejskiej produkcja stali zmniejszyła się o 44%.

BE Group, posiadająca swoje zakłady w dziewięciu krajach (w tym w Szwecji, Finlandii oraz Europie Centralnej i Wschodniej), zaobserwowała spadek zapotrzebowania na wszystkich swoich rynkach. Niektórzy konkurenci zbankrutowali, inni zostali postawieni w stan likwidacji.

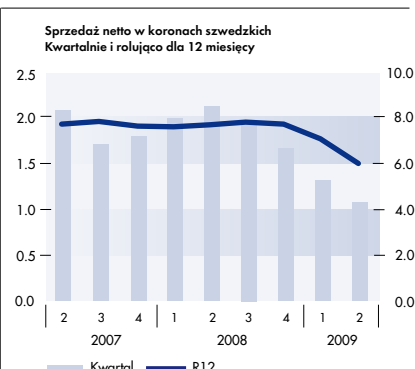
„Jednakże dla przemysłu stalowego załżyło światelko w tunelu. Zaczyna się wzrost cen stali, a zapotrzebowanie pozostaje stabilne, a w niektórych przypadkach nawet rośnie”, komentuje Per Gullstrand, wiceprezes i dyrektor na obszar biznesowy Europy Centralnej i Wschodniej (CEE).

„W takich czasach jak te, jest ważne

wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań i usprawnianie organizacji. Wszystko co czyni nas silniejszymi, wzmocni również naszych kli-

entów. W tym biuletnie można przeczytać więcej na temat środków, jakie podejmujemy”, kontynuuje Per Gullstrand.

„Oprócz planu oszczędności wewnętrznych, zidentyfikowaliśmy trzy główne obszary intensywnego zainteresowania. Po pierwsze, dokonaliśmy restrukturyzacji naszych źródeł zaopatrzenia i logistyki. Głównym działaniem w tym obszarze było utworzenie centrum logistyki w Ostrawie, w Republice Czeskiej. Po drugie, rozwinęliśmy naszą organizację sprzedaży. Więcej na ten temat można przeczytać na stronie 2. Po trzecie, znaleźliśmy sposoby uczynienia naszej pracy codziennej bardziej efektywną i kontrolowaną. Obecnie wdrażamy wspólny system biznesowy dla wszystkich przedsiębiorstw BE Group. Aby uczynić proces produkcji efektywnym, BE Group zdecydowała o wprowadzeniu współczynnika efektywności wykorzystania maszyn OEE (Overall Equipment Efficiency). Wśród wszystkich materiałów stalowych, jakie dostarczamy naszym klientom, 35% niesie ze sobą pewną formę wartości



Silny przepływ środków pieniężnych dla BE Group **2-gi kwartał**

Sprzedaż netto w drugim kwartale spadła o 49% do 1,071 miliarda koron szwedzkich (2,116). Zmniejszył się również tonaż. Strata operacyjna związana z mniejszym tonażem i cenami sprzedaży wyniosła 96 milionów koron szwedzkich (250), prowadząc do utraty zapasów magazynowych rzędu 85 milionów koron szwedzkich.

Spadek zapotrzebowania ustabilizował się w drugim kwartale, ale sam popyt utrzymał się na niskim poziomie. Na przekór ciągłemu spadkowi tonażu i cen sprzedaży, które spadły bardziej niż oczekiwano, utrzymaliśmy zyski na akceptowalnym poziomie. Dla BE Group jako całości, marża brutto wzrosła w porównaniu do dwóch ostatnich kwartałów.

Wysiłki w celu zmniejszenia kapitału obrotowego i dostosowania zapasów do obecnego popytu wygenerowały dodatni przepływ środków pieniężnych na poziomie 92 milionów koron szwedzkich (105) przed przekształceniem w zadłużenie netto. Również plan oszczędności kosztów jest kontynuowany z sukcesem. ■

„Pracując bardziej efektywnie, możemy podbudować i rozwinąć naszą ofertę usług.”



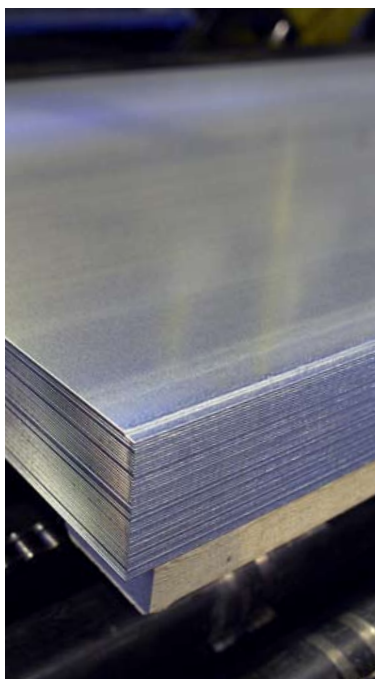
BE GROUP

Częste dostawy + wyższa elastyczność = lepsza obsługa klienta + redukcja zapasów

BE Group może pomóc Ci swoimi dostawami w rozwijaniu działalności. Aby być jeszcze bliżej swoich klientów w Europie Centralnej i Wschodniej, BE Group scentralizowała składowanie i dystrybucję produktów stalowych w Ostrawie, w Republice Czeskiej. Czeski dział logistyki BE Group jest w pełni gotowy do działania i uruchamia dystrybucję wyrobów płaskich w różnych klasach i wymiarach. Asortyment magazynowy będzie zmieniał się z czasem i będzie poszerzany zgodnie z zapotrzebowaniem klientów.

Dział logistyki Logistics CZ BE Group będzie źródłem dostaw i składnicą materiałów oraz będzie przygotowywać szybkie „dostawy mieszane” (samochody ciężarowe z niewielkimi ilościami produktów różnej klasy i wymiarów) do miejsc działalności klientów. Zapewni to większą elastyczność i lepszy poziom obsługi klientów. Oznacza to również, że klienci będą mogli zmniejszyć poziom zapasów u siebie.

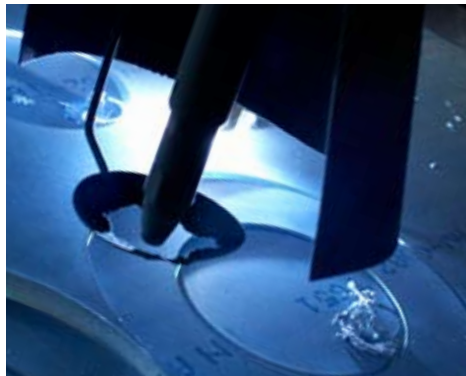
Oprócz pewnych i efektywnych dostaw materiałów, BE Group może świadczyć usługi takie jak cięcie wyrobów na wymiar i cięcie plazmowe. Współpracujemy z wieloma partnerami nad wdrożeniem bardziej zaawansowanych usług produkcyjnych. Jeżeli chcesz mieć efektywny transport i zmniejszyć swoje zapasy materiałowe, skontaktuj się z lokalnym przedstawicielem BE Group. ■



>>> Odwiedź nas:
www.begroup.pl

BE Group

Podniesienie jakości obsługi klienta



W pierwszej połowie 2009 roku BE Group prowadziła intensywne szkolenia swoich pracowników.

Przykładem takiej działalności jest organizacja sprzedaży obejmująca szkolenia w zakresie sprzedaży jako takiej oraz wprowadzenie nowych narzędzi programowych przeznaczonych do lepszego zaspokajania zapotrzebowania klientów na wyroby stalowe i aluminiowe.

Interaktywny pasek narzędziowy sprzedaży jest przeznaczony do definio-

wania każdego indywidualnego żądania klienta, gdy pojawia się ono w naszych różnych służbach obsługi, na przykład w usługach produkcyjnych i logistycznych. Oprogramowanie obejmuje nawet usługi doradcze i finansowe.

Oznacza to, że możemy składować produkty naszych klientów, a oni mogą zamawiać je w razie potrzeby. Pozwala to na oszczędność miejsca w zakładach klientów. Inną oferowaną przez nas usługą logistyczną są dostawy just-in-time i dostawy małych partii w bardzo krótkim czasie. Nasi klienci mogą czerpać korzyści z naszych usług produkcyjnych wykonywanych na nasz koszt, takich jak przycinanie na długość, cięcie plazmowe i piłowanie. Szczegółowe informacje można uzyskać u lokalnego przedstawiciela sprzedaży BE Group. Nasi przedstawiciele z przyjemnością przekażą klientom wszystkie szczegóły. Razem możemy znaleźć odpowiednie rozwiązanie dla Twojej firmy.

Dane kontaktowe są zawsze dostępne na stronie www.begroup.pl ■

Zmiana kierownictwa, ale strategia pozostaje niezmienna:

BE Group ma nowego C

Lars Bergström jest nowym prezesem i CEO BE Group. Objął stanowisko na początku marca bieżącego roku.

Strategia BE Group polegająca na sprzedaży większej ilości usług i wzroście w Europie Wschodniej pozostaje niezmienna mimo zmiany kierownictwa. Jest to coś, w co silnie wierzy Lars Bergström.

„Nasza strategia jest dobrze sprawdzona i pozostaje niezmienna. Będziemy kontynuować poszerzanie naszej oferty usług i zwiększać nasze zaangażowanie w sprawy klientów poprzez poprawę przepływów ich produkcji i obniżanie ich kosztów. Wierzymy mocno w rozwój regionu Europy Centralnej w długim

okresie, mimo że te kraje przechodzą obecnie czas poważnej próby”.

Lars Bergström podkreśla ważność funkcji dostaw dla grupy centralnej. Poprawia to relacje z dostawcami i czyni możliwym koordynację zakupów przez BE Group i koncentrację większych ilości produktów przy każdej umowie.

„Organizacja dostaw produktów jest głównym punktem kontaktu grupy z dostawcami, a długoterminowe relacje z kluczowymi dostawcami są niezbędne dla naszego sukcesu. Teraz, gdy czasy są ciężkie, zdolność do bardziej elastycznych zakupów jest dla nas kluczową sprawą. Nie możemy kręcić się w koło, szukając najniższych cen przy



Nasza strategia jest dobrze sprawdzona i pozostaje niezmienna. Będziemy kontynuować poszerzanie naszej oferty usług.”

BE Group Sp. z o.o. wdraża jako pierwsza

nowy wspólny system biznesowy

BE Group jest obecnie w fazie realizacji jednego z największych projektów w swojej historii: wdrożenia wspólnego systemu biznesowego we wszystkich przedsiębiorstwach grupy w Szwecji, Finlandii, krajach bałtyckich, Polsce, Słowacji, Republice Czeskiej i Danii.



Jest to największa inwestycja w historii BE Group”

Spółka BE Group Sp. z o.o. jest oczywiście bardzo dumna, że Polska będzie pierwszym krajem, w którym nowa platforma będzie wdrażana „na żywym organizmie”. Tomasz Podgórski, jako dyrektor zarządzający, komentuje:

„Jest to największa inwestycja w historii BE Group. Jesteśmy bardzo dumni, że jako pierwsi w grupie będziemy wdrażać nowy system biznesowy. Jesteśmy rzeczywiście pierwszą firmą w Polsce, która będzie stosować polską wersję Dynamics AX 2009.

Inwestycja, której celem jest zwiększenie naszej efektywności i rentowności, jest wielkim krokiem naprzód. Jeden system dla całej grupy oznacza optymalizację logistyki i zarządzania zapasami. To pomoże nam lepiej realizować wizję grupy: oferować znakomite usługi dla działalności gospodarczej i ludzi.

Dzięki zaangażowaniu i ciężkiej pracy całego zespołu, system Dynamics AX został uruchomiony z sukcesem w BE Group Sp. z o.o.”. ■

Odwiedź BE Group



Wizyta na targach

Od 16 do 19 czerwca 2009 roku BE Group Sp.

z o.o. brała udział w Salonie Metalurgii, Hutnictwa, Odlewnictwa i Przemysłu Metalowego Metalforum w Poznaniu. Zakres prezentacji Salonu Metalforum obejmował: surowce, maszyny i urządzenia dla przemysłu metalurgicznego oraz wyroby metalurgiczne i odlewnicze. Podczas targów odbyło się wiele specjalistycznych konferencji, seminariów i spotkań biznesowych, w których brała udział spółka BE Group Sp. z o.o.

Od 14 do 18 września będziemy brać udział w innych targach – MSV 2009 w Brnie. Są to 51 Międzynarodowe Targi Maszynowe w Brnie, na których prezentowane są nowe produkty i trendy. Wszystkich gości targowych zapraszamy do naszego namiotu. Powyżej prezentujemy mapkę, która pomoże trafić do nas. Nasi przedstawiciele sprzedaży oczekują niecierpliwie na spotkanie z Wami, na rozmowy i bardziej konkretne dyskusje biznesowe. ■

EO

zawieraniu każdej umowy”.

Lars Bergström ma pięćdziesiąt jeden lat i jest magistrem inżynierem, który to tytuł uzyskał w Królewskim Instytucie Technologii w Szwecji oraz absolwentem studiów menedżerskich MBA na Uniwersytecie w Uppsali.

„Moje korzenie tkwią w przemyśle maszynowym. Pracowałem dla ABB na różnych stanowiskach przez 20 lat i spędziłem sześć lat jako CEO w Karoline Machine Tools. To są przedsiębiorstwa, które mają profil bardzo zbliżony do firm naszych klientów. Oznacza to, że droga BE Group w stronę rozwoju usług jest czymś, co znam bardzo dobrze. Podczas, gdy rozumiem dobrze problemy naszych klientów, ekspercka wiedza handlowa, będąca jednym ze znaków firmowych BE Group, jest czymś, czego wciąż się uczę”. ■



Lars Bergström
pracował w ABB i Karoline
Machine Tools.