

# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Основні фактори успіху польських закупівельних груп

**Томаш Будзяк**

Експерт з сімейного підприємництва

Член Ради Ініціатива Фіrm Родинних

Керуючий партнер КВА

Львів, 30 червня 2015 рік

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Про що буде йти мова

Різноманітність моделі

Галузева модель - SANGROUP

Суспільна модель – Podkarpacki Klub Biznesu

Висновки для учасників проекту

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Специфіка польських закупівельних груп – різноманітність форм і способів діяльності нагадування

### Тривалість

одноразові

від часу до часу

довгострокові

### Правова форма

звичне порозуміння

закупівельна платформа

предмет, залежний від членів

### Техніка умов з постачальниками

двосторонні угоди

багатосторонні угоди

### Фінансування коштів групи

транзакційна оплата

комісія

внесок до бюджету:  
сталий або залежний від якогось чинника

Проект фінансується програмою



Лідер проекту



Український партнер



## Покоління закупівельних груп

### ТІЛЬКИ ЗАКУПІВЛІ (1.0)

Метою є,  
НАСАМПЕРЕД,  
отримання  
кращої ринкової  
пропозиції від  
постачальників

### ЗАКУПІВЛІ + ДОДАТКОВІ ПОСЛУГИ(2.0)

ЗАГАЛЬНІ РЕСУРСИ:

маркетинг

аналіз ринку і  
ризиків

логістика

управління  
ліквідністю

### ЗАКУПІВЛІ + СПІЛЬНИЙ БРЕНДИНГ (3.0)

спільний  
брендинг

спільний  
асортимент

власні марки

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

## ЧОМУ НЕМА ОДНОГО СПОСОБУ НА УСПІХ?

Різні потреби підприємців вимагають різних вирішень

Деякі закупівлі можна легко стандартизувати, інші - ні

Різний ступінь готовності до інтеграції

Вподобання лідера і його готовність підлаштуватися до потреб інших кандидатів / учасників

Відкритість чи ексклюзивність моделі

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту




Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Галузева модель - приклад SanGroup



Grupa Handlowa SanGroup Sp. z o.o. - instalacje sanitarne - Google Chrome

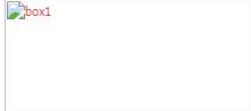
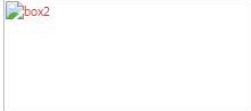
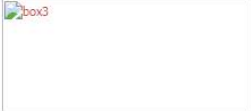
www.sangroup.pl/#

Aplikacje Google 26 Kalendarz 8 Наложение данных... http://was.plusgsm... Translit.ru - трансли... Facebook lightningnewtab rynek.bizzone.pl- N... Обзор посетителей... WSE WATCH ADMIN

**SanGroup**

dlugi.sangroup.pl start mapa serwisu kontakt

PROFIL FIRMY PARTNERZY PRODUCENCI AKTUALNOŚCI KONTAKT

GRUPA HANDLOWA	PARTNERZY	PRODUCENCI	KONTAKT
			<p>Grupa Handlowa SanGroup Sp. z o.o. ul. Grochowska 42 lok. 6/7 04-282 Warszawa</p> <p><b>NIP:</b> 782-20-82-909 <b>REGON:</b> 639533055 <b>KRS:</b> 0000049274 Sąd Rejonowy w Warszawie <b>Kapitał Zakładowy</b> 1.440.000 PLN wpłacony w całości</p>
<p>Grupa Handlowa Sangroup to organizacja zrzeszająca firmy działające w branży instalacyjno-sanitarnej, swym zasięgiem obejmujące teren całej Polski. Firma działa na rynku od 1999 roku.</p>	<p>Do Grupy Handlowej SanGroup Sp. z o.o. należą firmy specjalizujące się w sprzedaży hurtowej z terenu całej Polski. Każda z nich posiada w swojej ofercie bogaty wybór towarów.</p>	<p>Grupa Handlowa SanGroup posiada w ofercie pełen asortyment towarów wiodących producentów polskich i zagranicznych.</p>	

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Галузева модель - приклад



### Бізнес

- Галузь сантехніки
- Від 1999
- 125 млн.злотих в 2014
- Зростаюче покриття по всій країні
- Зайнятість 1+5 чол.

### Модель

- Обговорення умов на користь членів, які купують на власний ризик.
- Фінансування через узгоджений **БЮДЖЕТ**
- Система знижок від оборотів
- Відсутність спільної марки

### Партнери

- 24 фірми переважно родинні
- Невеликі відмінності в розмірах: 5 – 15 млн.злотих річного обороту

Проект фінансується програмою



Лідер проекту



Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Галузева модель – приклад ТЕРИТОРІАЛЬНА ВИНЯТКОВІСТЬ

# Sam Group

### PARTNERZY



ANA  
ARMA-SAN  
ART-SAN BIS  
BASCO I  
BASCO II  
DUKAT  
EKO-INSTAL  
ELMAX  
FALA  
INMET  
INSTALDOM  
INSTAL-DOM  
KRAM  
LECH CENTRUM  
MCE  
NEPTUN  
NOVA  
PLAST-BUD  
PRO-SYSTEM  
PROTERM  
ROJBUD-INSTAL  
SOCHA  
SZOA

- Концентрація на місцевих ринках
- Краща атмосфера
- Більша схильність до співпраці, якщо є почуття комфорту



Український партнер





# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Галузева модель – приклад ГАЛУЗЕВА КОМПЕТЕНЦІЯ

*Балтгрупп*

Взаємне знайомство  
між партнерами на  
ринку

Побудова  
довіри

Стандартизація  
замовлень

Товари

Процедури

Logistyka

Концентрація

Шкала

Якість  
обслуговування

Навчання

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Галузева модель – приклад ДОВІРА ДО СИСТЕМИ І ЛІДЕРА

*Salg Group*

### Неупередженість

Керівник  
непов'язаний з  
жодною  
фірмою-  
членом

### Рівність предметів – незалежно від величини

Ті ж зрозумілі  
правила

Та ж сила голосу

Логістика

### Обережність

Старанний  
підбір – аналіз  
кандидатів

Моніторинг  
співпраці

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

Галузева модель – приклад  
СПІЛЬНА КУЛЬТУРА І ЦІННОСТІ

*Salto Group*

Подібна шкала

Настанови на  
органічний зріст

Робота на вигоду  
фірм-членів, а не  
на розбудову  
мережі

Внеском є  
компетенція і  
заангажованість,  
а не гроші

РОДИННІСТЬ

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Галузева модель – приклад ФАКТОРИ УСПІХУ



Маємо довготермінову стратегію, яка, перш за все, передбачає органічний розвиток пов'язаних між собою фірм, не самої організації, а приймаємо нових членів і “заливаємо ринок” нашими фірмами. Ці пов'язані між собою фірми – в більшості випадків фірми родинні. Думаю, так вважають і багато наших постачальників, (...) треба визнати, що ми є такою ‘зжитою організацією’.

**Prezes SanGroup Katarzyna Borowik**

*Wypowiedź dla Ewy Hordejuk*

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

Галузева модель – приклад  
Інші також працюють подібно до

*Sam Group*

pięta.pl  
grupa zakupowa aptek

Polska Grupa Supermarketów

 **KUPIEC**  
POLSKA GRUPA ZAKUPOWA

 **mpt**  
grupa

*POLIMEROWA ENERGIA*

**GHB**  
GRUPA HANDLO-BUDOWA

 **FORUM  
RONDO**  
Sp. z o.o.

 **UNIA - MEAT**

GRUPA ZAKUPOWA

**GC**

Grupa Centrum

Проект фінансується  
програмою

  
польська допомога

Лідер проекту

**ifr**  
INICIATYWA  
FIRM RODZINNYCH  
łączymy by budować

Український партнер

**практика**  
Рішення, перевірені  
досвідом **управління**

# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Соціальна модель – приклад ПІДКАРПАЦЬКИЙ КЛУБ БІЗНЕСУ



### *Nagroda PKB*



W celu zwiększenia siły przetargowej Członków Klubu wobec dostawców Podkarpacki Klub Biznesu powołał "Grupy Zakupowe" dające możliwość prowadzenia systemu wspólnych zakupów. Uzyskiwane z tego tytułu rabaty nie są do osiągnięcia indywidualnie, nawet przez największe firmy. Dzięki temu wszyscy zainteresowani ofertą wspólnych zakupów, zwłaszcza firmy małe i średnie otrzymują bardzo korzystne warunki.

Rozmiar korzyści z Grup Zakupowych niewątpliwie największy jest dla podmiotów małych i średnich. Jednym z założeń działalności Podkarpackiego Klubu Biznesu jest pomoc słabszym. Nie byłoby to jednak możliwe bez udziału podmiotów o ugruntowanej pozycji na rynku i stosunkowo dużym potencjale. Dzięki temu właśnie "mniejsi" zyskują więcej mając

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Соціальна модель - приклад

PODKARPAKSKI KLUB BIZNESU  
*PKB*

### Бізнес

- Товариство
- Від 2000р.
- Закупівлі – 211 млн.злотих у 2014р.
- Регіональний з винятками
- Працевлаштування \_\_\_\_\_ осіб

### Модель

- Галузева різноманітність
- Стандартні циклічні закупівельні аукціони для членів
- Фінансування через узгоджений бюджет
- Система знижок від обороту
- Відсутність спільної марки
- неприбутковість

### Партнери

- Величина від гігантів (Asseco, Zelmer, Nowy Styl, Fakro) до малих
- Прибл. 200 переважно родинних фірм

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Соціальна модель – приклад ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛІ

PODKARPACKI KLUB BIZNESU  
*PKB*

### Постійне членство

- Ініціювання та модерування процесів
- Члени не є анонімними. Вони є предметами, а не об'єктами процесу. Вплив на якість процесу – інтерактивність
- Інтеграція у середовище
- Довіра, обмін інформацією не тільки на тему Груп

### Розширені критерії закупівель

- Послуги після продажу – напр. врегулювання збитків
- Кошти після продажу – напр. технічне обслуговування

### Професійний консалтинг

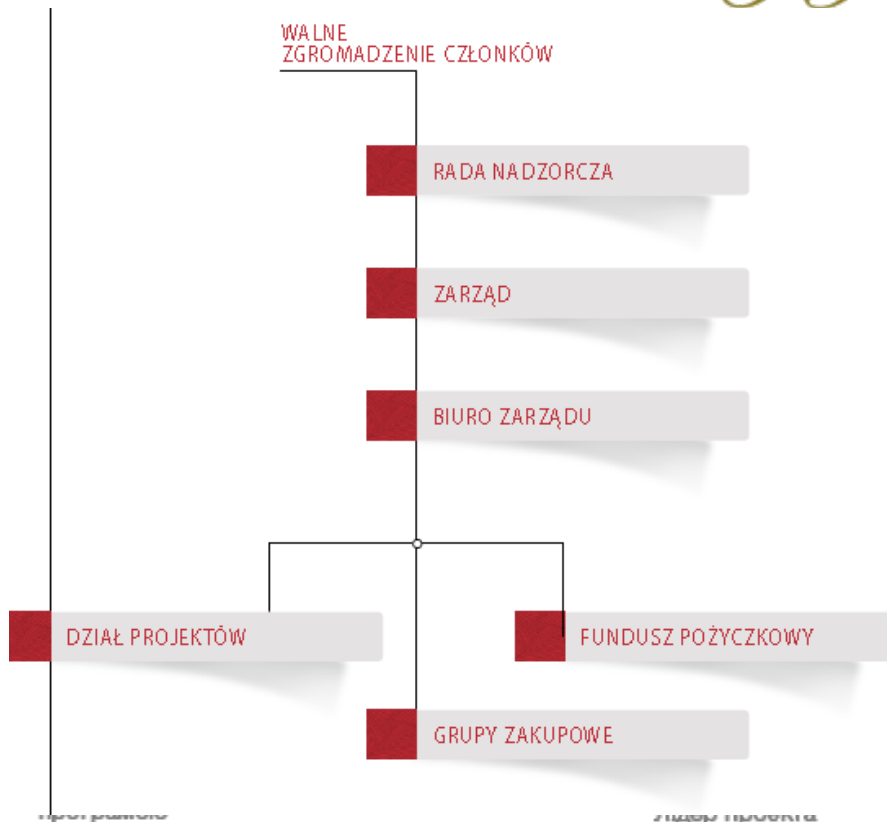
- Аукціон влаштовано відповідно до потреб членів, а не пропозиції



# КУПУЙМОРАЗОМ!

Соціальна модель - приклад

## Структура PODKARPACKI KLUB BIZNESU



- **Членами** є підприємці, переважно з Podkarpackia
- **Спостережна Рада** складається з 6 осіб. Стратегічні рішення: бюджет і призначення членів Ради
- **Управління** керує поточною роботою
- **Головний офіс** – працює операційно
- **Фонд Кредитування** – підтримка малих і середніх підприємств Підкарпаття з власних коштів. Поповнення традиційного фінансування.
- **Відділ Проектів** – 2007 – 2013 виконання на 13,9 млн.злотих і 4,5 тис. осіб навчених з джерел фінансування Європейського Союзу
- **Діяльність спонсорська і благодійна** – наукові стипендії + дитячі будинки
- **Закупівельні групи** – бізнес і інтеграція оточення

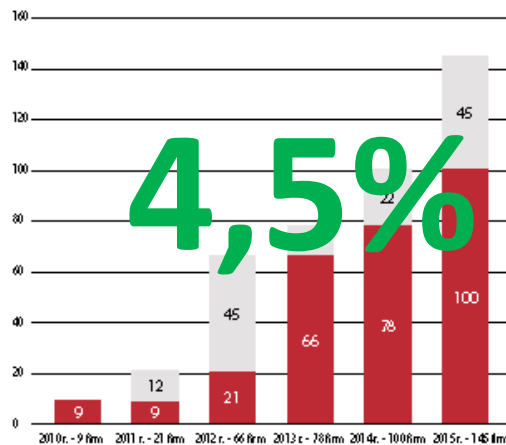
Український партнер

# КУПУЙМОРАЗОМ!

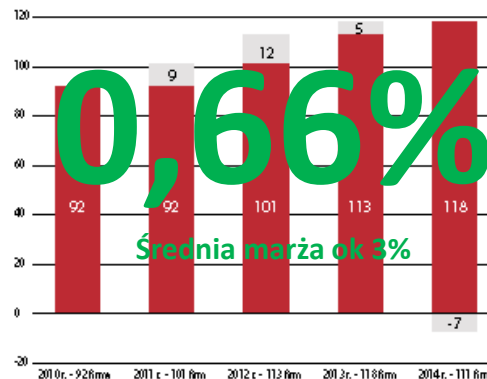
## Соціальна модель – приклад РЕЗУЛЬТАТИ

### PODKARPACKI KLUB BIZNESU

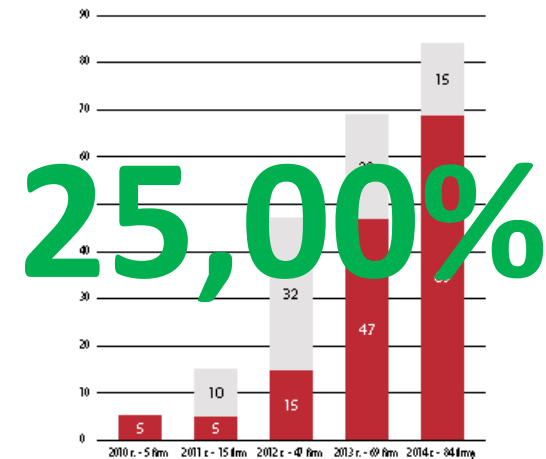
Energia elektryczna – Członkowie grupy 2010-2015



Paliwo – Członkowie grupy 2010-2014



Przesyłki kurierskie – Członkowie grupy 2010-2014



Lp.	Grupa zakupowa	Dostawca/Sprzedawca	Liczba firm w grupie	Progres w 2014 r.	Wolumen (PLN)	Oszczędności (PLN)
1	Energia elektryczna	PGEO brót S.A.	145	22	99 000 000,00 zł	4 500 000,00 zł
2	Paliwo	Polski Koncern Naftowy OREN S.A.	111	-7	105 000 000,00 zł	650 000,00 zł
3	Przesyłki kurierskie	DHL Express (Poland) Sp. z o.o.	84	15	5 500 000,00 zł	1 375 000,00 zł
4	LPG w butlach 11 kg	AmeriGas Sp. z o.o.	35	4	1 750 000,00 zł	175 000,00 zł
5	Ubezpieczenia grupowe	PZU Życie S.A., PZU S.A., Mentor S.A., Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie Warta Vita S.A.	8			Optymalizacja programów ubezpieczeń nowych

211 250 000,00 zł

6 700 000,00 zł

Dane z wydawnictwa PKB  
ISBN: 978-83-942385-0-6

Проект фінансується  
програмою



# КУПУЙМОРАЗОМ!

Соціальна модель – приклад

## Як це працює?

PODKARPACKI KLUB BIZNESU

*PKB*

### Закупівельна група – Енергія від 2009 р.

- неформальна пілотна група
- від імені групи з десяти осіб було розроблено і розіслано запити декільком продавцям енергії.
- Переговори про комерційні умови, які додатково до ціни передбачали також прийнятний рівень відхилення величини прогнозованого енергоспоживання окремими особами у 2010 році, а також операції з цінними паперами.
- У 2010 році до цієї закупівельної групи входило 18 осіб. Сьогодні вона налічує 145 фірм.

### Інші закупівельні групи РКВ:

- страхування (!),
- зв'язок – мобільний та стаціонарний,
- кур'єрська пошта,
- зріджений газ в балонах по 11 кг,
- офісні матеріали,
- господарська хімія,
- службові поїздки

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер



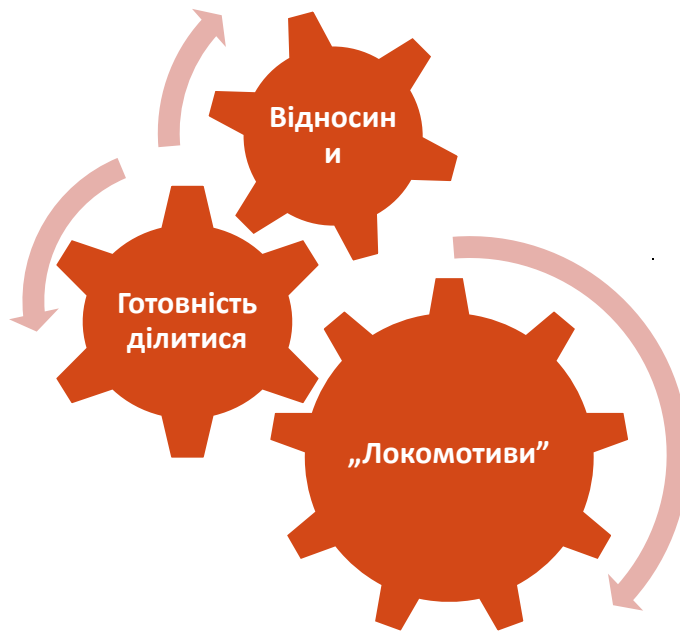
# КУПУЙМОРАЗОМ!

Соціальна модель – приклад

## Фактори успіху

PODKARPACKI KLUB BIZNESU

*PKB*



Неприбуткова діяльність

Наміри:

- Інтеграція,
- Побудова відносин на основі процесу закупівель,
- Взаємна підтримка,
- Більші маргінальні переваги для менших
- Зниження витрат на отримання інформації
- **ПЕРЕВАГИ ПОЗА ГРУПОЮ**

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту

**ifr**  
INICIJATYWA  
FIRM RODZINNYCH  
Łączymy by budować

Український партнер

**практика**  
управління  
Рішення, перевірені досвідом

# КУПУЙМОРАЗОМ!

Галузева модель – приклад  
Інші також працюють подібно до

PODKARPACKI KLUB BIZNESU  
*PKB*



GRUPA **DP**  
ZAKUPOWA



POLSKO-UKRAIŃSKA  
IZBA GOSPODARCZA



**ZIG** ZACHODNIA  
IZBA  
GOSPODARCZA

ZACHODNIA  
GRUPA ZAKUPOWA



Grudziądzki Park  
Przemysłowy



PRZEDSIĘBIORCY WSZYSTKICH  
BRANŻ ŁĄCZCIE SIĘ!

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту

**ifr**  
INICIATYWA  
FIRM RODZINNYCH  
Łączymy by budować

Український партнер

**практика**  
управління  
Рішення, перевірені досвідом

# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Незгадані моделі



Привабливо, але на даний момент надто рано. Можливо, в якості цільової моделі?



Комерційні оператори потраплять до Вас самотужки

Проект фінансується програмою



Лідер проекту



Український партнер



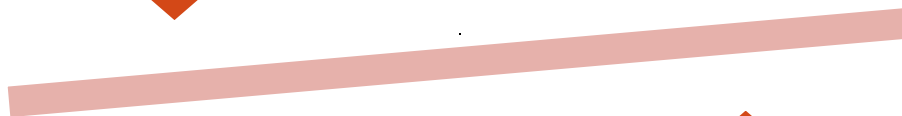
# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Висновки для учасників проекту



### Галузева модель

- Нейтральний лідер
- Уникнення взаємної конкуренції
- Зріст галузевої компетентності
- Невеликі зміни



### Соціальна модель

- Турботливий лідер
- Конкуренція неважлива
- Зріст екологічної компетентності
- Можлива велика різноманітність



Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

**ДЯКУЮ**  
**Запрошую до обговорення**



Проект фінансується  
програмою



Лідер проекта

**ifr**<sup>®</sup>  
INICIJATYWA  
FIRM RODZINNYCH  
łączymy by budować

Український партнер

**практика**  
Рішення,  
перевірені  
досвідом **управління**



# КУПУЙМОРАЗОМ!

## **Tomasz Budziak**

Współzałożyciel i Partner Zarządzający [Korycka, Budziak & Audytorzy](#) Doradca wielu polskich i zagranicznych rodzin biznesowych.

Członek Zarządu stowarzyszenia [Inicjatywa Firm Rodzinnych](#). Wieloletni członek władz [Stowarzyszenia Doradców Gospodarczych](#).

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego z 1987 roku oraz podyplomowych studiów na SGH i w Instytucie Studiów Podatkowych. Odbył staże zawodowe w Niemczech. Karierę naukową zaczynał jako pracownik naukowy Instytutu Administracji i Zarządzania przy Urzędzie Rady Ministrów.

Od 1990 prowadzi wyłącznie działalność doradczą w zakresie konsultingu gospodarczego. Współzałożyciel i Partner Zarządzający [Korycka, Budziak & Audytorzy](#) – polskiego członka globalnej sieci firm audytorskich i doradczych [NEXIA International](#) (w światowym Top 10 w 2014).

Praktyk wprowadzający na polski rynek globalne marki, w tym należące do najbogatszych rodzin w Europie. Uczestnik wielu procedur IPO na Giełdzie w Warszawie. Współpracuje przez lata z czołowymi polskimi grupami kapitałowymi kontrolowanymi przez rodziny. Poznał w ten sposób różne modele stosowane od pokoleń do przekazywania wartości biznesowej i intelektualnej następnym pokoleniom.

Członek **Private Wealth Group Nexia International**. Uzyskał tytuł **Certified Management Consultant**.

Interdyscyplinarne doświadczenie w zakresie księgowości, doradztwa biznesowego, wycen, rozwoju rynku kapitałowego w Polsce oraz podatków pozwala mu na zastosowanie praktycznego podejścia do zagadnień sukcesji i firm rodzinnych. Autor pierwszych w Polsce artykułów i książek na temat wycen przedsiębiorstw: m.in. ***Ile jest warte przedsiębiorstwo?***, Poltext 1990 (2 wydania).

Autor bestsellera "[Sukcesja w rodzinie biznesowej. Spojrzenie praktyczne](#)" uhonorowany w 2012 przez Dziennik Gazetę Prawną i Narodowy Bank Polski nagrodą ECONOMICUS w 2012, przyznaną za najlepszy poradnik ekonomiczny. Kolejna książka "[Esencja sukcesji](#)" ukazała się w 2014 r. w wydawnictwie Helion.

Koordynator projektu wsparcia ukraińskich firm rodzinnych w ramach Programu [Ministerstwa Spraw Zagranicznych Pomoc Rozwojowa 2015](#).

Członek Komitetu Sterującego Projektu [FIRMY RODZINNE 2](#) realizowanego wspólnie przez [Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości](#) i stowarzyszenie [Inicjatywa Firm Rodzinnych](#).

Na stronie [www.sukcesjabiznesu.pl](http://www.sukcesjabiznesu.pl) Tomasz Budziak prowadzi blog dotyczący problematyki sukcesji w rodzinach biznesowych.

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер



# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Informacja o prawach autorskich

Niniejsza prezentacja „Grupy zakupowe jako narzędzie konkurencyjności polskich firm rodzinnych” w oryginale w języku polskim jest utworem dostępnym na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Pewne prawa zastrzeżone na rzecz autora Tomasza Budziaka oraz stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych. Utwór powstał w ramach programu polskiej współpracy rozwojowej realizowanej za pośrednictwem MSZ RP w roku 2015. Zezwala się na dowolne wykorzystanie utworu, pod warunkiem zachowania ww. informacji, w tym informacji o stosowanej licencji, o posiadaczach praw oraz o programie polskiej współpracy rozwojowej.

## Informacja o prawach autorskich (wersja ukraińska)

WERSJA UKRAIŃSKA: Niniejsza prezentacja „Grupy zakupowe jako narzędzie konkurencyjności polskich firm rodzinnych” w oryginale w języku polskim jest utworem dostępnym na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Pewne prawa zastrzeżone na rzecz autora Tomasza Budziaka oraz stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych. Utwór powstał w ramach programu polskiej współpracy rozwojowej realizowanej za pośrednictwem MSZ RP w roku 2015. Zezwala się na dowolne wykorzystanie utworu, pod warunkiem zachowania ww. informacji, w tym informacji o stosowanej licencji, o posiadaczach praw oraz o programie polskiej współpracy rozwojowej.

Проект фінансується  
програмою



Лідер проекту



Український партнер

