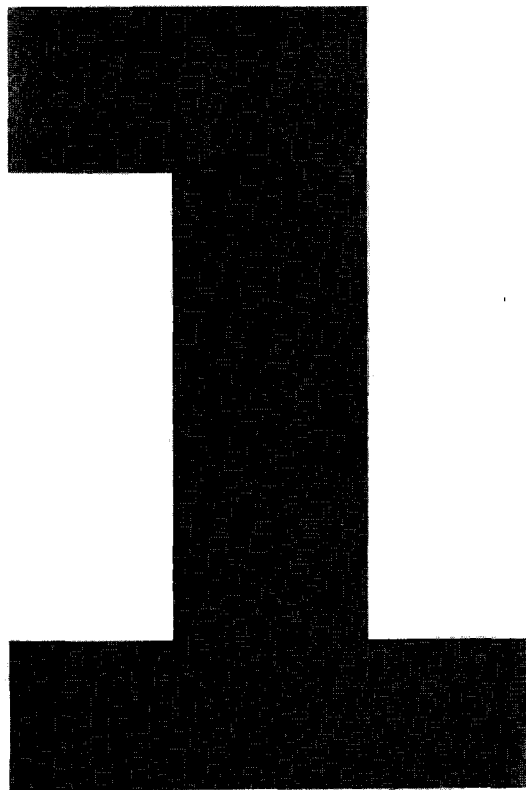


LIDERZY W REGIONACH ŚLĄSKIE



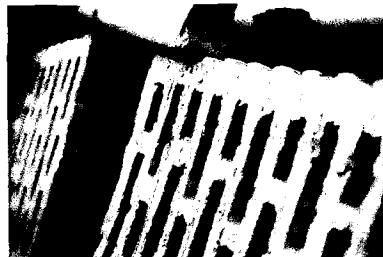
Solidum: Usługi wspierają handel



Plany. W okolicach Krakowa brakuje magazynów i placówek logistycznych — mówi Tomasz Chrobok, prezes Solidum.

Katowicka spółka Solidum do handlu stałą i materiałami budowlanymi dołożyła usługi w tej branży. Planuje rozszerzenie działalności o wynajem powierzchni magazynowej.

Miejsce w rankingu ogólnopolskim:
8



WYNIKI:
z pierwszego półrocza 2007

Zatrudnienie	41 osób
Przychód	14 081 000 zł
Zysk netto	142 729 zł

W latach 90. handlowałem stałą, zresztą tak jak mój wspólnik, jako osoba fizyczna. Kilkakrotnie przy realizacji różnych umów spotkaliśmy się. Stwierdziliśmy, że warto połączyć siły i w 1999 r. założyliśmy spółkę z o.o. — opowiada Tomasz Chrobok, prezes Solidum.

Firma wyspecjalizowała się w sprzedaży hurtowej i detalicznej wyrobów hutniczych, węgla, mialów i koksu oraz w obrocie wierzytelnościami.

W 2005 r. wspólnikom zaproponowano przejęcie hurtowni materiałów budowlanych Dolomitex w Krakowie. I tak Solidum pojawiło się na krakowskim rynku budowlanym. Firma dostarcza materiały budowlane na duże inwestycje. Jest członkiem Grupy Polskie Składy Budowlane.

— Zaczęliśmy korzystać z usług firm faktoringowych. Dzięki temu oferowaliśmy klientom terminy płatności często przekraczające 90 dni, korzystając przy tym z ubezpieczenia naszych należności — tłumaczy Tomasz Chrobok.

Rok 2006 przyniósł widoczny brak wykwalifikowanych pracowników i wzrost cen materiałów budowlanych. Inwestorzy coraz częściej uzależniali zakup materiałów od przyjęcia zlecenia wykonania usługi. Solidum dostrzegło w tym swoją szansę. Znalazło wykonawców. Niektórzy zostali pracownikami firmy, pozostali świadczą usługi jako samodzielni przedsiębiorcy. Chrobok liczy, że na koniec przyszłego roku ekipy wykonawców będą liczyć około 50 osób.

Firma ma dwa punkty sprzedaży, położone przy drogach dojazdowych do Krakowa. Jeden z nich zamierza wykorzystać jako miejsce pod budowę centrum logistycznego. **Barbara Warpechowska**

STRATEGIA:

Budowa centrum logistycznego pozwoli firmie w przyszłości rozszerzyć sprzedaż na rynki wschodnie, których potencjalna chłonność jest wielokrotnie większa niż krajowego.