



TRIUMFATORZY Menedżerowie bez kompleksów, czyli nasi kandydaci na ogólnoeuropejski finał Best of European Business w Brukseli (od lewej): Zbigniew Drzymała, prezes Inter Groclin Auto, Solange Olszewska, wiceprezes Solaris Bus & Coach i Igor Chalupiec, prezes PKN Orlen.

Gala Best of European Business Nagrody rozdane

W trampkach do Europy

Polskie firmy niekoniecznie muszą się uczyć od europejskich liderów. Coraz częściej to one same są wzorem do naśladowania.

Wnętrza Zamku Królewskiego w Warszawie niejednemu pomagają wyleczyć się z kompleksów wobec zachodniej Europy. Samopoczucie poprawia się jeszcze bardziej, kiedy właśnie w takim miejscu nagradzane są najlepsze duże firmy w Polsce, a czołowe na naszym kontynencie. Te będące naszymi wizytówkami w Unii Europejskiej, śmiało walczące o pozycję europejskiego lidera w swoich branżach.

W tym roku, podczas gali konkursu Best of European Business (BEB) wręczano nagrody polskim przedsiębiorcom w trzech kategoriach: wzrost, europejskość oraz fuzje i przejęcia. Jury wybierało spośród piętnastu firm zakwalifikowanych wcześniej do ścisłego finału.

— Nasze obrady nie przebiegały zbyt burzliwie. Po prostu mieliśmy dużo dokładnych danych analitycznych o wszystkich nominowanych — przyznawał Ludwik Sobolewski, prezes Giełdy Papierów Wartościowych i przewodniczący jury konkursu.

Zachęty i mrzonki

Wybór zależał właśnie w dużym stopniu od twardych liczb, takich jak wielkość przychodów, wyniki EBITDA czy wysokość skumulowanej stopy wzrostu w ostatnim pięcioletniu. W poszczególnych kategoriach oceniano także sens strategiczny fuzji, strukturę geograficzną sprzedaży czy tempo wzrostu.

— Konkurs obejmuje też oczywiście innych krajów UE. Chcemy nagradzać najlepsze i najefektywniejsze przedsiębiorstwa, by pokazać, że Europa też potrafi — zaznaczał Artur Pielech, partner zarządzający warszawskiego biura Roland Berger Strategy Consultants.

Cel ambitny — nawiązuje do założeń strategii lizbońskiej. Według

tego dokumentu, do końca 2010 r. Europa ma być najbardziej dynamicznym i konkurencyjnym regionem gospodarczym na świecie, rozwijającym się szybciej niż Stany Zjednoczone. Dziś brzmi to jak mrzonka, ale, jak zaznaczał gość specjalny gali Stefan Meller, składanie broni nie leży w mentalności europejskiego biznesu. Tym bardziej że ma on wciąż wiele do zaoferowania.

Zdaniem polskiego dyplomaty, dla przedsiębiorców ze Starego Kontynentu biznes to nie tylko kwestia ekonomiczna.

— Zauważamy jeszcze inny, jakże istotny element: socjalny — podkreślał były minister spraw zagranicznych.

I dodawał:

— To europejski biznes rozpoczął międzynarodową debatę o biedzie na świecie.

Duma w butach

Z czego jeszcze możemy być dumni, skoro dane statystyczne pokazu-

ją, że najefektywniejsze są firmy amerykańskie i azjatyckie? Choćby z naturalnego łączenia biznesu z mecenatem kultury i sztuki. Swoje zasługi, na wyłączność, mają też nasi rodzimi przedsiębiorcy. To oni pierwsi wzięli się za odkrywanie Ukrainy. Ten wielki rynek, zdaniem Stefana Mellera, już niedługo będzie ekonomiczną nadzieją całej Europy. A siedzący w sali prezesi i przedstawiciele czołowych polskich firm powoli zaczynali się wiercić na krzesłach. Po chwili ich emocje podgrzał jeszcze Andrzej Jacaszek z Harvard Business Review Polska, opowiadając aluzyjną historię.

— Dwóch turystów ugrzęzło w dzikich kanadyjskich górach. Do ich namiotu podszedł wściekły grizzly — zaczął Andrzej Jacaszek.

Słyszac głodnego niedźwiedzia, jeden z turystów zaczął zakładać adidas, choć wiedział, że człowiek biega znacznie wolniej od grizzly.

— Przecież cię dogoni! — zdziwił się jego kolega.

— Wystarczy, że prześcignę cię! — odparował towarzysz.

Hybrydowe zyski

Kto więc pierwszy założył biznesowe trampki? Kto był najlepszy w swojej kategorii?

Jeśli chodzi o wzrost, wybór padł na Solaris Bus & Coach. Oprócz niego nominowane były SM Mlekovita, Inter Cars, Kolporter i Prokom Software. Producent autobusów z Bolesławowa pierwszy w Europie wprowadził w tym roku do seryjnej produkcji pojazd hybrydowy. W okresie 2002-05 przychody spółki wzrosły prawie trzykrotnie, z 223 mln zł do 629 mln zł.

— Wyniki są świetne. A kiedy spotkamy się na giełdzie? — podpytywał Ludwik Sobolewski.

— Nie narzekamy na razie na brak kapitału. A taka Mlekovita świetnie radzi sobie jako spółdzielnia — kontrowała Solange Olszewska, wiceprezes nagrodzonej firmy.

— To może chociaż pojeździmy w Polsce autobusami z napędem