

AutomotiveSuppliers.pl

review

ISSN 1899-4369

Nr 4(26)/2014 październik-grudzień



Automotive CEE Day - profesjonalne spotkania zakupowe



A. Kayser Automotive Systems Polska
uhonorowane przez Volvo Cars

W numerze

OTWARCIE FABRYKI POLARISA

RUSZYŁA BUDOWA NOWEJ FABRYKI VOLKSWAGENA

REKORDOWE FORUM MOTOSOLUTIONS

**NAGRODY POLSKIEGO PRZEMYSŁU
MOTORYZACYJNEGO**

ZAPREZENTUJ SWOJĄ FIRME

INTERNETOWA BAZA FIRM PRODUKCYJNYCH I USŁUGOWYCH DLA MOTORYZACJI

WERSJA POLSKA I ANGIELSKA

- certyfikaty
- profil produkcji
- dane kontaktowe
- zdjęcia
- i inne

**Ponad 250
firm z branży**

Szczegóły oferty: 22 215 05 05
review@automotivesuppliers.pl

Jest nieźle. Będzie lepiej?

Jak co roku spróbujemy podsumować ostatnie 12 miesięcy. W mijającym 2014 roku przemysł motoryzacyjny w naszym kraju odnotował kilka sukcesów. Najważniejszym z nich jest rozpoczęcie budowy samochodów użytkowych przez koncern Volkswagena. To pierwsza inwestycja greenfield od ponad 15 lat.

Rośnie wartość produkcji motoryzacyjnej, eksport i zatrudnienie, osiągające znaczącą dynamikę. Moglibyśmy powiedzieć, że jest dobre. Niestety nie na wszystkich polach możemy mówić o sukcesie. Jeszcze w pierwszych miesiącach tego roku zakładaliśmy, że po raz pierwszy od kilku lat wzrośnie produkcja samochodów. Na kilka tygodni do końca roku jesteśmy niemal pewni, iż produkcja, choć nieznacznie, ale spadnie.

Drugim obszarem, który również świetnie się rozpoczął w 2014 roku to zezwolenia inwestycyjne w specjalnych strefach ekonomicznych. W I półroczu mieliśmy prawdziwy boom, wynikający z ograniczeń jakie weszły w życie po 30 czerwca. Jednak w kolejnych sześciu miesiącach zezwoleń już nie wydawano bo .. do tej chwili nie wydano nowego rozporządzenia.

Mimo to wierzę, że Nowy Rok będzie dobry dla sektora motoryzacyjnego w naszym kraju. Czego sobie i Państwu życzę. Do siego roku!



Rafał Orłowski

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Orłowski', written in a cursive style.

Redaktor Naczelny





AutomotiveSuppliers.pl

*Z okazji Świąt Bożego Narodzenia
życzymy wszystkim naszym
czytelnikom i partnerom
szczęśliwych i radosnych Świąt,
a także sukcesów zawodowych
i prywatnych w nadchodzącym
2014 roku.*

Zespół

AutomotiveSuppliers.pl

AutomotiveSuppliers.pl

6

2014 rok - nareszcie wzrost produkcji samochodów?

10

GM Manufacturing Poland: dobre wieści z Gliwic i Tychów

12

Eksport rośnie. Znów dzięki częściom

15

RES ma już 10 lat

16

Otwarcie fabryki Polarisa w Opolu

18

Volkswagen: budowa fabryki Craftera oficjalnie rozpoczęta

20

Zarządzanie opakowaniami

24

Opakowania - problem czy szansa ...?

28

Powstał kolejny klaster motoryzacyjny

30

Volvo Quality Excellence Award dla A. Kayser Automotive Systems Polska Sp. z o. o.

33

Dostawcy z Polski docenieni przez GM

34

Automotive CEE Day 2014 - relacja

36

Rekordowe 5. Forum MotoSolutions

38

Nagrody Polskiego Przemysłu Motoryzacyjnego zostały wręczone po raz pierwszy

40

Coraz więcej dostawców ma certyfikat ISO/TS 16949

42

VMI - rozwiązanie także dla przemysłu motoryzacyjnego

46

VOITH - Osłony maszyn i urządzeń - ogólne zasady projektowania

48

Dofinansowania: nowa perspektywa finansowa 2014-2020

52

Fabryka przyszłości 4.0 nowatorska konferencja we Wrocławiu

54

3. Ogólnopolska Konferencja Dostawców Motoryzacyjnych

Centrum kompetencyjne blach cienkich – Przewaga dzięki zróżnicowanej ofercie



- **Blacha w kręgach**
- **Blacha taśmowa**

- **Blachy przycinane**
- **Wykroje okrągłe**



VOLKSWAGEN POZNAŃ

2014 rok – nareszcie wzrost produkcji samochodów?

Moglibyśmy powiedzieć - po kilku latach spadków wreszcie rośnie produkcja samochodów w Polsce. To efekt rosnącej sprzedaży w krajach Unii Europejskiej. Ale nadal jesteśmy dalecy od hura optymizmu. Trzeci kwartał 2014 roku był gorszy niż przed rokiem co wpłynęło na niższy wzrost po trzech kwartałach.

Produkcja

W okresie trzech kwartałów 2014 r. w Polsce zostało wyprodukowanych blisko 448 tys. samochodów osobowych i dostawczych. Porównując dane z tego samego okresu zeszłego roku montaż aut był wyższy 0,5 proc. (tj. ponad 2 tys. sztuk). Przypomnijmy, że po dwóch kwartałach wzrost był wyższy (10,6 tys. aut, +3,4 proc.). Niestety na wynik III kwartału negatywnie wpłynęła malejąca produkcja fabryki GMMP.

Największym producentem samochodów w Polsce pozostaje Fiat Auto Poland (FAP). W fabryce w Tychach powstało ponad 247,6 tys. aut, z których 146,0 tys. sztuk to pojazdy marek Fiat, Lancia Abarth. W porównaniu do tego samego okresu 2013 r. produkcja FAP wzrosła o 9,3 proc. (+21,2 tys. sztuk). Udział tyskich zakładów w całości produkcji pojazdów w Polsce, wzrósł w ciągu 12 miesięcy z 50,8 proc. do 55,3 proc.

Podobnie do Fiata w okresie styczeń-wrzesień br. fabryka Volkswagen Poznań odnotowała wzrost produkcji.

Z linii wielkopolskiego zakładu zjechało w tym okresie 133,0 tys. aut, o 2,9 tys. sztuk więcej, niż przed rokiem (+2,2 proc.). Udział w Volkswagen Poznań w produkcji aut w naszym kraju wzrósł z 29,2 proc. po trzech kwartałach 2013 r. do 29,7 proc. rok później.

W odróżnieniu od wymienionych powyżej producentów, ten rok nie należy do najlepszych dla fabryki General Motors Manufacturing Poland (GMMP). Zakład w Gliwicach wyprodukował jedynie 67,2 tys. pojazdów. To o 24,5 proc. mniej (-21,8 tys. sztuk), niż przed rokiem. Jeszcze po I półroczu spadek wynosił 19,3 proc. ale w samym III kwartale GMMP wyprodukował o 36,2 proc. mniej aut (-10 tys. sztuk), niż w tym samym okresie 2013 roku. Udział GMMP w całości produkcji samochodów spadł z 20 proc. do 15 proc.

Modele

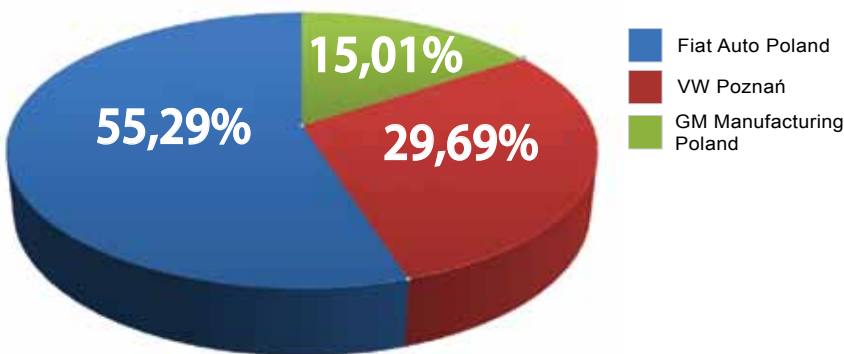
W okresie styczeń-wrzesień br. najbardziej masowo wytwarzanym samochodem był Fiat 500 (146,0 tys. sztuk). Poziom wyżej, 100 tys. aut przekroczył

również Volkswagen Caddy (112,7 tys. sztuk). Kolejne miejsca zajmują: Lancia Ypsilon (48,1 tys.), Ford KA (47,0 tys.), Astra IV hatchback (30,0 tys.), Volkswagen T5 (20,2 tys.), Opel Astra IV sedan (15,9 tys.), Opel Astra GTC (15,0 tys.), Abarth 500 (6,4 tys.) i Opel Cascada (4,6 tys.). Listę zamyka Astra III Sedan (1,6 tys.), której produkcję zakończono w czerwcu tego roku.

Ekspert

Na rynek zagraniczny po 3 kwartałach tego roku na eksport trafiło 97,98 proc. wyprodukowanych aut. Kolejność eksporterów nie pokrywa się z listą czołowych producentów aut z Polski. Pierwsze miejsce zajmuje tyski zakład Fiat Auto Poland, który wysłał do zagranicznych odbiorców 226,4 tys. aut Fiat/Abarth/Lancia. Ponadto na eksport trafiło 45,5 tys. Fordów Ka. Z GM Manufacturing Poland na zagraniczny rynek wyjechało 63,2 tys. aut, natomiast z Volkswagen Poznań wyeksportowano 130,4 tys. pojazdów.

Produkcja pojazdów w podziale na producentów
Vehicle production according to producers



Produkcja i eksport samochodów osobowych i dostawczych w Polsce
Production export of cars and commercial vehicles in Poland

Producent/Manufacturer	Styczeń-wrzesień 2014 January-September 2014	
	Produkcja Production	Eksport Export
Fiat Auto Poland	247 688	245 153
Volkswagen Poznań	133 017	130 462
GM Manufacturing Poland	67 253	63 291
RAZEM/TOTAL	447 958	438 906

Źródło: producenci

2014 jednak gorszy od 2013 roku?

Jeszcze kilka miesięcy temu można było być pewnym, że 2014 rok będzie pierwszym od 2008 roku, w którym wzrosła produkcja samochodów. Niższa produkcja w gliwickiej fabryce nie tylko w trzecim kwartale, ale także w październiku wskazuje, że podstawy do optymizmu prysną. Najprawdopodobniej tegoroczny będzie nieznacznie niższy od zeszłorocznego. Niestety.

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl





Andrzej Marcinek
Dyrektor Zarządzający
GEDIA Poland Assembly Sp. z o.o.

W mijającym roku w dalszym ciągu widać niestabilność i częste zmiany wielkości zamówień, wprowadzane z bardzo krótkim wyprzedzeniem. Chyba trzeba przyzwyczaić się do tego, że czasy kiedy finalni producenci, bazując na prognozach sprzedaży, wysyłali stabilne zamówienia do dostawców, minęły już bezpowrotnie.

W 2014 roku utrzymała się tendencja do wzrostu wielkości zamówień w segmentach samochodów luksusowych oraz małych - miejskich przy jednoczesnej stagnacji lub nawet spadku zapotrzebowania w segmentach klasy compact.

Rok temu informowałem o dużych inwestycjach w naszych zakładach, związanych z wprowadzaniem nowych technologii takich jak tłoczenie na gorąco, spawanie i zgrzewanie materiałów tłoczonych na gorąco, jak również łączenie różnych rodzajów metali, spawanie laserowe, klejenie i uszczelnianie. Z dzisiejszej perspektywy widać, że było to bardzo trafne posunięcie. Dzięki niemu pozycja rynkowa naszej firmy jest bardzo mocna i stabilna. W tej chwili w prawie wszystkich RFQ od OEM's, pojawiają się pytania o dostępność technologii pozwalających na produkcję lżejszych i bardziej wytrzymałych komponentów.

ENGLISH SUMMARY

Nearly 448 thousand (+0.5%) cars have been manufactured in Poland during the three quarters of 2014.

Fiat Auto Poland remains the largest car manufacturer in Poland (over 247.6 thousand cars, +9.3%). Volkswagen Poznań's production increased by 2.9 percent. (133.0 thousand cars) while General Motors Manufacturing Poland's production decreased by 24.5 percent. (67.2 thousand cars).



LOGISTYKA DLA SEKTORA AUTOMOTIVE

- **Logistyka produkcji:**
 - Zarządzanie magazynami komponentów
 - Sekwencjonowanie
 - Zasilanie linii produkcyjnych
 - Zarządzanie opakowaniami zwrotnymi
- Logistyka wyrobów gotowych
- Magazynowanie i dystrybucja części zamiennych
- Zarządzanie łańcuchem dostaw

Kontakt: DHL Supply Chain
Tel: +48 22 455 76 55
pl.desc.automotive@dhl.com
www.dhl.com



GM Manufacturing Poland: dobre wieści z Gliwic i Tychów



Ostatnie miesiące przyniosły kilka zdarzeń dotyczących obu polskich zakładów General Motors. Pod koniec sierpnia poinformowano, że w Tychach, przy fabryce silników zostanie utworzone Centrum Usług Wspólnych General Motors, które będzie odpowiedzialne za serwisy pracownicze, w tym kadrowy. Uruchomienie pełnej działalności Centrum (docelowo do 120 pracowników) zaplanowane jest na przyszły rok. W II połowie listopada koncern potwierdził, że zainwestuje ponad 500 mln euro w zakłady wytwarzające silniki i przekładnie, czyli Rüsselsheim, Kaiserslautern i Tychy. Przypomnijmy, że w lutym tego roku ogłoszono, w obecności wicepremiera i ministra gospodarki Janusza Piechocińskiego, inwestycję w nową rodzinę silników dla polskiego zakładu. Obecnie po wygaszeniu dotychczasowej produkcji w fabryce w Tychach trwają przygotowania do przebudowy. Powierzchnia zakładu wzrośnie o 30 procent. Dzięki modernizacji nastąpi przekształcenie dotychczasowego

procesu montażu w zakładzie w pełny proces produkcji (pojawia m.in. zaawansowane technicznie linie produkcyjne i testowe).

Natomiast w zakładzie w Gliwicach od początku przyszłego roku zostanie przywrócona trzecia zmiana, zawieszona z końcem 2012 r. Decyzja związana jest planowanym zwiększeniem produkcji w najbliższych miesią-

cach obecnych modeli, jak i przygotowaniem oraz uruchomieniem pod koniec 2015 r. nowej generacji Opla Astra. W październiku GMMP ogłosił, że w Gliwicach zatrudni 300 nowych pracowników.

- *Ogłoszone inwestycje umożliwią zwiększenie zatrudnienia oraz zabezpieczenie istniejących miejsc pracy zarówno w Gliwicach, jak i w Tychach. To oraz ulokowanie najnowszych produktów, kluczowych dla marki Opel, w GM Manufacturing Poland daje solidne podstawy do długofalowego rozwoju firmy - mówi Andrzej Korpak, dyrektor generalny General Motors w Polsce.*

Gliwicki zakład obecnie produkuje aktualnie oferowaną generację Opla Astry oraz model Opel Cascada. Zakład aktualnie zatrudnia około 3 tys. pracowników.



ENGLISH SUMMARY

The GM Manufacturing Poland site in Gliwice will commence 3-shift production beginning in 2015. Increased production and commencing the new Opel Astra assembly (2nd half of 2015) will increase employment by 300 persons.

Furthermore, in the 2nd half of November, the company confirmed that it will invest over 500 million euro in engine and gearbox factories in Rüsselsheim, Kaiserslautern and Tychy. A common services centre will also be established in Tychy (labour services and HR), which will employ up to 120 persons.



NX for Automotive Suppliers

- bezpłatne wersje testowe
- wypróbuj pełne modelowanie swobodne w NX REALIZE SHAPE lub inne pakiety NX CAD/CAM
- pobierz ćwiczenia w PDF i filmy instruktażowe w AVI

www.nxtrial.pl

Skonfiguruj własny pakiet NX CAX:

- NX Synchronous Technology,
- NX Realize Shape – modelowanie swobodne,
- NX Mold Wizard – formy wtryskowe,
- NX Progressive – tłoczniaki i wykrojniki,
- NX Routing – hydraulika i wiązki,
- NX CAM – programowanie CNC,
- NX CAE – obliczenia MES...
i testuj bezpłatnie!



CAMdivision

CAMdivision Sp. z o.o.
Firma z największym doświadczeniem w Polsce
we wdrożeniach specjalistycznych modułów
NX CAD/CAM, NX Mold & Progressive Design

Park Przemysłowy Źródła-Błonie k/Wrocławia
Błonie 55-330, ul. Sosnowa 10
tel.: 71 780 30 20, info@camdivision.pl
www.camdivision.pl

CAMdivision Sp. z o.o. – SIEMENS PLM Software PLATINUM Partner FY 2015



GM MANUFACTURING POLAND

Eksport rośnie. Znów dzięki częściom

Przemysł motoryzacyjny w Polsce jest bardzo silnie powiązany z odbiorcami zagranicznymi. Poprawa sprzedaży nowych aut oraz rosnąca produkcja samochodów w Niemczech wpłynęły pozytywnie na eksport tej branży.

W okresie sześciu miesięcy bieżącego roku eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniósł 9,50 mld euro, o 1,8 proc. więcej niż przed rokiem. W I półroczu do krajów UE trafiło 78,72 proc. całości eksportu ale dynamika była niższa (dynamika 98,9 proc.) od zeszłorocznej w odróżnieniu od eksportu na rynki pozaunijne (dynamika 114,15 proc.).

Wśród 10. najważniejszych rynków zbytu, wzrost zanotowano w siedmiu przypadkach - najwyższy dotyczył rynku węgierskiego (8. pozycja, dynamika 157,2 proc.). Eksport do największego odbiorcy, Niemiec (31,12 proc. całości) był o ponad 5 proc. wyższy (dynamika 105,37 proc.), niż przed rokiem. Eksport na kolejne rynki jakimi były Włochy (9,41 proc. całości) i Wlk. Brytanii (8,72 proc.) miał również tendencję rosnącą (dynamika odpowiednio: 102,92 proc. i 100,23 proc.).

W I półroczu 2014 r. na pierwszą „dziesiątkę” rynków zbytu przypadło 78,76 proc. całości eksportu branży.

Wartość eksportu trzech najważniejszych grup: części i akcesoriów, samochodów osobowych i towarowo-osobowych oraz silników wysokoprężnych, stanowiła 81,59 proc. całości branży. To o 0,88 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2013 roku.

Eksport części i akcesoriów wyniósł 4,02 mld euro, o 3,27 proc. więcej niż przed rokiem. To najwyższa w historii

wartość dla I półrocza. Na części i akcesoria przypadło 42,31 proc. całego eksportu przemysłu motoryzacyjnego. W porównaniu analogicznego okresu 2013 r. udział tej grupy produktów wzrósł o 3,02 proc.

Głównym rynkiem zbytu produkowanych w Polsce części i akcesoriów są kraje Unii Europejskiej. W I półroczu 2014 r. trafiło do nich ponad 90 proc. eksportowanych części i komponentów.

W pierwszej „dziesiątce” najważniejszych odbiorców tylko w przypadku Rosji nastąpił spadek (10. pozycja, dynamika 68,94 proc.). Największym rynkiem niezmiennie pozostają Niemcy (42,31 proc. całości, dynamika 113,54 proc.). Kolejnymi odbiorcami w I półroczu br. były: Czechy (8,15 proc., dynamika 118,98 proc.) i Francja (6,29 proc., dynamika 118,98 proc.).

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych spadł do poziomu niespełna 2,64 mld euro, o 4,31 proc. mniej niż rok wcześniej. Udział tej grupy w całości eksportu branży wyniósł 27,54 proc. wobec 29,54 proc. w I półroczu 2013 r.

Dynamika eksportu do krajów UE (87,28 proc. całości) w I półroczu br. była na poziomie nieznacznie wyższym niż przed rokiem (dynamika 100,67 proc.) podczas gdy na rynki pozaunijne znacząco zmalała (dynamika 71,4 proc.).

Eksport przemysłu motoryzacyjnego (styczeń-czerwiec 2014 r.)

Export in the Automotive Industry from Poland (January-June 2014)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	7 482,30	98,90%	78,72%
Eksport poza UE	2 022,41	114,15%	21,28%
Razem	9 504,71	101,80%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

Eksport części i akcesoriów (styczeń-czerwiec 2014 r.)

Export of parts and accessories (January-June 2014)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	3 634,40	111,92%	90,38%
Eksport poza UE	421,10	91,97%	9,62%
Razem	4 021,35	109,63%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

W pierwszej „dziesiątce” rynków zbytu wzrost nastąpił w połowie przypadków. Trend wzrostowy nie dotyczy jednak największego odbiorcy, Niemiec (22,68 proc. całości, dynamika 95,70 proc.). Kolejnymi rynkami były: Włochy (19,67 proc., dynamika 100,9 proc.) i Wlk. Brytania (15,71 proc., dynamika 104,72 proc.).

Eksport silników wysokoprężnych wyniósł 1,09 mln euro, o 1,38 proc. mniej niż przed rokiem. Udział jednostek napędowych tego typu w całości eksportu branży spadł o 0,37 proc. do 11,51 proc.

Udział unijnych rynków w eksporcie silników wysokoprężnych w ciągu roku z 70 proc. do ponad 77 proc.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, wzrosty nastąpiły w eksporcie pojazdów ciężarowych (dynamika 100,52 proc.), przyczep i naczep (101,51 proc.), pojazdów specjalnych (101,57 proc.) oraz autobusów (dynamika 107,45 proc.).

Lipiec 2014

W lipcu br. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski przekroczył poziom 1,68 mld euro. Osiągnięta wartość jest nie tylko o 7,80 proc. wyższa niż przed rokiem ale także drugą najwyższą w tym roku. Lipiec był trzecim miesiącem z rzędu, w którym wzrosła wartość eksportu sektora motoryzacyjnego.

W omawianym miesiącu eksport do krajów Unii Europejskiej wzrósł o blisko 10 proc. (dynamika 109,92 proc.). Wyż-

Eksport przemysłu motoryzacyjnego w lipcu 2014 r.

Export in the Automotive Industry from Poland (January-June 2014)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	1 333,01	109,92%	79,30%
Eksport poza UE	347,93	100,40%	21,70%
Razem	1 680,94	107,80%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

szy niż przed rokiem, choć nieznacznie, był również eksport na rynki pozaunijne (dynamika 100,4 proc.).

W lipcu br. w pierwszej „dziesiątce” najważniejszych rynków zbytu, w sześciu przypadkach miały miejsce wzrosty. Najwyższe z nich nastąpiły w eksporcie do Szwecji (7. pozycja, dynamika 232,27 proc.) i do Czech (3. pozycja, dynamika 178,65 proc.). Nadal głównym odbiorcą pozostają Niemcy (31,68 proc. całości eksportu). W ciągu roku wartość eksportu wzrosła o ponad 21 proc. (dynamika 121,33 proc.). Kolejnymi rynkami zbytu była Wlk. Brytania (11,02 proc., dynamika 116,38 proc.) i wspomniane już Czechy (7,59 proc., dynamika 178,65 proc.).

Eksport części i akcesoriów wyniósł 664,35 mln euro, aż o 16,55 proc. więcej niż 12 miesięcy wcześniej. Na tę grupę przypadło 39,52 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego, o 2,97 proc. więcej niż przed rokiem. Do krajów UE trafiło aż 90,46 proc. wartości części i akcesoriów przy dynamice na poziomie 121 procent.

Wśród 10. najważniejszych rynków zbytu tylko w jednym przypadku wartość eksportu była niższa niż przed rokiem. Eksport do Niemiec (44,84 proc. całości) wzrósł o ponad ¼ (dynamika 125,27 proc.). Na kolejnych miejscach znalazły się takie rynki zbytu jak: Czechy (8,37 proc. całości, dynamika 135,39 proc.), Francja (5,94 proc., dynamika 107,91 proc.) i Wlk. Brytania (5,61 proc., dynamika 121,35 proc.).

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych był niższy od zeszłorocznego o 3,55 proc. (dynamika 96,45 proc.) i spadł do poziomu 481,96 mln euro. Mimo tego lipcowy wynik jest najwyższym nie tylko od początku tego

roku ale i od 11 miesięcy. W lipcu br. na samochody osobowe i towarowo-osobowe przypadło 28,67 proc. całości sektora, o 3,37 proc. więcej niż przed rokiem. O spadku zdecydował o ponad 30 proc. (dynamika 69,69 proc.) niższy popyt na rynkach pozaunijnych. Natomiast na rynki unijne, na które przypadło 85,5 proc. eksportu tej grupy produktów odnotowano ponad 3 proc. wzrost (dynamika 103,14 proc.). Wzrost eksportu nastąpił jedynie na czterech rynkach w pierwszej „dziesiątce”. Dość nieoczekiwanie głównym rynkiem zbytu była Wlk. Brytania (23,65 proc. całości), która dzięki blisko 21 proc. wzrostowi (dynamika 120,7 proc.), wyprzedziła zarówno Niemcy (22,01 proc., dynamika 101,62 proc.) jak i lipcowego „lidera” Włochy (14,13 proc., dynamika 90,94 proc.).

Eksport silników wysokoprężnych wyniósł 187,86 mln euro, o 0,76 proc. mniej w stosunku do tego samego miesiąca 2013 r. W lipcu tego typu jednostki napędowe stanowiły 11,18 proc. całości sektora, o 0,96 proc. mniej niż rok wcześniej.

Warto podkreślić, że w pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, nastąpiły znaczące wzrosty w eksporcie samochodów ciężarowych (dynamika 129,81 proc.) oraz autobusów (150,53 proc.).

Podsumowanie

Trwająca od wielu miesięcy wyższa sprzedaż nowych samochodów w krajach Unii Europejskiej znajduje odzwierciedlenie w wynikach m.in. w przemyśle motoryzacyjnym w naszym kraju. W eksporcie, od maja br. mamy okres nieprzerwanego wzrostu. Na co należy zwrócić

uwagę to fakt, że z miesiąca na miesiąc zwiększa się dynamika (maj: 102,41 proc., czerwiec: 106,09 proc., lipiec: 107,80 proc.). Szczególnie silnie rośnie eksport głównej grupy produktów motoryzacyjnych, jakimi są części i akcesoria, których wzrost w ostatnim czasie utrzymuje się na poziomie 15-16 proc.

W lipcu jeszcze silniej zaznaczone zostało znaczenie niemieckiej gospodarki dla sektora motoryzacyjnego w Polsce. Na odbiorców zza Odrą przypadło niemal 45 proc. wartości wszystkich wysłanych zagranicę części (dla porównania - lipiec 2013 r.: 41,72 proc.).

AutomotiveSuppliers.pl podtrzymuje prognozę, że w całym 2014 roku wartość eksportu przemysłu motoryzacyjnego z Polski najprawdopodobniej nie przekroczy poziomu 18,6 mld euro.

Materiał przygotowany na podstawie danych Eurostat.

ENGLISH SUMMARY

I first half of 2014, automotive industry exports from Poland amounted to EUR 9.50 bn, up by 1.8 percent compared to the same period of last year.

Still the key product category is parts and accessories. Exports of these products amounted to EUR 4.02 bn, up by 9.63 percent against last year's figure. This product category accounted for 42.31 percent of total automotive industry exports.

In July 2014, automotive industry exports from Poland exceeded EUR 1.68 bn +7.8 percent).

Given the good results for Q2 and the expected improvement over the next few months, AutomotiveSuppliers.pl has decided to upgrade its annual forecast for automotive industry exports from Poland to EUR 18.6 bn.

ma już 10 lat

Rok 2014 to czas wyzwań dla całej strefy usług quality control. Zmienia się struktura rynku pracy, przy jednoczesnym wzroście produkcji w zakładach motoryzacyjnych. Firma RES obchodzi w tym roku 10 lat istnienia i jest to doskonały moment na spojrzenie w przyszłość, mając na uwadze zdobyte doświadczenie. O opinię na temat dotychczasowej działalności i najbliższych planów pytamy Marcina Paruzela, Prezesa Zarządu RES Polska Sp. z o.o.

Co dla Pana jest największym sukcesem firmy?

- Bardzo nas cieszy, że możemy pracować z najlepszymi. To nasi klienci - partnerzy biznesowi są dowodem na to gdzie jesteśmy, a dodatkowo to oni nas po części kreują. Jesteśmy wdzięczni za doświadczenie, które zdobyliśmy w ramach dotychczasowej współpracy. Z jednej strony wiem, że pracujemy z organizacjami działającymi fair play, a z drugiej mam nadzieję, że swoim zaangażowaniem motywujemy naszych klientów do takiego właśnie nas traktowania. Sukces oczywisty - pracujemy z najlepszymi i cały czas się od nich uczymy.

Jaki jest cel spółki na kolejne 10 lat istnienia?

Sektor świadczonych przez nas usług jest dość pojemny, jeżeli chodzi o grupy strategiczne. Mam na myśli fakt, że istnieje potrzeba świadczenia usług na różnym poziomie cenowym, jak i jakościowym. RES Polska stara się oferować współpracę wysokiej jakości, utrzymując rozsądną cenę. Oczywiście staramy się relokować naszą pozycję na rynku głównie pod względem jakości świadczonych usług nawet, jeżeli wiąże się to z niewielką korektą ceny.

Wspomniał Pan o różnorodności w usługach kontroli jakości. Co Was odróżnia od konkurencji?

To jest chyba najczęściej zadawane pytanie w trakcie nawiązywania nowych relacji biznesowych. Każda firma w naszym sektorze jest inna. Unikamy więc wartościowania: lepszy - gorszy. Jak wspomniałem staramy się przesunąć naszą pozycję w górę. Chcemy być w stanie świadczyć usługi (jeżeli taka będzie potrzeba naszego klienta i co za tym idzie planowany budżet) na poziomie top całego sektora, ale unikać sztucznego zawyżania ceny, jeżeli nie ma to uzasadnienia.

Jednak to nie jakość usług, system raportowania, czy też system rozwiązywania reklamacji czyni naszą firmę wyjątkową. Największym potencjałem RES Polska są ludzie. Trzon firmy to zbiór niesamowitych indywidualności ale jednocześnie sprawnie działający zespół. To bardzo pozytywne osoby, które spełniają się nie tylko w pracy, ale wstyd przyznać (śmiesz) chyba głównie w swoich pasjach. W firmie jest kilku globtroterów, narciarzy, pasjonatów historii i wielu, wielu innych. Jak się pracuje w takim zespole? Na pewno ciekawie ... chociaż sam łapię się na tym, że oglądając nowe CV zbyt szybko przechodzę wzrokiem do pozycji: zainteresowania.



RES Polska w liczbach:

rok założenia: 2004 r.

zatrudnienie: ok. 250 osób (zmiennie)

lokalizacja: Polska, Niemcy, Wlk. Brytania

współpraca: cały świat

certyfikaty: ISO 9001:2008

www.r-e-s.pl



Marcin Paruzel

Prezes Zarządu
RES Polska Sp. z o.o.

Absolwent Wydziału Mechanicznego
Technologicznego Politechniki
Śląskiej w Gliwicach
Dyplomant Zarządzania Jakością
WZiKS Uniwersytetu Jagiellońskiego

Otwarcie fabryki Polaris w Opolu



23 września br. w Opolu został oficjalnie otwarty nowy zakład produkcyjny Polaris Industries. Polska jest pierwszym miejscem produkcji pojazdów terenowych tej amerykańskiej grupy poza Ameryką Północną.

W uroczystym otwarciu wzięli udział, m.in. Prezydent Miasta Opole, Ryszard Zembaczyński, Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej, Radosław Mleczek, Prezes i Dyrektor Generalny Polaris, Scott Wine, Wiceprezes Polaris na region EMEA, Suresh Krishna i dyrektor fabryki Polaris Polska, Bogusław Dawiec.- Fabryka w Opolu, która ma odpowiadać za jedną trzecią sprzedaży poza rynkiem Ameryki Północnej, jest kluczowa dla naszych międzynarodowych planów rozwoju, ponieważ zapewnia terminowe zwiększenie mocy produkcyjnej, a jej lokalizacja

stwarza najlepsze warunki do współpracy z klientami w regionie EMEA - mówi Scott Wine, Prezes i Dyrektor Generalny Polaris.

W Opolu produkowanych jest około 35 modeli pojazdów terenowych trzech rodzajów pojazdów off-roadowych: ATV (popularne quady), pojazdy wieloosobowe do zastosowań użytkowych Ranger oraz pojazdy rekreacyjno-sportowe RZR. Z Polski trafią one do sześciu oddziałów firmy i ponad trzydziestu dystrybutorów z regionu EMEA (Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki).

Budowa zakładu produkcyjnego o powierzchni ponad 32 tys. m² trwała nieco ponad roku. We wrześniu 2013 roku wbito przysłowiową pierwszą łopatę a na przełomie lipca i sierpnia tego roku ruszyła produkcja testowa. Hala posiada zarówno wydział spawalni, energooszczędną lakiernię oraz linie produkcyjne i montażowe z robotami przemysłowymi. Obok hali znajduje się 2,5-kilometrowy tor testowy, na który zostali zaproszeni uczestnicy wrześniowego otwarcia.

W tym roku z linii produkcyjnych ma zjechać około tysiąca pojazdów.



- *Wielkość produkcji będzie zależała od zbytu, ale szacujemy, że rocznie w Opolu powstanie około 25 tysięcy pojazdów* - podkreśla Bogusław Dawiec, dyrektor operacyjny Polaris Polska. Obecnie w opolskiej fabryce zatrudnionych jest 200 pracowników - w przyszłym roku ich liczba może wzrosnąć do 300 osób. Najprawdopodobniej pod koniec przyszłego roku gama produkcyjna zostanie poszerzona o skutery śnieżne.

Zakład Polaris Polska powstał na działce o powierzchni 12 ha na terenie podstrefy Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Invest-Park. Wartość inwestycji to blisko 100 mln zł.

ENGLISH SUMMARY

The Polaris Polska factory was officially opened on 23 September 2014 in Opole. About 35 off-road vehicle models are manufactured in Opole: ATV, Ranger and RZR, which will be sold to customers from EMEA.

The factory has an area of over 32 thousand square meters and contains a welding shop, energy-efficient paint shop and production and assembly lines equipped with industrial robots. About a thousand vehicles will have been manufactured by the end of 2014. Ultimately about 25 thousand vehicles will be manufactured. The production will likely also include snowmobiles by the end of 2014.

POLAND TOKAI OKAYA



WE ARE
PASSIONATE
AT WHAT
WE DO

PRODUCENT METALOWYCH
CZĘŚCI TŁOCZONYCH

Poland Tokai Okaya Manufacturing Sp. z o.o.
Ostaszewo 57G,
87-148 Łysomice
Polska
tel. (+48) 56 652 46 00
fax (+48) 56 652 46 20
ptom@ptom.com.pl



Volkswagen: budowa fabryki Craftera oficjalnie rozpoczęta



13 listopada 2014 r. w Białężycach niedaleko Wrześni została oficjalnie rozpoczęta budowa fabryki pojazdów, należąca do koncernu Volkswagena. Nowy zakład będzie obok zakładu w Poznań-Antoninek oraz Odlewni trzecim ośrodkiem produkcyjnym marki Volkswagen Samochody Użytkowe w Polsce.

W uroczystym podpisaniu aktu erekcyjnego oraz wmurowaniu kamienia wzięli udział m.in. Członek

Zarządu Koncernu Volkswagen AG Obszar Samochodów Użytkowych dr Leif Östling, Prezes Zarządu Mar-

ki Volkswagen Samochody Użytkowe dr Eckhard Scholz, Członek Zarządu ds. Personalnych Marki Volkswagen Samochody Użytkowe Elke Eller, Prezes Zarządu Volkswagen Poznań Sp. z o.o. i Członek Kierownictwa Marki Volkswagen Samochody Użytkowe Jens Ocksen, Wicepremier i Minister Gospodarki Janusz Piechociński. Na terenie o powierzchni 220 ha, zlokalizowanej w podstrefie Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Invest-Park, powstaje najnowocześniejsza fabryka niemieckiego koncernu,



obejmująca lakiernię, halę produkcji karoserii i halę montażu oraz Park Dostawców.

Pierwsze egzemplarze największego w Grupie VW pojazdu użytkowego, Craftera nowej generacji zjadą z linii produkcyjnych w II połowie 2016 roku. W nowej fabryce zatrudnienie znajdzie 3 tys. osób. Docelowo zdolności produkcyjne fabryki osiągną poziom do 88 tys. samochodów rocznie.

- *Dzięki tej inwestycji załoga koncernu Volkswagen w Polsce wzrośnie w przeciągu kilku lat do ponad 16.000 pracowników. Tym samym wzrośnie znaczenie Polski jako międzynarodowego ośrodka przemysłu samochodowego - po-*

wiedział podczas uroczystości dr Leif Östling.

Jak podkreślają przedstawiciele koncernu inwestycja pod Wrześnią przyczyni się także do utworzenia

nowych miejsc pracy w zakładach dostawczych. Pod koniec listopada 2014 r. 14 dostawców zlokalizowanych w Polsce miało potwierdzone nominacje na produkcję komponentów do nowego Craftera.



Jolanta Musielak
Członek Zarządu ds. Personalnych
Volkswagen Poznań Sp. z o.o.

W nowym Zakładzie zatrudnienie znajdzie 3000 pracowników, z czego 2300 będzie pracowało bezpośrednio na produkcji. Aktualnie w bazie danych mamy ponad 36 tys. aplikacji kandydatów zainteresowanych pracą w Volkswagen Poznań.

Mimo, że fabryka rusza w 2016 roku, zatrudniliśmy już 178 osób i nadal poszukujemy specjalistów do działów takich jak Logistyka, Zapewnienie Jakości, Utrzymanie Ruchu, ale też pracowników na stanowiska bezpośredniej produkcji.



Dział Rozwoju Technicznego Volkswagen Poznań Technische Entwicklung Volkswagen Poznań



Wkrótce po uroczystości w Białychczach Volkswagen Poznań poinformował o utworzeniu Działu Rozwoju Technicznego, który będzie odpowiedzialny za rozwój produktów marki Volkswagen Samochodu Użytkowe

(w tym m.in. nowych generacji modeli Caddy czy Crafter). Ważną rolę w nowo utworzonym dziale mają odgrywać studenci oraz absolwenci Politechniki Poznańskiej. Oznacza to rozszerzenie dotychczasowej współ-

pracy pomiędzy spółką a uczelnią.

- *Utworzenie Działu Rozwoju Technicznego stanowi kolejny etap rozwoju spółki oraz potwierdzenie znaczenia poznańskiej fabryki, jako silnego ośrodka produkcyjnego koncernu Volkswagen AG - powiedział podczas spotkania z Rektorem Politechniki Poznańskiej, prof. Tomaszem Łodygowskim, Prezes Zarządu Volkswagen Poznań Jens Ocksen.*

Zatrudniono już pierwszych inżynierów. Początkowo będą oni odpowiedzialni za projektowanie przestrzeni bagażowej. Pierwsze efekty ich pracy będą widoczne w 2016 r. w Volkswagenie Crafter, którego fabryka powstaje pod Wrześnią. W najbliższym czasie Volkswagen Poznań planuje zatrudnić również kolejnych kilkunastu specjalistów.

Zarządzanie opakowaniami

Dzisiejszy dynamicznie rozwijający się świat oraz bardzo konkurencyjne otoczenie biznesowe wymagają podejmowania szybkich i trafnych decyzji. Tylko dzięki takim działaniom przedsiębiorstwa są w stanie dopasować się do zmieniającej się sytuacji oraz mogą skorzystać z pojawiających się szans rynkowych.

Każda firma, działając w określonej branży, stara się być ekspertem w swojej dziedzinie i większość zasobów angażuje w rozwój wytwarzanych produktów. Branża motoryzacyjna jest szczególnie wrażliwa na takie działania poprzez konieczność ciągłego rozwijania innowacyjnych produktów i usług. Minęły już czasy, kiedy chcąc mieć najlepszy produkt zapakowany w bezpieczne i funkcjonalne opakowanie, zatrudniano specjalistów zajmujących się wyłącznie materiałami nieprodukcyjnymi. Obecnie coraz częściej angażuje się dostawców w proces przygotowania optymalnego opakowania, które spełni stawiane przed nim oczekiwania, a przy tym pozostanie ekonomicznym w zakupie i przyjaznym w użytkowaniu.

Zarządzanie opakowaniami to obecnie nie tylko relacje polegające na zakupie materiałów przygotowanych na podstawie przesłanych specyfikacji, ale wielowymiarowy dialog. Taki dialog z odbiorcą, w szczególności w branży motoryzacyjnej powinien obejmować następujące obszary:

- **Etap przygotowania optymalnego rozwiązania** – poprzez zaangażowanie dostawcy we wczesny etap przygotowania opakowania polegający na prawidłowym zrozumieniu potrzeb nie tylko bezpośredniego klienta, ale przede wszystkim finalnego użytkownika (np. producenta samochodów). Smurfit Kappa dzięki globalnemu doświadczeniu w pracy z partnerami biznesowymi mającymi siedziby w różnych krajach oraz odpowiednim narzędziom (Innotools), potrafi wykorzystać wiedzę ponad 650 własnych projektantów/inżynierów pracujących w różnych krajach do stworzenia optymalnego opakowania dla określonego produktu;
- **Etap produkcji opakowania** – analizujący proces powstawania surowca/papieru, produkcję odpowiedniej jakości tektury, aż po wyprodukowanie najlepszego opakowania. Cały proces musi uwzględniać wysokie wymagania środowiskowe oraz być skoncentrowany na minimalizacji kosztów;
- **Etap używania opakowania** – analizujący wymagania logistyczne, pakowanie produktów, magazynowanie, transport do klienta oraz spełnienie wymagań finalnego konsumenta;
- **Etap wycofania z rynku** – dzięki zastosowaniu tektury falistej opakowanie po zużyciu w pełni poddaje się recyklingowi, dzięki czemu jego negatywny wpływ na środowisko jest minimalny, znacznie mniejszy niż opakowania alternatywne wykonane z drewna czy plastiku.

W przygotowaniu optymalnego opakowania, na każdym etapie pomagają unikalne rozwiązania wspomagające pracę projektantów, takie jak aplikacja Inno-book zawierająca ponad 5000 innowacyjnych produktów opracowanych przez działy R&D Smurfit Kappa w każdym z 32 krajów Europy i Ameryki. Opakowania w tej bazie zostały podzielone na branże m.in. motoryzacyjną, gdzie każde rozwiązanie zawiera pełną dokumentację techniczną oraz szczegółowy opis funkcji. Przy nowym zapytaniu klienta nie ma już konieczności tworzenia koncepcji zupełnie od nowa, przechodzeniu przez trudną i długotrwałą fazę pierwszych testów. Takie podejście znakomicie skracza czas przygotowania nowego produktu i pozwala się skupiać na dopracowywaniu szczegółów (patrz zdjęcia obok).

Przykłady rozwiązań dla branży motoryzacyjnej

źródło: Innobook



Bolid formuły 1 wykonany w całości z tektury falistej



Po wdrożeniu finalnego rozwiązania konieczne jest opracowanie optymalnego łańcucha dostaw. Smurfit Kappa wspiera swoich klientów w tym zakresie rozwiązaniami z różnych dziedzin:

- informatyki i przepływu danych jak np. EDI czyli elektroniczne systemy wymiany informacji dzięki którym można uprościć cały proces zaopatrzenia od zamówienia do końcowej płatności a przez to zmniejszyć zapasy, ograniczyć działania administracyjne związane z obsługą logistyczną czego efektem jest obniżenie kosztów zakupu opakowań.
- logistyki – VMI czyli zarządzanie dostawami do klienta, magazyny HUB zlokalizowane w pobliżu siedziby klienta. Bardzo często w takim magazynie świadczone są dodatkowe usługi jak kompletowanie zestawów opakowań i dostarczanie ich bezpośrednio na produkcję w systemie JIT (just- in- time).

Smurfit Kappa jest nie tylko liderem w produkcji papieru, tektury i opakowań, ale również stara się być dostawcą najbardziej innowacyjnych rozwiązań. Dzięki Experience Center bardzo chętnie dzielimy się tą wiedzą z naszymi klientami i wspólnie z nimi wspólnie pracujemy nad najlepszymi opakowaniami. W Polsce fabryką specjalizującą się w rozwiązaniach dedykowanych dla przemysłu jest Smurfit Kappa Polska Oddział w Warszawie. Dzięki specjalizacji w segmencie XXL & Heavy Duty oraz dedykowaniu zespołu projektowego lokalizacja ta posiada unikalną wiedzę pozwalającą, w krótkim czasie, wypracować najlepsze opakowania m.in. dla branży motoryzacyjnej. Dodatkowo, na terenie fabryki, wydzielono magazyn logistyczno-serwisowy, w którym opakowania na życzenie klientów podlegają uszlachetnieniom oraz są sprawdzane pod kątem zapewnienia „0 defects”. Od stycznia 2015 roku w fabryce zostanie uruchomiona kolejna, w pełni zautomatyzowana linia produkcyjna BGM, dzięki której znacząco zostanie powiększona oferta dla klientów.

Z zakresu motoryzacyjnego powstają nie tylko opakowania (patrz zdjęcie obok).

Dowiedz się więcej na: www.openthefuture.pl lub www.smurfitkappa.pl

Piotr Pranczke, XXL Business Development Manager Smurfit Kappa Polska Spółka z o.o.

INTERNETOWA BAZA DOSTAWCÓW MOTORYZACYJNYCH W POLSCE



AutomotiveSuppliers.pl



► Baza dostawców ► Sprzedam ► Kupię ► Oferty pracy ► Konferencje ► Targi ► Szkolenia obywatel ► Kwartalnik



Firma działa na rynku od 1994 r. Dostarcza wysokiej jakości wyroby gumowe, zapewnia kompleksową obsługę od projektu do dostarczenia wyrobu gotowego.

www.gumat.pl



Dla firmy MARWAY najważniejszy jest klient. Nowoczesne rozwiązania, profesjonalna obsługa, wyszkoleni kierowcy oraz mocno rozwinięta sieć partnerów w Europie sprawiają, że nasza oferta jest nie tylko konkurencyjna ale również elastyczna.

www.marway-europe.com

Maverick

Maverick to producent kompleksowych rozwiązań w zakresie zabezpieczeń antykorozyjnych. Wśród naszych produktów znajdują Państwo m.in.: papiery antykorozyjne VCI, folie antykorozyjne VCI, opakowania barierowe oraz pochłaniacze wilgoci.

www.maverick.pl www.vci.pl

nexeo[®] solutions

Globalny dystrybutor granulatów tworzyw sztucznych, przedstawiciel firm: Borealis, DSM, Eurotec, Huntsman, Styron, Invista, Multibase, Mitsubishi, Sasol, Selenis, Sumitomo, Parx, Sabic oferuje produkty: Daplen, Borpact, Borcom, Fibremod, Magnum, Calibre, Pulse, Tyrill, Inspire, Akulon, Ultraflow, Stanyl, ForTii, Arnite, Arnitel, Torzen, Sumipex, Irogran, lupital, Xantar, Queo, Stamylex oraz inne.

www.nexeosolutions.com

RGW EXPRESS

RGW EXPRESS Spółka z o.o.

Świadczy usługi w zakresie: spedycji lotniczej i morskiej przesyłek cargo w imporcie i eksporcie; obsługi przesyłek krytycznych (zatrzymanie linii produkcyjnej, awaria) - zarówno cargo regularne, jak i charterzy oraz kurierzy na pokładach samolotów - jesteśmy dostępni 24 godziny na dobę.

www.rgw-express.pl

MIEJSCE NA
TWOJĄ FIRMĘ
DOŁĄCZ DO
INNYCH DOSTAWCÓW

PONAD 250 FIRM USŁUGOWYCH I PRODUKCYJNYCH

Szczegóły: www.automotivesuppliers.pl, 22 215-05-05, review@automotivesuppliers.pl

Nasze USŁUGI:

- od projektowania do produkcji: pełna obsługa klienta w jednym miejscu
- najwyższa precyzja i jakość zapewniają rozwiązania najlepiej dopasowane do potrzeb klientów
- najnowocześniejsze technologie CAD/CAM oraz maszyny CNC
- wieloletnie doświadczenie w branży (rok założenia firmy: 1968)
- ponad 10 lat doświadczenia w technologii Twinsheet
- nasze osiągnięcie: technologia dwustronnego, dokładnego termoformowania – Twinsheet



MEGArent:

Krótkoterminowy system wynajmu opakowań Söhner jest dla Ciebie jeśli:

- potrzebujesz standardowych opakowań na sezonowe wzrosty produkcji
- musisz wyprodukować zapas bezpieczeństwa z powodu planowanych przestojów produkcyjnych (modernizacje maszyn czy przerwy świąteczne/wakacyjne)
- masz do czynienia z ciągle zmieniającymi się zamówieniami i wynikającymi z tego brakami/nadwyżkami opakowań

Operacyjny system wynajmu opakowań Söhner jest dla Ciebie jeśli:

- zaczynasz nowy projekt, gdzie docelowe opakowanie nie jest jeszcze zdefiniowane (kwestie techniczne/finansowe)
- realizujesz projekt w fazie wzrostowej i duże wahania zamówień nie pozwalają na bezpieczną inwestycję w opakowania
- chciałbyś zredukować koszty opakowań na wygasającym projekcie, bez konieczności inwestowania



KONTAKT

SÖHNER Polska
Maciej Nowaczyk
Tel. 61 8622012
Kom. 501 098 539
m.nowaczyk@soehner.pl

SÖHNER MEGArent
Małgorzata Michalik
Tel. 32 2319172
Kom. 798 478 576
m.michalik@soehner-worldwide.com



Opakowania – problem czy szansa ...?

„Opakowania to zło, a opakowania zwrotne to zło jeszcze większe, bo ... coraz częściej konieczne.” Takie opinie słyszy się wśród osób, które z tym zagadnieniem mają do czynienia na co dzień, i dla których stanowi ono poważną część budżetu. Skąd takie negatywne emocje?

Zapewne z uwagi na powszechnie panujące przeświadczenie o wysokim koszcie opakowań. Wynika to bezpośrednio z faktu, że w zakładach produkcyjnych mają one często znaczenie drugo-, a nawet trzeciorzędne, a „problem” pojawia się zazwyczaj wtedy, gdy z jakiegoś powodu zaczyna ich brakować. Paraliżuje to wewnętrzne procesy, powoduje przestoje, zmiany planu pracy, konieczność organizowania opakowań zastępczych, późniejszy przepakunek, dodatkową kontrolę jakości i szereg innych decyzji, które przekładają się na zwiększone koszty działalności firmy.

Dlaczego tak się dzieje? Firmy produkcyjne specjalizują się w wytwarzaniu komponentów, a nie w zarządzaniu opakowaniami. A te, jak każda inna dziedzina, wymagają „znajomości tematu”. Zwłaszcza, że gospodarka opakowaniami swoim zasięgiem obejmuje cały szereg działów - od zakupów i strategii kontraktowania dostawców począwszy, poprzez logistykę (wewnętrzną i zewnętrzną), magazyn, produkcję, na dziale jakości kończąc. Takie „holistyczne”, chciałoby się powiedzieć podejście, wymaga zaangażowania osób zarządzających wyższego szczebla, które uświadamiają sobie wagę zagadnienia i są w stanie stwo-

żyć warunki do tego, aby poszczególne działy w zakładzie produkcyjnym potrafiły ze sobą współpracować. W wielu firmach opakowaniami zajmują się niejako „z doskoku”: logistycy, technicy czy zakupowcy. Nie byłoby w tym niczego złego, gdyby nie fakt, że każdy z nich jest specjalistą w swojej dziedzinie i nie zawsze posiada wiedzę o specyficznych potrzebach innych działów. Dla technologa ważne będzie, żeby komponent zmieścił się w pojemniku, a pojemnik na regale i przy linii produkcyjnej. Dla zakupowca istotna będzie cena pojemnika, logistyk skupi się na tym, żeby to wszystko jak najtaniej dowieźć na miejsce, a dział jakości będzie pilnował bezpieczeństwa przewożonych detali. Działając pojedynczo, szanse na optymalne rozwiązanie są niewielkie, bo często pojawia się konflikt interesów między poszczególnymi działami i pogodzenie ich potrzeb z kosztami wydaje się niemożliwe. Wielokrotnie zdarza się, że projekt opakowań przepada, bo bierze się pod uwagę głównie koszt zakupu. Ze swojego doświadczenia wiem, że dopiero po przeprowadzeniu dokładnej weryfikacji nakładów do zysków na wszystkich płaszczyznach, można stwierdzić, jakie opakowania w danym projekcie będą optymalną inwestycją.



AUTOR



Małgorzata Michalik

Konsultant i trener
go-pack.pl

W wielu firmach wciąż pokutuje przeświadczenie, że opakowanie musi być drogie.

Kryzys 2008 roku spowodował, że coraz więcej firm zaczęło aktywnie poszukiwać sposobów redukcji kosztów w tym obszarze, ale ponieważ zagadnienie wymaga kompleksowego podejścia do tematu, nie jest to proces łatwy. Pod lupę musimy wziąć: koszt opakowania wliczony w cenę komponentu, warunki i koszt dostawy (wciąż zdarza się usłyszeć, że „nas koszt opakowania nie dotyczy, bo dostawca przywozi je i odbiera własnym transportem” - i z pewnością robi to charytatywnie...), wysokość potencjalnych uszkodzeń komponentów w transporcie, koszty składowania na magazynie, czas pracy operatora przygotowującego opakowanie przed wysłaniem na linię produkcyjną (nawet koszt zwolnienia lekarskiego pracownika z powodu zranionego palca podczas odcinania wieka kartonu), koszty ewentualnego przepakunku, koszt pakowania wyrobu gotowego do pojemnika, koszt zakupu pojemnika, składowania pustych, mycia, napraw, transportu zwrotnego itd. Brak całościowego poglądu niesie ze sobą tylko fragmentaryczne oszczędności. Aby móc w pełni wykorzystać możliwości gospodarki opakowaniami zwrotnymi i cieszyć się wymiernymi efektami, niezbędna jest wnikliwa analiza bieżącej sytuacji, znajomość rynku opakowań i dobranie dostęp-

nych rozwiązań do indywidualnych potrzeb danego przedsiębiorstwa lub projektu.

Pamiętajmy, że do dyspozycji mamy:

- **zakup opakowań jednorazowych**, które sprawdzają się przy lekkich komponentach wysyłanych z niewielką częstotliwością na duże odległości
- **zakup opakowań zwrotnych** - to rozwiązanie będzie najlepsze w przypadku pojemników specjalistycznych lub standardowych w obrocie z blisko zlokalizowanymi kontrahentami
- **wynajem opakowań zwrotnych** (krótko- i długoterminowy) - ten system będzie optymalny do pokrycia zapotrzebowania na pojemniki w przypadku sezonowych wzrostów zamówień czy konieczności wytworzenia zapasów oraz w przypadku krótkich projektów, dla których nie opłaca się inwestować w zakup własnych opakowań.
- **pooling opakowań zwrotnych** - system wynajmu pojemników,



który sprawdza się najlepiej przy komponentach wysyłanych z dużą częstotliwością na duże odległości, tam gdzie koszty zakupu i transportu zwrotnego własnych opakowań są bardzo wysokie. W dużym skrócie pooling polega na tym, że te same pojemniki dostępne są w całej Europie, więc przykładowo dostawca w Hiszpanii zamawia

puste u siebie, wysyła je z komponentami do Polski, gdzie po opróżnieniu zwracane są do najbliższego magazynu, myte/naprawiane i dostarczane do innego klienta, który wysyła je ze swoim towarem na przykład do Rumunii. W ten sposób pojemniki krążą po Europie, zawsze pełne, eliminując koszty wożenia pustych opakowań.

<p>Dział zakupów</p>	<p>Jeśli używamy opakowań dostarczanych przez dostawcę, koszt opakowania musi być jasno wyodrębniony w cenie komponentu. W przeciwnym razie nie będziemy wiedzieć czy cena opakowania jest wiarygodna i czy w efekcie nie płacimy znacznie więcej niż jest to konieczne.</p> <p>Jeśli decydujemy się na zakup własnych opakowań, należy dobrze skalkulować nie tylko koszt zakupu, ale także koszty późniejszej eksploatacji, składowania, potencjalnych napraw, mycia i transportu.</p>
<p>Dział zakupów / Dział logistyki</p>	<p>Ilość opakowań w obiegu musi być prawidłowo wyliczona, uwzględniając koszty magazynowania pustych pojemników, optymalizację transportu pustych, wymagane zapasy bezpieczeństwa po obu stronach, cycle time - źle obliczony obieg opakowań spowoduje albo niepotrzebną inwestycję w zbyt dużą ilość i w konsekwencji koszty składowania, albo w przypadku niedoszacowania - nieplanowane wydatki związane z opakowaniami zastępczymi, koniecznością zorganizowania dodatkowych transportów, przepakunkiem, czy w sytuacjach ekstremalnych, zatrzymaniem linii produkcyjnej spowodowanej brakiem komponentów.</p> <p>Obsługa pojemników na wejściu i na wyjściu - należy przeliczyć koszt rozładunku/załadunku, weryfikacji opakowań, składowania pełnych/pustych, handlingu pustych (składanie pojemników, kompletacja jednostek ładunkowych, usuwanie starych etykiet) dla różnych rodzajów opakowań, żeby móc wybrać odpowiednie - to wszystko będzie miało wpływ na całkowity koszt użytkowania.</p> <p>Warunki dostawy - jeśli dostawca upiera się przy ponoszeniu kosztów transportu pojemników w obie strony, zadajmy sobie trud sprawdzenia kilku konkurencyjnych ofert.</p>
<p>Dział logistyki</p>	<p>W przypadku dużych firm – zatrudnienie/oddelegowanie wykwalifikowanego pracownika wyłącznie do nadzoru nad opakowaniami. Brzmi paradoksalnie? Koszt zatrudnienia pracownika w dużym zakładzie to ok. 12 tys. euro rocznie - potencjalnej oszczędności to rząd 36-120 tys. euro rocznie. Warto? ... zdecydowanie TAK!</p> <p>Dla małych firm rozwiązaniem może być skorzystanie z usług konsultanta, który określi zakres niezbędnych obowiązków, czas potrzebny na ich realizację, ustali „action plan” dla pracowników odpowiedzialnych za opakowania i zadba o stan ich wiedzy, poprzez okresowe szkolenia. Jest to zwłaszcza ważne przy dużej rotacji pracowników.</p>

System, jakkolwiek genialny w swojej prostocie, niestety posiada jedno ograniczenie - typy standardowych pojemników dostępnych w obiegu są mocno ograniczone.

Oczywiście w ramach jednego przedsiębiorstwa wszystkie z wyżej wymienionych koncepcji mogą znaleźć zastosowanie, zależnie od lokalizacji dostawców/klientów, ilości i częstotliwości otrzymywanych/wysyłanych towarów. Trzeba tylko dobrać opakowanie, które będzie odpowiadało obu stronom, pozwoli na maksymalne wykorzystanie przestrzeni ładownej podczas transportu, miejsca na regałach magazynowych, przy linii produkcyjnej oraz zagwarantuje jakość przewożonego detalu. Na koniec należy skalibrować różne możliwe scenariusze i wybrać najlepsze rozwiązanie.

Brzmi skomplikowanie? Być może. Doświadczenie jednak pod-

powiada, że dobrze przeprowadzony proces optymalizacji opakowań daje ogromne ułatwienia w wewnętrznych procesach i nawet 20-40 proc. oszczędności, co może stanowić o sporej przewadze konkurencyjnej. A zatem jest o co powalczyć.

W celu lepszego zobrazowania potencjalnych oszczędności przeanalizujemy przykład dostawcy XXX, który 5 razy w tygodniu wysyła standardowego TIRa z komponentami z Polski do klienta we Włoszech i tyleż samo samochodów wraca z pustymi pojemnikami (opakowania nieskładane).

Pojazd zabiera 33 sztuki opakowań, koszt transportu z Polski do Włoch w obie strony to ok. 3 600 euro, w jedną stronę to wydatek rzędu 2 800 euro. Przy zmianie opakowania na składane, pięć samochodów wracających z pustymi pojemnikami możemy zredukować do jednego, co daje nam 3200 euro oszczędności tygodniowo.

W skali roku (48 tygodni roboczych) to około 154 tys. euro. Oczywiście nie jest to dla nas czysty zysk, bo musimy policzyć: koszt zakupu/leasingu pojemników składanych (ich liczba musi być wyższa w obiegu, aby zabezpieczyć dostawy pustych odbywające się raz w tygodniu), dodatkowy koszt handligu po obu stronach („nasi” składają, Włosi rozkładają), potencjalną oszczędność miejsca na magazynie pustych, dodatkowy koszt napraw pojemników składanych, jeśli wymieniamy opakowania siatkowe na takie o pełnych ściankach, to doliczamy również oszczędność wynikającą z braku dodatkowego zabezpieczenia komponentów przed zanieczyszczeniami i wilgocią, co w konsekwencji przekłada się też na mniejszą ilość reklamacji jakościowych. Dopiero po przeanalizowaniu wszystkich tych aspektów, możemy podjąć świadomą decyzję o wyborze opakowania i nie obawiać się nieprzewidzianych dodatkowych kosztów w przyszłości.

FANUC

FANUC Polska Sp. z o.o.
ul. Tyniecka 12
52-407 Wrocław
www.fanucrobotics.pl

robo INNOWACJE dla konkurencyjności firm produkcyjnych

JAPŃSKA TECHNOLOGIA - POLSKIE WSPARCIE TECHNICZNE

NIEZAWODNY DOSTAWCA. NIESKOŃCZONE MOŻLIWOŚCI INNOWACYJNEJ TECHNOLOGII.

STEROWANIA CNC

ROBOTYKA
PRZEMYSŁOWA

ELEKTRODRAŻARKI

NAPĘDY DO MASZYN

FREZARKI

WTRYSKARKI
ELEKTRYCZNE

Powstał kolejny klaster motoryzacyjny

Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna S.A., kilkanaście firm z branży motoryzacyjnej oraz Politechnika Wrocławska połączyły siły na rzecz rozwoju innowacyjnego. 14 listopada br. w Legnicy podpisano list intencyjny, na mocy którego zostanie powołany projekt - Dolnośląskiego Klastra Motoryzacyjnego.

Liderem inicjatywy jest Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna reprezentowana przez prezesa Rafała Jurkowiaka. Poparcia dla idei powołania klastra udzieliła Ilona Antoniszyn-Klik - wiceminister gospodarki oraz Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych.

Dolnośląski Klaster Motoryzacyjny to pierwsze tego typu przedsięwzięcie na Dolnym Śląsku, które połączy firmy i instytucje chcące pracować na rzecz rozwoju branży motoryzacyjnej, otwarte na wymianę wiedzy, doświadczeń i budowanie silnej pozycji na arenie międzynarodowej.

Dolnośląski Klaster Motoryzacyjny to konsorcjum zakładające stałą współpracę przedsiębiorstw z przedstawicielami środowisk naukowych oraz samorządem terytorialnym. Sam pomysł powołania branżowego klastra o profilu motoryzacyjnym przy Legnickiej SSE powstał, ponieważ wśród firm skupionych w LSSE przeważają właśnie te o profilu motoryzacyjnym.

Celem utworzenia klastra jest zwiększenie potencjału innowacyjnego firm branży motoryzacyjnej, prowadzących działalność na terenie Legnickiej SSE oraz całego Regionu Polski Południowo-Zachodniej poprzez zapewnienie im wspólnego dostępu do nowoczesnych technologii, bazy edukacyjnej oraz wspomaganie transferu wiedzy i doświadczenia.



Łączenie się w klastry, oprócz wymiany wiedzy, niesie za sobą szereg udogodnień m.in. generowanie i wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych czy organizacyjnych. Otwiera nowe możliwości m.in. robienie wspólnych zakupów niższym kosztem (np. zakup energii w niższej, korzystnej cenie) oraz możliwość otrzymania wsparcia na rozwój innowacyjnych projektów (dotacje unijne).

- Dla Dolnego Śląska rozwój klastrów oznacza podniesienie poziomu innowacyjności województwa, zwiększenie liczby podmiotów gospodarczych na Dolnym Śląsku, poprawę warunków rozwojowych przedsiębiorstw, wzmocnienie współpracy między firmami inwestującymi w regionie. To także realizacja założeń programujących rozwój województwa na kolejne lata czyli Strategii Rozwo-

ju Województwa Dolnośląskiego do 2020r. oraz Regionalnej Strategii Innowacji dla Dolnego Śląska na lata 2011-2020.

Sygnatariuszami listu intencyjnego w sprawie powołania Dolnośląskiego Klastra Motoryzacyjnego są:

- Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna S.A.
- BASF Polska Sp. z o.o.
- Faist ChemTec Sp. z o.o.
- Fiuka Polska Sp. z o.o.
- Gates Polska Sp. z o.o.
- Haerter Technika Wytłaczania Sp. z o.o.
- HMT Heldener Metalltechnik Sp. z o.o. & Co Sp. komandytowa
- KGHM Zanam Sp. z o.o.
- Sanden Manufacturing Poland Sp. z o.o.
- Sitech Sp. z o.o.
- Pittsburgh Glass Works Poland Sp. z o.o.



- Synergia takiej grupy to w moich oczach jak peleton w Tour de France. Zachęcam inne firmy, nie tylko z sektora motoryzacyjnego, do przyłączenia się do DKM. Ważne jest również aby cała infrastruktura, w tym media branżowe, włączyły się w tworzenie „klastrowości” w Polsce.

Klaster na Dolnym Śląsku jest kolejnym jaki działa w Polsce. Najszerszą działalność prowadzi Silesia Automotive, klaster utworzony w 2011 roku z inicjatywy Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej S.A. Obecnie w swoim obszarze aktywności liczy on ponad 70 przedsiębiorstw, a w zasięgu klastra działa ponad 230 podmiotów. Silesia Automotive współpracuje z wieloma uczelniami, jednostkami badawczo-rozwojowymi i władzami samorządowymi w dwóch głównych obszarach działalności: „Efektywne zasoby ludzkie i elastyczny rynek pracy” oraz „Nowe materiały i rozwiązania inżynierskie”.

- Politechnika Wroclawska
- Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A.
- VIA Technika Obróbki Powierzchniowej Sp. z o.o.
- Viessmann Technika Grzewcza Sp. z o.o.
- Voestalpine Rotec Sp. z o.o.
- Vorwerk Dichtungssysteme Polska Sp. z o.o.

- wezi-tec Sp. z o.o.
- Ponadto do DKM dołączyła Agencja Rozwoju Regionalnego „Arleg” S.A.

- Cieszę się bardzo, że powstała ta inicjatywa. Oczekujemy wielu korzyści w różnych kierunkach działalności klastra - mówi Eugen Kostewicz, członek zarządu Vorwerk Dichtungssysteme Polska Sp. z o.o.

Jakość, bezpieczeństwo, zdrowie, szczęście, sukces i zaufanie partnerów i klientów niech towarzyszą Państwu przez cały Nowy Rok.



JAKOŚĆ, ROZWÓJ PERSONELU, USŁUGI IT, ZARZĄDZANIE ZDROWIEM, BEZPIECZEŃSTWO PRACY, OCHRONA ŚRODOWISKA, OCHRONA PRZECIWPÓŻAROWA



Volvo Quality Excellence Award dla A. Kayser Automotive Systems Polska Sp. z o.o.

Przed kilkunastoma latami niemiecki dostawca A. Kayser Automotive Systems GmbH zdecydował o uruchomieniu produkcji komponentów motoryzacyjnych w Polsce. Ostatnio spółka A. Kayser Automotive Systems Polska Sp. z o.o. spod poznańskiego Batorowa obchodziła 15 rocznicę rozpoczęcia działalności.

Okazja jest tym bardziej uroczysta, że pod koniec listopada spółka została wyróżniona przez Volvo Cars. Rozwój firmy na przestrzeni kilkunastu lat oraz jej osiągnięcia przybliży Dyrektor Zarządzający Ralf Jakubiak.

„Zacznę od podstawowych informacji o naszej grupie. Początki działalności przemysłowej firmy, której siedziba znajduje się w miejscowości Einbeck w Niemczech, sięgają 1709 roku. Przez rodzinę obecnych właścicieli firma A. Kayser Automotive Systems została kupiona w 1928 roku.

Pierwsza część przeznaczona dla branży motoryzacyjnej została wyprodukowana w 1960 roku i była montowana w samochodzie marki Volkswagen. Następnie w kolejnych latach firma poszerzała zarówno grono klientów z tego sektora, jak i również paletę wyrobów. Na dzień dzisiejszy zakłady A. Kayser Automotive Systems GmbH zlokalizowane są w 7 krajach na świecie: w Niemczech, Hiszpanii, Węgrzech, Polsce, a także w Meksyku, Stanach Zjednoczonych i w Chinach. Roczne obroty przekraczają wartość 284 mln dolarów. Jako Grupa jesteśmy



dostawcą: przewodów, pojemników z węglem aktywowanym, zaworów, elektrozaworów, puszek próżniowych, złączek, rezerwarów, kanałów doprowadzających powietrze, filtrów paliwa oraz systemów filtracji powietrza. W procesach produkcyjnych wykorzystujemy technologie wtrysku, rozdmuchiwania, wytłaczania, zgrzewania oraz procesy pół i w pełni automatycznego montażu.

Przechodząc na polski teren, nasz oddział w Batorowie rozpoczął działalność w sierpniu 1999 roku. W kolejnych latach spółka rozwijała się dynamicznie. Wystarczy wspomnieć, że w 2007 roku oddaliśmy do użytku drugą halę produkcyjną, a w tym roku halę magazynową z systemem regałów przejezdnych wysokiego składowania. Aktualnie całkowita powierzchnia wszystkich obiektów w Batorowie to ponad 7,2 tys. m².

Tu w Wielkopolsce produkujemy pojemniki z węglem aktywowanym, przewody podciśnienia, przewody paliwowe, kanały doprowadzające powietrze, akulatory oraz złączki. Wytwarzane części i komponenty dostarczamy do takich klientów jak: Grupa Volkswagena (Audi, Volkswagen, Seat, Skoda, Porsche), Daimler, BMW, Ford, Volvo i Suzuki. W ostatnich latach, dzięki zwiększeniu zatrudnienia do ponad 400 pra-



owników, staliśmy się największą spółką-córką A. Kayser Automotive Systems GmbH.

W sierpniu 2014 roku nasz polski oddział obchodził 15-lecie swojej działalności, które zbiegło się w czasie z wyróżnieniem jakie otrzymaliśmy od jednego z naszych klientów - Volvo Cars Corporation. Oficjalna ceremonia wręczenia Volvo Quality



Excellence Award miała miejsce 27 listopada 2014 roku w Göteborgu. Nagrodę otrzymaliśmy z rąk Pana Mats Malmqvist (Site SQM Director Chassis) oraz Pani Anny Tell (Purchasing Director Chassis). Pragnę nadmienić, że wsparcie w całym procesie związanym z uzyskaniem nagrody, jak i podczas projektów udzielił nam Pan Zdenek Beranek (SQM Chassis Engineer) z Czech oraz Pan Johan Henriksson (Site SQM Manager, Chassis) ze Szwecji. Korzystając z okazji chciałbym w imieniu firmy serdecznie podziękować za zaangażowanie i całą pomoc wszystkim menadżerom firmy Volvo.”

Historia A. Kayser Automotive Systems Polska Sp. z o. o.

- 1999 Rozpoczęcie działalności polskiego oddziału
- 1999 Certyfikacja zgodnie z normą QS 9000
- 2004 Certyfikacją zgodnie ze specyfikacją ISO/TS 16949
- 2006 Certyfikacją zgodnie z normą ISO 14001
- 2007 Oddanie do użytku drugiej hali produkcyjnej
- 2012 Certyfikacja zgodnie z wymogami CCC (China Compulsory Certificate)
- 2013 Uzyskanie Q1 Ford Preferred Quality Award
- 2014 Oddanie do użytku magazynu wysokiego składowania
- 2014 Uzyskanie Volvo Quality Excellence Award

ENGLISH SUMMARY

A. Kayser Automotive Systems GmbH with the headquarters in Einbeck, Germany is a worldwide company. Currently A. Kayser Automotive Systems plants are located in 7 different countries in the world with annual turnover of more than 284 million dollars. Most plants are located in Europe, in such countries like Germany, Spain, Hungary and of course in Poland. Other production facilities are situated also in Mexico, USA and China. In our industrial plants are produced such products as: carbon canisters, pipes systems, valves, electrical valves, actuators, connectors, reservoirs, filters and air ducts.

This year A.Kayser Automotive Systems Polska Sp. z o.o. has celebrated the 15th anniversary of manufacturing activities in Poland which coincided with honorable mention which we gained from our client company Volvo. The official ceremony of Volvo Quality Excellence Award handing out took place on 27th of November 2014 in Göteborg.

Dostawcy z Polski docenieni przez GM



30 września br. w Ruesselsheim miała miejsce ceremonia uhonorowania najlepszych dostawców General Motors Europe (Opel/Vauxhall). Program „GM Supplier Quality Excellence” definiuje standardy jakościowe i wymaga od kontrahentów spełniania wielu rygorystycznych norm. Z roku na rok nagrodę uzyskuje coraz liczniejsza grupa firm - za rok 2011: 97 dostawców, za rok 2012: 174 dostawców i za rok 2013: 210 dostawców z Europy:

W ostatniej edycji wyróżniono 21 zakładów z Polski:

- Autoneum Poland Sp. z o.o. (Katowice)
- Bridgestone Poznań Sp. z o.o.
- Bruss Polska Sp. z o.o. (Mrągowo)
- Bury Sp. z o.o. (Mielec)
- Federal Mogul Bimet S.A. (Gdańsk)
- Hutchinson Poland Sp. z o.o. (Bielsko-Biała)
- Inergy Automotive Systems Poland Sp. z o.o. (Lublin)
- Johnson Controls International Sp. z o.o. Oddział w Bieruniu
- Johnson Controls Siemianowice Sp. z o.o.
- KIRCHHOFF Polska Sp. z o.o. (Mielec)
- KIRCHHOFF Polska Sp. z o.o. (Gliwice)
- Nexteer Automotive Poland Sp. z o.o. (Gliwice)
- Polmotors Sp. z o.o. Oddział II (Bielsko-Biała)
- Teknia Kalisz Sp. z o.o.
- TRW Polska Sp. z o.o. Oddział Poduszek (Częstochowa)
- TRW Polska Sp. z o.o. Oddział Pasów (Częstochowa)
- Unimet Zakład Produkcyjno-Montażowy (Tychy)

- Valeo Autosystemy Sp. z o.o. Oddział Chłodnic (Skawina)
- Valeo Electric & Electronic System Sp. z o.o. (Czechowice-Dziedzice)
- Vicim Poland Sp. z o.o. (Toruń)
- Vorwerk Autotec Polska Sp. z o.o. (Brodnica)

- *BURY Technologies otrzymało drugi raz z kolei te wyróżnienie* - mówi Marcin Kołodziej, Pełnomocnik ds. zarządzania jakością, który miał zaszczyt osobiście odebrać te wyróżnienie. - *Jesteśmy niezmiernie dumni z tej nagrody, która docenia naszą pracę i motywuje aby dalej konsekwentnie dalej iść tą drogą.* Natomiast Prezes Zarządu KIRCHHOFF Polska Janusz Soboń uważa, że zakłady KIRCHHOFF Automotive w Polsce wielokrotnie udowodniły, że zastosowane technologie, innowacyjne procesy i wysokie zaangażowanie zespołu prowadzą do realizacji zamówień o wysokim standardzie jakościowym i pogłębiają konkurencyjność. - *Jesteśmy dumni z faktu, iż polskie zakłady znalazły się w gronie czołówek najlepszych zakładów produkcyjnych dostarczających wyroby dla GM. Sukces ten nie byłby możliwy bez zaangażowania, wysiłku i wysokich kwalifikacji pracowników zakładów KIRCHHOFF Polska.*



Automotive 2014 CEE Day



60 uczestników i ponad 200 przeprowadzonych rozmów B2B - to efekt I edycji dnia zakupowego Automotive CEE Day 2014, zorganizowanego 19 listopada br. w Krakowie przez AutomotiveSuppliers.pl.

Spotkanie rozpoczęła prezentacja przedstawicieli działów zakupów PSA Peugeot Citroën i Honda Motor. Następnie uczestnicy rozpoczęli bezpośrednie rozmowy. - *Dla większości firm był to bardzo intensywny dzień* - podsumowuje spotkanie Rafał Orłowski, Partner w AutomotiveSuppliers.pl. - *Przewidzieliśmy, że podczas całego dnia uczestnicy mogli odbyć do 15 wcześniej umówionych spotkań. Szczególnie cieszy nas fakt, że zaproponowana formuła spotkała się z dużym uznaniem firm biorących udział w tym wydarzeniu.*

Podczas spotkania dostawcy produkcyjni i nieprodukcyjni mogli odbyć rozmowy „pierwszego kontaktu” zarówno z przed-

stawicielami koncernów samochodowych (Volkswagen Group, PSA Peugeot Citroën, MAGNA International, Honda Motor), ale także dostawcami I rzędu (Valeo, Magneti Marelli, Valmet Automotive, BWI Group i in.).

Rozmowy B2B są doskonałą formułą spotkań dla firm poszukujących nowych partnerów do współpracy. Atutem Automotive CEE Day jest platforma informatyczna, która pozwala aktywnie zaplanować kilkanaście tur spotkań B2B pomiędzy potencjalnymi kontrahentami. Automotive CEE Day to także możliwość nieformalnych rozmów podczas wieczornego bankietu na zakończenie spotkania.



Krzysztof Skorupa
Dyrektor Zakładu
WIRTHWEIN Polska Sp. z o.o.

Bezprecedensowa forma pozwalająca na nawiązanie nowych kontaktów biznesowych. Polecam wszystkim, którzy chcieliby poszerzyć zakres swojego biznesu.



Barbara Pisarczyk
Export Manager
Plastwil Sp. z o.o. Sp. J.

Automotive CEE Day stanie się stałym punktem w kalendarium branży motoryzacyjnej zarówno z Polski, jak i innych krajów Europy. To wydarzenie dedykowane spotkaniom B2B, które dzięki wysokim standardom organizacji, zmieniają się w biznes.



Yoshihiro (Duke) Yamaguchi
Purchasing Strategic Cost Planning Office
Honda Deutschland

To były dobre spotkania, aby zrozumieć potencjał i możliwości firm z Polski. Będę uczestniczył w następnej edycji w 2015 roku.

Orsolya Lamping
Purchaser
Volkswagen Regional Office Eastern Europe

Automotive CEE Day to zorganizowane spotkanie z wieloma ważnymi uczestnikami. Udział w nim był dla nas dobrą okazją do poznania wielu dostawców z Polski. Spotkaliśmy kilka ciekawych firm, które były nam dotychczas nieznanne.

**Już dziś zapraszamy do kontaktu
firmy zainteresowane udziałem
w Automotive CEE Day 2015
www.automotiveceeday.ce**

Partner

JETRO
Warsaw

Patronat honorowy





REKORDOWE

5 Forum MotoSolutions

Best practices w przemyśle motoryzacyjnym

W tym roku po raz pierwszy od początku istnienia Forum MotoSolutions - best practices w przemyśle motoryzacyjnym, wydarzenie odbyło się w Krakowie. - *Większy obiekt konferencyjny pozwolił nam na udostępnienie przestrzeni pod kilkanaście stoisk, dla firm, które chciały szerzej przedstawić swoją ofertę uczestnikom Forum - mówi Małgorzata Zborowska-Stęplewska, Partner w AutomotiveSuppliers.pl. To nie jedyne „zmiany” jakie miały miejsce w tym roku. - Skala zainteresowania MotoSolutions przerosła nasze oczekiwania - dodaje Rafał Orłowski, Partner w AutomotiveSuppliers.pl. - Do Krakowa przyjechało blisko 200 menadżerów z sektora motoryzacyjnego, najwięcej w historii tego spotkania branżowego. Podczas dwóch intensywnych dni, mieli oni możliwość wysłuchania 18 prezentacji.*

Główne przewagi MotoSolutions nad innymi tego typu spotkaniami to prezentacje z aktualnymi informacjami o rynku motoryzacyjnym oraz idealne połączenie tematów biznesowych z technicznymi. Warto uczestniczyć w Forum jeśli chcesz nawiązać nowe kontakty - spotkasz najważniejsze osoby.

Sebastian Jarek
Dyrektor Zarządzający
Izo-Blok S.A.

Jednym z najważniejszych czynników rozwoju przemysłu motoryzacyjnego są inwestycje. Dlatego istotnym elementem tegorocznego Forum stała się prezentacja p. dr Heiko Gierhardta, który przybliżył naszym gościom informacje powstającej pod Wrześnią fabryce Volkswagena. Inną

Było to moje trzecie MotoSolutions i miło jest widzieć jak to wydarzenie rozwija się i potwierdza swoją dużą wartość merytoryczną. Jest to doskonale miejsce aby śledzić to co aktualnie dzieje się w polskiej motoryzacji (i nie tylko), dokonać benchmarku swojej organizacji na tle prezentowanych rozwiązań, wymienić cenne doświadczenia z przedstawicielami innych firm. Motosolutions jest godne polecenia osobom zarządzającym jak i praktykom mającym wpływ na kształt funkcjonowania organizacji.

Marek Ryczko
Operations Manager
BorgWarner Turbo Systems
BorgWarner Poland Sp. z o.o.

inwestycją, która wpłynie pozytywnie na sieć dostawczą jest ostatnio otwarta polska fabryka Polaris.

Większość czasu Forum przypadła na wystąpienia związane z rozwiązaniami stosowanymi na co dzień w zakładach produkcyjnych. - *Poprawa kondycji firm motoryzacyjnych, jeszcze bardziej stymuluje potrzebę dostępu do najlepszych praktyk i wszelkiego rodzaju case studies związanych z zarówno z poprawą wydajności, podnoszeniem jakości czy optymalizacją procesów logistycznych lub łańcucha dostaw - podkreśla Małgorzata Zborowska-Stęplewska, Partner w AutomotiveSuppliers.pl.*

Po raz pierwszy w historii Forum podczas wieczornego bankietu wręczono AutomotiveSuppliers.pl wręczył Nagrody Polskiego Przemysłu Motoryzacyjnego, przyznawane w pięciu kategoriach (więcej o Nagrodach na str. 38-39).



- Składamy serdeczne podziękowania naszym gościom - uczestnikom Forum, prelegentom jak i partnerom tegorocznej edycji MotoSolutions. Zapraszamy do obejrzenia zdjęć oraz relacji filmowej, które dostępne są na stronie www.motosolutions.pl.

Wszystkich zainteresowanych współpracą, w charakterze prelegentów, jak również partnerów przy edycji 2015 zapraszamy do kontaktu z AutomotiveSuppliers.pl.

Partner Główny:



Partnerzy branżowi



Patronat honorowy



Nagrody Polskiego Przemysłu Motoryzacyjnego zostały wręczone po raz pierwszy



20 listopada br. podczas bankietu **5. Forum MotoSolutions - best practices dla przemysłu motoryzacyjnego** zostały po raz pierwszy przyznane Nagrody Polskiego Przemysłu Motoryzacyjnego, wyróżnienia dla firm produkcyjnych przyznane przez AutomotiveSuppliers.pl, firmę analityczną i organizatora Forum.

Nagrody przyznano w pięciu kategoriach:

- **Master of Automotive Industry** - wyróżnienie dla firm, które dzięki swojej działalności i rozwojowi, w sposób znaczący wpływają na cały przemysł motoryzacyjny w Polsce
- **Polish Supplier** - przyznawane

dostawcom z polskim kapitałem, którzy poprzez swój rozwój aspirują do roli liczącego się europejskiego i/lub światowego producenta komponentów

- **Employer** - wyróżnienie dla firmy dynamicznie zwiększających zatrudnienie w Polsce
- **Top Manager** - przyznawane

menadżerom, skutecznie zarządzającym średnimi i dużymi organizacjami

- **CSR** - Społeczna Odpowiedzialność Biznesu

Master of Automotive Industry zostało przyznane spółce Volkswagen Poznań Sp. z o.o. - *Przypomnijmy, że*

pierwotnie fabryka w Antoninku miała zatrudniać kilkuset pracowników i montować ograniczoną liczbę pojazdów - podkreśla Rafał Orłowski, Partner w AutomotiveSuppliers.pl. - W ciągu ponad 20 lat istnienia spółka stała się jednym z fundamentów przemysłu motoryzacyjnego w naszym kraju. To nie tylko jedyny producent pojazdów użytkowych ale ważny producent odlewów w Grupie Volkswagena. To także jeden z największych pracodawców motoryzacyjnych. A dopełnieniem działalności w Polsce jest realizowana od niedawna niedaleko Wrześni nowa fabryka, w której od 2016 roku będzie produkowany Crafter nowej generacji. Nagrodę odebrał w imieniu Volkswagen Poznań dr Heiko Gierhardt. - Cieszymy się z tego wyróżnienia. Razem z powstającą fabryką Craftera we Wrześni Volkswagen Poznań zatrudniać będzie 10 tys. pracowników - podkreśla Jens Ocksen, prezes wielkopolskiej spółki. - Do tego należy doliczyć miejsca u dostawców i usługodawców, których to ilość już dziś szacowana jest na 50 tys. To jest ogromny impuls dla dalszego rozwoju branży motoryzacyjnej w Polsce.

Polish Supplier trafiło do Stomil Sanok S.A. W uzasadnieniu czytamy, że podkarpacka spółka aktywnie działa w ostatnich latach na rynku przejęć (M&A) oraz obecna już nie tylko na rynku europejskim. Ugruntowana pozycja znalazła uznanie wśród

klientów – Stomil Sanok jest wyróżniany m.in. przez Volvo Cars i Magyar Suzuki. Nagrodę odebrał członek zarządu p. Rafał Grzybowski.

Nagroda w kategorii **Employer** została przyznana Lear Corporation Poland II Sp. z o.o. - *Doceniliśmy między innymi zmiany, jakie przeprowadzono od czasu kryzysu 2008 roku - podkreśla Małgorzata Zborowska-Stęplewska, Partner w AutomotiveSuppliers.pl. - Lear poszerzył zarówno zakres produkcji jak i portfolio klientów. Zwiększono także liczbę zakładów. To wszystko spowodowało, że Lear Corp. ma w Polsce 5 zakładów produkcyjnych i 2 centra R&D, i jest największym pracodawcą w sektorze dostawców (w 2013 r.). W imieniu spółki nagrodę odebrał p. Piotr Liguz, dyrektor zakładu w Mielcu. - W Lear Corporation wiemy, że to przede wszystkim pracownicy stanowią o sile firmy i wpływają na jej sukces rynkowy - mówi Monika Krzysztofik, Country HR Manager. - Stąd ta nagroda jest dla nas ogromnym wyróżnieniem. Potwierdza nasze starania w zakresie polityki personalnej w wymagającym i dynamicznym środowisku. Cieszy nas, że nasze wysiłki jako pracodawcy, zmierzające do stworzenia możliwie najlepszych warunków pracy, zostały docenione w tak szczególny sposób.*

Top Manager trafił do dr Piotra Wiśniewskiego, CEO Grupy Maflow. Nagrodę przyznano m.in. za prze-

prowadzoną z sukcesem restrukturyzacją zakładów Maflow, przejętych przez Boryszew w 2010 roku, zbudowanie silnej działającej globalnie organizacji, co przekłada się na stały wzrost i rosnącą rentowność. W imieniu nieobecnego dr Wiśniewskiego, wyróżnienie odebrał p. Piotr Kiszczel, dyrektor zakupów Grupy Maflow.

Natomiast wyróżnienie **CSR - Społeczna Odpowiedzialność Biznesu** przyznano spółce NIDEC Motors & Actuators (Poland) Sp. z o.o. - *Uznaliśmy, że działania na rzecz pracowników społeczności lokalnej, wybiegające poza najbliższą sąsiedztwo jest warte docenienia - mówi Małgorzata Zborowska-Stęplewska, Partner w AutomotiveSuppliers.pl. - Pracownicy angażują się w wielorakie akcje, m.in. takie jak:*

- współpraca z fundacją L'Arche (zespół złożony z kierownictwa zakładu wyremontował pomieszczenie w domu opieki dziennej dla niepełnosprawnych umysłowo)
 - wsparcie dla krakowskiego schroniska dla zwierząt
 - udział pracowników firmy w biegach charytatywnych, np. Cra-cow Business Run 2013
 - wsparcie WOŚP - Bieg Wielkich Serc
 - udział w programie Szlachetna Paczka
- Nagrodę odebrał dyrektor naczelny zakładu p. Leszek Brzyski.





Coraz więcej dostawców ma certyfikat ISO/TS 16949

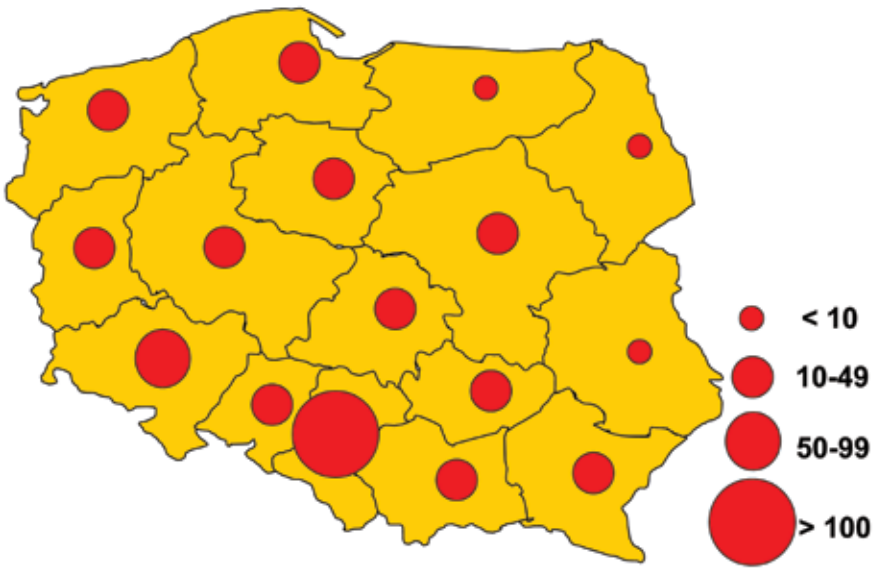
Wdrożenie i certyfikacja zgodnie z normą ISO/TS 16949 to obecnie jeden z podstawowych warunków, aby producent części czy dostawca usług, szczególnie z lokalnym kapitałem (polskim, czeskim czy słowackim) mógł starać się o pozyskanie nowych zleceniodawców. Jest to szczególnie istotne w przypadku koncernów samochodowych - rzadko obecnie decydują się one na zlecenie kontraktów firmom, które nie posiadają takiego certyfikatu.

Rynek ISO/TS 16949 w Polsce
AutomotiveSuppliers.pl ocenia, że w naszym kraju działa około 900 dostawców produkcyjnych i firm

świadczących usługi, które współpracują z dostawcami I i II rzędu lub/ i producentami pojazdów. Z najnowszej analizy danych, ja-

kie zostały zebrane podczas ostatniej aktualizacji bazy „Dostawcy motoryzacyjni w Polsce, posiadający certyfikat ISO/TS 16949” wynika, iż pod koniec 2014 roku ważnych było blisko 550 certyfikatów wydanych na lokalizacji, należących do ponad 500 firm.

Dostawcy z certyfikatem ISO/TS w podziale na województwa



- Aktualna liczba certyfikatów jest wyższa niż przed dwoma laty, przy poprzedniej publikacji na ten temat - mówi Rafał Orłowski, Partner w AutomotiveSuppliers.pl. - Choć część certyfikatów wygasła lub została wycofana, co wiąże się albo likwidacją spółek (relokacja produkcji lub upadłością) albo rezygnacją z rozwijaniem współpracy z przemysłem motoryzacyjnym, to widzimy, że nowe podmioty „muszą” spełnić ten wymóg. Zwracamy uwagę, że...

ca uwagę fakt, że znaczną część nowych firm stanowią mniejsze podmioty i będące na niższym poziomie w łańcuchu dostaw.

Rozmieszczenie na mapie Polski dostawców z certyfikatem ISO/TS 16949 pokrywa się terenami, na których natężenie działalności tego sektora jest najsilniejsze. Najwięcej, bo aż 38 proc. certyfikatów (blisko 170) posiadają zakłady z terenu województwa śląskiego. O połowę mniej (80 certyfikatów) wydano dla firm na Dolnym Śląsku. Duże „skupisko” to także województwo wielkopolskie (49 certyfikatów). Najmniej firm z tym certyfikatem jest w województwach lubelskim (8 certyfikatów), warmińsko-mazurskim (7) oraz w podlaskim (3).

Nie jest też zaskoczeniem fakt, że ponad blisko 70 proc. ważnych certyfikatów ISO/TS przypada na zakłady z kapitałem zagranicznym.

Najczęściej firmy są certyfikowane przez jednostki o kapitale niemieckim (ponad 310 certyfikatów). Największy udział w rynku ma TÜV Nord.

Dostawcy z certyfikatem ISO/TS w podziale na kapitał



EY - NOWE OBLICZE ERNST & YOUNG

Obliczyliśmy to tak, aby mówiąc krótko powiedzieć wiele.

www.ey.com/pl/noweoblicze

/i łąaj/



VMI – rozwiązanie także dla przemysłu motoryzacyjnego

VMI, czyli zarządzanie zapasami przez dostawcę (Vendor Managed Inventory), oznacza optymalizację funkcjonowania łańcucha dostaw, w wyniku zarządzania zapasami producenta lub np. dystrybutora przez dostawcę, który decyduje o czasie i rodzaju zaopatrzenia, gwarantującym pełną dostępność produktów.

VMI jest więc koncepcją, w której to zarówno dostawca, jak i odbiorca muszą wyrazić aprobatę dla zastosowania tego typu rozwiązania. Z doświadczeń na rynku wynika, że stroną narzucającą tę formę współpracy jest częściej producent niż dostawca. Częstym powodem takiego działania jest siła przetargowa jaką dysponuje producent lub działalność w określonym segmencie rynkowym (np. branża elektroniczna, telekomunikacyjna, AGD czy motoryzacyjna), zdominowanym przez grupę dużych wytwórców.

Ocena modelu dostaw opartego na rozwiązaniach VMI oraz korzyści dla obu stron, osiągalne po wdrożeniu tej koncepcji, są od połowy lat 80 XX wieku, postrzegane pozytywnie i ogólnie znane:

- redukcja błędów w wykonywanych operacjach,
- poprawa szybkości przebiegu procesu,
- wzrost poziomu obsługi klienta finalnego,
- kooperacja i ograniczenie liczby zwrotów,
- niższe koszty zarządzania i wymagania kapitałowe,
- dostawy Just-in-Time a nawet bardzo często Just-in-Sequence
- kontrola procesów jakościowych w sposób ciągły,
- możliwość skupienia się wyłącznie na działalności podstawowej,
- zabezpieczenie przedsiębiorstwa przed negatywną sytuacją na rynkach przy dostarczaniu materiałów i komponentów.

Jednocześnie, ocena VMI, z perspektywy korzyści możliwych do osiągnięcia, z podziałem: dostawca i odbiorca, przedstawia się w sposób mniej jednoznaczny, z wyraźnym wskazaniem na wzrost zadań i obowiązków po stronie dostawcy.

Kluczowym elementem przy planowanym wdrożeniu VMI jest zatem

wskazanie dostawcy argumentów przez producenta, przemawiających za implementacją tej koncepcji, takich jak: wzmocnienie relacji partnerskich w ramach kooperacji, konsolidacja przesyłek - optymalizacja kosztów transportu przy organizacji wysyłek w danym regionie, poprawa elementów planowania produkcji/dostaw przy wykorzystaniu efektu skali i większe możliwości prognozowania wymogów klientów w przyszłości.

Szczegółowym uzupełnieniem i ułatwieniem dla dostawców spoza Uni Europejskiej, realizujących dostawy w ramach VMI, powinien zostać wdrożony przez odbiorcę lub wybranego przez niego operatora logistycznego, pakiet rozwiązań celnych i podatkowych, maksymalnie upraszczających cykl dostaw, składowania i dostarczenia towaru do producenta, zachowując jednocześnie wszelkie wymogi formalne, wynikające z Wspólnotowego Kodeksu Celnego i przepisów podatkowych.

Flextronics Logistics Poland Sp. z o.o. jest na rynku polskim doświadczonym operatorem logistycznym, działającym od 2007 roku w segmencie elektroniki i części komputerowych, na rzecz dużego producenta komputerów.

Rozwiązania VMI zastosowane w Flextronics bazują na konfiguracji:

- wielu dostawców - 1 odbiorca

Dostawcy komponentów komputerowych, z lokalizacją zakładów produkcyjnych w Azji i USA, korzystając z różnych rodzajów transportu (morski, lotniczy, kolejowy), utrzymują i uzupełniają poziom zapasów na dedykowanych dla danego podmiotu bonded / non-bonded stocks.

Wymogiem, przy dostawach w ramach VMI, towarów o statusie towaru celnego, było wdrożenie i implementacja pakietu rozwiązań:

- wielofunkcyjnego, autorskiego roz-

AUTORZY



Sławomir Wójcik

Customs Manager
Flextronics Logistics Poland Sp. z o.o.



Dariusz Grzegorzczak

Członek Zarządu
Team Prevent Poland Sp. z o.o.

wiązania IT Flextronics (system Atlas), który po certyfikacji administracji celnej, uzyskał status Rejestru składu celnego typu E,

- celnych procedur uproszonych i pozwolenia na stosowanie gospodarczej procedury celnej składu celnego typu E (pozwalającego na składowanie towaru w różnych lokalizacjach wspólnie z towarami o statusie wspólnotowym),
- możliwości obejmowania procedurą składu towarów dostarczanych w kontenerach, bezpośrednio na obszarze kolejowego terminala kontenerowego (Container Yard),
- uzgodnienie z administracją celną modelu przyjęć i wydań towaru bezpośrednio do/z tzw. Bonded-stocks dostawców, z dostępnością towaru dla odbiorcy 24/7,
- procedury przetwarzania pod kontrolą celną (PCC) pozwalającej na redukcję stawek celnych (rozliczenie cła na bazie stawek dla produktu finalnego),
- rozliczenia należności celno-podat-

- kowych z miesięcznym przesunięciem (odbiorca jako IOR - Importer Of Records), możliwość rozliczenia VAT w deklaracji podatkowej,
- przedstawicielstwa podatkowego dla dostawców spoza UE,
 - możliwości realizacji innych operacji na zlecenie dostawcy - weryfikacja i operacje typu re-work na towarze celnym, zniszczenia towaru pod dozorem celnym bez naliczenia należności celno-podatkowych, otwierania procedury tranzytu (T1), eksportu i powrotnego wywozu,
 - Wewnętrznego Systemu Kontroli (WSK) do kontroli przepływu towarów podwójnego zastosowania i strategicznych,
 - Sprawnego systemu obsługi dostawcy przez dział Flextronics Customer Service, komunikującego się z klientem przy pomocy platformy IT (Salesforce).

Strategia przygotowania i przedstawienia potencjalnemu dostawcy w ramach VMI (zwłaszcza klientowi spoza UE), kompleksowego i szcze-

gółowego modelu usług i uproszczeń, z zakresu logistyki magazynowej, transportu lokalnego, obsługi celnej i podatkowej, polityki jakościowej czy systemów security i IT, może, jak wynika z kilkuletniej działalności Flextronics w Polsce, przynieść bardzo dobre efekty oraz redukcję obaw i krytycznego postrzegania koncepcji VMI przez dostawcę. Stosując zasady VMI, także w branży motoryzacyjnej, dostawca spoza UE posiadający magazyn w jednej lokalizacji w UE, może zredukować całkowitą ilość zapasów posiadanych w Europie dla wszystkich jego klientów. Dodatkowo, mając większą w jednej lokalizacji ilość towaru, można zwiększyć częstotliwość dostaw, przez co może ulec optymalizacji ilość towaru i tym samym koszty towaru przebywającego w tranzycie. Z lokalizacji magazynu działającego na zasadach VMI oraz składu celnego typu E, dostawca może bez najmniejszego problemu zmieniać docelowe miejsce dostawy towaru. Ma również prawo do prowadzenia wszelkiego rodzaju działań

związanych z przetwarzaniem towaru nieoclonego np.: kontroli jakościowej, przepakowywania, możliwość prowadzenia produkcji, uszlachetniania towaru, optymalizacji stosowanych stawek celnych w związku z możliwością celenia kombinacji: komponenty - i/lub półwyroby - i/lub wyroby gotowe (stosując procedurę PCC - Processing under Customs Control - procedury przetwarzania pod kontrolą celną), a nawet utylizacji odpadów produkcyjnych i produktów wadliwych pod kontrolą celną. VMI wprowadza cały wachlarz ułatwień począwszy od pełnej dostępności do towaru nieoclonego, a skończywszy na wydłużeniu terminów płatności cła i VAT-u.

Rozwiązania niniejsze są niestety praktycznie zupełnie nieznane w Polsce. Mamy nadzieję, że niniejszy artykuł przybliży Państwu naszym zdaniem najbardziej zaawansowane i korzystne dla obu stron dostawca-klient procesy z obszaru Supply Chain Management (zarządzania łańcuchem dostaw).





SORTING GROUP POLAND

NADAJ NOWY
BIEG **JAKOŚCI**

WWW.SGP.BIZ.PL

VOITH

OSŁONY MASZYN I URZĄDZEŃ
- OGÓLNE ZASADY PROJEKTOWANIA

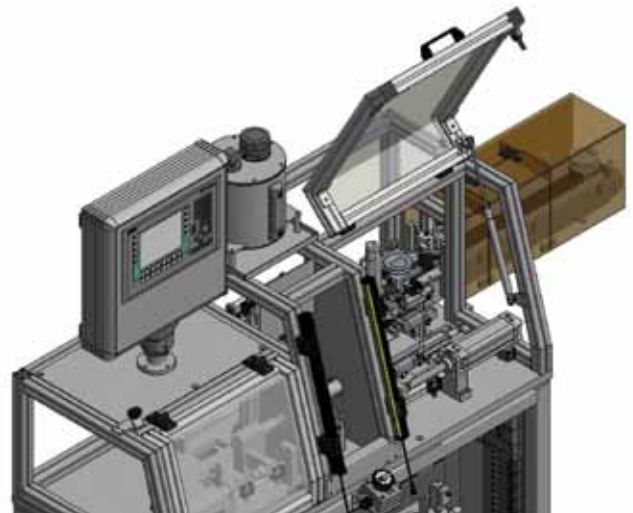
Konstruktorzy firmy Voith Industrial Services, pomimo wydawałoby się młodego wieku, zdobyli duże doświadczenie dotyczące projektowania i budowy maszyn. Jest to zasługa różnorodności podejmowanych wyzwań o nierzadko dużym stopniu złożoności. - *Efekty prac projektowych wiele razy potwierdziły tezę, że z pozoru błahе problemy mogą okazać się trudne w realizacji* - mówi Andrzej Kowalski, inżynier z polkowskiego oddziału Voith. - *Dlatego ważne jest aby dysponować odpowiednią wiedzą w zakresie bezpieczeństwa, mając świadomość konieczności jego zapewnienia, dostosowując się przy tym do wciąż zmieniających się norm i reguł określających wspomniane bezpieczeństwo. Często jest tak w przypadku zwykłych, wydawałoby się, osłon, które muszą spełniać wiele wymagań przepisów unijnych, wydawanych w postaci dyrektyw i norm zharmonizowanych.*

Oslonami są wszelkiego rodzaju elementy stanowiące materialną przegrodę między człowiekiem a niebezpiecznym czynnikiem mechanicznym, stosowane w celu zapewnienia ochrony. Za osłony stałe należy uważać konstrukcje, które nie zostały zaprojektowane w sposób pozwalający na zmianę ich położenia, powinny być albo przyspawane do konstrukcji, albo możliwe do usunięcia tylko z użyciem narzędzi. W miejscach, gdzie w czasie pracy konieczne jest okresowe uzyskiwanie dostępu do stref niebezpiecznych maszyny, stosuje się osłony ruchome. Osłony muszą być ponadto trwałe, odporne na środowisko pracy, chronić przed wyrzucanymi odłamkami i nie powinny zawierać żadnych ostrych krawędzi. Ponadto ich demontaż musi być możliwy tylko za pomocą narzędzi. Ważny jest przy tym taki sposób mocowania osłon stałych, aby po wykręceniu śrub przytrzymujących osłonę nie było możliwości pozostawienia osłony w miejscu mocowania. Osłona taka, mówiąc najprościej, ma odpaść. Poza tym osłony same w sobie nie mogą stwarzać dodatkowego zagrożenia.

Podstawową normą opisującą osłony jest norma PN-EN 953+A1. Określono w niej najważniejsze wymagania dotyczące projektowania i ich budowy, przewidzianych głównie do ochrony osób przed zagrożeniami mechanicznymi. Norma definiuje osłonę, jako „część maszyny, stanowiąca fizyczną zaporę przeznaczoną specjalnie do zapewnienia ochrony”. W zależności od budowy, osłona jest nazywana obudową, pokrywą, ekranem, drzwiami, osłoną pełną, itp. Osłona może działać sama (w takim przypadku jest ona skuteczna tylko wtedy, kiedy jest zamknięta) oraz w powiązaniu z urządzeniem blokującym wyposażonym (lub nie) w urządzenie ryglujące. W takim przypadku ochrona jest zapewniona w każdej pozycji osłony, gdyż praca maszyny powodująca zagrożenie nie może być realizowana w przypadku, gdy urządzenie blokujące nie wykryje zamknięcia osłony.

W normie na uwagę zasługuje również definicja otwartej osłony - „osłona jest otwarta, kiedy nie jest zamknięta”. Może z pozoru wydawać się to naiwne, ale jest to ważne stwierdzenie, gdyż norma jasno w ten sposób określa, że nie ma osłon w pół otwartych lub prawie zamkniętych. Osłona jest albo otwarta, albo zamknięta.

Przykładem osłony, która stwarza zagrożenie dla obsługi może być osłona otwierana „od góry” lub osłona otwierana pionowo, dla których istnieje niebezpieczeństwo opadnięcia grawitacyjnego. W takim przypadku wystarczającym ograniczeniem ryzyka może okazać się zastosowanie przeciwwagi lub siłownika pneumatycznego, które w przypadku zamykania osłony zapewnią konieczność użycia siły przez osobę zamykającą osłonę (Rys. 1).



Rys. 1 Przykład użycia siłownika zabezpieczającego przed opadnięciem osłony

Oslony ruchome otwierane bez narzędzi muszą być funkcjonalnie sprzężone z niebezpiecznym ruchem (blokada, ryglowanie). Jeśli przy otwieraniu urządzenia ochronnego należy liczyć się z zagrożeniem, (np. bardzo długi dobieg), to konieczne jest zastosowanie blokad. Przykładowo w sytuacji, gdy obracające się wrzeciono potrzebuje kilka sekund czasu na wyłączenie się, musi być wykonany nadzór obrotów, aby można było zezwolić na otwarcie osłony dopiero wtedy, gdy obroty wrzeciona spadną do wartości uznanej za bezpieczne.

Często, także w firmach z sektora motoryzacyjnego, pojawiają się wątpliwości, czy osłony (przede wszystkim ruchome), powinny być malowane wyróżniającymi się barwami bezpieczeństwa. Żadne rozporządzenia nic nie mówią o konieczności malowania barwami bezpieczeństwa osłon przy maszynach. Nie ma takiej potrzeby, ponieważ pomalowanie

osłony w żółto-czarne lub żółte pasy, niczego nie zmienia w jej funkcji. Osłona po prostu powinna być umiejscowiona na przewidzianym dla niej miejscu.

Czasami zdarza się, że wewnętrzne przepisy zakładowe nakładają na producenta obowiązek pomalowania osłon, ale publikacje na ten temat częściej zalecają pomalowanie jaskrawymi barwami osłaniany element ruchomy, który ta osłona zakrywa. Barwa ta zwraca na siebie uwagę w przypadku, gdy osłona zostanie usunięta (Rys. 2). Barwami bezpieczeństwa muszą być natomiast pomalowane elementy ruchome maszyn wystające poza gabaryty maszyny, których ruch może spowodować uderzenie przebywającej w pobliżu osoby.

W artykule nie ujęto wszystkich zasad związanych ze stosowaniem osłon, przybliża on natomiast problem, którego nie wolno bagatelizować. Trzeba mieć na uwadze to, że niewłaściwie zaprojektowane (i użyte) osłony, będące istotną częścią bezpieczeństwa maszyny, mogą stanowić wystarczającą podstawę do zakwestionowania zgodności maszyny z wymaganiami unijnymi. Stąd tak ważna jest znajomość dyrektyw oraz norm, które stanowią bazę aktualnego stanu wiedzy techniki. Firma Voith Industrial Services dla każdej produkowanej maszyny wykonuje procedury oceny zgodności i oceny ryzyka. Wyniki tych ocen są podstawą dla doboru środków bezpieczeństwa i sposobu projektowania osłon. Wykonując te procedury mamy pewność, że dostarczamy produkt spełnia-

jący wymagania zasadnicze, i że znajdujący się na tabliczce znamionowej znak CE jest przez nas umieszczony zgodnie z obowiązującym na terenie Wspólnoty Europejskiej prawem.



Rys.2. Brak osłony zwraca swoją uwagę poprzez jaskrawy kolor elementów, które osłona zakrywa, gdy jest założona

Kontakt:

Voith Industrial Services Sp. z o.o.
Marek Łojewski, Kierownik ds. rozwoju
tel. 608 574 070, marek.lojewski@voith-is.pl
www.pl.voithindustrialservices.com

SGP

TRAINING & CONSULTING

■ SZKOLENIA

■ WDROŻENIA

■ CONSULTING

STAWIAMY NA ROZWÓJ



ZAPRASZAMY NA NASZĄ STRONĘ: WWW.SZKOLENIA-SGP.PL



Dofinansowania: nowa perspektywa finansowa 2014-2020

Nowa perspektywa finansowa na lata 2014-2020 to ponad 82 mld euro, które mają pchnąć polską gospodarkę na tory dynamicznego rozwoju i zmniejszyć dystans, jaki dzieli nas i Europę Zachodnią.

Przedstawiciele każdej z branż widząc na horyzoncie tak duże kwoty oraz pamiętając niedaleką przeszłość, gdzie niemal każda nowa inwestycja firmowana była tablicą informacyjną wskazującą na wkład UE w jej realizację, zacierają ręce na nowe możliwości rozwoju. Szczególnie sektory najbardziej dynamiczne i rozwojowe jak sektor motoryzacyjny spoglądają na przyszły rok, kiedy nowe fundusze mają być w końcu uruchomione, z dużymi oczekiwaniami. Dopiero jednak bliższa analiza zarówno alokacji środków finansowych, jak i zasad i założeń dotyczących nowych funduszy daje lepszy obraz rzeczywistości. Obraz, na którym fundusze UE, są w dalszym ciągu bardzo interesujące, ale już nie tak powszechne jak do tej pory.

Założenia i ograniczenia, o których mowa mają zastosowanie głównie dla podmiotów dużych (zatrudniających ponad 250 pracowników), realizujących projekty o charakterze inwestycyjnym i to o znaczącej wartości i mogą skutkować mniejszą dostępnością środków pomocowych. Biorąc pod uwagę specyfikę sektora motoryzacyjnego można śmiało założyć, iż wiele z obecnie realizowanych lub planowanych projektów, w swoim podstawowym zakresie spełnia jedno ze wskazanych kryteriów.

I tak nowe rozdanie środków UE to odejście od możliwości dofinansowywania inwestycji produkcyjnych realizowanych przez dużych przedsiębiorców. Nie należy więc poszukiwać funduszy UE, w ramach których możliwe będzie proste finansowanie budowy nowego zakładu lub rozbudowy istniejących mocy produkcyjnych poprzez zakup innowacyjnych, ale funkcjonujących już na rynku rozwiązań. Obserwowany w ostatnich latach dynamiczny rozwój branży motoryzacyjnej w Polsce, szczególnie w odniesieniu do pojazdów, jak i części oraz akcesoriów do nich, będzie się musiał odbywać z pominięciem funduszy UE. Trudno bowiem zakładać, że brak wsparcia UE miałby powstrzymać firmy z branży od ciągłego podnoszenia swojej konkurencyjności poprzez inten-

sywne inwestycje w nowe technologie. W szczególności, iż podmioty te będą mogły korzystać z innych form pomocy publicznej, jak zwolnienia podatkowe w Specjalnych Strefach Ekonomicznych, czy granty rządowe w ramach Wieloletnich Programów Wsparcia.

Nowa perspektywa finansowa to również zwiększenie roli poszczególnych regionów w zakresie ich dystrybucji. Niemal 40% środków przeznaczonych na lata 2014-2020 ma trafić bezpośrednio do poszczególnych województw. Przełoży się to zapewne na rozmiar wspieranych projektów. Do tej pory linia demarkacyjna pomiędzy programami krajowymi i regionalnymi przebiegała bowiem na z góry zdefiniowanych wartościach granicznych dla poszczególnych typów projektów. Projekty dużych podmiotów rzadko kiedy łapały się na limity regionalne. W nowej perspektywie finansowej będzie zapewne podobnie, co może znacząco ograniczyć potencjalnie dostępne środki finansowe.

W dalszym ciągu wysoko na agendzie funduszy UE pozostaje transport i infrastruktura sieciowa (ok. 19 mld euro) ochrona środowiska na poziomie krajowym (ok. 4 mld euro) czy szeroko pojęty rozwój zasobów ludzkich (ok. 4 mld euro). Już ta niepełna jeszcze wyliczanka priorytetów stawianych przed nową perspektywą finansową zagospodarowuje ponad 70 proc. przyznanej Polsce alokacji, nie wskazując jednocześnie obszarów, w których na wsparcie mogłyby liczyć duże podmioty realizujące wielokrotnie wysoko innowacyjne projekty. Czy może okazać się, że drugi co do wielkości sektor w Polsce, jakim jest sektor motoryzacyjny, nie będzie beneficjentem negocjacyjnego sukcesu jakim było przyjęcie nowego budżetu UE na lata 2014-2020.

Odpowiedź na to pytanie zależała będzie od przedstawicieli samego sektora. Ponad 10 mld EUR będzie bowiem przeznaczonych na działalność badawczo-rozwojową i wdrażanie innowacji z nich wynikających. To przy

AUTOR



Bartosz Niedźwiedzki

Doświadczony Menedżer
Dział Ulg i Dotacji Inwestycyjnych
EY

wykorzystaniu właśnie tych środków władze polskie chcą zbliżyć się do wypełnienia założeń strategii Europa 2020 zakładającego dla polski 1,7 proc. udział działalności B+R w PKB do roku 2020. Dziś nakłady te kształtują się w okolicach 1 proc., a przedsiębiorstwa jedynie w nieco ponad 30 proc. kontrybuują do tego stanu rzeczy. Nie dziwi więc determinacja w alokacji tak znaczących środków na tego typu projektu. Zaskakuje natomiast optymizm w założeniu, że obszar, który do tej pory nie był polską domeną wygeneruje wystarczającą masę krytyczną idei, które warto przekuć w rozwiązania w toku prowadzonych prac badawczo-rozwojowych. Taka a nie inna alokacja środków stawia wyzwania przed całą gospodarką, ale tworzy również olbrzymie szanse przed sektorami, które zdecydują się rozwijać innowacyjne rozwiązania w zakresie produktów, technologii i organizacji pracy właśnie w swoich ośrodkach w Polsce.

Wielowymiarowość wsparcia działalności badawczo-rozwojowej w nowej perspektywie robi naprawdę duże wrażenie. Daje również możliwość kompleksowego podejścia do zagadnienia również dla tych podmiotów, których decyzje podejmowane na wysokich szczeblach korporacji trzymały do tej pory z dala od tego rodzaju aktywności, pomimo wielokrotnie zgłaszanych ambicji w tym zakresie.

Już w przyszłym roku będzie możliwość stworzenia i współfinansowa-

nia spójnej i kompleksowej koncepcji działalności badawczo-rozwojowej, która wielu podmiotom powinna pomóc w przyciągnięciu tego typu działalności do Polski. Zakłada się bowiem, że pojawi się możliwość finansowania utworzenia lub rozwój infrastruktury B+R w przedsiębiorstwach, poprzez inwestycje w sprzęt, technologię i inną niezbędną infrastrukturę wykorzystywaną do wytwarzania innowacyjnych produktów czy rozwiązań technologicznych. Dofinansowanie sięgające nawet 70 proc. kosztów inwestycji, w zależności od lokalizacji inwestycji i wielkości odpowiedzialnego za projekt podmiotu, może być realnym bodźcem do korzystnych decyzji w tym zakresie. Jest to duża szansa w szczególności dla producentów poszczególnych części i podzespołów dla sektora motoryzacyjnego, którzy mają większą swobodę w kształtowaniu swojej działalności innowacyjnej pozostając bliżej swoich odbiorców końcowych.

Działalność badawczo-rozwojową warto jednak planować w perspektywie długofalowej, uwzględniając ją w długoterminowej strategii firmy, starając się budować podstawy do rozwoju kultury innowacyjności w organizacji. Fakt posiadania odpowiedniej infrastruktury badawczej nie jest wystarczający do osiągnięcia sukcesu w tym obszarze. Potrzebna jest jasna strategia i ustalona agenda badawcza, której realizacja na poziomie operacyjnym również, może być finansowana ze źródeł publicznych. Nowe fundusze UE zakładają bowiem możliwość pozyskania finansowania badań naukowych oraz prac konstrukcyjnych, mających na celu opracowanie nowych lub istotnie ulepszonych rozwiązań. Możliwe ma być również finansowanie przygotowania prototypów oraz instalacji pilotażowych. Finansowanie do 80 proc. kosztów operacyjnych działalności badawczej to również coś, co powinno przemawiać do wyobraźni decydentów, którzy wiedzą z jakim poziomem niepewności wiąże się prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej. Możliwość ograniczenia ryzyka niepowodzenia, poprzez znaczące zmniejszenie

kosztów tego typu działalności, przemawia na korzyść prowadzenia tego typu projektów w Polsce.

Co ważne, prace badawczo-rozwojowe będą mogły być realizowane w dogodnej dla poszczególnych podmiotów formie. Beneficjent będzie mógł realizować prace samodzielnie lub zlecać je podmiotom zewnętrznym. Będzie mógł zawierać porozumienia w ramach konsorcjów i występować w nich jako lider lub podmiot, na rzecz którego nowe rozwiązania miałyby zostać opracowane. Co więcej spółki będą mogły być pośrednimi beneficjentami projektów badawczych realizowanych przez ośrodki badawcze na wyraźnie zgłoszone zapotrzebowanie odbiorców. Pojawi się więc dodatkowa presja zewnętrzna na aplikowalność opracowywanych rozwiązań, co może zaowocować bardziej długotrwałą współpracą między światem biznesu a nauki. Docelowo jest więc szansa na rozwój tworzących się nieśmiało w Polsce klastrów. Jest to szansa w szczególności dla sektora motoryzacyjnego, który już w przeszłości podejmował się realizacji inicjatyw klastrowych, i który jest naturalnym kandydatem posiadającym wszystkie atuty, aby osiągać na tym polu znaczące sukcesy.

Sprzyjać temu mogą również programy wsparcia finansowane z funduszy UE i tworzone z myślą o poszczególnych sektorach i powoływane z ich inicjatywy. Programy sektorowe, bo o nich mowa, dają możliwość dofinansowania prac badawczo-rozwojowych, których zakres jest wstępnie predefiniowany przez reprezentantów danego sektora w toku konsultacji z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju. Podczas gdy w ramach wcześniej wymienionych źródeł wsparcia dostęp do funduszy będzie miał charakter międzysektorowy, programy sektorowe będą przeznaczone na realizację projektów w danym sektorze, w obszarach uznanych przez jego przedstawicieli, jako kluczowe obszary badawcze. W chwili obecnej trwają już prace nad programem InnoMoto, który miałby wspierać rozwój działalności badaw-

czo-rozwojowej w sektorze motoryzacyjnym. Te podmioty, które aktywnie uczestniczą w tym procesie mają realny wpływ na obszary badawcze, które będą wskazane jako priorytetowe. Będą one w nieco lepszej pozycji wyjściowej do pozyskania wsparcia w ramach nowego programu, gdyż ich agenda badawcza będzie w dużym stopniu dopasowana do zakresu nowego źródła wsparcia. Nie zmienia to jednak faktu, iż inni przedstawiciele motoryzacji będą mogli również ubiegać się o wsparcie. Sam fakt możliwości stworzenia dedykowanego instrumentu wsparcia i prac nad nim zacieśnia już współpracę pomiędzy dużą liczbą podmiotów i sferą nauki, co dodatkowo powinno sprzyjać nawiązywaniu długotrwałej współpracy w tym zakresie.

Warto dodatkowo podkreślić, iż w myśl założenia od pomysłu do przejęcia nowe programy przewidują również możliwość finansowania - także przez duże podmioty - fazy wdrożeniowej będących inwestycyjną kontynuacją projektów badawczo-rozwojowych. Ma to stanowić wyjątek od ogólnej zasady nie wspierania inwestycji produkcyjnych realizowanych przez dużych przedsiębiorców. Wsparcie to ma jednak skłaniać do podejmowania pierwszych wdrożeń nowych produktów i technologii właśnie w Polsce. Tak jak możliwość dofinansowania wcześniejszych faz procesów innowacyjnych tj. od momentu stworzenia odpowiedniego zaplecza badawczego, poprzez fazę samych prac badawczo-rozwojowych, tak i możliwość wspierania inwestycji wdrażających opracowane rozwiązania tworzy spójną koncepcję, którą przedstawiciele branży motoryzacyjnej mogą wykorzystać w wewnętrznych dyskusjach na temat możliwości rozpoczęcia lub zwiększenia zakresu działalności innowacyjnej w Polsce. Dyskusje te są o tyle ważne, iż w przypadku funduszy UE i działalności badawczo-rozwojowej prawdziwy sukces rynkowy będzie zarezerwowany jedynie dla tych, którzy podejną do tego zagadnienia w sposób przemyślany i kompleksowy, realizując wcześniej ustaloną i zaakceptowaną strategię innowacji.

**Chcesz dalej rozwijać swoją firmę
ale potrzebujesz silnego,
międzynarodowego partnera?**



Myślisz o zmianie branży?

**Na zlecenie zagranicznych partnerów
poszukujemy producentów części i komponentów,
dostawców motoryzacyjnych na terenie całego kraju,
którzy zainteresowani są:**

- **utworzeniem spółki joint venture**
- **lub sprzedażą zakładu**

Skontaktuj się z nami

AutomotiveSuppliers.pl

Rafał Orłowski tel. 22 215-05-05
orlowski@automotivesuppliers.pl



nowatorska konferencja we Wrocławiu

Przyszłość zaczyna się dzisiaj - to myśl przewodnia konferencji zorganizowanej we Wrocławiu 11 i 12 września br., pierwszej konferencji rozproszonej pt. „Fabryka Przyszłości - w drodze do Przemysłu 4.0”.



W spotkaniu przedstawiciele uczelni, przedsiębiorców, w tym zarówno producentów i odbiorców zaawansowanych technologii, wzięło udział ponad 180 osób.

Nowatorskie przedsięwzięcie zostało zorganizowane przez firmy: BALLUFF, FANUC Polska, Lapp Kabel i WAGO ELWAG - liderów w branży automatyzacji procesów wytwarzania.

- *Celem wydarzenia jest zaprezentowanie najnowszych rozwiązań technologicznych znajdujących zastosowanie w wysoce zautomatyzowanej produkcji przemysłowej oraz omówienie megatrendów, w tym przyszłej tzw. inteligentnej fabryki - mówi*

koordynator projektu Grzegorz Banakiewicz z firmy BALLUFF.

Konferencja podzielona została na dwie części: sesję plenarną odbywającą się na terenie Stadionu Miejskiego we Wrocławiu oraz 4 sesje technologiczne w siedzibach organizatorów. Tematem sesji plenarnej, przygotowanej przez przedstawicieli świata akademickiego (Politechnika Wrocławska, Rzeszowska i Śląska), a także reprezentantów organizatorów były innowacyjne technologie znajdujące zastosowanie w najbardziej wymagających branżach: lotniczej, motoryzacyjnej i budowie maszyn, a także towarzyszące im zaawansowane procesy wytwarzania.

W czasie czterech sesji technologicznych zaprezentowane zostały m.in. technologie pomiarowe i komunikacyjne, zaawansowane roboty oraz aplikacje mające na celu zwiększanie wydajności produkcji, przy jednoczesnej redukcji kosztów wytwarzania oraz poziomów zużycia energii.

BALLUFF przedstawił najnowsze rozwiązania z zakresu identyfikacji przemysłowej wykorzystującej technologie komunikacji RFID oraz rozwijający się uniwersalny i otwarty standard IO- Link. Zorganizowany został pokaz zestawu maszyn i urządzeń w oparciu o roboty zintegrowane i roboty liniowe wyposażone w system sieciowy i czujniki. Zademonstrowano też elementy automatycznego transportu wewnętrznego do obsługi produkcji (elektroniczny KANBAN), specjalnie zaprojektowanego w oparciu o rozwiązania firmy BALLUFF.

FANUC Polska przedstawił innowacyjne sterowania CNC FANUC, niezawodne obrabiarki oraz roboty przemysłowe, będące dumą japońskiej firmy. Zaprezentowano np. obrabiarki FANUC Robodrill - kompaktowe centra obróbcze to współczesna konieczność w osiąganiu przewagi konkurencyjnej a możliwości błyskawicznego przezbrajania maszyn ukazała wysoką elastyczność nowo-

czesnych obrabiarek. Również roboty przemysłowe (LR MATE 200iD i M1 z serii GENKOTSU) doskonale wpisują się w ideę nowoczesnej fabryki przyszłości, gdzie nie ma miejsca na błędy czy przestoje.

WAGO ELWAG skupił się na kilku obszarach. Zaprezentowano zrealizowany w własnym zakładzie energooszczędny i komfortowy system WAGO BMS (Building Management System). Przedstawiono także innowacyjną platformę informacyjną MES (Manufacturing Execution System) - opracowany przez WAGO system odczytywania danych o stanie pracy urządzeń, umożliwiający dostęp do globalnej sieci maszyn produkcyjnych oraz wymianę informacji z systemami logistycznymi i centrum nadzoru. Zaprezentowano także rozwiązania do elastycznego i skutecznego monitorowania zużycia energii, a także automatyczny system magazynowy, spełniający założenia dystrybucji just-in-time.

LAPP KABEL - producent szerokiej gamy przewodów elektrycznych, przedstawił swoją wizję Fabryki Przyszłości jako rozległej sieci urządzeń wymieniających między sobą informacje. W najbliższej przyszłości podstawowym medium transmisji danych pozostanie przewód elektryczny - medium to stale się rozwija, więc powstają nowe rodzaje przewodów. Konsekwencją dominacji standardu Ethernet w automatyce przemysłowej jest tworzenie specjalistycznych złączy (przepustowość do 10 Gbit/s). Stąd rozwój grupy przewodów marki ETHERLINE® oraz przemysłowych złączy M12 kodowanie X.

Podsumowując pierwszą edycję konferencji Fabryka Przyszłości można stwierdzić, że jest ona początkiem debaty nad rozwojem przemysłu w dobie globalnej cyfryzacji i nadchodzącej czwartej rewolucji przemysłowej.

Więcej na www.przemysl40.pl



Jakość tkwi w szczegółach

3. Ogólnopolska Konferencja Dostawców Motoryzacyjnych



W dniach 24 i 25 września odbyła się na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich kolejna edycja Ogólnopolskiej Konferencji Dostawców Motoryzacyjnych. Wydarzenie, które już na stałe wpisało się w kalendarz jesiennych spotkań z dostawcami, organizowane jest przez Volkswagen Poznań oraz polskie spółki Grupy VW (Volkswagen Motor Polska Sp. z o.o., MAN Bus Sp. z o.o., Sitech Sp. z o.o., MAN Truck Sp. z o.o., Scania Production Słupsk S.A. oraz Volkswagen Group Polska Sp. z o.o.).

- Wydarzenie miało pokazać, jak ważne są dla nas działania z zakresu poprawy jakości z naszymi partnerami - podkreśla prowadząca konferencję Hanna Marjanowska z Działu Sterowania Jakością Części Zakupowych (Volkswagen Poznań). - *Chcieliśmy zwrócić uwagę na to, jakie znaczenie ma podniesienie świadomości jakościowej oraz spojrzenia jakościowego nie tylko u bezpośrednich dostawców, ale w całym łańcuchu dostaw. Od lat pokazujemy, że stawiamy na wymianę know-how oraz wzajemnych doświadczeń.*

W tym roku wydarzenie zostało podzielone na dwa dni. Preludium do właściwej części Konferencji była Gala wieczorna 24 września. Rozpoczęła się wystąpieniami szefów spółek organizatorów w ramach bloku wykładów do tematu „Volkswagen w kraju i na świecie”. Szczególnie zainteresowanie wzbudziło wystąpienie prezesa Volkswagena Poznań p. Jens Ocksen, który przedstawił pierwsze szczegóły fabryki we Wrześni i wirtualnie oprowadził po nowym zakładzie. Po prezentacjach uczestnicy zostali zaproszeni na uroczystą kolację. Atrakcją wieczoru był gość specjalny Krzysztof Hołowczyc. Nasz mistrz rajdowy opowiedział o swojej pasji, trudach, radościach i niebezpieczeństwach, jakie czekają kierowców na najtrudniejszych trasach takich jak Rajd Paryż-Dakar.

Kolejny dzień rozpoczęły wykłady dotyczące m.in. odpowiedzialności za jakość (Volkswagen Poznań), zarządza-



niem jakością w przemyśle motoryzacyjnym (VDA QMC) czy społecznej odpowiedzialności biznesu na przykładzie Volkswagena Poznań. W drugiej części uczestnicy, podzieleni na grupy wzięli udział w różnego rodzaju warsztatach przygotowanych przez poszczególne spółki Grupy VW. W interaktywny sposób, za pomocą quizów, zabaw i filmów lub przedstawień odkrywały przed uczestnikami różne aspekty jakościowe i zwracały uwagę na wymogi stawiane przez koncern z Wolfsburga.

Wybrane Workshops:

3 kroki efektywnej współpracy lokalnego dostawcy z VW - jak wygląda przygotowanie się do pierwszego zapytania ofertowego, jak skonfigurować profil na koncernowej platformie biznesowej, jakie są metody negocjacji - symulacja przygotowana przez Dział Local Content Volkswagena Poznań.

Odpowiedzialni za jakość i bezpieczeństwo produktu - wykład o odpowiedzialności za produkt i sposobów postępowania w przypadku szkód na rynku przygotowały zespoły z Volkswagena Motor Polska i Sitech.

Moduł jakościowy - warsztaty, których celem było pokazanie dostawcom, jak można poczuć jakość dosłownie, np. dotykając zarówno wadliwej, jak i prawidłowej części. Zasadę „0 błędów” przedstawiło Centrum Treningowe Akademii Volkswagena Poznań.

Trzeciej edycji konferencji wzięli udział przedstawiciele około 160 firm z całej Polski. Na Gali obecnych było około 250 osób, natomiast w konferencji uczestniczyło około 300 gości.

- *Konferencja miała podkreślić, jak ogromne znaczenie na polskim rynku motoryzacyjnym mają lokalni dostawcy części, ponieważ pozwalają znacznie skrócić czas transportu oraz obniżyć koszty logistyczne* - podsumowuje wydarzenie Hanna Marjanowska. - *Niezależnie jednak od tego, z jakiego rejonu świata pochodzi dostawca, musi spełniać nasze wymagania jakościowe.*



2015

12-14.01, Norymberga, Niemcy	Euroguss Nürnberg Messe GmbH www.euroguss.de	13-14.04, Hanower, Niemcy	Hannover Messe www.hannovermesse.de
18-20.02, St. Petersburg, Rosja	Auto Invest North-West Development and Investment Promotion Agency www.autoinvest-russia.ru	kwiecień	2. Automotive CEE Day Spotkanie zakupowe AutomotiveSuppliers.pl www.automotiveceeday.eu
24-27.02, Lipsk, Niemcy	Z 2015 Zuliefermesse Międzynarodowe Targi Poddostawców Targi Lipskie www.zuliefermesse.de	21-22.05, Bielsko-Biała	5. Forum Human Resources w sektorze motoryzacyjnym AutomotiveSuppliers.pl www.hrwmotoryzacji.pl
05-15.03, Genewa, Szwajcaria	Geneva International Motor Show www.salon-auto.ch	26-29.05, Kielce	PLASTPOL Międzynarodowe Targi Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych i Gumy Targi Kielce www.www.targikielce.pl
10-12.03, Kielce	EXPO-SURFACE VI Targi Technologii Antykorozyjnych oraz Ochrony Powierzchni Targi Kielce www.targikielce.pl	09-12.06, Poznań	MACH-TOOL Salon Obrabiarek i Narzędzi Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://machtool.mtp.pl
10-12.03, Kielce	STOM-BLECH Targi Obróbki Blach Targi Kielce www.targikielce.pl	09-12.06, Poznań	WELDING Salon Spawalnictwa Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://welding.mtp.pl
10-12.03, Kielce	SPAWALNICTWO Międzynarodowe Targi Technologii i Urządzeń dla Spawalnictwa Targi Kielce www.targikielce.pl	09-12.06, Poznań	METALFORUM Salon Metalurgii, Hutnictwa, Odlewnictwa i Przemysłu Metalowego Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://metalforum.mtp.pl
10-12.03, Kielce	STOM-TOOL Targi Obróbki Metali, Obrabiarek i Narzędzi Targi Kielce www.targikielce.pl	09-12.06, Poznań	SURFEX Salon Technologii Obróbki Powierzchni Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://surfex.mtp.pl

Wydarzenia

Nowości z firm,
nadchodzące wydarzenia,
relacje

AutomotiveSuppliers.pl

The screenshot displays the homepage of AutomotiveSuppliers.pl. At the top, there is a navigation bar with a search icon and a language selector. Below the navigation bar, the main content area is divided into several columns. The leftmost column features a 'Lisopad 2013 r. - miesięczny wzrost eksportu branży motoryzacyjnej' article with a small bar chart. The middle column contains multiple news snippets, each with a small image and a title, such as 'Czechy: Fiatu Bodo szukała strażnica', 'Młodzi CEO Suzuki - nagrybali się na Audi', and 'Team Protoni szukała jakości (Intercom Solutions)'. The rightmost column is a sidebar with a search box, a 'Podmontaż' advertisement, and a list of advertisements for various automotive suppliers like 'Bodycote Obróbka Ciepła', 'BALLUFF sensors worldwide', and 'ae'. At the bottom of the page, there is a 'Najbliższe Konferencje' section listing upcoming events and a 'Szkolenia' section listing training courses.

Newsletter

Zostań bezpłatnie
odbiorcą codziennych
informacji

Baza dostawców

Katalog online dostawców
produkcyjnych
i nieprodukcyjnych
dla przemysłu
motoryzacyjnego

Najbliższe Konferencje

w których warto
uczestniczyć

Szkolenia

(otwarte i zamknięte)
podnieś kwalifikacje
swojej i pracowników

HOT DIE FORGING + CNC MACHINING



PROMOT

ZAKŁADY METALOWE SP. Z O. O.

NOWE INWESTYCJE

WYDZIAŁ KUŹNI

WYDZIAŁ OBRÓBKI CNC



chiron



TERAZ ŁĄCZYMY SIĘ Z WAMI PRZEZ B2B



CERTYFIKATY ISO/TS 16949 . ISO 9001

Promot - Zakłady Metalowe sp. z o.o.
ul. Frysztacka 49, 43-400 Cieszyn
info@promot-zm.com

WWW.PROMOT-ZM.COM