

41

proc. Taki odsetek osób badanych przez VeriFone chciałby płacić kartą w małych sklepach. 26 proc. wymieniło małe punkty usługowe, 23 proc. kioski, a 16 proc. — bazyry. [D1]

# e-Gazele nie boją się

Laureaci naszego rankingu przyznają, że warto było zaprezentować wyniki finansowe. Dzięki temu trafili do prestiżowego grona najdynamiczniejszych firm w branży e-commerce

Marcin Dobrowolski

m.dobrowolski@pb.pl ☎ 22-333-99-99

Czterdzieści dziewięć e-Gazel Biznesu nagrodzono podczas krakowskiej gali, która odbyła się w minioną środę. Podczas spotkania w Centrum Sztuki i Techniki Japońskiej Maggħa przedstawiono wyniki rankingu najbardziej dynamicznych firm rynku e-commerce w województwach podkarpackim, świętokrzyskim i małopolskim. Cały, ogólnopolski ranking obejmował 300 działających w sektorze e-commerce przedsiębiorstw, które wykazały się wzrostem przychodów i zysku w 2013 roku w stosunku do roku poprzedniego. Wybrano je spośród trzynastu tysięcy polskich firm.

## Przewaga internetu

Zwycięska firma z województwa małopolskiego działa na rynku sprzętu kuchennego. Przedsiębiorstwo Quiselle-Limpol powstało w 2008 r. i od razu postawiło na wysokiej jakości produkty importowane z Włoch.

– Jako pierwsi oferowaliśmy patelnie i garnki z powłoką ceramiczną. Już wtedy podkreślano, że są idealne do zdrowego gotowania – szybko się nagrzewają, a do smażenia nie jest potrzebna duża ilość tłuszczu. Poza tym wtedy nie produkowali ich Chińczycy, uznając, że takie produkty nie przyjmują się na rynku – mówi Maria Legień, dyrektor zarządzający i członek zarządu Quiselle-Limpol, od początku związana z firmą.

W tym przypadku e-sklep tworzony był jako dodatkowy kanał sprzedaży obok punktu stacjonarnego. Rozwój rynku spowodował jednak, że to właśnie strona sklepu stała się miejscem pierwszego kontaktu kupującego z oferowanym towarem. Obecnie nawet kontrahenci zamawiający towar dla dużych sieci handlowych najpierw badają ofertę w internecie, aby później kontaktować się bezpośrednio ze sprzedawcą.

## Ambicje i koszty

Nieco inną strategię przyjęła właścicielka Firmy Handlowej GMTO – zwycięzca rankingu województwa podkarpackiego.



► **NAJLEPSI W E-HANDLU:** W Centrum Sztuki i Techniki Japońskiej Maggħa w Krakowie spotkali się przedstawiciele najbardziej dynamicznych firm e-commerce w województwach podkarpackim, świętokrzyskim i małopolskim. [FOT. MICHAŁ LEPECKI]

go. Korzysta ona z możliwości sprzedaży poprzez sklep zbudowany w ramach największego serwisu aukcyjnego. Asortyment oferowanych produktów jest tak wielki, że nawet właściciele, odbierając nagrodę, mieli problem z jego zdefiniowaniem.

– Wciąż chcemy poszerzać asortyment, planujemy zatrudnienie pracownika i kolejną zmianę siedziby na większą. Chcemy również otworzyć własny sklep internetowy, ale to wiąże się z dużymi kosztami, na które mamy nadzieję pozyskać dofinansowanie unijne – mówił Bartłomiej Wapiński, mąż właścicielki GMTO.

Firma Tonerico, laureat ze świętokrzyskiego, istnieje na rynku od dwóch lat i oferuje tusze oraz tonery do urządzeń biurowych. Szybki sukces możliwy był dzięki pasji i zaangażowaniu właściciela i jedynego na razie pracownika firmy – Dariusza Blachuta.

– Moją ambicją jest, żeby w naszym sklepie klient mógł kupić wszystkie potrzebne

materiały do swojego modelu drukarki lub kserokopiarki. Ponadto chcę, by było to miejsce, w którym każdy otrzyma potrzebne instrukcje do właściwego obsłużenia swojego urządzenia i samodzielnej regeneracji tonerów. To pomaga oszczędzać na drukowaniu – mówi Dariusz Blachut.

## Oplacalna transparentność

Ranking e-Gazel Biznesu jest projektem prototypowym, pierwszą w Polsce próbą stworzenia wiarygodnej listy liderów rynku internetowego. Przedsiębiorcy zwracali uwagę na nieufność, z jaką podchodzili do wymogu ujawnienia danych finansowych. Wielu przekonała solidna marka „PB” oraz organizowany od piętnastu lat ranking Gazel Biznesu. Odważni, którzy nie bali się uczynić swojej firmy transparentną, wygrali – wielu z nich znalazło się wśród nagrodzonych.

Na kwestię zaufania zwracali też uwagę uczestnicy panelu dyskusyjnego poprzedzającego wręczenie nagród.

– Poczta Polska to firma działająca od ponad czterech wieków. W ciągu ostatnich lat dokonaliśmy znacznych zmian, które pozwalają nam tworzyć atrakcyjną dla Państwa ofertę. Dzięki wsparciu Banku Poczтового zapewniamy nie tylko sprawną logistykę, ale także obsługę finansową czy ubezpieczeniową, przygotowaną specjalnie dla firm e-commerce – mówi Ireneusz Piecuch, wiceprezes Poczty Polskiej.

– Dalszy rozwój rynku w Polsce zależy od edukacji. Choć rozwija się on niezwykle dynamicznie, to wciąż za wolno w porównaniu do krajów zachodnich czy choćby Ukrainy. Przedsiębiorcy muszą wprowadzać nowe usługi technologiczne i logistyczne oraz informować klientów, że towar można zwrócić. To znacznie zwiększy zaufanie do rynku e-commerce, a także podniesie wyniki. Warto bowiem pamiętać, że sprzedaż internetowa to wciąż zaledwie 5 proc. polskiej sprzedaży detalicznej – mówi Marek Lekki, dyrektor zarządzający ARC Rynek i Opinia, autor badania.

Organizator:



Autor rankingu:



Partnerzy:



## KONFERENCJA

## Szkolnictwo zawodowe a biznes

„Świat edukacji zawodowej i świat przedsiębiorców. Razem czy osobno?” — to tytuł konferencji, która odbędzie się 7 listopada w Kielcach. Wydarzenie jest skierowane do przedsiębiorców oraz przedstawicieli instytucji samorządowych,

oświatowych i publicznych. Będzie mowa m.in. o rozmiaraniu się kompetencji i umiejętności pracowników z oczekiwaniami pracodawców oraz wyzwaniach stojących przed szkolnictwem zawodowym. Uczestnicy konferencji dowiedzą się, jaki jest

stan tego szkolnictwa w województwie świętokrzyskim i jakie wsparcie tego obszaru jest planowane w Regionalnym Programie Operacyjnym na lata 2014-20. Nie zabraknie też dobrych praktyk współpracy biznesu ze szkolnictwem

z ostatnich lat. Zgłoszenie uczestnictwa trzeba przesyłać najpóźniej do 3 listopada jedną z trzech dróg — e-mailową na adres: sse@sse.com.pl, telefonicznie na nr: +41 275-44-45 lub 275-41-01 albo faksem na nr: +41 275-41-02. [SACH]

# chwalić



► **ZMIANA STRATEGII:** Dla firmy Quiselle-Limpol, zwycięzcy w woj. małopolskim, internet był uzupełnieniem działalności. Teraz jest miejscem pierwszego kontaktu z klientem — wyjaśnia Maria Legień, dyrektor zarządzająca i członek zarządu firmy. [FOT. MICHAŁ LEPECKI]



► **AMBITNE PLANY:** Bartłomiej Wapiński, mąż właścicielki Firmy Handlowej GMTO, zapowiada dalszy rozwój — własny sklep, nową siedzibę, szerszy asortyment. Przedsiębiorstwo zwyciężyło w woj. podkarpackim. [FOT. MICHAŁ LEPECKI]



► **OD BIZNESU DLA BIZNESU:** Wszyscy jesteście moimi klientami — tak przywitał się z uczestnikami gali Dariusz Błachut, właściciel firmy Tonerico. Laureat ze świętokrzyskiego oferuje tusze i tonery do urządzeń biurowych. [FOT. MICHAŁ LEPECKI]

## Gwarancje pomogłyby PPP

Jedną z głównych barier rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce jest trudny dostęp do finansowania. Warto to zmienić.

W naszym kraju ogłoszono 280 projektów w formie partnerstwa publiczno-prywatnego, ale tylko ok. 70 zakończyło się kontraktem. Zdaniem Witolda Grzybowski, eksperta tego rynku, jedną z głównych barier rozwoju PPP w Polsce jest nieodpowiedni podział ryzyka pomiędzy stronami. Powszechną praktyką jest przerzucanie większości czynników ryzyka przez podmiot publiczny na partnera prywatnego, który w efekcie nie może liczyć na kredyt, bo poziom ryzyka jest nieakceptowalny dla banków.

— Co więcej, często jest ono także nie do zaakceptowania przez firmy, które projektem PPP mogłyby być zainteresowane — mówił Witold Grzybowski podczas debaty zorganizowanej przez PARP.

Jego zdaniem, polski rynek PPP mógłby pobudzić choćby dobrze przemyślany system gwarancji.

— Na przykład gwarancje pokrywające niewielki procent nieprzewidzianych kosztów, jakie mogą się pojawić w trakcie realizacji kontraktu, czy gwarancje, które pokryją lukę w osiągniętych przychodach partnera prywatnego, jeśli ich niższy poziom nie był przez niego zawiniony — tłumaczył Witold Grzybowski.

Dodał, że takie rozwiązania z powodzeniem funkcjonują w krajach Ameryki Łacińskiej,

gdzie gwarancjami są obejmowane określone luki finansowe albo ryzyka. Duży nacisk kładzie się tam na zabezpieczenie ryzyka makroekonomicznego.

— A warto pamiętać, że podwyżka stopy procentowej może całkowicie wywrócić projekt PPP, który w czasie zawierania umowy wyglądał bezpiecznie — mówił Witold Grzybowski.

Tomasz Sawicki, ekspert w Departamencie Finansowania Strukturalnego BGK, zwracał uwagę, że w wielu przypadkach nie ma konieczności tworzenia specjalnych instrumentów — pewne rozwiązania można uzgodnić w umowie PPP.

— Na przykład minimalny gwarantowany poziom przychodów może być jednym z postanowień umownych — zaznaczył ekspert. [SW]

## Wydarzenie

## TEDx zawita do Gdyni

# 24.10

► Tego dnia o północy mija termin rejestracji na konferencję TEDxGdynia.

6 listopada w Pomorskim Parku Naukowo-Technologicznym Gdynia odbędzie się TEDxGdynia — konferencja będzie kolejną z odsłon idei TED, czyli wydarzeń łączących ludzi szukających inspiracji i tych, którzy są inspiracją dla innych. Konferencje TEDx przewidują łącznie siedem maksymalnie osiemnastominutowych prezentacji. Prelegenci nie otrzymują wynagrodzenia, jest nim możliwość przedstawienia swoich pomysłów i wymiany poglądów w gronie aktywnych, twórczych osób.

Hasłem tegorocznej edycji TEDxGdynia jest „Dzisiaj. Jutro. Miasto”. Na spotkaniu będzie mowa o tzw. tkance miejskiej — kształtujących ją mechanizmach i procesach. Prelegenci i uczestnicy spotkania będą debatować nad kondycją i przemianami współczesnego i przyszłego miasta. Wśród nich znajdują się m.in.: Magdalena Malachowska, doradca biznesowy, wykładowca, współtwórca inicjatywy Service Design Polska, w ramach której dzieli się wiedzą z zakresu projektowania usług (service design) i zasad myślenia projektowego (design thinking), oraz Jacek Kotarbiński, konsultant, trener i coach zajmujący się wsparciem zespołów marketingu i sprzedaży w procesach budowania wartości przedsiębiorstw, racjonalizacji zarządzania markami, optymalizacją procesów poprawy rentowności i innowacjami. [MBE]

## Księgowość

## MSP wołają papierowe faktury

Aż 79 proc. polskich małych i średnich przedsiębiorstw wystawia jedynie papierowe faktury — wynika z badania Millward Brown na zlecenie BillBird, objętego patronatem BCC. 68 proc. respondentów do tej pory nie rozważyło wprowadzenia e-faktury, a 40 proc. ocenia, że wprowadzenie e-faktur nie będzie korzystne. Do wdrożenia elektronicznych dokumentów firmy zniechęcają przede wszystkim urzędy skarbowe (50 proc. respondentów). Prawie połowa firm obawia się o bezpieczeństwo takich dokumentów, a 60 procent przyznaje, że przyzwyczajenie do faktur papierowych może być barierą upowszechnienia e-faktury. Firmy zwracają uwagę, że przepisy dotyczące dokumentów elektronicznych są dla nich niejasne lub niedostatecznie nagłośnione. [SW]

# 79

proc. ► Tyle MSP wystawia tylko papierowe faktury...

# 60

proc. ► ...a tyle jest zdania, że barierą upowszechnienia e-faktury jest przyzwyczajenie do papieru.

# 73

proc. ► Tyle MSP otrzymuje od dostawców e-faktury...

# 97

proc. ► ...a tyle słyszało o e-fakturach.