



Plastal Poland

W upadłości dostawcy też mogą prosperować

Załamanie się rynku motoryzacyjnego pod koniec 2008 r. i na początku zeszłego roku doprowadziło do dramatycznych zakłóceń w funkcjonowaniu firm produkcyjnych. Skutki kryzysu najsilniej dotknęły sektor dostawczy.

Najpoważniejsze skutki załamania widoczne były w Niemczech, na największym rynku motoryzacyjnym Europy. Jak wynika z danych stowarzyszenia VDA oraz firmy Rolad Berger w ostatnim kwartale 2008 r. niewypłacalność ogłosiło 15 firm, zaś w pierwszych dwóch kwartałach następnego roku dołączyło do nich prawie 40 kolejnych. W sumie w okresie IV kwartał 2008 – IV kwartał 2009 r. niewypłacalność ogłosiło 75 firm, w większości dostawców.

W Polsce ten proces zaczął się od producenta felg aluminiowych RH Alurad Wheels Polska w Gorzycach. Głównym odbiorcą spółki, powstałej w 2005 r., była macierzysta firma RH Alurad Hoffken GmbH, która ogłosiła niewypłacalność w październiku 2008 r. Ta decyzja zaś pociągnęła za sobą polską spółkę-córkę, pod koniec tego samego roku. Upadłość była „skuteczna”, ponieważ zakład w Gorzycach całkowicie zlikwidowano, a pracę straciło ponad 150 pracowników.

W Polsce w kolejnych miesiącach niewypłacalność ogłosiły takie firmy, jak: Jelcz, Odlewnie Polskie, Kuźnia Polska, ae Group, Plastal czy Maflow Poland. Jednak, jak przedstawimy poniżej, ogłoszenie bankructwa nie musi oznaczać zakończenia działalności firmy, a może być nawet impulsem do restrukturyzacji i dalszego rozwoju.

Plastal Sp. z o.o.

Kłopoty firmy zaczęły się w marcu zeszłego roku, kiedy szwedzka spółka-matka ogło-

siła bankructwo, a w ślad za nią spółki-córki w Niemczech, Szwecji, Włoszech, Norwegii, Belgii i Polsce. Główną przyczyną upadłości Grupy był gwałtowny spadek wolumenów zamówień klientów (nawet o 40 proc.) uwarunkowany kryzysem ekonomicznym oraz trudną sytuacją rynków finansowych. Dla polskiego Plastala upadłość została ogłoszona dwa miesiące później, 4 maja przez Sąd Okręgowy w Gliwicach. W chwili ogłoszenia niewypłacalności firma zatrudniała około 740 pracowników w trzech zakładach, w głównym w Gliwicach oraz w Swarzędzu-Jasinie i Poznaniu. Wszystkie trzy lokalizacje posiadały m.in. certyfikaty ISO/TS 16949:2002. Spółka produkuje dla przemysłu motoryzacyjnego zderzaki przednie oraz tylne, spoilery, deski rozdzielcze, wewnętrzne panele drzwiowe, wloty powietrza oraz inne wewnętrzne elementy z tworzywa sztucznego. Plastal świadczy również usługi sekwencjonowania.

Spółka dostarczała w tym czasie komponenty takim klientom jak: Fiat Auto Poland (m.in. Fiat Panda, Fiat 500, Ford Ka), Volkswagen Poznań (VW Caddy) czy zakładów BMW oraz Forda.

Jeszcze przed wprowadzeniem syndyka produkcja została utrzymana bez jakichkolwiek przestojów. Rozpoczęto wprowadzanie programu radykalnych oszczędności i kontroli wszystkich wydatków w spółce. Jednocześnie nastąpiły zmiany w strukturze zarządzania firmą. Funkcje, które były dotychczas umiejscowione wyłącznie w strukturze grupy,

zostały przywrócone na poziomie polskiej spółki.

Zaraz po ogłoszeniu decyzji sądu trzeba było rozwiązać pierwszy istotny problem. Zarząd spółki wraz z upadłością zrezygnował z pełnienia swoich funkcji. To polscy menadżerowie wzięli na siebie zadanie zarządzania przedsiębiorstwem, przy ścisłej współpracy z syndykiem. Wśród najważniejszych wyzwań, jakie stanęły przed Plastalem, było m.in.: utrzymanie płynności finansowej, zapewnienie klientów, pracowników oraz dostawców o tym, że firma może kontynuować produkcję oraz dostawy, a także utrzymać zatrudnienie. Warto podkreślić, że determinacja nowego kierownictwa oraz syndyka musiały być poparte silnymi argumentami, ponieważ żaden z klientów się nie wycofał.

Oczywiście również wdrożenie oraz dostosowanie się do procedur upadłościowych było ważne, aby proces restrukturyzacji przebiegał możliwie najstabilniej. Pewne działania restrukturyzacyjne przeprowadzono już wcześniej, gdy branżę dotknął kryzys, a Plastal nie zbankrutował. Nastąpiła reintegracja funkcji grupowych w strukturę firmy, spłaszczono także procesy decyzyjne. – *Zreorganizowaliśmy pracę takich działów, jak zakupy, sprzedaż oraz księgowość, wdrażając restrykcyjne procedury obejmujące tryb zakupów, kontrolę stanu zobowiązań i należności* – mówi Kierownik Zakładu Sebastian Madej – *W celu zabezpieczenia dostaw i zagwarantowania bezpieczeństwa dostawcom, skróciliśmy terminy płatności. Wszystkie wymienione procesy przeprowadzono jednocześnie, a mimo to nie miały one żadnego negatywnego wpływu na proces produkcji.* – Jakość

AUTOR



Rafał Orłowski

Analitik
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl



Plastal Poland