

dzisiaj 4 strony
nie tylko dla małych
i średnich
przedsiębiorstw

**Puls
Biznesu**

Przedsiębiorca



CLA Robert Smoczyński z Ernst & Young wyjaśnia sekrety wspólnotowego kodeksu celnego.

23

PRAWO

Podatek VAT: ulgi na złe długi

Aż w 14 na 15 państw członkowskich Unii Europejskiej przedsiębiorcy, którzy nie dostali zapłaty, nie muszą odprowadzać podatku VAT. Nie zanosi się na to, by Polska dołączyła do większości.

21

ZAMÓWIENIA

Certyfikaty są obowiązkowe

Jeśli warunki przetargu wymagają dostarczenia pewnych dokumentów, nie ma mowy o żadnych wyjątkach. Przekonał się o tym Qumak-Sekom z Warszawy.

21

JUŻ W CZWARTEK

■ Uwaga na kontrabandę! Jak przewoźnik może się bronić przed wykorzystaniem jego taboru do przemytu?

■ Więcej na stronach dodatku Transport i Logistyka

Ludzie i firmy Polski przedsiębiorca podbija rynek UE

Miller: żeby przeżyć, muszą eksportować

Jan Miller, właściciel Stołturu, dowiódł, że w Unii polscy przedsiębiorcy mogą odnieść sukces pod własną marką.

Stołtur, rodzinna firma z wielkopolskiego miasteczka Turek, działa na rynku od 105 lat. Przedsiębiorstwo, którego udział w polskim rynku sięga 0,6 proc., należy do największych producentów w swojej branży w Europie.

— W przeciwieństwie do krajów Unii Europejskiej, gdzie naszą branżę kontrolują wielcy producenci, w Polsce taką działalnością zajmują się tysiące małych firm. Niemal w każdym miasteczku znaleźć można zakład, który się tym para, często w półchałupniczych warunkach — wyjaśnia Jan Miller, prezes Stołturu.

Zapotrzebowanie na produkty przedsiębiorstwa w skali kraju sięga 360 tys. rocznie.

— Zbudowaliśmy dużą w skali branży firmę, wyposażyliśmy ją w najnowocześniejszą technologię na świecie. Zatrudniamy 120 osób. To wszystko rodzi określone koszty, które nie pozwalają skutecznie konkurować cenowo z rzeszą małych producentów — twierdzi Jan Miller.

Na kłopoty — zagranicą

Wobec takiego stanu rzeczy, Stołtur postawił na eksport.

— Nie miałem innego wyjścia, aby utrzymać firmę — mówi Jan Miller.



NASTĘPCY Stołtur pozostanie w rękach rodziny, w przyszłości pokierują nim synowie Jędrzej i Piotr — zapowiada Jan Miller, współwłaściciel spółki, którą prowadzi z bratem Marianem.

for. GKR

Obecnie udział eksportu w sprzedaży firmy sięga aż 83 proc.

— Sprzedajemy nasze produkty do wszystkich krajów Unii Europejskiej — mówi Jan Miller.

Pierwszą transakcję eksportową firma zrealizowała na przełomie 1988 i 1989 r.

— Zdecydował przypadek. Przedstawiciel hamburskiej firmy Bade zamierzał dokonać zakupu w spółdzielni w Słupcy, ale został tam źle potraktowany. Hamburski biznesmen, nie chcąc wracać do Niemiec z pustymi rękami, postanowił poszukać w pobliżu innego kontrahenta. Tak trafił do nas. Dzisiaj firma Bade kupuje takie wyroby wyłącznie w Stołturze — wyjaśnia Jan Miller.

Coraz mocniejsza pozycja firmy na rynku niemieckim ułatwiła ekspansję na kolejne rynki zachodnioeuropejskie.

— Na początku lat 90. nasz eksport zaczął nabierać tak wysokiej dynamiki, że aby sprostać zamówieniom, zbudowaliśmy nowy zakład — mówi prezes Miller.

Stołtur sprzedaje produkty na rynkach UE wyłącznie pod swoją marką, zbierając nagrody. Ostatnio podjął eksport do USA.

— To specjalne, otwierane modele, preferowane przez tamtejszych hurtowników — mówi Jan Miller.

Sprzedaż w górę

Przychody ze sprzedaży Stołturu od kilku lat rosną, jak twierdzi wla-

ściciel, w tempie ponad 20 proc. rocznie. Według szacunków Jana Millera, Stołtur zamknie 2003 rok sprzedażą na poziomie około 15 mln zł, o blisko 3 mln zł wyższą niż w 2002 r.

— Nie ukrywam, że jak innym eksporterom, bardzo sprzyja nam wysoki kurs euro — mówi Jan Miller.

Firma zainwestowała w tym roku 7 mln zł w nowoczesną, ekologiczną technologię. Inwestycja zwiększyła moce produkcyjne Stołturu do 48 tys. sztuk rocznie (firma wytwarza w ciągu roku 30 tys. wyrobów, najwięksi w Europie producenci tego asortymentu dostarczają na rynek 60-70 tys. sztuk). Prezes Miller zapowiada na 2004 rok kolejne inwestycje, szacowane na 1 mln zł.

— Myślimy o wymianie części parku maszynowego i modernizacji własnego transportu — wyjaśnia.

Stołtur jest producentem trumien.

Ryszard Gromadzki

r.gromadzki@pb.pl ☎ (61) 853-37-98

RÓŻNE WYMAGANIA

Jednym z czynników przesądzących o powodzeniu Stołturu jest, jak deklaruje prezes, spełnianie specyficznych wymagań odbiorców z różnych krajów. Produkty dla klientów z Włoch są pokrywane lakierami poliesterowymi, wysyłane do Francji — farbami wodoodpornymi.

KLUB WIEDZY „PULSU BIZNESU” I SZKOŁY GŁÓWNEJ HANDLOWEJ

zaprasza na bezpłatne seminarium:

Zintegrowane rozwiązania informatyczne kluczem do budowania trwałej przewagi rynkowej przedsiębiorstw w dobie wejścia do Unii Europejskiej

PROGRAM

10.30 – 11.00 Systemy wspomagające zarządzanie jako konieczność w warunkach zmian otoczenia biznesowego.

11.00 – 11.45 „Ekonomicznie i skutecznie” – nowa filozofia systemów informatycznych na przykładzie systemu ERP firmy J.D. Edwards.

11.45 – 12.30 Integracja kluczowych obszarów biznesowych w przedsiębiorstwie dzięki narzędziom firmy J.D. Edwards i IBM xSeries.

13.00 – 13.30 „Trzy w jednym” – czyli jak nowoczesna technologia IBM xSeries umożliwiła zmniejszenie kosztów inwestycji oraz utrzymania systemu.

13.30 – 14.00 Studium przypadku – zrealizowane wdrożenie systemu J.D. Edwards z wykorzystaniem technologii IBM xSeries w firmie Navo PGD

14.45 – 16.00 Forum Ekspertów – dyskusja panelowa na wybrane tematy dotyczące rozwiązań biznesowych.

Organizatorzy:

**Puls
Biznesu**



Sponsored by
intel

HOGART
Information Technology Partner

IBM
Business Partner

Seminarium jest bezpłatne, ilość miejsc ograniczona.
Dodatkowe informacje: Marek Kudyba tel. 0-22 334 22 06, e-mail: m.kudyba@pb.pl
Formularz zgłoszeniowy dostępny jest na stronach: www.pb.pl/swz

ISSN 1427-6852 03