

AutomotiveSuppliers.pl

review

ISSN 1899-4369

Nr 4(10)/2010 październik-grudzień



Przejęcia nie omijają motoryzacji w Polsce

W NUMERZE:

- Rosną wynagrodzenia
- Największe kłopoty za nami – wywiad z Andrzejem Korpakiem
- Będziemy w TOP 100 dostawców – wywiad z Małgorzatą Iwanejko
- Aures stawia na inwestycje



Udane MotoSolutions 2010

Internetowa baza firm produkcyjnych i usługowych dla motoryzacji

Ponad 110 firm z branży
Wersja polska i angielska

Zaprezentuj firmę za 3 zł dziennie
Zdobądź nowych partnerów biznesowych

Ovako Polska Sp. z o.o.
27 OCTOBER 2009

Form-Plast S.A.
27 OCTOBER 2009

wenglor

ZMURENA UNIA S.A.

Do produkcji "na zimno"
Tłocznie śrub:
• SACCIA
• HATEBUR
• MEDSHROEF
• MEDSHROEF
• FELTZER
• HATEBUR
• NATIONAL

13 Kwi 2010
23 Wrz 2009
26 Maj 2009

Szczegóły oferty: 22 435 88 22, 22 215 05 05

www.automotivesuppliers.pl

Podsumowań czas

Kończy się 2010 rok i czas na pierwsze podsumowania. Po raz pierwszy od 2 lat w nadchodzącym roku 2011, odczujemy skutki zakończenia programu dopłat w krajach europejskich. Pomimo tego, że w ostatnich miesiącach utrzymują się spadki sprzedaży nowych aut na Starym Kontynencie, przyszły rok zapowiada się dobrze. To zasługa dużego popytu na rynkach motoryzacyjnych w Stanach Zjednoczonych i Chinach. Prognozy na przyszły rok zakładają, że światowa produkcja samochodów wzrośnie do 64,5 mln pojazdów.

W Niemczech, najważniejszym rynku dla dostawców motoryzacyjnych w Polsce, dzięki wysokiemu eksportowi na wspomniane rynki, ma zostać wyprodukowanych ponad 5,5 mln aut. Jeśli tak się stanie, wielkość ta będzie odpowiadała produkcji w 2008 r.

Jest to dobra informacja dla naszych dostawców, z których znaczna część już teraz działa na maksymalnych obrotach. W Polsce 2011 rok wiąże się z uruchomieniem produkcji nowych modeli Lancii Ypsilon i kolejnej wersji Opla Astry. Jeśli sytuacja będzie stabilna, lokalna produkcja aut przekroczy poziom ponad 920 tys. pojazdów.

Życzymy z okazji nadchodzącego Nowego Roku aby był on dla naszych czytelników lepszy i stabilniejszy i przyniósł nam wszystkim więcej spokoju po trudnych, kryzysowych czasach. Do siego roku!



Rafał Orłowski

A stylized, handwritten signature in black ink, appearing to read 'Orłowski'.

Redaktor Naczelny

Wydawca:

AutomotiveSuppliers.pl s.c.

ul. Staniewicka 12, 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:

Ewa Jakubowska

Aleksander Kierecki

Karolina Klehr

Tomasz Pałka

Anna Strożek

Opracowanie graficzne:

Maciej Korzeb, mkorzeb@hotmail.pl

Druk: Kengraf

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych. Zastrzega sobie także prawo do skracania i adjustacji tekstów. Redakcja nie odpowiada za treść reklam

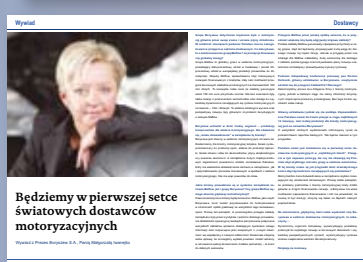
i artykułów sponsorowanych.

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



4

Produkcja jeszcze na fali wznoszącej

8

Największe kłopoty już za nami

10

Autobusy ciągle „jadą” na minusie

14

Eksport nadal rośnie

18

Przejęcia w branży motoryzacyjnej nie omijają Polski

24

Aures stawia na inwestycje

26

Będziemy w pierwszej setce światowych dostawców motoryzacyjnych

28

Przetasowania wśród największych dostawców



48

Oprogramowanie które pozwala zwycięzać



30

Plastic Components z Sosnowca



50

Jak uzdrowić sytuację finansową spółki



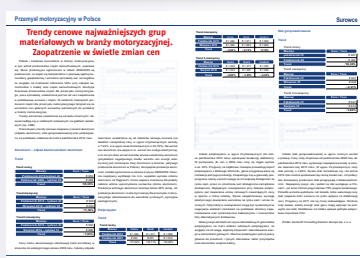
34

Volkswagen Poznań właścicielem poznańskiej Odlewni



54

Zaopatrzenie materiałowe w świetle zmian cen



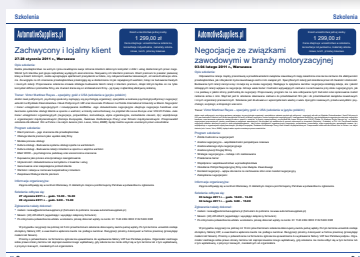
36

Kierunek: Motoryzacja we wschodnich landach Niemiec



56

Szkolenia AutomotiveSuppliers.pl



40

Leiber Poland Technologia Nowej Generacji



58

Pieniądze unijne dla firm w 2011 roku



42

Marcegaglia „podwaja” obecność w Polsce



60

Targi i konferencje - relacje



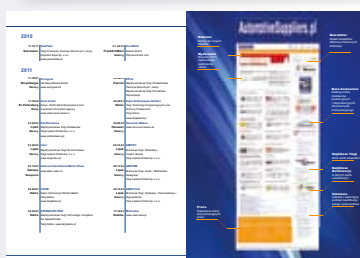
44

Rosną wynagrodzenia



64

Targi i konferencje - zapowiedzi





Fiat Auto Poland S.A.

Produkcja jeszcze na fali wznoszącej

Przez ostatnich kilkanaście miesięcy premie do zakupu nowych aut, jakie funkcjonowały w krajach Unii Europejskiej, stymulowały produkcję samochodów osobowych i dostawczych. W Polsce ich największym beneficjentem była fabryka Fiata. Teraz premii już nie ma, więc w kolejnych miesiącach widać powolny spadek produkcji w Tychach, ale nadal w górę idzie produkcja w Gliwicach i Poznaniu.

Produkcja

W okresie trzech kwartałów br. w fabrykach zlokalizowanych w Polsce, produkujących samochody osobowe i dostawcze, zostało zmontowanych blisko 667,5 tys. aut. To o 5,75 proc. więcej (+36,3 tys. pojazdów) niż w tym samym okresie zeszłego roku. Produkcję uzupełniło ponad 19 tys. zestawów montażowych z FSO.

Największy producent, fabryka Fiat Auto Poland w Tychach, zanotował spadek produkcji. Jeszcze po I półroczu produkcja zakładu notowała kilkuprocentowy wzrost. Jednak od kilku miesięcy na głównym rynku zbytu, we Włoszech notowane są znaczące spadki sprzedaży nowych aut, co przełożyło się na wyniki FAP. W okresie 9 miesięcy br. zakład w Tychach wyprodukował 438,7 tys. samochodów, w tym ponad 350,1 tys. z logiem Fiata. To o 2,62 proc. mniej (-11,5

Stabilny poziom prezentuje fabryka Volkswagen Poznań. W okresie trzech kwartałów br. zakład na Antoninku wyprodukował 107,5 tys. pojazdów, co oznacza 6,66 proc. wzrost w stosunku do tego samego okresu zeszłego roku. W ciągu dwunastu miesięcy udział VW Poznań w całości samochodowej produkcji wzrósł minimalnie do 16,11 proc.

W odróżnieniu od przedstawionych fabryk w warszawskiej FSO sytuacja jest bardzo dramatyczna. W zeszłym roku, w okresie 9 miesięcy wyprodukowanych zostało 24,7 tys. sztuk chevroleta Aveo – w tym samym okresie br. tylko niespełna 13,4 tys. Produkcja w ciągu roku spadła o niemal 46 proc. Udział FSO w całości produkcji pojazdów w Polsce spadł do 2,01 proc.

Produkcja i eksport samochodów osobowych i dostawczych w Polsce

Production export of cars and commercial vehicles in Poland

Producent/Manufacturers	Styczeń-wrzesień 2010 January-September 2010	
	Produkcja / Production	Eksport / Export
Fiat Auto Poland	427 224	438 714
GM Manufacturing Poland	119 354	66 955
VW Poznań	107 518	100 800
FSO	13 383	11 098
RAZEM/TOTAL	667 479	655 697

bez zestawów montażowych

Źródło: Producenci, obliczenia AutomotiveSuppliers.pl

tys. sztuk) niż w tym samym okresie 2009 r. W ciągu 12 miesięcy udział FAP, w całości produkcji pojazdów w Polsce, spadł o ponad 5,5 proc. do poziomu 64,01 proc.

General Motors Manufacturing Poland od końca zeszłego roku, wraz z uruchomieniem Astry IV, dynamicznie zwiększa produkcję. W okresie styczeń-wrzesień z linii fabryki w Gliwicach zjechało ponad 119,3 tys. aut, o 78,26 proc. więcej niż rok wcześniej (+52,4 tys. aut). We wrześniu br. w fabryce GMMP wyprodukowana została rekordowa liczba, ponad 17,5 tys. aut, to o ponad 182 proc. więcej niż rok wcześniej. Udział zakładu Opla w całości produkcji pojazdów wzrósł do 17,88 proc. (+7,27 proc.).

Modele

Najbardziej masowo produkowanym pojazdem w Polsce pozostaje Fiat Panda, który w okresie trzech kwartałów br. powstał w ponad 143,3 tys. egzemplarzach. Drugie miejsce przypadło również modelowi z Tychów, Fiatowi 500 – ponad 102,2 tys. wyprodukowanych aut, a na trzecim znalazł się VW Caddy – ponad 98,6 tys. szt. Kolejne miejsce przypadły Astrze IV (87,3 tys.) oraz Fordowi Ka (77,1 tys.). Na 6. pozycji znalazł się Opel Zafira (19,4 tys.), którego produkcję już zakończono. Kolejne miejsca zajęły: Chevrolet Aveo, Opel Astra III sedan, Fiat 600 (produkcja zakończona w maju br.), VW T5 i Abarth 500. Listę produkowanych w

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

Polsce aut zamyka nowy model Lancia Ypsilon, którego pierwszych 15 egz. we wrześniu zjechało z linii produkcyjnych w Tychach.

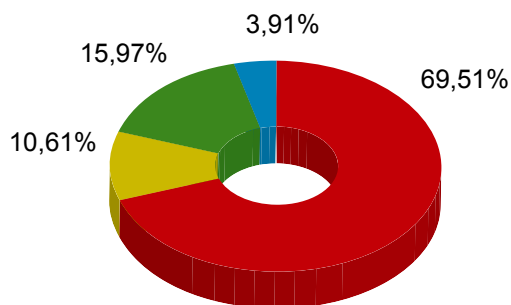
Eksport

Od lat sytuacja pozostaje bez zmian – głównym rynkiem zbytu produkowanych w Polsce pojazdów pozostają rynki zagraniczne. W okresie styczeń-wrzesień na eksport trafiło prawie 655,7 tys. pojazdów, czyli 97,5 proc. wszystkich zmontowanych aut. Oznacza to, że klienci w Polsce kupili w tym roku jedynie niespełna 12 tys. „polskich” aut.

Kolejność eksporterów pokrywa się z listą producentów. Pierwsze miejsce należy do Fiat Auto Poland – 341,2 tys. samochodów marki Fiat. Do zagranicznych klientów trafiło również około 76,7

Przemysł motoryzacyjny w Polsce

I-IX.2009

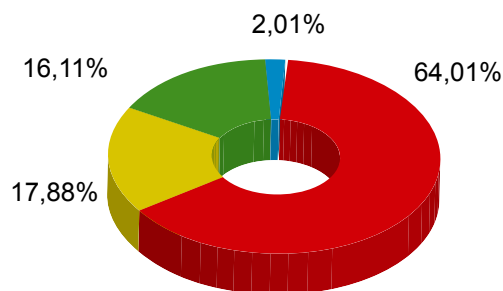


tys. Fordów Ka, produkowanych w Tychach. GMMP wysłał zagranicę ponad 116 tys. pojazdów, natomiast VW Poznań wyeksportował ponad 105,6 tys. aut. Ponadto na rynki zagraniczne trafiło około 11 tys. Chevroletów Aveo.

Rok 2010 gorszy od poprzedniego?

Pomimo zachowania tendencji wzrostowych w trzech kwartałach br. cały

I-IX.2010



rok zakończy się produkcją niewiele mniejszą niż w zeszłym roku. Zdecyduje o tym mniejsza produkcja fabryki Fiata, co szczególnie widać w ostatnich miesiącach br. (m.in. kilkudniowy przestój produkcyjny na przełomie października i listopada).

W sumie w 2010 r. z linii montażowych zakładów zlokalizowanych w Polsce, zjedzie około 859-864 tys. aut, o 0,8-1,4

proc. mniej niż rok wcześniej. Produkcję uzupełni około 20-22 tys. zestawów montażowych z FSO. Dla porównania w tym roku trzy fabryki na terenie Czech wyprodukują około miliona aut.

Warto podkreślić, że jeszcze w tym roku, w reaktywowanym zakładzie w Lublinie spółka DZT Tymińscy wyprodukuje pierwszych 60 Honkerów dla wojska.



Ze względu na przypadający na 2011 rok wyborczy nie będą podnoszone stopy procentowe, a więc atmosfera będzie przyjazna dla inwestycji w Polsce. Szczególnie

dla tych, które pozwolą zastąpić upadłość w sektorze w krajach o wysokim koszcie pracy, ale również wspomogą uruchomienia, idące w kierunku produkcji asortymentu odpowiadającego klientom szukającym ekonomicznych pojazdów. Barometrem przyszłości polskich firm będą fuzje i przejęcia, a także skala upadłości wśród zachodnioeuropejskich firm z branży. Uważam, że poziom sprzedaży 2007 zostanie osiągnięty dopiero w 2012 roku.

Piotr Kubiak
Dyrektor Wykonawczy
Zakłady Metalowe Postęp S.A.



Pod koniec roku 2008, wraz z nadejściem kryzysu, rozpoczęliśmy okres modernizacji spółki. Według chińskiego słownika słowo kryzys oznacza również szansę i zmianę, a dla nas oznaczał bardzo dużą mobilizację. W taki też sposób podeszliśmy do wyzwań, które wiązały się z załamaniem produkcji. Spółka zmieniła częściowo profil działalności, koncentrując się na przetwórstwie tworzyw sztucznych wraz z przed-montażem gotowych komponentów. Podjęliśmy bardzo bolesną decyzję dotyczącą redukcji zatrudnienia.

Na efekty nie trzeba było długo czekać. Na bardzo niestabilnym rynku motoryzacyjnym rozpoczęte zostały programy dopłat do zakupu nowych samochodów. Sprzyjała nam struktura produkcji, która w większości trafiała do fabryki Fiat Auto Poland w Tychach. W późniejszym czasie uruchomiliśmy znaczące projekty dla pobliskich fabryk Hyundai, Kia oraz Opla. Rok 2010 jest dla nas kolejnym przełomem. Przychody za III kwartały br. są wyższe o ponad 90 proc. w stosunku do analogicznego okresu w 2009 r. Systematycznie zwiększamy zatrudnienie, które obecnie wynosi już 150 osób, a w przyszłym roku planujemy osiągnąć poziom sprzed kryzysu (ponad 220 pracowników). Rozpoczęliśmy kolejny etap modernizacji zakładu, inwestując w park maszynowy oraz w rozwój naszej kadry. Zawarte nowe kontrakty z kolejnymi klientami oraz rozwój współpracy z dotychczasowymi pozwalają optymistycznie patrzeć na naszą działalność w najbliższych latach.

Tomasz Kajmowicz
Prezes Zarządu
Aures Sp. z o.o.

ENGLISH SUMMARY

During the first three quarters of 2010, vehicle manufacturing plants located in Poland assembled nearly 667.5 thousand vehicles, up by 5.75% (+36.3 thousand) compared to the same period of last year. The largest manufacturer, Fiat Auto Poland, Tychy, saw its production drop (production was 438.7 thousand, down by 2.62%). GMMP and VW Poznań recorded higher production volumes: +78.26% and +6.66%, respectively. However, the FSO factory in Warsaw is having a really hard time – the company made 13.4 thousand Aveo's (down by 46%), of which 97.5% were exported.

AutomotiveSuppliers.pl forecasts that the total number of vehicles to roll off the assembly lines located in Poland will be around 859-864 thousand, which is a drop by 0.8 – 1.4 percent compared to a year earlier, and around 20-22 thousand sets.

Nowa generacja Caddy



29 września w fabryce Volkswagen Poznań odbyła się oficjalna prezentacja nowej generacji modelu VW Caddy, auta, które produkowane jest już od końca sierpnia.

Podczas uroczystości głos zabrał Jens Oksen, członek zarządu Volkswagen Pojazdy Użytkowe (VW PU), a do lipca br. prezes poznańskiej fabryki. Przedstawiając plany produkcyjne VW PU, powiedział, że w tym roku firma wyprodukuje 450 tys. pojazdów. W fabryce w Poznaniu powstanie 149,1 tys. aut, o ponad 11 tys. więcej niż w zeszłym roku.

Działalność VW Poznań zapewnia pracę 6,3 tys. pracownikom oraz ponad 1,1 tys. osobom zatrudnionym u dostawców na terenie aglomeracji poznańskiej.

Aktualny prezes spółki Michael Kleiβ powiedział, że do końca br. z linii montażowych ma zjechać 52,5 tys. egzemplarzy nowej generacji Caddy. W planach zakładu, poza dostępnymi już wersjami tego auta napędzanymi silnikami wysokoprężnymi, benzynowymi i na gaz ziemny, są wersje LPG i całkowicie elektryczne.

VW Poznań czeka dalszy wzrost produkcji. Plany na przyszły rok zakładają wzrost do poziomu 168,2 tys. pojazdów. Produkcja na podobnym poziomie ma być utrzymana przynajmniej do 2015 r.

Podczas uroczystości prezes Kleiβ w imieniu Volkswagen Poznań przekazał egzemplarz karetki pogotowia VW Caddy Maxi na rzecz Szpitala Klinicznego im. Karola Jonschera Uniwersytetu Medycznego w Poznaniu.

idealnie zgrane



THE LEADING AUTOMOTIVE LOGISTICS COMPANY
www.groupecat.pl



Największe kłopoty są już za nami

Wywiad z Andrzejem Korpakiem, Dyrektorem zakładu General Motors Manufacturing Poland

Wrócił Pan po kilku latach pracy w fabryce Isuzu do gliwickiej fabryki. Jakie to uczucie pokierować jednym z najnowocześniejszych zakładów Opla w Europie?

Muszę przyznać, że powrót po trzech latach do gliwickiego Opla był dla mnie dużym wyróżnieniem i radością. Niełatwo było rozstać się z wyjątkowymi ludźmi z jakimi miałem okazję współpracować w Ispolu,

ale możliwość podjęcia nowych wyzwań i ponowna praca z zespołem, z którym wspólnie budowaliśmy gliwickiego Opla przeważały. Kierowanie trzema tysiącami ludzi i fabryką produkującą prawie 200 tysięcy samochodów to wielka odpowiedzialność i duma, ale przede wszystkim niesamowita przygoda. Każdy kolejny dzień niesie nowe doświadczenia i nowe wyzwania.

Czy pod koniec 2010 r. można powiedzieć, że kierowana przez Pana fabryka, ma za sobą wszystkie konsekwencje ostatnich kilkunastu trudnych miesięcy?

Jestem urodzonym optymistą, więc wierzę, że te największe kłopoty są już za nami. Gliwice mają zagwarantowaną stabilizację na najbliższych kilka lat dzięki nowej Astrze i wysokiej efektywności zakładu. Zdajemy jednak sobie oczywiście sprawę, że nasz zakład to element większej całości jaką jest GM, a jego europejska część wciąż walczy o odzyskanie rentowności. Biorąc pod uwagę produkty jakiego Opel proponuje obecnie w Europie, jesteśmy przekonani, że rok 2011 będzie przełomowym dla GM Europe.

Po wcześniejszym zakończeniu Zafiry, obecnie produkcja w GMMP opiera się na modelu Astra IV. Nie obawia się Pan, że produkcja tylko jednego głównego modelu może nieść ze sobą pewne ryzyko, jeśli powtórzyłby się kryzys z końca 2008 roku?

To prawda, że oparcie się tylko na jednym modelu przez dłuższy czas nie jest korzystne. Nasza produkcja obecnie to Astra IV hatchback pięciodrzwiowy i Astra III sedan czterodrzwiowy. Jako że jest to początek produkcji Astry IV zamówienia są na bardzo wysokim poziomie i według analiz marketingowych zmniejszenie sprzedaży na razie nam nie grozi. Wprowadzenie nowego wersji Astry IV czyli trzydrzwiowego hatchbacka uczyni nasz zakład bardziej elastycznym i odpornym na fluktuacje wielkości produkcji.

Zakład poza obecną produkcją, przygotowuje się właśnie do uruchomienia wspomnianej odmiany Astry IV. Na jakim obecnie etapie są prace wdrożeniowe nad wersją trzydrzwiową?

Planujemy rozpoczęcie produkcji pod koniec roku 2011, w związku z tym przygotowania weszły już w decydującą fazę. Tygodniowa przerwa w produkcji w listopadzie i dwutygodniowa na przełomie bieżącego i przyszłego roku, pozwoli nam zainstalować na wydziale spawalni większość instalacji potrzebnych do produkcji nowego modelu na linii produkcyjnej. Równolegle trwają przygotowania matryc dla tłoczni i przeprogramowanie robotów. Wszystkie prace następują zgodnie z planem.

Pilot wersji trzydrzwiowej jest od kilku tygodni w Gliwicach. Czy może Pan uchylić rąbka tajemnicy i powiedzieć czy egzemplarze seryjne będą bardzo różnić się od konceptu GTC Paris, który został zaprezentowany na październikowych targach Mondial de l'Automobile?

Na dwóch pilotowych autach pracownicy uczą się obecnie operacji montażowych. Auto jest bardzo zbliżone do GTC prezentowanego w Paryżu. Posiada charakterystyczne przetłoczenia na panelach bocznych, a wersja z 21 calowymi kołami wygląda naprawdę imponująco.

Kiedy zjadą pierwsze egzemplarze i ruszy produkcja seryjna?

Pierwsze egzemplarze pojawiają się już w połowie roku 2011 roku ale

będą to egzemplarze serii przedprodukcyjnej do testów i walidacji. Jak już wspominałem, z końcem przyszłego roku zaczniemy seryjnie produkować samochody przeznaczone na rynek.

Sytuacja na europejskim rynku motoryzacyjnym jest bardziej stabilna niż w zeszłym? Jak Pan sądzi, jaki będzie dla branży przyszły rok?

W tym roku w Europie wyraźnie widać ożywienie i mimo, że ilościowo poziom sprzedaży jest porównywalny z rokiem poprzednim to tylko dlatego, że w 2009 roku wprowadzono bonusy za złomowanie. Prognozy na przyszły rok zapowiadają lekkie wzrosty, ale do rynku motoryzacyjnego należy podchodzić z respektem i szacunkiem. Jest on bowiem bardzo czuły na wszystkie negatywne sygnały.

Na koniec chciałbym spytać, czego można życzyć Panu i załodze gliwickiej fabryce na nadchodzący 2011 rok?

Myślę, że przede wszystkim utrzymania obecnego trendu wzrostowego w branży motoryzacyjnej i zadowolonych klientów. A z punktu widzenia naszego zakładu - bezproblemowego uruchomienia produkcji trzydrzwiowej Astry.

Dziękuję za rozmowę.





Autobusy ciągle „jadą” na minusie

Po trzech kwartałach 2010 r. utrzymuje się spadkowa tendencja w sektorze autobusowym. Spadek eksportu przekłada się na wyniki niemal wszystkich fabryk. Warto zaznaczyć, że spadki są mniejsze niż kwartał wcześniej. Jedno jest jednak pewne, wyniki za cały bieżący rok będą gorsze od zeszłorocznych.

Produkcja

Po trzech kwartałach 2010 r. w sektorze autobusowym utrzymuje się spadkowa tendencja. Po trzech kwartałach br. produkcja autobusów w Polsce osiągnęła poziom 2 738 szt. To aż o 766 szt. (- 21,86%) mniej niż przed rokiem. Tak fatalne wyniki spowodowane są spadkiem koniunktury na europejskim rynku, a także niską sprzedażą autobusów w Polsce. Aby utrzymać dotychczasowe, doskonałe wyniki z poprzednich lat, zabrakło wsparcia ze strony eksportu, który cały czas (przy bardzo słabym popycie na krajowym rynku) utrzymywał na plusie całą naszą produkcję autobusów.

W ciągu 9. miesięcy br. najwięcej autobusów w Polsce wyprodukował MAN Bus, który po słabszych wynikach z I połowy roku ponownie wrócił na pozycję lidera. Bramy fabryki w Sadach opuściło 908 kompletnych autobusów, czyli o 368 szt. mniej niż przed rokiem (-32,9%). Zdaniem przedstawicieli spółki w tym roku należy spodziewać się ok. 20 % spadku produkcji w porównaniu do 2009 r., a to oznacza powrót do wyników z lat 2007-2008. Aktualnie firma koncentruje się na reali-

jest w znacznej mierze efektem pracy polskiego działu sprzedaży. W II połowie roku firma realizuje pozostałe kontrakty dla Szwecji oraz kolejne zamówienia z Niemiec i Francji (w tym także pierwsze zamówienia na międzymiastowy model InterUrbino). Warto zaznaczyć, że Solaris po raz pierwszy sprzedał swoje trolejbusy (10 szt. Trollino 12) do Bułgarii oraz wyeksportował pierwszy pojazd do Hiszpanii. Kolejną ważną informacją to start w tym roku produkcji autobusów hybrydowych Urbino 12 Hybrid oraz debiut szeregowej hybrydy Voisloh Kieppe na bazie Urbino 18.

Trzecie miejsce przypadło Volvo Polska, które wyprodukowało 603 autobusy, czyli o 28 szt. więcej niż przed rokiem (+4,86%). To jedyny wzrost odnotowany wśród producentów „wielkiej czwórki”. Fabryka z Wrocławia zaimponowała w trzecim kwartale mocnym przyspieszeniem w zakresie realizacji dostaw na autobusy miejskie. W maju br. firma ogłosiła rozpoczęcie seryjnej produkcji autobusów hybrydowych Volvo 7705 Hybrid. Zdaniem przedstawicieli koncernu Volvo zebrało już zamówienia na realizację ok. 100 egzemplarzy tego typu konstrukcji.

Produkcja autobusów w Polsce po III kwartałach 2010 r.

Production of buses (January-September 2010)

Producent / Manufacturer	01-09.2010	%.	01-09.2009
MAN Bus	809	29,5 %	1 117
Solaris Bus & Coach	628	22,9 %	765
Volvo Polska	603	22,0 %	575
Scania Production Słupsk	466	17,0 %	549
Inni / others	232	12,2 %	438
RAZEM / TOTAL	2 738	100 %	3 504

Źródło: JMK analizy rynku transportowego

zacji kontraktów m.in. dla Deutsche Bahn czy MZA Warszawa. Kolejne miesiące będą także intensywne dla załogi MAN w obszarze produkcji podwozi, gdzie realizowane są kontrakty od izraelskich firm DAN i Egged. Łącznie w ciągu trzech kwartałów br. MAN wyprodukował ponad 367 podwozi.

Wiceliderem rankingu jest Solaris Bus&Coach, który w ciągu trzech kwartałów br. wyprodukował 628 autobusów oraz 48 trolejbusów. To oznacza spadek produkcji o 137 szt. (-17,9%) w porównaniu do sytuacji sprzed roku. Warto podkreślić, że ten rezultat

Czwarte miejsce zajmuje Scania Production Słupsk. W ciągu 9 miesięcy br. firma zmontowała 386 pojazdów – to o 83 szt. mniej niż rok temu (-15,1%). III kwartał był jednak dla słupskiej fabryki bardzo ważny. 14 września ruszyła nowa linia produkcyjna. Zdaniem przedstawicieli Scanii przy tym samym poziomie zatrudnienia (obecnie 700 osób) możliwy będzie dalszy wzrost produkcji i to nawet o kilkaset sztuk rocznie. W przypadku zaangażowania do pracy kolejnej zmiany, maksymalne moce produkcyjne przebudowanej linii wynoszą według kierownictwa fabryki nawet do 3000 pojazdów rocznie. Aktualnie po re-

AUTOR



Aleksander Kierecki

Redaktor Naczelny
TransInfo.pl

organizacji pracy mury fabryki opuszcza do 4 gotowych pojazdów dziennie, a jednocześnie może być montowanych 26 autobusów.

Szwedzka marka zamyka I ligę producentów w Polsce, którą od pozostałych graczy dzieli olbrzymia różnica. Na piątej pozycji znajduje się CMS z wynikiem 116 wyprodukowanych minibusów, a za nim jest Autosan (65 szt.), Kapena (47 szt.) i Solbus (4 szt.).

Miejskie cały czas górą

Równie słabo wypada po trzech kwartałach 2010 r. produkcja autobusów międzymiastowych. Łącznie powstało w naszym kraju 593 pojazdy tego typu – to o 188 szt. mniej niż przed rokiem (-24%). W znacznej mierze jest to efekt zapaści tego sektora na polskim rynku, gdzie sprzedano zaledwie 50 pojazdów. „Pod kreską” znalazł się także segment autobusów turystycznych. Tego typu luksusowych pojazdów wyprodukowaliśmy łącznie 121 szt., czyli o 28 egz. mniej niż przed rokiem (-18,79%). W odróżnieniu od innych segmentów to wynik ustanowiony w zasadzie tylko przez jedną fabrykę - Volvo we Wrocławiu.

Eksport

W pierwszych trzech kwartałach 2010 r. fabryki zlokalizowane w Polsce wyeksportowały łącznie 2304 autobusy o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 5 ton. To aż o 741 szt. mniej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku (-24,33%). To pierwszy tak wyraźny spadek eksportu autobusów odnotowany na przestrzeni ostatnich sześciu lat, który bezpośrednio jest związany ze spadkiem popytu na nowe pojazdy użytkowe na prawie wszystkich europejskich rynkach.

Przemysł motoryzacyjny w Polsce

Prawdopodobnie na koniec roku spadnie on do poziomu z 2008 r. - czyli do ok. 3 300 szt. Co ciekawe, po 9 miesiącach br. najważniejszym kierunkiem naszego eksportu jest Szwecja, a nie Niemcy. To efekt kontraktów zrealizowanych przez Volvo, Scanię, Solarisa a także Autosana. Drugim najpopularniejszym kierunkiem eksportu były już Niemcy, a trzecim - Norwegia.

Liderem eksportu po III kwartałach br. został MAN, z wynikiem 801. wyeksportowanych autobusów (-30,34%). Główne kierunki

w zdecydowanej większości do odbiorców z Wielkiej Brytanii, Szwecji oraz Danii. Cały czas podstawą eksportu Scanii są piętrowe, niskopodłogowe autobusy miejskie, które seriami zamawiają angielscy przewoźnicy. Drugi ważny produkt w ofercie produkcyjnej to pojazdy niskowejściowe, zasilane etanolem, które zdecydowanie najczęściej kupują klienci ze Skandynawii.

Czwarte miejsce zajmuje Solaris Bus&Coach, który w ciągu trzech kwartałów

autobusów do Skandynawii. Warto również wspomnieć o rosnącej produkcji trolejbusów – w ciągu 9 miesięcy firma wyeksportowała 48 „autobusów na szelkach”, w tym najwięcej (44 szt.) modelu Trollino 12, który trafił do Bułgarii, Czech i Estonii.

Listę polskich eksporterów autobusów w ciągu trzech kwartałów br. zamykają firmy:

- Kapena (42 szt.)
- CMS Auto (22 szt.)
- Autosan (16 szt.)

Eksport autobusów z Polski po III kwartałach 2010 r.
Export of buses (January-September 2010)

Producent / Manufacturer	01-09.2010	%.	01-09.2009
MAN Bus	801	34,77 %	1 150
Volvo Polska	598	25,95 %	575
Scania Production Słupsk	459	19,92 %	542
Solaris Bus & Coach	366	15,89 %	632
Inni / others	80	3,47 %	146
RAZEM / TOTAL	2 304	100 %	3 045

Źródło: JMK analizy rynku transportowego

eksportu niemieckiego producenta to Niemcy, a następnie do Szwecja i Francja. Najczęściej zagraniczni klienci wybierali modele Lion`s City i Lion`s City G.

Drugie miejsce to Volvo (+4%), którego podstawowym kierunkiem eksportu jest w tym roku Norwegia (duży kontrakt na dostawę autobusów międzymiastowych V8700) oraz Szwecja i Niemcy. Warto odnotować, że bramy wrocławskiej fabryki opuściło już prawie 30 seryjnie produkowanych pojazdów hybrydowych V7705, które zakupili przewoźnicy m.in. z Norwegii, Niemiec, Luksemburga i Szwajcarii.

Trzecie miejsce przypadło Scanii Bus Production Słupsk, która wysłała do swoich zagranicznych klientów 459 autobusów (-15,3%) oraz ponad 280 podwozi do montażu przemysłowego. Kompletne pojazdy trafiły

br. sprzedaż zagranicę 356 autobusów (-42%). W tym roku szczególnie dobrze wygląda kierunek szwedzki oraz niemiecki i norweski. To pierwszy rok, kiedy producent z Bolechowa jest tak mocno ukierunkowany na sprzedaż

Podsumowanie:

Naszym zdaniem spadkowe tendencje w sektorze autobusowym utrzymają się do końca 2010 roku. Wprawdzie analiza wyników produkcji z poszczególnych kwartałów pokazuje, że w segmencie miejskim panuje dynamika wzrostowa, to raczej nie wpłynie to na wyniki całości. Poziom eksport autobusów prawdopodobnie na koniec roku spadnie do poziomu z 2008 r. – czyli do ok. 3 300 szt.

Więcej o rynku autobusów na stronie www.infobus.pl



ENGLISH SUMMARY

During the first three quarters of 2010, production of buses in Poland was 2,738 vehicles, down by 21.86% compared to a year earlier. The largest number of buses rolled off the assembly lines of MAN Bus, which regained its leading position after recording poorer results for the first half of this year.

Bus exports during the first nine months of 2010 were 2304, down by 24.33% compared to the same period of 2009.

JMK predicts that bus exports by the end of this year will drop to the 2008 level of 3,300.

invenio

ENGINEERING SOLUTIONS

Invenio Sp. z o.o. 43-300 Bielsko-Biała
ul. Montażowa 3B, tel.: + 48 33 810 54 80
fax.: + 48 33 810 54 89, www.invenio.net
www.invenio.pl, bielsko@invenio.pl



PL - CZ - SK - DE - ES - AU - USA
Na polskim rynku od 1996 roku

Human Resources Solutions:

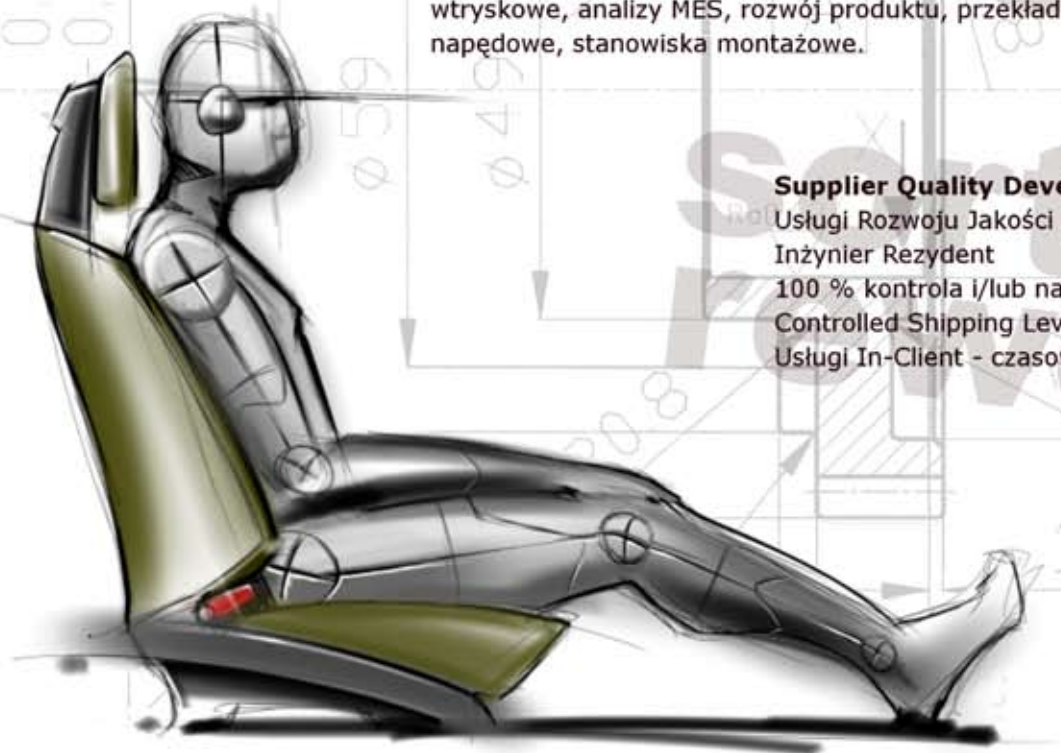
Jako firma zatrudniająca najlepszych specjalistów rozumiemy, że to właśnie ludzie stanowią najcenniejszy nabytek każdej organizacji, dlatego właśnie biorąc pod uwagę indywidualne potrzeby Waszego przedsiębiorstwa, specyfikę stanowiska oraz profil kandydata zapewniamy profesjonalne podejście do rekrutacji. Wychodząc naprzeciw Państwa oczekiwaniom pragniemy zachęcić Państwa do korzystania z naszych kompleksowych usług w ramach Invenio Human Resources Solutions.

Engineering Solutions:

Jako firma z inżynierskim rodowodem proponujemy rozwiązania w następujących obszarach: doskonalenie procesu produkcyjnego, tłoczni, wykrojniki i formy wtryskowe, analizy MES, rozwój produktu, przekładnie zębate oraz układy napędowe, stanowiska montażowe.

Supplier Quality Development:

Usługi Rozwoju Jakości Dostawców
Inżynier Rezydent
100 % kontrola i/lub naprawa
Controlled Shipping Level 1,2,3
Usługi In-Client - czasowe oddelegowanie pracownika



HUMAN RECOURCES SOLUTIONS
SORTING & REWORK SERVICES
SUPPLIER QUALITY DEVELOPMENT
ENGINEERING SOLUTIONS



TRW Polska

Eksport nadal rośnie

Zakończenie programów dopłat w krajach UE wpłynęło na zmianę tendencji eksportu przemysłu motoryzacyjnego z Polski. W pierwszej połowie 2009 r. dominowały samochody osobowe i towarowo-osobowe. Po 12 miesiącach głównym produktem wysyłanym za granicę stały się części i akcesoria

Styczeń-czerwiec 2010 r.

W pierwszym półroczu 2010 r. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski przekroczył wartość 8,8 mld euro. To o 12,25 proc. więcej niż rok wcześniej. W okresie styczeń-czerwiec był wyższy o 962 mln euro niż w analogicznym okresie zeszłego roku.

Do krajów należących do Unii Europejskiej

i towarowo-osobowe, części i akcesoria oraz silniki wysokoprężne. W I półroczu 2010 r. przypadło na nie 85,61 proc. całości eksportu, o 0,99 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2009 r.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł blisko 3,66 mld euro, o 4,04 proc. więcej niż rok wcześniej.

Eksport przemysłu motoryzacyjnego (styczeń-czerwiec 2010 r.)

Automotive Industry exports (January-June 2010)

	w mln euro	Dynamika	udział
Unia Europejska	7 865,11	110,73%	89,33%
Eksport poza UE	939,90	126,80%	10,67%
Razem	8 805,01	112,25%	100%

trafiło 89,33 proc. całości eksportu. To o 1,03 proc. mniej niż rok wcześniej. Dynamika, zarówno w tym przypadku UE, jak i krajów spoza Unii, pozostała rosnąca i wyniosła odpowiednio: 110,73 proc. i 126,80 proc.

Spośród 10 najważniejszych rynków zbytu, w 9 przypadkach eksport miał tendencję wzrostową. Jedynym rynkiem, gdzie zanotowano spadek, są Włochy (2. pozycja, dynamika 91,0 proc.). Udział tego rynku spadł do 16,32 proc. Największym odbiorcą pozostają Niemcy (28,46 proc. całości, dynamika 101,35 proc.). Na miejscach 3.-5. znalazły się takie rynki, jak: Wlk. Brytania, Francja i Hiszpania,

Udział tej grupy w całości eksportu branży wyniósł 41,54 proc. i był o 3,28 proc. niższy niż w okresie sześciu miesięcy 2009 r.

Eksport do krajów UE był niemal taki sam jak rok wcześniej (dynamika 99,96 proc.) i stanowi prawie 91,5 proc. całości. Charakterystyczne jest to, że rośnie dynamika eksportu na rynki pozaunijne – po sześciu miesiącach 2010 r. wyniosła ona 184,44 proc.

Na dwóch głównych rynkach sprzedaży po I półroczu utrzymały się spadki. Eksport do Włoch, na które przypada 29,51 proc. eksportu wszystkich pojazdów, miał dynamikę na poziomie 87,52 proc. Jeszcze niższa była

Największe rynki zbytu przemysłu motoryzacyjnego

The most important markets

	mln euro	Udział
Niemcy	2 506,16	28,46%
Włochy	1 436,70	16,32%
Wlk. Brytania	720,04	8,18%
Francja	704,63	8,00%
Hiszpania	558,79	6,35%

na których dynamika eksportu miała odpowiednio: 149,12 proc., 127,16 proc. i 151,29 proc.

Na pierwszą „dziesiątkę” w omawianym okresie przypadło 83,96 proc. całości eksportu polskiej motoryzacji.

Niezmiennie o wynikach eksportu decydują trzy grupy produktów: samochody osobowe

dynamika eksportu do Niemiec (20,48 proc. całości) – 71,85 proc. W pozostałych krajach pierwszej „dziesiątki” odnotowano wzrosty.

Na pierwszą „piątkę” rynków zbytu przypadło 73,42 proc. całości eksportu tej grupy.

Wartość eksportu części i akcesoriów wyniosła 2,9 mld euro, o 26,48 proc. więcej niż

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych (styczeń-czerwiec 2010 r.)

Export of cars and LCV's (January – June 2010)

	w mln euro	Dynamika	udział
Unia Europejska	3 344,88	99,96%	91,45%
Eksport poza UE	312,92	184,44%	8,55%
Razem	3 657,80	104,04%	100%

przed rokiem. Na tę grupę przypadło 32,94 proc. całości. W porównaniu do analogicznego okresu 2009 r. udział części wzrósł o 3,70 proc.

Do krajów Unii Europejskiej trafiło ponad 91,2 proc. eksportowanych części i komponentów. Na wszystkich 10. największych rynkach zbytu utrzymano tendencje wzrostowe. Największym rynkiem pozostały Niemcy (38,60 proc. i dynamika 123,59 proc.). Kolejni odbiorcy to: Francja (10,21 proc. i dynamika 149,21 proc.) oraz Czechy (7,55 proc. i dyna-

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

Eksport części i akcesoriów (styczeń-czerwiec 2010 r.)

Export of parts and accessories (January – June 2010)

	w mln euro	Dynamika	udział
Unia Europejska	2 639,72	125,39%	91,01%
Eksport poza UE	260,60	138,59%	8,99%
Razem	2 900,32	126,48%	100%

Eksport silników wysokoprężnych (styczeń-czerwiec 2010 r.)

Export of Diesel engines (January – June 2010)

	w mln euro	Dynamika	udział
Unia Europejska	868,31	120,26%	88,58%
Eksport poza UE	111,91	104,97%	11,42%
Razem	980,22	118,29%	100%

mika 109,45 proc.).

Na pierwszą „piątkę” krajów przypadło ponad 70,19 proc. całości eksportu tej grupy.

Eksport trzeciej grupy produktowej, silników wysokoprężnych w okresie styczeń-czerwiec br. wzrósł o 20,76 proc. i osiągnął wartość 980,2 mln euro. Udział tego typu jednostek w całości eksportu branży wzrósł o 0,57 proc., do 11,13 proc.

Niemal 88,6 proc. wyprodukowanych silników wysokoprężnych znalazło odbiorców na terenie Unii Europejskiej.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, w dwóch przypadkach odnotowano spadki: nadwozia (89,12 proc.) i autobusy (dynamika 66 proc.).

Lipiec 2010 r.

W lipcu br. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski był niewiele wyższy od zeszłorocznego. Wyniósł on niemal 1,34 mld euro, o 0,65 proc. więcej niż w lipcu 2009 r.

Minimalny wzrost to zasługa blisko 30 proc. wzrostu eksportu na rynki pozaunij-

w tym na dwóch najważniejszych rynkach zbytu. Zarówno w przypadku Niemiec (25,47 proc. całości), jak i Włoch (17,54 proc. całości), dynamika był zbliżona i wyniosła odpowiednio: 92,07 proc. i 92,0 proc.

Tendencja wzrostowa została utrzymana w eksporcie do Francji (3. pozycja) i Hiszpanii (5. pozycja). Jak już wspominaliśmy minimalny wzrost eksportu całej branży w lipcu, to zasługa rynków pozaunijnych, o czym najlepiej świadczy dynamiczna sprzedaż towarów wyprodukowanych w Polsce na rynku rosyjskim. Dynamika na poziomie ponad 472 proc. pozwoliła Rosji stać się jednym z najważniejszych rynków zbytu (7. pozycja).

W lipcu na trzy najważniejsze grupy: samochody osobowe i towarowo-osobowe oraz części i akcesoria a także silniki wysokoprężne, przypadło 83,21 proc. całego eksportu branży, o 3,86 proc. mniej niż przed rokiem.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł 559,30 mln euro, o 6,11 proc. mniej niż 12 miesięcy wcześniej. W lipcu tego typu pojazdy stanowiły 41,84

W czerwcu trendy spadkowe dotknęły dwa główne rynki zbytu samochodów, zaś miesiąc później tendencje te ujawniły się już w przypadku czterech krajów. Eksport na rynek włoski (30,05 proc. całości) charakteryzował się dynamiką na poziomie 86,48 proc. Jeszcze większy spadek nastąpił w eksporcie do Niemiec (20,17 proc.), gdzie spadek był blisko 20 proc. (dynamika 80,48 proc.). Eksport do Francji (8,31 proc.) był niewiele mniejszy niż rok wcześniej (dynamika 98,94 proc.). Największy spadek (dynamika 67,44 proc.) dotknął eksport do Wlk. Brytanii.

W przypadku eksportu części i akcesoriów utrzymana została kolejny miesiąc z rzędu tendencja wzrostowa. W lipcu br. jego wartość wyniosła 431,04 mln euro, o 10,78 proc. więcej niż rok wcześniej. Na tę grupę przypadło 32,24 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego, o 2,95 proc. więcej niż przed rokiem. Do krajów UE trafiło 89,62 proc. wartości części i akcesoriów (dynamika 119,40 proc.).

Wśród 10 najważniejszych rynków zbytu, podobnie jak miesiąc wcześniej, w sześciu przypadkach nastąpiły wzrosty. Największym odbiorcą komponentów pozostają Niemcy, na które przypadło 35,99 proc. eksportu części i komponentów (dynamika 112,47 proc.). Niewiele wyższą dynamikę miał eksport do Francji (2. pozycja, 10,78 proc. całości) – 118,01 proc. W przypadku trzech kolejnych rynków: Włoch, Czech i Hiszpanii, nastąpiły spadki. Dynamika wyniosła odpowiednio: 96,85 proc., 84,65 proc. i 90,46 proc.

Dzięki wysokiej dynamice (408,71 proc.) na 7. miejsce przesunął się eksport na rynek rosyjski.

Eksport silników wysokoprężnych zanotował blisko 29 proc. spadek i jego wartość wyniosła 122,10 mln euro. W lipcu br. jednostki napędowe tego typu stanowiły 9,13 proc. całości sektora, o 3,79 proc. mniej niż rok wcześniej.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych spadek dotknął dwie grupy: autobusy (dynamika 86,24 proc.) i pojazdy specjalne (dynamika 56,84 proc.).

Podsumowanie

Zakończenie programów stymulowania rynku motoryzacyjnego w poszczególnych krajach Unii Europejskiej, wpłynęło nie tylko

Eksport przemysłu motoryzacyjnego w lipcu 2010 r.

Automotive industry exports in July 2010

	w mln euro	Dynamika	udział
Unia Europejska	1 149,26	97,13%	85,97%
Eksport poza UE	187,61	129,38%	14,03%
Razem	1 336,87	100,65%	100%

ne, ponieważ eksport na rynki unijne (85,97 proc. całości) był mniejszy od zeszłorocznego o 2,87 proc.

Największe rynki zbytu

W lipcu br. w pierwszej „dziesiątce” aż w sześciu przypadkach nastąpiły spadki,

proc. całości eksportu sektora, o 3,01 proc. mniej niż rok wcześniej.

Eksport do krajów UE spadł o blisko 8 proc. (dynamika 91,79 proc.), zaś w przypadku rynków pozaunijnych zachowana została tendencja wzrostowa (dynamika 121,54 proc.).

na ograniczenie dynamiki eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski, ale także na zmianę pewnych tendencji. Przykładowo, w 2009 r. w okresie styczeń-lipiec w eksporcie do Niemiec, największym polskim kontrahencie w tej branży, dominowały samochody osobowe i towarowo-osobowe. Po 12 miesiącach głównym produktem wysyłanym na rynek niemiecki stały się części i akcesoria.

Zakończenie dopłat do nowych aut, spo-

wodowało, że systematycznie spada uzależnienie od rynków unijnych. W lipcu ich udział w całości polskiego eksportu był niższy o blisko 2,9 proc., a dwóch najważniejszych odbiorców (Niemcy i Włochy) o niemal 4,3 proc.

W najbliższych miesiącach należy oczekiwać utrzymania się spadku eksportu pojazdów oraz lekkiego wzrostu części i akcesoriów.

AutomotiveSuppliers.pl podtrzymuje prognozę, która zakłada, że w całym 2010 r.

wartość eksportu przemysłu motoryzacyjnego z Polski osiągnie poziom 17-17,4 mld euro, co oznacza 8-10 proc. wzrost w stosunku do zeszłego roku.

Więcej w www.automotivesuppliers.pl

ENGLISH SUMMARY

In the first six months of 2010, Poland's automotive industry exports exceeded EUR 8.8 billion, up by 12.25 percent, or EUR 962 m, compared to the same period of last year.

Of all the exports, 89.33% went to EU member countries.

Exports of cars and LCVs totalled almost EUR 3.66 billion, an increase of 4.04 percent compared to a year earlier. This export category accounted for 41.54 percent of the industry's total exports, down by 3.28 percent compared to the first six months of 2009.

Exports of parts and accessories amounted to EUR 2.9 billion, up by 26.48 percent against a year ago. This category accounted for 32.94 percent of total exports, which was an increase of 3.70 percent compared to the same period of 2009.

Last July, Poland's automotive industry exports were slightly higher than in July 2009, i.e. by EUR 1.34 billion or 0.65 percent.

This minimal increase was attributable to a nearly 30 percent rise in exports to non-EU markets, as exports to EU countries (85.97 percent of total exports) were down by 2.87 percent compared to 2009.

PROFESJONALNA GOSPODARKA NARZĘDZIOWA W TWOJEJ FIRMIE



TCM Polska funkcjonuje na rynku polskim od roku 1999. W chwili obecnej realizujemy cztery projekty związane z prowadzeniem gospodarki narzędziowej. Naszymi klientami są: VW Motor Polska, TRW Steering Systems Poland, Sanden Manufacturing Poland i Neapco Europe.

TCM Polska to również nowoczesne, zlokalizowane w Polkowicach Centrum Serwisowe, zajmujące się kompleksowo ostrzeniem i regeneracją wszelkiego rodzaju narzędzi skrawających oraz naprawą części maszyn.

Wysoką jakość naszych usług zapewnia wykwalifikowany i doświadczony personel obsługujący nowoczesny park maszynowy oraz wysokiej jakości sprzęt pomiarowy.

Jakość usług i produktów TCM Polska potwierdzona jest Certyfikatem Systemu Zarządzania Jakością ISO 9001:2008

Z nami oszczędzasz czas i pieniądze!



TOOLMANAGEMENT



OSTRZENIE NARZĘDZI



NAPRAWA NARZĘDZI



SPRZEDAŻ



TCM Polska
Tool Consulting & Management Sp. z o.o.
ul. Fabryczna 4, 59-101 Polkowice
POLAND
T +48 76 746 46 61
F +48 76 746 46 70
e-mail: tcm@tcm-polska.pl
www.tcm-polska.pl



Tristone

Przejęcia w branży motoryzacyjnej nie omijają Polski

Dynamiczne zmiany, jakie w ostatnich dwóch latach mają miejsce w przemyśle motoryzacyjnym, powodują, że wiele firm bądź przeprowadza procesy restrukturyzacyjne, bądź też kiedy znajdzie się w trudniej sytuacji finansowej, ogłasza niewypłacalność. Oba te czynniki sprawiają, że liczba zmian właścicielskich, szczególnie w sektorze motoryzacyjnym, nie maleje.

Procesy akwizycji, z racji charakteru sektora motoryzacyjnego, mają zazwyczaj zasięg globalny. Szczególnie aktywne w ostatnim czasie są takie koncerny jak Faurecia, Autoliv czy Johnson Controls, w których kręgu zainteresowania znalazło się wielu światowych dostawców z centralami w Europie.

W Polsce większość przejęć była wypadkową tego, co dzieje się europejskiej motoryzacji. Zakłady zlokalizowane w naszym kraju należą do

tys. osób w 15 zakładach produkcyjnych, 6 centrach inżynieryjnych i 14 centrach obsługi klienta w Ameryce Północnej i Południowej, Europie i Azji. Portofolio Nexteer Automotive obejmowało ponad 60 klientów.

W styczniu 2010 r. nastąpił nieoczekiwanych zwrot. General Motors pod nowym kierownictwem zdecydował o rozpoczęciu natychmiastowej sprzedaży niedawno przejętego działu steering. Amerykański koncern postanowił zawrzeć



Nexteer Automotive

międzynarodowych grup, które globalnie trafiają do nowych właścicieli. W ostatnim czasie pierwszym, istotnym dla polskiego rynku, przejęciem była sprzedaż przez amerykański koncern Delphi działu zawieszni chińskiej firmie BeijingWest Industries Group (BWI). Transakcja z listopada 2009 r. objęła m.in. zakład amortyzatorów w Krośnie oraz ponad 200 inżynierów w krakowskim Centrum Technicznym. Procesy przejęć znacząco nasiliły się w 2010 roku.

Nexteer Automotive

Ten dostawca układów kierowniczych, który ma dwa zakłady w Polsce, w Tychach i Gliwicach, w okresie ostatnich kilkunastu miesięcy dwukrotnie zmienił właściciela.

Na początku zeszłego roku amerykański koncern Delphi Corp. zawarł z General Motors umowę sprzedaży działu steering. Ostatecznie transakcja została zamknięta w październiku 2009 r. Nowy właściciel GM Global Steering Holdings LLC, poinformował, że przejęte aktywa rozpoczynają działalność jako samodzielny podmiot pod nazwą Nexteer Automotive. Ten globalny dostawca układów kierowniczych i napędowych zatrudniał w owym czasie ponad 6,2

transakcję sprzedaży „najszybciej, jak to tylko możliwe”. Jednak sam proces zamknięcia negocjacji z potencjalnymi nabywcami trwał sześć miesięcy. Na początku lipca br. chińska firma Beijing E-Town International Investment & Development Co., Ltd. (E-Town) poinformowała, że przejmuje Nexteer Automotive. Zakończenie transakcji przez utworzony podmiot Pacific Century Motors (PCM), wspólne przedsięwzięcie E-Town i chińskiego dostawcy Tempo International Group Limited (Tempo), planowano na



Nexteer Automotive

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

koniec IV kwartału br. Ostatecznie podpisanie umowy sprzedaży nastąpiło 29 listopada. Wartość transakcji opiewa na kwotę 2 mld dolarów. W chwili obecnej w Polsce Nexteer Automotive zatrudnia 1,4 tys. osób zatrudnionych w fabrykach w Tychach, Gliwicach, które produkują układy i kolumny kierownicze oraz w centrum zakupowym w Krakowie. Pod względem zatrudnienia oraz wielkości produkcji Tyska fabryka jest jednym z największych zakładów grupy na świecie. W strukturach tej fabryki funkcjonuje także centrum inżynieryjne, które tworzy specjalistyczne rozwiązania dla samochodów osobowych produkowanych przez jej klientów. – *Oba zakłady odgrywają strategiczną rolę w planach dalszego rozwoju oraz umocnienia pozycji Nexteer Automotive jako europejskiego lidera w branży elektrycznych systemów sterowniczych EPS – Electric Power Steering* – mówi Rafał Wyszomirski, prezes zarządu Nexteer Automotive Poland. – *Obie fabryki zostały dogodnie ulokowane na terenie Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej oraz w pobliżu dwóch czołowych klientów – tyskiej fabryki Fiat Auto Poland oraz gliwickiej fabryki Opla* – dodaje.



Nexteer Automotive

Lokalizacja stwarza również korzystne warunki do zaopatrywania fabryk klientów, rozlokowanych w Europie Zachodniej, przy wykorzystaniu krytycznych czynników stanowiących o konkurencyjności produkcji w Polsce. – *Mam tutaj na myśli między innymi wysoce wykwalifikowaną kadrę oraz konkurencyjną strukturę płac w porównaniu do takich krajów jak Francja, Niemcy czy Hiszpania* – stwierdza Rafał Wyszomirski. To między innymi te czynniki wyróżniają nas spośród konkurencji i dają nam możliwość tworzenia układów kierowniczych dla tak znanych marek, jak Alfa Romeo, Fiat, Ford, Lancia, PSA czy Opel.

Co istotne, wszystkie one produkowane są od podstaw w polskich zakładach. Ponadto tyski Nexteer Automotive, jako jedyna z fabryk koncernu na świecie, produkuje Single Pinion EPS – obecnie należący do najbardziej zaawansowanych układów kierowniczych wspomaganych elektrycznie. Produkcja tego układu dla nowych modeli Citroëna – C3 i DS3 – ruszyła w Tychach w ostatnim roku. Ze względu na bardzo duże zainteresowanie ze strony innych koncernów znajdzie on także swe zastosowanie w nowych modelach innych światowych producentów.

Tyska fabryka Nexteer Automotive jest w trakcie uruchamiania kolejnego programu EPS do nowego modelu jednego ze swych klientów. Wdrożenie do masowej produkcji nastąpi w pierwszym kwartale 2011 roku. – *Finalizujemy także strategiczne projekty z europejskimi klientami, które będą kształtować plany produkcyjne w Polsce na przestrzeni kolejnych kilku lat* – mówi prezes Nexteer Automotive Poland, dodając, że więcej informacji na temat zostanie przekazanych już po sfinalizowaniu odpowiednich

kontraktów oraz uzyskaniu stosownych aprobat ze strony klientów.

Warto dodać, że w burzliwym dla motoryzacji 2009 roku, między innymi w Tychach, wprowadzono specjalistyczne systemy kontrolujące proces produkcji. Wdrożenie systemów RFID – Radio Frequency Identification oraz AOI – Automatic Optical Inspection, było częścią bardzo znaczącej inwestycji, o wartości sięgającej 40 mln euro.

W najbliższym czasie obydwie fabryki stoją przed wyzwaniem, jakie wynikają z coraz większych oczekiwań jakościowych ze strony światowych producentów samochodów. – *Wymaga to od polskiego zespołu Nexteer* – mówi Rafał Wyszomirski - *opracowywania i wprowadzania w życie coraz bardziej zaawansowanych technik oceny i ulepszania jakości u źródła, to znaczy bezpośrednio w trakcie trwania cyklu produkcyjnego, na podstawie informacji zbieranych oraz interpretowanych w czasie rzeczywistym. W tym celu w zakładzie w Tychach zostały wprowadzo-*



Tristone

ne centra analiz procesowych, których zadaniem jest diagnozowanie potencjalnych defektów oraz wprowadzanie natychmiastowych działań korygujących. Pozwala to na osiągnięcie lepszych wskaźników FTQ – First Time Quality oraz bardziej ukierunkowane zastosowanie zaawansowanych technik rozwiązywania problemów technicznych, takich jak Six Sigma czy Red X.

Znaczenie polskiej spółki wykracza daleko poza wielkość jej produkcji i poziom zatrudnienia w Nexteer Automotive. Coraz więcej kluczowych stanowisk na szczycie europejskim, obejmowanych jest przez polskich menedżerów, co jest najlepszym potwierdzeniem wysokich kwalifikacji oraz rosnących umiejętności zarządzania polskiej kadry. Rafał Wyszomirski, zwraca uwagę, że około 20 proc. pracowników Nexteer w Polsce posiada wykształcenie wyższe, często techniczne. Wielu z nich uzyskało swoje tytuły akademickie w ramach firmowego programu dofinansowywania studiów. – *Dodatkowo około 70 proc. zatrudnionych pracuje w naszej firmie już co najmniej 3 lata, co stanowi dowód na to, że warunki stworzone przez nasz koncern spotykają się z dużą aprobatą i nasi pracownicy naprawdę je doceniają* – podsumowuje prezes Nexteer Automotive Poland.

Tristone

Na początku czerwca br. skandynawska grupa Trelleborg, w ramach działań restrukturyzacyjnych, zawarła umowę dotyczącą sprzedaży biznesu Fluid Solutions, działającego w ramach Trelleborg Automotive. Nabywcą została niemiecka firma Bavaria Industriekapital AG z siedzibą w Monachium. Strony umowy poinformowały, że wartość transakcji wyniosła 300 mln szwedzkich



Tristone

koron. Sprzedawane aktywa obejmowały trzy centra techniczne i zakłady w siedmiu krajach, we Francji, Włoszech, Słowacji, Hiszpanii, Czechach, Turcji, Niemczech i w Polsce.

Weszły one w skład TRISTONE Flowtech, dostawcy należącego do Bavaria Industriekapital. Ważną rolę w grupie odgrywa istniejący od 1998 roku zakład w Wałbrzychu. Spółka TRISTONE Flowtech Poland, znana do niedawna jako Trelleborg Automotive Poland, to jeden z pięciu zakładów produkujących przewody gumowe w ramach grupy TRISTONE (pozostałe znajdują się w Hiszpanii, we Włoszech, w Turcji i Czechach). – *Nasz zakład w Polsce* – mówi Ian McLeish, wiceprezes ds. sprzedaży i marketingu TRISTONE Flowtech Germany – *wytwarza gumowe przewody samochodowe metodami tradycyjnymi oraz przy użyciu opracowanych przez TRISTONE najnowszej generacji materiałów do produkcji przewodów układu chłodzenia w sposób zautomatyzowany, a także przy zastosowaniu automatycznego procesu wytłaczania i wulkanizacji.*

W wałbrzyskim zakładzie znajdują się nie tylko działy projektowo-inżynierskie, ale także zaawansowany ośrodek opracowywania materiałów gumowych i rozwoju procesów. W Wałbrzychu wytwarzanych jest 1,5 mln gotowych przewodów miesięcznie. Zatrudnienie, wynoszące pod koniec 2010 r. 540 osób, to 30 proc. wszystkich pracowników grupy TRISTONE. Od 2005 r. posiada certyfikaty ISO/TS 16949, ISO 14000. Ponadto zakład ma status Ford Q1, którym w Polsce może pochwalić się grupa kilkudziesięciu dostawców. Do najważniejszych klientów spółki TRISTONE Flowtech Poland należą: alians Renault-Nissan, koncerny PSA, Fiat, Daimler, Opel oraz Ford.

Zakład TRISTONE w Wałbrzychu, znajduje się na terenie Invest-Parku Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. – *Lokalizacja zakładu oznacza, że pozostanie on w przyszłości strategicznie istotnym, lokalnym dostawcą dla wielu producentów oryginalnego wyposażenia* – mówi McLeish. – *Zakład będzie nadal rozwijany jako wielkoseryjny producent przewodów, ale także jako strategiczny punkt montażowy i logistyczny* – dodaje.

Jedną z ostatnich inwestycji w Wałbrzychu jest zaawansowany ośrodek TRISTONE, zajmujący się opracowywaniem materiałów i rozwojem procesów. Obiekt zajmuje obszar 25 tys. m² i mieści się naprzeciwko głównego zakładu, a jego zadaniem jest dostarczanie całej grupie specjalistycznej wiedzy w zakresie materiałów gumowych.

Wałbrzyska fabryka będzie nadal rozwijana jako centrum doskonałości grupy TRISTONE w zakresie produkcji przewodów do układów chłodzenia silników. Dzięki temu wszystkie poziomy zakładu uczestniczą w wymianie najlepszej praktyki w całym przedsiębiorstwie i będą odgrywały istotną rolę w rozwoju działalności grupy poza Europą.

– *Wałbrzyski zakład postrzegany jest jako światowej klasy dostawca przewodów do układów chłodzenia silników pod względem jakości i wydajności swoich produktów, a także szczyty się jednocyfrowym wskaźnikiem jakości PPM* – stwierdza Ian McLeish.

Neapco Europe

W przypadku zakładu w Praszce ostatnie 3 lata to okres dwukrotnej zmiany właścicielskiej. W maju 2007 r. ówczesna spółka Visteon Poland, przez wiele lat znana jako Pol-Mot Prasz-

Oczekujecie Państwo szybkości w działaniu?



EMW: Centrum kompetencji blachy cienkiej

Przewaga dzięki zróżnicowanej ofercie

EMW
STAHL-SERVICE-CENTER

EMW · Eisen- und Metallhandel GmbH
Pfannenbergr. 1 · D-57272 Neunkirchen
Tel. +49 (0) 2735/787-02
Faks +49 (0) 2735/787-484
info@emw-stahl-service.de



Neapco

ka, stała się częścią tedrive, nowego dostawcy wyspecjalizowanego w produkcji półosi napędowych, mechanizmów różnicowych i układów kierowniczych. Do nowej grupy weszły także zakłady w Niemczech (Düren i Wuelfrath) oraz w Brazylii (Sao Paulo). Jednak już w grudniu 2008 r. sąd ogłosił niewypłacalność spółek tedrive Germany GmbH w Düren oraz tedrive Steering GmbH w Wülfrath, zatrudniających wówczas 1,5 tys. pracowników. Kryzys w sektorze motoryzacyjnym i wynikające z niego trudności w pokryciu bieżącej działalności, nie dotknęły w tak poważnym stopniu tedrive Poland w Praszce, przez co spółka w Polsce nie była zmuszona wnioskować o ogłoszenie niewypłacalności. Nasz zakład nawet „skorzystał” na kryzysie, ponieważ dostarcza komponenty do aut, które były najczęściej kupowane w okresie, gdy funkcjonowały premie na zakup nowych aut w poszczególnych krajach UE. W międzyczasie, w marcu 2009 r., zakład w Praszce jako pierwszy w naszym kraju otrzymał TPM Award, nagrodę przyznaną przez International TPM Institute Inc.

Dwoma zakładami należącymi do tedrive, w Düren i w Praszce zainteresował się na początku 2010 r. Neapco Holdings. Dla tego północnoamerykańskiego dostawcy produktów przeniesienia napędu, obecnego dotychczas w Stanach Zjednoczonych (3 zakłady w Pensylwanii, Michigan i Nebrasce) i Meksyku (1 zakład), pojawiła się szansa zaistnienia na rynku europejskim, rozszerzenia działalności produkcyjnej i dotarcia do nowych klientów.

14 czerwca br. Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów zgodziła się na przejęcie przez Neapco spółki tedrive Poland w Praszce.

Nowy dostawca, Neapco Europe został utworzony w lipcu 2010 roku po zakupie zakładów tedrive Germany i tedrive Poland. Oba zakłady w Polsce i w Niemczech zatrudniają ponad 1,6 tys. pracowników.

Spółka Neapco Europe Sp. z o.o., bo taką nazwę obecnie nosi zakład w Praszce, produkuje półosie napędowe (80% obrotów), odlewy aluminiowe i sprężyny zawieszenia, w większości eksportując swoje wyroby krajów Unii Europejskiej i do USA. Najwięksi klienci firmy to zakłady należące do takich koncernów jak: Ford, BMW, GM, Fiat Auto Poland, Isuzu, Visteon. Zakład zatrudniający obecnie około 870 pracowników, posiada certyfikaty zarządzania jakością ISO/TS 16949.

Jaka jest rola zakładu w Praszce w grupie Neapco Europe? – *Produktowo związani jesteśmy z drugim zakładem Neapco Europe w Düren* – mówi Zbigniew Gorczyński, dyrektor zarządzający polskiej spółki. – *W grupie podzieliiliśmy się specjalnościami w produkcji komponentów, przy*

czym zakład w Praszce zajmuje się montażem końcowym naszego głównego produktu – półosi napędowych, a zatem odpowiadamy za dostawę do klientów wyrobu gotowego. Także w grupie jesteśmy odpowiedzialni za produkcję odlewów aluminiowych – dodaje Zbigniew Gorczyński. Zakłady w Europie doskonale wpisały się w strategię rozwojową północnoamerykańskiego dostawcy co do miejsca i czasu, szczególnie biorąc pod uwagę plany produktów globalnych głównych klientów zakładów w Praszce i Düren.

Zakład w Praszce podlega ciągłym procesom zmian. Mają miejsce nowe uruchomienia, podnoszone są wielkości produkcji. – *Takim obszarem, który „rośnie” w naszym zakładzie jest odlewnia aluminium* – zwraca uwagę dyrektor zarządzający Neapco Europe. Aktualnie głównym zadaniem dla całej grupy jest wzajemne zrozumienie kultury poszczególnych zakładów, aby następnie tworzyć „jedno Neapco”, nie tylko z nazwy. – *Głównie dotyczy to dzielenia się najlepszymi praktykami i ustanowienie jednej organizacji oraz wspólnych procesów* – mówi Zbigniew Gorczyński. – *Jest bardzo dużo rzeczy, których my możemy nauczyć się od zakładów w Ameryce i na odwrót* – dodaje.

Wydaje się, że funkcjonowanie zakładu w Praszce w najbliższych latach będzie stabilne. Spółka zamierza inwestować w wygrane projekty dostaw półosi napędowych i w obróbkę mechaniczną aluminium. Choć dzięki zwiększeniu wydajności nie nastąpi znaczący wzrost zatrudnienia.

Warto zaznaczyć, że Neapco obecnie pracuje nad rozwojem grupy w Chinach – w ten sposób jego działania w najbliższej przyszłości obejmą trzy główne dla motoryzacji regiony świata: Amerykę Północną, Europę i Azję.



Neapco

Maflow

Sprzedza Maflow Polska, dostawcy, o którym pisaliśmy przed pół rokiem (AutomotiveSuppliers.pl review 2/2010), była procesem złożonym. Przypomnijmy, w maju 2009 r. sąd w Mediolanie ogłosił niewypłacalność włoskiej spółki-matki, co w konsekwencji doprowadziło wkrótce do postawienia w stan upadłości likwidacyjnej spółki w Polsce. W skład podmiotu w Polsce wchodziły trzy zakłady:

- główny zakład w Tychach, w którym produkowane są przewody do systemów klimatyzacyjnych,
- zakład Chelmek 1, produkujący przewody klimatyzacyjne, przewody wspomagania kierownicy oraz przewody aktywnego zawieszenia,
- zakład Chelmek 2, zajmujący się produkcją przewodów z gumy.

W momencie upadłości zakład zatrudniał 1,7 tys. pracowników. Wszystkie trzy zakłady są objęte certyfikatem ISO/TS 16949:2002.



Do głównych klientów należy Grupa Volkswagena (Skoda, VW, Audi, Seat, Lamborghini). Ponadto polskie zakłady dostarczają m.in. do fabryki Fiat Auto Poland w Tychach, zakładów Dacia, Volvo Car Corp. oraz producentów pojazdów ciężarowych: Volvo Truck, Scania i DAF.

Syndyk dwukrotnie w II kwartale 2010 r. wystawiał zorganizowaną część spółki na sprzedaż, jednak za każdym razem żaden podmiot nie przystąpił do przetargu. Następnie ogłoszone zostało zaproszenie do negocjacji dla podmiotów zainteresowanych nabyciem Maflow. Czerwcowe negocjacje zakończone zostały przyjęciem przez syndyka oferty złożonej przez Boryszew S.A. W lipcu br. giełdowa spółka Romana Kar-

kosika poinformowała, że uzyskała zgodę na nabycie włoskich spółek Grupy Maflow, a także spółek w Chinach, Japonii i Brazylii. Na decyzję o akwizycji niemal całej Grupy Maflow wpłynął fakt dużego udziału tego dostawcy w produkcji przewodów do klimatyzacji (około 20 proc. w Europie i 7 proc. w skali światowej).

W kolejnych miesiącach II półrocza tego roku działania Boryszewa nabrały tempa. W sierpniu potwierdzono nabycie Maflow Polska za ponad 73,9 mln złotych, trzykrotnie mniej niż pierwotnie wyceniano wartość tej spółki.

Dzięki temu Boryszew zaczął stawać się międzynarodowym koncernem w przemyśle motoryzacyjnym. Po przejęciu przez giełdową spółkę Maflow Polska stało się formalnie oddziałem Boryszew S.A.

Ważnym elementem, zapewniającym przyszłość dawnym polskim zakładom włoskiej grupy, było podpisanie we wrześniu przez Boryszew porozumienia z Volkswagen AG. Dotyczyło ono

przedłużenia, zawartych wcześniej przez Maflow Polska, kontraktów obowiązujących do 2012 roku. W wydanym komunikacie zarząd Boryszewa podał, że łączna wartość kontraktów z koncernem z Wolfsburgu przekroczy 10 proc. przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Boryszew, które w 2009 roku wyniosły niespełna 2,29 mld złotych.

W październiku spółka Romana Karkosika sfinalizowała przejęcie spółek Maflow w Hiszpanii i we Włoszech, zaś na początku grudnia we Francji. W sumie pod koniec 2010 r. Boryszew stał się właścicielem zakładów w sześciu krajach na świecie. Do zarządzania tą grupą dostawczą zatrudniony został od listopada Jarosław Zahel,

SLOVRUR
ŻELEZARNE PODRĘCZOWA GRUPA

OFERUJEMY:

- **RURY STALOWE BEZ SZWU PRECYZYJNE CIĄGNIONE NA ZIMNO**
 - konstrukcyjne (DN 4 -120 mm)
 - do obwodów hydraulicznych (średn. 6 do 80 mm)
 - kotłowe (średnica 6-120mm)
- **RURY GALWANIZOWANE**
 - do obwodów hydraulicznych (średn. 4 do 100 mm)
 - w powłoce PVC (do instalacji CNG) i poliestrowej
- **RURY STALOWE BEZ SZWU WALCOWANE NA GORĄCO** (średnica 21,3 do 139,7mm)
 - ogólnego przeznaczenia
 - konstrukcyjne
 - kotłowe
 - przewodowe
 - dla rurociągów do gazu i cieczy palnych
 - dla przemysłu naftowego
- **KOLANA HAMBURSKIE, REDUKCJE**
- **RURY ZE SZWEM** kalibrowane i precyzyjne (średn. 19-90mm)
- **BLOKI STALOWE z COS** o przekroju kwadratowym i okrągłym



menadżer z wieloletnim doświadczeniem w międzynarodowych firmach motoryzacyjnych.

Plan przejęć Boryszewa w sektorze motoryzacyjnym jest bardzo ambitny i być może znów będzie dotyczył firm obecnych także w Polsce. Więcej o planach tej grupy kapitałowej, nie tylko wobec zakładów Maflow, mówi w wywiadzie p. Prezes Małgorzata Iwanek (str. 26).

Podsumowanie

Czy czekają nas w najbliższym czasie kolejne przejęcia, obejmujące zakłady produkcyjne w Polsce? Zapewne tak. Zmiany właścicielskie w sektorze motoryzacyjnym będą się nasilać, ponieważ obecna sytuacja sprzyja przeprowadzaniu procesów restrukturyzacji i sprzedaży aktywów, które nie są tak zwanym core-biznesem. W Polsce mogą nastąpić przejęcia, które dotyczyć będą np. spółki Cabletra Poland w Mikołowie, należącej do włoskiej grupy, która znajduje się w upadłości. Niejasny jest w dalszym ciągu status Plastal Sp. z o.o. W przypadku tej firmy dotychczasowy tryb prowadzenia postępowania upadłościowego został zmieniony w maju br. z postępowania upadłościowego, obejmującego likwidację majątku na postępowanie z możliwością zawarcia układu. O przyszłości dostawcy, który w Polsce ma trzy zakłady, decyduje obecnie syndyk masy upadłościowej szwedzkiej spółki-matki. Warto przypomnieć, że większość europejskich zakładów Plastal Holding jest obecnie własnością Faurecii. Na razie nic nie wiadomo na temat tego, aby francuski koncern miałby być zainteresowany polskim Plastalem.

W następnym wydaniu kwartalnika postaramy się zaprezentować kolejne przykłady przejęć.

ENGLISH SUMMARY

The recent several months have been a period of mergers and acquisitions in the automotive industry. Companies have changed hands also in Poland. The majority of the mergers and acquisitions involved automotive suppliers located in Poland and owned by international groups (e.g. Nexteer Automotive, a division of Fluid Solutions Trelleborg Automotive). Other acquisitions involved plants owned by bankrupt suppliers (Maflow).

Aures stawia na inwestycje



Aures

Rok 2010 dla firmy Aures z Sosnowca, dostawcy motoryzacyjnego m.in. zaawansowanych technologicznie komponentów z tworzyw termoplastycznych jest rokiem przełomowym.



Aures



Aures

- W związku z pozyskaniem nowych projektów, obejmujących między innymi wytwarzanie części estetycznych wyposażenia wnętrza oraz części transparentnych i konstrukcyjnych lamp dla kilku nowych modeli samochodów – mówi Tomasz Kajmowicz, Prezes Auresu – uruchomiliśmy inwestycje o wartości przekraczających 8 mln złotych, które obejmują m. in. zakup wtryskarek najbardziej uznanych marek. Łączne w tym roku doposażenie zakładu obejmuje 9 nowych maszyn o sile zamykania od 150T-1300T. Maszyny wyposażone będą we wszystkie niezbędne peryferia tak, aby realizować produkcję na najwyższym poziomie.

Do tej pory w zakładzie zainstalowano zupełnie nowy system chłodzenia oraz sprężonego powietrza, co pozwoli na wymierne zwiększenie wydajności całej produkcji oraz zabezpieczy dostawy do Klientów nawet przy najbardziej wymagającej pogodzie.

W obszarze montażu, Aures uzupełnia dotychczasowy park maszynowy (zgrzewarki i napyłarki do aluminium) o dwie nowe zgrzewarki firmy Branson. Stawiając na jakość postanowiono także wyposażyc laboratorium pomiarowe

w nową maszynę współrzędnościową DEA Global Advantage o zakresie pomiarowym: 900x2000x800 mm.

Inwestycje w urządzenia produkcyjne to nie wszystkie tegoroczne działania dostawcy z Sosnowca. - Mamy świadomość - mówi Tomasz Kajmowicz - że nawet zakup najlepszego wyposażenia to za mało aby spełniać wymogi jakie stawia sektor motoryzacyjny, dlatego postawimy na rozwój profesjonalnej kadry oraz szkolenie pracowników. Załoga ciągle powiększa się o specjalistów, z

których na szczególne wskazanie zasługują osoby na kluczowych stanowiskach z wieloletnim doświadczeniem w przemyśle motoryzacyjnym.

Zdaniem prezesa Auresu, ciężka praca i jasno określona strategia pozwala optymistycznie patrzeć w przyszłość. Przykładem tego jest plan budżetowy na lata 2011-2012, który zakłada znaczący wzrost przychodów do poziomu 50 mln złotych. Zarząd firmy jest przekonany, że dzięki konsekwentnym działaniom i ciągłemu doskonaleniu w każdym aspekcie organizacyjnym dostawca przez kolejne lata będzie solidnym partnerem dla najbardziej wymagających odbiorców z sektora motoryzacyjnego.

AURES Sp. z o.o. (www.aures.pl) prowadzi działalność od 1996 roku. Spółka z Sosnowca zatrudnia pod koniec br. 150 osób. Zakład, którego część produkcyjna ma 7 tys. m², wytwarza m.in. elementy lamp i reflektorów samochodowych oraz elementy wiązek elektrycznych. Spółka świadczy także usługi w zakresie sprzedaży form wtryskowych oraz badań laboratoryjnych. Aures posiada certyfikaty ISO/TS 16949 i ISO 9001.



Aures



Będziemy w pierwszej setce światowych dostawców motoryzacyjnych

Wywiad z Prezes Boryszew S.A., Panią Małgorzatą Iwanejko

Grupa Boryszew dotychczas kojarzona była z motoryzacją głównie przez swoje znane i uznane płyny chłodnicze. W ostatnich miesiącach jesteście Państwo mocno zaangażowani w przejęcia w sektorze dostawczym. Co zdecydowało o zainteresowaniu grupą Maflow? Jej kondycja finansowa czy globalny zasięg?

Grupa Maflow to globalny gracz w sektorze motoryzacyjnym, posiadający kilkuprocentowy udział w światowej i ponad 20-procentowy udział w europejskiej produkcji przewodów do klimatyzacji. Kłopoty Maflow, spowodowane zbyt intensywnym rozwojem finansowanym z kredytów, dały nam możliwość przejęcia kluczowych zakładów produkcyjnych za równowartość 100 mln złotych. To niezwykle niska cena za zakłady generujące około 150 mln euro przychodu rocznie. Nie bez znaczenia były także relacje z producentami samochodów oraz dostęp do najbardziej dynamicznie rozwijających się rynków motoryzacyjnych na świecie – Chin i Brazylii. To właśnie atrakcyjna wycena oraz perspektywy rozwoju były głównymi czynnikami decydującymi o zakupie Maflow.

Boryszew wchodzi w dość trudny segment – produkcję komponentów dla sektora motoryzacyjnego. Nie obawiacie się „braku doświadczenia” w zarządzaniu tą branżą?

Boryszew jest obecny w sektorze motoryzacyjnym od wielu lat. Dostarczamy dla branży motoryzacyjnej łożyska, tlenek cynku, przeznaczony do produkcji opon, włókna do produkcji tapicerki, tlenek ołowiu i ołów do akumulatorów, płyny eksploatacyjne czy wreszcie aluminium. A zarządzanie dużym międzynarodowym organizmem powierzone zostało Jarosławowi Zahelowi, który ma wieloletnie doświadczenie zarówno w zarządzaniu, jak i optymalizowaniu procesów biznesowych w spółkach z sektora motoryzacyjnego. Nie ma więc powodów do obaw.

Jakie zmiany prowadzone są w systemie zarządzania zarówno Maflow, jak i grupy Boryszew? Czy grupa Maflow wymaga obecnie głębszej restrukturyzacji?

Pewne kosmetyczne zmiany będą konieczne. Maflow, jako część Boryszewa, musi zostać przystosowana do funkcjonowania w strukturach spółki giełdowej ze wszystkimi tego konsekwencjami. Proszę też pamiętać, iż poszczególne przejęte zakłady zarządzane były przez syndyków i pomimo dalszego prowadzenia działalności operacyjnej niezbędne jest ponowne połączenie wszystkich zakładów sprawnie działającym systemem obiegu informacji oraz rozpoczęcie prac związanych z „nowym otwarciem” we współpracy z naszymi odbiorcami. Doskonale zdajemy sobie sprawę, że szczególny wysiłek powinien zostać włożony w odnowienie pełnej skuteczności działań sprzedaży – to klucz do dalszych sukcesów.

Przejęcie Maflow przez polską spółkę oznacza, że w przyszłości większą rolę będą odgrywały krajowe zakłady?

Polskie zakłady Maflow generowały największe przychody w całej grupie, stąd też będziemy przywiązywać dużą wagę do dalszego rozwoju tej części Grupy. Jednak w przyjętej przez nas strategii dla Maflow zakładamy dużą autonomię dla każdego z zakładu produkcyjnego oraz indywidualne plany rozwoju uzależnione od bieżącej i przewidywanej sytuacji rynkowej.

Podczas listopadowej konferencji prasowej pan Roman Karkosik, główny udziałowiec w Boryszewie, sceptycznie odniósł się do przejęcia Cablettra? Dlaczego?

Zakończyliśmy proces due diligence firmy z branży motoryzacyjnej, jednak w dalszym ciągu nie mamy informacji dotyczących rozpoczęcia procedury przetargowej. Bez tego trudno wyobrazić sobie zakup.

Główny udziałowiec jednak się nie poddaje. Zapowiedzieliście Państwo nawet do trzech przejęć w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Jaki rodzaj produkcji dla branży motoryzacyjnej jest na celowniku Boryszewa?

O wszystkich istotnych wydarzeniach informujemy rynek za pośrednictwem raportów bieżących. Tak będzie również w tym przypadku.

Państwa celem jest znalezienie się w pierwszej setce dostawców motoryzacyjnych w „najbliższych latach”. Przejęcia w tym zapewne pomogą, ale czy nie obawiają się Państwo zbyt szybkiego rozrostu grupy w sektorze automotive. W tej branży znane są już przypadki dość dramatycznego końca zbyt dynamicznie rozwijających się podmiotów?

Mamy bardzo duże doświadczenie w zarządzaniu szybko rozwijającymi się strukturami biznesowymi. Proszę także pamiętać, że problemy podmiotów z branży motoryzacyjnej miały źródło głównie w drogim finansowaniu rozwoju, a Boryszew ma wiele możliwości zapewnienia finansowania i nikt nie powiedział, że muszą to być kredyty. Uczymy się także na błędach naszych poprzedników.

Na zakończenie, gdybyśmy mieli sobie wyobrazić rolę Boryszewa w sektorze dostawców motoryzacyjnych, to zobaczymy...

Dynamiczny organizm biznesowy, wykorzystujący posiadany potencjał do szybkiego rozwoju w kluczowych obszarach i najbardziej perspektywicznych rynkach, wykorzystujący rynkowe szanse zwiększania wartości dla akcjonariuszy.

Dziękuję za rozmowę.

Przetaskowania wśród największych dostawców

Jak wynika z materiałów przygotowanych przez „Automobilwoche”, ostatni kryzys gospodarczy poważnie wpłynął na zmiany w rankingu największych światowych dostawców motoryzacyjnych.

Przez cały rok 2009 aż 89, spośród 100 największych producentów, zanotowało spadki sprzedaży. W pierwszej dziesiątce żaden z koncernów nie znalazł się na tym samym miejscu co rok wcześniej. Denso, japoński dostawca, zdetronizował dotychczasowy Numer 1, którym był niemiecki Robert Bosch.

Denso należy do tych nielicznych producentów motoryzacyjnych, którzy zanotowali w zeszłym roku wzrost sprzedaży. Japoński dostawca miał około 28,7 mld dolarów przy-

chodu, podczas gdy rok wcześniej zamknął się w sumie 27,7 mld. W tym samym okresie przychody Boscha spadły z 33,9 mld dolarów do około 25,6 mld.

„Automobilwoche” zwraca uwagę, że oba koncerny mają różne lata budżetowe. W przypadku Boscha rok budżetowy odpowiada kalendarzowemu, zaś w Denso kończy się 31 marca. Tak więc bardzo słabe wyniki I kwartału 2009 r. znalazły odzwierciedlenie w wynikach Boscha i innych dostawców, zaś

u japońskiego koncernu już nie.

Na liście 100 największych firm obecnie znajduje się 29 koncernów z Japonii. Japonia zdetronizowała dotychczas najliczniejszą reprezentację firm ze Stanów Zjednoczonych (w 2009 r. – 26 podmiotów). 22 firmy to spółki z Niemiec.

Poza wspomnianym Denso wzrosły sprzedaży zanotowało 10 producentów. Trzech z nich to firmy z Korei Płd. Koncern LG Chem (produkcja m.in. akumulatorów, wyposażenia wnętrza pojazdów, zderzaków) awansował z 12. na 6. pozycję. Hyundai Mobis (m.in. moduły zawieszenia, kabiny pasażerskiej, front endy awansował o 9 miejsc (z 21. na 12. pozycję). Także powiązany z nim Hyundai WIA (dostawca np. silników i przekładni) może pochwalić się przesunięciem się o 20 miejsc w górę z 90. na 70. lokatę). Dobre wyniki południowokoreańskich producentów należy wiązać z ekspansją produkcyjną dwóch koncernów Hyundai Motor/Kia Motors.

Trzy kolejne firmy pochodzą z Japonii:

- NHK Spring, dostawca sprężyn i stabilizatorów - awans z 46. na 33. pozycję,
- TS Tech, producent foteli i wykładzin wnętrza - awans z 62. na 34. pozycję.
- NSK, producent łożysk i przekładni kierowniczych - awans o 12 miejsc na 37. lokatę,

Pozostałe firmy, które zanotowały w zeszłym roku wzrost sprzedaży to:

- Leoni, niemiecki dostawca, głównie wiązek elektrycznych – 48. pozycja (w 2008 r. miejsce 64.),
- Flex-n-Gate, amerykański producent m.in. kompletnych zderzaków i elementów tłoczonych oraz tw. sztucznych – 57. pozycja (w 2008 r. miejsce 69.),
- Mark IV, amerykański dostawca m. in. elementów przeniesienia napędu – 97. pozycja (w 2008 r. miejsce 100.),
- Clarion - dostawca m.in. nawigacji samochodowej – 98. pozycja (w 2008 r. miejsce 99.).

Poz. 2009	Poz 2008	Firma	Sprzedaż w 2009 (w mln \$)	Sprzedaż w 2008 (w mln \$)
1	2	Denso	28 731*	27 762*
2	1	Bosch	25 617*	33 901*
3	5	Aisin Seiki	20 585*	22 224*
4	3	Continental	18 744*	25 008*
5	4	Magna International	17 367	23 295
6	12	LG Chem	13 080*	12 371*
7	8	Faurecia	13 000	17 656
8	6	Johnson Controls	12 800	19 100
9	7	Delphi	11 755	18 060
10	9	ZF Friedrichshafen	11 748	16 891*
11	10	TRW Automotive	11 600	15 000
12	21	Hyundai Mobis	11 209*	8 845
13	14	ThyssenKrupp	10 973	11 297*
14	16	Valeo	10 400	10 800
15	13	Toyota Boshoku	10 250*	12 338
16	11	Lear	9 700	13 600
17	15	Mazaki	8 686*	11 180
18	18	Sumitomo Electric	8 415*	10 075
19	17	BASF	6 800	10 152
20	27	Hitachi Automotive Systems	6 564*	6 854
21	19	Benteler Automobiltechnik	6 560	9 309
22	20	Visteon	6 420	9 100
23	28	Calsonic Kansei	6 210*	6 690*
24	23	Schaeffler-Gruppe	6 108*	7 850*
25	31	JTEKT	5 974*	6 250*
26	24	Magneti Marelli	5 915	7 557
27	30	Mahle	5 415*	6 327*
28	22	Dana	5 228	8 095
29	33	Toyoda Gosei	5 200*	5 300
30	29	Autoliv	5 121	6 473

Źródło: Automotive News
* wartość przybliżona

Gestamp Polska

1 września br. stanowisko Dyrektora Generalnego objął José Rogel, który od lipca 2009 r. pracował w Gestamp na stanowisku Dyrektora Przemysłowego. Pan Rogel jest inżynierem przemysłowym (Uniwersytet Vigo, Hiszpania) od 15 lat związanym z sektorem motoryzacyjnym w Hiszpanii, Anglii, a teraz w Polsce. Pracował w międzynarodowych przedsiębiorstwach – korporacje francuskie, niemieckie i hiszpańskie – zajmujących się okablowaniem samochodów (wiązki elektryczne), wtryskarkami tworzyw sztucznych oraz tłoczeniem. Na stanowisku Dyrektora Generalnego zastąpił Mario Eikelmanna, który po trzech latach zarządzania przedsiębiorstwem w Polsce, objął stanowisko kierowniczego w strukturach korporacji Gestamp w Niemczech.



Nexteer Automotive



We wrześniu br. stanowisko dyrektora zarządzającego i jednocześnie prezesa zarządu Nexteer Automotive w Polsce objął Rafał Wyszomirski. Do zespołu Nexteer Automotive dołączył w roku 2003. Początkowo pracował w australijskim oddziale firmy. Od roku 2010 pełnił funkcję dyrektora ds. personalnych w polskiej fabryce koncernu w Tychach, a następnie dyrektora zakładu. Rafał Wyszomirski ma tytuł magistra inżyniera, uzyskany na Wydziale Inżynierii Chemicznej i Procesowej Politechniki Warszawskiej oraz tytuł MBA, zdobyty w Melbourne Business School. Swoją karierę zawodową rozpoczął w firmie BASF, gdzie pracował do 2003 roku. Na stanowisku dyrektora tyckiego zakładu zastąpił Gonzalo Herrere, który pełnił swoją funkcję od 2008 roku.

Maflow



Z początkiem listopada 2010 r. stanowisko Dyrektora Generalnego Maflow International objął Jarosław Zahel. Jarosław Zahel jest absolwentem Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie, kierunek inżynieria. Uzyskał także tytuł MBA na Michigan State University. Od 1998 do 2008 roku związany był z sektorem motoryzacyjnym, poprzez koncernem Lear Copr., gdzie kolejno pełnił funkcje Dyrektora Zarządzającego na Europę Wschodnią, Dyrektora odpowiedzialnego za redukcję kosztów grupy w północnej Ameryce, Dyrektora do spraw rozwoju oraz Director of Operations and Business Development na Europę Wschodnią. W 2010 r. związany był z Magna Automotive gdzie pełnił funkcję General Managera. W Maflow International Jarosław Zahel odpowiedzialny jest za integrację międzynarodowych struktur Maflow z Grupą Boryszew, a następnie za pełne wykorzystanie potencjału oraz dalszy dynamiczny rozwój przejętych zakładów.

QDA - system CAQ

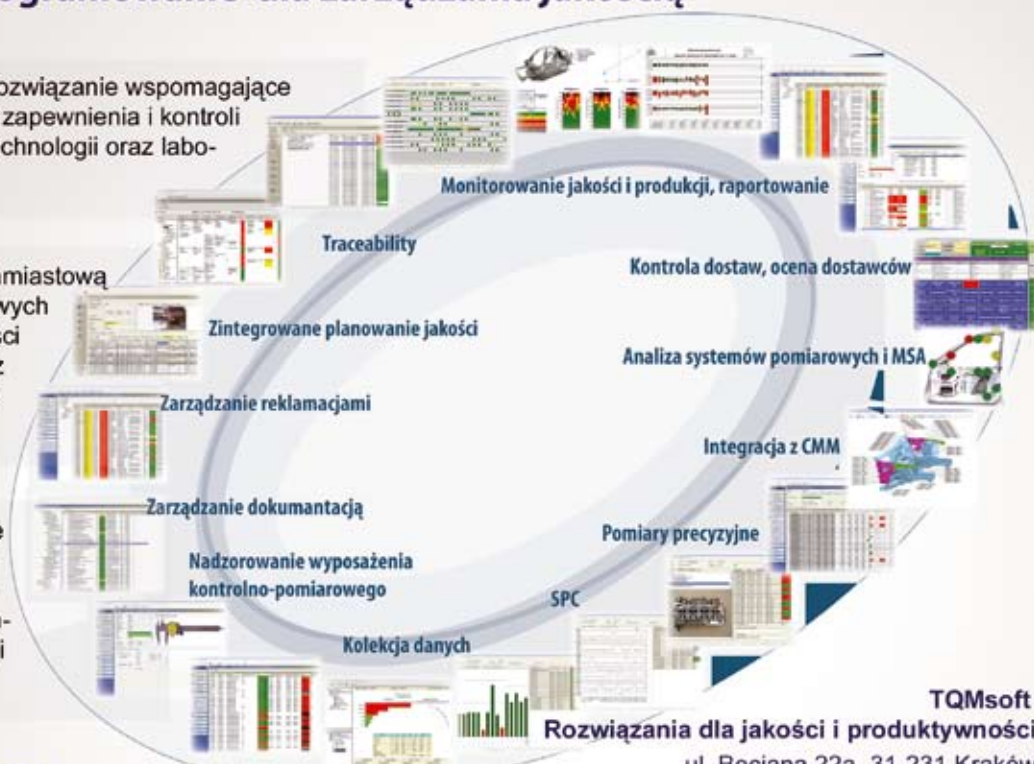
TQMsoft

Kompleksowe oprogramowanie dla zarządzania jakością

- Proponujemy kompleksowe rozwiązanie wspomagające i koordynujące pracę działów zapewnienia i kontroli jakości, dostaw, inżynierii i technologii oraz laboratoriów metrologicznych.

- QDA pozwala m.in. na natychmiastową wizualizację danych jakościowych obrazując aktualny stan jakości na halach produkcyjnych oraz zaawansowane raportowanie dla managementu.

- QDA wspomaga prowadzenie projektów dla branży motoryzacyjnej dostarczając narzędzia dla prowadzenia zaawansowanego planowania jakości wg APQP, PPAP.



www.tqmsoft.com

TQMsoft jest członkiem AIAG



TQMsoft
Rozwiązania dla jakości i produktywności

ul. Bociana 22a, 31-231 Kraków

tel. +48 12 397 1880, fax: 0-12 397 1884

info@tqmsoft.com.pl



Satis

„Tworzywowe” spółki Plastic Components z Sosnowca

Jednym z ważniejszych pracodawców w sektorze dostawczym w Polsce jest Magneti Marelli. Ważną częścią tego dostawcy, należącego do Grupy Fiata, są dwie spółki Plastic Components and Modules Poland i Plastic Components Fuel Systems Poland, zatrudniające razem ponad 1,3 tys. pracowników.

Plastic Components and Modules Poland Sp. z o.o.

W 1993 roku włoska Grupa Ergom, przejmując fabrykę od Magneti Marelli, założyła spółkę o nazwie ER.SI Poland, w której produkowano części z tworzyw sztucznych do samochodów Fiat, głównie do modelu „Cinquecento”. Spółka zatrudniała wtedy 175 pracowników.

Po 15 latach spółka powróciła do Grupy Magneti Marelli i jako Plastic Components and Modules Poland SA zatrudnia 746 pracowników.

Zakład produkuje 1770 gotowych elementów. Jego sztandarowymi produktami są zderzaki i deski rozdzielcze. Sprzedaż planowana na rok 2010 ma wartość 270 mln złotych. Spółka posiada certyfikaty ISO/TS 16949:2002, ISO 14001, PN-N 18001.

Przełomowy był rok 2008, kiedy spółka została włączona do struktur międzynarodowej grupy przemysłowej. Rozpoczęto wtedy wdrażanie standardów korporacyjnych, co wiązało się z koniecznością zmian organizacyjnych oraz sposobu zarządzania.

W maju 2008 roku dyrektorem generalnym został Edward Magdziak, który swoją karierę rozpoczął w Fiat Auto Poland. Następnie kierował zakładami m.in. Manuli, Valeo i Trelleborg. – *Po przyjeździe do spółki, poza zmianami organizacyjnymi, poprawiliśmy warunki socjalne tak, aby spełniały one*



standardy Grupy. Wyremontowaliśmy szatnie, wstawiliśmy nowe szafki, odnowiliśmy stołówki, powstał nowy parking i wentylacja w pomieszczeniach biurowych. Poprawa warunków na stanowiskach pracy szła w parze z inwestowaniem w maszyny – tłumaczy dyrektor zakładu.

Okolo 93 procent produkcji trafia do tyśkich fabryk Fiata i Denso (w sumie portofolio sosnowieckiej firmy obejmuje 15 klientów). Codziennie z Sosnowca do Tychów wyjeżdża kilkadziesiąt tirów wypełnionych zderzakami do Pandy i Fiata 500 oraz deskami rozdzielczymi do ciągle popularnej Pandy. Ponieważ auto wciąż znajduje na-

bywców, wartość przyszłorocznej produkcji elementów do tego modelu przekroczy 200 tys. sztuk.

Wkrótce w Tychach będzie produkowana Lancia Ypsilon. – *Do tego modelu będziemy produkować zderzak i deskę rozdzielczą. W tej chwili trwa przygotowywanie stanowisk produkcyjnych – tłumaczy dyrektor Magdziak. – Seria próbna powinna wystartować w lutym przyszłego roku, a w październiku zakład powinien osiągnąć pełną zdolność produkcyjną.*

W związku z produkcją nowego zderzaka do Lancii powstanie nowy moduł lakierniczy. Będzie zainstalowany w miejscu starego magazynu surowców, który zostanie zmniejszony i przeniesiony w inne miejsce.

Produkcja części do Lancii jest dla fabryki sporym wyzwaniem. Głównie ze względu na sporą liczbę konfiguracji modelu. Przykładowo – przedni zderzak będzie produkowany w 300 wersjach (różne kolory, światła przeciwmgielne, różne grille). W przypadku Pandy odmian zderzaka jest o połowę mniej.

W hali stoi 14 wtryskarek o sile nacisku od 850 kg do 3500 ton. Wkrótce spodziewana jest dostawa 3 kolejnych, na których będą wytwarzane podzespoły do Lancii. To właśnie na tych urządzeniach produkowane są elementy z plastiku, zarówno deski roz-





dzielcze, jak i zderzaki. Zderzaki wymagają jednak jeszcze polakierowania. W Sosnowcu są dwie linie lakiernicze: ręczna i automatyczna. Na pierwszej z nich codziennie lakieruje się ponad 900 kompletów zderzaków do Pandi, na drugiej – 740 zderzaków do Fiata 500. – *Kiedy przed dwoma laty przejęliśmy zakład od Grupy Ergom, konieczne było odnowienie parku maszynowego. Od tego czasu zakupiliśmy 5 dużych wtryskarek. Do tej pory na inwestycje przeznaczaliśmy 34.5 mln złotych* – mówi dyrektor Magdziak.

Najnowocześniejsza maszyna została zakupiona w 2009 roku. Kosztowała 1.5 mln euro, ale jest w pełni zautomatyzowana i bardzo wydajna. Co 70 sekund wychodzi z niej kolejny zderzak do „pięćsetki”. Obcinane automatycznie wlewki wpadają do specjalnego pojemnika. Następnie plastik mielony jest w młynku i ponownie wykorzystywany do produkcji. W ten sposób powstaje obieg zamknięty, który nie pozwala na marnowanie surowca.

Plastic Components and Modules Poland jest atrakcyjnym pracodawcą. – *Kiedyś dla pracowników najważniejsze były stabilność oraz niezłe wynagrodzenie* – tłumaczy dyrektor Magdziak. – *Teraz dodatkowym atutem spółki są coraz lepsze warunki socjalne i zarządzanie zakładem.*

Inwestycja w ludzi zaczyna przynosić konkretne efekty, o czym świadczy m.in. ni-

ska fluktuacja. Jeszcze w 2007 roku z własnej inicjatywy odchodziło 7%, teraz 1,2%. Mimo że średnia wieku pracowników oscyluje w granicach 36 lat, w zakładzie ciągle pracują osoby pamiętające jeszcze czasy FSM-u. Około 30 procent załogi stanowią kobiety.

Spółka promuje pomysłowość pracowników. Od jesieni 2009 roku w firmie wdrożono program Grupy Magneti Marelli o nazwie „IdeAction”, w ramach którego pracownicy składają propozycje zmian i ulepszeń. W zamian otrzymują punkty, które następnie zamieniane są na atrakcyjne nagrody. Program związany jest z wprowadzaniem w zakładzie systemem WCM (World Class Manufacturing), który opiera się na 10 filarach

technicznych oraz 10 związanych z zarządzaniem. W pierwszych z wymienionych filarów działają zespoły wielozadaniowe. Chodzi o włączenie wszystkich pracowników do wspólnego działania. Dlatego, na przykład, filar bezpieczeństwa, oprócz osób zajmujących się zawodowo obszarem BHP, skupia pracowników ze wszystkich struktur zakładu. Efekty są już widoczne. Dzięki wspólnym działaniom identyfikuje się coraz więcej czynników potencjalnie wypadkowych. Eliminując te czynniki, wpływa się bezpośrednio na stan bezpieczeństwa przy pracy.

Program WCM jest wprowadzany od niespełna roku. Szkolenia odbywają się w nowoczesnych salach wykładowych. Program WCM odgrywa również istotną funkcję integracyjną. W zespole wielozadaniowym mogą się znaleźć zarówno dyrektor, jak i szeregowy pracownik firmy.

Plastic Components Fuel Systems Poland Sp. z o.o.

Plastic Components and Modules Poland i Plastic Components Fuel Systems Poland znajdują się niedaleko siebie, mają wspólne kierownictwo. Budowa drugiego z nich rozpoczęła się 10 lat temu. Spółka nosiła wtedy nazwę Ergom Poland i powstała w Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Sosnowcu. Od początku produkowała głównie zbiorniki paliwa. W 2005 roku dołączyły do nich także formy, wytwarzane w powstałej





tuż obok spółce Ergomoulds. Dwa lata później Fiat przejął całą grupę Ergom, także oba sosnowieckie zakłady. Z ich połączenia powstał Plastic Components and Fuel Systems Poland. Jednocześnie ze względu na bardzo złożoną i wymagającą dużych nakładów działalność, zakończono produkcję tzw. form, skupiając się na produkcji elementów plastikowych. Pozostała jedynie Narzędziownia, zadaniem której jest modyfikacja i naprawa form używanych w zakładzie.

Fabrykę w Sosnowcu poddano całkowitej modernizacji. W halach pojawiły się nowoczesne urządzenia. Wkrótce rozpoczęła się produkcja nowych części samochodowych: – *Przenieśliśmy bardzo dużo różnych wyrobów z naszych spółek siostrzanych z Włoch, m.in. rurki karbowane, osłony silnika, które produkujemy dla Fiata Powertrain, popielniczki dla Renault, wloty powietrza* – tłumaczy Edward Magdziak. – *Ponad 80 procent produkcji sprzedajemy do Fiat Auto Poland, 6 procent do Adler Polska – są to poszycia do drzwi do Fiata Panda, zaś 10 procent produkcji trafia do Włoch. Chodzi m.in. o elementy plastikowe do modeli Grande Punto, Idea, Musa i Ducato.*

Głównym produktem sosnowieckiej fabryki są przede wszystkim zbiorniki paliwa z osprzętem, czyli układem zasilania. Z linii produkcyjnych schodzi codziennie ponad 2,3 tys. zbiorników do Fiata 500, Pandy oraz Forda Ka. Firma jest jedynym dostawcą

zbiorników paliwa dla Fiat Auto Poland.

Najnowszym wyrobem są zbiorniki paliwa do nowej Lancii Ypsilon. Nowe zbiorniki będą się różniły od tych, które montuje się w Pandach czy Pięćsetkach jednym istotnym szczegółem. Podczas gdy w wymienionych modelach rura wlewowa była osobnym elementem mocowanym do zbiornika, w Lancii będzie jego integralną częścią. – *W Polsce dopiero się uczymy produkcji elementów do Lancii, ale już wiadomo, że zbiornik do tego modelu na pewno jest trudniejszy technologicznie* – mówi Mariusz Brudnicki, kierownik zmiany.

Fuels jest także jedynym dostawcą zespołu pedałów do modeli wytwarzanych w Tychach. Najnowszym produktem są również nowoczesne (m.in. z przyciskami do obsługi mp3), eleganckie wloty powietrza do Punto Evo. Dostawca produkuje także popielniczki, które stanowią największą liczbowo produkcję zakładu. Rocznie powstaje ich ponad milion tych elementów, m.in. do Volvo i Renault.

Produkcja w Plastic Components and Fuel Systems Poland odbywa się w trzech

halach. W jednej z nich pracują dwie potężne maszyny, które pozwalają na wyprodukowanie 2600 zbiorników paliwa dziennie. (obok BOX1). W jednej z hal ustawiono całą baterię wtryskarek, w sumie 70 urządzeń, od najmniejszych, o tonażu 80 ton, do 1100-tonowych. – *Hale także są stopniowo modernizowane* – mówi dyrektor Magdziak. – *W jednej z nich kończy się właśnie montaż nowoczesnej wentylacji. Inwestycja, która kosztowała milion złotych, ma zapewnić wymianę powietrza, a co za tym idzie, bardziej komfortowe warunki pracy. Oprócz modernizacji urządzeń przeznaczaliśmy także sporo środków finansowych na rozbudowę infrastruktury socjalnej. W budynkach socjalnych dobudowano piętra, w których znalazły się nowe szatnie, a dotychczasowe zmodernizowano. Obok zakładu niedługo powstanie parking na 250 miejsc.*

Podobnie jak w innych spółkach Grupy Fiat, i w tej fabryce trwa wprowadzanie systemu zarządzania jakością WCM. Zakład czeka kolejna weryfikacja – trzeci WCMowski audit. A potem działania zmierzające do poprawy jakości produktów i zarządzania. Za rok, po kolejnych modyfikacjach procesu zarządzania, firma chciałaby powalczyć o pierwszy poziom – tzw. brązowy medal – z korzyścią zarówno dla pracowników, jak i odbiorców wyrobów produkowanych w Sosnowcu. W zakładzie pracuje dziś 577 osób. Znaczną część załogi stanowią kobiety, pracuje ich 219. Średnia wieku wynosi około trzydziestu lat. Także i ta spółka posiada certyfikaty ISO/TS 16949:2002, ISO 14001, PN-N 18001.

Autor: Marek Kamiński

Artykuł jest przedrukiem materiałów zamieszczonych w ostatnich wydaniach „Fiat Wokół Nas”.

Proces produkcyjny

Zbiorniki paliwa są produkowane na najnowocześniejszych urządzeniach rodmuchowych. Maszyna firmy Kautex pozwala na wyprodukowanie 1800 zbiorników dziennie. W tym roku zainstalowano nowe urządzenie firmy Beckum, wytwarzające 800 zbiorników dziennie. Maszyna ma służyć do produkcji zbiorników do Lancii Ypsilon. W tej chwili trwa ustawianie parametrów urządzeń. W pracach pomagają specjaliści z Włoch.

Volkswagen Poznań właścicielem terenów poznańskiej Odlewni



Dwudziestego sierpnia 2010 r. w Poznaniu odbyła się długo oczekiwana uroczystość.

20 sierpnia br. miało miejsce oficjalne przekazanie kluczy do Odlewni. Uroczystość swoją obecnością uświetnili goście z Niemiec: Członek Zarządu Koncernu VW ds. Komponentów prof. Werner Neubauer, prof. Hans-Helmut Becker oraz Członkowie Zarządu H. Cegielski Poznań S.A. Roman Jankowiak i Andrzej Stepczyński oraz Zarząd Volkswagen Poznań.

Dyrektor Odlewni, Gerd Hahn, rozpoczynając uroczystość, przypomniał, że niewielki w 1996 r. zakład, wykonujący oczyszczanie odlewów, rozwinął się w nowoczesną fabrykę produkcji. Zaś prof. Neubauer przedstawił historię Odlewni od momentu jej powstania aż do dnia dzisiejszego. Jednym z najważniejszych zadań, jakie stoją przed zakładem, począwszy od 2012 r. będzie produkcja głowicy cylindrowej 1,2 l do Golfa 7, w technologii nieorganicznej oraz wykorzystanie w produkcji wielkoseryjnej formy podwójnej do odlewania głowic cylindrowych.

Pracownicy Odlewni VW Poznań zyskali solidny fundament, na którym mogą budować swoją przyszłość, dążąc jednocześnie do jak najwyższego zadowolenia swoich klientów.

Odlewnia powstała w 1996 r. i początkowo pełniła funkcję pomocniczą dla odlewni w Hanowerze. W połowie 1996 r. zakład przeniesiono na teren dzierżawiony od Zakładów Hipolita Cegielskiego. Seryjna produkcja odlewów kokilowych oraz ciśnieniowych z metali lekkich wystartowała w połowie 1999 r. Obecnie na terenie zakładu znajdują się dwie hale produkcyjne, których całkowita powierzchnia wynosi ok. 50.000 m². Liczba zatrudnionych to 1200 pracowników.

Prawie w każdym samochodzie wyprodukowanym przez koncern Volkswagen AG znajduje się komponent z Odlewni Volkswagen Poznań. Przy zastosowaniu nowoczesnych technologii produkowane są tutaj odlewy o skomplikowanym kształcie spełniające najwyższe wymagania jakościowe klientów. Są to: odlewy ciśnieniowe – obudowy przekładni kierowniczych oraz grawitacyjne odlewy kokilowe – głowice cylindrowe, do których rdzenie produkowane są również zarówno wg metody gorących rdzennic (metoda Hot-Box) jak i od roku 2008 metodą zimnych rdzennic (Cold-Box). Zdolności produkcyjne odlewni wynoszą ok. 26.000 t odlewów aluminiowych rocznie.



Volkswagen Poznań

W jaki sposób 24 z 25 wiodących producentów z branży motoryzacyjnej ulepsza swoje produkty?



Odpowiedź Siemens:
Wykorzystują rozwiązania Siemens PLM Software.

Stworzenie dobrego samochodu wymaga czegoś więcej niż prostego narzędzia do projektowania. Wymaga zintegrowanego kompleksowego rozwiązania software'owego, które usprawni cały proces cyklu życia produktu – od planowania, poprzez projektowanie i produkcję, aż po utrzymywanie i konserwację. Rozumie to 24 z 25 wiodących w branży motoryzacyjnej producentów typu OEM. I dlatego produkując pojazdy polegają na rozwiązaniach Siemens PLM Software. Sprawdź, jak możemy pomóc Twojej firmie. www.siemens.com/plm/automotive

Rozwiązania dla przemysłu.

SIEMENS

Kierunek: Motoryzacja we wschodnich landach Niemiec

Wywiad z Kersten Bunke-Njengue, dyrektor targów Zuliefermesse i intec w Lipsku oraz Dietmarem Bacherem, dyrektorem wschodnio-niemieckiego Klastra Automotive.



W Europie, a szczególnie w Niemczech cyklicznie odbywa się wiele imprez targowych, które skierowane są do firm z branży motoryzacyjnej. Co wyróżnia targi Zuliefermesse i intec na tle innych imprez?

Kersten Bunke-Njengue: Naszym atutem jest przede wszystkim bardzo szeroka tematyka. Zuliefermesse to targi poddostawców zarówno dla przemysłu motoryzacyjnego, jak i budowy maszyn i urządzeń. Odwiedzający znajdują tu także dostawców dla innych gałęzi przemysłu, takich jak technika medyczna czy budowa instalacji elektrycznych. Szeroki zakres tematyczny gwarantuje większą stabilność naszych targów w momencie, gdy jedna z branż przeżywa lekkie załamanie lub kryzys.

Istotnym faktem jest również silna pozycja targów Zuliefermesse na arenie Niemiec środkowych i Europy środkowej – regionu z dużym potencjałem rozwoju. Podczas ostatniej edycji targów, w 2009 roku 32% naszych wystawców stanowiły zagraniczne przedsiębiorstwa. Nadchodząca edycja zapowiada się równie imponująco. Będziemy gościć firmy z Włoch, Holandii, Polski, Republiki Czeskiej, Rumunii, Rosji, Szwajcarii oraz wielu innych krajów. Są to zarówno małe i średnie przedsiębiorstwa, jak i wiodące firmy szukające na naszych targach kontaktów z producentami systemowymi i końcowymi oraz firmami OEM.

Na co mogą liczyć wystawcy z Polski podczas nadchodzącej edycji w 2011 r.?

K B-N: Targi Zuliefermesse odbędą się w znanej polskim firm formule równocześnie z targami intec. Obecność 1.300 wystawców plasuje nas na pozycji pierwszych w nowym 2011 roku, najważniejszych targów w Niemczech. Właśnie w Lipsku przedstawiciele przemysłu będą mieli okazję spotkać się ze swoimi dostawcami oraz nawiązać kontakty w nowymi.

Do najważniejszych zagadnień należeć będzie temat innowacji: nowe produkty, energooszczędne rozwiązania technologiczne oraz inteligentne usługi. Polskie

firmy mają okazję zaprezentować się jako wystawcy na stoiskach indywidualnych, w ramach polskiego stoiska zbiorowego oraz wziąć udział w wystawie specjalnej „Innowacje dla mobilności” lub wygłosić prezentację w ramach naszego Forum Wystawców.

Program targów to nie tylko „czyste wystawiennictwo”. Przygotowanych zostało wiele wydarzeń towarzyszących targom Z.

K B-N: Zgadza się, nasze targi znane są z bogatego programu ramowego i podczas tej edycji będziemy tę tradycję kontynuować. Skupimy się na takich tematach jak efektywne wykorzystanie zasobów w produkcji oraz zastosowanie nano- i mikroproduktów. Nie bez znaczenia jest dla nas tematyka międzynarodowa, w tym wyzwania aktualnie stawiane motoryzacji. Dlatego też organizujemy specjalne warsztaty poświęcone Europie Środkowej oraz Forum Rosja. Po raz pierwszy podczas naszych targów zorganizujemy wystawy specjalne – w ramach targów Zuliefermesse wystawa „Rapid μ” oraz w ramach targów intec wystawa „Rapid Y”. Założeniem obu wystaw jest kompleksowa prezentacja procesów produkcyjnych od projektu, aż po konstrukcję i wykończenie produktu. Celem jest inicjacja dyskusji na temat optymalizacji procesów produkcyjnych. Do bieżących dyskusji zachęcać będą także prezentacje naszych wystawców w ramach Forum Wystawców.

Jakie możliwości daje firmom udział w giełdach kooperacyjnych CONTACT oraz Dni Zakupów?

K B-N: Międzynarodowa Giełda Kooperacji CONTACT: Business Meetings, organizowana jest przez Izbę Przemysłowo-Handlową w Lipsku, w ramach jednej z największej w Europie sieci doradczej „Enterprise Europe Network”. Podczas giełdy odbywają się umówione wcześniej spotkania pomiędzy producentami, handlowcami i usługodawcami reprezentującymi przemysł poddostawczy, budowy maszyn, narzędzi i urządzeń oraz techniki produkcyjne. Nawiązane kontakty służą mają podniesieniu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. Partnerem giełdy ze strony polskiej jest m.in. Wrocławskie Centrum Transferu Technologii, koordynator projektu Enterprise Europe Network – West Poland. Zgłoszenie udziału możliwe jest do 10 stycznia online na stronie www.contact-businessforum.com. Giełda kooperacji Dni Zakupów kojarzy natomiast kupców – duże firmy produkcyjne, dostawców systemowych, producentów finalnych oraz poddostawców. Na kilka miesięcy przed targami kupcy przygotowują profile zapotrzebowania, które publikowane są na stronie internetowej targów. Na ich podstawie poddostawcy drogą elektroniczną mogą się ubiegać o spotkanie z wybranymi kupcami. Obecnie profile zapotrzebowania zgłosiły firmy ContiTech Techno-Chemie, EISENMANN AG, Dräxlmeier Group, KONRAD Werkzeug- und Maschinbau, Linamar Antriebstechnik, Porsche AG-Abteilung Classic oraz Sedlmayer. Profile zapotrzebowania kupców oraz formularze rejestracyjne dostępne są na: www.einkaufertage.de lub www.purchasingdays.com. Termin przesyłania zgłoszeń przez poddostawców: 10 stycznia 2011. Udział w obu giełdach jest dla

wystawców bezpłatny.

Jednocześnie w Zuliefermesse odbywają targi intec, które przeznaczone są dla branży maszynowej, obrabiarek i technologii produkcji. Czy ta kooperacja między targami daje wartość dodaną?

K B-N: Podczas targów intec, obecnie jednej z wiodących branżowych imprez targowych w Niemczech, prezentowana jest najnowsza oferta obrabiarek, maszyn specjalnych, narzędzi, maszyn specjalnych, frezarek, tokarek, komponentów maszyn, systemów laserowych oraz obróbce materiałowej. Swoje stoiska mają wszyscy wiodący producenci z Niemiec oraz Włoch, Japonii, Austrii, Polski i Szwajcarii.

Wspólny termin obu imprez pozwala na prezentację w jednym miejscu i czasie kompleksowego technologicznego łańcucha produkcyjnego – począwszy od części, modułów i komponentów do produkcji, poprzez parki maszynowe i systemy produkcyjne. Na niemieckim rynku targowym to jedyna taka konstelacja targów, a powstałe dzięki niej efekty synergii to dodatkowe atuty dla naszych wystawców i odwiedzających.

Jaka jest aktualnie pozycja targów intec? Jacy liderzy rynkowi są zazwyczaj na nich obecni?

K B-N: Branżowe Targi Przemysłowe Technik Produkcyjnych, Obrabiarek i Maszyn Specjalnych intec w ciągu zaledwie trzech lat w Lipsku wypracowały sobie pozycję jednego z wiodących wydarzeń targowych na rynku niemieckim. Swoje stoiska mają wszyscy wiodący producenci z Niemiec oraz Włoch, Japonii, Austrii, Polski i Szwajcarii. Swoją obecność w 2011 roku potwierdziły już m.in. firmy Citizen, Gildenmeister, HAAS, Mori Seiki, oraz Yamazaki Mazak – wiodący producenci maszyn, ale także mniejsze firmy, oferujące procesy produkcyjne dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów, m.in. Niles Simmons, Profiroll, Star-rag Heckert oraz Union.

Wschodnie landy Niemiec w okresie kilkunastu lat przeżyły okres poważnych inwestycji motoryzacyjnych. Poza zakładami takich koncernów jak Opel, Volkswagen czy Porsche pojawiła się cała sieć dostawców. Jak wygląda obecnie sytuacja dostawców motoryzacyjnych w Niemczech?

Dietmar Bacher: To pytanie także sobie zadawaliśmy. Dlatego też w latach 2008/2009 przeprowadziliśmy badania, mające na celu ustalenie potencjału przemysłu motoryzacyjnego w nowych landach. Ich wyniki dowiodły, że we wschodnich Niemczech działa 1 400 dostawców branży motoryzacyjnej. Większość z nich to małe i średnie przedsiębiorstwa, zatrudniające średnio ok. 120 pracowników.

Naszą uwagę zwrócił jednak przede wszystkim fakt, jak mało jest wśród nich dostawców TIER 1, czyli przedsiębiorców dostarczających bezpośrednio do fabryk samochodów. Ich procent na terenie Niemiec wschodnich wynosi zaledwie 27%. Natomiast aż 73% poddostawców znajduje się na niższych szczeblach hierarchii dostawców TIER.

Równie mało zadowolające są wyniki eksportu wschodnioniemieckich dostawców, który wynosi od 15 do 20%, podczas gdy eksport dostawców z Niemiec zachodnich przekracza 75%.

Dodatkowo przeprowadzone w latach 2008/2009 badania wykazały, że w nowych landach mamy do czynienia ze spadkiem projektów badawczo-rozwojowych. Tutejsze przedsiębiorstwa inwestują w nie zaledwie 2,6% swoich obrotów, podczas gdy inwestycje branży na terenie Niemiec to 5,5% obrotów, czyli dwa razy tyle. Na szczęście coraz więcej firm dostrzega fakt, że bez projektów ba-

dawczo-rozwojowych nie utrzymają się na rynku. Dowodem na zmianę sposobu myślenia jest aktualny poziom podejmowanych inwestycji, który w oparciu o obroty wynosi w Niemczech wschodnich 5,8%, a w Niemczech 3%.

Widzimy, że od momentu zjednoczenia przemysłu poddostawczy nowych landów zrobił duży krok naprzód, i kolejne lata zapowiadają się równie dobrze. Oczekujemy dalszego rozwoju oraz wzrostu podejmowanych inwestycji.



Czy można powiedzieć, że zniknęły już wszystkie skutki ostatniego kryzysu?

D B: Ponieważ przemysł dostawczy Niemiec wschodnich charakteryzuje się wysoką dywersyfikacją swojego portfolio i poprzez niski poziom eksportu tylko w niewielkim stopniu zależy od popytu z zagranicy, skutki kryzysu nie były bardzo bolesne.

Kolejną jego zaletą jest spoiwość i elastyczność pracowników tego sektora. Dużą pomocą było naturalnie wsparcie ze strony państwa, jak na przykład możliwość skrócenia czasu pracy oraz funkcjonujące przez pewien czas dopłaty do zakupu nowych aut.

Podsumowując aktualną sytuację, można posunąć się do stwierdzenia, że w chwili obecnej przemysł poddostawczy Niemiec wschodnich utrzymuje się na poziomie sprzed kryzysu.

Bliskość wschodnich landów do granicy z Polską zwiększa potencjalną możliwość nawiązania współpracy z firmami z naszego kraju. W jakich, Pana zdaniem, obszarach taka współpraca pomiędzy niemieckimi i polskimi dostawcami jest możliwa?

D B: Niski poziom eksportu, który okazał się zaletą w obliczu kryzysu, i o którym wcześniej wspominałem, nie jest oczywiście dla nas sytuacją idealną. Naszym celem jest zdecydowane zwiększenie eksportu, co umożliwi współpracę z partnerami z innych krajów, w tym z Polski. Kooperacja jest możliwa na wielu poziomach, natomiast największe szanse widzę we wspólnych projektach naukowo-badawczych oraz współpracy pozwalającej na podniesienie zdolności produkcyjnej, dzięki której możliwy będzie awans w hierarchii dostawców TIER.

Targi Zuliefermesse i intec odbędą się w dnia 1-4 marca 2011 r. w Lipsku

Bezpośrednia współpraca z rynkiem niemieckim

- Jesteście Państwo dostawcami dla przemysłu motoryzacyjnego?
- Planujecie wejście na rynek niemiecki lub też chcielibyście rozszerzyć swoją obecność w Niemczech?
- Szukacie kompetentnego przedstawiciela lub osoby, która pomoże wejść na ten rynek?

Sukces w dużym stopniu zależy od tego, czy produkt odpowiednio wcześniej zostanie uwzględniony w procesie rozwoju nowego modelu samochodu, spełnia wysokie wymagania i czy w odpowiednim momencie zostanie zaprezentowany producentowi pojazdu. Bez odpowiednich kontaktów, znajomości struktur i procesów decyzyjnych danego koncernu, każdy potencjalny dostawca boryka się z niezliczonymi trudnościami.

30-letnie doświadczenie naszych partnerów w niemieckim przemyśle motoryzacyjnym, jak i w europejskim sektorze dostawczym to gwarancja sukcesu.

JESTEŚMY WSZĘDZIE TAM, GDZIE NAS POTRZEBUJECIE:

**Wolfsburg – Ingolstadt – Neckarsulm – Stuttgart – Zuffenhausen
– Kolonia – Monachium - Rüsselsheim - Ulm
Volkswagen – Audi – Porsche – Mercedes –
BMW – Ford – Opel – MAN - Iveco**

Naszą silną stroną są bezpośrednie kontakty na wszystkich szczeblach decyzyjnych.

Oferujemy:

Kierowanie każdym Państwa projektem u danego klienta.

Naszą silną stroną są negocjacje warunków zakupów,
współpracy i dostaw.

Doradztwo prawne prowadzimy
poprzez firmę partnerską.

kontakt: orlowski@automotivesuppliers.pl

**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

LEIBER POLAND

- TECHNOLOGIA NOWEJ GENERACJI

TECHNOLOGIA KUCIA ALUMINIUM PRZEZ LEIBER TO POŁĄCZENIE KONSTRUKCJI LEKKICH O BARDZO WYSOKIEJ WYTRZYMAŁOŚCI I NIEPORÓWNYWALNEJ PRECYZJI. Firma LEIBER specjalizuje się w odkuwkach aluminiowych. Poprzez inteligentną technologię kucia stosowaną przez firmę powstają wyjątkowo trwale o wysokiej precyzji komponenty i moduły dla motoryzacji i przemysłu. Charakteryzują się wysoką wytrzymałością, są one również lekkie, odporne chemicznie, dokładne, o gładkiej powierzchni. Można je również optycznie uatrakcyjnić.

LEIBER POLAND jest członkiem LEIBER GROUP, zajmuje się kuciem matrycowym oraz obróbką mechaniczną aluminium. Nasi klienci to znane firmy z branży samochodowej, producenci pojazdów szynowych, rowerów, motocykli, sprzętu AGD, elektroniki, energetyki, sprzętu mechanicznego. Wytwarzane produkty są najwyższej jakości, potwierdzonej certyfikatem ISO/TS 16949: 2002. Geneza powstania nowej spółki z o.o. Leiber Poland w Rudzie Śląskiej związana jest zarówno z rozszerzeniem nowych rynków zbytu na wschód, jak i przeniesieniem produkcji do Polski z uwagi na niższe koszty pracy. Na początku działalności w 1995 roku powstała kuźnia, gdzie powstawały tylko elementy kute. Obróbka mechaniczna wprowadzona została w roku 1998. W dalszym okresie następowało doskonalenie procesu produkcji i rozbudowa powierzchni firmy o obiekty związane z produkcją, narzędziownią i logistyką. Obecnie teren firmy liczy 41 000 m² z czego 5 000 m² zajmują obiekty zabudowane. W roku 2011 nastąpi powiększenie hal w sposób modułowy o dodatkowe 2700 m² powierzchni produkcyjnej, co w przyszłości pozwoli na umożliwienie jej rozbudowy o kolejne moduły w zależności od powstałych potrzeb. Działania te spowodowane są wzrostem napływających zleceń i optymalizacją procesu produkcji. Równocześnie w 2011 roku zostanie zamontowana kolejna prasa o sile nacisku 1300 ton, co umożliwi produkcję części o wadze do 9,5 kg. Części o dużo większych gabarytach produkowane są w zakładzie w Niemczech. W procesie produkcji odkuwek używane są stopy aluminium grupy 6xxx, 2xxx oraz 7xxx. Leiber Poland oprócz procesu kucia oferuje również obróbkę mechaniczną, obróbkę powierzchniową oraz



montaż, co sprawia, iż klient otrzymuje gotowy detal, zgodny z jego zapotrzebowaniem.

TRZY ZASADY FIRMY LEIBER

W swoim działaniu Leiber Poland kieruje się trzema głównymi zasadami: elastycznością, perspektywicznym myśleniem oraz odpowiedzialnością. Pracownicy Leiber Poland mają świadomość tego, iż wymogi klientów zmieniają się wraz z rynkiem, dlatego też

działają elastycznie, by spełniać ich oczekiwania. Każdy klient traktowany jest indywidualnie. Dostawy uwzględniają koszty, jakość oraz czas. Działania firmy, wynikające z perspektywicznego myślenia, nastawione są na wszelkie zmiany wynikające z życzeń klienta i na przemiany związane z ochroną środowiska. Leiber Poland stawia na partnerską współpracę nie tylko z klientami i dostawcami, ale również pomiędzy pracownikami, osobami



Rozwój



Planowanie procesu



Obróbka plastyczna aluminium

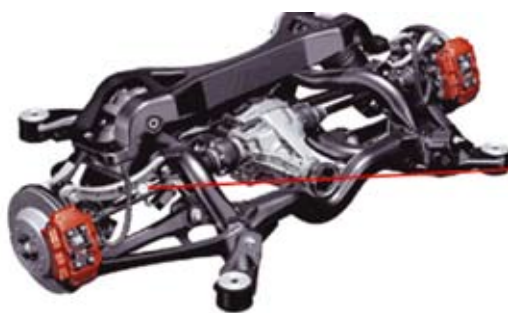


Obróbka mechaniczna

kierującymi oraz Zarządem. Przedsiębiorstwo zdaje sobie sprawę z tego, iż krótkotrwałe sukcesy są drugorzędne, dlatego też zaufanie i zaangażowanie to baza dla wspólnej pracy w ramach zespołu odnoszącego sukcesy. Bardzo duże znaczenie mają również wykształcenie oraz rozwój pracowników, a w szczególności współdziałanie oparte na partnerstwie. Ważną kwestią jest odpowiedzialność, którą ponoszą wszyscy, zarówno w odniesieniu do klientów, dostawców, jak i społeczności oraz środowiska. Tego również wymaga się od pracowników w ich codziennej pracy.

NIEMIECKA TECHNOLOGIA I PRECYZJA

LEIBER wyróżnia się poprzez: produkty, profesjonalizm w opracowywaniu projektów oraz efektywność ekonomiczną. Jednocześnie to synonim wydajności oraz świadomości ochrony środowiska, uwzględniający unijne wymogi ekologiczne wszystkich krajów oraz branżowe. Wysokowartościowe stopy aluminium gwarantują wysoką wydajność, a tym samym korzyści w stosunku do konkurencji. Atut mniejszej wagi oraz zdolność do recyklingu zapewnia dotrzymywanie ostrych norm ochrony środowiska. Produkty firmy LEIBER wykorzystywane są głównie w motoryzacji jako: obudowy do sterowania wałka rozrządu, widełki zmiany biegów, kołnierze amortyzatora montowane w podwoziu, korpusy do systemów korekty przechyłów bocznych i wiele innych części. Odkuwki, stosowane w silnikach, muszą być długowieczne, odporne na zużycie oraz wyróżniać się wysoką precyzją. Z kolei odkuwki, będące elementami



Wahacz poprzeczny do platformy Colo rado (Porsche Cayenne, VW Touareg & Audi Q7).

do zawieszenia i podwozia, muszą być pewne oraz odporne na naprężenie niszczące, nawet pod największymi siłami. W przypadku elementów nadwozia przeważają takie atuty jak estetyka i niezawodność

Części atrakcyjne pod względem optycznym.

LEKKOŚĆ I PRECYZJA POKAZUJĄ SWOJĄ SIŁĘ

Precyzja oraz jakość produktów LEIBER znajduje zastosowanie w coraz to nowych branżach. Odkuwki aluminiowe przekonują niższą wagą i wysokim bezpieczeństwem. Pozwalają ludziom dotrzeć szybciej i pewniej do celu. Wymienione produkty to nie tylko potwierdzona trwałość, ale również gwarancja w pełni racjonalnego zużycia energii i spełnienia wysokich kryteriów ekologicznych. Aspekt redukcji CO₂ oraz NO_x w spalinach, poprzez m.in. redukcję wagi nowoczesnych samochodów przy jednoczesnym zwiększaniu ich mocy nominalnej (tzw. Downsizing), sprawia, że elementy kute znajdują zainteresowanie u

wielu konstruktorów otwartych na nowe rozwiązania techniczne.

LEIBER POLAND TO INNOWACYJNOŚĆ, NIEZAWODNOŚĆ I PROFESJONALIZM

Leiber Poland zawdzięcza swoją pozycję systematycznemu tworzeniu i rozwojowi Know-how w dziedzinie technik obróbki i montażu wyrobów aluminiowych, stosowaniu nowoczesnego zarządzania jakością oraz pracownikom, którzy szybko reagują na zmieniające się potrzeby rynku oraz klientów. Najważniejszym celem firmy jest zapewnianie jak najwyższej jakości usług i produktów, które spełniałyby oczekiwania klientów i czyniły ich w pełni usatysfakcjonowanymi, przy zachowaniu wymogów prawnych. W związku z tym wszyscy pracownicy włączeni są w procesy ciągłego doskonalenia, a kierownictwo dokłada wszelkich starań w proces motywowania zespołu poprzez zapewnienie im korzystnych warunków finansowo-socjalnych. Wszystkie te czynniki wpływają na profesjonalną obsługę danego klienta przez Leiber Poland, dlatego też zapraszamy Państwa do współpracy, by mogli się Państwo o tym osobiście przekonać.



Kołnierze do pompy wtryskowej "Common Rail".

Kontakt

LEIBER Poland Sp. z o.o

Aluminium - kucie matrycowe i obróbka mechaniczna

ul. Magazynowa 33
41 - 700 Ruda Śląska
Polska

Telefon: +48 32 7729 500

info.lp@leiber.com

www.leiber.com

Marcegaglia „podwaja” obecność w Polsce



Marcegaglia



AutomotiveSuppliers.pl

14 października 2010 r. w Kluczborku uroczyste otwarto nowy zakład produkcyjny grupy Marcegaglia. W fabryce produkowane będą rury ze stali węglowej z przeznaczeniem m.in. dla motoryzacji. Zatrudnienie znajdzie tam początkowo 300 osób.

Na uruchomienie tego nowego specjalistycznego zakładu na terenie podstrefy Invest-Parku Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej włoska grupa przeznaczyła ponad 100 mln euro.

Otwarcie zakładu w Kluczborku stanowi jeden z etapów obecnej światowej kampanii inwestycyjnej Marcegaglii: Zakład

Hale produkcyjne mieszczą 6 linii do produkcji rur precyzyjnych ze szwem (jedynie stal węglowa w zakresie średnic 12 – 168,3 mm oraz ścianek 0,5 – 8,0 mm) produkowanych ze stali gorąco walcowanej, zimnowalcowanej, trawionej oraz ocynkowanej.

Centrum serwisowe Marcegaglii cięcia taśm i blach w Kluczborku to 2 linie do cięcia taśm (szerokość 300 – 1650 mm, grubość 0,3 – 6,0 mm, ciężar kręgu maks. 36 ton) o maksymalnej szybkości cięcia 380 m/minutę (grubość ≤ 1.5) oraz szerokość taśmy od 20 do 1500 mm.



AutomotiveSuppliers.pl



Marcegaglia

specjalizuje się w produkcji rur precyzyjnych ze stali węglowej z przeznaczeniem dla motoryzacji, jak również do zastosowań ciśnieniowych oraz konstrukcyjnych, o planowanym rocznym wolumenie produkcji na poziomie 300 000 ton.

Zakład produkcyjny w Kluczborku to obszar o całkowitej powierzchni 450 000 m² z dostępem do linii kolejowej, w tym 80000 m² pod dachem, mieszczące linie produkcyjne oraz magazyny firmy.

Inwestycja w Kluczborku to drugi z kolei zakład Marcegaglii w Polsce (wcześniejszy jest zlokalizowany w Praszce, pracujący od 2004 r.), w którym produkuje się płyty warstwowe, kondensatory oraz wymienniki ciepła.

Marcegaglia jest wiodącą światową grupą przemysłową w sektorze przetwórstwa stali o rocznej produkcji sięgającej obecnie 5,3 miliona ton.

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

Eksperci 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



Rosną wynagrodzenia

Minął III kwartał 2010 roku. Czas na kolejne podsumowanie wynagrodzeń inżynierów w sektorze motoryzacyjnym. Sytuacja w branży nie pozostawia wątpliwości - jest lepiej. Od roku utrzymuje się tu poziom płac przekraczający pułap 5 000 zł. Średnie wynagrodzenie w motoryzacji ponownie wzrosło (+3%) i wyniosło 5 384 PLN brutto.

Dla porównania wysokość przeciętnego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw w III kwartale 2010 r., danych z GUS wzrosło o 1 proc. w ujęciu kwartalnym i wyniosło 3 415 zł (brutto).

Jak widać wynagrodzenia w branży motoryzacyjnej znacznie przekraczają poziom średnich płac na rynku. Co czwarty inżynier zarobił ponad 6 320 zł. Próg ten wzrósł o 1,2% w skali kwartału. 10% inżynierów przekroczyło najwyższy próg płacowy, który w ostatnim kwartale wyniósł 8 520 zł (+3,4% k/k).

Największy wzrost płac odnotowaliśmy wśród osób w wieku 46-50 lat (+7,6 proc.). Ich średnie wynagrodzenie wyniosło w III kwartale 2010 r. 8 350 zł. Zadowoleni powinni być też młodzi inżynierowie. Średnia płaca osób w wieku 21-25 lat wzrosła o 6,3% i wyniosła 3 333 zł. 26-30-latkowie zarobili średnio 4 799 zł, 31-35-latkowie - 6 221 zł, 36-40-latkowie - 8 979 zł, natomiast 41-45-latkowie - 7 873 zł.

Co czwarty kierownik zarobił powyżej 8 520 zł natomiast co czwarty dyrektor powyżej 15 256 zł. Osoby na stanowiskach specjalistycznych mogły liczyć średnio na 4 591

zł. Tylko 25 proc. z nich zarobiło ponad 5 644 zł, zaś w przypadku co czwartego nie został przekroczony próg 3 305 zł.

Tak jak w pozostałych sektorach zatrudniających inżynierów tak i w motoryzacji odsetek kobiet jest niewielki. W III kwartale br. kobiety stanowiły 6,3 proc. populacji inżynierów biorących udział w badaniu wynagrodzeń. W ubiegłym kwartale odsetek ten wynosił 6,5 proc. Jednak niezmiennie firmy z branży motoryzacyjnej są miejscem, gdzie zarobki kobiet są najbardziej zbliżone do zarobków mężczyzn. Dla porównania średnie wynagrodzenie kobiet w przedziale wiekowym 26-30 lat wyniosło 4 785 zł natomiast mężczyzn 4 801 zł. W przedziale wiekowym 46-50 lat kobiety zarobiły średnio 8 282 zł natomiast mężczyźni 8 367 zł.

Najwięcej inżynierów pracujących w tym sektorze zatrudnionych jest w regionie śląskim i dolnośląskim. Ich średnie wynagrodzenia w ostatnim kwartale wzrosły i wyniosły odpowiednio 5 159 zł oraz 6 164 zł. Najbardziej opłacalnymi stanowiskami w tym regionie okazały się w ubiegłym kwartale takie stanowiska jak: Dyrektor ds. Jakości, Kierownik Technologii i Nowych Projektów, Kierownik

ds. Produkcji, Inżynier ds. Jakości i Rozwoju oraz Kierownik Odlewni, Doradca Techniczno-Handlowy, Inżynier ds. Dostaw, Specjalista ds. Rozwoju Dostawców, Kierownik Zespołu Testowego. Wynagrodzenia na tych stanowiskach oscylowały w granicach 10 000 - 14 000 zł. Otrzymywali je najczęściej inżynierowie z doświadczeniem, w wieku powyżej 33 lat, pracujący w firmach zatrudniających od 50 do 249 pracowników lub pow. 250 pracowników.

Najwyższe średnie płace odnotowaliśmy w woj. lubuskim (6 896 zł) oraz podlaskim (6 430 zł). Najniższe średnie płace otrzymali

AUTOR



Anna Strożek

Starszy Specjalista ds. Analiz Bank Danych o Inżynierach

Wynagrodzenie inżynierów w III kwartale 2010 r. w zależności od regionu zatrudnienia

województwo	średnie wynagrodzenie	25% inżynierów zarobiło poniżej	Mediana	25% inżynierów zarobiło powyżej	średni wiek inżynierów [lata]
dolnośląskie	6 164 PLN	4 194 PLN	5 500 PLN	7 246 PLN	31 lat
lubuskie	6 896 PLN	2 809 PLN	4 882 PLN	6 165 PLN	31 lat
łódzkie	3 963 PLN	3 083 PLN	3 965 PLN	4 624 PLN	29 lat
małopolskie	5 302 PLN	3 800 PLN	5 080 PLN	6 660 PLN	29 lat
mazowieckie	6 269 PLN	4 319 PLN	5 652 PLN	7 269 PLN	33 lata
podkarpackie	3 295 PLN	3 000 PLN	3 289 PLN	4 068 PLN	30 lat
podlaskie	6 430 PLN	6 028 PLN	6 793 PLN	7 600 PLN	32 lata
pomorskie	4 518 PLN	3 597 PLN	4 194 PLN	5 652 PLN	30 lat
śląskie	5 159 PLN	3 371 PLN	4 968 PLN	6 248 PLN	30 lat
świętokrzyskie	3 135 PLN	2 878 PLN	3 201 PLN	3 500 PLN	27 lat
warmińsko-mazurskie	3 964 PLN	3 262 PLN	4 507 PLN	4 753 PLN	27 lat
wielkopolskie	6 154 PLN	4 006 PLN	5 591 PLN	6 320 PLN	30 lat
zachodniopomorskie	5 146 PLN	2 974 PLN	5 644 PLN	6 820 PLN	29 lat

*Dane pochodzą z BDI

Województwo świętokrzyskie – wynagrodzenia w III kwartale 2010 r. na wybranych stanowiskach

stanowisko	wiek	liczba podwładnych	wielkość firmy	wynagrodzenie brutto
specjalista ds. urządzeń diagnostycznych i elektroniki samochodowej	26 lat	-	10 - 49	3 297 PLN
elektromechanik samochodowy	25 lat	-	10 - 49	1 233 PLN
inżynier procesu	28 lat	26-100	>= 250	3 500 PLN
konstruktor	25 lat	0	50 - 249	2 878 PLN
konstruktor	25 lat	-	50 - 249	3 105 PLN
specjalista ds. przygotowania produkcji	34 lata	4-10	>= 250	4 795 PLN

*Dane pochodzą z BDI

inżynierowie w woj. świętokrzyskim (3 135 zł) oraz podkarpackim (3 295 zł).

Najwięcej osób zatrudnionych jest w dużych firmach motoryzacyjnych liczących pow. 250 pracowników. W ostatnim kwartale odsetek takich osób wyniósł 69,9 proc. Ich średnie wynagrodzenie uplasowało się na poziomie 5 470 zł. Najwyższe średnie wynagrodzenia otrzymali natomiast pracownicy małych firm, zatrudniających do 10 osób: 5 532 zł. To oni odnotowali jednocześnie największy w ostatnim kwartale wzrost płac: +22,7 proc. Odsetek inżynierów zatrudnionych w firmach do 10 osób wyniósł 2,4 proc.

Najbardziej opłacalnym działem okazał się dział inwestycji i wdrożeń. Tu średnie wynagrodzenie wyniosło 6 159 zł. Na drugim miejscu uplasował się dział inspekcji i nadzoru: 5 836 zł zaś na trzecim dział badań i laboratoriów: 5 745 zł.

III kwartał 2010 r. to okres urlopowy, wakacyjny. Jeśli w tym okresie sytuacja w firmach jest na tak dobrym poziomie, to prognozy mogą być optymistyczne. Zwykle po okresie urlopowym firmy ruszają z nowymi projektami. Wtedy też rozpoczyna się okres wzmożonych rekrutacji inżynierów. Obecnie obserwujemy spory wzrost ofert pracy w porównaniu do roku ubiegłego. Wynika to również ze stabilizacji w gospodarce. Wiele firm „odmroziło”

rekrutacje widząc, że sytuacja na rynku ulega poprawie.

O dobrej sytuacji na rynku świadczy m.in. wyższy poziom produkcji, wzrost sprzedaży oraz rosnący popyt na samochody, głównie osobowe z homologacją ciężarową. Tych na rynku polskim sprzedaje się najwięcej. Wynika to z realnych oszczędności jakie można uzyskać nabywając takie auto. Niestety w 2011 roku wchodzi w życie nowe (już nie tak korzystne) przepisy dotyczące odliczania podatku VAT od takiego samochodu, jak i od paliwa do niego. Negatywny wpływ na tę branżę będzie miało również wprowadzenie od 1 stycznia 2011 roku obostrzeń w normie Euro 5, regulującej wymagania dotyczące emisji spalin przez samochody. Nowe przepisy z pewnością wpłyną na wzrost cen aut, sprzedaż spadnie, co z pewnością odbije się nega-

Wynagrodzenie inżynierów na wybranych stanowiskach w III kwartale 2010 r.

stanowisko	średnie wynagrodzenie	mediana	średni wiek inżynierów
automatyk	4 767 PLN	4 624 PLN	29 lat
doradca	3 269 PLN	3 046 PLN	28 lat
doradca techniczny	6 251 PLN	4 624 PLN	31 lat
dyrektor	12 967 PLN	8 849 PLN	33 lata
elektromechanik	2 950 PLN	2 878 PLN	25 lat
inżynier ds. jakości	4 846 PLN	4 500 PLN	30 lat
inżynier ds. testów	5 562 PLN	6 000 PLN	29 lat
inżynier jakości	4 794 PLN	5 085 PLN	29 lat
inżynier procesu	4 580 PLN	4 597 PLN	28 lat
inżynier produktu	3 792 PLN	3 900 PLN	31 lat
inżynier utrzymania ruchu	6 562 PLN	5 799 PLN	30 lat
kierownik działu	6 737 PLN	6 806 PLN	30 lat
kierownik produkcji	8 569 PLN	8 221 PLN	35 lat
kierownik projektu	5 899 PLN	5 822 PLN	29 lat
konstruktor	3 929 PLN	3 651 PLN	29 lat
kontroler	2 138 PLN	2 261 PLN	29 lat
koordynator	6 714 PLN	5 652 PLN	29 lat
magazynier	3 032 PLN	3 160 PLN	28 lat
mechanik	3 158 PLN	3 083 PLN	31 lat
przedstawiciel	5 494 PLN	5 352 PLN	33 lata
specjalista ds. jakości	3 831 PLN	3 996 PLN	28 lat
specjalista ds. rozwoju dostawców	7 609 PLN	6 211 PLN	32 lata
starszy inżynier	6 570 PLN	6 498 PLN	31 lat
technik	4 005 PLN	3 921 PLN	28 lat
technolog	4 204 PLN	3 500 PLN	31 lat

*Dane pochodzą z BDI

Województwo podkarpackie – wynagrodzenia w III kwartale 2010 r. na wybranych stanowiskach

stanowisko	Wiek	liczba podwładnych	wielkość firmy	wynagrodzenie brutto
inspektor ds. kooperacji	31 lata	0	>= 250	3 266 PLN
inżynier procesu	24 lata	0	>= 250	1 233 PLN
inżynier przemysłowy	39 lat	0	>= 250	4 295 PLN
konstruktor	33 lata	0	>= 250	3 597 PLN
programista	28 lat	4-10	>= 250	3 312 PLN
programista maszyn CNC	27 lat	0	10 - 49	3 083 PLN
specjalista ds. jakości	29 lat	4-10	>= 250	4 200 PLN
technolog	27 lat	-	>= 250	3 000 PLN
technolog	26 lat	0	>= 250	2 898 PLN
technolog - programista CNC	32 lata	-	>= 250	4 068 PLN

*Dane pochodzą z BDI

tywnie na całym sektorze motoryzacyjnym, a tym samym na inżynierach w nim zatrudnionych.

Więcej informacji dotyczących wynagrodzeń inżynierów w poszczególnych branżach można znaleźć w pełnym opracowaniu „Bran-

żowego Raportu Płacowego – Motoryzacja - III kwartał 2010” dostępnym w Banku Danych o Inżynierach (www.bdi.com.pl).

Na pytania dotyczące rynku pracy inżynierów chętnie odpowiadzą specjaliści BDI.
Anna Strożek
Starszy Specjalista ds. Analiz
ast@bdi.com.pl

ENGLISH SUMMARY

On the pay side, the average pay in the automotive industry has, in the last year, been in excess of PLN 5,000 per month. After the first three quarters of 2010, the average wage was up (+3%), at PLN 5,384 gross, according to figures provided by BDI (Data Bank of Engineers). The highest average pay is in the Lubuskie province (PLN 6,896).



NET*LOGY

USŁUGI INFORMATYCZNE dla firm

www.netology.pl

- DORADZTWO
- PROJEKTY
- WDROŻENIA

w oparciu o analizę całkowitych kosztów użytkowania systemu IT (**TCO – ROI**)



SCS
Stahlschmidt Cable Systems

Jesteśmy liderem wśród dostawców najwyższej jakości cięgien Bowdena i sprężyn. W rozwoju naszych produktów stosujemy konsekwentnie nowoczesne połączenia technologiczne dotyczące cięgien i sprężyn technicznych. Naszą domeną jest dopasowanie się do wymogów klientów pod względem funkcjonalności naszych produktów i walorów techniczno-użytkowych.



www.stahlschmidt.de

SCS Polska Sp z o.o.
59-220 Legnica,
ul. Jaworzyńska 260

Tel. +48 76/ 72 28-112/121
Fax: +48 76/ 72 28-104
eMail: info@scs-polska.com

OPROGRAMOWANIE, KTÓRE POMAGA ZWYCIĘŻAĆ



Steve Nevey: *“Aby zwyciężać potrzebujemy innowacji i przełomowych rozwiązań inżynierskich”.*

W tym roku, zespół Red Bull Racing zdobył mistrzostwo świata konstruktorów. Cyfrowy model bolidu wyścigowego Red Bull Racing, poczynając od specyfikacji projektowych, które spełniają Techniczne Regulacje Formuły 1 kończąc na przestrzennych modelach każdej części, został stworzony przy użyciu oprogramowania NX CAD/CAM/CAE. System Teamcenter umożliwił współpracę w czasie rzeczywistym i efektywne zarządzanie rozproszonymi danymi. Steve Nevey, Business Development Manager i specjalny gość konferencji Siemens PLM Connection 2010 opowiada o tym, w jaki sposób oprogramowanie Siemens PLM Software pomaga jego zespołowi odnosić zwycięstwa.

Steve, powiedz czym się zajmujesz i za co odpowiadasz?

Pracuję dla firmy Red Bull Technology, która projektuje i wykonuje bolidy Formuły 1 dla zespołu Red Bull Racing. Do moich obowiązków należy budowanie i zarządzanie relacjami ze sponsorami, projektantami i dostawcami po to, by tworzyć najlepsze samochody wyścigowe.

Jaki jest sekret sukcesu zespołu Red Bull Racing?

Kluczem do naszego sukcesu jest optymalny projekt samochodów wyścigowych. Około 200 inżynierów konstruktorów wspólnie tworzy części i poszczególne systemy bolidu. Aby wygrać potrzebujemy narzędzi projektowania, które mogą zoptymalizować rozwiązania projektowe i co równie ważne, umożliwiają efektywną interakcję. Rozwiązania PLM od Siemens PLM Software pozwalają nam zarządzać wirtualną współpracą. W zasadzie można powiedzieć, że narzędzia te tworzą naszą cyfrową platformę.

W jaki sposób produkty Siemens pomagają zespołowi Red Bull Racing zwyciężać?

Po pierwsze, produkty Siemens PLM Software umożliwiają bardzo szybkie projektowanie i rozwój naszych bolidów. Naszą specyfiką jest to, że nie posiadamy produkcji seryjnej. Każdy samochód jest eksperymentalnym prototypem. Im szybciej jesteśmy w stanie modyfikować prototypy, tym szybciej uzyskujemy finalny samochód wyścigowy. Każdy nowy bolid, który tworzymy zawiera wiele udoskonaleń w porównaniu do poprzedniego modelu. Im więcej iteracji możemy przeprowadzić, tym wyższe prawdopodobieństwo, że znajdziemy optymalne, najlepsze rozwiązanie.

Do projektowania samochodów wykorzystujemy oprogramowanie NX. Drugim niezwykle ważnym systemem jest Teamcenter. Zapewnia on możliwość zarządzania danymi i gwarantuje, że pracujemy na najnowszych wersjach części czy podzespołów. Rozwiązanie Teamcenter nazywamy cyfrowym kręgosłupem naszego systemu. Nasi eksperci umieszczają w nim wszystkie dane inżynierskie i produkcyjne. Uważam, że jest to najważniejsze narzędzie biznesowe spośród wszystkich, które wykorzystujemy.



Której wersji systemu NX używacie?

NX 6.

Testy wykazały, że system NX7 skraca czas opracowywania produktu do 85%. Czy planujecie uaktualnić posiadany system do wersji NX7?

Brzmi świetnie. Uaktualnianie oprogramowania nie należy do moich obowiązków, ale jestem przekonany, że prędzej czy później zaczniemy wykorzystywać nową wersję. Nasza działalność ma charakter cykliczny. Jest czas kiedy możemy nieco zwolnić i wówczas dokonywane są aktualizacje systemów a później następuje gwałtowne przyspieszenie i pracujemy pełną parą.

Czy jest możliwe, aby obliczyć właściwości bolidu Formuły 1 za pomocą modelowania komputerowego bez tworzenia prototypów fizycznych?

Obecnie modelujemy niektóre właściwości bolidów takie jak: aerodynamika, dynamika zawieszenia oraz przeprowadzamy analizy strukturalne. Myślę, że podobnie jak wiele innych firm na świecie, staramy się opracować modele, które zawierają wiele podzespołów. Aktualnie koncentrujemy się na narzędziu modelowania, które łączy różne parametry i poczyniliśmy znaczące postępy w tej dziedzinie. Na przykład, w chwili obecnej tworzymy jedynie 10% prototypów w porównaniu z poprzednimi okresami. Mimo to musimy zbudować około 10-20 prototypów fizycznych w celu przeprowadzenia testów. Dziś, w momencie kiedy tworzymy fizyczny model jesteśmy znacznie bliżej końcowego rozwiązania niż byliśmy 5 lat temu.

Jakie części bolidu są najtrudniejsze do zaprojektowania za pomocą komputera?

Należą do nich materiały kompozytowe głównie ze względu na ich wielowarstwową, niejednorodną strukturę. Nawet podczas testów prototypów fizycznych materiały początkowo wytrzymywały obciążenia by następnie rozpaść się na kawałki. W obszarze aerodynamiki najtrudniejszymi elementami do analizy są podzespoły układu hamulcowego i chłodzenia. Bardzo trudno zamodelować je fizycznie więc narzędzia dynamiki płynów bardzo to ułatwiają.

Firma Red Bull Technology używa super komputera. Jakie problemy rozwiązujecie za jego pomocą?

Służy on głównie do rozwiązywania zagadnień aerodynamicznych. Używamy go również do przeprowadzania analiz strukturalnych i analiz ruchu pojazdu. Wszystkie te zadania zajmują jedynie małą część czasu pracy superkomputera. Najczęściej wykonuje on obliczenia aerodynamiczne.

Wróćmy do tematu bolidów. Ile prototypów budujecie w ciągu roku?

To zależy od tego jak definiujesz prototyp. Podstawową strukturą jest podwozie, które zawiera kokpit kierowcy zbudowany z kompozytów włókna węglowego. Kokpit jest zintegrowany z silnikiem i skrzynią biegów. W trakcie sezonu tworzymy jedynie pięć takich podwozi. Następnie wprowadzamy wiele zmian różnych elementów podwozia takich jak spojlerzy przednie, zawieszenie itp. Na każdy tor zakładamy nowy dyfuzor ponieważ znacząco wpływa on na właściwości aerodynamiczne samochodu oraz siłę docisku. Zawsze staramy się stworzyć samochód z najmniejszym prześwitem oraz najbardziej sztywnym zawieszeniem. Potrafimy robić możliwie najniższe samochody zachowując równy prześwit. Nie ma jednoznacznego rozwiązania tej kwestii ponieważ istnieje ryzyko dużych wstrząsów, które mogą spowodować śmierć kierowcy. Porozmawiaj z kierowcami, a z pewnością opowiedzą Ci jak ciężko jest wytrzymać wibracje podczas wyścigów oraz zapewnią, że są gotowi znieść każdy ból jeśli to wpłynie na zwiększenie prędkości.

Ile waży silnik?

Mniej niż 90 kilogramów.

Silnik o mocy 700 koni mechanicznych waży 90 kilogramów?!

Tak, choć brzmi to niewiarygodnie.

Chcę taki mieć!

Ja też! Czasami wydaje mi się, że silniki wykorzystywane w Formule 1 całkowicie zaprzeczają prawom fizyki. Najbardziej zdumiewające jest to, że działają.

Czy istnieje na ziemi ciekawsza praca niż projektowanie bolidów Formuły 1?

Prawdopodobnie nie, chociaż znam kilku chłopaków, którzy pracują nad stworzeniem samochodu osiągającego prędkość ponad 1000 mil na godzinę. Jest to brytyjski projekt Bloodhound. Myślę, że oni także mają fascynującą pracę. Sprężarka, której używają jest większa niż cały silnik samochodu Formuły 1.

W jaki sposób trafiłeś do świata Formuły 1?

To długa historia. Kiedy rozpoczynałem moją karierę nawet nie wyobrażałem sobie, że dotrę do Formuły 1. Z wykształcenia jestem inżynierem okrętowym i projektowałem łodzie podwodne. Możesz sobie wyobrazić, co to oznaczało w latach 80-tych. Nauczyłem się projektować okręty na długo przed pojawieniem się systemów CAD/CAM, a kiedy weszły one na rynek byłem jednym z pierwszych, którzy opanowali ich obsługę. Naturalnie stałem się ekspertem modelowania krzywych i powierzchni. W tamtym czasie nie było to łatwe, zaryzykuję stwierdzenie, że projektowanie powierzchni było wtedy prawdziwą sztuką. Modelowanie powierzchni w przemyśle okrętowym, lotniczym, samochodowym, czy przeprowadzanie analiz łopatek wirników wymaga bardzo wysokich umiejętności. Później dostałem pracę na Uniwersytecie Warwick gdzie wykładałem projektowanie wspomagane komputerowo oraz matematykę stosowaną i właśnie tam poznałem kilku chłopaków z Formuły 1. Zaangażowali mnie do przeprowadzenia analiz nadwozia więc zacząłem modelować powierzchnie dla bolidów Formuły 1. Stopniowo zostałem menedżerem systemów komputerowego modelowania, a następnie zostałem przeniesiony do działu rozwoju biznesu.

A zatem dzięki umiejętności perfekcyjnej obsługi oprogramowania CAD/CAM otrzymałeś jedną z najbardziej interesujących posad na ziemi?

Nie mam co do tego wątpliwości.

Czy wierzysz w to, że Red Bull sięgnie po zwycięstwo w obecnym sezonie Formuły 1?

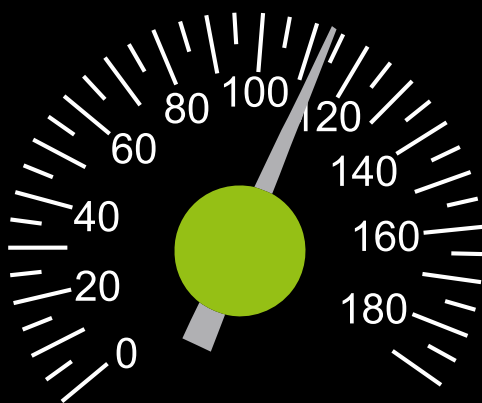
Jesteśmy przekonani, że możemy tego dokonać. Czasami, zaraz po rozpoczęciu sezonu masz poczucie, że szanse na końcowy triumf są niewielkie. W tym roku jest zupełnie inaczej, mamy ogromną szansę na zwycięstwo. Jestem jednak przekonany, że zespoły Ferrari i McLaren powiedziałyby to samo.

Od czego zależy zwycięstwo?

Od szybkiego samochodu. Aby taki zbudować potrzebujemy innowacji i przełomowych rozwiązań inżynierskich. Im więcej iteracji jesteśmy w stanie przeprowadzić, tym większe są szanse na zbudowanie prawdziwie mistrzowskiego bolidu.

Steve Nevey był gościem specjalnym podczas konferencji Siemens PLM Software „NX 7 – nowe wymiary produktywności”, która odbyła się 25 maja 2010 w Warszawie.





Stosując nasze rozwiązania, nigdy nie zwolnisz

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

Dzięki temu nie zwalniamy tempa.

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

Deloitte.

© 2010 Deloitte Polska. Member of Deloitte Touche Tohmatsu

Ujemny kapitał własny – jak uzdrowić sytuację

Jednym ze sposobów poprawy sytuacji finansowej spółek kapitałowych (spółek z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółek akcyjnych, tj. form, w których najczęściej prowadzona jest działalność przez podmioty z sektora motoryzacyjnego), stanowi tzw. konwersja wierzytelności (długu) na kapitał zakładowy.

Ujemny kapitał własny – co to takiego?

Nadmierne zadłużenie może skutkować powstaniem w spółce pozycji tzw. ujemnego kapitału własnego, który zgodnie z ustawą o rachunkowości występuje wtedy, gdy suma zobowiązań spółki (w tym rezerw) przekracza wartość jej aktywów. Ujemna pozycja kapitałów własnych nie tylko świadczy o złej sytuacji finansowej spółki, ale również wiąże się z określonymi konsekwencjami prawnymi.

Konsekwencje prawne ujemnego kapitału własnego

Po pierwsze, zgodnie z ustawą Prawo upadłościowe i naprawcze spółka, w której zobowiązania przekroczą wartość jej majątku (rozumianego jako wartość aktywów) znajduje się w stanie niewypłacalności, co z kolei skutkuje obowiązkiem zgłoszenia przez członków zarządu spółki wniosku o ogłoszenie jej upadłości¹. Po drugie, jeżeli strata przewyższa sumę kapitałów zapasowego i rezerwowego oraz połowę kapitału zakładowego, zarząd jest obowiązany niezwłocznie zwołać zgromadzenie wspólników (walne zgromadzenie w spółce akcyjnej) w celu powzięcia uchwały dotyczącej dalszego istnienia spółki.

Jak się go pozbyć?

Ujemny kapitał własny może być wyeliminowany przy wykorzystaniu różnych rozwiązań prawnych², przy czym warto zwrócić uwagę na tzw. konwersję wierzytelności³ (zobowiązań⁴) na kapitał zakładowy. Konwersja wierzytelności na kapitał zakładowy to przekształcenie przysługującej wierzycielowi wobec spółki wierzytelności w udziały (akcje) w podwyższonym przez spółkę kapitale zakładowym. W wyniku konwersji wierzyciel niejako rezygnuje z przysługującej mu wobec spółki wierzytelności w zamian za udziały w podwyższonym kapitale zakładowym (tj. rezygnuje z przysługującej mu zapłaty, jednocześnie nabywając status wspólnika dotychczasowej dłużniczki lub też - jeżeli był wcześniej wspólnikiem - powiększając swój udział kapitałowy w spółce), natomiast dla spółki dłużniczki oznacza to umorzenie jej długu wobec wierzyciela. Celem takiego podwyższenia jest zmiana struktury kapitałowej w spółce.

Zaznaczyć przy tym należy, że konwertowane mogą być zarówno wierzytelności (zobowiązania) handlowe z tytułu dostaw i usług, jak również te wynikające z tytułu umowy pożyczki.

Jak przeprowadzić konwersję wierzytelności?

Kodeks spółek handlowych nie przewiduje szczególnej regulacji odnoszącej się do podwyższenia kapitału zakładowego w drodze konwersji wierzytelności, w związku z czym zastosowanie znajdują zasady ogólne podwyższania kapitału zakładowego (w szczególności, podwyższenie kapitału zakładowego poprzez konwersję wierzytelności może być dokonane na podstawie dotychczasowych postanowień umowy spółki w tzw. trybie uproszczonym).

W techniczno-prawnym aspekcie konwersja wierzytelności może zostać przeprowadzona na dwa sposoby. Po pierwsze, możliwe jest objęcie przez wierzyciela spółki jej udziałów utworzonych w wyniku podwyższenia kapitału zakładowego, które pokrywa przysługująca mu wobec spółki wierzytelnością (wnosi wkład niepieniężny w postaci prawa majątkowego, jakim jest wierzytelność). Rozwiązanie takie nie jest jednak rekomendowane jako niekorzystne podatkowo. Po drugie, konwersja może być przeprowadzona poprzez objęcie udziałów (akcji) w zamian za wkład pieniężny i umowne⁵ potrącenie wierzytelności przysługującej wobec spółki (np. z tytułu dostaw i usług, czy też pożyczki) z wierzytelnością spółki wobec wspólnika z tytułu należnej wpłaty na poczet udziałów lub akcji. W tym drugim przypadku wspólnik oraz spółka dokonują umownego potrącenia wzajemnych wierzytelności do wysokości wierzytelności niższej. Konwersja (zamiana) zobowiązań na udziały (akcje) umożliwia uniknięcie zbędnego etapu zwrotu długu przez spółkę na rzecz wierzyciela, który następnie wnosiłby uzyskaną kwotę tytułem wkładu.

Jakie wierzytelności można konwertować?

Podwyższenie kapitału zakładowego w wyniku konwersji było w przeszłości przyczyną sporów o dopuszczalność takiej ope-

racji, wynikających z tego, że podwyższenie kapitału zakładowego następuje w tym wypadku bez jednoczesnego przekazania spółce wkładu na jego pokrycie. Obecnie przyjmuje się jednak, że taka forma spłaty wierzytelności jest możliwa pod warunkiem, że spółka w chwili dokonania konwersji nie jest niewypłacalna, wartość podwyższonego kapitału znajduje odzwierciedlenie w jej aktywach, a konwertowana wierzytelność spełnia określone cechy. Co bowiem istotne, nie każda wierzytelność może podlegać konwersji. Wnoszona na poczet pokrycia podwyższanego kapitału

AUTORZY



Tomasz Pałka

Menedżer
Deloitte Doradztwo
Podatkowe Sp. z o.o.



Karolina Klehr

Prawnik
Deloitte Legal, Pasternak
i Wspólnicy, Kancelaria Prawnicza, sp. k.

Rozwiązania dla przemysłu motoryzacyjnego

zakładowego wierzycielność powinna w chwili umownego potrącenia istnieć, być niesporna, wymagalna i „pełnowartościowa” oraz nie powinna być obciążona prawami osób trzecich, np. zastawem, co wynika z reguły pełnego i realnego pokrycia kapitału zakładowego.

Skutki konwersji

Wskutek konwersji wierzycielności na kapitał zakładowy dotychczasowy wierzyciel spółki staje się jej współnikiem (akcjonariuszem), w wyniku czego dochodzi do redukcji liczby wierzycieli oraz ogólnej kwoty wymagalnych zobowiązań spółki. Wierzyciel poprzez konwersję decyduje się na zamianę jego natychmiast wymagalnej, lecz najczęściej nieściągalnej wierzycielności na kapitał zakładowy. Jednocześnie, spółka zmienia sposób finansowania – z dłużnego obcego na zewnętrzny własny.

Bilansowo konwersja wierzycielności na kapitał zakładowy stanowi operację na pa-

sywach spółki, polegającą na przeniesieniu konwertowanej wierzycielności z obejmującej dług spółki pozycji „zobowiązania” do kategorii „kapitał zakładowy”. W wyniku tej operacji o wartość konwertowanej wierzycielności (długu) pomniejszane są zobowiązania spółki, a zwiększeniu ulega kapitał zakładowy. Pomimo tego, że konwersja zobowiązania nie wpływa realnie na wielkość aktywów spółki, nie sposób nie docenić jej pozytywnych skutków w obszarze sytuacji finansowej spółki. Pozytywny efekt konwersji przejawia się przede wszystkim w uzyskaniu przez aktywa statusu majątku nieobciążonego, zdolnego pełnić funkcję obrotowych, dyspozycyjnych środków pieniężnych.

Czy zawsze warto?

Przed podjęciem decyzji o konwersji swojej wierzycielności na kapitał zakładowy, wierzyciel powinien jednak przeanalizować opłacalność takiego rozwiązania. Zmiana statusu

wierzyciela na status współnika może być szczególnie niekorzystna, jeżeli spółka ma poważne trudności finansowe. W przypadku upadłości spółki to wierzyciele korzystają bowiem z pierwszeństwa zaspokojenia swoich roszczeń przed ewentualnymi wierzycielnościami współników. Z drugiej jednak strony, uzyskanie realnego wpływu na działalność spółki może przyczynić się do wzrostu jej rentowności oraz poprawy ogólnej kondycji finansowej.

Są to jedynie wybrane konsekwencje tzw. konwersji wierzycielności na kapitał, tym samym przed podjęciem działań mających za cel taką czynność warto podjąć szczegółowe analizy prawno biznesowe jak również podatkowe. O tych ostatnich szerzej napiszemy w kolejnym numerze kwartalnika dając tym samym pełniejszy obraz omawianego rozwiązania.

1. Niezgłoszenie wniosku o ogłoszenie upadłości w terminie skutkować może aktualizacją rygorystycznie skonstruowanej odpowiedzialności członków zarządu.
2. W drodze podwyższenia kapitału zakładowego, wniesienia dopłat (rozwiązanie to jest możliwe jedynie w przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością), konwersji zobowiązań na kapitał zakładowy bądź ich umorzenia, czy też ujawnienia tzw. cichych rezerw.
3. Z punktu widzenia wierzyciela, tj. podmiotu, który ma należność.
4. Z punktu widzenia dłużnika, tj. podmiotu zobowiązanego.
5. Zgodnie z art. 14 § 4 k.s.h. wspólnik i akcjonariusz nie może potrącać swoich wierzycielności wobec spółki kapitałowej z wierzycielnością spółki względem współnika z tytułu należnej wpłaty na poczet udziałów albo akcji. Nie wyłącza to potrącenia umownego.

ENGLISH SUMMARY

Under the Polish law it is possible (and it is quite a common practice) to convert receivables toward a company into equity. This regards both the trade receivables as well as loans. The conversion is commonly executed through increase of capital against contribution in cash. The resulting liability of a shareholder subscribing for new stocks to pay for them is then set-off against receivables towards the debtor company. As a result of a debt-equity transformation, the creditors will become company's stockholders. What's important, due to the debt-equity transformation, the financial standing of the company may be improved.

Deloitte.

Jaki będzie rok 2011 dla branży motoryzacyjnej w Polsce?

Prezentacja wyników badania sektora motoryzacyjnego



Więcej www.deloitte.com/view/pl_PL/pl/branze/Motoryzacja/index.htm

INTERNETOWA BAZA DOSTAWCÓW MOTORYZACYJNYCH W POLSCE

AutomotiveSuppliers.pl

 [Strona główna](#)  [Szukaj](#)  [Mapa strony](#)  [Logowanie](#)  [O nas](#)

► Baza dostawców ► Oferty pracy ► Konferencje ► Targi i wystawy ► Szkolenia otwarte ► Szkolenia zamknięte ► Kwartalnik

OVAKO

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



Producent kompletnych siedzeń samochodowych, części metalowych, malowaniem KTL (kataforeza). Szyjemy również pokrycia siedzeń oraz produkujemy zagłówki metodą In-Mold. Wyroby te mają zastosowanie nie tylko w różnych typach samochodów osobowych i dostawczych ale również w różnego rodzaju urządzeniach i maszynach www.stalmax.eu

www.th-zts.com.pl

wenglor®

Dostawca rozwiązań w zakresie bezdotykowego rozpoznawania obiektów, kontroli jakości, bezpieczeństwa maszyn oraz precyzyjnych pomiarów odległości. Oferujemy szeroką gamę sensorów optycznych, wizyjnych, czujników indukcyjnych, barier bezpieczeństwa oraz czytników kodów kreskowych.

www.wenglor.com

Lean-soft

software for lean business

LEAN-SOFT - Rozwiązania dla biznesu
Dostawca innowacyjnego oprogramowania i usług w zakresie jakości i produktywności. Specjalizujemy się w rozwiązaniach opartych na filozofii Lean Management, gwarantujących przejrzystość obiegów logistycznych - produkcyjnych.

www.lean-soft.com

BENTELER

Distribution

Oferujemy doskonałej jakości wyroby ze stali rodzimych i zagranicznych producentów oraz szeroki zakres usług, od doradztwa technicznego, po pomoc w rozwoju działalności.

www.benteler-distribution.pl

PSI

SPÓŁDZIELCZY PRODUCENT SPRĘŻYN

Producent sprężyn technicznych oraz wyrobów giętych z drutu i taśmy dla odbiorców z różnych gałęzi przemysłu, w tym przemysłu motoryzacyjnego, kraju i za granicą.

www.psi-sps.com.pl

ThyssenKrupp Energostal



ThyssenKrupp

Dystrybutor metali i tworzyw sztucznych.
Oferujemy dostępne na terenie kraju produkty ze stali węglowej, stali nierdzewnej, metali nieżelaznych, wyrobów spawalniczych oraz tworzyw sztucznych dla reklamy, przemysłu i budownictwa.

www.thyssenkrupp-energostal.pl

MIEJSCE NA
TWOJĄ FIRME
DOŁĄCZ DO
INNYCH DOSTAWCÓW

Szczegóły: 022 435-88-22, 022 215-05-05
www.automotivesuppliers.pl

Trendy cenowe najważniejszych grup materiałowych w branży motoryzacyjnej. Zaopatrzenie w świetle zmian cen

Polska i światowa koniunktura w branży motoryzacyjnej, w tym wśród producentów części samochodowych, poprawia się. Moce produkcyjne ograniczone w latach 2008/2009 są podnoszone, co wiąże się bezpośrednio z poprawą ogólnej koniunktury gospodarczej i wzrostem sprzedaży aut, szczególnie ze względu na możliwość odliczenia VATu przy zakupie samochodów 'z kratką' oraz części samochodowych. Kondycja finansowa producentów części dla przemysłu motoryzacyjnego, poza sprzedażą, uzależniona jest też od cen zaopatrzenia w podstawowe surowce i części. W ostatnich miesiącach producenci części dla przemysłu motoryzacyjnego borykali się ze wzrostami cen głównych surowców potrzebnych do produkcji w branży motoryzacyjnej.

Trendy wzrostowe uzależnione są od wielu zmiennych i odzwierciedlają się w indeksach notowanych na giełdach światowych (np. LME).

Prezentujemy trendy cenowe związane z cenami aluminium (odpadu aluminium), stali gorącowalcowanej oraz polipropylenu na podstawie indeksów do końca października 2010 roku.

Aluminium – odpad aluminium/złom aluminium

Trend

Trend roczny

Miesiąc	Euro / Tona
Październik 2010-tydzień 43	€ 950
Październik 2009 – tydzień 45	€ 486
Trend	↗95,39%

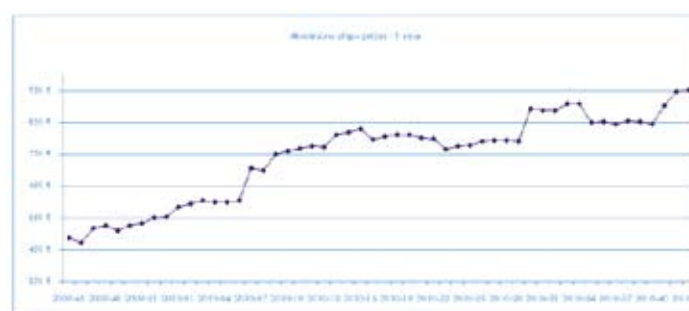
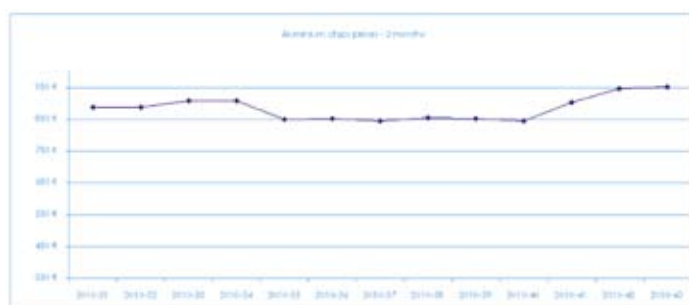
Trend miesięczny

Miesiąc	Euro / Tona
Październik 2010 – tydzień 43	€ 950
Wrzesień 2010 – tydzień 39	€ 852
Trend	↗11,56%

Trend 3-miesięczny

Miesiąc	Euro / Tona
Październik 2010 – tydzień 43	€ 950
Sierpień 2010 – tydzień 31	€ 888
Trend	↗7,05%

Ceny złomu aluminiowego odnotowują trend wzrostowy w stosunku do analogicznego okresu 2009 roku. Indeksy odpa-



du aluminium uzależnione są od indeksów samego surowca (na Giełdzie Londyńskiej ceny w ujęciu trzymiesięcznym wzrosły o 7,24%, a w ujęciu sześciomiesięcznym o 25,79%). Na wzrost cen aluminium ma wpływ m.in. wzrost cen energii elektrycznej, a co za tym idzie wzrost kosztów procesu elektrolizy aluminium (przykładem negatywnego skutku wzrostu cen energii elektrycznej jest zamknięcie Huty Aluminium w Koninie, jedynej producenta aluminium w Polsce). Europejska produkcja aluminium została ograniczona w okresie kryzysu 2008/2009. Obecnie negatywny wydzźwięk ma m.in. wypadek wycieku szlamu aluminium na Węgrzech. Coraz większe znaczenie dla podaży nabiera wtórne wykorzystanie surowców (złomu aluminium). Produkcja wtórnego aluminium kosztuje blisko 60% taniej, niż produkcja aluminium i może być szansą dla przemysłu motoryzacyjnego (dostosowanie do warunków rynkowych, wymogów ekologicznych).

Polipropylen

Trend

Trend roczny

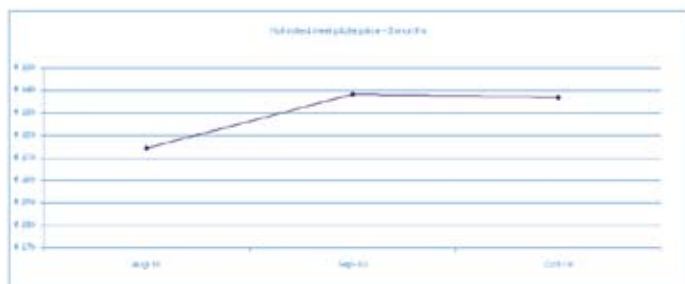
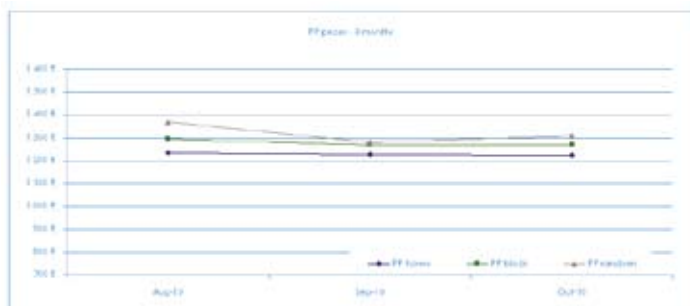
Miesiąc	homo	block	random
Październik 2010	€ 1 226	€ 1 271	€ 1 309
Październik 2009	€ 934	€ 951	€ 1 010
Trend	↗31,22%	↗33,71%	↗29,62%

Trend miesięczny

Miesiąc	homo	block	random
Październik 2010	€ 1 226	€ 1 271	€ 1 309
Wrzesień 2010	€ 1 229	€ 1 269	€ 1 282
Trend	→-0,22%	→0,19%	↗2,16%

Trend 3-miesięczny

Miesiąc	homo	block	random
Październik 2010	€ 1 226	€ 1 271	€ 1 309
Sierpień 2010	€ 1 234	€ 1 297	€ 1 369
Trend	↘-0,65%	↘-1,95%	↘-4,38%



Indeks polipropylenu w ujęciu trzymiesięcznym (do końca października 2010 roku) wykazywał tendencję stabilizacji. W porównaniu do cen z 2009 roku ceny są ciągle wyższe o ok. 30%. Prognozy na najbliższe miesiące przewidują import polipropylenu z Bliskiego Wschodu, gdzie przygotowywane są instalacje pod jego produkcję. Zaopatrując się w granulaty polipropylenu należy zwrócić uwagę na ich większą dostępność na rynku spot, przez co utrudnione jest strategiczne zarządzanie dostawcami. Najlepszym rozwiązaniem przy zakupie polipropylenu jest zawieranie umów ramowych zawierających ceny w oparciu o różne indeksy. Rynek zaopatrzeniowy wymaga elastycznego powiązania warunków na rynku spot i umów ramowych. Optymalnym rozwiązaniem mogą być systematyczne negocjacje wielkości zamówień na podstawie struktury zapotrzebowania oraz systematyczne badanierynku i rozszerzanie listy alternatywnych dostawców.

Motoryzacja odchodzi od użycia standardowych granulatów polipropylenu na rzecz włókien szklanych polipropylenu, ze względu na ich wagę, większą sztywność i absorbowanie energii w elementach gotowych. Obecnie polipropylen jest używany głównie do przednich i tylnych zderzaków, tablic przyrządów oraz elementów wnętrza kabiny.

Stal gorącowa

Trend

Trend roczny

Miesiąc	Euro / Tona
październik-10	€ 637
Październik-09	€ 422
Trend	↗50,92%

Trend miesięczny

Miesiąc	Euro / Tona
Październik-10	€ 637
Wrzesień-10	€ 638
Trend	→-0,21%

Trend 3-miesięczny

Miesiąc	Euro / Tona
Październik-10	€ 637
Sierpień-10	€ 614
Trend	↗3,66%



Indeks stali gorącowa w ujęciu rocznym wzrósł o połowę. Ceny rosły stopniowo od października 2009 roku do października 2010 roku, wykazując największe wzrosty w okresie kwiecień-maj 2010 roku. W ujęciu trzymiesięcznym ceny stali wzrosły o 3,66%. Rynek stali normalizuje się i do końca 2010 roku można spodziewać się raczej korekt cen, niż podwyżek. Europejscy producenci stali przegrywają z dalekowschodnimi. Największy popyt, ale i podaż na stal występuje w Chinach - już teraz chiński popyt stanowi 70% popytu światowego. Ponadto wzrasta wydobywanie rud żelaza, które warunkują ceny stali (większa ilość surowca na rynku wpływa na stabilizację cen). Prognozy na 2011 rok są mniej zadowalające. Droższe rudy żelaza, koszty energii oraz gazu mogą wpłynąć na podwyżki cen stali. Dodatkowo na indeks wpływa polityka eksportowo-importowa Chin.

Źródło: Kerkhoff Consulting Eastern Europe Sp. z o.o.

Zachwycony i lojalny klient

27-28 stycznia 2011 r., Warszawa

Opis szkolenia:

Każde przedsiębiorstwo na wolnym rynku zawdzięcza swoje istnienie klientom skłonnyim korzystać z dóbr i usług dostarczanych przez niego. Wśród tych klientów jest grupa najbardziej wydajnych ekonomicznie. Nazywamy ich klientami premium. Klient premium to pasażer pierwszej klasy w liniach lotniczych, osoba wynajmująca apartament prezydencki w hotelu, czy nabywca towarów luksusowych, od samochodów po ubrania. Ze względu na ich znaczenie przedsiębiorstwa prześcigają się w dostarczaniu im jak największych wartości, licząc na budowanie trwałych i mocnych relacji. Proponowane szkolenie omawia strategię budowania takich relacji z klientem premium, dzięki którym będzie on nie tylko korzystać obficie z produktów firmy, ale również stanie się on ambasadorem firmy - jej żywą i najbardziej efektywną reklamą.

Trener: Victor Martinez Reyes – specjalny gość z USA (szkolenie w języku polskim)

doktor nauk politycznych, psycholog społeczny zajmujący się psychologią organizacji, specjalista w zakresie psychologii politycznej i negocjacji; adiunkt na Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych UW oraz Associate Professor na Florida International University w Miami. Negocjator i trener umiejętności negocjacyjnych i rozwiązywania konfliktów. Jego doświadczenie negocjacyjne obejmuje negocjacje handlowe oraz tworzenie systemów obsługi klienta w oparciu o wartości, w branży samochodowej, na przykład dla Lexus Europe oraz VOLVO Polska. Jako trener umiejętności organizacyjnych (negocjacje, przywództwo, komunikacja, etyka organizacyjna, zarządzanie czasem, itp.) współpracuje z organizacjami międzynarodowymi (Komisja Europejska, Światowa Konfederacja Pracy) oraz firmami międzynarodowymi. Przeprowadził szkolenia dla kilkuset firm w Polsce i na całym świecie (min. Lexus, Volvo, BMW), będąc bardzo wysoko ocenianym przez uczestników

Program szkolenia:

- Klient premium – jego znaczenie dla przedsiębiorstwa
- Obsługa klienta premium jako wysiłek całej firmy
- Modele procesu obsługi
- Kultura obsługi - Budowanie systemu obsługi oparte na wartościach
- Kultura obsługi - Budowanie relacji z klientem w oparciu o wspólne wartości
- Efekt WOW – psychologiczne podstawy oraz ekonomiczne znaczenie
- Kupowanie jako proces emocjonalnego zaangażowania
- Użyteczność i doświadczenie w korzystaniu z towarów i usług
- Generowanie oraz zaspokajanie potrzeb klienta
- Wartości i relacje w rozmowie bezpośredniej z klientem
- Zespołowa Obsługa klienta premium

Informacje organizacyjne:

Zajęcia odbywają się w centrum Warszawy. O dokładnym miejscu poinformujemy Państwa w potwierdzeniu zgłoszenia.

Szkolenie odbywa się:

27 stycznia 2011 r. – godz. 10.00 – 16.00

28 stycznia 2011 r. – godz. 9.00 – 15.00

Bliższe informacje i formularz zgłoszeniowy
na www.automotivesuppliers.pl

AutomotiveSuppliers.pl

Koszt uczestnictwa jednej osoby

1 299,00 zł

Cena obejmuje: uczestnictwo w szkoleniu, konsultacje indywidualne, materiały szkoleniowe, lunch, przerwy kawowe.

Negocjacje ze związkami zawodowymi w branży motoryzacyjnej

03-04 lutego 2011 r., Warszawa

Opis szkolenia:

Odpowiednie relacje między pracodawcą a przedstawicielami związków zawodowych mają zasadnicze znaczenie zarówno dla efektywności przedsiębiorstwa, jak i dla jakości życia zawodowego osób z nim związanych. Specyfika tych relacji jest określana przez ich trwałość i złożoność. Budowanie tych relacji zaczyna się i rozwija się w czasie negocjacji. Następuje tu sprzężenie zwrotne: negocjacje określają relacje, ale i jakość istniejących relacji wpływa na negocjacje. Istnieje wiele barier i trudności wpływających zarówno na zachowanie przy stole negocjacyjnym, jak i na postawy z jakimi strony podchodzą do negocjacji. Proponowany program ma na celu odkrywanie tych trudności oraz opracowanie metod radzenia sobie z nimi. Stąd też jest to szkolenie skierowane zarówno do przedstawicieli firm jak i do przedstawicieli związków zawodowych i innych organizacji pracowniczych. Szkolenie jest zbudowane z wykorzystaniem wiedzy z wielu dyscyplin naukowych, przede wszystkim: psychologii, socjologii, antropologii i ekonomii.

Trener: Victor Martinez Reyes – specjalny gość z USA (szkolenie w języku polskim)

doktor nauk politycznych, psycholog społeczny zajmujący się psychologią organizacji, specjalista w zakresie psychologii politycznej i negocjacji; adiunkt na Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych UW oraz Associate Professor na Florida International University w Miami; negocjator i trener umiejętności negocjacyjnych i rozwiązywania konfliktów; jego doświadczenie negocjacyjne obejmuje negocjacje handlowe oraz tworzenia systemów obsługi klienta w oparciu o wartości, w branży samochodowej, na przykład dla Lexus Europe oraz VOLVO Polska. Dr Martinez Reyes zajmuje się w praktyce negocjacjami pracowniczymi (między pracodawcą a związkami zawodowymi). Na przykład był mediatorem w sporach zbiorowych w stoczniach Gdyńskiej i Gdańskiej, w PLL Lot. Facylitował również negocjacje układów zbiorowych pracy w wielu przedsiębiorstwach. Jako trener umiejętności organizacyjnych (negocjacje, przywództwo, komunikacja, etyka organizacyjna, zarządzanie czasem, itp.) współpracuje z organizacjami międzynarodowymi (Komisja Europejska, Światowa Konfederacja Pracy) oraz firmami międzynarodowymi. Przeprowadził szkolenia dla kilkuset firm w Polsce i na całym świecie (min. Lexus, Volvo, BMW), będąc bardzo wysoko ocenianym przez uczestników

Program szkolenia:

- Źródła trudności w negocjacjach
- Analiza negocjacyjna – współzależności perspektywa czasowa
- Analiza własnego stylu negocjacyjnego
- Analiza sytuacji Drugiej Strony
- Strategie negocjacyjne – rodzaje i ich zastosowanie
- Przełamanie barier
- Współpraca i współzawodnictwo w przedsiębiorstwie
- Określanie Polityki Negocjacyjnej firmy oraz Związku Zawodowego
- Kontekst negocjacji – wpływ otoczenia na zachowanie stron oraz mandat negocjacyjny
- Zarządzanie negocjacjami

Informacje organizacyjne:

Zajęcia odbywają się w centrum Warszawy. O dokładnym miejscu poinformujemy Państwa w potwierdzeniu zgłoszenia.

Szkolenie odbywa się:

03 lutego 2011 r. – godz. 10.00 – 16.00

04 lutego 2011 r. – godz. 9.00 – 15.00

Bliższe informacje i formularz zgłoszeniowy
na www.automotivesuppliers.pl



Pieniądze unijne dla firm w 2011 r.

Choć pieniędzy unijnych do rozdzielnia zostało niewiele, to przedsiębiorcy w przyszłym roku wciąż mogą znaleźć programy, dzięki którym pozyskają dofinansowanie na rozwój swojego przedsiębiorstwa. W 2011 roku nadal będzie można znaleźć konkursy, w których są dostępne unijne dotacje.

Dotacje na badania

Mikro, małe i średnie, a także duże przedsiębiorstwa mogą starać się o dofinansowanie prac badawczo-rozwojowych w ramach działania 1.4 Wsparcie projektów celowych Programu operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Dofinansowaniu podlegać będzie prowadzenie przez przedsiębiorców projektów celowych w części obejmujących badania przemysłowe lub prace rozwojowe

Intensywność wsparcia:

- dla mikroprzedsiębiorcy lub małego przedsiębiorcy – 70% w przypadku badań przemysłowych oraz 45% w przypadku prac rozwojowych;
- dla średniego przedsiębiorcy – 60% w przypadku badań przemysłowych oraz 35% w przypadku prac rozwojowych;
- dla dużego przedsiębiorcy – 50% w przypadku badań przemysłowych oraz 25% w przypadku prac rozwojowych.

W przypadku przedsiębiorców realizujących projekty zlokalizowane w województwie łódzkim, mazowieckim, lubelskim, podlaskim, warmińsko-mazurskim, kujawsko-pomorskim lub podkarpackim, wartość wydatków, kwalifikujących się do objęcia wsparciem w części badawczej projektu, musi wynieść co najmniej 400 tysięcy złotych. Dla pozostałych przedsiębiorców nie określono minimalnej wartości wydatków, kwalifikujących się do objęcia wsparciem.

Dotacje na patenty

Dzięki poddziałaniu 5.4.1 Wsparcie na uzyskanie/realizację ochrony własności przemysłowej Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, firmy z sektora MSP mogą zdobyć dofinansowanie np.: na ochronę swoich wzorów przemysłowych. Dofinansowanie udzielane będzie na realizację projektów mających na celu poprawę efektywności funkcjonowania rynku innowacji i przepływu rozwiązań innowacyjnych poprzez upowszechnianie stosowania prawa własności intelektualnej, w szczególności poprzez uzyskiwanie ochrony własności przemysłowej.

Dwa typy projektów:

„**Wsparcie na uzyskanie ochrony własności przemysłowej**” – związany jest z pokryciem kosztów przygotowania zgłoszenia wynalazku, wzoru użytkowego lub wzoru prze-

mysłowego przez zawodowego pełnomocnika, który, zgodnie z przepisami obowiązującymi w danym kraju, jest uprawniony do wystąpienia przed właściwym organem ochrony własności przemysłowej oraz pokryciem kosztów zgłoszenia wynalazku, wzoru użytkowego lub wzoru przemysłowego do właściwego organu w celu uzyskania ochrony przyznawanej przez krajowe, regionalne lub międzynarodowe organy ochrony własności przemysłowej oraz prowadzenia postępowania przed właściwym krajowym, regionalnym lub międzynarodowym organem udzielającym ochrony.

Intensywność wsparcia na uzyskanie ochrony prawa własności przemysłowej nie może przekroczyć:

- w przypadku mikroprzedsiębiorcy lub małego przedsiębiorcy – 70 % wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem, jeżeli wynalazek, wzór użytkowy lub wzór przemysłowy powstał w wyniku prowadzonych badań przemysłowych;
- w przypadku średniego przedsiębiorcy – 60% wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem, jeżeli wynalazek, wzór użytkowy lub wzór przemysłowy powstał w wyniku prowadzonych badań przemysłowych;
- w przypadku mikroprzedsiębiorcy lub małego przedsiębiorcy – 45% wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem, jeżeli wynalazek, wzór użytkowy lub wzór przemysłowy powstał w wyniku prowadzonych prac rozwojowych;
- w przypadku średniego przedsiębiorcy – 35% wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem, jeżeli wynalazek, wzór użytkowy lub wzór przemysłowy powstał w wyniku prowadzonych prac rozwojowych.

„**Wsparcie na realizację ochrony własności przemysłowej**” – zakłada pokrycie kosztów związanych z wszczęciem i prowadzeniem postępowania w zakresie unieważnienia patentu, prawa ochronnego na wzór użytkowy albo prawa z rejestracji lub postępowania w zakresie stwierdzenia wygaśnięcia patentu, prawa ochronnego na wzór użytkowy albo prawa z rejestracji.

Intensywność wsparcia na realizację ochrony prawa własności przemysłowej nie może przekroczyć:

- w przypadku mikroprzedsiębiorcy lub małego przedsiębiorcy – 45% wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem,
- w przypadku średniego przedsiębiorcy – 35% wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem.
- W obu typach projektów kwota wsparcia nie może być niższa niż 2 tys. i nie może przekroczyć 400 tys. dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt.

Dotacje dla grupy firm

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka działanie 5.1 Wspieranie rozwoju powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym

Dofinansowanie będzie udzielane na wspólne przedsięwzięcia grup podmiotów, mających na celu przygotowanie wspólnego produktu i/lub usługi o charakterze innowacyjnym i ich wprowadzenie na rynek. Dofinansowanie może zostać przyznane na projekty o charakterze inwestycyjnym, doradczym, szkoleniowym oraz na projekty z zakresu ekspansji rynkowej powiązania z jednoczesnym uwzględnieniem kosztów administracyjno-osobowych związanych z realizacją projektu.

Maksymalna kwota dofinansowania na jeden projekt rozwoju powiązania kooperacyjnego wynosi:

- 20 milionów złotych w części dotyczącej wydatków inwestycyjnych,
- 400 tysięcy złotych w części dotyczącej wydatków na doradztwo,
- 1 milion złotych w części dotyczącej wydatków na szkolenia,
- 600 tysięcy złotych w części dotyczącej ekspansji rynkowej powiązania.

AUTOR



Małgorzata Zborowska-Stęplewska

AutomotiveSuppliers.pl

Rekordowa wystawa dostawców w Wolfsburgu

6. edycja targów International Suppliers Fair (IZB), imprezy odbywającej się w cyklu dwuletnim, przeszła już do historii. W Wolfsburgu w dniach 6-8 października br. spotkało się aż 729 wystawców. Tegoroczna impreza odbywała się pod tytułem „Connecting Car Competence”.



729 wystawców z 24 krajów – takim wynikiem może pochwalić się organizator, spółka Wolfsburg AG. Tak ogromna liczba nie była notowana od początku istnienia targów. W wystawie wzięli udział wszyscy znaczący gracze z branży motoryzacyjnej, m.in. tacy jak: Continental, Denso, Bosch, Magna International, Sumitomo Electric Bordnetze, ThyssenKrup, Aisin, TRW Automotive czy Kirchhoff Automotive.

W 2010 roku krajami partnerskimi wystawy były Stany Zjednoczone i Kanada. W IZB wzięło udział 110 wystawców z Ameryki Północnej.

Wystawę odwiedziło około 48 tys. zwiedzających. O międzynarodowym charakterze imprezy świadczy między innymi fakt, że co piąty odwiedzający był spoza Niemiec. Swoją obecnością zaszczyliła stoiska większość szefów poszczególnych koncernów, w tym prezes Volkswagen AG Martin Winterkorn.

Targom towarzyszyły liczne konferencje, m.in.:

- Amerykańsko-Kanadyjski Kongres Motoryzacyjny
- VDI/VW Conference - Driver Assistance Systems
- 7th ETT CLUB CONVENTION
- Electromobility Forum

Dodatkowo 7 listopada ponad 1,6 tys. uczniów, studentów i osób poszukujących pracy odwiedziło targi pracy – około 250 z nich złożyło aplikacje do pracy w sektorze motoryzacyjnym.

Już teraz Wolfsburg AG zaprasza firmy do zgłaszania udziału w 7. edycji IZB, która odbędzie się jesienią 2012 r. Za dwa lata krajami partnerskimi targów będą Brazylia i Argentyna.



VI Forum Wymiany Doświadczeń Branży Motoryzacyjnej za nami

W tym roku ponad 80 osób miało okazję uczestniczyć w nowej formule Forum organizowanego corocznie przez TUV NORD Polska.



Automotivesuppliers.pl



Automotivesuppliers.pl

W tym roku wydarzeniu towarzyszyły spotkania warsztatowe z trzema prelegentami, które odbyły się pierwszego dnia.

5 października, po oficjalnym otwarciu Forum przez Prezesa TUV NORD Polska Henryka Warkocza, Rafał Orłowski (Automotive-Suppliers.pl) nakreślił sytuację rynku motoryzacyjnego – czy po kryzysie czy w przededniu nowego – czas pokaże...

Beata Praszczky, auditor TUV NORD Polska, uzasadniając motywy tegorocznego forum „procesy pod lupą”, przedstawiła również ewolucję podejścia audytorów jednostki TNP w kierunku partnerskiej współpracy opartej na wspólnym celu – rozwoju firm motoryzacyjnych poprzez doskonalenie procesów oraz podnoszenie kompetencji pracowników. Pierwsze można osiągnąć przez podejście procesowe zintegrowane z biznesem. Wsparciem dla drugiego może być Formuła Jakości, która z sukcesem znajduje coraz bardziej ugruntowaną pozycję wśród propozycji szkoleniowo-warsztatowych dla branży motoryzacyjnej.

Prezentacje praktycznych rozwiązań odnoszących się do doskonalenia podejścia procesowego rozpoczął Maciej Gwóźdź, dyrektor zarządzający TRW Steering Systems Poland. Poruszony przez niego temat powiązania mapy strategii firmy z podejściem procesowym wzbudził ogromne zainteresowanie słuchaczy. Wprowadzone w czechowickim TRW podejście zorientowane na procesy, realizowane w 7 zespołach o wspólnych celach głównych, wydaje się być bardzo skutecznym i efektywnym rozwiązaniem. Zaczerpnięta z amerykańskiej armii zasada „Commander Intent” w obrazowy sposób pokazuje nadrzędne wartości firmy (takie jak bezpieczeństwo, PPM, dostawy na czas czy OEE), z którymi utożsamiają się wszyscy pracownicy od operatorów po menedżerów. To właśnie te warsztaty cieszyły się największym

zainteresowaniem. Zajęcia niemal zamieniły się w „100 pytań do...”

Manuel Santos, Portugalczyk, który przyjechał z Niemiec, przedstawił nowatorskie i bardzo przyszłościowe podejście do wykorzystania wyników auditów w celu minimalizacji ryzyka biznesowego firmy. Ocena ryzyka i priorytetyzacja to podstawa w skutecznym i efektywnym zarządzaniu procesami. Wynik auditu przedstawiony w formie zagrożeń dla firmy z możliwością oszacowania kosztów skutków zidentyfikowanego ryzyka pozwala na inne podejście do auditów, przede wszystkim osób zarządzających.

Na zakończenie pierwszego dnia pan Sebastian Jaroszek z firmy Team Prevent przedstawił nowe podejście do auditowania procesów produkcyjnych, zgodne z nowym wydaniem podręcznika VDA 6.3. To już nie tylko ocena procesów wytwarzania wyrobów, ale całego cyklu ich realizacji od dostawców po klienta.

Drugi dzień, już bez warsztatów, poświęcony był tematowi również związanym z procesami. Wiesław Białoń z Fiat Auto Poland bardzo interesująco i dowcipnie poprowadził uczestników przez tematykę Word Class Manufacturing. Doskonalenie procesów produkcyjnych w oparciu o Kazein oraz wykorzystanie Excela do zarządzania trudną tematyką wymagań specyficznych klientów przedstawił Tomasz Kudzia z GK Kety, a na zakończenie Krzysztof Woź z Open One pokazał, jak można wykorzystać narzędzia informatyczne do zarządzania zarówno komunikacją, jak i dokumentami, auditami i problemami firmy.

Uczestnicy bardzo wysoko ocenili jakość tegorocznego Forum uświetnionego wystąpieniem grupy USTROŃSKY.

I edycja MotoSolutions zakończona sukcesem

18 i 19 listopada br. w SPA Hotel Jawor **** w Jaworzu k. Bielska-Białej odbyła się I edycja Forum MotoSolutions - Best practices w przemyśle motoryzacyjnym.



AutomotiveSuppliers.pl

To pierwsze wydarzenie konferencyjne jakie organizuje AutomotiveSuppliers.pl. Celem Forum jest prezentowanie najlepszych rozwiązań, jakie na co dzień stosowane są w zakładach produkcyjnych sektora motoryzacyjnego. Do tegorocznej edycji MotoSolutions zaprosiliśmy praktyków-przedstawicieli fabryk samochodów jak i dostawców. Forum, skierowane kadry zarządzającej i menadżerów

Prezentacje dotyczące realnych „case studies” obejmowały elementy zarządzania firmą (Neapco Europe, TRW Steering System Poland), procesami produkcyjnymi (Fiat Auto Poland) i efektywności (Volkswagen Poznań), logistycznymi (BorgWarner Turbo Systems Poland) i Reengineering (Boryszew S.A. Oddział MAFLOW w Tykach, Pronost). Uczestnicy podczas dwóch dni mogli także za-

Z branżowymi konferencjami bywa różnie, często są one jedynie okazją do spotkania w jednym miejscu kolegów „po fachu” w towarzystwie jakichś tam mówców i ich slajdów na ekranie. Udany debiut MotoSolutions pokazał, że może być inaczej - i mówcy i ich slajdy okazały się tak interesujące, że zabrakło czasu na kolegów. Chwała za to organizatorom!

**Tadeusz Wojnowski
Prezes Zarządu
Polytec Interior Polska Sp. z o.o.**

Bardzo interesujące spotkanie umożliwiające zapoznanie się oraz wymianę doświadczeń dla jednego z większych rynków dominujących ciągle w Europie jakim jest motoryzacja. Bardzo dobrze dobrane tematy oraz interesujący mix osób biorących udział w Forum.

**Andrzej Durdyn
Prezes Zarządu
Molex Sp. z o.o.**

średniego szczebla zarządzania w zakładach produkcyjnych, zgromadziło 80 uczestników.

poznać się z kwestiami podatkowymi i finansowymi (Deilotte, AutomotiveSuppliers.pl) oraz optymalnego wykorzystania rozwiązań outsourcingowych (Sanden Manufacturing Poland /TCM Polska, CAT LC, net-o-logy).



AutomotiveSuppliers.pl

Uczestnicy szczególnie docenili prezentacje:

- Sebastiana Rozenkowskiego z Volkswagen Poznań Sp. z o.o. (System permanentnego szkolenia w aspekcie wzrostu efektywności przedsiębiorstwa),

Forum MotoSolutions to bardzo ciekawa inicjatywa. O ile nawet większość metod i narzędzi prezentowanych przez prelegentów może być i jest znana "osobom z branży", o tyle ich przedstawienie w konkretnych, funkcjonujących organizacjach pozwala ocenić rzeczywiste walory przyjętych rozwiązań. Nie bez znaczenia jest też możliwość wymiany doświadczeń, zarówno na forum jak i w rozmowach kularowych.

Cezary Gorczyca
Wiceprezes Zarządu
ZM Postęp S.A

- Zbigniewa Gorczyńskiego z Neapco Europe Sp. z o.o. (TPM jako system napędzający zmiany),
 - Petra Vanka z Hyundai Motor Manufacturing Czech (Hyundai – Centrum produkcji samochodów w Europie Środkowej).
- Pod koniec pierwszego dnia Forum odbył się wieczorny bankiet, który umilała kapela górską muzyką, tańce i regionalnymi zabawami.



AutomotiveSuppliers.pl

Wśród uczestników rozlosowano wiele nagród przygotowanych przez organizatorów, sponsora bankietu firmę EMW i firmę Deloitte.

Dla niektórych naszych gości zabawa była tak dobra, że przedłużyli ją niemal do samego rana.



AutomotiveSuppliers.pl

Dziękujemy naszym partnerom oraz uczestnikom Forum. Cieszą nas otrzymane uwagi i opinie, dzięki którym przyszłoroczna edycja powinna jeszcze lepiej spełnić Państwa oczekiwania.

Kolejna edycja MotoSolutions odbędzie się jesienią 2011 roku.

Partnerzy branżowi



Sponsor bankietu



Organizator

AutomotiveSuppliers.pl

2010

17-19.11 **RubPlast**
Sosnowiec Targi Przemysłu Tworzyw Sztucznych i Gumy
Kolporter Expo Sp. z o.o.
www.exposilesia.pl

01- 04.12 **EuroMold**
Frankfurt/Main Demat GmbH
Niemcy http://euomold.com

2011

17-19.01 **Euroguss**
Norymbergia Nürnberg Messe GmbH
Niemcy www.euroguss.de

17-19.02 **Auto Invest**
St. Petersburg Rosja - North-West Development and
Rosja Investment Promotion Agency
www.autoinvest-russia.ru

01-04.03 **Zuliefermesse**
Lipsk Międzynarodowe Targi Dostawców
Niemcy Targi Lipskie Polska Sp. z o.o.
www.poddostawcy.pl

01-04.03 **intec**
Lipsk Międzynarodowe Targi Samochodowe
Niemcy Targi Lipskie Polska Sp. z o.o.
www.targi-intec.pl

03-13.03 **Geneva International Motor Show**
Genewa www.salon-auto.ch
Szwajcaria

22-24.03 **STOM**
Kielce Salon Technologii Obróbki Metali
Targi Kielce
www.targikielce.pl

22-24.03 **SPAVALNICTWO**
Kielce Międzynarodowe Targi Technologii i Urządzeń
dla Spawalnictwa
Targi Kielce, www.targikielce.pl

22-24.03 **EPLA**
Poznań Międzynarodowe Targi Przetwórstwa
Tworzyw Sztucznych i Gumy
Międzynarodowe Targi Poznańskie
http://epla.pl

22-24.03 **Expo-Surfaceexpo-Surface**
Kielce Targi Technologii Antykorozyjnych oraz
Ochrony Powierzchni
Targi Kielce
www.targikielce.pl

04-08.04 **Hannover Messe**
Hanower www.hannovermesse.de
Niemcy

09-13.04 **AMITEC**
Lipsk Branżowe Targi: Warsztaty
Niemcy • Części • Serwis
Targi Lipskie Polska Sp. z o.o.

09-13.04 **AMICOM**
Lipsk Branżowe Targi: Audio • Multimedia
Niemcy • Nawigacja
Targi Lipskie Polska Sp. z o.o.

09-13.04 **AMISTYLE**
Lipsk Branżowe Targi: Stylizacja • Personalizacja •
Niemcy Wyposażenie
Targi Lipskie Polska Sp. z o.o.

13-14.04 **Moto Idea**
Kraków www.moto-idea.pl

Reklama

Dotrzyj do nowych klientów

Wydarzenia

Nowości z firm, nadchodzące wydarzenia, relacje

Newsletter

Zostań bezpłatnie odbiorcą codziennych informacji

The screenshot displays the homepage of AutomotiveSuppliers.pl. At the top, there is a navigation bar with a search icon and user account options. Below the navigation, a large banner advertises a presentation of companies in the automotive supply base for the end of the year. The main content area is divided into several columns of news articles, each with a date, title, and a small image. On the right side, there is a newsletter sign-up form with fields for name, email, and a checkbox for receiving HTML emails. Below the form are several advertisements, including one for Bodycote and another for Form-Plast. At the bottom of the page, there is a table with three columns: 'Najbliższe targi' (Upcoming trade fairs), 'Najbliższe konferencje' (Upcoming conferences), and 'Najbliższe szkolenia' (Upcoming trainings), listing various events with their dates and locations.

Baza dostawców

Katalog online dostawców produkcyjnych i nieprodukcyjnych dla przemysłu motoryzacyjnego

Najbliższe Targi

k które warto odwiedzić

Najbliższe Konferencje

w których warto uczestniczyć

Szkolenia

(otwarte i zamknięte) podnieś kwalifikacje swojej i pracowników

Praca

Najnowsze oferty dla poszukujących pracy

Kwartalnik AutomotiveSuppliers.pl review najlepszy sposób nawiązania relacji biznesowych w przemyśle motoryzacyjnym

- Ponad dwuletnia obecność na rynku
- Jedyne cykliczne wydawnictwo przemysłu motoryzacyjnego
- Bezpłatnie docieramy do:
 - kadry zarządzającej
 - menadżerów średniego szczebla

Nasz kwartalnik to:

- Informacje od specjalistów dla praktyków
- Badania i analizy rynkowe
- Case studies z zakładów produkcyjnych
- Wymiana informacji między dostawcami i klientami

AutomotiveSuppliers.pl review zapewnia profesjonalne dotarcie do potencjalnych partnerów i klientów poprzez:

- Artykuły sponsorowane
- Reklamy

100 % pewności dotarcia do właściwej grupy docelowej!



Szczegóły oferty: 22 435 88 22, 22 215 05 05
review@automotivesuppliers.pl
www.automotivesuppliers.pl