

Dziś **6** stron
nie tylko dla małych
i średnich
przedsiębiorstw

**Puls
Biznesu**



Przedsiębiorca

VAT Firma świadcząca za granicą usługi związane z nieruchomościami może na miejscu zarejestrować się jako podatnik i odprowadzać należny podatek – podpowiada Łukasz Mazur z ECDiDP.

24

Dziś na stronach
Przedsiębiorcy

**PALIWO
DO CIĘŻARÓWEK
Podatek odliczysz
bez homologacji**



Bezpośrednio nie odliczymy VAT od zakupu paliwa do samochodu osobowego i do innych pojazdów samochodowych o ładowności do 3,5 tony. Natomiast możemy odliczyć ten podatek od paliwa do samochodów o większej ładowności. A homologacja nie ma tu znaczenia. Służność takiego rozumowania potwierdziła ostatnio Izba Skarbowa w Lublinie. 25

**GAZELA BIZNESU
Urosli na
tłuszczowej diecie**

W ofercie gliwickiego Unifetu jest ponad dwadzieścia produktów, m.in. tuszcze do produkcji platków śniadaniowych, smażenia popcornu, margaryny przemysłowej, tuszcze cukierkowe. Jego wyroby trafiają na rynek węgierski i niemiecki. – Ostatnio blisko dwukrotnie zwiększyliśmy produkcję – chwali się prezes Andrzej Cwik. 26

**DYŻUR EKSPERCKI
Podatek od reklamy
i marketingu**

061-856-29-28



10.00-12.00 na
telefony czeka
Korneliusz
Sawiński,
z Ernst & Young
w Poznaniu.

Ludzie i firmy Konpol braci Konopczyńskich

Biznes rodzinny

Dwaj bracia prowadzący bufety w szkołach wpadli na pomysł osłodzenia życia młodym klientom. Zamknęli watę cukrową w pudełku.

Historia waty cukrowej sięga XVI wieku. We Włoszech była wówczas przysmakiem dla wybranych. W 1897 r. William Morrison i John Wharton wynaleźli maszynę do produkcji tego nietrwałego przysmaku. Ponad 100 lat później dwaj bracia Wojciech i Krzysztof Konopczyńscy zaczęli produkować watę, którą można jeść przez cały rok.

Gastronomiczne korzenie

W 1996 r. bracia założyli w Wołominie firmę Konpol. Pod jej szyldem otwierali bufety w wynajętych obiektach w szkołach podstawowych województwa mazowieckiego.

– Na początku pracowaliśmy osobno, każdy z nas prowadził własny lokal. Szybko jednak połączyliśmy siły – mówi Krzysztof Konopczyński.

Zarobione wspólnie pieniądze inwestowali. Dziś mają 12 szkolnych bufetów i nie zamierzają na tym poprzestać. Klienci, czyli dzieci od sześciu do dwunastu lat, mogą w sklepikach Konpolu kupić napoje, kanapki, drożdżówki, batony, cukierki i szybkie dania gorące. Czegoś tam jednak brakowało.

– Czasem podczas imprez szkolnych pojawiało się stoisko z watą cukrową. Dzieciakom zawsze sprawiała wielką frajdę. Niestety, tylko od święta, bo nie co dzień wata była do kupienia – opowiada Wojciech Konopczyński, współzałożyciel firmy Konpol.

Wata w kubku

Braciom zamarzyło się więc produkowanie waty, którą można się cieszyć przez cały rok. Postanowili zamknąć ją w przezroczystym kubeczku, żeby widać było, że w środku jest właśnie cukrowy smakołyk. Produkcją zajmowali się po godzinach na zapleczu jednego z bufetów. Na początku 2003



GRUNT TO RODZINKA Naszą recepturą na sukces jest rodzina. Pracujemy razem, uzupełniamy się i dlatego nam się udało – mówią bracia Wojciech i Krzysztof Konopczyńscy. for. MW

r. kupili maszynę do produkcji słodkiego przysmaku, potem kolejną. Zainwestowali około 20 tys. zł. Przez rok działali w domu. Na pierwszym piętrze, w niewielkim mieszkaniu, mieli biuro i magazyn.

– Droga do aromatu, do barwników przypominała drogę przez mękę. Pracowaliśmy metodą prób i błędów – wspomina Wojciech Konopczyński.

W szkołach, gdzie mieli bufety, zorganizowali konkurs na szatę graficzną opakowania waty. Wygrał ciekawy, kolorowy i wesoły projekt chłopca z drugiej klasy podstawówki.

– W 2003 r. wprowadziliśmy na rynek watę pakowaną w kubeczki o pojemności 500 ml, bez konserwantów, z roczną datą ważności – mówi Wojciech Konopczyński.

Na początku przysmak był dostępny wyłącznie w szkolnych bufetach. Konpol nie miał sieci dystrybutorów, więc partnerem firmy stała się poczta.

– Współpracujemy z dużymi sieciami hurtowymi, takimi jak

DLS, BOS i Eldorado. Dzięki temu smakiem waty można się cieszyć zawsze i wszędzie, w całej Polsce, bez specjalnych okazji – informuje Krzysztof Konopczyński.

Na początku produkowali miesięcznie 20 tys. półlitrowych kubeczków ze smakową watą cukrową, obecnie pół miliona.

Plany na przyszłość

Konpol liczy na unijną dotację. Firma ma szansę na kilkadziesiąt tysięcy złotych.

– Środki zainwestujemy w dostosowanie zakładu do standardów unijnych, kupimy kilka nowych maszyn. Marzy nam się współpraca z marketami – mówi Wojciech Konopczyński.

Smakiem waty cieszą się też inni Europejczycy. W 2004 r. dotarła na Węgry, w połowie 2005 r. na Słowację i na początku tego roku do Niemiec. Na eksport trafia ponad 70 proc. produkcji. Poza granicami Polski wata jest dystrybuowana m.in. w sieci Metro.

– Od zeszłego roku zaczęła przynosić nam zyski, liczymy

na dalszy wzrost zainteresowania, sprzedaży i obrotów – wyjaśnia Krzysztof Konopczyński.

Bracia wspólnicy mają wiele innych pomysłów i zapowiadają wprowadzenie kolejnych nowych produktów.

Magdalena Laskowska
m.laskowska@pb.pl ☎ 022-333-98-47

KONTAKT

Konpol
ul. Zwirki i Wigury 4
05-200 Wołomin
tel. 022-799-22-92
kom. 606-101-033
e-mail:
konpol@watacukrowa.com.pl
www.watacukrowa.com.pl

Wata cukrowa w liczbach:

365 dni – taki okres przydatności ma wata cukrowa firmy Konpol
7 – w tylu smakach produkują wate cukrowa bracia Konopczyńscy
40 – tyle osób zatrudnia Konpol
8 – tyle maszyn do produkcji waty cukrowej ma firma

JUTRO PARTNERZY

Jak dobrze pokierować firmowymi samochodami

– Z zewnętrznego zarządzania flotą samochodową może korzystać każdy przedsiębiorca. Pozytki – również finansowe – pojawiają się nawet w firmach mających dwa czy trzy auta – uważa Radosław Grzela, dyrektor handlowy w LeasePlan Fleet Management (Polska).



W CZWARTEK FIRMA I PRZEPIS

Wszystko, co powinien wiedzieć na temat praw autorskich, ale nie miałeś kogo się zapytać. Na przykład – jak je kupować i sprzedawać albo jak długo są pod ochroną.

W PONIEDZIAŁEK PRACODAWCA I PRACOWNIK

W firmie brakuje rąk i głów do pracy? Można przysiąc na staż lub praktykę studentów. Jak ich znaleźć?

9 774727 685026

FAMILY BUSINESS

Two brothers - owners of a chain of school shops - got an idea about how to sweeten up their little customers' lives. They stuffed candy floss in a plastic cup.

The history of candy floss goes back to XVI century. It used to be a delicacy for the chosen. In 1897 William Morrison and John Wharton invented the candy floss machine. Over a 100 years later two brothers - Wojciech and Krzysztof Konopczynski started producing candy floss that you can eat all year long.

Catering Business Roots

In 1996 the brothers established KONPOL in Wolomin and started their catering business at schools in the nearby area.

- "We worked separately at first, each of us had his own school shop but we quickly joined forces." says Krzysztof.

They reinvested all the money they earned. Today they own 12 school shops and plan to keep expanding. Their customers - kids from 6 to 12 years old - can buy drinks, sandwiches, Danishes, candy bars and fast food items. There was something missing though.

- "There used to be a candy floss stand at the school parties and the kids really enjoyed it. Unfortunately it was a holiday treat, you could not get it every day." says Wojciech Konopczynski, co-owner of KONPOL.

Candy Floss in a Cup

The brothers started production of candy floss that tastes good all year long. They put it in a see-through cup so you can see what is inside. They worked after hours on the back of one of the school shops. At the beginning of 2003 they bought their first candy floss machine. They invested about 20,000 PLN. A small apartment on the first floor of their house held an office and warehouse for the first year.

- Finding the right proportions of coloring agents and aromas was very difficult. It was a hit and miss processes that took quite some time - recalls Wojciech.

They held a contest for the graphic design of a cup. The winner was a colorful and happy project by a boy from the second grade.

- "In 2003 we introduced candy floss in 500ml cups with no preservatives and 365 days shelf life" - says Wojciech.

At first it was available only in our school shops as KONPOL did not have a distribution network. They used the postal service to deliver their products.

- Now we cooperate with large wholesale chains like DLS, BOS and Eldorado. That is why you can enjoy the taste of candy floss everywhere at any time without waiting for a special occasion - says Krzysztof.

They produced about 20,000 cups a month, now it's half a million a month.

Future plans

KONPOL hopes for a subsidiary from the EU funds. They have a chance for up to 20,000 PLN!

- "We would like to invest the money in adjusting the factory to EU standards; we will purchase some new machines as well. We would love to start cooperation with supermarkets." says Wojciech.

The taste of candy floss is also known in other European countries. In 2004 it reached Hungary, then in 2005 Slovakia and at the beginning of this year Germany. About 70% of production is exported.

"We started earning our first profits last year and we hope to create more interest and increase sales of our product as the company grows" explains Krzysztof.

The owners of KONPOL have a lot of bright ideas and promise to introduce more unusual products to the market.