

AutomotiveSuppliers.pl

review

ISSN 1899-4369

Nr 1(19)/2013 styczeń - marzec



Aktualne trendy i wyzwania przemysłu motoryzacyjnego

W NUMERZE:

- 2012 r: niezłe wyniki inwestycyjne
- Motoryzacja wybiera dolnośląskie
- Szansa na dotacje na inwestycje
- Spadła produkcja autobusów

3 Forum
Human Resources
w sektorze motoryzacyjnym

16-17 maja 2013 r.
SPA Hotel JAWOR ****

Kolejne Forum HR coraz bliżej

Internetowa baza firm produkcyjnych i usługowych dla motoryzacji

ZAPREZENTUJ SWOJĄ FIRME

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



Ponad 200 firm z branży. Wersja polska i angielska

Szczegóły oferty: 22 215 05 05

review@automotivesuppliers.pl

www.automotivesuppliers.pl

AutomotiveSuppliers.pl



General Motors
Manufacturing Poland



TOYOTA



3 Forum Human Resources

w s e k t o r z e m o t o r y z a c y j n y m

16-17 maja 2013 r., SPA Hotel Jawor ****
w Jaworzu k. Bielska-Białej

W programie, m.in.:

- Ograniczanie kosztów personalnych w kryzysie a zapewnienie kadry na czas wzrostu
- Systemy sugestii pracowniczych
- Efektywne projekty szkoleniowe dla pracowników
- Rozwój kompetencji kadry średniego szczebla
- Talenty w firmie - od wyłowienia do obsadzenia
- Elastyczny czas pracy szansą na rozwój firm

www.hrwmotoryzacji.pl

Partner główny:



Wśród prelegentów m.in.



Dariusz Banach
Dyrektor Personalny
Toyota Motor Manufacturing
Poland Sp. z o.o.



Elżbieta Kisielewska
Menedżer Działu Personalnego
INERGY Automotive
Systems Poland Sp. z o.o.



Anna Kostrzevska
HR Business Partner
Frauenthal Automotive
Toruń Sp. z o.o.



Monika Krzysztofik
Kierownik Działu Personalnego
Lear Corporation
Poland II Sp. z o.o.



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



Joanna Ozga
Dyrektor Personalny
Cooper Standard Sp. z o.o.



Karolina Radziszewska
Dyrektor Personalny
Randstad Polska



Grzegorz Smolka
Personnel Development Manager
GM Manufacturing
Poland Sp. z o.o.

16 maja 2013 – I dzień Forum

12.00-12.30 **Rejestracja uczestników**

Rozpoczęcie Forum

12.30-12.40

Rafał Orłowski

AutomotiveSuppliers.pl

Branża motoryzacyjna – perspektywiczny pracodawca polskiej gospodarki?

12.40-13.10

Rafał Orłowski

AutomotiveSuppliers.pl



Dział personalny jako wewnętrzny partner w biznesie na przykładzie Lear Corporation Poland II Oddział w Jarosławiu

13.10-13.50

Monika Krzysztofik, Kierownik Działu Personalnego

Lear Corporation Poland II Sp. z o.o. Oddział w Jarosławiu



Jak ograniczyć koszty personalne w kryzysie i jednocześnie zapewnić zasoby na czas wzrostu

13.50-14.30

Karolina Radziszewska, Dyrektor Personalny

Joanna Rutkowska, HR Project Manager

Randstad Polska



14.30-15.20

Lunch

Panel dyskusyjny:

Elastyczny czas pracy szansą na rozwój firm

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



Grzegorz Smolka, Personnel Development Manager

General Motors Manufacturing Poland Sp. z o.o.

Dariusz Banach, Dyrektor Personalny

Toyota Motor Manufacturing Poland Sp. z o.o.

Sekretarz Stanu Jacek Męcina

Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej

Funkcjonowanie działu HR u sektorze produkcji autobusów

16.20-16.50

Kinga Włoskowicz, Kierownik Pionu Personalnego

MAN Bus Sp. z o.o. Oddział w Starachowicach









16.50-17.00

Zakończenie I dnia Forum

19.30-24.00

Wieczorny bankiet

17 maja 2013 – II dzień Forum

09.30-10.10	System sugestii pracowniczych <i>Elżbieta Kisielewska, Menedżer Działu Personalnego INERGY Automotive Systems Poland Sp. z o.o.</i>	
10.10-10.30	Talent - od wyłowienia do obsadzenia <i>Anna Kostrzewska, HR Business Partner Frauenthal Automotive Toruń Sp. z o.o.</i>	
10.30-11.10	Rekrutacja zespołu nowego zakładu TRW Steering Systems Poland w Bielsku-Białej <i>Dariusz Domin, Dyrektor Personalny TRW Steering Systems Poland Sp. z o.o.</i>	
11.10-11.50	Przerwa kawowa	
11.50-12.30	Skuteczne szkolenia - w jaki sposób firma szkoleniowa i Dział HR współuczestniczą w efektywnym projekcie szkoleniowym <i>Joanna Ozga, Dyrektor Personalny Cooper Standard Sp. z o.o. Marek Sosnowski, Kogemus</i>	 
12.30-13.10	Zaangażowanie pracowników w działania CSR <i>Grzegorz Górski, At. Manager Administration, Corporate Services & Corporate Affairs Toyota Motor Manufacturing Poland Sp. z o.o.</i>	
13.10-13.15	Zakończenie Forum	
13.15	Poczęstunek	

Partner główny:



FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

ZGŁASZAM UDZIAŁ:

- 900 PLN + 23% VAT do 29 marca 2013 r.
- 990 PLN + 23% VAT do 19 kwietnia 2013 r.
- 1 200 PLN + 23% VAT po 19 kwietnia 2013 r.

Imię	<input type="text"/>
Nazwisko	<input type="text"/>
Stanowisko	<input type="text"/>
Nazwa firmy	<input type="text"/>
Ulica	<input type="text"/>
Kod pocztowy	<input type="text"/>
Miasto	<input type="text"/>
Tel. faks	<input type="text"/>
e-mail	<input type="text"/>
NIP	<input type="text"/>

Oświadczamy, że jesteśmy uprawnieni do otrzymywania faktur VAT i wyrażamy zgodę na wystawienie przez Organizatora faktury bez pisemnego potwierdzenia jej odbioru.

Wyrażamy zgodę, na podstawie art. 23 ust. 1 i 3 ustawy z dnia 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.) na przetwarzanie danych osobowych do celów informacyjnych i marketingowych przez AutomotiveSuppliers.pl S.C. z siedzibą w Warszawie oraz przez partnerów Forum HR w sektorze motoryzacyjnym (edycja 2013).

Pieczętka, data i podpis osoby upoważnionej

Uwaga: liczba miejsc ograniczona

Jesteśmy zainteresowani opcją dodatkową:

- ścianką reklamową insert do materiałów konferencyjnych

3 Forum Human Resources

w sektorze motoryzacyjnym

16-17 maja 2013 r.,
SPA HOTEL JAWOR ****
w Jaworzu k. Bielska-Białej

Warunki uczestnictwa:

1. Cena obejmuje: udział w forum w dniach 16 i 17 maja 2013 r., materiały konferencyjne, przerwy kawowe, lunch i bankiet wieczorny 16 maja.
2. Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie wpłaty w terminie 7 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż 10.05.
3. Wpłaty należy dokonać na konto: AutomotiveSuppliers.pl S.C. Małgorzata Zborowska-Stęplewska, Rafał Orłowski mBank Bankowość Detaliczna BRE Banku SA PL 61 1140 2004 0000 3102 5293 0305 Z dopiskiem, Forum HR i nazwisko uczestnika
4. Rezygnację z udziału należy przesyłać listem poleconym na adres organizatora.
5. W przypadku rezygnacji po 10 maja 2013 r. obciążymy Państwa opłatą administracyjną w wysokości 300 PLN + 23% VAT.
6. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie oraz do odwołania Forum

Nocleg

Ceny pokoi w Hotelu SPA Jawor dla uczestników Forum

- 190 PLN brutto - pokój 1-osobowy
- 240 PLN brutto - pokój 2-osobowy
- 270 PLN brutto - pokój 2-osobowy do pojedynczego wykorzystania

W cenę noclegu wliczone jest śniadanie w formie bufetu szwedzkiego, możliwość korzystania z basenu, jacuzzi, sali fitness.

Rezerwację oraz płatność za hotel uczestnicy forum dokonują indywidualnie.

Wypełniony formularz należy przesłać faksem, mailem lub pocztą pod adresem:

faks: 22 435-88-23, review@automotivesuppliers.pl

AutomotiveSuppliers.pl s.c., ul. Staniewicka 14

03-310 Warszawa, tel. 22 435-88-22, 22 215-05-05

Producenci części silną podstawą polskiej motoryzacji

W 2012 roku w sektorze motoryzacyjnym w Polsce obserwowaliśmy kilka trendów. Z jednej strony, na skutek mniejszego popytu na rynkach europejskich, zmniejszyła się produkcja samochodów. Niestety w tym roku będzie miał miejsce dalszy spadek w tym ważnym segmencie. Nie pomaga nam fakt, że od wielu lat nie przyciągnęliśmy żadnej nowej inwestycji koncernów samochodowych.

Z drugiej strony znacznie stabilniejsza jest sytuacja dostawców części i komponentów. Łączna wartość obrotów jak i eksportu była najprawdopodobniej (opieramy się obecnie jeszcze nie na pełnych danych) wyższa niż rok wcześniej. To efekt dywersyfikacji portfela klientów i w znacznym stopniu silniejszymu powiązaniu z przemysłem w Niemczech. Oczywiście w tym roku sytuacja może się pogorszyć jeśli spadki na rynkach europejskich nadal będą trwały.

Dostawcy tworzą największą liczbę miejsc pracy - informacje o największych pracodawcach znajdą Państwo na kolejnych stronach tego wydania kwartalnika. Dlatego znaczną część programu nadchodzącej 3. edycji Forum Human Resources w branży motoryzacyjnej poświęcimy praktycznym rozwiązaniom i wyzwaniom jakie przed nimi stają. Cieszy nas fakt, że sytuacja w przemyśle motoryzacyjnym znalazła się w zainteresowaniu rządu i w tym roku wśród naszych prelegentów pojawi się wiceminister pracy.

AutomotiveSuppliers.pl w tym roku po raz pierwszy organizuje konferencję skierowaną nie tylko do sektora motoryzacyjnego - w czerwcu zapraszamy na spotkanie firm narzędziowych.

Zapraszam do lektury.



Rafał Orłowski

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

Redaktor Naczelny

Wydawca:

AutomotiveSuppliers.pl s.c.

ul. Staniewicka 14, 03-310 Warszawa

Tel. 22 435-88-22

Faks 22 435-88-23

e-mail: review@automotivesuppliers.pl

www.automotivesuppliers.pl

Redakcja:

Redaktor Naczelny: **Rafał Orłowski**

tel: 666 863 863

e-mail: orlowski@automotivesuppliers.pl

Marketing, szkolenia, konferencje:

Małgorzata Zborowska-Stęplewska

tel: 600 003 239

e-mail: zborowska@automotivesuppliers.pl

Współpraca:

Piotr Gadzinowski

Dariusz Grzegorzczak

Adam Jodłowski

Aleksander Kierecki

Katarzyna Niedźwiadek

Anna Rodo

Marek Sochacki

Magdalena Zawadzka

Opracowanie graficzne:

Maciej Korzeb, mkorzeb@hot.pl

Druk: Kengraf

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych.

Zastrzega sobie także prawo do skracania i adjustacji tekstów. Redakcja nie odpowiada za treść reklam i artykułów sponsorowanych.

Przedrukowanie zamieszczonych materiałów lub ich części wyłącznie za pisemną zgodą redakcji.

Zapraszamy do współpracy

Jeśli chcielibyście Państwo, aby na łamach *AutomotiveSuppliers.pl review* pojawiły się interesujące Państwa tematy, prosimy zgłaszać je drogą mailową pod adresem redakcji: review@automotivesuppliers.pl

Zachęcamy również do przesyłania informacji o wydarzeniach w Państwa zakładach (uzyskanie certyfikatów i nagród, inwestycje, zmiany personalne i in.). Wybrane materiały zostaną bezpłatnie zamieszczone w wydawnictwie oraz serwisie internetowym: www.automotivesuppliers.pl



8

W 2012 produkcja aut spadła o 191 tys. szt.



12

VOITH Industrial Services Sp. z o.o.



16

Produkcja autobusów spadła o niemal 20%



19

MAN Truck - niższa produkcja w 2012 r.



20

2012 rok: Eksport spadł o blisko 2 mld euro



23
PAIIZ docenił
inwestycje BASF'a



39
Branża motoryzacyjna
a rynkowe
Lessons Learned



24
2012 rok: nieźle
wyniki inwestycyjne



44
Zanim zwolnisz napisz
do wszystkich związków
zawodowych



28
Motoryzacja wybiera
dolnośląskie



48
Szansa na bezzwrotne
dotacje na inwestycje



32
Z myślą o jakości



52
Wynagrodzenia 2012



34
Przyspieszenie
w motoryzacji 2013
Część 2



56
Targi i Konferencje
- zapowiedzi



GM Manufacturing Poland

W 2012 r. produkcja aut spadła o 191 tysięcy sztuk

Miniony rok był czwartym z rzędu, w którym spadła produkcja pojazdów w naszym kraju. Proces ten nie zostanie zatrzymany także w 2013 roku.

Produkcja

W 2012 roku w Polsce zostało wyprodukowanych jedynie 635,8 tys. samochodów osobowych i dostawczych. To aż o 190,9 tys. sztuk mniej (23,09 proc.) niż rok wcześniej.

W minionym roku z linii montażowych największego producenta, fabryki Fiat Auto Poland (FAP) zjechało 348,5 tys. aut, o 119,2 tys. mniej niż w 2011 roku (-25,5 proc.), w tym 293,9 tys. samochodów z logiem Fiata lub Lancia oraz 54,3 tys. Fordów Ka. Pomimo znaczącego spadku, nadal na FAP przypada większość wytworzonych w naszym kraju pojazdów (54,81 proc.).

Najbardziej stabilna była produkcja w polskich zakładach Volkswagena. W minionym roku w fabryce Volkswagen Poznań wyprodukowano niespełna 162 tys. pojazdów. W po-

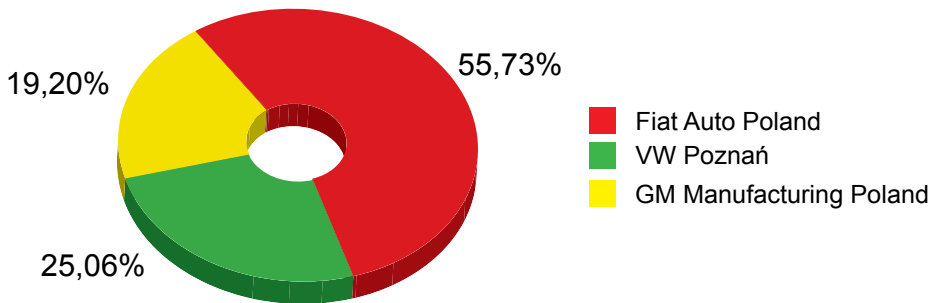
mieckim negatywnie odbił się na wynikach produkcyjnych fabryki General Motors Manufacturing Poland (GMMP). W zeszłym roku bramy gliwickiego zakładu opuściło o 48,7 tys. aut mniej (125,3 tys. sztuk, -28 proc.). Udział GMMP w całości produkcji samochodów w Polsce spadł do poziomu 19,71 proc. (2011 r.: 21,05 proc.).

Modele

W 2012 r. najbardziej masowo produkowanym pojazdem w Polsce był Volkswagen Caddy, którego zmontowano 144,6 tys. sztuk. Na drugim miejscu znalazł się Fiat 500 ze 144 tys. zmontowanych egzemplarzy. Fiat Panda, wieloletni „Numer 1” w swoim ostatnim roku produkcji został wyprodukowany w ilości 94 tys. sztuk. Kolejne pozycje przypadły modelom: Opel Astra IV hatchback (68 tys.), Ford Ka (54,6 tys.), Lancia Ypsilon (48,5 tys.), Opel

Produkcja pojazdów w podziale na producentów

Vehicle production according to producers



równaniu do 2011 r. produkcja spadła o 8,48 proc. (-15 tys. sztuk). Dzięki najmniejszemu spadkowi produkcji spośród trzech działających w Polsce fabryk, udział fabryki w polskim Antoninku wzrósł z 21,41 proc. w 2011 r. do 25,48 proc. rok później.

Spadek sprzedaży Opla na rynku nie-

Astra GTC (30 tys.), VW T5 (17,3 tys.), Opel Astra IV sedan (12,4 tys.) i Opel Astra III sedan (12,4 tys.). Listę wytwarzanych w Polsce samochodów zamyka Abarth 500 (niespełna 7,3 tys. sztuk).

Eksport

W 2012 r. w stosunku do roku poprzed-

niego jeszcze bardziej wzrosło uzależnienie od rynków zagranicznych, gdyż na eksport trafiło aż 98,5 proc. wszystkich aut wyprodukowanych w Polsce (626,4 tys. pojazdów).

Fiat Auto Poland wysłał do zagranicznych odbiorców 288,6 tys. samochodów marki Fiat i Lancia. Na eksport trafiło także ponad 54 tys. egzemplarzy Fordów Ka, produkowanych w Tychach. Volkswagen Poznań wysłał zagranicę 159,4 tys. pojazdów a GM Manufacturing Poland - 123,9 tys. aut.

2013 rok - poniżej 500 tysięcy aut

Początek bieżącego roku nie napawa optymizmem. Trudna sytuacja na włoskim rynku motoryzacyjnym i zakończenie produkcji Pandy, to złe wiadomości dla fabryki Fiata w Tychach. W grudniu zapowiedziano reduk-

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

Produkcja samochodów osobowych i dostawczych w Polsce w 2012 r.

Production of passenger cars and commercial vehicles in 2012

Producent/Manufacturer	2012	
	Produkcja Production	Eksport Export
Fiat Auto Poland	348 503	343 083
VW Poznań	161 997	159 423
GM Manufacturing Poland	125 304	123 945
RAZEM/TOTAL	635 804	626 451

Źródło: Producenci, obliczenia AutomotiveSuppliers.pl

Przemysł motoryzacyjny w Polsce

cję zatrudnienia o blisko 1,5 tys. pracowników i przejście na dwuzmianowy system pracy, co wiąże się z niższą wielkością produkcji. Także w przypadku fabryki Opla w Gliwicach aktualne prognozy na 2013 r. są niższe od tych z końca zeszłego roku.

Produkcja samochodów osobowych i dostawczych spada nieprzerwanie od 2008 r. Sytuacja pogorszy także w tym roku. Realny jest spadek produkcji aut nawet poniżej pół miliona pojazdów. Jest to tym bardziej smutne, że w tym samym czasie rośnie (a przy

najmniej nie spada) ilość montowanych aut w Czechach, na Słowacji czy na Węgrzech. To efekt, tego, że do tych krajów w ostatnich latach trafiły inwestycje koncernów motoryzacyjnych, które my przegraliśmy.



Niestety, po bardzo udanych dla branży motoryzacyjnej w Europie latach 2010-2011 nastąpiło załamanie rynku europejskiego w roku 2012. Sprzedaż nowych samochodów spadła o ponad 8%. Ujemne wyniki sprzedaży odnotowały Niemcy - największy rynek w Europie, ale przede wszystkim kraje południa w tym Włochy, Hiszpania, a także Francja. Jest to efekt drugiej fali kryzysu finansowego, która tym razem nieoczekiwanie uderzyła w Europę obnażając wszystkie słabości systemów politycznych, finansowych i gospodarczych w wielu krajach.

Na szczęście, w 2012 roku zaznaczył się wzrost gospodarczy w USA co natychmiast zaskutkowało wzrostem sprzedaży samochodów osobowych o ponad 14%! Powrót na ścieżkę wzrostu zanotowała Japonia, w dalszym ciągu wzrost prezentują Chiny. Na te rynki kierowany jest całkiem pokaźny eksport samochodów z segmentu premium co sprawia,

że ich europejscy producenci a także ich dostawcy nie mają problemów.

W takiej sytuacji jest również Kirchoff Polska. Dzięki dużej dywersyfikacji portfela klientów i pokaźnym udziale tych z segmentu premium, udało nam się uniknąć spadku sprzedaży. Plany były ambitne i niestety nie udało się ich zrealizować, ale na szczęście nie musieliśmy zredukować naszej działalności. Wykorzystaliśmy ten czas na doskonalenie konkurencyjności i konsolidację finansową przedsiębiorstwa.

W 2013 roku nie spodziewam się jakichś większych zmian. Liczę, że Europa rozwiąże swoje problemy finansowe i gospodarcze co pozwoli motoryzacji powrócić na ścieżkę wzrostu od 2014 roku. To będzie ostatnia szansa dla europejskich producentów utrzymać wolumeny sprzedaży bowiem w latach 2014-2015 wystartuje wiele nowych programów produkcyjnych, zlokalizowanych bezpośrednio na rynkach docelowych: Ameryce Płn., Chinach, w Rosji. W ten sposób skończy się eksport na tamte rynki z Europy. Prawdopodobnie nawet, że w dłuższej perspektywie rozpocznie się ruch w przeciwnym kierunku, tj. import samochodów marek europejskich (BMW, Mercedes, Audi, Volvo) do Europy, ale produkowanych w USA, Meksyku, Chinach. Samochody zachodnich marek na rynku polskim, ale „made in Russia”? Za kilka lat nie wykluczam.

Osobiście martwi mnie przyszłość branży motoryzacyjnej w Polsce. W 2012 wyprodukowano w Polsce niemal 636 tys. samochodów osobowych. Nasi sąsiedzi, Słowacja i Czechy uciekli nam daleko do przodu, jest prawdopodobne, że niedługo wyprzedzą nas też Węgrzy. Nie ma się co łudzić, że polscy dostawcy będą się wciąż rozwijać na bazie zamówień z OEM w tamtych krajach. Kontrakty będą lokalizowane jak najbliżej fabryk samochodów ze względu na koszty logistyki (nie tylko, np. kalendarz świąt i dni wolnych specyficzny dla danego kraju determinuje dostawy just-in-time). Koszty produkcji w naszym obszarze Europy są i pozostaną podobne więc nie będą miały większego znaczenia.

Mówi się nieoficjalnie o nowych projektach inwestycyjnych w Europie przygotowywanych przez OEM. Taki projekt nowej fabryki samochodów w naszym kraju byłby ogromnym impulsem dla rozwoju branży. Nie przesadzę jednak jeśli powiem, że przyciągnięcie takiego projektu do Polski to zadanie niemal na miarę organizacji piłkarskiego EURO. Jeżeli polski rząd to zrozumie i wykaże determinację aby takie zadanie wykonać, to my, przedstawiciele branży jesteśmy gotowi włączyć się w realizację. Np. lobbując za Polską jako dostawcy u OEM, czy też doradzając jak przygotować ofertę w zakresie lokalizacji i infrastruktury.

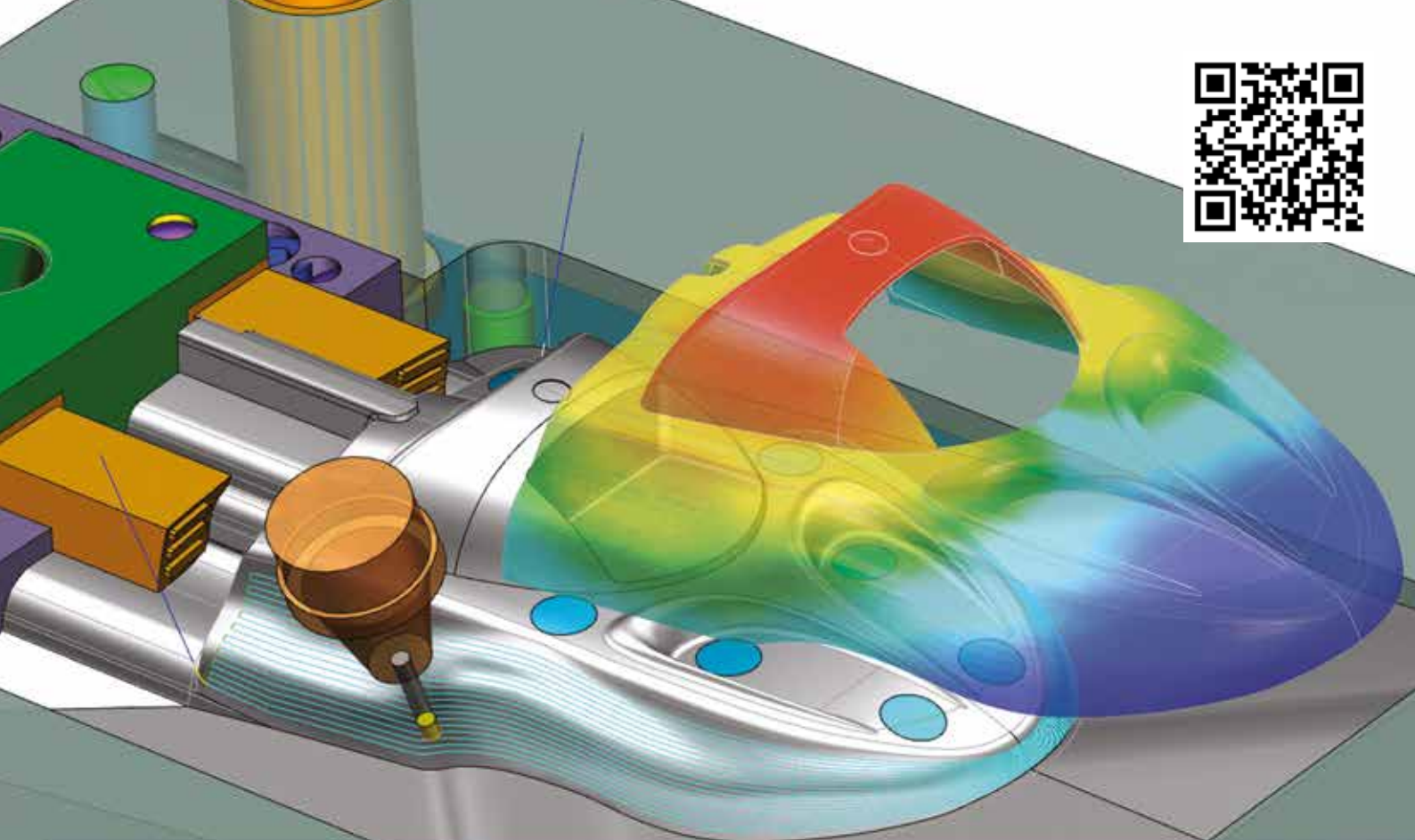
Janusz Soboń
Executive Vice President Central & Eastern Europe
Kirchoff Automotive
oraz Dyrektor Zarządzający
Kirchoff Polska

ENGLISH SUMMARY

In 2012 635.8 thousand cars and light commercial vehicles (-23,09 percent) were manufactured in Poland.

For many years, the largest manufacturer has been Fiat Auto Poland - 348.5 thousand cars (-25.5 percent), followed by Volkswagen Poznań (162 thousand vehicles, -8.48 percent) and GM Manufacturing Poland (125.3 thousand, -28 percent).

98.5 percent of vehicle made in Poland are exported.



NX CAD/CAM & NX Mold Wizard

Najwydajniejszy na rynku zintegrowany pakiet
do projektowania /obróbki form i tłoczników

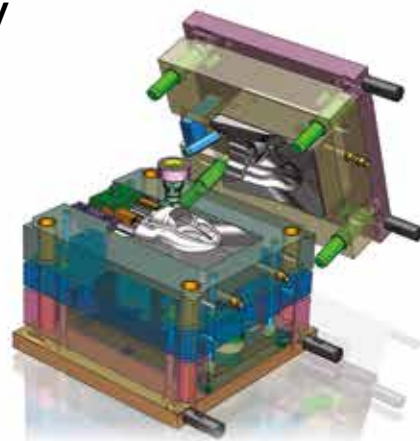
www.nxmold.pl

CAMdivision Sp. z o.o.

Firma z największym doświadczeniem w Polsce we wdrożeniach
specjalistycznych modułów NX CAD/CAM & NX Mold Wizard

Zapraszamy na spotkania, na których prezentujemy
NX w projektowaniu/obróbce form i tłoczników:

- 22 marca – Seminarium NX Mold & Die Design
Regionalne Centrum Innowacyjności w Bydgoszczy
 - 28-29 marca – szkolenie Automotive, SANDVIK Coromant w Katowicach
 - 11-12 kwietnia – podczas Sympozjum PLASTECH'2013 w Serocku/k Warszawy
 - 18-19 kwietnia – szkolenie Mold & Die, SANDVIK Coromant w Katowicach
 - 7-10 maja – podczas Targów PLASTPOL w Kielcach
- Szczegóły i formularz rejestracji: www.nxmold.pl



TOP PARTNER SIEMENS INDUSTRY SOFTWARE 2009 & 2010 IN EUROPE, 2011 & 2012 IN POLAND

 **CAMdivision**
www.camdivision.pl

ul. Stargardzka 7-9, 54-156 Wrocław
tel.: +48 71 780 30 20, kom.: 504 20 60 79
info@camdivision.pl

VOITH

VOITH INDUSTRIAL
SERVICES Sp. z o.o.

ul. Toszecka 101
44-100 Gliwice
Tel.: +48 32 3385470

ZASIĘG TERYTORIALNY:
województwa:
wielkopolskie,
dolnośląskie,
śląskie, małopolskie

ZATRUDNIENIE:
620 osób



OBSŁUGIWANA POWIERZCHNIA:
255 000 m² biurowa
1 280 000 m² przemysłowa
170 000 m² magazynowa

Voith Industrial Services Sp. z o.o. jest częścią niemieckiego koncernu Voith, prowadzącego działalność nieprzerwanie od ponad 140 lat w branży produkcji papieru, paliw, gazu, energii, surowców, transportu i usług oraz branży Automotive, zatrudniającego ponad 42 tys. osób na całym świecie.

W zarysie historycznym ujmując, do 2011 r. funkcjonowały w Polsce 2 spółki: Premier Manufacturing Support Services Poland Sp. z o.o. (Gliwice) oraz Hörmann Serwis Polska Sp. z o.o. (Poznań), które działały jako niezależne podmioty gospodarcze, choć specyfika i zakres prowadzonej przez nie działalności były pokrewne - obie spółki świadczyły głównie specjalistyczne usługi na rzecz przemysłu motoryzacyjnego. W 2011 r. została podjęta decyzja o połączeniu obu firm w celu umocnienia marki VOITH jako solidnego partnera dla przemysłu motoryzacyjnego, świadczącego usługi na najwyższym poziomie. Utworzenie jednego, silnego podmiotu, jakim jest obecnie VOITH Industrial Services Sp. z o.o., spowodowało rozszerzenie oferty dla klientów branż przemysłowych - od teraz traktowanej jako pełną i kompleksową a także umożliwiło dostęp do wielu specjalistycznych usług.

Profil Firmy

Obecnie firma Voith oferuje m.in. techniczne utrzymanie ruchu w obszarze produkcyjnym, infrastrukturalne Facility Management, remonty, modernizacje, przeglądy, montaż i demontaż maszyn, relokacje, czyszczenia techniczne i utrzymanie instalacji lakierniczych w ramach IPS (Integrated Paint Services). Dzięki dużej wszechstronności i kompleksowej obsłudze, klienci mają jednego, rzetelnego dostawcę, który gwarantuje efektywność, wysoki poziom świadczonych usług i ich elastyczność. Zróżnicowany profil działalności odzwierciedla rozległe

możliwości, wysokie kwalifikacje techniczne, dostosowanie wachlarza usług do oczekiwań klientów, co w konsekwencji gwarantuje poprawę jakości produkcji, dostępność maszyn i urządzeń produkcyjnych oraz minimalizuje koszty całkowite. Nie bez powodu, mówiąc tu o kompleksowych usługach dla lakiernictwa, dzisiejszy VOITH w Polsce służy także doradztwem projektowania systemów w ramach takich działań jak: TCS (Technical Cleaning System), PDA (Paint Defect Analysis), czy audyty czystości i prawidłowości procesów. Dążeniem VOITH jest wyprzedzanie oczekiwań klientów we wszystkich obszarach działania, mając na uwadze własne wartości, odpowiedzialność za środowisko, bezpieczeństwo pracy i komunikację. Udaje się to uzyskać dzięki wykwalifikowanej kadrze technicznej, wieloletniemu doświadczeniu oraz „know-how” zarówno w obszarach techniki, jak i zarządzania.



ZAKRES USŁUG

Usługa	Specjalizacja
(A) Utrzymanie ruchu	- kompleksowa obsługa techniczna maszyn i kompletnych linii technologicznych (konserwacja, remonty maszyn i urządzeń).
(B) Kompleksowa obsługa techniczna budynków	- zarządzanie obiektami w obszarze technicznym i infrastrukturalnym, - obsługa obiektów w zakresie: wentylacji, klimatyzacji, ogrzewania, zasilania, oświetlenia, systemów alarmowych itp.
(C) Technika przemysłowa	- relokacje, uruchomienia maszyn oraz linii technologicznych, - projektowanie 3D oraz budowa i modernizacja maszyn i urządzeń przemysłowych, - montaż instalacji elektrycznych w obiektach przemysłowych, - regeneracja wrzecion i wrzecienników, - kompleksowe usługi zarządzania zapasami magazynowymi, logistyka wewnątrzzakładowa.
(D) Obsługa logistyczna, Magazyn	- montaż opon, - prowadzenie magazynu części klienta.
(E) Czyszczenie techniczne, Usługi okołoprodukcyjne	- czyszczenia procesowe i technologiczne o zoptymalizowanym doborze technologii, czyszczenie lakierni oraz linii i procesów lakierniczych w ramach IPS i laboratorium PDA. - czyszczenie linii spawalniczych, - czyszczenia metodą kriogeniczną.
(F) Obsługa terenów zewnętrznych	- obsługa zimowa obiektów, - utrzymanie terenów zielonych.
(G) Czyszczenie ogólne	- oczyszczanie pomieszczeń biurowych i socjalnych



Przemysław Pendrowski
Członek Zarządu

VOITH Industrial Services to „nowe” oblicze marek znanych już znacznej części firm motoryzacyjnych. Właśnie przekształcenie tych dwóch firm: Premier Manufacturing Support Services Poland i Hörmann Serwis Polska, pozwoliło stworzyć jeden duży podmiot, którego zasięg działania i wachlarz usług o wysokich standardach jakościowych uległy rozszerzeniu i uzupełnieniu.

Przy odpowiednim połączeniu usług technicznych, jesteśmy w stanie zagwarantować płynny przebieg procesów naszych biznespartnerów. Szeroki zakres rozwiązań z jednego źródła, w tym wiele unikatowych na rynku, jak na przykład naprawa automatyki do starszych maszyn i urządzeń, to niepodważalny atut. Kilkunastoletnie doświadczenie powoduje, że działania naszych specjalistów są zawsze dostosowane do potrzeb klientów.

Każdego dnia kilkuset pracowników VOITH Industrial Services potwierdza, że naszym celem jest budowanie długotrwałych relacji biznesowych a także to, iż nasi klienci dokonali właściwego wyboru.

CIEKAWY REALIZACJE

- Kompleksowa obsługa fabryki GMMP w Gliwicach (od 1998 r. w zakresie: utrzymania ruchu, FM, czyszczenia technicznego, czyszczenia bieżącego obiektów, logistyki wewnątrzzakładowej, archiwizacji dokumentacji),
- Obsługa Volkswagen Motor Polska w Polkowicach od początku istnienia fabryki - utrzymanie ruchu urządzeń produkcyjnych oraz wszystkich urządzeń dostarczających media wraz z prowadzeniem warsztatu obróbki skrawaniem oraz logistyką części zamiennych,
- Budowa i modernizacja urządzeń biorących udział w produkcji silników benzynowych np.: stacje montażu tłoków, stacje dokręcania, stacje silikonujące,
- Relokacje linii technologicznych oraz ich uruchomienia (Samsung, GKN, Volkswagen, Bosch).

REFERENCJE (w kolejności alfabetycznej)

- Electropoli-Galwanotechnika Sp. z o.o. (A, E)
- GMMP Sp. z o.o. (A, B, D, E, F, G)
- Man Bus Sp. z o.o. (E)
- Plastic Omnium Auto Exteriors Sp. z o.o. (E)
- Plastic Omnium Auto Sp. z o.o. (E, F, G)
- Valeo Lighting Systems Sp. z o.o. Chrzanów (E)
- Sils Centre Sp. z o.o. (A)
- SKF Polska S.A. (A)
- PPG Industries Poland Sp. z o.o. (wsparcie produkcji online)
- Volkswagen Poznań Sp. z o.o. (A, E, F, G)
- Volkswagen Motor Polska Sp. z o.o. (A, C)

KONTAKT

Marek Łojewski

Kierownik ds. Rozwoju

marek.lojewski@voith-is.pl

+48 32 3385473

+48 608574070

www.pl.voithindustrialservices.com

INTERNETOWA BAZA DOSTAWCÓW MOTORYZACYJNYCH W POLSCE

AutomotiveSuppliers.pl

 Strona główna  Szukaj  Mapa strony  Logowanie  O nas 

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



Firma zajmuje się precyzyjną obróbką skrawaniem metali. Produkowane części znajdują zastosowanie w branży motoryzacyjnej, elektronarzędzi, elektroniki itp.

www.aberger.com



Firma wykonuje projekty, elementów wyposażenia wewnętrznego i zewnętrznego nadwozi samochodowych wraz z dokumentacją techniczną a także wykonuje projekty wyrobów użytkowych, zwłaszcza elementów z metalu i tworzyw sztucznych.

www.autodesign.com.pl



BWI Group to czołowy dostawca części zawieszających i hamulców dla przemysłu motoryzacyjnego na całym świecie.

www.bwigroup.com



Rozwojowy dostawca usług projektowania, budowy oprzyrządowania oraz produkcji seryjnej strukturalnych elementów formowanych na zimno, zgrzewanych i spawanych z blach stalowych, aluminiowych i nierdzewnych. Posiadamy zaawansowany park maszynowy na wydziale narzędziowni, tłoczni oraz spawalni i zgrzewalni.

www.die-tech.biz



Spółka od 1959 r. prowadzi chemiczną i elektrochemiczną obróbkę powierzchni metali. Od wielu lat wykonuje powłoki galwaniczne np.: chromowanie, cynkowanie, ZnNi, srebrzenie, cynowanie, fosforanowanie i wiele innych powłok dla liderów w branży motoryzacyjnej oraz elektroenergetycznej.

www.galvo.pl



Wiodący dostawca dla przemysłu motoryzacyjnego. We współpracy z producentami OEM firma GRAFE opracowuje kolory wszystkich elementów wnętrza pojazdu, które są wykonane z tworzyw termoplastycznych.

www.grafe.pl



Profesjonalna dostawa usług z zakresu selekcji, kontroli, naprawy komponentów oraz zabezpieczenia wyrobu gotowego. Zapewniamy swoim Klientom bezpieczeństwo, rzetelność i obsługę na najwyższym poziomie.

www.negotrust.pl



Nowoczesna galwanizernia kontynuująca prawie 50 lat tradycji i doświadczenia w obszarze nakładania powłok cynkowych. Nasze powłoki spełniają wymogi jakościowe polskich i międzynarodowych norm.

www.newzinc.pl

PONAD 200 FIRM
PRODUKCYJNYCH I USŁUGOWYCH

Szczegóły: www.automotivesuppliers.pl

ZAPREZENTUJ FIRME ZDOBĄDŹ NOWYCH PARTNERÓW BIZNESOWYCH

AutomotiveSuppliers.pl

 Strona główna  Szukaj  Mapa strony  Logowanie  O nas 

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



Producent podzespołów do siedzeń samochodowych. Zakład wchodzi w skład DEFTA Group działającej w branży Automotive. Zakres działalności firmy: elementy gięte z drutu stalowego nisko i wysokowęglowego + obróbka cieplna, części z tworzyw sztucznych: wtrysk plastiku oraz wtrysk plastiku z insertami, szkielety siedzeń, zgrzewanie punktowe.

www.defta.eu



Producent wyrobów długich ze stali specjalnych dla przemysłu pojazdów ciężkich, przemysłu motoryzacyjnego i maszynowego. Oferujemy m.in.: pręty gorącowalcowane okrągłe i kwadratowe w stanie surowym lub po obróbce cieplnej; pręty łuszczone, ciągnione, chromowane, płaskowniki, rury bezszwowe, chromowane, pierścienie, profile specjalne.

www.ovako.com



Doświadczenie na rynku przewozów międzynarodowych od 1989 r. Międzynarodowe transporty całopojazdowe. Regularne linie drobnicowe. Ekspresowe transporty dedykowane. Obsługa celna i magazynowa.

www.polbodtrans.pl



Firma istnieje od 1987r. Główne elementy aktywności to: montaż płytek elektronicznych i wiązek kablowych; produkcja modułów laserowych, generatorów linii laserowej; pomiarowych urządzeń optoelektronicznych; laserowe wycinanie szablonów stalowych SMT.

www.semicon.com.pl



Dostawca elementów metalowych oraz tworzyw sztucznych. Realizujemy również usługi lakierowania proszkowego z wykorzystaniem najnowszych technologii zabezpieczania lakierowanych powierzchni przed korozją.

www.pionier.com.pl

**MIEJSCE NA
TWOJĄ FIRME
DOŁĄCZ DO
INNYCH DOSTAWCÓW**

Skorzystaj już dziś!

WPIS PODSTAWOWY

(bezpłatny):

- nazwa firmy,
- certyfikaty,
- dane adresowe,
- emisja danych firmy w kategoriach zgodnych z profilem produkcji (maks. 6 kategorii)

WPIS ROZSZERZONY

(w polskiej i angielskiej wersji językowej serwisu):

- nazwa firmy wraz z logiem
- opis działalności firmy: oferta produkcyjna i usługowa, park maszynowy, certyfikaty
- dane teled adresowe,
- www oraz e-mail,
- galeria zdjęć
- emisja danych firmy we wszystkich kategoriach zgodnych z profilem produkcji

W ramach aktualnej oferty, każda firma, która skorzysta z wpisu w formie rozszerzonej, otrzyma: baner z logo firmy w serwisie AutomotiveSuppliers.pl, wizytówkę firmy w kwartalniku AutomotiveSuppliers.pl review

22 215-05-05, review@automotivesuppliers.pl



Produkcja autobusów spadła o niemal 20 procent

W I półroczu zeszłego roku produkcja autobusów w Polsce zanotowała ponad 10 procentowy spadek. Po II półroczu wynik pogorszył się o blisko kolejne 10 procent.

Produkcja

W 2012 r. produkcja autobusów w Polsce osiągnęła poziom 3 838 szt. To o 938 szt. mniej niż przed rokiem (-19,63%). Osiągnięty spadek jest efektem mniejszego eksportu autobusów oraz zdecydowanie słabszego popytu na krajowym rynku. Dodatkowo w tym czasie w Polsce zostały wyprodukowane 64 trolejbusy, ponad 700 podwozi oraz blisko 300 szkieletów konstrukcyjnych.

Cały czas zdecydowanym liderem wśród producentów autobusów w Polsce jest MAN, który w 2012 r. wyprodukował 1 343 autobusy, o 223 szt. (-14,24%) mniej niż rok wcześniej. Do tego wyniku trzeba dopisać ponad 500 podwozi (wysłanych m.in. do Singapuru, Hiszpanii, Izraela) oraz prawie 300 szkieletów konstrukcyjnych autobusów turystycznych marki Neoplan, które w ramach projektu Premium zostały wysłane do niemieckiego zakładu w Plauen. W 2013 r. ten program zostanie rozszerzony o piętrowy autobus turystyczny Neoplan Skyliner, który można powiedzieć będzie najbardziej luksusowym autokarem jaki powstaje w Polsce. Spośród wszystkich wyprodukowanych przez MAN autobusów w 2012 r. do polskich klientów trafiło 49 szt. (3,6% udziału w całej produkcji).

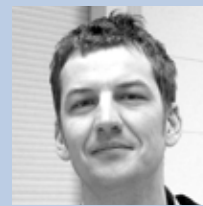
Drugie miejsce w produkcyjnym rankingu zajęł Solaris Bus & Coach. Bramy fabryki w Bolechowie opuściło łącznie 939 autobusów (-210 szt. / -17,63%) oraz 64 trolejbusy (o jeden mniej niż przed rokiem). Cały czas strategicznym rynkiem dla Solarisa są Niemcy, gdzie trafiło najwięcej pojazdów, bo 263 szt. (28%). Drugie miejsce zajmuje Polska (z wynikiem 243 autobusów i 19 trolejbusów). To jednak właśnie słabsze wyniki z rodzimego rynku „położyły” zeszłoroczny produkcyjny wynik Solarisa. W efekcie mamy dość rzadki

przypadek, że eksportowy rezultat producenta jest „na plusie”, natomiast produkcyjny – „na minusie”. Co istotne - w Bolechowie rośnie liczba produkowanych autobusów międzymiastowych InterUrbino. O ile w 2011 r. było ich zaledwie 15 szt., tak w zeszłym roku już 43 szt., z czego najwięcej trafiło do przewoźników we Włoszech i Francji. To dobrze rokuje na przyszłość i pozwoli bardziej zdywersyfikować produkcję.

Trzecie miejsce wśród producentów autobusów w Polsce zajęło Volvo, które w 2012 r. wyprodukowało łącznie 699 autobusów, czyli o 223 szt. mniej niż przed rokiem (-34,62%). Wśród nich najwięcej wytworzono konstrukcji międzymiastowych, a następnie turystycznych i miejskich. W zeszłym roku zostały wyprodukowane pierwsze w Polsce autobusy międzymiastowe nowej generacji - Volvo 8900. Ich konstrukcja w znacznej mierze jest oparta na aluminium i tworzywach sztucznych, co wymagało reorganizacji całej linii produkcyjnej. Kolejny strategiczny segment w ofercie zakładu to autokary z rodziny 9500/9700/9900. To aktualnie jedyne autobusy turystyczne powstające w Polsce. Najważniejszym zeszłorocznym wydarzeniem w życiu Volvo Polska była październikowa decyzja koncernu o skoncentrowanie swojej europejskiej produkcji kompletnych autobusów w głównej fabryce firmy we Wrocławiu. Ta aktualnie realizowana restrukturyzacja oznacza, że produkcja w fabryce Volvo Buses w Säffle, w Szwecji, zostanie zakończona z końcem czerwca 2013 r. Fabryka w Polsce ma czterokrotnie większe zdolności produkcyjne niż fabryka w Säffle. I na zakończenie - udział w produkcji polskich klientów. Niestety w przypadku Volvo jest on cały czas na niewielkim poziomie i w 2012 r. wyniósł zaledwie 9 szt. (1,2%).

Czwarte miejsce w produkcyjnym rankingu - Scania Production Słupsk. W 2012 r. szwedzka firma zmontowała 341 autobusów, czyli o 303 szt. mniej niż rok wcześniej (-47,04%). Ten znaczący spadek produkcji spółka przewidziała już wcześniej i odpowiednio się do niego przygotowała. Z powodu słabnącego popytu na autobusy miejskie w Europie, Scania Production Słupsk ograniczyła liczbę swoich pracowników o 142 etaty. W porozumieniu ze związkami zawodowymi firma opracowała też programy wsparcia dla osób dotkniętych zwolnieniami - takie jak możliwość przejścia na wcześniejszą emeryturę czy odprawy finansowe. Zakład produkcyjny w Słupsku zatrudniający blisko 700 pracowników jest centrum europejskiej produkcji Scania. W fabryce powstają zarówno w pełni zabudowane autobusy komunikacji miejskiej jak i same podwozia, które trafiają

AUTOR



Aleksander Kierecki

Redaktor Naczelny
TransInfo.pl

Produkcja autobusów w Polsce w 2012 r. Production of buses (January-December 2012)

Producent/ Manufacturer	2012	%	2011
MAN Bus	1 343	34,99%	1 566
Solaris Bus & Coach	939	24,47%	1 140
VOLVO Polska	699	18,21%	922
SCANIA Production Słupsk	341	8,88%	644
Inni / Others	516	13,44%	504
Razem / Total	3 838	100,00%	4 776

źródło: JMK analizy rynku transportowego

Eksport autobusów z Polski w 2012 r.

Export of buses (January-December 2012)

Producent / Manufacturer	2012	%	.2011
MAN MAN Bus	1 294	40,31%	1 499
VOLVO Volvo Polska	696	21,68%	649
SOLARIS Solaris Bus &Coach	690	21,50%	918
SCANIA Scania Production Słupsk	337	10,50%	602
Inni / Others	193	6,01%	138
Razem / Total	3 210	100,00%	3 806

źródło: JMK analizy rynku transportowego

do niezależnych firm zabudowujących w Europie, Afryce i Azji. W słupskiej fabryce w tym roku zostanie domknięta zmiana generacyjna produkowanych pojazdów i popularne modele autobusów Scania jak OmniCity czy OmniLink zastąpi nowa rodzina Omniwide. Oby przyniosła ona szwedzkiemu producentowi więcej kontraktów na europejskich rynkach. I na zakończeniu udział w produkcji Scania polskich odbiorców, który niestety jest sł on zaledwie 4 szt. (1,17%).

Szwedzka marka zamyka pierwszą ligę producentów w Polsce, którą od pozostałych graczy dzieli dość spora różnica. Na piątej pozycji znajduje się CMS Auto z rewelacyjnym wynikiem 186 wyprodukowanych autobusów (+63,4%), za nim jest Kapena, Autosan, Solaris i AMZ. Na zakończenie warto podkreślić fakt, że w 2012 r. do polskich przewoźników trafiło tylko 16,34% wszystkich wyprodukowanych w Polsce autobusów. W 2011 r. był to udział 20,2.

Eksport

W zeszłym roku fabryki w Polsce wyeksportowały łącznie 3 210 autobusów To o 596 pojazdów mniej niż przed rokiem (-15,65%). Dodatkowo za granicę wysłaliśmy 45 trolejbusów, ponad 700 podwozi oraz blisko 300 szkieletów konstrukcyjnych. Odnotowany ponad 15-procentowy spadek eksportu autobusów to efekt głównie małej dynamiki euro-

pejskiego rynku autobusowego. Szczęśliwie kondycja najważniejszych odbiorców autobusów z Polski - Niemiec i Szwecji jest cały czas stabilna. Nasi zachodni sąsiedzi zanotowali wzrost o +1,9%, natomiast Szwecja o +0,7%.

Mimo odnotowania 15-procentowego spadku uważamy, że poziom zagranicznej sprzedaży w tym roku jest w miarę stabilny i nie oznacza kolejnej fali kryzysu. To korekta przy zmieniającej się koniunkturze na poszczególnych rynkach w Europie. Potwierdza to fakt, że spadki (poza Solarisem) odnotowali wszyscy najwięksi eksporterzy. Pamiętajmy też, że - najnowsze wyniki porównujemy do doskonałych, zeszłorocznych rezultatów. Wówczas za nasze granice zostało wysłanych łącznie 3 810 kompletnych pojazdów. Był to jeden z najlepszych eksportowych wyników w historii (tuż za rezultatem 3 977 szt. z 2008 r.) i na pewno w najbliższym czasie ciężko będzie go powtórzyć.

W 2012 r. na eksportowej liście rankingowej nie zanotowaliśmy większych zmian. Zdecydowanie prowadzi MAN, który wyeksportował łącznie 1294 autobusy (-205 szt. / -13,6%); drugie miejsce zajął Solaris Bus & Coach, który wysłał za granicę łącznie 696 autobusów (+47 szt. / +7,2%) i 45 trolejbusów (+ 5 szt. / +12,5%), co daje razem wynik 741 szt. (+52 szt. / +7,5%). Stawkę najważniejszych eksporterów zamyka słupska fabryka

Scania ze sprzedażą 337 autobusów (-265 szt. / -44%). W dalszej części rankingowej listy znajdują się takie firmy jak: Kapena, CMS Auto i Autosan. Dwóch pierwszych producentów zanotowało w zeszłym roku dodatni eksportowy bilans (szczególnie CMS z wynikiem aż 102%), natomiast sanocka firma powtórzyła rezultat z 2011 r.

Eksportowa czwórka

Tradycyjnie głównymi odbiorcami autobusów wyprodukowanych w Polsce są Niemcy i Szwecja. To efekt zlokalizowania w naszym kraju fabryk przez koncern MAN oraz Volvo i Scania. W 2012 roku ponownie liderem w klasyfikacji odbiorców zostały Niemcy (34%). Druga była Szwecja (17%), a trzecia - podobnie jak w dwóch poprzednich latach - Norwegia z udziałem 7%. Kolejne miejsca w rankingu należą do takich krajów jak: Holandia, Francja, Dania, Austria i ...Finlandia, która awansowała na wyższe miejsce w rankingu dzięki pierwszym zakupom autobusów marki Solaris. Nowością w tegorocznym zestawieniu odbiorców jest ponowne pojawienie się takich orientalnych krajów jak Brazylia, Katar czy ZEA, gdzie swoje autobusy eksportuje MAN. Co nas bardzo cieszy na eksportowej liście zaczynają pojawiać się takie kraje jak Rosja, Białoruś czy Ukraina. To na razie cały czas dość niski poziom dostaw, ale od czegoś trzeba zacząć. Coraz lepiej wygląda także eksport do krajów nadbałtyckich - przede wszystkim na Litwę, gdzie swoje autobusy wysyła już nie tylko Solaris, ale także CMS Auto. Natomiast stosunkowo mało sprzedajemy autobusów do innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej - tutaj na pierwszym miejscu znajdują się Czechy z rewelacyjnym wynikiem 79 szt., ale za naszymi południowymi sąsiadami są już tylko Bułgaria (28 szt.) i Rumunia (20 szt.).

Więcej w serwisie www.infobus.pl

ENGLISH SUMMARY

In 2012, the total number of buses made in Poland was 3,838, down by 938 vehicles compared to the previous year (-19.63%). The drop is the result of lower exports of buses and a noticeable decrease in domestic demand. During the same period, a total of 64 trolley buses, 700 chassis and 300 design structures were manufactured.

Exports of buses were 3,210, down by 596 vehicles compared to the previous year (-15.65%). In addition, 45 trolley buses, 700 chassis and 300 design structures were exported.



MAN

MAN Trucks: niższa produkcja w 2012 r.

W minionym roku w fabryce MAN Trucks w Niepołomicach wyprodukowano 7 064 pojazdy ciężarowe klasy ciężkiej TGX i TGS. To o 14,7% mniej niż w 2011 roku. 4 192 pojazdy to ciągniki siodłowe, natomiast pozostałe 2 872 stanowiły podwozia.

Niespełna 5,8 tys. wyprodukowanych pojazdów trafiło na eksport. Najważniejszymi rynkami zbytu w 2012 roku były:

- Rosja - 2 007 szt.,
- Francja - 958 szt.,
- Czechy - 440 szt.,
- Wlk. Brytania - 294 szt.,

- Niemcy - 203 szt.,
- Belgia - 188 szt.,
- Austria - 186 szt.,

Ponadto ciężarówki z Niepołomic trafiły do klientów na Słowacji, w Hiszpanii, Włoszech, Holandii czy Litwie.

Przypomnijmy, że w 2012 roku fabryka MAN Trucks obchodziła jubileusz 5-lecia działalności, połączony z wyprodukowaniem 40-tysięcznej ciężarówki. 25 września 2012 r. z linii montażowej zjechał jubileuszowy pojazd - egzemplarz modelu MAN TGX 18.440 4x2 BLS trafił do krajowego klienta.



MAN

Oczekujecie Państwo szybkości w działaniu?



**EMW: Centrum kompetencji
blachy cienkiej**

**Przewaga dzięki
zróżnicowanej ofercie**

EMW 
STAHL-SERVICE-CENTER

EMW · Eisen- und Metallhandel GmbH
Pflanzenbergstr. 1 · D-57290 Neunkirchen
Tel. +49 (0) 2735/787-02
Faks +49 (0) 2735/787-484
info@emw-stahlservice.de



GM Manufacturing Poland

2012 rok: Eksport spadł o blisko 2 mld euro

Podobnie jak we wcześniejszych miesiącach 2012 r. także w III kwartale oraz październiku 2012 r. małał eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski. Spadki były niższe niż w przed wakacjami. Czy jesteśmy bliscy osiągnięcia stabilizacji?

III kwartały 2012 r.

W okresie styczeń-wrzesień 2012 r. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski osiągnął wartość ponad 13,37 mld euro. To o 8,31 proc. mniej niż przed rokiem. Eksport przez III kwartały br. był o 1,21 mld euro niższy niż w analogicznym okresie 2011 roku.

Do krajów członkowskich Unii Europejskiej trafiło 84,13 proc. całości eksportu. To o 0,6 proc. mniej niż rok wcześniej. Eksport na rynki UE charakteryzował się dynamiką na poziomie 89,13 proc. podczas gdy do krajów poza Unią wyniósł 107,5 proc.

Wśród 10. najważniejszych rynków zbytu tylko w jednym przypadku zachowano tendencję wzrostową (6. pozycja - Rosja, dynamika 123,48 proc.). Największym odbiorcą niezmiennie pozostają Niemcy (30,5 proc. całości, dynamika 97,08 proc.). Kolejnymi rynkami zbytu są: Włochy (10,77 proc., dynamika 72,82 proc.) i Wlk. Brytania (9,58 proc., dynamika 98,47 proc.).

Na pierwszą „dziesiątkę” krajów przypadło w okresie trzech kwartałów 2012 r. 79,26 proc. całości eksportu motoryzacji.

Wartość eksportu trzech głównych grup: części i akcesoriów, samochodów osobowych i towarowo-osobowych oraz silników wysokoprężnych, sta-

cej dynamice (dynamika 102,79 proc.).

W tej grupie spadki dotknęły 5 odbiorców z pierwszej „dziesiątki” rynków zbytu. Nadal największym „konsumentem” części i akcesoriów są Niemcy (41,18 proc., dynamika 108,65 proc.). Kolejne rynki zbytu to: Czechy (7,83 proc., dynamika 103,27 proc.) i Francja (6,98 proc., dynamika 86,49 proc.).

Na pierwszą „piątkę” największych odbiorców przypadło 71,38 proc. całości eksportu tej grupy.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł niespełna 5,83 mld euro, o 23,19 proc. mniej niż rok wcześniej. Udział tej grupy w całości eksportu branży wyniósł 30,37 proc., o 5,88 proc. mniej niż w tym samym okresie 2011 roku.

Eksport pojazdów spadł zarówno na rynkach UE (dynamika 76,62 proc.) jak i pozaunijnych (dynamika 77,99 proc.).

Tendencje wzrostowe zanotowano na 2. spośród pierwszej „dziesiątki” najważniejszych rynkach (3. pozycja Wlk. Brytania - dynamika 105,87 proc.). Nadal największym odbiorcą są Włochy - na ten rynek trafiło 21,39 proc. wszystkich pojazdów, ale dynamika wyniosła jedynie 65,11 proc.). Spadek eksportu do odbiorców w Niemczech (20,44 proc. całości) jest też znaczący (dynamika 79,23 proc.).

Eksport przemysłu motoryzacyjnego (styczeń-wrzesień 2012 r.)

Automotive industry exports (January - September 2012)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	11 012,66	89,13%	82,36%
Eksport poza UE	2 358,66	107,50%	17,64%
Razem	13 371,32	91,69%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

nowiła 79,99 proc. całości branży. To o 2,42 proc. mniej niż w analogicznym okresie 2011 r.

Wartość eksportu części i akcesoriów wyniosła 5,03 mld euro, o 4,13 proc. więcej niż rok wcześniej. Na tę grupę przypadło 37,65 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego. W porównaniu do analogicznego okresu 2010 r. udział części w całości eksportu branży motoryzacyjnej wzrósł o 4,5 proc.

Do krajów Unii Europejskiej trafiło 88,3 proc. eksportowanych części i komponentów, przy rosna-

Na pierwszą „piątkę” rynków zbytu przypadło 71,75 proc. całości eksportu tej grupy.

Eksport silników wysokoprężnych osiągnął wartość, po trzech kwartałach 2012 r., 1,6 mld euro. To o 15,62 proc. mniej niż w tym samym okresie poprzedniego roku. Udział tego typu jednostek napędowych spadł w ciągu 12 miesięcy z 13,0 proc. do 11,97 proc.

Niespełna 79,5 proc. wyprodukowanych silników wysokoprężnych znalazło odbiorców na

Eksport części i akcesoriów (styczeń-wrzesień 2012 r.)

Export of parts and accessories (January - September 2012)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	4 444,96	102,79%	88,30%
Eksport poza UE	589,10	115,44%	11,70%
Razem	5 034,06	104,13%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

terenie Unii Europejskiej, w tym ponad 43 proc. w Niemczech.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych wzrosty nastąpiły w eksporcie pojazdów ciężarowych (dynamika 118,06 proc.), przyczep i naczep (dynamika 123,96 proc.) i pojazdów specjalnych (dynamika 153,38 proc.).

Październik 2012

W pierwszym miesiącu IV kwartału zeszłego roku eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniósł ponad 1,58 mld euro, o 2,03 proc. mniej niż przed rokiem. Spadek procentowy jest drugim najniższym w okresie styczeń-październik zeszłego roku.

W porównaniu do października 2011 r. wartość eksportu do krajów UE spadła o blisko 10 proc. (78,42 proc. całości eksportu, dynamika 90,73 proc.). Natomiast, podobnie jak w poprzednich miesiącach, wzrósł eksport na rynki pozaunijne (dynamika 137,98 proc.).

Największe rynki zbytu

W październiku 2012 r. w pierwszej „dziesiątce” rynków zbytu w czterech przypadkach utrzymano wzrosty. Najwyższy wzrost dotyczył Słowacji (10. pozycja, dynamika 144,50 proc.).

Niezmiennie najważniejszym rynkiem eksportowym pozostają Niemcy (29,64 proc. całości eksportu branży) choć nastąpił ponad 7-procentowy spadek (dynamika 92,74 proc.). Kolejne lokaty zajęły: Wlk. Brytania (9,32 proc. całości, dynamika 97,15 proc.) i Włochy (8,56 proc., dynamika 71,83 proc.).

Na trzy główne grupy: części i akcesoria, samochody osobowe i towarowo-osobowe oraz silniki wysokoprężne, przypadło 79,41 proc. całego eksportu branży, o 0,72 proc. mniej niż 12 miesięcy

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych (styczeń-wrzesień 2012 r.)

Export of cars and LCV's (January - September 2012)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	3 467,55	76,62%	85,39%
Eksport poza UE	593,48	77,96%	14,61%
Razem	4 061,03	76,81%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

Eksport silników wysokoprężnych (styczeń-wrzesień 2012 r.)

Export of Diesel engines (January - September 2012)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	1 271,73	77,74%	79,48%
Eksport poza UE	328,41	126,06%	20,52%
Razem	1 600,14	84,38%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

Eksport przemysłu motoryzacyjnego w październiku 2012 r.

Automotive industry exports in October 2012

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	1 243,40	90,73%	78,42%
Eksport poza UE	342,11	137,98%	21,58%
Razem	1 585,51	97,97%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

wcześniej.

Eksport części i akcesoria osiągnął wartość 597,1 mln euro. To o 6,89 proc. więcej niż w październiku 2011 r. Na tę grupę produktów motoryzacyjnych przypadło 37,66 proc. całości eksportu sektora motoryzacyjnego, o 3,14 proc. więcej niż rok wcześniej. Do krajów UE trafiło 87,4 proc. wartości części i akcesoriów, a dynamika wyniosła 105,11 proc.

W pierwszej „dziesiątce” rynków zbytu zanotowano trzy spadki. Wzrosty utrzymano na trzech najważniejszych rynkach: Niemczech (41,55 proc. całości, dynamika 112,26 proc.), Czech (7,58 proc., dynamika 102,57 proc.) i Wlk. Brytanii (5,94 proc.,

101,66 proc.).

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych spadł w ciągu 12 miesięcy do 465,77 mln euro. (dynamika 85,35 proc.). Wartość eksportu do krajów UE (78,59 proc. całości) była o niemal 21,5 proc. niższa niż rok wcześniej (dynamika 78,52 proc.) przy rosnącym eksporcie na rynki pozaunijne (dynamika 125,35 proc.). W październiku 2012 r. eksport tego typu pojazdów stanowił 29,38 proc. całości sektora, o 4,34 proc. mniej niż rok wcześniej.

Spadki dotknęły sześć rynków z pierwszej „dziesiątki” w tym najważniejszy, jakim są Niemcy (17,90 proc. całości, dynamika 68,81 proc.). Kolej-

nymi ważnymi odbiorcami byli klienci z Wlk. Brytanii (17,23 proc., dynamika 116,51 proc.) oraz Włoch (16,72 proc., dynamika 60,85 proc.).

Eksport silników wysokoprężnych osiągnął wartość 192,4 mln euro, o 1,56 proc. mniej niż w analogicznym okresie 2011 r. W październiku zeszłego roku jednostki napędowe tego typu stanowiły 11,95 proc. całości eksportu sektora, o 0,06 proc. więcej niż rok wcześniej.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, spadek zanotowano tylko w przypadku autobusów (dynamika 80,45 proc.).

Podsumowanie

W październiku wyniki eksportu przemysłu motoryzacyjnego były relatywnie dobre. Kolejny miesiąc znacząco malała wartość eksportu samochodów osobowych i towarowo-osobowych ale tylko 2-procentowy spadek zawdzięczamy wzrostom w większości pozostałych grup produktów, a przede wszystkim części i akcesoriów. Czy uzyskany wynik oznacza, że powinniśmy oczekiwać w kolejnych miesiącach stabilizacji. Niestety nie, wartość eksportu samochodów będzie nadal niższa niż w tym analogicznych okresach poprzedniego roku. Wartość wysyłanych za granicę części i akcesoriów jest w dużej mierze uzależniona od odbiorców z Niemiec, na które obecnie przypada ponad 41 proc. całości tej grupy. Jeśli rośnie produkcja aut za Odrą, rośnie eksport części i odwrotnie. A dwóch ostatnich miesiącach 2012 r. produkcja samochodów w Niemczech spadła. Dlatego AutomotiveSuppliers.pl zakłada, że w minionym roku wartość eksportu przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniosła 17,5-17,8 mld euro.

ENGLISH SUMMARY

In January-September 2012, Poland's automotive industry exports amounted to over EUR 13.37 billion. It was a drop by 8.31 percent against the figure for January-September 2011. During the first three quarters of 2012, exports were down by EUR 1.21 billion compared to the same period of 2011.

The top ten countries accounted for 79.26 percent of total automotive industry exports during the first three quarters of 2012.

Exports of parts and accessories amounted to EUR 5.03 billion, up by 4.13 percent against the figure for a year ago. This category accounted for 37.65 percent of total automotive industry exports. Compared to the same period of 2010, exports of parts and accessories in relation to total automotive exports were higher by 4.5 percent.

Exports of cars and LCVs amounted to nearly EUR 5.83 billion, which was a decrease of 23.19 percent compared to a year ago. Exports in this category in relation to total automotive exports were 30.37 percent, down by 5.888 percent compared to the same period of 2011.

Exports of diesel engines for the first three quarters of 2012 amounted to EUR 1.6 billion. It was a --drop by 15.62 percent against the figure for the same period of 2011. Exports of such engines have dropped from 13.0 percent to 11.97 percent over the last 12 months.

In October 2012, Poland's automotive industry exports totalled over EUR 1.58 billion, down by 2.03 percent. The drop was the second greatest drop in January-October 2012.

AutomotiveSuppliers.pl forecasts that Poland's automotive industry exports for all of 2011 dropped to EUR 17.5-17.8 billion.



PAIiZ docenił inwestycję BASF-a

Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiZ) po raz szósty uhonorowała najbardziej znaczące inwestycje zagraniczne roku. Zostały one wręczone 10 grudnia 2012 roku w podczas dorocznej gali świąteczno-noworocznej.

Zgodnie z tradycją, nagrody zostały przyznane w trzech kategoriach: wartość, zatrudnienie i nowoczesne technologie. Nagrodę za inwestycję o największej wartości otrzymał koncern BASF, który kosztem 150 mln euro buduje fabrykę katalizatorów samochodowych w Środzie Śląskiej. Nagrodę, z rąk Sekretarza Stanu w Ministerstwie Gospodarki Mieczysława Kasprzaka odebrała Katarzyna Byczkowska, Dyrektor Działu Sprzedaży Chemikaliów i Tworzyw Sztucznych BASF. W tej kategorii nominacje otrzymali również Bridgestone i Samsung Electronics.

Przypomnijmy, że w listopadzie zeszłego roku niemiecki koncern poinformował, że wybuduje w Polsce zakłady o łącznej powierzchni 40 tys. m², które staną się największą fabryką katalizatorów BASF w Europie. - Obecnie w Środzie Śląskiej stawiane są fundamenty nowej fabryki - powiedział Dirk Elvermann, prezes zarządu BASF Polska. - Ta inwestycja jest wspaniałym wkładem w zwiększającą się obecność BASF w Polsce. Cieszę się, że możemy zaoferować

niezwykłe atrakcyjne miejsca pracy dla wielu polskich pracowników i sprowadzić tu bardzo innowacyjną produkcję - dodał.

Produkcja w zakładach ruszy na początku 2014 roku a dwa lata później zaplanowano uruchomienie wszystkich 10 linii produkcyjnych. Docelowo w Środzie Śląskiej znajdzie pracę 400 osób.

W nowych zakładach w Środzie Śląskiej

produkowane będą nowoczesne systemy redukcji spalin samochodowych takie jak katalizatory SCR (Selective Catalytic Reduction, selektywna redukcja katalityczna) i filtry cząstek stałych do samochodów z silnikiem Diesla. Ponadto na terenie zakładów znajdować się będzie laboratorium badawcze i produkcja samochodowych katalizatorów rozpadu ozonu marki Premair®.





GM Manufacturing Poland

2012 rok: niezłe wyniki inwestycyjne

Inwestycje zagranicznych firm są kołem zamachowym polskiej gospodarki. Jaki był zeszły rok w tej dziedzinie i jak prezentował się na tym tle sektor motoryzacyjny?

W 2012 roku Polska Agencja Informatyki i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ) doprowadziła do pozytywnego podjęcia decyzji o realizacji w Polsce 53 inwestycji (BIZ), tyłu samo co rok wcześniej. Łączna wartość projektów wyniosła 1 236 mln euro, to jest o 66 mln więcej (+6 proc.) niż w 2011 roku.

Inwestycje z 2012 roku stworzą w ciągu najbliższych lat 9 996 nowych miejsc pracy, co stanowi blisko 98 proc. wyniku z roku poprzedniego.

Geograficzne kierunki napływu BIZ do Polski zmieniły się nieznacznie. Głównymi inwestorami pozostają USA (15 zakończonych projektów), Japonia (7 projektów) oraz firmy z państw UE: Niemcy, Wielka Brytania i Francja.

cząca poprawa w porównaniu do 2011 roku, kiedy to zamknięto tylko 8 inwestycji o wartości 595 mln euro i 1 276 deklarowanych miejscach pracy. Kolejną grupą inwestycji dotyczyły działalności badawczo-rozwojowe (B+R). Agencja zamknęła również 3 inwestycje z sektora lotniczego. Pozostałe projekty pochodziły z innych branż.

Najwięcej projektów ulokowano na terenie województw dolnośląskiego (18) i małopolskiego (6). Po 4 projekty zostały zrealizowane w województwach: zachodniopomorskim, wielkopolskim, łódzkim oraz pomorskim.

Wśród pięciu inwestycji o najwyższej deklarowanej wartości wszystkie miejsca należą do przemysłu motoryzacyjnego. Największą w tej kategorii inwestycją jest

Największe inwestycje 2012 roku, pod względem deklarowanych inwestycji

The largest projects in 2012 in terms of declared value

Investor	Kraj	Branża	Wartość (w mln EURO)
BASF Polska	Niemcy	motoryzacyjna	150
Bridgestone Stargard	Japonia	motoryzacyjna	120
Bridgestone	Japonia	motoryzacyjna	120
GM Manufacturing Poland	USA	motoryzacyjna	120
Mando	Korea Płd.	motoryzacyjna	95

źródło: PAIiIZ

Najwięcej projektów pochodziło z sektora usług i ICT (łącznie 25 inwestycji). Branży motoryzacyjnej przypadło drugie miejsce - łącznie z inwestycjami z branży oponiarskiej zakończono 17 projektów (wartość 936 mln euro, 3 404 miejsc pracy). Trzeba przyznać, że jest to zna-

budowany zakład BASF Polska w Środzie Śląskiej (więcej o tej inwestycji na stronie 23).

Jeśli rozpatrywać inwestycje pod względem planowanej liczby tworzonych miejsc pracy, to sektor motoryzacyjny już nie jest na czele stawki. Najwyższe za-

Największe inwestycje 2012 roku, pod względem miejsc pracy

The largest projects in 2012 in terms of the declared number of jobs

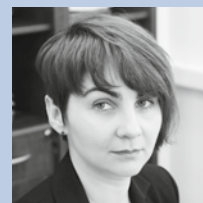
Investor	Kraj	Branża	Liczba miejsc pracy
TJX Companies Inc.	Wlk. Brytania	centrum zakupowe	1000
Cisco	USA	BPO	550
Faurecia	Francja	motoryzacyjna	570
Capita	Wlk. Brytania	BPO	450
Bank of New York Mellon	USA	BPO	400
BASF Polska	Niemcy	motoryzacyjna	400

źródło: PAIiIZ

trudnienie zadeklarowała w 2012 roku firma TJX Companies (centrum zakupowe), która ma zatrudnić we Wrocławiu tysiąc osób. W pierwszej „piątce” największych inwestycji sektor motoryzacyjny jest na trzeciej (Faurecia w Legnicy) i na piątej pozycji (BASF ex aequo z Bank of New York).

Warto zaznaczyć, że także wśród projektów z sektora usług ICT (łącznie 25 inwestycji), co najmniej dwa z nich realizowane przez dostawców komponentów motoryzacyjnych, od lat działających w naszym kraju. Centra BPO uruchomio-

AUTOR



Małgorzata Zborowska-Stęplewska

AutomotiveSuppliers.pl



Dla inwestorów zagranicznych Polska prezentuje się już jako kraj o ugruntowanej pozycji, jako miejsce lokalizacji nowych inwestycji. Co ważniejsze inwestorzy, którzy już prowadzą swoje przedsięwzięcia w naszym kraju bardzo często decydują się na reinwestycje powiększając swoje firmy działające w Polsce. To dobry znak. Oznacza to że jesteśmy krajem gdzie relacja koszt - efektywność - jakość jest na poziomie właściwym i wciąż konkurencyjnym. Oczywiście widoczne spowolnienie w Europie Zachodniej wpłynie na poziom i ilość nowych inwestycji w Polsce w 2013 roku. Można jednak mieć nadzieję, że właśnie to spowolnienie będzie też szansą na nowe inwestycje spowodowane chęcią poszukiwania dodatkowych oszczędności. Widocznym tego przykładem jest sektor usług, gdzie dynamika rozwoju branży wcale nie spada. Jak zachęcić nowych inwestorów? Korzystajmy z już wypracowanych instrumentów do których z pewnością należą Specjalne Strefy Ekonomiczne. Nie zapominajmy też o dostępie do informacji niezbędnej dla inwestorów oraz promocji naszego kraju czy jego poszczególnych regionów.

Leszek Lerch
Partner
Ernst & Young

ne przez Cooper Standard w Bielsku-Białej oraz Pilkington Automotive w Sandomerzu mają docelowo łącznie dać pracę 130 nowym pracownikom.

Czego możemy spodziewać się w 2013 r.

W połowie lutego 2013 r. PAIiIZ pracowała nad 152 potencjalnymi projektami inwestycyjnymi z obszaru usług oraz produkcji. Realizacji wszystkich inwestycji w Polsce pozwoliłaby stworzyć prawie 27 tys. miejsc pracy oraz wiązałyby się z poniesieniem nakładów w wysokości 3,8 mld euro. Liczba projektów z sektora motoryzacyjnego wynosiła 23, o 8 projektów mniej aniżeli najliczniej reprezentowana grupa inwestycji usługowych - BPO.

Jednak jak podkreślają przedstawiciele Agencji obecna sytuacja europejskiego przemysłu motoryzacyjnego jest dużym wyzwaniem. - *Spadek popytu na nowe samochody oraz niski poziom wykorzystania aktualnych mocy produkcyjnych nie skłaniają do podejmowania decyzji o nowych inwestycjach* - ocenia Adam Małeczki, wicedyrektor Departamentu Inwestycji Zagranicznych w PAIiIZ. W opinii Agencji liczba zakończonych projektów motoryza-

cyjnych w bieżącym roku będzie mniejsza zarówno w wymiarze liczby nowych miejsc pracy jak i deklarowanych nakładów inwestycyjnych. Dominować będą inwestycje firm obecnych w Polsce czyli reinwestycje. - *Spodziewamy się również zwiększonego zainteresowania dostępnymi pod wynajem budynkami przemysłowymi (inwestycje brownfield). Rozwiązania to pozwala skierować ograniczone środki finansowe na zakup najbardziej efektywnych aktywów produkcyjnych* - dodaje Adam Małeczki. - *Wydaje się, że w najbardziej dogodnej sytuacji są obecnie dostawcy marek premium i to z ich strony upatrujemy szansy na nowe inwestycje.*

Przedstawiciel PAIiIZ wraca jednocześnie uwagę, że wzorem lat 2008 - 2010 mniejszej liczbie projektów przemysłowych powinien towarzyszyć wzrost liczby projektów usługowych. Zatem wynik inwestycyjny na koniec 2013 roku w wymiarze liczby miejsc pracy nie powinien znacząco odbiegać od lat wcześniejszych. Choć, w wymiarze nakładów kapitałowych będzie najpewniej niższy.



ENGLISH SUMMARY

In 2012, the Polish Information and Foreign Investment Agency helped to launch 53 investments projects in Poland. The total value of the projects is EUR 1,236 million, which is an increase of EUR 66 million compared to 2011, when the figure was EUR 1,170 million. The projects closed in 2012 will create a total of 9,996 new jobs during the next few years, which is almost 98% of the 2011 figure. The majority of the projects are related to services and ICT (25 in total) and the automotive sector (17 projects, including the tyre industry), plus R&D projects (5 projects).

Inwestycje zagraniczne w 2012 r.

Nr.	Inwestor	Kraj	Branża	Wartość (w mln euro)	Zatrudnienie	Miejsce inwestycji
1.	Delphi Poland	USA	motoryzacyjna	41	256	Błonie
2.	Magna Cosma	Kanada	motoryzacyjna	60	150	Kędzierzyn Koźle
3.	Samsung Electronics	Korea Płd.	elektroniczna	72	250	Wronki
4.	TJX Companies Inc.	Wlk. Brytania	centrum zakupowe	16,6	1000	Wrocław
5.	FMC Technologies	USA	B+R	3	150	Kraków
6.	Ronal	Szwajcaria	motoryzacyjna	90	350	Wałbrzych
7.	Mando	Korea Płd.	motoryzacyjna	95	277	Wałbrzych
8.	Capita	Wlk. Brytania	BPO	1,2	450	Kraków
9.	Indesit Company Polska	Włochy	AGD	13,5	198	Łódź
10.	Indesit Company Polska	Włochy	AGD	21,5	315	Łódź
11.	Autoliv	Szwecja	motoryzacyjna	4	180	Jelcz-Laskowice
12.	Serioplast	Włochy	tworzywa sztuczne	10	66	Kutno
13.	Bayer	Niemcy	BPO	1	200	Gdańsk
14.	SUMITOMO CHEMICAL Co., Ltd.	Japonia	motoryzacyjna	48	100	Wrocław
15.	Saint-Gobain Sekurit HanGlas Polska	Francja	motoryzacyjna	10	120	Żary
16.	CrossJeans	Turcja	BPO	0,1	20	Warszawa
17.	Fresh Start Bakeries	USA	spożywcza	27,5	60	Strzegom
18.	Itella Information	Finlandia	BPO	0,5	100	Poznań
19.	Creditsafe	Wlk. Brytania	BPO	0,1	50	Wrocław
20.	GM Manufacturing Poland	USA	motoryzacyjna	120	151	Gliwice
21.	VMA	Belgia	elektroniczna	8	150	Pietrzykowice
22.	Boshoku Automotive Poland	Japonia	motoryzacyjna	13	250	Tomaszów Mazowiecki
23.	Bridgestone	Japonia	motoryzacyjna	120	205	Poznań
24.	Customer Services Polska	Polska	BPO	0,3	50	Szczecin
25.	MphasiS	Indie	BPO	1	80	Wrocław
26.	McBraid	Wlk. Brytania	lotnicza	4,5	80	Tajęcina
27.	Metro Group	Niemcy	BPO	0,8	256	Szczecin
28.	Metsa Group	Finlandia	BPO	0,1	100	Gdańsk
29.	MTU	Niemcy	maszynowa	91	210	Stargard Szczeciński
30.	Sanden Manufacturing Polska	Japonia	motoryzacyjna	28	40	Polkowice
31.	Cooper Standard	USA	BPO	0,5	70	Bielsko-Biała
32.	Bridgestone Stargard	Japonia	motoryzacyjna	120	160	Stargard Szczeciński
33.	Pilkington Automotive	Japonia	BPO	0,5	60	Sandomierz
34.	HS	USA	lotnicza	14,8	120	Kalisz
35.	UPS	USA	BPO	0,5	250	Wrocław
36.	Qburst	Indie	B & R	0,3	35	Białystok
37.	Sitech	Niemcy	motoryzacyjna	10	100	Głogów
38.	SEGEPO-REFA	Francja	motoryzacyjna	1,34	100	Świebodzice
39.	Atos	Francja	ICT	1,1	350	Bydgoszcz
40.	Enabledware	USA	BPO	0,2	15	Wrocław
41.	Faurecia	Francja	motoryzacyjna	15	570	Legnica
42.	Adva Optical	Niemcy	B & R	0,5	180	Gdynia
43.	tajny	USA	BPO	0,1	80	Kraków
44.	Bank of New York Mellon	USA	BPO	1,7	400	Wrocław
45.	Dolby Laboratories	USA	B & R	0,9	52	Wrocław
46.	Intel	USA	BPO	0,5	30	Gdańsk
47.	tajny	USA	BPO	0,4	100	Kraków
48.	PE (E&Y dla klienta)	USA	BPO	1,2	250	Kraków
49.	Cisco	USA	BPO	2	550	Kraków
50.	Sunrise Medical	Wlk. Brytania	medyczna	2	50	Gorzów Wielkopolski
51.	BASF Polska Sp. z o.o.	Niemcy	motoryzacyjna	150	400	Środa Śląska
52.	Hispanica de Aviacion	Hiszpania	lotnicza	0,3	10	Warszawa
53.	TRI Poland	Japonia	motoryzacyjna	10,80	200	Zagórz
Razem				1 236,34	9 996	

źródło: PAIIIZ



Sanden

Motoryzacja wybiera dolnośląskie

W 2012 roku najwięcej zagranicznych inwestorów, według danych Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, wybrało lokalizację na Dolnym Śląsku. Wśród tej grupy są też producenci części i akcesoriów motoryzacyjnych.

Przybliżmy kilka wybranych nowych projektów jak i inwestycji firm, które już wcześniej działały na terenie województwa dolnośląskiego.

Lear Corporation wybrała Polskę na lokalizację swojej nowej inwestycji. Tym samym Legnica stała się kolejnym (po Tychach, Mielcu i Jarosławiu) miejscem działalności produkcyjnej w naszym kraju tego amerykańskiego koncernu. Jak informują przedstawiciele firmy, o wyborze południowo-zachodniej Polski zdecydowało wyjątkowo korzystne położenie

Dolnośląski oddział Leara jest częścią grupy „metalowej”, która wytwarza struktury oraz mechanizmy foteli samochodowych. W procesie produkcyjnym wykorzystywane są takie technologie jak tłoczenie, gięcie, spawanie, malowanie i montaż. Osiągnięcie pełnych zdolności produkcyjnych planowane jest na koniec przyszłego roku.

Docelowo zatrudnienie w 2015 roku ma osiągnąć 800-1 000 pracowników - wkrótce, na koniec I kwartału bieżącego roku, w Legnicy zatrudnionych będzie około 250 osób.



Lear

pod kątem logistycznym. Legnica ma dobrą lokalizację pomiędzy innymi fabrykami Leara, jednocześnie jest blisko usytuowana w stosunku do zachodnioeuropejskich klientów, jak również europejskiej centrali firmy mieszczącej się w Monachium.

Inwestycja Leara to nie greenfield a brownfield - skorzystano bowiem z możliwości przejęcia istniejącego obiektu. Wartość legnickiego projektu w pierwszym roku jego realizacji wynosi 48 mln euro. Kolejne lata przyniosą nowe inwestycje.

Proces rekrutacyjny na kluczowe stanowiska rozpoczął się w maju 2012 roku. W nowym zakładzie uruchomiono już produkcję. Część projektów dedykowanych dla Legnicy jest transferowana z istniejących zakładów Lear, co umożliwiło sprawne uruchomienie fabryki, jednocześnie pomagając zoptymalizować infrastrukturę produkcyjną. Planowane są także uruchomienia nowych projektów i część inwestycji jest realizowana właśnie pod ich kątem.

W połowie zeszłego roku spółka **Sanden Manufacturing Poland (SMP)** rozpoczęła prace przygotowawcze do rozbudowy obecnego zakładu w Polkowicach. Na terenie należącym do japońskiej firmy aktualnie budowana jest nowa hala o powierzchni ok. 16 tys. m². Całkowita wartość inwestycji zamknie się w kwocie 243 966 złotych. Z tej sumy 30 proc.



Sanden

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl



Sitech

będzie sfinansowane w postaci grantu z Unii Europejskiej, w ramach POIG 4.5.1 Innowacyjna Gospodarka.

Na hali obróbki mechanicznej styczniu 2013 roku została uruchomiona nowa linia produkcji tłoków. Nowy obiekt zostanie oddany do użytku w połowie roku. Wtedy też rozpocznie się instalacja nowych linii produkcyjnych.

W nowej hali zostaną zainstalowane nowe linie obróbki skrawaniem korpusów aluminiowych obudowy kompresora i tarcz krzywkowych (swash-plate). Poza tym w ramach inwestycji na odlewni zainstalowany zostanie nowy ciąg technologiczny do wysokociśnieniowego odlewania korpusów aluminiowych obudowy kompresora.

Części produkowane na nowych liniach będą wykorzystywane zarówno przez zakład

w Polsce, jak i dostarczane do innych fabryk koncernu na świecie.

Dzięki najnowszej inwestycji zatrudnienie w SMP znajdzie docelowo, tj. w 2015 roku, około 250 nowych pracowników.

Sanden Manufacturing Poland działa na terenie Legnickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej od 2004 roku. Jest producentem kompresorów do klimatyzacji dla przemysłu motoryzacyjnego. SMP jest głównym dostawcą dla takich marek jak Volkswagen, Opel, Ford, McLaren czy Aston Martin. Od 2009 roku każdy samochód marki Jaguar jest wyposażony w kompresor z Polkowic. Firma produkuje ponad 40 proc. kompresorów wytwarzanych przez Grupę Sanden w Europie. Na początku 2013 r. w polkowickim zatrudnionych było 508 pracowników.



Panattonti

Także **Sitech Sp. z o.o.**, spółka zależna Grupy Volkswagena, poszerza swoją produkcję poza dotychczasowy zakład w Polkowicach. Pod koniec sierpnia 2012 roku notarialnie potwierdzono nabycie istniejącej w Głogowie hali produkcyjnej. Będą w niej wytwarzane metalowe stelaże siedziska i oparcia foteli samochodowych. Docelowe zatrudnienie ma wynieść 100 pracowników. Możliwość znalezienia zatrudnienia u niemieckiego dostawcy spotkała się z dużym zainteresowaniem - liczba aplikacji na czteromiesięczne staże dla 85 bezrobotnych, zarejestrowanych w powiatowym urzędzie pracy w Głogowie, znacząco przekroczyła ilość miejsc.

Jak na razie przedstawiciele Sitech nie ujawniają bliższych szczegółów, związanych z docelowym poziomem zatrudnienia czy klientami nowego zakładu w Polsce.

Przypomnijmy, że spółka Sitech została założona w Polkowicach w 1998 roku i jest jedną z ponad 300 jednostek zależnych koncernu VW. Zatrudnia obecnie około 1 500 pracowników. Specjalizuje się w konstruowaniu, produkcji i sprzedaży struktur siedzisk samochodowych, dla takich marek jak Volkswagen, Audi, Seat, Porsche oraz Skoda.

Ostatnio także Grupa **Faurecia**, zdecydowała o zwiększeniu swojej obecności w Legnicy. Francuski dostawca posiada na terenie Dolnego Śląska zakłady w Wałbrzychu, Jelczu-Laskowicach i właśnie w Legnicy. W październiku zeszłego roku Panattonti buduje na terenie Legnickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej zakład o łącznej powierzchni 13 600 m², w tym 12 000 m² produkcyjno-magazynowej i 1 600 m² na pomieszczenia socjalno-biurowe. Powstaje on poblizu działającego już od 2002 roku zakładu francuskiego koncernu. Zakończenie prac ma nastąpić już w marcu tego roku. Powstający zakład związany jest z działalnością Faurecia Interior Systems (Moduły Wewnętrzne).

W tym dziesiątym już w Polsce zakładzie produkcyjnym Grupy Faurecia będą wytwarzane w trójmianowy systemie produkcyjnym (z tłocznią, wtryskarnią, szlifiernią i montażownią), dekoracyjne elementy wykończeniowe wnętrza samochodów. Pierwsza seryjna produkcja tego typu komponentów trafi do Mercedesa klasy C nowej generacji.

Planowane zatrudnienie na koniec bieżą-

cego roku wyniesie około 200 osób, a docelowo w 2016 roku - 570 pracowników.

Podobnie jak Sanden w Polkowicach, rozbudowywany jest także zakład **GKN Driveline Polska** w Oleśnicy. Jest to element szerszej strategii rozwoju brytyjskiej grupy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. W minionym roku w Oleśnicy rozpoczęto inwestycje, których celem jest zwiększenie produkcji półosi napędowych i komponentów do nich. Ponadto, co jest nowością, zainstalowane zostaną ciągi technologiczne do produkcji wałów napędowych, montowane w SUVach.

GKN zadeklarował, że w ciągu pięciu lat zainwestuje 100 mln PLN i zwiększy zatrudnienie o 100 miejsc pracy (obecnie zatrudnia 650 osób). Inwestycja obejmuje rozbudowę hali produkcyjnej o 4,4 tys. m². Oficjalne otwarcie obiektu planowane jest na połowę 2013 r. Ponadto w zakładzie, w ramach projektu, zostanie uruchomione Centrum Inżynieryjne, które będzie zajmowało się konstruowaniem i badaniami wytwarzanych komponentów.

Ważnym faktem jest, że teren inwestycji został włączony do Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Invest-Park, ponieważ dotychczas oleśnicki dostawca funkcjonował poza SSE.

GKN Driveline, zakład działający w Polsce od 1996 roku, produkuje półosie napędowe dla takich marek jak Audi, AvtoVAZ, Fiat, Ford, Kia, Opel, Porsche, PSA, Suzuki, Toyota, Volkswagen czy Volvo.

ENGLISH SUMMARY

Information provided by the Polish Information and Foreign Investment Agency shows that the largest number of new projects in the automotive sector in 2012 were based in the Lower Silesia region of Poland. This part of Poland was chosen as the location for new projects by Lear Corporation (Legnica, car seat structures and mechanisms), Faurecia (Legnica, decorative car interior components) and Sitech (Głogów, car seat and support frames). In addition, Sanden Manufacturing (Polkowice), GKN (Oleśnica), 3M and other suppliers decided to extend their facilities located in Lower Silesia.

Najwięksi pracodawcy 2012 roku

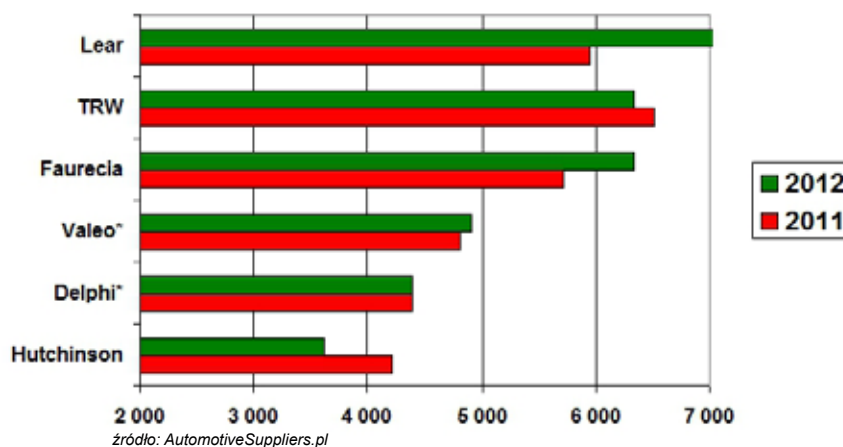
Miniony rok i sytuacja na polskim i europejskim rynku motoryzacyjnym, przyniosła zmianę wśród największych w naszym kraju dostawców części i komponentów.

Na koniec 2012 r. największym pracodawcą był polski oddział koncernu Lear, który rok wcześniej znajdował się na drugim miejscu. W ciągu 12 miesięcy liczba pracowników etatowych wzrosła aż niespełna 1 940 osób do 6 320 zatrudnionych. Jednocześnie liczba



osób najętych za pośrednictwem agencji pracy tymczasowej spadła z blisko 1 570 do 1 039 pracowników. Warto zaznaczyć, że 2012 rok wiązał się z otwarciem nowego zakładu w Legnicy. Łącznie na koniec zeszłego roku w zakładach Leara pracowało 7 359 osób.

Lider 2011 roku, amerykański koncern TRW uplasował się na drugim miejscu. Zmiana lokaty nie wynika z jakichś drastycznych zmian w zatrudnieniu. Grupa, która w 2012 roku uruchomiła nowy zakład w Bielsku-Białej, zatrudniała 5 971 pracowników etatowych, o 52 mniej niż 12 miesięcy wcześniej. W trochę większym stopniu ograniczono liczbę pracowników tymczasowych, ze 484 do 364 osób. Łączne zatrudnienie w polskich zakładach TRW spadło o 172 miejsca pracy do 6 335 zatrudnionych.



Różnica pomiędzy drugą a trzecią pozycją wśród największych pracodawców – dostawców w Polsce dzieli ... 2 miejsca pracy. Grupa Faurecia zatrudniała bowiem 6 333 osoby, w tym 5 545 pracowników etatowych (wzrost o 602 osoby) i 788 osób najętych z agencji pracy tymczasowej (wzrost o 18 osób).

Kolejne miejsca przypadły firmom:

- Valeo* - 4,9 tys. zatrudnionych (wzrost o około 100 pracowników),
- Delphi* - 4,4 tys. (bez zmian),
- Hutchinson* - ponad 3,6 tys. (wzrost o niemal 690 osób).

* bez pracowników tymczasowych

Podsumowując, sześciu wymienionych pracodawców zatrudniało na koniec 2012 r. ponad 30,7 tys. pracowników etatowych i nie mniej niż 2,2 tys. pracowników tymczasowych.



Mariusz Puto - Prezes Zarządu SGP – Sorting Group Poland Sp. z o.o., firmy usługowej specjalizującej się w kontroli, selekcji i naprawie komponentów i detali gotowych dla przemysłu motoryzacyjnego RTV i AGD oraz FMCG. Absolwent Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej - specjalność zarządzanie jakością. Doświadczenie zawodowe zdobywał w takich firmach jak CF Gomma Poland Sp. z o.o. i Stolze Częstochowa Sp. z o.o., gdzie od samego początku zajmował się zagadnieniami związanymi z kontrolą jakości. Prywatnie mąż i ojciec dwóch córek, entuzjasta żużla i piłki nożnej; lubi grę w squasha oraz podróże w ciekawe, nieznanne rejony świata.

Firma SGP istnieje na rynku od ponad 6 lat. Jak zmieniła się w tym czasie jej pozycja?

Mariusz Puto: Firma SGP zaczynała w Częstochowie, będąc jednoosobową działalnością i dysponując biurem o powierzchni 23 m². Obecnie jest jedną z wiodących polskich firm, świadczących usługi outsourcingu jakościowego w państwach dawnego bloku Wschodniego i nie tylko. Posiadamy 6 biur w Polsce (Częstochowa, Łódź, Katowice, Tychy, Bielsko-Biała, Wrocław). Nasze oddziały zamiejscowe mieszczą się w Lublinie, Rzeszowie, Mławie, Gorzowie Wielkopolskim, Nowej Soli, Gdańsku. Posiadamy także 5 spółek zależnych w Europie: Słowacja, Rumunia, Serbia, Węgry i Wielka Brytania.



To imponujące dane. Ilu pracowników Państwo zatrudniają?

M.P.: Na początku pracowało dla nas około 30 kontrolerów jakości. Obecnie, każdego dnia dla naszych klientów pracuje ponad 1000 kontrolerów jakości i kilkunastu rezydentów. Są to nasi pracownicy, których na życzenie naszych klientów, wysyłamy do ich klientów w Polsce i za granicą.

Co wyróżnia Pana firmę?

M.P.: Jako firma świadcząca usługi dla największych międzynarodowych koncernów z branży Automotive, RTV czy AGD musimy być bardzo ela-

styczni i spełniać restrykcyjne wymogi zarówno jakościowe, jak i proceduralne. Naszym atutem jest szybki czas reakcji na zlecenia klientów. Reakcja na zgłoszony problem wynosi 60 minut – w takim terminie jesteśmy w stanie zareagować na problem klienta nie tylko w Polsce, ale również w krajach gdzie posiadamy spółki zależne. Jest to możliwe dzięki wykorzystaniu najnowszych technik komunikacji, rozwiniętej floty samochodowej oraz zaangażowaniu kadry pracowniczej. Obsługujemy klientów w kilkunastu językach, m.in. angielskim, włoskim, francuskim, hiszpańskim, niemieckim i lokalnym w danym kraju gdzie posiadamy spółkę zależną. Kolejnym atutem SGP, są nasze centra jakościowe w Polsce, Rumunii, Słowacji i Wielkiej Brytanii. To w nich, na łącznej powierzchni ponad 5000 m², codziennie odbywają się kontrole zleczone nam przez klientów. W centrum jakościowym na terenie Częstochowy posiadamy własną maszynę X-RAY, służącą do nieniszczących badań struktury materiałowej detali aluminiowych i nie tylko. Od 5 lat jesteśmy certyfikowani przez TÜV Rheinland i posiadamy certyfikat ISO 9001.

Jak na przestrzeni lat zmienił się rynek?

M.P.: Załamanie rynku i początek kryzysu w 2008 roku wymusił na nas szereg zmian, które z perspektywy czasu oceniam bardzo pozytywnie. Zdywersyfikowaliśmy swoją ofertę handlową i silniej zaangażowaliśmy się w projekty realizowane wspólnie z naszymi partnerami. Współpracujemy z klientami na wielu płaszczyznach opierając się na naszym doświadczeniu, dzięki czemu stajemy się ekspertami w zakresie korzystnych rozwiązań dla naszych kontrahentów. Oprócz podstawowych zadań dla swoich klientów jesteśmy w stanie wykonać również sprawdziany kontrolne, czy specjalistyczne stanowiska do prac kontrolnych oraz odpowiednie pojemniki na detale podczas procesu kontroli. Dzięki temu, mimo spowolnienia gospodarczego, stale zwiększamy liczbę naszych klientów i obserwujemy wzrost obrotów firmy.



Czy Pana firma zwiększa zakres usług?

M.P.: Jak już wspominałem, coraz trudniejsza sytuacja na rynku wymaga nowych pomysłów i rozwiązań, które zwiększą konkurencyjność naszej firmy. Dlatego poza pierwotnymi usługami, stawiamy także na innowacje, doskonały przykład stanowi wykorzystanie urządzenia X-RAY w naszej pracy. Do naszych usług dodaliśmy również wsparcie produkcyjne dla naszych klientów, co w okresie dużych wahań zamówień ogranicza koszty naszych partnerów i daje gwarancje jakościowe swoich towarów. Audytujemy również wyroby w toku ich produkcji, dzięki czemu klient ma szansę na weryfikację pracy swoich ludzi. Wszystkie nasze działania, dają gwarancję jakościowe, są tańsze niż wykonanie ich swoimi pracownikami. W 2009 roku utworzyliśmy platformę szkoleniową pod nazwą SGP – Training & Consulting, która obecnie jest jednym z liderów szkoleń twardych dla przemysłu motoryzacyjnego, FMCG oraz RTV i AGD w Polsce. W ostatnim roku poszerzyliśmy ofertę szkoleniową dla przemysłu wojskowego oraz administracji publicznej.

Czy Pana plany na przyszłość zakładają kolejne zmiany?

M.P.: W przyszłym roku planujemy otwarcie następnych spółek zagranicznych. Tym razem w Czechach i Rosji oraz poszerzenie oferty o usługi logistyki wewnątrz - zakładowej, w czym mamy już doświadczenia wykonując obecne prace u naszych klientów.

Jak zarządzają Pan tak dużą firmą?

M.P. Oczywiście posiadamy odpowiednio wykształconą kadrę zarządzającą oraz dobrze przemyślaną strukturę organizacyjną. Duży nacisk kładziemy w firmie na controlling, Przejawem tego może być autorski projekt programu ERP wdrożony 3 lata temu, który ciągle jest doskonały i rozbudowywany do naszych potrzeb. Jest on bardzo przydatny. Każdego dnia wiemy w jakim kraju, u jakich klientów i ile osób dla nas pracuje. System ten nie tylko ułatwia codzienną pracę, pozwala również podejmować strategiczne decyzje.

Wiele zależy od pracowników, którzy odpowiadają za jakość świadczonych usług. Jakie działania podejmuje Zarząd, by jego pracownicy byli zadowoleni i zmotywowani?

M.P. Tak jak wspominałem wcześniej, firma posiada wyspecjalizowaną kadrę kierowniczą, często wywodzącą się z firm motoryzacyjnych

i posiadającą odpowiednie kwalifikacje jakościowe i zarządcze. Uważam, że to najważniejszy zasób naszej firmy. Nasi Menedżerowie stale doskonalą swoje umiejętności poprzez udział w szkoleniach czy nauce na studiach podyplomowych z zakresu zarządzania i zarządzania jakością. Kilka razy w roku, biorą udział w różnego rodzaju konferencjach związanych z tematyką produkcyjną w poszczególnych branżach, m. in. AutoEvent, MotoSolutions itp. Firma organizuje coroczne spotkania wigilijne ze swoimi pracownikami, dzieci pracowników otrzymują prezenty mikołajkowe. Dużym zainteresowaniem cieszy się konkurs na pracownika roku – zwycięzcy w różnych kategoriach spędzają wakacje na koszt firmy.

Jako Prezes, co uznaje Pan za klucz do sukcesu?

M.P.: Kluczem do sukcesu jest przede wszystkim wytrwałość w realizowaniu postawionych sobie celów krótko i długoterminowych. Siła firmy to kadra pracownicza, które rozumie te cele i je realizuje oraz wiedza, która jest potrzebna do osiągnięcia pełnej satysfakcji z naszych usług przez klientów.

Czy stawia Pan na rozwój młodych ludzi?

M.P.: Wspieramy młodych ludzi umożliwiając im start w karierę zawodową poprzez organizowanie staży i praktyk dla studentów. Wpieramy również młodych ludzi poprzez sponsoring młodych sportowców w latach 2008-2011: Borysa Miturskiego - żużlowca, a także młodych adeptów szkółki piłkarskiej Skra Częstochowa.

Do jakich stowarzyszeń i organizacji należy Pana firma?

M.P.: Współpracujemy z Politechniką Częstochowską, należymy do SIMP – Stowarzyszenia Inżynierów i Mechaników Polskich, Regionalnej Izby Przemysłowo-Handlowej w Częstochowie, PIM – Polskiej Izby Motoryzacji oraz jesteśmy członkiem BCC.

To już ostatnie pytanie. Czego życzy Pan sobie i firmie w tym 2013 roku.

M.P. Tak jak większość uważam, że nie będzie to rok łatwy, gdyż na rynkach europejskich odczuwalne jest spowolnienie gospodarcze szczególnie w branży motoryzacyjnej. Jednak myślę, że doświadczenie zdobyte w 2008 roku pomoże nam - pomimo tego trudnego okresu rozwijać się oraz dalej pomagać i współpracować z naszymi partnerami biznesowymi. Życzę sobie, swojej firmie i wszystkim Państwu, aby ten rok 2013 nie był gorszy niż ubiegły, a myślę że jeżeli spotkamy się o tej samej porze w przyszłym roku wszyscy będziemy zadowoleni.

Dziękuję za rozmowę i życzę dalszych sukcesów.

M.D.



PRZYSPIESZENIE W MOTORYZACJI 2013

Jak osiągnąć status preferowanego dostawcy światowych koncernów motoryzacyjnych?

CZĘŚĆ 2: SKUTECZNE PRZEPROWADZENIE AUDYTU MMOG/LE

W ostatnim czasie ogromną popularność w sektorze motoryzacyjnym zyskuje standard Material Management Operations Guidance / Logistic Evaluation (MMOG/LE), który stanowi międzynarodową normę zarządzania materiałami i logistyką w branży motoryzacyjnej. Standardem posługuje się obecnie wiele czołowych koncernów motoryzacyjnych, takich jak Ford, Renault, PSA, Volvo oraz ostatnio General Motors. Nakładają one na swoich dostawców dodatkowy zestaw wymogów dotyczących organizacji działalności operacyjnej.

A-Level: The organization is compliant in all key criteria and can demonstrate that the materials management processes in use at the facility are best practice. In support of continual improvement, the development of an action plan should be considered in order to eliminate any remaining unmet criteria. A-Level classification will be realized by achievement of all the following:

- 1) Compliance to all F3 criteria
- 2) Non-compliance to fewer than six F2 criteria
- 3) A total score of 90% or higher

B-Level: The organization is deficient in several areas that may impact its ability to support the needs of the customer. An action plan should be developed and implemented in a timeframe that meets the needs of the business and its customer(s). B-Level classification will be realized by achievement of all the following:

- 1) Compliance to all F3 criteria
- 2) Non-compliance to six to 12 F2 criteria
- 3) A total score greater than 75% and less than 90%

C-Level: The organization is deficient in several key criteria as defined below. An action plan should be developed immediately and implemented in a timely manner to ensure deficiencies do not result in serious or prolonged issues to the customer. C-Level classification will be realized from any of the following:

- 1) Non-compliance to any F3 criteria
- 2) Non-compliance to 13 or more F2 criteria
- 3) A total score less than 75%

W praktyce wdrażania MMOG/LE główny nacisk położony jest na fazę audytu wewnętrznego. Intencją wezwania wysyłanego swojemu dostawcy przez OEM do przeprowadzenia audytu wewnętrznego jest zmobilizowanie dostawcy do poprawy swojej efektywności działania oraz jakości łańcucha dostaw.

Głównymi celami wezwania do przeprowadzenia audytu wewnętrznego są:

- Potwierdzenie zrozumienia przez dostawcę wymagań klienta oraz sprawdzenie zgodności procesów dostawcy z tymi wymaganiami.
- Uporządkowanie i przygotowanie dokumentów audytowych.
- Zidentyfikowanie i udokumentowanie procesów, ewentualnych niezgodności oraz okazji do ciągłego doskonalenia organizacji dostawcy.
- Sprawdzenie czy obecne procesy biznesowe dostawcy są stabilne i odporne na zakłócenia oraz gwarantują stabilny wzrost w przyszłość.
- Opracowanie planu działań korygujących,

określenie priorytetów i ich wdrożenie.

Dalsze etapy procesu audytowego, takie jak dostarczenie wyników audytu wewnętrznego do klienta, uzgodnienie z klientem harmonogramu i kolejności wdrażania działań korygujących oraz ewentualnie przeprowadzenie audytu zewnętrznego przez przedstawiciela klienta mogą być wymagane, ale są one opcjonalne.

Struktura dokumentu audytowego MMOG/LE

Dokument audytowy MMOG/LE jest równocześnie zbiorem wymagań standardu oraz narzędziem audytowym zawierającym listę pytań (listą kontrolną). Stanowi zunifikowane narzędzi do prezentacji sumarycznych i szczegółowych wyników audytu, w oparciu o harmonogram działań korygujących oraz prezentuje punktację wynikową audytu.

Odpowiedzi udzielane na kolejne pytania z listy kontrolnej są automatycznie zliczane w punktacji wynikowej. Służą do rysowania wykresów oraz tworzenia planu działań korygujących. Dokument audytowy MMOG/LE jest

arkuszem programu MS Excel, który składa się z 15 zakładek. Dziewięć z nich zawiera instrukcje, wyjaśnienia i rekomendacje, w jaki sposób posługiwać się nim lub jak otrzymać dalsze wsparcie. Pozostałe zakładki zawierają zintegrowane za pomocą makr narzędzia, listy pytań, wykresy wspomagające analizę niezgodności, przygotowywanie planu działań korygujących oraz opracowywanie wyniku działań audytowych.

Organizacja procesu audytu

Standardowo audyt MMOG/LE składa się z dwóch etapów:

- Audytu wewnętrznego, przeprowadzanego przez jednego z liderów organizacji dostawcy.
- Audytu zewnętrznego, przeprowadzanego przez przedstawiciela klienta (OEM). Z reguły osobą zarządzającą procesem rozwoju dostawców. Ten etap jest opcjonalny.

Audyt wewnętrzny najczęściej jest przeprowadzany na wezwanie klienta. Ponadto audyt wewnętrzny MMOG/LE może być traktowany jako zestaw najlepszych praktyk logistycznych. Istnieje zatem możliwość przeprowadzenia go przez dowolną organizację, która

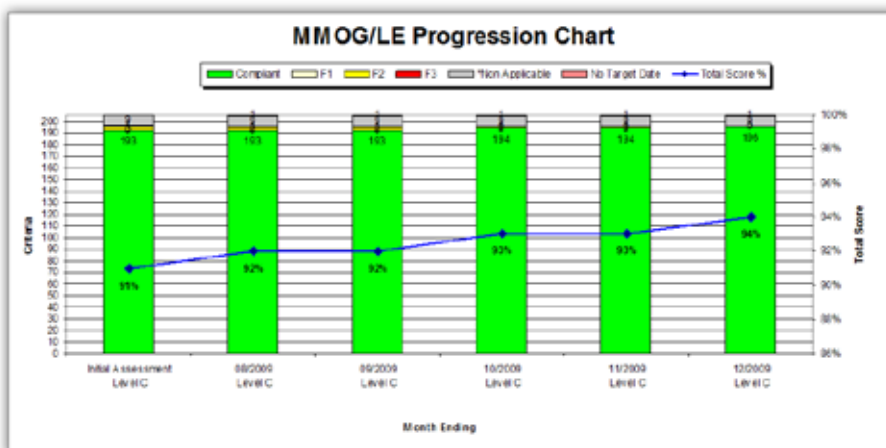


Marek Sochacki

Konsultant
QAD

Marek Sochacki od 15 lat pracuje jako konsultant, wspierając użytkowników systemu QAD Enterprise Applications w projektach wdrożeniowych.

Firma QAD jest dostawcą oprogramowania wspomagającego zarządzanie klasy ERP, usług wdrożeniowych oraz usług hostingowych dla swoich rozwiązań. QAD jest również członkiem organizacji AIAG i Odette oraz preferowanym przez organizację Odette dostawcą usług szkoleniowych związanych z MMOG/LE na wielu rynkach.



chce uzyskać przejrzysty obraz wydajności, efektywności, jakości, zdolności, odporności na zakłócenia, skalowalności swoich procesów zarządzania łańcuchem dostaw. Dodatkowo, audyt MMOG/LE jest wykorzystywany do oceny i/lub wyboru dostawców. Jego celem jest wsparcie efektywnego przeglądu procesów organizacji i procesu ciągłego doskonalenia efektywności łańcucha dostaw.

Audyt wewnętrzny MMOG/LE jest przeprowadzany przez wyznaczonego przez organizację audytora. Osoba ta powinna być formalnie przeszkolona w zakresie audytów MMOG/LE. Jej zadaniem jest zarządzanie procesem audytu, przeprowadzanie audytu, gromadzenie dokumentów potwierdzających zgodność z wymogami standardu, wspomaganie opracowania planu działań korygujących, nadzorowanie wykonania tego planu oraz formalne potwierdzanie usunięcia niezgodności.

Dostawcy, którzy posiadają wiele zakładów produkcyjnych lub zakładów wysyłkowych, zobowiązani są do mianowania koordynatora Corporate Delivery Champion (CDC). Osoba ta powinna być liderem podejmowanych wysiłków w celu polepszenia i standaryzacji efektywności dostaw dla wszystkich powiązanych zakładów dostawcy. CDC powinien dogłębnie znać i rozumieć oczekiwania klienta, tak jak to opisano w ogólnych warunkach kontraktów, podręcznikach dla dostawców, na witrynach klienta oraz w dokumentacji MMOG/LE.

Fazy audytu:

Przygotowania. W fazie przygotowania audytor wewnętrzny powinien:

- uzgodnić kto będzie audytowany,
- opracować harmonogram audytu,
- wybrać pytania audytowe z listy MMOG/LE i pogrupować je według osób audytowanych,
- ewentualnie opracować dodatkowe pytania wynikające ze szczególnych wymagań organizacji i/lub klienta.

W dalszej kolejności należy przeprowadzić spotkanie otwierające i poinformować uczestników procesu o celach i planowanym przebiegu audytu. Harmonogram audytu powinien być realistyczny i zależeć od doświadczenia uczestników oraz złożoności organizacji dostawcy.

Przeprowadzenie audytu. Audyt jest prze-

Toggle	Current Score	View Non Applicable	Go to Worksheet	Scoring Summary	Go to Chapter	[Select Chapter or Subchapter]
Chapter 4						
Criteria	1	2	3	4	5	6
1.1.1	F2	F2	F1	F1	F1	
1.1.2	F1	F2	F2	F1		
1.1.3	F1	F2	F2	F1		
1.2.1	F2	F2	F2	F1	F1	
1.2.2	F2	F2	F2	F2	F1	
1.3.1	F2	F2	F2	F2		
1.3.2	F2	F2	F2	F2		
1.3.3	F2	F2	F1	F1		
1.4.1	F1	F1	F1	F1		
1.4.2	F1	F1	F1	F1		
1.5.1	F2	F1	F1			
Chapter summary						
Compliant	10	12	13			
Non Compliant	0	3	3			
Non Applicable	1	0	0			
Total Chapter 4						67
MAX Score						79
% Compliant						85%
Chapter 5						
Criteria	1	2	3	4	5	6
5.1.1	F2	F2	F2	F1		
5.2.1	F1					
5.2.2	F2	F1	F1	F1	F1	
5.2.3	F2	F1	F1	F1		
5.2.4	F2	F2	F1	F1	F1	
5.2.5	F2	F2	F2			
5.2.6	F1	F1				
5.2.7	F1	F1				
5.3.1	F1	F2	F1	F1	F1	
5.3.2	F2	F1	F1			
5.3.3	F1	F1	F1			
5.4.1	F1	F2	F1			
Chapter summary						
Compliant	0	10	25			
Non Compliant	0	0	0			
Non Applicable	0	0	0			
Total Chapter 5						63
MAX Score						63
% Compliant						100%

prowadzany w oparciu o listę pytań MMOG/LE oraz listę dodatkowych pytań opracowanych w fazie przygotowań. Audyt rozpoczyna się od spotkania otwierającego z kierownictwem i osobami audytowanymi. Następnie przeprowadzane są wywiady i następuje weryfikacja dokumentów – dowodów audytowych. Audyt polega na zebraniu odpowiedzi na pytania z listy MMOG/LE, które dotyczą:

- ogólnej zgodności procesów biznesowych dostawcy z intencjami standardu,
- udokumentowania mierników i procesów,
- szkolenia pracowników i dostępności instrukcji pracy,
- planów awaryjnych.

Audytor zobowiązany jest udokumentować odpowiedź na każde pytania za pomocą dowodów audytowych oraz uzyskać do nich dostęp.

Analiza niezgodności i Plan działań korygujących. Audytor wewnętrzny zobowiązany jest do wskazania osoby odpowiedzialnej za usunięcie każdej niezgodności, koordynowanie pozyskania niezbędnych zasobów oraz monitorowanie postępu realizacji tych zadań.

Podsumowanie i ogłoszenie wyników audytu. Audytor wewnętrzny ma za zadanie opublikować wyniki audytu. Polega to na wypełnieniu wymaganych pól i informacji w dokumencie audytowym oraz na zorganizowaniu spotkania podsumowującego z udziałem kierownictwa oraz z pozostałymi uczestnikami

tego procesu.

Wdrożenie i weryfikacja działań korygujących. Audytor wewnętrzny jest zobowiązany do potwierdzenia wykonania działań korygujących oraz do oceny ich skuteczności. W zależności od uzgodnień z klientem, audytor wewnętrzny może być zobowiązany do powiadomienia klienta o osiągniętych rezultatach.

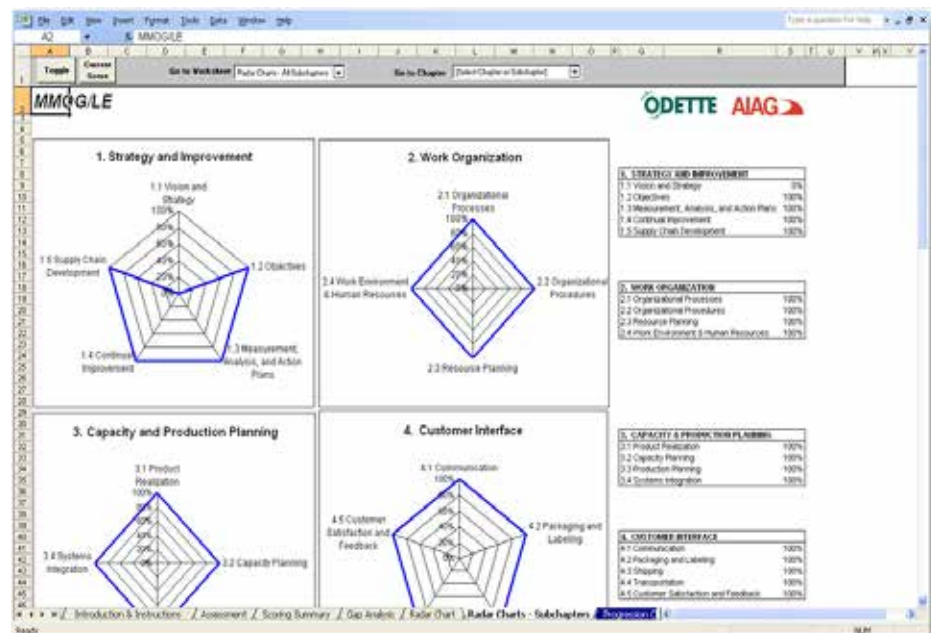
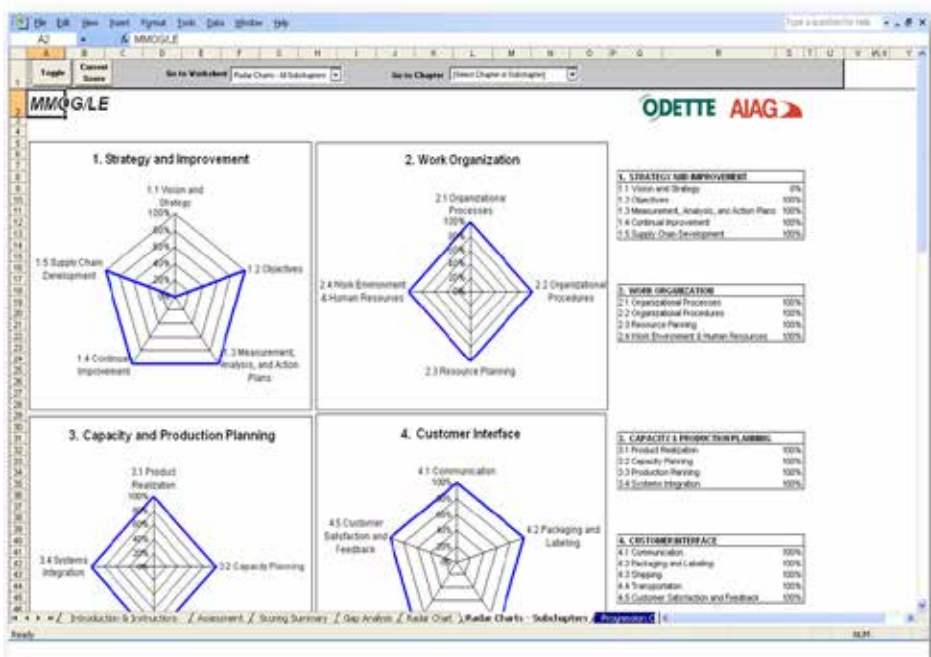
Potwierdzenie i podtrzymanie zgodności MMOG/LE. Zgodność procesów i praktyki biznesowej z wymogami standardu MMOG/LE powinna być potwierdzana okresowo oraz każdorazowo w przypadku istotnych zmian w organizacji firmy dostawcy, procesach biznesowych, stosowanej technologii, itd...

Podsumowując zadania stawiane przed audytorem wewnętrznym można powiedzieć, że są one porównywalne z tymi, które są wykonywane z pełnomocnikiem zarządu do spraw zapewnienia jakości w obszarze audytów ISO. Audytor wewnętrzny MMOG/LE jest jednym z liderów przedsiębiorstwa dostawcy, który jest odpowiedzialny za jakość dokumentacji procesów oraz za pomiar ich efektywności oraz za kontakty z klientem.

Wynik procesu audytowego MMOG/LE

W wyniku przeprowadzonych działań audytowych zostaje wypełniony arkusz odpowiedzi. Dzięki makroinstrukcjom arkusza, system automatycznie wypełnia kolejne zakładki.

Description & Importance	# of Criteria	Points for Each	Points Possible
F3 Questions: A key SC process that is a fundamental requirement of the organization's operations. High risk of interruption to the organization's and/or customer's operations.	35	3	105 (30%)
F2 Questions: ASC process that has significant importance to the efficiency and effectiveness of the organization's operations. The organization's performance and customer satisfaction may be seriously affected.	75	2	150 (43%)
F1 Questions: AMP&L process that demonstrates ongoing control of operational processes contributing to the organization's overall competitiveness.	96	1	96 (27%)
Totals	206		351



Poziom A oznacza, że organizacja wykazuje zgodność ze wszystkimi kluczowymi kryteriami i jest w stanie wykazać to, iż zarządzanie łańcuchem dostaw odbywa się w zgodzie z najlepszymi praktykami. Zgodnie z wymaganiami ciągłego doskonalenia, należy opracować plan działań korygujących, w celu usunięcia wszystkich napotkanych niezgodności.

Poziom B oznacza, że organizacja wykazała się pewnymi niedoskonałościami w kilku obszarach, które mogą mieć wpływ na jej zdolność do zaspakajania potrzeb klienta. Należy opracować i wdrożyć plan działań korygujących, z określonymi datami realizacji zadań, w celu spełnienia wymagań biznesu i jego klientów.

Poziom C oznacza, że organizacja wykazuje braki w kilku kluczowych obszarach. Należy niezwłocznie opracować i terminowo wdrożyć plan działań korygujących w celu zapewnienia, iż niezgodności nie zaowocują poważnymi lub długotrwałymi problemami u klienta.

Wykorzystanie standardu MMOG/LE w rozwoju systemu QAD Enterprise Applications

Intencją firmy QAD jest dostarczanie swoim klientom rozwiązań umożliwiających funkcjonowanie na najwyższym poziomie efektywności. Dlatego wyprzedzając oczekiwania poszczególnych klientów, QAD uczestniczy w uzgadnianiu i opracowywaniu najlepszych praktyk. W przypadku branży motoryzacyjnej QAD jest członkiem organizacji Odette oraz AIAG, co umożliwia wczesne reagowanie na planowane zmiany standardu i przygotowywanie nowych wersji systemu, jeszcze przed ich opublikowaniem.

Dogłębna znajomość najlepszych praktyk biznesowych opisanych w dokumencie MMOG/LE pomaga również konsultantom QAD prowadzić projekty wdrożeniowe w optymalny sposób, tak by niezależnie od sposobu przedstawienia oczekiwań przez przedstawiciela klienta, zapewnić zgodność uruchamianego systemu ze standardem branżowym.



MASZ NOWĄ WIADOMOŚĆ!

AutomotiveSuppliers.pl

► Baza dostawców ► Konferencje ► Targi i wystawy ► Szkolenia ► AutomotiveSuppliers.pl review

Newsletter AutomotiveSuppliers.pl

Newsletter AutomotiveSuppliers.pl:

Codzienna porcja najnowszych wydarzeń
z branży motoryzacyjnej
w Polsce i Europie

Skutecznie wyszukane i profesjonalnie podane najświeższe informacje o rynku motoryzacyjnym pozwalają mi zaoszczędzić czas i pomagają w podejmowaniu strategicznych decyzji.

Rafał Grzybowski
Dyrektor Dywizji Motoryzacji
STOMIL SANOK S.A.

Jestem subskrybentem newslettera AutomotiveSuppliers.pl praktycznie od początku istnienia serwisu. Nawet nie zadawałem sobie sprawy, że stał się on małą częścią mojej pracy. Codzienna porcja aktualnych informacji powoduje, że nie muszę sięgać do innych portali aby mieć pewność, że jestem na "bieżąco".

Edmund Majtyka
Dyrektor Zakładu
Neapco Europe Sp. z o.o.

Zarejestruj się w serwisie

www.automotivesuppliers.pl

Dołącz do ponad **2 000** menadżerów motoryzacji



Korzystaj BEZPŁATNIE:

- elektroniczne wydania kwartalnika AutomotiveSuppliers.pl review
- pełne wersje artykułów dostępne tylko dla osób zarejestrowanych

Codziennie na Twojej skrzynce NEWSLETTER:

- wydarzenia w zakładach motoryzacyjnych
- analizy i raporty z branży
- nowe inwestycje



Branża motoryzacyjna a rynkowe Lessons Learned

Wszyscy z niepokojem obserwujemy sytuację, zwłaszcza na europejskim rynku producentów samochodów. Praktycznie co kilka miesięcy, docierają do nas informacje o coraz to nowych fabrykach aut i dostawcach borykających się z problemami finansowymi, planowanych grupowych zwolnieniach a nawet zamykania zakładów.

AUTOR



Dariusz Grzegorzczak

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

Wszyscy z niepokojem obserwujemy sytuację, zwłaszcza na europejskim rynku producentów samochodów. Praktycznie co kilka miesięcy, docierają do nas informacje o coraz to nowych fabrykach aut i dostawcach borykających się z problemami finansowymi, planowanych grupowych zwolnieniach a nawet zamykania zakładów.

Można kraj po kraju - Wlk. Brytania, Belgia, Szwecja, Niemcy, Włochy, Polska, wyliczać, co gdzie złego już się wydarzyło lub też co i gdzie negatywnego nieuchronnie spotka naszą branżę. Nie nastraja to zbyt optymistycznie do planowania i realizacji ambitnych działań. Wręcz powoduje ogromną ostrożność pośród dostawców, w postaci przekładania planów inwestycji na lepsze czasy, blokady w zatrudnieniu - działań lub zaniechań często stwarzając niepotrzebne problemy, które pogłębiają jeszcze i tak skutki aktualnego kryzysu.

Aby przetrwać, od wielu lat obserwujemy różnego rodzaju próby redukcji kosztów poprzez np.:

- unifikację komponentów dla różnych modeli tego samego koncernu - wspólne platformy,
- restrykcyjne jakościowo-komercyjne nadzorowanie całego łańcucha dostaw,
- tworzenie wspólnych działów zakupów — większe możliwości negocjacji lepszych cen,
- „cost reduction activities” - szukanie oszczędności, eliminacja wszelkiego rodzaju strat,
- wydłużanie terminów płatności.

W małej skali dochodzi nawet do porozumień między koncernami i produkcją przez konkurującą markę modeli, na wspólnych platformach. Niektóre z tych działań przynoszą wymierne korzyści, niektóre kończą się totalnym fiaskiem ale długotrwałe borykanie się producentów samochodów z problemami i powyższe spostrzeżenia mogą prowadzić do niepokojących wniosków świadczących o niepewności i braku często wiary decydentów w skuteczność podejmowanych działań.

Świat zmienił się, szczególnie w ostatnich 40-50 latach. Środowisko motoryzacyjne często postrzega siebie jako jedną z branż NAJbardziej innowacyjnych, NAJprężniejszych, NAJlepiej zarządzanych. Generalnie same „NAJ”. Jestem zdania, że ostatnie dwa-trzy dziesięciolecia nie należą jednak do motoryzacji ale raczej do branży elektronicznej. Można zaobserwować wiele ciekawych procesów, które specyficznie wykształciły się, ze względu na wymagania tego rynku i reguły w nim rządzące. Z początku elektronika kopiowała z motoryzacji wiele elementów związanych z kulturą przemysłową ale zwłaszcza w ostatnich dwudziestu latach również rozwinęła swoje standardy, ułatwiające szybkie dostosowywanie do zmieniających się realiów rynku, potrzeb klienta i walki z konkurencją.

Podobieństwa branż motoryzacyjnej i elektronicznej

Definitywnie możemy mówić o coraz większej specjalizacji dostawców. Powstała cała sieć, łańcuch dostawców, specjalizujących się w produkcji bardzo zaawansowanych, specyficznych wyrobów, firm mających bardzo rozwinięte działy R&D, dostarczających swoje komponenty praktycznie do wszystkich OEM-ów. Taka sytuacja wymusiła również stosowanie podobnych sposobów nadzoru nad dostawcami. Wielu producentów komponentów do elektroniki dostarcza również do przemysłu motoryzacyjnego i stosuje wręcz identyczne metody nadzoru nad swoim łańcuchem dostaw, oparte na przykład o standardy ISO/TS 16949.

W obu branżach można mówić o wszechobecnej globalizacji. Dostawcy bardzo często są światowymi korporacjami, zwykle rozlokowanymi blisko swych klientów i „podążającymi” za nimi.

W elektronice możemy również mówić o unifikacji komponentów i to w o wiele większym stopniu nawet niż w motoryzacji. Generalnie - wyroby elektroniczne bardzo często przypominają klocki, z których można stworzyć lepsze lub gorsze wyroby.

Oczywiście wszystkie OEM-y posiadają działy R&D, marketingu, sprzedaży, które to kreują artykuły, wizerunek firm na rynku czy strategię sprzedaży. To one w ogromnej mierze odpowiadają za sukces bądź porażkę marki. Zarówno w elektronice jak i branży motoryzacyjnej można z łatwością przedstawić towary, które odniosły ogromny sukces rynkowy ale też są te, o których produkcji

firmy najchętniej chciałyby szybko zapomnieć.

Jakie są różnice?

Elektronika jest branżą charakteryzującą się zdecydowanie szybszą rotacją i krótszym czasem życia wyrobów. W porównaniu do motoryzacji, gdzie zwykle minimalny czas produkcji wyrobu to okres około sześciu lat, w elektronice produkty potrafią być już przeżytkiem po kilku miesiącach od wprowadzeniu na rynek. Zdarzają się sytuacje, gdzie w sprzęcie elektronicznym po dostawie z Azji do Europy musi już być aktualizowane oprogramowanie, ponieważ w trakcie transportu stało się nieaktualne. W motoryzacji mamy do czynienia, co najwyżej, z corocznym wprowadzaniem tzw. zmian modelowych polegających na oferowaniu nowych kolorów nadwozia, tapicerki, czy drobnych zmian kosmetycznych. Oczywiście, że o wiele trudniej jest coś pozmienić w samochodzie niż drobnym sprzęcie elektronicznym ale obserwowalne są już tendencje produkcji większej gamy bardziej różnorodnych modeli samochodów w krótszych seriach, co niestety przy obecnych standardach istniejących w fabrykach przysparza każdemu sporo problemów. Jak wiadomo jedynymi z najtrudniejszych elementów do opanowania w procesach produkcyjnych są między innymi: nowe uruchomienia, nadzór nad zmianami inżynierskimi, kontrola i wdrażanie łańcucha dostaw. Z tego też względu ogromny nacisk kładzie się na optymalne wprowadzanie SMED - które np. u producentów elektroniki jest opanowane bardzo często do perfekcji. Istnieją firmy produkujące równocześnie kilkanaście / kilkadziesiąt modeli telewizorów, dla wielu marek, w milionach sztuk rocznie, na kilku uniwersalnych liniach produkcyjnych, z wdrażaniem nowych wyrobów w trakcie toku produkcji, praktycznie bez zauważalnych przestoju czy też zachwiań procesu produkcyjnego.

Druga ogromna różnica jest związana z sezonowością produkcji elektroniki. Istnieją ogromne dysproporcje, w postaci zmiany planów produkcyjnych (nawet kilkusetprocentowych), w zależności od pory roku, popytu spowodowanego np. zbliżającymi się okresami świątecznymi i wzmożonymi zakupami. Producenci muszą być przygotowani na nieoczekiwany znaczący wzrost produkcji, jak również na sytuacje dramatycznego załamania się sprzedaży i zamówień.

Realia rynku bardziej dynamicznego niż w przypadku motoryzacji spowodowały powstanie

różnic związanych z główną działalnością OEM-ów. W produkcji elektroniki znane marki często nie produkują sami wyrobów. Bardzo popularny jest outsourcing produkcji, w którym „ktoś” produkuje dla nich wyroby na zlecenie. Istnieją koncerny specjalizujące się w świadczeniu usług produkcyjnych, które potrafią produkować nawet wiele marek wyrobów na jednej linii produkcyjnej. Różnice w produkcji i produktach dla różnych klientów występują jedynie w jakości użytych standardowych komponentów, w sposobie kontroli wyrobów, nadzorze nad procesem produkcji wymaganym przez poszczególnych OEM od dostawcy gotowego wyrobu. Dzięki takiemu sposobowi realizacji produkcji do maksimum wykorzystane są linie produkcyjne, z bardziej stabilnym zatrudnieniem, mniej uzależnione od chwilowych trendów na rynku, od spadków produkcji spowodowanych np. mniejszym popytem na jakiś wyrób. Produkując dziesiątki modeli w milionowych ilościach, zakłady mają większą szansę do kreowania zysku niż fabryki przemysłu motoryzacyjnego. Również dzięki temu mamy na rynku setki drobnych, niszowych marek, które nie muszą martwić się produkcją, kosztami związanymi z egzystencją zakładu - ktoś za nich produkuje wyroby. Cały swój potencjał i istnienie na rynku marki te zawdzięczają skoncentrowaniu się na działaniach najważniejszych z ich punktu widzenia - z obszarów R&D, marketingu i sprzedaży. Firmy świadczące usługi produkcji na zlecenie starają się być firmami neutralnymi w stosunku do swojej sieci klientów, unikając konfliktu interesów w postaci konkurencji na rynku z klientami. Zależy im na tym aby móc świadczyć usługi dla jak największej liczby klientów i zarabiać głównie na biznesie świadczenia usług produkcyjnych.

Zdarzają się sytuacje produkcji kilku marek samochodów na tej samej linii produkcyjnej - ale prawie zawsze są to działania na małą skalę konkurujących ze sobą koncernów przy produkcji jakiegoś niszowego modelu samochodu - dodatkowo produkcja jest lokowana w fabryce któregoś z tych koncernów. Również zdarza się sytuacje montażu kilku marek samochodów w lokalnych montowniach ale w tym przypadku mamy do czynienia tylko z montażem (nie produkcją) a dodatkowo celem jest jedynie zapewnienie dostaw na ten właśnie lokalny rynek.

Praktycznie nie istnieje jeszcze na świecie potężny neutralny usługodawca specjalizujący się w masowej produkcji samochodów różnych ma-

rek w swoich zakładach - tak jak ma to miejsce w przypadku produkcji wyrobów elektronicznych.

W nagłaśnianej w ostatnich miesiącach, niestety niedosłej do skutku, potencjalnej kooperacji warszawskiego FSO z kanadyjsko-austriackim partnerem, byliśmy myślę o krok od powstania być może pierwszej w Europie na dużą skalę produkcji samochodów na zlecenie. Planowano produkować „czyjeś” modele w masowych ilościach na wszystkie rynki. W przypadku tego przedsięwzięcia i takiego rozwiązania nasuwa mi się właśnie porównanie do standardów istniejących w branży elektronicznej. Szkoda, że to przedsięwzięcie nie zostało sfinalizowane, ponieważ być może byłby to przełom w adaptacji takiego rozwiązania w motoryzacji i byłibyśmy wręcz pionierami w produkcji samochodów na zlecenie: różnych marek, wielu modeli, w jednym zakładzie, na jednej linii montażowej.

Warto poważnie zastanowić się nad takimi rozwiązaniami obserwując sytuację na rynku. Jest wiele niszowych pojazdów, wytwarzanych w krótkich, nawet tylko kilkutyśięcznych seriach, modeli na których produkcji Koncerny często tracą, próbując tylko dotrzeć do momentu przynajmniej częściowej spłaty inwestycji. Jest wiele modeli, które są produkowane tylko i wyłącznie na innych kontynentach, samochodów uznanych teoretycznie za niewarte wytwarzania w Europie, a przynajmniej samodzielnego. Są na przykład producenci azjatyccy zupełnie nieobecni w Europie, producenci mający ogromne problemy finansowe, którzy znikają z rynku (np. Saab). Brak rentowności samodzielnego biznesu powinien wykreować naturalnego operatora usług produkcyjnych, który zminimalizuje koszty realizacji przedsięwzięcia i jego ryzyko. Myślę, że motoryzacja nieświadomie oczekuje na takie rozwiązanie i w tym kierunku będzie zmierzała. Nasuwają się tylko pytania - dlaczego jeszcze nie skorzystała z Lessons Learned istniejących na rynku? Czy nie jesteśmy zbyt zadufani w swoją innowacyjność i nieomylność?

Warto wspomnieć o następnej różnicy pomiędzy rozwiązaniami istniejącymi w motoryzacji i elektronice - sposób realizacji dostaw komponentów do zakładów i stosowany nadzór nad stanami magazynowymi. Automotive jest tradycyjnie kontraktystą, kontrakty z dostawcami zwykle są zawierane na bazie FCA bądź Ex Works. Motoryzacja przejęła na siebie osobistą odpowiedzialność za transport, sprawy celne, magazyny, dostawy

do linii produkcyjnych itd. W przypadku elektroniki - bardzo często dostawy są realizowane w tzw. systemie VMI - vendor managed inventory. Istota VMI polega na tym, że zapas produktów i materiałów pozostaje własnością dostawcy a jest kontrolowany zwykle przez operatora logistycznego. Główny odbiorca, OEM, nie ponosi kosztów związanych z obsługą oraz utrzymywaniem zapasów. Korzysta z niego według swoich potrzeb, kupując i płacąc tylko za tyle, ile jest mu w danej chwili niezbędne. Funkcjonowanie systemu VMI oparte jest często na składzie konsygnacyjnym oraz sprawnym systemie odpraw celnych. W Polsce występują już operatorzy logistyczni działający w elektronice z bardzo zaawansowanymi i unikalnymi na skalę europejską rozwiązaniami typu:

- posiadanie składów celnych typu E (z największymi uproszczeniami i ułatwieniami celnymi i magazynowymi),
- zasilanie towarem w systemach just in sequence (JIS),
- stosowanie np. procedury przetwarzania pod kontrolą celną (PCC).

Oczywiście motoryzacja stosuje dostawy JIS ale jest to na chwilę obecną zwykle stosowane tylko i wyłącznie dla ograniczonej liczby komponentów, szczególnie wymagających sekwencjonowania ze względu na duże gabaryty czy też dużą różnorodność, typu: zderzaki, lusterka, siedzenia, koła, podmontowane deski rozdzielcze itp.. Większość dostaw jest realizowana jednak na zasadach just in time (JIT). W elektronice czasami całe zakłady działają tylko i wyłącznie na zasadach JIS. Poruszam ten temat, ponieważ szczególnie przy dużych wyrobach, przy dużej liczbie komponentów, przy masowej - kilku/ kilkunastotysięcznej produkcji dziennie, przy wielu typach wyrobów dla wielu klientów, pojawia się problem z miejscem magazynowym przy liniach montażowych. Tylko i wyłącznie wprowadzając konfekcjonowanie i sekwencjonowanie komponentów, producent na zlecenie jest w stanie opanować tak kompleksowe zadanie.

Branża elektroniczna przeskoczyła branżę motoryzacyjną także w zaadoptowaniu technologii do poprawy przepływu informacji, komunikacji wewnętrznej. Wsparcie procesów produkcyjnych nie ogranicza się tylko do przygotowania i dostępności na stanowiskach pracy pakietów instrukcji, czy też poprawnego procesu szkolenia kadr. Przy tak ogromnej różnorodności wyrobów - zmienności operacji i procesów produkcyjnych opracowana

Potencjalne kierunki rozwoju motoryzacji

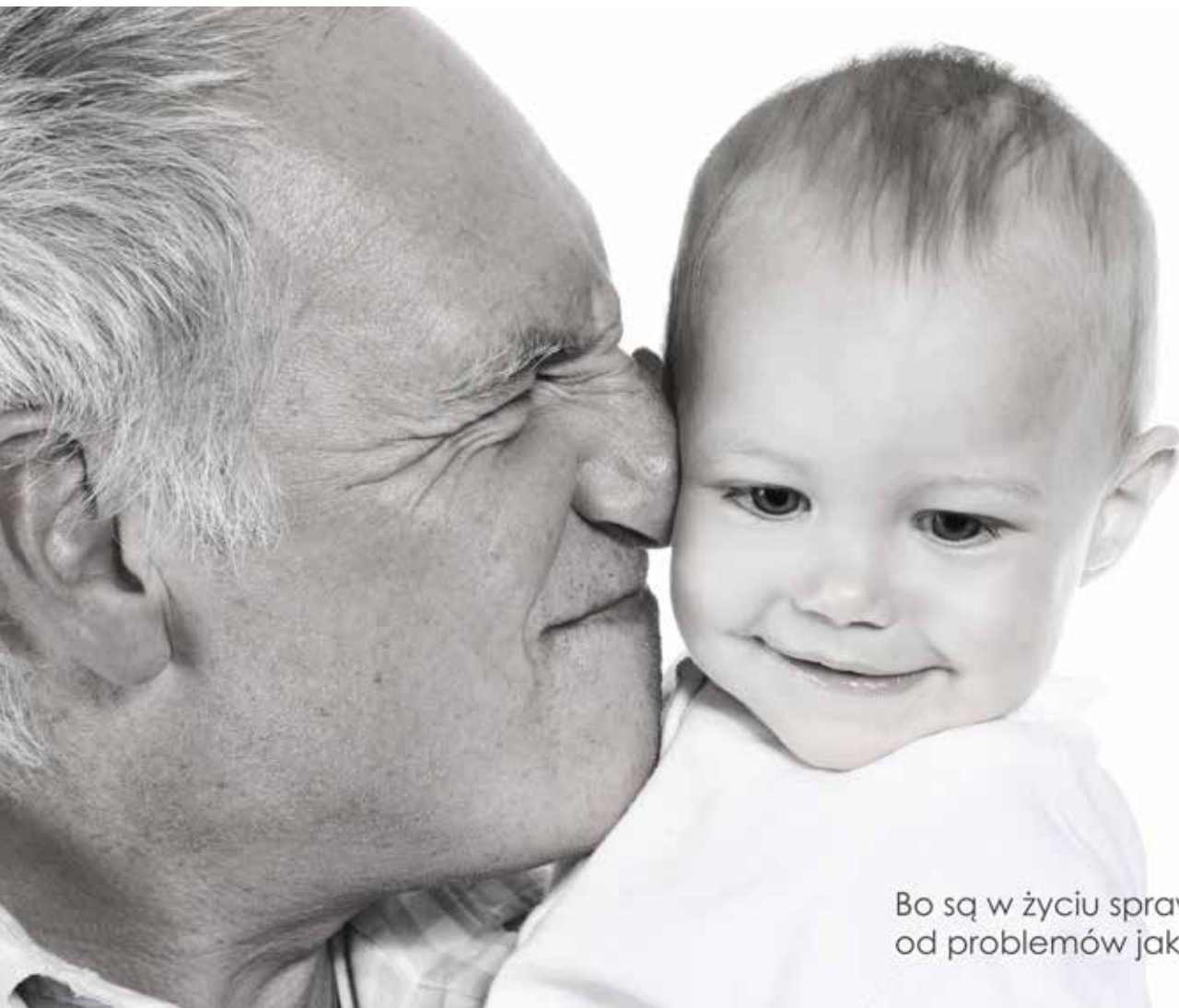
jest do perfekcji na bieżąco aktualizacja pakietów instrukcji. Zwłaszcza w przypadku instrukcji pracy i kontroli - wyświetlane są one np. na monitorach na stanowiskach pracy dokładnie w momencie i w związku z wykonywanymi operacjami. Dzięki takiemu definiowaniu elementów pracy, jak również kontroli ich wykonania (dodatkowo uzbrojonych w ogromną liczbę error proofingów) istnieje możliwość wprowadzenia SMED praktycznie bez straty nawet jednego taktu pracy w przypadku montażu.

Branża elektroniczna korzysta też z benefitów czegoś od czego motoryzacja w pewnym momencie odeszła. Coraz częściej są budowane ogromne centra produkcyjne, skupiające OEM-ów i ich dostawców bardzo blisko siebie. Producenci samochodów na samym początku swego istnienia byli praktycznie samowystarczalni. Produkowali w swoich ogromnych zakładach praktycznie wszystko. Posiadali nie tylko tłocznię karoserii czy lakiernię ale także produkowali niemal wszystkie podzespoły (silniki, przekładnie, zawieszenia, fotele i inne). Z biegiem czasu ze względu na specjalizację powstała sieć dostawców i te scentrali-

zowane molochoy uległy rozproszeniu. Przełożyło się to na bardzo prężny rozwój obszarów związanych z logistyką, magazynowaniem i dostawami do linii. W chwili obecnej ponownie zaczynamy obserwować coraz większy nacisk w sektorze motoryzacyjnym na lokowanie dostawców blisko zakładów produkcyjnych. Oczywiście jest to związane z optymalizacją kosztów logistycznych, Lean Manufacturingiem, minimalizacją stanów magazynowych, eliminacją wszelkich strat ale proszę zwrócić uwagę, że w ten sposób historia zatacza koło. Ponownie zależy nam na tym aby posiadać dostawców jak najbliżej. Producenci elektroniki, chyba w naturalny sposób bardzo szybko wykreowali sposób prowadzenia produkcji w centrach produkcyjnych. W największych tego typu centrach produkują wszystko na swoje potrzeby. Ułatwia to ogromnie funkcjonowanie producentom elektroniki, pozwala szybko reagować na problemy i co najważniejsze kreuje oszczędności na każdym polu (finanse, logistyka, stany magazynowe), ułatwiając tym samym wspomniane powyżej dostawy na bazie JIS.

Miejmy nadzieję, że może kiedyś Polska

stanie się przyczółkiem dla producentów samochodów na opisanych powyżej, podobnych do istniejących w elektronice zasadach. Mało prawdopodobne jest abyśmy stali się kiedykolwiek poważnym centrum R&D dla branży motoryzacyjnej, ponieważ z obserwacji wynika, że kraje Europy Zachodniej od lat w tych kierunkach się rozwijają i specjalizują. Jeśli coś jest do nas transferowane to raczej stricte ciężka produkcja. Ponieważ w krajach rdzennej Unii Europejskiej koszty pracy są zbyt wysokie a dość skomplikowane jest wprowadzenie zaawansowanej automatyzacji w przypadku produkcji np. dużej gamy wyrobów na jednej linii produkcyjnej, to przy wykształconych kadrach i niższych kosztach pracowniczych nasz kraj powinien być kreowany jako optymalne miejsce na inwestycje wspomnianego powyżej typu. Bądźmy dobrej myśli, że może przemysł motoryzacyjny znacznie w większym stopniu korzysta z wiedzy wypracowanej przez producentów elektroniki i zauważy, że Polska jest atrakcyjną lokalizacją na działalność motoryzacyjnych centrów produkcyjnych?



Bo są w życiu sprawy ważniejsze
od problemów jakościowych...

BAZA

Dostawcy motoryzacyjni w Polsce posiadający certyfikat systemu ISO/TS 16949

(Automotive Suppliers in Poland, certified in ISO/TS 16949)



INFORMACJE O 480 ZAKŁADACH
NA DYSKU PRZENOŚNYM



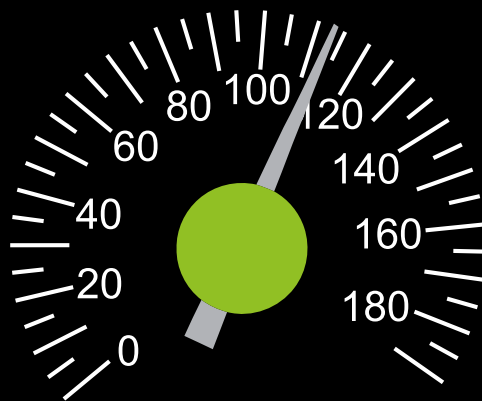
BAZA ZAWIERA:

- nazwę i adres firm
- dane teleadresowe
- zakres certyfikatu ISO/TS 16949

Baza dostępna wyłącznie w języku angielskim

Pobierz bezpłatnie wersję próbną (20 firm)

Dodatkowe informacje: tel. 22 215 05 05
review@automotivesuppliers.pl, www.automotivesuppliers.pl



Stosując nasze rozwiązania, nigdy nie zwolnisz

Deloitte Polska jest jedną z wiodących firm doradczych w kraju, świadczącą usługi profesjonalne w obszarach audytu, doradztwa podatkowego, doradztwa prawnego, konsultingu strategicznego oraz technologicznego, zarządzania ryzykiem i doradztwa finansowego. Od ponad 20 lat inspirujemy naszych Klientów i pomagamy im stawiać czoła nowym wyzwaniom.

Dzięki temu nie zwalniają tempa.

Sprawdź jak możemy rozpędzić Twoją firmę: www.deloitte.com/pl

Deloitte.

© 2013 Deloitte Polska. Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Zanim zwolnisz napisz do wszystkich związków zawodowych

Sąd Najwyższy stanął po stronie związków zawodowych rozstrzygając wątpliwości związane z uprawnieniem pracodawcy do żądania listy wszystkich pracowników objętych ochroną związkową. Zgodnie z uchwałą 7 sędziów Sądu Najwyższego z 21 listopada 2012 r. pracodawca powinien współdziałać ze związkiem zawodowym w indywidualnych sprawach ze stosunku pracy, niezależnie od tego, czy związek zgodził się udostępnić mu pełną listę pracowników podlegających jego ochronie.

Co musi zrobić pracodawca zanim zwolni pracownika?

Stanowisko wyrażone przez Sąd Najwyższy dotyczy kwestii o istotnym znaczeniu dla praktyki. Zgodnie z prawem pracodawca ma obowiązek współdziałać z organizacją związkową w sprawach związanych z pracownikami, którzy są jej członkami lub wyrazili zgodę na objęcie ich ochroną przez tę organizację (art. 23 (2) Kodeksu pracy). Jedną z najważniejszych konsekwencji tej zasady jest wynikający z art. 38 Kodeksu pracy obowiązek pracodawcy, aby przed wręczeniem pracownikowi wypowiedzenia umowy o pracę na czas nieokreślony (także wypowiedzenia zmieniającego warunki pracy i płacy) każdorazowo skonsultował się z właściwym dla pracownika związkiem zawodowym. Wypowiedzenie dokonane bez konsultacji ze związkiem zawodowym jest wadliwe, co daje pracownikowi prawo do domagania się od pracodawcy odszkodowania lub przywrócenia do pracy.

Co wolno wiedzieć pracodawcy o pracowniku?

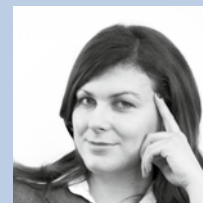
Obowiązek konsultacji dotyczy przy tym tylko tej organizacji, w której pracownik jest zrzeszony lub z której ochrony korzysta. Pracodawcy muszą więc w pierwszej kolejności uzyskać informację czy dany pracownik jest chroniony czy nie i czy powstaje w stosunku do niego obowiązek konsultacji z daną organizacją związkową. Aby sprawnie wykonać ustawowy obowiązek współdziałania, pracodawcy często jednorazowo zwracają się do związków zawodowych o udostępnianie im list wszystkich chronionych pracowników bez wskazywania zamiaru wypowiedzenia umowy o pracę tym pracownikom. Następnie, kiedy zostaje podjęta decyzja o wypowiedzeniu umowy konkretnemu pracownikowi, pracodawca sprawdza czy przekazane mu uprzednio przez wszystkie działające u niego organizacje związkowe listy obejmują tego pracownika. Jeżeli tak jest pracodawca konsultuje wypowiedzenie umowy z organizacjami związkowymi chroniącymi tego pracownika. Uchwała Sądu Najwyższego z 21 listopada 2012 r. odnosi się do tego, czy stosowana dotychczas praktyka jest prawidłowa i czy pracodawcy wolno żądać z wyprzedzeniem tego typu informacji od organizacji związkowej.

Jak bowiem wynika z ustawy o ochronie danych osobowych każdy przypadek gromadzenia informacji o oznaczonych osobach fizycznych (tzw. danych osobowych), musi wynikać ze zgody pracownika lub być wyraźnie dozwolony ze względu na inne prawnie istotne okoliczności. Natomiast kwestia przynależności do danego związku lub podlegania jego ochronie niewątpliwie stanowi dane osobowe pracownika. Takimi danymi mogą być bowiem w praktyce wszelkie informacje o pracowniku (por. np. artykuł A. Jodłowskiego „Pracodawca przetworzy dane podwładnych na potrzeby funduszu socjalnego” 1/7 2010, Rzeczpospolita - Gazeta Prawa i Podatków).

Jakie było dotychczasowe stanowisko sądów?

W praktyce Sąd Najwyższy podejmuje uchwałę w składzie 7 sędziów, gdy istnieją poważne wątpliwości prawne, a najczęściej także rozbieżności w orzecznictwie. Tak było i w tym przypadku. Sprawa tego, czy pracodawca ma prawo żądać od organizacji związkowej imiennej listy wszystkich pracowników przynależących do tej organizacji lub korzystających z jej obrony była przedmiotem wielu orzeczeń Sądu Najwyższego i to już począwszy od lat 90-tych. W orzecznictwie sądów pracy dominował pogląd, iż pracodawca ma prawo żądać od wszystkich działających u niego związków zawodowych pełnej imiennej listy pracowników przynależących do związku zawodowego. Jednocześnie w ostatnich latach sądy administracyjne uznały, iż taka praktyka narusza ustawę o ochronie danych osobowych. Przepisy ustawy stanowią bowiem, że udostępnienie danych osobowych bez zgody osoby, której dane dotyczą może odbyć się m.in. w celu wykonania obowiązku ustawowego (art. 26 ust. 1 pkt 2 ustawy o ochronie danych osobowych). Natomiast nałożony w art. 38 Kodeksu pracy obowiązek konsultacji powstaje dopiero, gdy pracodawca poweźmie zamiar zwolnienia konkretnych pracowników. Sądy administracyjne twierdziły więc, że dopiero wtedy po stronie pracodawcy powstaje uprawnienie wynikające z art. 26 ust. 1 pkt 2 ustawy o ochronie danych osobowych do zapoznania się z danymi pracownika o jego przynależności lub ochronie związkowej.

AUTORZY



Katarzyna Niedźwiadek

Menedżer
Deloitte Legal,
Pasternak, Korba i Wspólnicy
Kancelaria Prawnicza sp.k.



Adam Jodłowski

Menedżer
Deloitte Legal,
Pasternak, Korba i Wspólnicy
Kancelaria Prawnicza sp.k.

Co się stało w roku 2012?

W takim stanie 24 stycznia 2012 r. Sąd Najwyższy podjął uchwałę w składzie 3 sędziów, w której przyjął, że jeśli organizacja związkowa odmówi przedstawienia pracodawcy pełnej listy należącej do niej pracowników to nie zwalnia to pracodawcy z obowiązku konsultacji. Organizacja ma bowiem prawo odmówić pracodawcy

udostępnienia mu zbiorczej liczby pracowników, których reprezentuje w oderwaniu od zamiaru pracodawcy do wykorzystania tej informacji celem podjęcia konsultacji w sprawie zwolnienia konkretnego pracownika. W przypadku odmowy przedstawienia listy pracodawca będzie musiał więc przed każdym zwolnieniem ustalać czy i z którą organizacją związkową w jego zakładzie musi skonsultować zamierzone zwolnienie i dopiero na podstawie tej informacji ustalać sposób wykonania obowiązku z art. 38 Kodeksu pracy. Sąd Najwyższy dostrzegł przy tym, że zaproponowane rozwiązanie nie jest pozbawione wad, ale pozwala na usunięcie rozbieżności pomiędzy orzecznictwem sądów pracy i sądów administracyjnych.

Co istotne już w dniu 14 czerwca 2012 r. w wyroku wydanym w innym składzie Sąd Najwyższy wyraźnie stwierdził, iż nie podziela zapatrywania wyrażonego w uchwale z 24 stycznia 2012 r. Sąd Najwyższy w uzasadnieniu odwołał się do dotychczasowej interpretacji, którą sądy pracy stosowały przed podjęciem wspomnianej uchwały. Stwierdził jednocześnie, że organizacja związkowa nie powinna odmawiać pracodawcy udzielenia informacji o wszystkich pracownikach, którym przysługuje związkowa reprezentacja i obrona w indywidualnych sprawach ze stosunku pracy. Dodatkowo organizacja powinna z własnej inicjatywy uzupełniać przekazane pracodawcy informacje o pracownikach. Co więcej, jeśli organizacja związkowa nie wskaże pracownika w zbiorczej liście przekazanej pracodawcy lub nie dokona aktualizacji tej listy, to pracodawca może dokonać zwolnienia pracownika nie znajdującego się na liście bez obowiązku konsultacji.

Wobec tej rozbieżności 9 sierpnia 2012 r.

Pierwszy Prezes Sądu Najwyższego zwrócił się do powiększonego składu tego Sądu o ustalenie, która z wymienionych wykładni prawa jest wiążąca.

Co ostatecznie powiedział Sąd Najwyższy?

Sąd Najwyższy, zapewne mając na względzie doniosłość praktyczną zagadnienia, wypowiedział się w przedmiocie tego wniosku stosunkowo szybko, bo już 21 listopada 2012 r. Podjęta przez niego w składzie 7 sędziów uchwała opowiedziała się za wykładnią przyjętą w uchwale z 24 stycznia 2012 r. Obie uchwały są niemal identyczne w treści. Zgodnie z nimi nieudzielenie przez zakładową organizację związkową informacji o wszystkich pracownikach korzystających z jej obrony, żądanej przez pracodawcę bez rzeczowej potrzeby, nie zwalnia pracodawcy z obowiązku współdziałania z tą organizacją w indywidualnych sprawach ze stosunku pracy. Na chwilę oddania niniejszego artykułu do druku nie sporządzono jeszcze pisemnego uzasadnienia tej uchwały. Można jednak spodziewać się, że uzasadnienie będzie zbieżne z uzasadnieniem wcześniejszej uchwały. Pracodawcy mogą natomiast mieć nadzieję, że Sąd Najwyższy zawrze w uzasadnieniu praktyczne uwagi jak powinni postępować pracodawcy i związki zawodowe w zakresie uzyskiwania informacji o przynależności związkowej pracowników.

Co to oznacza dla pracodawców?

Jak pokazuje praktyka w sprawach kadmowych, pracodawcy często chcą działać z dyskrecją, ale jednocześnie szybko i zdecydowanie. Wynika to z chęci uniknięcia coraz rzadszych już, ale wciąż spotykanych niepożą-

danych zachowań pracowników, którzy bronią się przed zwolnieniem korzystając z rozwiązań pozaprawnych, takich jak np. ucieczka na zwolnienie chorobowe. Wygląda na to, że uchwała Sądu Najwyższego może w niektórych sytuacjach utrudnić realizację tego celu pracodawcy, bowiem rozszerzy krąg osób, do których informacja o zamiarze zwolnienia pracownika dotrze z wyprzedzeniem. Pracodawca będzie musiał bowiem zwrócić się do wszystkich działających u niego organizacji związkowych z zapytaniem o przynależność związkową pracownika którego zamierza zwolnić, wskazując jednocześnie cel kierowanego zapytania. Można też w tym kontekście zastanawiać się na ile uchwała szanuje prawo pracownika do prywatności. Pracownik może bowiem nie życzyć sobie, by informacja o tym, że będzie zwolniony była rozpowszechniana. Nierzadko w praktyce zdarza się, że pomimo wstępnego zamiaru zakończenia współpracy przez pracodawcę wypowiedzeniem na życzenie pracownika dochodzi do podpisania porozumienia rozwiązującego stosunek pracy. Pracodawca może też po rozmowie z pracownikiem odstąpić od zamiaru wypowiedzenia mu umowy o pracę.

Tym niemniej wygląda na to, że pracodawcom nie pozostaje nic innego jak dostosować swoją praktykę i procedury (m.in. w zakresie wypowiedzenia umów o pracę na czas nieokreślony) do stanowiska przyjętego przez Sąd Najwyższy w uchwale z 21 listopada 2012 r. Mając na względzie, że Sąd Najwyższy przedstawił swoją wykładnię prawa w składzie 7 sędziów można spodziewać się, że wykładnia ta stanie się obowiązującą na długie lata.

ENGLISH SUMMARY

On 21 November 2012 the Supreme Court decided that due to personal data protection regulations the employer may not request a general list of members of a trade union. Employer is to be entitled to information about trade union membership of his employees only in individually justified cases. At the same time the employer is liable to consult his intention to terminate employment of an employee if his a member of the trade union. Lack of consultation means that the termination of employment is defective and the employer may claim compensation or restitution of employment. Previously employers adopted a practice in course of which they requested that a trade union provided them with a general list of members of this trade union in their workplace. If the list was not provided or updated or the employee was not on any of provided lists the employer terminated the agreement without making any consultations. Such practice – with some minor exceptions – was approved by the employment courts. Currently under the new resolution the employers intending to terminate the employment will need to ask each trade union operating within their workplace if the employee is under its protection or not (as only then he has individual interest in obtaining the information). Only after the consultation will he be able to make the required consultation (if any is required) and terminate the employment.

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



Zapewniamy pełną poufność uzyskanych informacji

Skontaktuj się z nami:

AutomotiveSuppliers.pl

Rafał Orłowski

tel. 22 215-05-05

orlowski@automotivesuppliers.pl



Szansa na bezzwrotne dotacje na inwestycje

Wbrew krążącym informacjom, iż fundusze unijne w obecnej perspektywie finansowej UE 2007-2013 już się wyczerpały, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości pod koniec ubiegłego roku zapowiedziała planowany w 2013 r. nabór wniosków o dofinansowanie projektów inwestycyjnych związanych z wdrożeniem innowacyjnej technologii.

Na horyzoncie pojawia się szansa pozyskania nawet 40 mln zł na inwestycje o wartości od 8 do 160 mln zł.

Nabór prowadzony będzie w terminie od 15 maja do 5 czerwca 2013 r. i zostanie uruchomiony w ramach Działania 4.4 „Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym” Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Działanie 4.4 to jeden z najpopularniejszych wśród przedsiębiorców instrumentów dotacyjnych w obecnej perspektywie finansowej, w ramach którego wspierane są inwestycje związane z wdrożeniem innowacyjnej technologii i mające na celu wprowadzenie na rynek nowych lub zasadniczo ulepszonych produktów. Wdrożenie może dotyczyć dotychczasowej działalności przedsiębiorstwa (poprzez ulepszenie dotychczasowych produktów) lub wykroczyć poza dotychczasową działalność przedsiębiorstwa (czyli rozszerzenie działalności o nowe produkty/ półprodukty) lub utworzenie nowego przedsiębiorstwa (start-up).

Projektami kwalifikowanymi do wsparcia są inwestycje o wielkości nakładów od 8 do 160 mln zł. Poziom dofinansowania jest uzależniony od wielkości przedsiębiorstwa oraz od lokalizacji przedsięwzięcia (np. dla dużego przedsiębiorcy w woj. wielkopolskim poziom

dofinansowania wynosi 40% nakładów inwestycyjnych). Szczegółowe poziomy dofinansowania dla poszczególnych regionów przedstawia poniższa tabela:

Do niedawna według oficjalnych komunikatów nowe nabory wniosków w ramach Działania 4.4 nie były w ogóle planowane ze względu na wyczerpanie alokacji. Ostatni konkurs odbył się w 2009 r. Pod koniec ubiegłego roku Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (odpowiedzialna za dystrybucję środków) ogłosiła, że w terminie od 15 maja 2013 r. do 5 czerwca 2013 r. planowany jest kolejny nabór wniosków, ale podmiotami uprawnionymi do ubiegania się o wsparcie będą tylko małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP).

Zaznaczyć jednak należy, iż mimo oficjalnego komunikatu, iż najbliższy konkurs będzie otwarty wyłącznie dla małych i średnich przedsiębiorstw, to zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Rozwoju Regionalnego w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, regulującym przyznawanie pomocy w ramach tego instrumentu, możliwe jest także dotowanie dużych przedsiębiorstw. Dlatego też nie można na razie wykluczyć, iż lista potencjalnych beneficjentów nie ulegnie rozszerzeniu.

Lokalizacja	Wielkość wsparcia
województwo mazowieckie	małe przedsiębiorstwo max 50% kosztów kwalifikowanych średnie przedsiębiorstwo max 40% kosztów kwalifikowanych duże przedsiębiorstwo max 30% kosztów kwalifikowanych
województwa: pomorskie, dolnośląskie zachodniopomorskie, śląskie, wielkopolskie	małe przedsiębiorstwo max 60% kosztów kwalifikowanych średnie przedsiębiorstwo max 50% kosztów kwalifikowanych duże przedsiębiorstwo max 40% kosztów kwalifikowanych
województwa: lubelskie, podkarpackie, warmińsko-mazurskie, opolskie, podlaskie, świętokrzyskie, małopolskie, lubuskie, łódzkie, kujawsko-pomorskie	małe przedsiębiorstwo max 70% kosztów kwalifikowanych średnie przedsiębiorstwo max 60% kosztów kwalifikowanych duże przedsiębiorstwo max 50% kosztów kwalifikowanych

AUTORZY



Magdalena Zawadzka

Menadżer
Zespół Doradztwa
Europejskiego EAST
Taxand



Piotr Gadzinowski

Starszy Konsultant
Zespół Doradztwa
Europejskiego EAST
Taxand

Popularność instrumentu wynika przede wszystkim z jego wszechstronności: dotację mogą uzyskać przedsiębiorcy działający niemal w każdej branży na inwestycje związaną

Sektor MSP należy zdefiniować następująco: przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których roczny obrót nie przekracza 50 mln euro, a/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 mln euro. Należy jednak pamiętać, że do danych przedsiębiorstwa dodaje się także odpowiednie dane przedsiębiorstw partnerskich (od 25 do 50% udziałów) oraz związanych (powyżej 50% udziałów lub dominujący wpływ).

z produkcją lub działalnością usługową, w tym także szeroko pojęty sektor motoryzacyjny. Zgodnie z ustawą o Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości z możliwości ubiegania się o dotację wykluczeni są tylko producenci wyrobów alkoholowych, tytoniowych i innych środków odurzających, treści pornograficz-

Dotacje na inwestycje

nych oraz broni i materiałów wybuchowych, gier losowych i zakładów wzajemnych.

Poniższa tabela zawiera przykładowe inwestycje dotychczas dofinansowane z Działania 4.4:

Kosztami kwalifikowanymi są koszty inwestycyjne (CAPEX), przedstawione w poniższej tabeli.

Tytuły wspartych projektów pokazują, że jako wdrożenie nowego produktu lub usługi

można traktować oprócz budowy nowego zakładu produkcyjnego, także budowę nowego hotelu, centrum leczenia czy parku rozrywki. Zakres wspieranych projektów jest w Działaniu 4.4 bardzo szeroki i między innymi dlatego cie-

Firma	Tytuł projektu	Wysokość dotacji z umowy o dofinansowanie
Nowy Styl Sp. z o.o.	Innowacyjne technologie w przemyśle meblarskim - budowa nowoczesnego zakładu produkcyjnego w BN Factory oraz wdrożenie innowacyjnych produktów na rynku europejskim.	39 998 981,62 zł
Pojazdy Szynowe PESA Bydgoszcz S.A.	Wdrożenie innowacyjnej technologii budowy i eksploatacji telemetrycznych pojazdów szynowych	39 969 750,00 zł
NG2 S.A.	Wdrożenie innowacyjnej technologii magazynowania i dystrybucji obuwia	38 484 000,00 zł
ALSTOM Power Sp. z o.o.	Uruchomienie produkcji wielkogabarytowych, unikatowych odlewów ze stopów żelaza dla energetyki	35 395 000,00 zł
Wittchen S.A.	Wprowadzenie nowych usług poprzez zastosowanie innowacyjnej technologii w Centrum Dystrybucyjnym	9 854 957,77 zł
Nasza Klasa Sp. z o.o.	Rozbudowa przedsiębiorstwa poprzez wdrożenie innowacyjnej technologii i oferowanie nowych usług	2 422 626,93 zł
Branża motoryzacyjna		
Guardian Automotive Poland Sp. z o.o.	Utworzenie Guardian Automotive Poland Sp. z o. o. poprzez budowę zakładu i implementację innowacyjnych rozwiązań oraz wdrożenie nowych produktów	39 997 463,73 zł
Sitech Sp. z o.o.	Wdrożenie innowacyjnej technologii produkcji nowych na rynku siedzeń modułowych	39 509 857,20 zł
D&D Resory Polska Sp. z o.o.	Rozbudowa innowacyjnego zakładu produkcji elementów zawieszonych do samochodów	30 486 439,20 zł
Keiper Polska Sp. z o.o.	Uruchomienie produkcji innowacyjnego, zindywidualizowanego fotela do samochodów ciężarowych	24 180 000,00 zł
Plastic Omnium Auto Exteriors Sp. z o.o.	Dywersyfikacja przedsiębiorstwa-wdrożenie innowacyjnej technologii wytwarzania produktów z tworzyw polimerowych.	22 698 368,00 zł
Kirchhoff Polska Sp. z o.o.	Dywersyfikacja produkcji poprzez wdrożenie innowacyjnej technologii wytwarzania podzespołów samochodowych	12 596 276,94 zł
Grammer Automotive Polska Sp. z o.o.	Wdrożenie technologii produkcji innowacyjnych zagłówków aktywnych stosowanych w samochodach osobowych	4 351 600,00 zł

Koszty kwalifikowane w ramach Działania 4.4:

- zakup gruntu (tylko do 10% wartości kosztów kwalifikowanych);
- zakup budynku lub budowli;
- zakup robót i materiałów budowlanych (przy czym łączna wartość kosztów przeniesienia praw własności budynków i budowli oraz nabycia robót i materiałów budowlanych nie może przekroczyć 50% wartości wydatków kwalifikowanych);
- zakup lub koszt wytworzenia środków trwałych;
- zakup wartości niematerialnych i prawnych;
- najem lub dzierżawa gruntów, budynków i budowli;
- leasing środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych oraz gruntów, budynków i budowli;
- zakup specjalistycznych szkoleń niezbędnych do realizacji projektu.

szy się tak dużym zainteresowaniem. Należy jednak pamiętać, że inwestycja musi być nowa - tzn. nie może dotyczyć nakładów odtworzeniowych, musi rozpocząć się najwcześniej po dniu złożenia wniosku o dotację i zakończyć do końca 2015 roku. Data końcowa jest nieprzesuwalna - 31 grudnia 2015 roku kończy się okres obowiązywania całego Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Powyższe ograniczenia wynikają z przepisów regulujących udzielanie pomocy publicznej.

Jakie projekty mają szanse na otrzymanie dotacji?

O przyznaniu dotacji decyduje przede

wszystkim skala innowacyjności przedsięwzięcia oraz posiadanie zasobów finansowych do jego realizacji. Na etapie oceny wymagane jest przedstawienie wiarygodnego uzasadnienia finansowego powodzenia inwestycji.

W ostatnim konkursie kryterium dotyczące innowacyjności wymagało wprowadzenia innowacji o znaczeniu światowym, która stanowiła przełom w branży. Przedsiębiorca musi więc wykazać, że planowane do wprowadzenia produkty są unikalne i wykazać różnice między jego produktami a obecnie dostępnymi na rynku. Innowacyjność inwestycji musi być potwierdzona opinią niezależnej instytucji naukowej. Dodatkowo premiovani będą przedsiębiorcy, którzy wykazą iż do opracowania nowego produktu przeprowadzili prace badawczo-rozwojowe lub zakupili ich wyniki oraz wykorzystają w projekcie prawa własności przemysłowej. Szansa na dotacje wzrośnie także w przypadku zadeklarowania, iż nowe produkty powstałe w wyniku inwestycji będą eksportowane, w wy-

niki inwestycji powstaną nowe miejsca pracy, a całe przedsięwzięcie będzie miało proekologiczny charakter.

Kryteria wyboru projektów dla nowego konkursu zostaną ogłoszone w kwietniu br. i mogą w szczegółach różnić się od stosowa-

nych dotychczas. Niemniej jednak ze względu na zapowiedź konkursu już w konkretnym terminie prace nad przygotowaniem projektu do ubiegania się o wsparcie należy rozpocząć jak najwcześniej.



Najbardziej profesjonalna konferencja poświęcona Lean Management w Europie Środkowo-Wschodniej

XIII KONFERENCJA LEAN MANAGEMENT

PRODUKCJA I USŁUGI



11-13
CZERWCA 2013 r.
WROCLAW

GOŚCIE SPECJALNI



Arthur Byrne

W ciągu ostatnich 30 lat, piastując najwyższe stanowiska zarządcze przeprowadził transformację Lean w ponad 30 przedsiębiorstwach w 14 krajach.



James K. Franz

Ma ponad 25-letnie doświadczenie z Lean w branży produkcyjnej m.in. z Toyoty i Forda. Wraz z Prof. Jeffreyem Likerem jest założycielem Toyota Way Academy.



Drew Locher

Doświadczony trener Lean. Móry od lat współpracuje z przedsiębiorstwami z branż usługowej i produkcyjnej. Autor doskonałych książek o tematyce Lean.



Mike Orzen

Jeden z niewielu na świecie wybitnych specjalistów z dziedziny Lean IT. Wykładowca The Shingo Prize oraz Lean Enterprise Institute. Współautor wyjątkowej książki „Lean IT”.

WARSZTATY, SEMINARIA
Praktyczne, całonocne warsztaty oraz inspirujące seminaria

STUDIA PRZYPADKÓW
9 najlepszych firm wdrażających Lean Management

PO RAZ PIERWSZY!
Specjalny blok zajęć dla dyrektorów i prezesów

WYCIECZKI DO PRZEDSIĘBIORSTW
Wycieczki do przedsiębiorstw m.in. do fabryki Toyoty

Program oraz zapisy dostępne od 1 marca 2013 r. na:

www.lean.org.pl

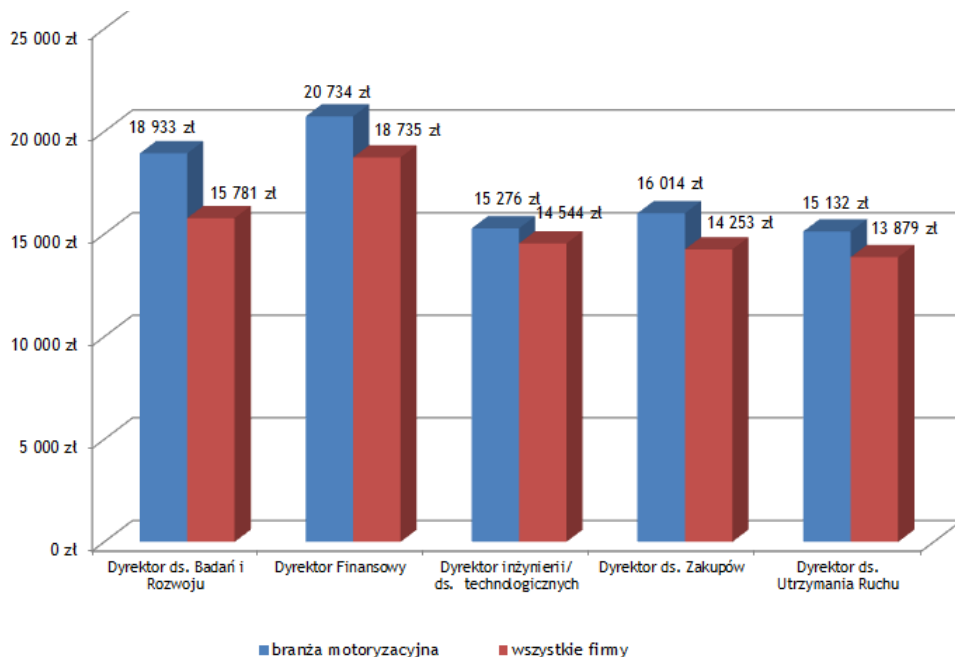


Liderzy doskonalenia biznesu



**Czy słabszy 2012 rok w motoryzacji
znalazł odzwierciedlenie
w wynagrodzeniach pracowników?**

Wykres 1. Wynagrodzenia na szczeblu Dyrektorów



Na naszym kontynencie branża motoryzacyjna od czasu rekordowej sprzedaży w 2007 roku, kiedy sprzedano 16 milionów nowych aut, odnotowuje ciągły spadek. Niestety również w Polsce nastąpiło znaczne zmniejszenie sprzedaży, a co za tym idzie produkcji samochodów osobowych i lekkich dostawczych (o 22 proc. w porównaniu do lat wcześniejszych). W ostatnich kwartałach większość koncernów działających w naszym kraju znacząco ograniczyło produkcję. Zdecydowana redukcja wynika z malejącego popytu na nowe auta w Europie.

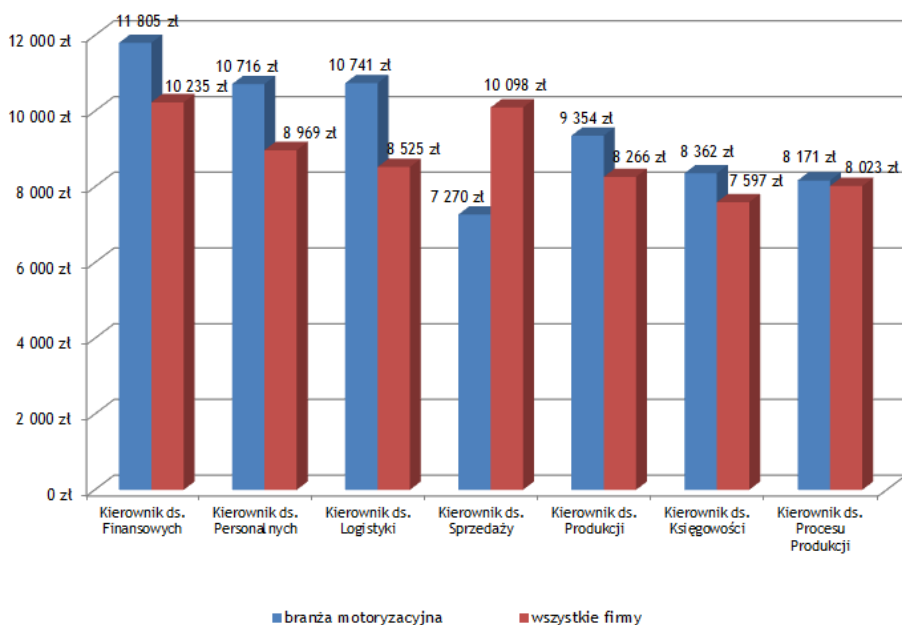
Prognozy na rok 2013 w motoryzacji są dwójakie. Z jednej strony można przeczytać

o zapowiedziach stabilizacji sytuacji, z drugiej natomiast o pogłębianiu się kryzysu.

Czy regresja, która trwa od pewnego czasu na rynku motoryzacyjnym ma wpływ na wysokość płac w branży? Wydawać mogłoby się, że kryzys nękający ten sektor może przynieść obniżkę wynagrodzeń - jak się okazuje niekoniecznie tak jest. Warto bliżej przyglądnąć się jak obecnie kształtują się zarobki na poszczególnych poziomach stanowisk w automotive w stosunku do całego polskiego rynku.

Na wykresie nr 1 można zaobserwować jak wyglądają wynagrodzenia na poziomie dyrektorskim w motoryzacji w stosunku do całego

Wykres 2. Wynagrodzenia na szczeblu Kierowników



rynku. Na pierwszy rzut oka widać, że niezależnie od działu w firmie wysokość płac w omawianym sektorze jest nieco wyższa od pozostałych. Największa rozbieżność zauważalna jest w przypadku dyrektora ds. badań i rozwoju. Średnio jego wynagrodzenie w branży motoryzacyjnej wynosi 18 933 zł i jest wyższe o ponad 3 tys. zł od średniej rynkowej na tym stanowisku. Przyczyną jest z pewnością to, że motoryzacja jest gałęzią przemysłu, która bazuje na innowacjach i dział R&D jest jednym z najważniejszych w przedsiębiorstwie. Spośród podanych stanowisk na największe wynagrodzenie może liczyć dyrektor ds. finansowych. Niezależnie od tego czy pracuje on w motoryzacji, średnia płaca plasuje się w granicach od około 19 tys. zł do prawie 21 tys. zł. Spowodowane jest to oczywiście tym, że zajmuje on kluczową pozycję w przedsiębiorstwie. Przede wszystkim zapewnienia on ciągłość finansowania dla działalności gospodarczej firmy, a ponadto jest odpowiedzial-

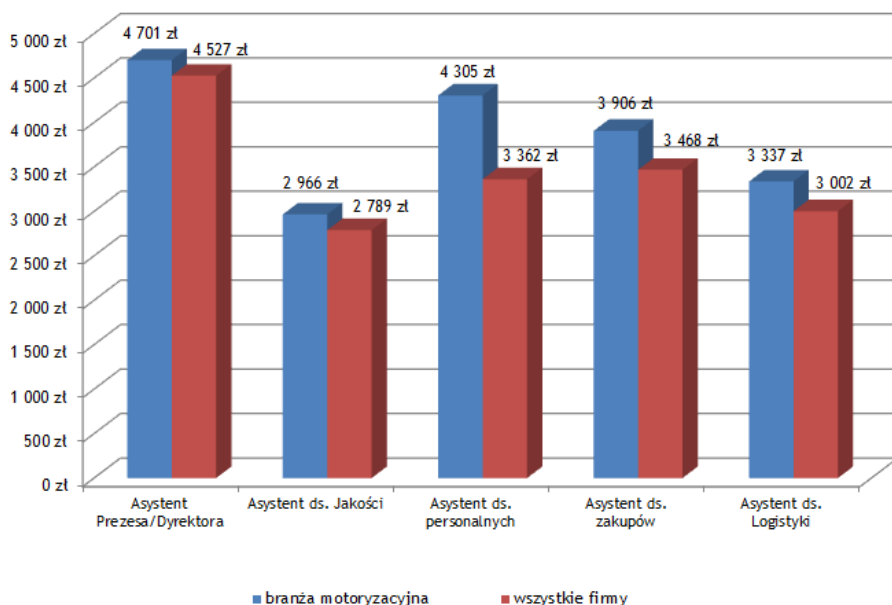
AUTOR



Anna Rodo

Koordynator ds. Marketingu i PR
Advisory Group TEST
Human Resources

Wykres 3. Wynagrodzenia na szczeblu Asystentów



ny za procesy strategicznego planowania oraz zarządzania. Śmiało można powiedzieć, że jest to jedna z najbardziej prestiżowych funkcji w polskich firmach. Analizując kolejne dane na wykresie warto zwrócić uwagę, że najmniejsze wynagrodzenie w motoryzacji otrzyma obecnie dyrektor ds. utrzymania ruchu - 15 132 zł. Rynek natomiast oferuje nieco mniej - średnio 13 879 zł. Najbardziej porównywalne zarobki niezależnie od branży otrzymuje dyrektor ds. inżynierii/ ds. technologicznych - w motoryzacji 15 276 zł, w pozostałych 14 544 zł. Niewiele więcej zarobi dyrektor ds. zakupów, którego płaca wynosi 16 014 zł w przemyśle motoryzacyjnym, a średnia rynkowa 14 253 zł.

Na kolejnym wykresie zaprezentowane zostały wynagrodzenia kierowników w motoryzacji w stosunku do rynku. Tendencja wydaje się być bardzo podobna jak w przypadku dyrektorów. Mimo kryzysu mogą oni liczyć na wyższe wynagrodzenia niż średnie na rynku. Najlepiej jest w przypadku kierowników ds. finansowych, którzy w motoryzacji mogą otrzymać wynagrodzenie na poziomie 11 805 zł. Średnia rynkowa jest zdecydowanie niższa i kształtuje się obecnie na poziomie 10 235 zł. Znaczna rozbieżność między płacami widoczna jest również w przypadku kierowników ds. logistyki. Kandydaci ubiegający się o pracę na tym konkretnie stanowisku zdecydowanie bardziej preferują przemysł motoryzacyjny, ponieważ wynagrodzenie wynosi tu 10 741 zł, a rynek oferuje niższą pensję - średnio 8 525 zł. Jak łatwo policzyć jest to różnica ponad

2 tys. zł miesięcznie. Osoba piastująca to stanowisko musi doskonale organizować i zarządzać całym działem logistycznym w firmie. Z reguły jest ona odpowiedzialna za efektywność działania systemów dystrybucji, transportu i komunikacji, co w motoryzacji ma istotne znaczenie. Kierownik ds. procesu produkcji niezależnie od tego w jakiej branży jest zatrudniony zarabia ponad 8 000 zł, minimalnie więcej otrzyma w motoryzacji - 8 171 zł. Wyjątkiem jeśli chodzi o stanowiska menedżerskie jest kierownik ds. sprzedaży. Jak widać jest to jedyna sytuacja, kiedy zarabia on znacznie mniej w przemyśle motoryzacyjnym (7 270 zł), niż wynosi średnia na tym stanowisku (10 098 zł). Przyczyny można doszukiwać się w kryzysie, który nęka obecnie sektor motoryzacyjny, co przekłada się na mniejszą sprzedaż samochodów. W skład miesięcznej płacy całkowitej osób związanych ze sprzedażą w głównej mierze poza płacą podstawową wchodzi premia. Te w ostatnim czasie mogą być zdecydowanie mniejsze niż w poprzednich latach ze względu na znacznie mniejszy popyt na nowe samochody.

Ostatni wykres przedstawia średnie wynagrodzenia osób na stanowiskach asystenckich. Wydawać mogłoby się, że płace właśnie tych osób są najbardziej zagrożone obniżką ze względu na spowolnienie w branży. Nic bardziej mylnego. Największe zarobki mogą otrzymać asystenci dyrektora lub prezesa. W motoryzacji będą one wynosiły średnio 4 701 zł,

w pozostałych - 4 527 zł. W działach HR firm motoryzacyjnych asystenci zarobią obecnie 4 305 zł, co znacznie przewyższa płacę, którą oferuje rynek - 3 362 zł. Wiąże się to z ciągłymi procesami rekrutacyjnymi na najwyższe stanowiska w branży motoryzacyjnej, co wymaga wysokich kompetencji od pracowników działów personalnych. W dziale jakości asystenci niezależnie od sektora zarobią jako jedyni poniżej 3 000 zł. Atrakcyjne wynagrodzenie na starcie w motoryzacji dostaną natomiast asystenci w dziale zakupów - 3 906 zł. W dobie kryzysu praca w tym dziale jest niezwykle trudna i wymaga od pracowników dużego zaangażowania. Zobligowani są oni do renegotjacji umów z dostawcami w celu uzyskania lepszych warunków. Przede wszystkim muszą oni kłaść nacisk na otrzymanie dłuższych terminów płatności, żeby firma mogła poprawić swoją płynność finansową.

Jak wskazują powyższe dane przemysł motoryzacyjny mimo kryzysu nadal oferuje swoim pracownikom wyższe pensje niż rynek. Niezależnie od zwolnień i likwidacji części miejsc pracy pod względem płac sektor ten nadal jest bardzo atrakcyjny dla kandydatów. Prognozy dotyczące rynku wynagrodzeń są obiecujące i nic nie wskazuje na to, żeby podwyżki w roku 2013 miały ominąć przemysł motoryzacyjny.

Wynagrodzenia prezentowane w artykule pochodzą z ostatniej edycji Raportów Płacowych opracowywanych przez Advisory Group TEST Human Resources. Dane do raportów przekazywane są cyklicznie i bezpośrednio przez działy personalne z około 300 przedsiębiorstw, w tym 50 firm reprezentujących branżę motoryzacyjną - w znakomitej większości przedsiębiorstw o profilu produkcyjnym.

Wszystkie kwoty podawane w artykule są miesięcznymi kwotami brutto tzw. wynagrodzenia całkowitego, będącego wynagrodzeniem podstawowym, powiększonym o wszystkie premie, prowizje i inne dodatki związane z wydajnością, efektywnością lub wynikami pracy pracownika. Dane o wynagrodzeniach prezentowane w artykule pochodzą z drugiej połowy 2012 roku.

Zachęcamy do zapoznania się z najnowszym opracowaniem wynagrodzeń w branży - Raport Branży Motoryzacyjnej edycja Jesień 2012.

AutomotiveSuppliers.pl

FIRMA KONSULTINGOWA PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO

- Informacje o rynku motoryzacyjnym
- Analizy i raporty
- Specjalistyczne dane o dostawcach
- Skuteczne pozyskiwanie funduszy unijnych
- Projekty szkoleniowe
- Kojarzenie partnerów biznesowych

Eksperti z wieloletnim doświadczeniem

- Branżowy serwis www.automotivesuppliers.pl
- Kwartalnik **AutomotiveSuppliers.pl review**
- Internetowa baza dostawców motoryzacyjnych
- Codzienny newsletter

tel. 22 435 88 22, 22 215 05 05
e-mail: review@automotivesuppliers.pl

2013

26.02-01.03 Lipsk Niemcy	intec Targi Przemysłowe Technik Produkcyjnych, Obrabiarek i Maszyn Specjalnych www.targi-intec.pl	07-10.05 Kielce	PLASTPOL Międzynarodowe Targi Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych i Gumy Targi Kielce www.targikielce.pl
26.02-01.03 Lipsk Niemcy	Z 2013 - Die Zuliefermesse Międzynarodowe Targi Poddostawców: Części, Komponenty, Moduły i Technologie www.poddostawcy.pl	14-15.05 Ludwigsburg Niemcy	22. Automobil-Forum www.automobil-forum.de
07-17.03 Genewa Szwajcaria	Geneva International Motor Show www.salon-auto.ch	16-17.05 Jaworze/ Bielsko-Biała	3. Forum Human Resources w sektorze motoryzacyjnym www.hrwmotoryzacji.pl
05-07.03 Poznań	EPLA Międzynarodowe Targi Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych i Gumy Międzynarodowe Targi Poznańskie http://epla.pl	04-07.06 Poznań	Mach-Tool Salon Obrabiarek i Narzędzi Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://machtool.mtp.pl
19-21.03 Kielce	STOM-TOOL Targi Obróbki Metali, Obrabiarek i Narzędzi Targi Kielce www.targikielce.pl	04-07.06 Poznań	Welding Salon Spawalnictwa Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://welding.mtp.pl
19-21.03 Kielce	SPAWALNICTWO Międzynarodowe Targi Technologii i Urządzeń dla Spawalnictwa Targi Kielce www.targikielce.pl	04-07.06 Poznań	Metalforum Salon Metalurgii, Hutnictwa, Odlewnictwa i Przemysłu Metalowego Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://metalforum.mtp.pl
19-21.03 Kielce	STOM-BLECH Targi Obróbki Blach Targi Kielce www.targikielce.pl	04-07.06 Poznań	Surfex Salon Technologii Obróbki Powierzchni Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://surfex.mtp.pl
19-21.03 Kielce	Expo-Surface Targi Technologii Antykorozyjnych oraz Ochrony Powierzchni Targi Kielce www.targikielce.pl	11-13.06 Wrocław	Międzynarodowa Konferencja Lean Management Lean Enterprise Institute Polska www.lean.org.pl
20.03 Gliwice	Inwestycje. Logistyka. Przyszłość Bluevine Consulting http://prospectsinpoland.com/intro24.html	13-14.06. Jaworze/ Bielsko-Biała	Konferencja dla narzędziowni AutomotiveSuppliers.pl www.nowoczesnanarzedziownia.pl
08-12.04 Hanower Niemcy	Hannover Messe www.hannovermesse.de		

ZGŁASZAM UDZIAŁ:

- 900 PLN + 23% VAT do 12 kwietnia 2013 r.
- 990 PLN + 23% VAT do 17 maja 2013 r.
- 1 200 PLN + 23% VAT po 17 maja 2013 r.

Imię	<input type="text"/>
Nazwisko	<input type="text"/>
Stanowisko	<input type="text"/>
Nazwa firmy	<input type="text"/>
Ulica	<input type="text"/>
Kod pocztowy	<input type="text"/>
Miasto	<input type="text"/>
Tel. faks	<input type="text"/>
e-mail	<input type="text"/>
NIP	<input type="text"/>

Oświadczamy, że jesteśmy uprawnieni do otrzymywania faktur VAT i wyrażamy zgodę na wystawienie przez Organizatora faktury bez pisemnego potwierdzenia jej odbioru.

Wyrażamy zgodę, na podstawie art. 23 ust. 1 i 3 ustawy z dnia 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.) na przetwarzanie danych osobowych do celów informacyjnych i marketingowych przez AutomotiveSuppliers.pl S.C. z siedzibą w Warszawie oraz przez partnerów Konferencji (edycja 2013).

Pieczętka, data i podpis osoby upoważnionej

Uwaga: liczba miejsc ograniczona

Jesteśmy zainteresowani opcją dodatkową:

- ścianką reklamową insert do materiałów konferencyjnych

13-14 czerwca 2013 r.

SPA HOTEL JAWOR ****
w Jaworzu k. Bielska-Białej

Warunki uczestnictwa:

1. Cena obejmuje: udział w forum w dniach 13-14 czerwca 2013 r., materiały konferencyjne, przerwy kawowe, lunch i bankiet wieczorny 13 czerwca.
2. Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie wpłaty w terminie 7 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż 08.06.
3. Wpłaty należy dokonać na konto: AutomotiveSuppliers.pl S.C. Małgorzata Zborowska-S tępiewska, Rafał Orłowski mBank Bankowość Detaliczna BRE Banku SA PL 61 1140 2004 0000 3102 5293 0305 Z dopiskiem, Forum HR i nazwisko uczestnika
4. Rezygnację z udziału należy przysłać listem poleconym na adres organizatora.
5. W przypadku rezygnacji po 09 czerwca 2013 r. obciążymy Państwa opłatą administracyjną w wysokości 300 PLN + 23% VAT.
6. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie oraz do odwołania Forum

Nocleg

Ceny pokoi w Hotelu SPA Jawor dla uczestników Forum

- 190 PLN brutto - pokój 1-osobowy
- 240 PLN brutto - pokój 2-osobowy
- 270 PLN brutto - pokój 2-osobowy do pojedynczego wykorzystania

W cenę noclegu wliczone jest śniadanie w formie bufetu szwedzkiego, możliwość korzystania z basenu, jacuzzi, sali fitness.

Rezerwację oraz płatność za hotel uczestnicy forum dokonują indywidualnie.

Wypełniony formularz należy przesłać faksem, mailem lub pocztą pod adresem:

faks: 22 435-88-23, review@automotivesuppliers.pl,
AutomotiveSuppliers.pl s.c., ul. Staniewicka 14,
03-310 Warszawa, tel. 22 435-88-22, 22 215-05-05

TOOL-SHOP 2013

KONFERENCJA DLA NARZĘDZIOWNI

13-14 czerwca 2013 r. SPA Hotel JAWOR ****

NOWE WYDARZENIE KONFERENCYJNE



Andrzej Siwek

Prezes Zarządu
Zelnar Sp. z o.o.



Marek Danis

Dyrektor Generalny
Oerlikon Balzers
Coating Poland Sp. z o.o.



**Tomasz
Cierzniaowski**

Project Manager Injection
Tools & Processes
Borszew Kunststofftechnik
Deutschland GmbH



Robert Kołodziejek

Konstruktor
Gerda Hydomat S.A.

Konferencja dla przedstawicieli narzędziowni

- przemysł motoryzacyjny
- AGD/RTV
- branża lotnicza
- i in.

DWA DNI INTERESUJĄCYCH INFORMACJI

- wybitni menadżerowie
- sprawdzone firmy
- dobre praktyki
- wieczorny bankiet

Partnerzy branżowi:

oerlikon
balzers

szczegółowe informacje wkrótce na
www.nowoczesnanarzedziownia.pl