

Przybywa grup zakupowych – łączą się sklepy Społem

Ponad 4 tys. sklepów spółdzielczych, zrzeszonych w Społem, zacieśni współpracę. Będzie jednolita polityka zakupowa i marketingowa. Firmy łączą siły, poszukując oszczędności

Anna Kowal

anna.kowal@parkiet.com

Spółdzielcy zrzeszeni w Społem konsolidują źródła zaopatrzenia. Licząc na uzyskanie od producentów i dostawców niższych cen, a tym samym uatrakcyjnienie własnej oferty. Dotychczas sklepy Społem nie wykorzystywały swego potencjału związanego ze skalą dokonywanych zakupów. Każdy zaopatrywał się we własnym zakresie.

– Uzgodniliśmy, że ze względu na skalę przedsięwzięcia nasze prace będą przebiegały etapami – powiedział Jerzy Rybicki, prezes Krajowego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Spożywców Społem. Pierwsze 900 sklepów zacznie funkcjonować w ramach tworzonej sieci jesienią tego roku. W przyszłym roku w miarę rozbudowy zaplecza logistyczno-handlowego dołączonych zostanie kolejnych kilkakset sklepów. W sumie konsolidacja powinna objąć wszystkie 4 tysiące placówek w ciągu około czterech lat. Funkcję centrali zakupowej Społem ma pełnić Krajowa Agencja Handlowa. Będzie odpowiadała za logistyczną obsługę sieci. Do jej zadań będzie należało ustalanie wspólnej polityki cenowej oraz marketingowej. W ubiegłym roku łączny obrót sklepów Społem, zatrudniających około 50

tys. osób, przekroczył 7 mld zł. Działają na powierzchni sprzedażowej wynoszącej około 725 tys. m².

Milionowe oszczędności dla kupujących

O tym, że opłaca się dokonywać wspólnych zakupów, świadczą przykłady wielu grup działających na polskim rynku. Na przykład w branży materiałów elektrotechnicznych działa kilka grup. Jedną z nich jest El-Plus. – Nasi udziałowcy mogą liczyć na warunki zakupu, które byłyby nieosiągalne, gdyby działali w pojedynkę – mówi Marian Nocoń, prezes firmy. W 2005 r. El-Plus miał 287 mln zł obrotów. Marcin Gardas, dyrektor handlowy innej grupy Inter-Elektro z tej samej branży, wskazuje, że poza korzyściami dotyczącymi zakupów związanymi z podstawową działalnością, firmy należące do stowarzyszenia płacą mniej za usługi telekomunikacyjne (umowa z PTC), logistyczne (DHL i Opek) oraz bankowe (Pekao). Robert Dankiewicz, dyrektor działu rozwoju Podkarpackiego Klubu Biznesu (PKB), szacuje oszczędności członków klubu z tytułu wspólnych zakupów na ponad 2 mln zł rocznie. – Mamy 2,5-proc. upusty, jeśli chodzi o zakupy paliwa na stacjach jednego z koncernów. To są oszczędności rzędu około 10

groszy na litrze. U operatorów telefonii komórkowej płacimy o 15–20 proc. mniej. Zdarza się, że koszty są redukowane nawet o 40–45 proc. – mówi Dankiewicz.

W PKB funkcjonują grupy zajmujące się zakupem usług ubezpieczeniowych, materiałów biurowych i biletów lotniczych. W każdym przypadku schemat funkcjonowania jest podobny. Klub negocjuje warunki, z których indywidualnie mogą korzystać poszczególni członkowie. Do PKB należy około 120 podmiotów, wśród nich takie firmy, jak: Nowy Styl, Valeant (właściciel ICN Polfy Rzeszów), giełdowy Asseco Poland oraz Snieżka.

Na polskim rynku od 2004 roku rozwija się Grupa Polskie Sklepy Komputerowe (GPSK), która wspiera swoich członków i udziałowców w zakresie zakupów, logistyki i marketingu. Grupa powstała w wyniku inicjatywy firm związanych w przeszłości z producentem sprzętu komputerowego JTT Computer, który w wyniku problemów z urzędem skarbowym ostatecznie ogłosił upadłość. Obecnie do sieci GPSK należy około czterdziestu sklepów. Rocznie kupują wspólnie sprzęt komputerowy za ponad 40 mln zł. Andrzej Buława, prezes firmy, podkreśla, że główna zasada, która towarzyszy rozwojowi



Spółdzielcy zrzeszeni w Społem poinformowali w piątek o rozpoczęciu prac nad konsolidacją sklepów detalicznych.

FOT. FOTOREZA

grupy, to „jedna firma w jednym powiecie”. Zapewnia, że członkowie sieci nie konkurują ze sobą. – Średnio dwa razy do roku podwyższamy kapitał w związku z przyłączaniem kolejnych udziałowców – mówi A. Buława. Obecnie kapitał wynosi 102,5 tys. zł, a wartość jednego udziału to 2,5 tys. zł.

Możliwości finansowania

Kolejnym przykładem, który pokazuje, że duży może więcej, są Polskie Składy Budowlane – największy dystrybutor materiałów budowlanych w Polsce. Grupuje 240 podmiotów handlowych prowadzących 360 placówek. W zeszłym roku PSB pozyskały 16 mln zł z emisji trzyletnich obligacji na rozwój sieci

samoobsługowych marketów. Sklepy te powstają jako wspólna inicjatywa central, czyli Polskich Składów Budowlanych i ich akcjonariuszy. W tym roku spółka sprzedała też krótkoterminowe obligacje o wartości 20 mln zł. – Są tańsze od kredytu bankowego. Dzięki finansowaniu poprzez obligacje szybciej płacimy dostawcom w zamian za odpowiednio korzystne warunki transakcji – twierdzi Mirosław Lubarski, członek zarządu spółki.

Rosną obroty sprzedawców

– Wspólne zakupy są korzystne dla obu stron transakcji. Dostawcy coraz częściej zauważają, że choć spada marża, to rosną ich obroty. Nie wszyscy jednak

wyciągają wnioski. Na przykład w telefonii stacjonarnej mniejsi gracze rynkowi są w stanie proponować znacznie więcej niż potentat – Telekomunikacja Polska – mówi R. Dankiewicz z Podkarpackiego Klubu Biznesu. Poza telefonią stacjonarną, PKB planuje utworzenie grup, które będą kupowały samochody, czy odzież roboczą. – W przypadku samochodów są już wstępne ustalenia ze Skodą i Citroenem, najprawdopodobniej dołączą do nich Opel i Honda. W dalszej przyszłości myślimy o grupie związanej z zakupem energii, jednak początkowo odnosić się to będzie do doradztwa w zakresie planów taryfowych – mówi R. Dankiewicz.

WSPÓŁPRACA KAA