



KOMPANIA
DYSTRYBUCYJNA

GRUPA KD

BIAŁYSTOK



**POLSKIE KORZENIE.
POLSKI KAPITAŁ**

Ponad 30 Lat Doświadczenia.

Własna flota, 11 centrów logistycznych.

2023



**POLSKIE KORZENIE.
POLSKI KAPITAŁ**

Ponad 30 Lat Doświadczenia.

Własna flota, 11 centrów logistycznych.



MISJA I CELE

Grupa Kapitałowa Kompania Dystrybucyjna

W Lipcu 2014 roku powstaje Kompania Dystrybucyjna, nowy podmiot mający pełnić rolę jednostki dominującej, sprawującej kontrolę i koordynującej działania wszystkich Spółek grupy.

Celem jest zbudowanie i wykorzystanie synergii wizerunkowej, mającej ułatwić postrzeganie grupy, wspieranie działań operacyjnych i handlowych poszczególnych spółek.

Nowa struktura to:

- wzmocnienie grupy poprzez wykorzystanie uzupełniających się ofert spółek
- sygnalizacja i prezentacja otoczeniu pełnej oferty oraz powiększenie znajomości marki grupy i Spółek
- możliwość ekspansji na nowe rynki, poszerzenia oferty, i dotarcia do nowych klientów
- eliminacja kanibalizmu i potencjalnych wewnętrznych konfliktów interesów
- wyrównanie siły i znaczenia spółek w portfelu, w celu wsparcia harmonijnego rozwoju całej grupy
- uzyskanie silniejszej pozycji na rynku, w stosunku do sieci zagranicznych i sklepów dyskontowych



TEDI DYSTRYBUCJA



NOWE PIEKUTY

1989

SUWAŁKI

2003

SIEDLCE

2006

PIOTRKÓW

2008

LUBLIN

2014

WROCŁAW

2017

KALISZ

2021

MAG DYSTRYBUCJA



OLSZTYN

1994

CHWASZCZYNO

2002

BYDGOSZCZ

2007

TANO DYSTRYBUCJA



WARSZAWA

2007

HISTORIA

Dynamika rozwoju

Firmą, która najwcześniej zaznaczyła obecność na polskim rynku, była TEDI Dystrybucja z oddziałem w Nowych Piekutach. Po niej powstał drugi kluczowy podmiot grupy - firma MAG z lokalizacją w Olsztynie. Kolejne lata to okres intensywnej ekspansji i rozwoju. Owocują otwarciem filii w Chwaszczynie, Suwałkach i Siedlcach.

Od 2007 roku zasięg grupy obejmuje kolejne obszary kraju. Zakup firmy KCD w Bydgoszczy, a wkrótce po niej TANO w Warszawie i MAK w Bydgoszczy wzmacniają naszą pozycję na rynku. Inwestycja w oddział Lublin umożliwia dalszą ekspansję na południowy wschód Polski. Rok 2017 owocuje otwarciem oddziału w Wrocławiu. Kolejne lata upływają na budowaniu rozpoznawalności marki KD i umacnianiu pozycji grupy na rynku, aby rok 2021 ukoronować otwarciem oddziału w Kaliszu.

OUR BRANCHES



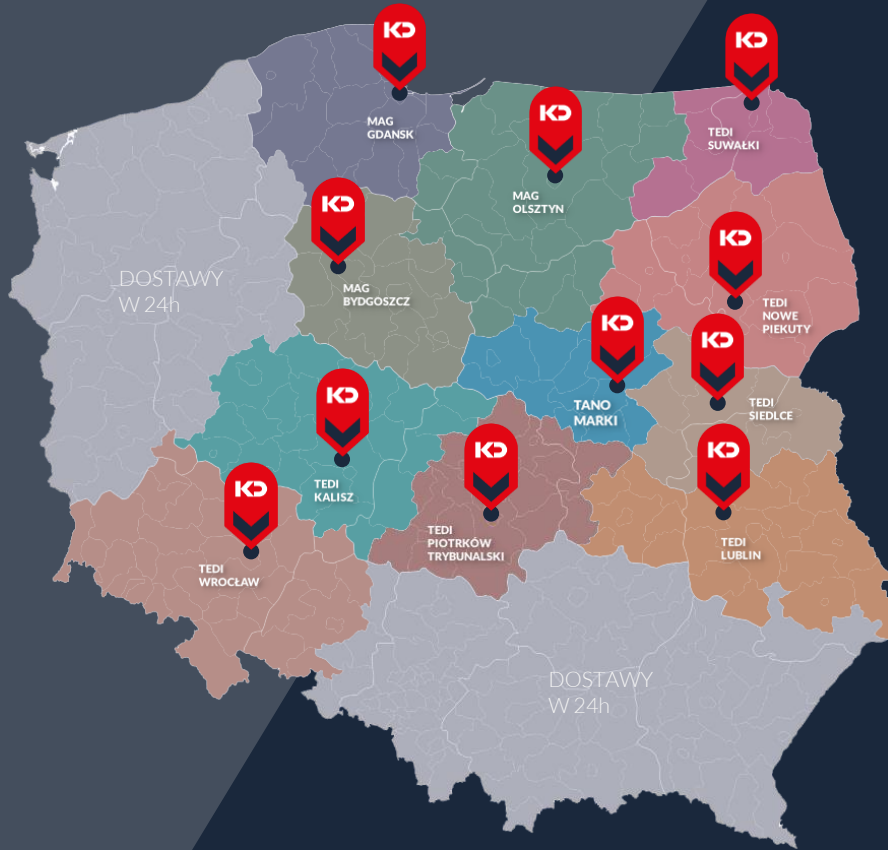
DANE LICZBOWE

Kompania Dystrybucyjna

Obecnie swym zasięgiem obejmujemy cały kraj, a nasza grupa jest jednym z największych dystrybutorów branży FMCG w kraju.

Nasze Firmy to:

- 11 centrów logistycznych
- 145 przedstawicieli handlowych
- 760 pracowników
- 332 auta osobowe i ciężarowe
- 40 700 m² powierzchnia magazynowa
- 2.19 mld prognoza obrotów na 2023 rok
- 16 640 klientów w obsłudze, w tym:
 - 14 200 w kanale detalicznym,
 - 300 w kanale hurtowym,
 - 1 240 podmiotów HoReCa
 - ponad 1150 stacji paliw.
- nowoczesna narzędzia systemowe: CDNXL, EDInet Marketplace oraz MOBIUS SFA i CRM, Ortec Routing, praca mobilna na APPLE iPad
- aktywne działania na rzecz ekologii w programie zielona kompania



11 CENTRÓW LOGISTYCZNYCH

PROGNOZY NA ROK 2023

Dynamika

1.83 mld
2022

Rok ubiegły zamknęliśmy przyrostem sprzedaży na poziomie 16 %



2.19 mld
2023

W roku bieżącym planujemy osiągnąć dwucyfrowy wynik dynamiki sprzedaży na poziomie 20 %.



PROFESJONALIZM, DOŚWIADCZENIE, TERMINOWOŚĆ

Cechy wyróżniające nas na tle konkurencji



SPRAWDZENI PRODUCENCI

Od wielu lat jesteśmy lojalnym partnerem dla głównych producentów branży FMCG w kraju.



KONKURENCJA

Była zawsze, jest i będzie, naturalną siłą sprawczą zachodzących zmian w wyniku czego pozostają najlepsi.



ZESPÓŁ HANDLOWY

Dzisiaj największy wpływ na sukces funkcjonowania oraz wartość firmy ma skuteczność działania pracowników obszarów handlowych.



SPRAWNA DYSTRYBUCJA

Główną ideą jaką staramy się realizować jest to by dostawy były zawsze na czas, a obsługa klientów była zawsze jak na najwyższym poziomie.



100% POLSKI KAPITAŁ

Biorąc pod uwagę strukturę właścicielską tworzymy jedną z największych grup handlowych z polskim kapitałem co wyróżnia nas wśród innych firm tego sektora.



PROMOCJE

Pomiędzy przedsiębiorstwem, a klientem musi zachodzić wymiana informacji zarówno otrzymywanie/pozyskiwanie /informacji z rynku jak też przekazywanie informacji w rynek.



GODNY ZAUFANIA PRACODAWCA

Jako firma dbająca o pracowników chcemy zapewnić im jak najlepsze warunki do rozwoju. Dlatego stale podnosimy wynagrodzenia, oferujemy systematyczne szkolenia oraz możliwość awansu.



ZORIENTOWANIE NA KLIENTA

Obecnie odbiorcy oczekują przede wszystkim atrakcyjnej ceny, bogatej oferty produktowej, oraz jasnej i przejrzystej oferty promocyjnej.

POWIERZCHNIA MAGAZYNOWA

Dzięki ciągłym inwestycjom nadążamy za zmieniającym się rynkiem i silną konkurencją

NOWE PIEKUTY

6 200 m²

OLSZTYN

6 200 m²

CHWASZCZYNO

4 000 m²

SUWAŁKI

2 100 m²

SIEDLCE

2 300 m²

BYDGOSZCZ

5 000 m²

WARSZAWA

4 200 m²

PIOTRKÓW

3 300 m²

LUBLIN

3 300 m²

WROCŁAW

2 100 m²

KALISZ

2 000 m²

40 700 m²

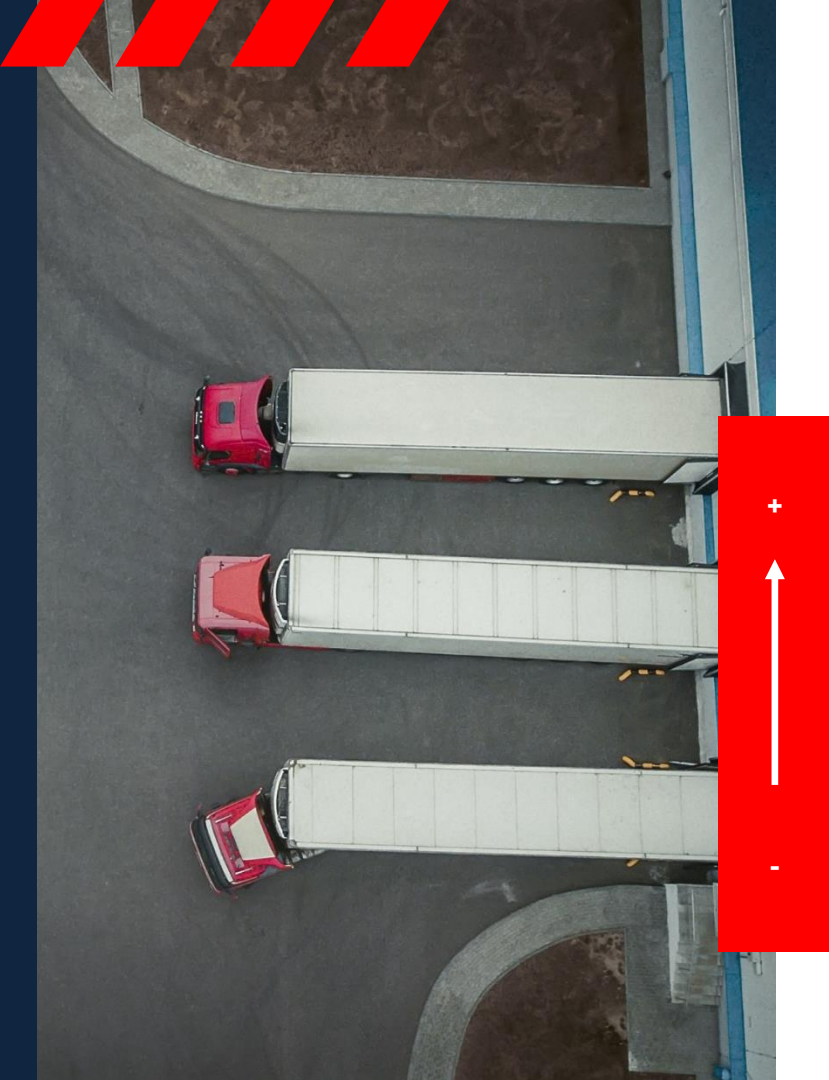


“

W dynamicznym świecie handlu, wszystko sprowadza się do rozwiązań tworzonych z myślą o lepszych wynikach. Rozwiązania takie wymagają globalnej wiedzy oraz ludzi pełnych pasji, którzy mają perfekcyjną znajomość branży. Jako prawdziwy partner Twojej Firmy, skupiamy się na tym, abyś zawsze o krok wyprzedzał konkurencję.

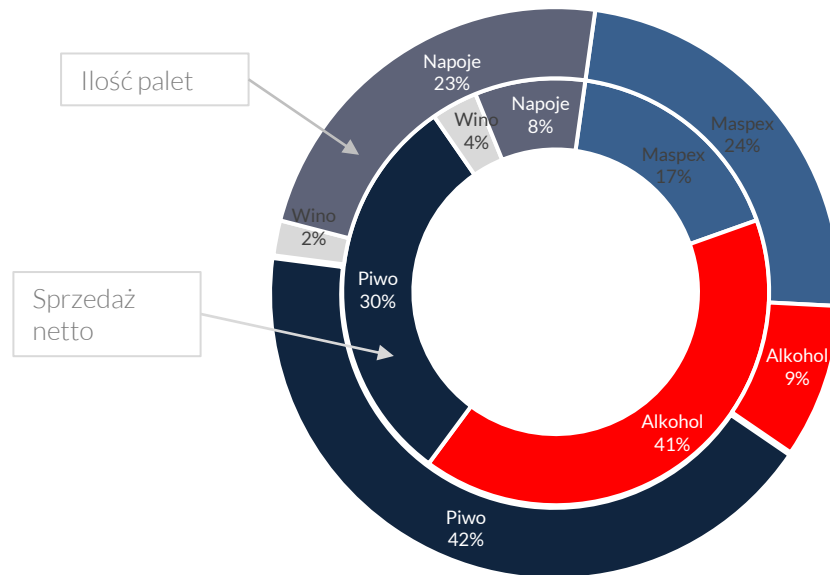
**KOMPANIA
DYSTRYBUCYJNA**

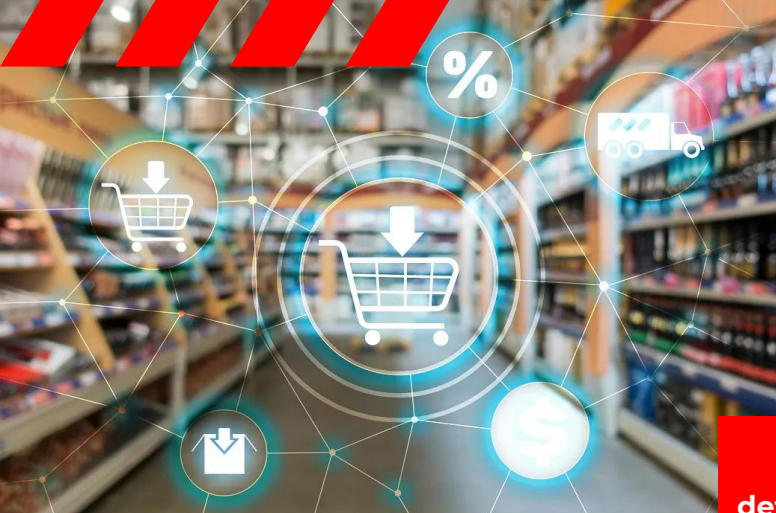




STRUKTURA SPRZEDAŻY

Na poniższym wykresie prezentujemy strukturę % sprzedaży w ujęciu wartościowym jak i ilościowym wyrażonym w paletach. Z punktu widzenia prowadzonego biznesu są to kluczowe wymiary mające w konsekwencji wpływ na proces kontroli kosztów, planowania sprzedaży jak też zrealizowanej marży rzutując bezpośrednio na osiągnięte wyniki finansowe.





SEGMENT DETALICZNY

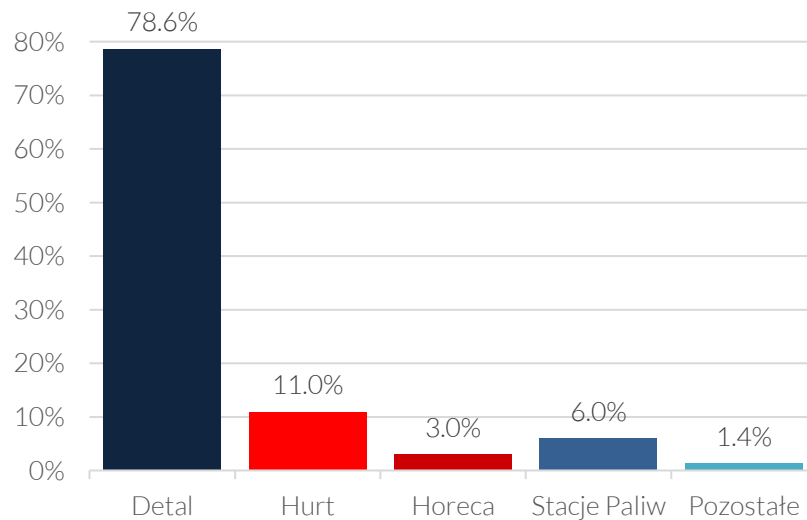
Większość naszych klientów to sklepy należące do kanału tradycyjnego zarówno autonomiczne jak też przynależące do różnego rodzaju sieci.

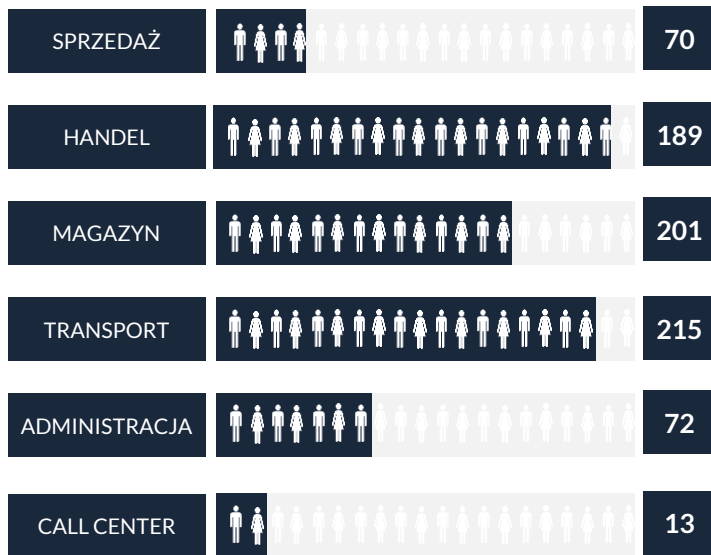
detal

hurt

KANAŁY DYSTRYBUCJI

Działalność handlową realizujemy w różnych obszarach, które tworzą łańcuch dostaw począwszy od naszych dostawców, poprzez nasze magazyny, po finalnego klienta. Mimo że współpraca z nami jest możliwa bez żadnych powiązań umownych to zachęcamy odbiorców do skorzystania z bardziej sformalizowanych form współpracy jakie owocują lepszym wsparciem i warunkami handlowymi.





Kompania Dystrybucyjna to profesjonalny i prężny zespół liczący 760 pracowników.

ZATRUDNIENIE

Kompania Dystrybucyjna

To ludzie od lat budują sukces naszej firmy. KOMPANIA DYSTRYBUCYJNA to prawie 700 osób pracujących, w Spółkach wchodzących w skład grupy kapitałowej.

Zespół tworzą osoby zdolne, ambitne, z silną determinacją w dążeniu do celu, kreatywne, otwarte na zmiany i komunikatywne, które wspólnie realizują misję firmy.

To właśnie dzięki nim stale się rozwijamy, wspólnie realizując nowe idee, jednocześnie poszerzając liczbę zadowolonych klientów. Do każdego podchodzimy indywidualnie, zapewniając kompleksową obsługę zgodnie z jego oczekiwaniami.

KLUCZOWE DZIAŁY

Rozbudowane struktury handlowo - logistyczne



11

MAGAZYN

- 11 Centrów Dystrybucji
- 40 tys.m² pow. magazynowej
- Kompleksowa obsługa
- Wysokie standardy
- Bezpieczeństwo`

24h

TRANSPORT

- Sprawna dystrybucja
- Własna baza logistyczna
- 332 auta osobowe i dostawcze
- Dostawy w ciągu 24h
- Pokrycie 70% kraju

145

SPRZEDAŻ

- 145 przedstawicieli handlowych
- Ponad 16 tys. klientów
- Profesjonalne wsparcie
- Szeroki asortyment
- Nowoczesny system zamówień

TRANSPORT

Kompania Dystrybucyjna

Główną ideą jaką staramy się realizować jest terminowość dostaw przy jak najwyższym poziomie obsługi naszych klientów.

Aby realizować ten cel, dysponujemy własną bazą logistyczną, w skład której wchodzi zarówno samochody ciężarowe, jak i mniejsze auta dostawcze. Jako, że logistyka to nie tylko transport, mierzymy i staramy się udoskonalać wszystkie etapy procesu dystrybucji. Nasze długoletnie doświadczenie w branży spożywczej, pozwala dbać o to, aby potrzeby odbiorców były w pełni zaspokojone.

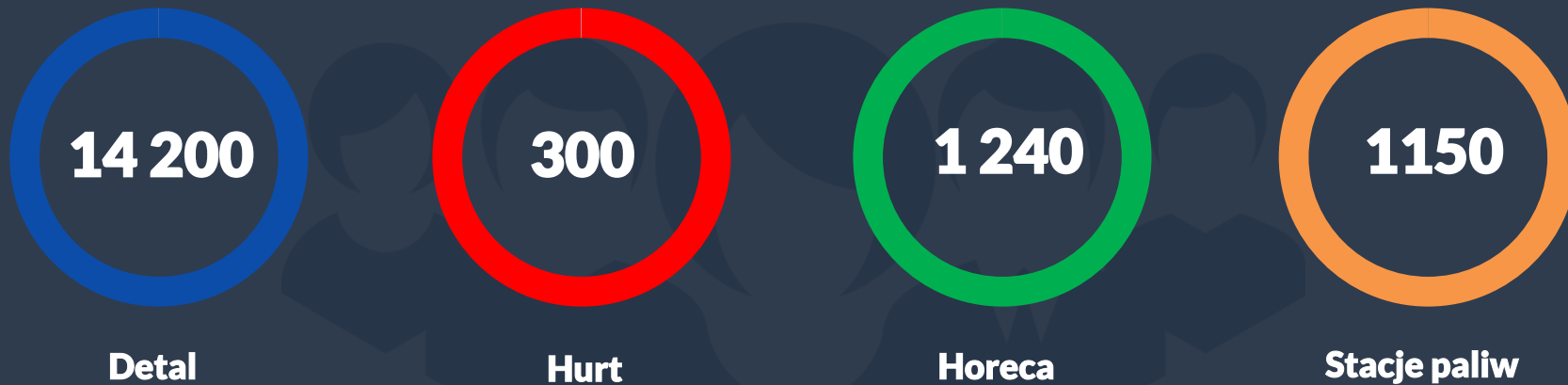
TEDI		157
MAG		134
TANO		41

Dysponujemy flotą 332 aut osobowych i dostawczych, sprawnie realizujących proces dystrybucji i sprzedaży.



NASI KLIENTCI

Każdego roku docieramy do ponad 16.8 tys klientów, we wszystkich kanałach sprzedaży



Klientom oferujemy:

- Szeroki asortyment ze stale aktualizowanymi listami produktowymi, w oparciu o zapotrzebowanie rynku i uwagi klientów,
- Atrakcyjny system cen i rabatów,
- Wypracowane przez lata obecności na rynku Know-how z zakresu dystrybucji i wsparcia klienta,
- Sprawną i efektywną sieć dystrybucyjną popartą wysokim poziomem i szybkością realizacji dostaw.

1150 stacji

2022

W ubiegłym roku nasza Grupa miała duże grono zadowolonych klientów z aktywnie rosnącym asortymentem realizowanych dostaw.



W stałej obsłudze posiadaliśmy ponad 1150 stacji paliw.

**Dostawy
24h**

STACJE PALIW

SPRAWDZONY DOSTAWCA

Kompania Dystrybucyjna od lat dostarcza towary do największych sieci stacji paliw w Polsce. Grupa nasza łączy unikatowy, innowacyjny model biznesu z bogatą, kilkudziesięcioletnią historią działalności.

- Specjalizujemy się w asortymencie który stanowi ponad 80% sprzedaży w omawianym kanale, co pozwala zrealizować model jednego dostawcy większościowego asortymentu.
- 24 h system dostaw
- Swym zasięgiem obejmujemy cały kraj
- Elastyczna polityka zwrotów
- Sposoby działania naszych klientów są różne, dlatego dokładamy wszelkich starań, aby jak najlepiej dopasowywać się do ich wymagań. Posiadany asortyment możemy dostosować do wymagań i potrzeb odbiorcy





INOWACYJNOŚĆ DNA Organizacji

Doskonale rozumiemy, że budowanie przewagi konkurencyjnej opartej na innowacyjności to klucz do sukcesu biznesowego i finansowego. Staramy się budować spójne środowisko pracy sprzyjające budowaniu kultury innowacji wewnątrz organizacji.



SYSTEMY IT

Nowoczesne oprogramowanie wspomagające



COMARCH CDN XL

Zintegrowany system klasy ERP, obejmuje swoim zasięgiem wszystkie obszary działalności biznesowej.



EDInet Marketplace

E-Hurtownia: oferuje natychmiastowy dostęp do ciągle aktualizowanej bazy danych produktów online, gdzie firmy mogą realizować całe procesy od złożenia zamówienia po końcowa zapłatę.



MOBIUS SFA i CRM

Narzędzia przeznaczone do wspomagania pracy handlowców pracujących „w drodze” i „w terenie”. To także system pozwalający na zarządzanie relacjami z klientami w celu osiągnięcia długoterminowych korzyści dla firmy.



ORTEC

Oprogramowanie do wyznaczania tras zapewniające optymalizację codziennych operacji poprzez dynamiczne harmonogramowanie dostaw, zasobów i załadunków. Terminowe dostawy o każdej porze, w każdym ze scenariuszy.



MOBILNA STREFA KLIENTA

Szybka i sprawna komunikację pomiędzy dystrybutorem, a użytkownikiem aplikacji.



PRACA MOBLINA

Oparta o urządzenia Apple iPad.



SKK SMART PICKING

Technologia kompletacji głosowej voice picking, to innowacyjna metoda wspomagająca pracę pracowników magazynowych w komunikacji z systemem.



COMARCH ERP XL

Handel i dystrybucja



Kompletne rozwiązanie

Comarch CDN XL to wielomodułowy, w pełni zintegrowany system informatyczny klasy ERP dedykowany średnim i dużym firmom handlowym, produkcyjnym oraz usługowym.

Dzięki rozbudowanej funkcjonalności zapewnia pełne wsparcie i automatyzację procesów biznesowych w przedsiębiorstwie.

Oprogramowanie doskonale wspiera pracę przedstawicieli handlowych, akwizytorów oraz oddziałów przedsiębiorstwa. Comarch CDN XL pozwala na wykorzystanie nowoczesnych form handlu elektronicznego poprzez współpracę z systemami EDI (Electronic Data Interchange).



Wykorzystanie przez nas systemu to przede wszystkim:

- Zwiększenie wydajności pracy pracowników,
- Ograniczenie kosztów związanych ze sprzedażą i logistyką,
- Lepsze wykorzystanie zasobów przedsiębiorstwa,
- Skrócenie czasu obsługi klienta,
- Natychmiastowy dostęp do potrzebnych danych z każdego miejsca i o każdej porze,
- Usprawnienie obiegu informacji w firmie,
- Szybkie podejmowanie decyzji.

centralne zarządzanie zespołem w terenie

ankiety i badania marketingowe

przedsprzedaż - preselling

analityka i raportowanie

sprzedaż bezpośrednia
- vanselling

integracja z systemami
sprzedażowymi ERP

projektowanie
i standaryzacja procesów

zarządzanie trasówkami

moduł map, GPS

budżety, promocje i gratyfikacje

programy lojalnościowe

targety sprzedaży

obieg dokumentów

windykacja i obsługa należności

SFA
CRM
mobius

SYNERGILER
oprogramowanie dla firm

MOBIUS SFA i CRM

Zaawansowana platforma handlu detalicznego B2B (Business to Business).

MOBIUS SFA (Sales Force Automation) to narzędzia przeznaczone do wspomaganie pracy handlowców pracujących „w drodze” i „w terenie”. W tej konfiguracji MOBIUS jest kompleksowym rozwiązaniem dedykowanym przede wszystkim (ale nie tylko) dla branży produktów szybko rotujących. Główne zadania realizowane przez MOBIUS SFA to obsługa funkcji sprzedażowych w terenie oraz pomocniczych: serwisowych, merchandisingowych, ankietowych, raportowych.

MOBIUS CRM (Customer Relation Management) to system pozwalający na zarządzanie relacjami z klientami, w celu osiągnięcia długoterminowych korzyści dla firmy. MOBIUS CRM monitoruje aktywność i zdolności nabywcze klientów, rozliczanie dokumentów handlowych, finansowych, serwisowych, a także narzuca poprawny schemat obsługi i spotkania, obserwację tendencji kształtowania się współpracy z klientami, w różnych okresach i perspektywach czasowych.





ORTEC Routing and Dispatch Nowa jakość dystrybucji

- ⊕ Optymalizacja zaopatrzenia sklepów i dostaw
- ⊕ Zredukowanie liczby przejeżdżanych pustych kilometrów
- ⊕ Optymalizacja wykorzystania samochodów ciężarowych/naczep
- ⊕ Zarządzanie zamówieniami z wielu kanałów
- ⊕ Zarządzanie zmieniającym się popytem
- ⊕ Podniesienie poziomu obsługi klienta

ORTEC ROUTING

Optymalizacja procesu logistycznego

Klient oczekuje, że jego zlecenia będą poprawne, a dostawy odbywać się będą terminowo, pomimo zmian dokonywanych w ostatniej chwili, dużego natężenia ruchu czy awarii sprzętu. Rozwiązania ORTEC Routing optymalizują codzienne operacje poprzez dynamiczne harmonogramowanie dostaw, zasobów i załadunków. Pozwalają również na tworzenie planów sezonowych lub definiowanie wieloletnich strategii. Oprogramowanie do wyznaczania tras zapewnia różnorodne możliwości dla scenariuszy „co-jeżeli” (what-if scenarios), dostosowujące się do zmian zleceń z ostatniej chwili i decyzji merytorycznych dotyczących złożonych tras i dostaw. Wynik: optymalna realizacja procesu logistycznego. O każdej porze, w każdym ze scenariuszy.

Wdrożenie systemu to przede wszystkim:

- Dynamiczna optymalizacja
- Poprawa obsługi klienta i usprawnianie procesów
- Poprawa dostaw na czas o 30%
- Zwiększenie wykorzystania ciężarówek o 10%
- Ograniczenie kosztów siły roboczej o 30%
- Wdrożenie zrównoważonej strategii biznesowej
- Maksymalizacja wykorzystania zasobów transportowych
- Minimalizacja liczby jednostek spedycyjnych
- Ograniczenie czasu planowania



MOBILNA STREFA KLIENTA

Aplikacja dla naszych klientów

Aplikacja Mobilna Strefa Klienta to narzędzie pozwalające na prowadzenie programu lojalnościowego, szybką i sprawną komunikację pomiędzy dystrybutorem a użytkownikiem aplikacji, prezentację najnowszych promocji jak i wszelakich zmian w Twojej ofercie, a także pozwalające użytkownikom aplikacji na wgląd w swoje ostatnie zamówienia i inne szczegółowe informacje dotyczące współpracy.

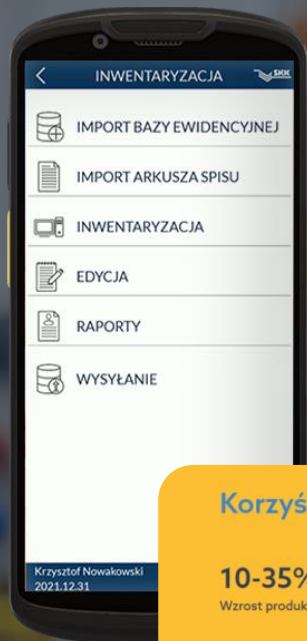
System powiadomień i wiadomości. Mobilna Strefa Klienta to również szybki sposób na komunikację z klientami poprzez rozbudowany system powiadomień

Aktualna oferta. Dzięki Mobilnej Strefie Klienta użytkownik będzie zawsze na bieżąco z nowymi promocjami oraz zmianami w asortymencie

Gazetki. Pozwól na to żeby Twój klient miał dogodny dostęp do Twojej Gazetki na urządzeniu mobilnym

Korzyści płynące z wdrożenia aplikacji ?

- Spersonalizowany kontakt
- Analiza zachowań użytkowników
- Budowa siatki stałych i lojalnych klientów
- Dostępność aplikacji



Korzyści z zastosowania kompletacji głosowej

10-35%

Wzrost produktywności

25-50%

Zmniejszenie ilości pomyłek

5-20%

Wzrost bezpieczeństwa pracy

do 50%

Redukcja czasu wdrożenia

SKK SMART PICKING

Kompletacja głosowa voice picking

Technologia kompletacji głosowej voice picking, to innowacyjna metoda wspomagająca pracę pracowników magazynowych w komunikacji z systemem. Dzieje się to poprzez zintegrowanie urządzeń umożliwiających słuchanie i przekazywanie ustnych komunikatów z systemem zarządzania magazynem. Taka komunikacja ma miejsce z wykorzystaniem zestawu składającego się ze słuchawek i mikrofonu. Elementem systemu jest także oprogramowanie umożliwiające przekształcenie komunikatów tekstowych w głosowe i na odwrót. Rozwiązanie pozwala na ponad 99% skuteczności kompletacji.

Korzyści z wdrożenia kompletacji głosowej zamówień:

- Wydajność operacyjna wzrasta co najmniej o 25% - 35%. Wolne ręce i oczy podczas wybierania (swoboda ruchów i dobra emisja głosu)
- Bezbłądność zamówień na poziomie 99.9% lub wyższym.
- Niesamowita optymalizacja procesów, w tym kompletacji zamówień, inwentaryzacji, pick & pack, odkładania, uzupełniania i kontrola ich jakości.
- Do minimum skraca się czas szkolenia nowych pracowników co jest szczególnie ważne w szczytowych okresach sprzedaży.
- Jedno rozwiązanie obsługujące jednocześnie wiele procesów.
- Możliwość łączenia kompletacji głosowej ze skanowaniem produktów.






DOSTAWCY ODBIORCY

— 2023

KONTRAHENCI BIZNESOWI

Bogaty asortyment, duzi gracze,
sprawdzeni partnerzy, stabilne relacje i
topowe marki.





TYLKO SPRAWDZENI PRODUCENCI

Ponad 400 marek





ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Oszczędzamy energię elektryczną

Od dłuższego czasu staramy się konsekwentnie minimalizować nasz negatywny wpływ na środowisko naturalne, w każdym obszarze swojej działalności.

Własna farma fotowoltaiczna o mocy do 200 kWh pozwala na konwersję energii słonecznej na elektryczną. W tym roku planujemy co najmniej podwojenie tej liczby.

Ciągle dążymy do optymalizacji procesów, aby maksymalnie wykorzystać posiadane zasoby. Stosujemy nowoczesne i energooszczędne wózki widłowe, ledowe oświetlenie magazynów i auta spełniające normy Euro. Dbamy o należyty stan zaplecza transportowego.

Posiadanie nowoczesnych magazynów wysokiego składowania istotnie także wpływa na bilans wpływu na środowisko naturalne i komfort pracy pracowników.

Stale podnosimy świadomość personelu poprzez szkolenia w zakresie dbałości o zasoby naturalne.



Świadome ograniczenie korzystania z energii elektrycznej na rzecz „zielonej energii”.

Projekt EKOMAT gromadzi tych, którym zależy na przyszłości Ziemi i klimatu. Program wspiera promocję edukacji ekologicznej wśród naszych odbiorców oraz lokalnej społeczności. Każde zwrócone do EKOMATU opakowanie to dobry krok w kierunku zmiany postaw i dobra wiadomość dla lokalnego środowiska naturalnego. Zadaniem programu jest stworzenie dogodnych warunków i zachęcanie do tego prostego gestu na rzecz Ziemi.

Główne idee projektu

- pomagamy utrzymać świat w czystości
- chcemy coś zrobić, zanim rząd podejmie należyte uregulowania prawne
- dbamy o naszych klientów
- niesiemy pomoc naszym klientom
- zacieśniamy współpracę z nimi współpracę

Jak to działa

Każdy klient może otrzymać paragon z automatu potwierdzający ilość zużytych opakowań. Za każde opakowanie klient otrzymuje do 0,05 zł rabatu na zakupy w danym sklepie.



Ekomat.pl - Odpowiedzialna dystrybucja



AKCJĘ WSPIERAJĄ:

CISOWIANKA



ŻYWIĘC ZDRÓJ

PERŁA



TOMRA
COLLECTION SOLUTIONS





WARTO NAM ZAUFAĆ

Kompania Dystrybucyjna to nowoczesne, stabilne struktury nastawione na innowacyjność i elastyczność, zbudowane w oparciu o ponad 30 letnią tradycję istnienia na rynku.



Kompleksowa oferta

Nasze portfolio zawiera szeroki asortyment, a produkty z grup: wody, soki, napoje, wina, piwo i alkohol mocny są kategoriami w dystrybucji, w których specjalizują się nasze firmy.



Sprawna dystrybucja

Zapewniamy 24 godzinny system dostaw. Część zamówień realizujemy jeszcze tego samego dnia.



Profesjonalny zespół

Zespół ponad 100 handlowców oraz prawie 50 osób działu wsparcia sprzedaży to gwarancja wysokich standardów obsługi i zadowolenia klientów.



ZAPRASZAMY

Do współpracy

www.kd.com.pl