

AutomotiveSuppliers.pl

review

ISSN 1899-4369

Nr 1(27)/2015 styczeń-marzec



Nowy rekord w zatrudnieniu

Automotive
CEE Day

Kraków, 28-29.04.2015

W numerze

- 5. FORUM HR W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ
21-22.05.2015
- ŚWIATOWA PREMIERA NOWEGO CADDY
- 2014 ROK: DOBRE WYNIKI INWESTYCYJNE
- CZY WARTO ROZWIJAĆ DOSTAWCÓW
Z LOKALNYM KAPITAŁEM?

5 Forum Human Resources

w sektorze motoryzacyjnym

21-22 maja 2015 r., SPA Hotel Jawor **
w Jaworzu k. Bielska-Białej**



Dariusz Domin

HR Manager, TRW Steering Systems Poland Sp. z o.o.

„Forum Human Resources to jedyne w swoim rodzaju wydarzenie, które pozwala na bezpośredni kontakt z najlepszymi praktykami i najnowszymi trendami w zarządzaniu personelem w branży Automotive. Powinno być obowiązkowym punktem w kalendarzu nie tylko każdego menedżera HR ale też wszystkich zainteresowanych rozwojem swoich zespołów. Nic nie zastąpi takiego bezpośredniego, inspirującego spotkania z praktykami nietatwej przecież dziedziny jaką jest HR w przemyśle motoryzacyjnym.”



Ewa Wadoń

HR Manager, Vehicle Group EMEA, Eaton Automotive Systems Sp. z o.o.

„Forum Human Resources to dla mnie jedno z najlepszych źródeł wymiany doświadczeń dobrych praktyk. Prezentowane przykłady to świetny punkt odniesienia, dzięki któremu wiem czy moja firma podąża za trendami rynku HR. Atrakcyjności wydarzeniu dodaje fakt, że uczestnikami są osoby związane z tą samą branżą - motoryzacyjną, więc przedstawione rozwiązania mogą być dla nich doskonałym źródłem inspiracji. W tym roku byłam pod wrażeniem, jak prelegenci szczerze i otwarcie dzielili się wiedzą. Udział w Forum to dobra inwestycja w siebie i swój dział HR.”



Elżbieta Kisielewska

Human Resources Manager Inergy Automotive Systems Poland Sp. z o.o.

„Decyzję o uczestnictwie w tegorocznym Forum podjęłam kierowana konkretnymi oczekiwaniami - chciałam dowiedzieć się, z jakimi problemami borykają się inne firmy branży oraz jakie inicjatywy podejmują, by w czasach kryzysu sprostać oczekiwaniom biznesu nie tracąc przy tym motywacji i zaangażowania pracowników. Dobór tematów i wysoki poziom prezentacji pozwolił osiągnąć zakładane cele. Najcenniejsza jednak okazała się wartość dodana Forum – inspirująca wymiana doświadczeń, często poza oficjalnym protokołem, nawiązanie kontaktów, oraz, co nie mniej ważne, utwierdzenie się w przekonaniu, że stosowane narzędzia oraz inicjatywy podejmowane w naszej firmie zmierzają w dobrym kierunku.”

5 Forum Human Resources

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

21-22 maja 2015 r., SPA Hotel Jawor ****
w Jaworzu k. Bielska-Białej

W programie, m.in.:

- Oceny pracownicze
- Lean Staffing jako sposób na optymalizację współpracy agencja zatrudnienia - zakład produkcyjny
- Prawno-podatkowa optymalizacja kosztów zatrudnienia
- Zmiany i wyzwania na rynku kompetencji w przemyśle samochodowym i lotniczym
- Programy wyboru i rozwoju talentów
- Jak skutecznie pracować w firmach z kapitałem koreańskim
- Program stażowy - odpowiedź na brak kompetencji na rynku
- Współpraca ze związkami zawodowymi
- szanse i zagrożenia

www.hrwmotoryzacji.pl

Partner główny:



Partnerzy Branżowi:



W tym roku prelegentami Forum będą przedstawiciele:



Wśród prelegentów m.in.



Bożena Bąldysz
General Motors
Manufacturing Poland Sp. z o.o.



GOŚĆ SPECJALNY

Dariusz Banach
Goodrich Aerospace
Poland Sp. z o.o.



Jacek Kowalak
Randstad Polska sp. z o.o.



Anna Kurka
Biuro Projektowania
Systemów Cyfrowych S.A.



Agnieszka Łopot
HR & GA Manager
HANIL E-HWA Automotive
Poland Sp. z o.o.



Magdalena Okoń
Kimball Electronics
Poland Sp. z o.o.



Karol Raźniewski
EY



Magdalena Tylicka-Kus
DWS Draexlmaier Wyposażenie
Wnętrz Samochodowych
Sp. z o.o.











Ewa Wadoń
Eaton Automotive
Systems Sp. z o.o.












Katarzyna Wiśniewska
Katcon Polska Sp. z o.o.

21 maja 2015 - I dzień Forum

11.00-12.00	Rejestracja uczestników Powitalna kawa		
12.30-13.00	Rozpoczęcie Forum <i>Rafał Orłowski,</i> <i>Partner</i> <i>AutomotiveSuppliers.pl</i>		
13.00-13.30	Dwa wymiary oceny pracowniczej <i>Ewa Wadoń</i> <i>HR Manager</i> <i>Vehicle Group EMEA</i> <i>Eaton Automotive Systems Sp. z o.o.</i>		
13.30-14.00	Zadowolony pracownik z niższym kosztem płacowym <i>Karol Raźniewski</i> <i>Dyrektor w Dziale Human Capital</i> <i>Przemysław Karwacki</i> <i>Manager w Dziale Human Capital</i> <i>EY</i>		
14.00-15.00	Lunch		
15.00-15.30	W poszukiwaniu talentów - program wyboru i rozwoju talentów w GMMP <i>Bożena Baldysz</i> <i>Kierownik ds. szkoleń i rozwoju indywidualnego</i> <i>General Motors Manufacturing Poland Sp. z o.o.</i> <i>GM Europe Talent and Development Team</i>		
15.30-16.00	Dobór pracowników produkcyjnych do gniazd / linii produkcyjnych - mapa poliwalencji <i>Anna Kurka</i> <i>Menadżer ds. Kontraktów</i> <i>Biuro Projektowania Systemów Cyfrowych S.A.</i>		
16.00- 16.30	Przerwa kawowa		
16.30-17.00	Zmiany i wyzwania na rynku kompetencji na przykładzie przemysłu samochodowego i lotniczego <i>Dariusz Banach</i> <i>Dyrektor ds. HR/Członek Zarządu</i> <i>Goodrich Aerospace Poland Sp. z o.o.</i>		
16.00-16.30	System premiowania w zakładzie produkcyjnym na przykładzie Katcon Polska, teoria i dobre praktyki. <i>Katarzyna Wiśniewska</i> <i>HR Manager</i> <i>Katcon Polska Sp. z o.o.</i>		
17.00	Podsumowanie I dnia		
20.00-24.00	Wieczorny bankiet		

22 maja 2015 - II dzień Forum

<p>9.30-10.00</p>	<p>Program stażowy jako odpowiedź na brak kompetencji na rynku <i>Magdalena Okoń</i> <i>Dyrektor Personalny</i> <i>Karolina Borkowska</i> <i>Specjalista ds. Personalnych</i> <i>Kimball Electronics Poland Sp. z o.o.</i></p>	 
<p>10.00-10.30</p>	<p>Lean Staffing - sposób na optymalizację procesów współpracy z agencją zatrudnienia w zakładzie produkcyjnym <i>Jacek Kowalak</i> <i>Dyrektor Operacyjny Randstad Inhouse Services</i> <i>Michał Tarnowski</i> <i>Commercial Manager Randstad Inhouse Services</i> <i>Randstad Polska sp. z o.o.</i></p>	 
<p>10.30-11.00</p>	<p>Współpraca ze związkami zawodowymi szanse i zagrożenia <i>Magdalena Tylicka-Kus</i> <i>HR Manager</i> <i>DWS Draexlmaier Wyposażenie Wnętrz Samochodowych Sp. z o.o.</i></p>	
<p>11.00-11.30</p>	<p>Przerwa kawowa</p>	
<p>11.30-12.00</p>	<p>Benefity pozapłacowe - temat dobrze znany? <i>Jadwiga Janota</i> <i>Regionalny Manager Ubezpieczeń Grupowych ds. Obsługi Kluczowych Klientów</i> <i>TU Allianz Życie Polska S.A.</i></p>	
<p>12.00-12.30</p>	<p>Przepis na uśmiech czyli o roli HR w budowaniu zaangażowania <i>Katarzyna Suder</i> <i>Specjalista ds. Personalnych</i> <i>Aneta Kisiel</i> <i>Specjalista ds. Personalnych</i> <i>NIDEC MOTORS & ACTUATORS (Poland) Sp. z o.o.</i></p>	 
<p>12.30-13.00</p>	<p>Kultura pracy w firmach koreańskich <i>Agnieszka Łapot</i> <i>HR & GA Manager</i> <i>HANIL E-HWA Automotive Poland Sp. z o.o.</i></p>	
<p>13.00-14.00</p>	<p>Lunch</p>	

Organizator zastrzega sobie prawo zmiany programu Forum

Partner główny:



Partnerzy Branżowi:



FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

5 Forum Human Resources

w sektorze motoryzacyjnym

ZGŁASZAM UDZIAŁ:

	zakłady produkcyjne	firmy nieprodukcyjne
do 27 marca 2015 r.	<input type="checkbox"/> 990 PLN + 23% VAT	<input type="checkbox"/> 1190 PLN + 23% VAT
do 24 kwietnia 2015 r.	<input type="checkbox"/> 1090 PLN + 23% VAT	<input type="checkbox"/> 1290 PLN + 23% VAT
po 24 kwietnia 2015 r.	<input type="checkbox"/> 1290 PLN + 23% VAT	<input type="checkbox"/> 1490 PLN + 23% VAT

21-22 maja 2015 r.,
SPA HOTEL JAWOR ****
w Jaworzu k. Bielska-Białej

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

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

Wyrażamy zgodę, na podstawie art. 23 ust. 1 i 3 ustawy z dnia 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.) na przetwarzanie danych osobowych do celów informacyjnych i marketingowych przez AutomotiveSuppliers.pl S.C. z siedzibą w Warszawie oraz przez partnerów Forum HR w sektorze motoryzacyjnym (edycja 2015).

Pieczętka, data i podpis osoby upoważnionej

Warunki uczestnictwa:

1. Cena obejmuje: udział w forum w dniach 21 i 22 maja 2015 r., materiały konferencyjne, przerwy kawowe, lunch i bankiet wieczorny 21 maja.
2. Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie wpłaty w terminie 7 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż 10 maja
3. Wpłaty należy dokonać na konto: AutomotiveSuppliers.pl S.C. Małgorzata Zborowska-Stęplewska, Rafał Orłowski mBank Bankowość Detaliczna BRE Banku SA PL 61 1140 2004 0000 3102 5293 0305 Z dopiskiem, Forum HR i nazwisko uczestnika
4. Rezygnację z udziału należy przesyłać listem poleconym na adres organizatora.
5. W przypadku rezygnacji po 10 maja 2015 r. obciążymy Państwa opłatą administracyjną w wysokości 300 PLN + 23% VAT.
6. Rezygnacja w terminie do 4 dni przed forum lub nieobecność podczas forum nie są podstawą do zwrotu należności.
7. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie oraz do odwołania Forum

Nocleg

Ceny pokoi w Hotelu SPA Jawor dla uczestników Forum

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

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

Rezerwację oraz płatność za hotel uczestnicy forum dokonują indywidualnie.

Wypełniony formularz należy przesać mailem
review@automotivesuppliers.pl
AutomotiveSuppliers.pl s.c., ul. Staniewicka 14
03-310 Warszawa, tel. 22 435-88-22, 22 215-05-05

Stabilna motoryzacja

Co można powiedzieć o naszej branży na początku 2015 roku? Sektor motoryzacyjny rozwija się. To pewne. Ale jak? Chyba najlepsze określenie to przewidywanie lub stabilnie. Wreszcie, po kilku latach spadków znów rośnie produkcja samochodów. Nie są to znaczące wzrosty bo w Polsce praktycznie brak projektów, które pozwoliłyby istotnie podnieść produkcję w działających fabrykach samochodów.

Z pewnością nie zabraknie nam wydarzeń w tym roku. Jesteśmy już po premierze i to światowej kolejnej generacji Volkswagena Caddy, który wkrótce będzie seryjnie wytwarzany w Poznaniu. W Gliwicach pracownicy Opla kończą przygotowania do uruchomienia produkcji najnowszej Astry. Tylko w przypadku Tychów nadal brak wieści o nowych modelach lub nowszych generacjach montowanych aut. A szkoda. Jesteśmy w gorszej sytuacji niż Czechy, Słowacja czy Węgry, skąd stale napływają informacje o kolejnych uruchomieniach nowych modeli. Dzięki tym inwestycjom u naszych sąsiadów produkcja samochodów dynamicznie rośnie. A u nas tylko ... rośnie.



Sytuacja zmieni się za kilkanaście miesięcy gdy rozpocznie działalność najnowsza fabryka pojazdów Volkswagena we Wrześni. Dzięki uruchomieniu produkcji Craftera, największego auta użytkowego koncernu z Wolfsburga, przemysł motoryzacyjny w Polsce wrzuci wyższy bieg. Znając politykę Volkswagena to może nie być jego ostatnia inwestycja samochodowa w naszym kraju.

Rafał Orłowski

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

Redaktor Naczelny

8

2014 rok: produkcja samochodów na minimalnym plusie

12

Światowa premiera nowego Volkswagena Caddy. W Poznaniu!

14

Nowe rynki zbytu przed autami z Gliwic

14

Solaris: nowy prezes zarządu

15

Automotive CEE Day 2015



18

Eksport przemysłu motoryzacyjnego rośnie. Ale coraz wolniej.

22

PAIiZ docenił motoryzacyjne inwestycje 2014 roku

24

2014 rok: dobre wyniki inwestycyjne

28

Motoryzacja stawia na doświadczonych dostawców

30

FEV - wyzwania napędzają innowacje

32

Czy polscy dostawcy potrafią „sprzedać” swoje kompetencje?

37

EQ System: Wspieramy ambitne plany

38

Czy warto rozwijać dostawców z lokalnym kapitałem?

44

Analiza zwrotów gwarancyjnych według wytycznych VDA QMC

48

Nowy rekord w zatrudnieniu

52

World Solar Challenge 2015: po raz pierwszy z polską ekipą?

56

Nadchodzące targi i konferencje

**Potrzebujesz silnego,
międzynarodowego partnera?**

Myślisz o zmianie branży?



Na zlecenie naszego partnera

poszukujemy producenta części (dostawcy dla OEM, tier1 lub tier2)

Lokalizacja: Europa Środkowa (Polska oraz kraje ościennie)

Preferowana firma rodzinna

Przychody: 2 - 10 mln euro

Pozostałe parametry do indywidualnego rozpatrzenia

Możliwy zakup udziałów / akcji / zorganizowanej części
przedsiębiorstwa lub dokapitalizowanie spółki

Skontaktuj się z nami

AutomotiveSuppliers.pl

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



VOLKSWAGEN

2014 rok: produkcja samochodów na minimalnym plusie

Podsumowując zeszły rok można by powiedzieć - koniec z kilkuletnim spadkiem produkcji samochodów w Polsce. Ale czy niewielki wzrost to początek dobrej passy?

Produkcja

W 2014 roku w Polsce zostało wyprodukowanych 578,4 tys. samochodów osobowych i dostawczych, o 0,6 proc. więcej (+3,5 tys. sztuk) niż rok wcześniej. To pierwszy wzrost od 2008 roku. Przypomnijmy, że był to rok rekordowy dla motoryzacji w Polsce, gdyż z linii montażowych zjechało 931,5 tys. pojazdów.

Jak w 2014 roku przedstawiała się produkcja w podziale na producentów? Niezmiennie palmę pierwszeństwa utrzymuje tyska fabryka Fiat Auto Poland (FAP). Nasz największy producent samochodów zwiększył montaż o 6,2 proc. (+18,2 tys.) do 313,9 tys. aut. Na auta marek Fiat, Abarth i Lancia przypadło 259,4 tys. Pozostała część produkcji przypadła na model Ford Ka. Wzrost montażu przełożył się na zwiększenie udziału w całości produkcji pojazdów w Polsce z 51,4 proc. w 2013 roku do 54,3 proc. rok później.

Lepszym wynikiem niż przed rokiem może pochwalić się także Volkswagen Poznań. W całym 2014 r. w Poznaniu zostało wyprodukowanych ponad 175,5 tys. aut. To o 2,7 proc. więcej (+4,6 tys. sztuk) niż rok wcześniej. Do rekordowego wyniku z 2011 roku zabrakło jedynie 1,5 tys. pojazdów. Udział wielkopolskiej fabryki w całości produkcji aut wyniósł 30,3 proc. wobec 25,5 proc. w 2013 roku.

Jedynym producentem, dla którego zeszły rok był gorszy i to zdecydowanie to General Motors Manufacturing Poland (GMMP). Za bramy gliwickiej fabryki wyjechało 88,9 tys. samochodów. To o 17,9 proc. mniej (-15,4 tys. sztuk). Udział GMMP w całości produkcji samochodów w Polsce spadł do poziomu 15,4 proc. (2013 rok: 18,8 proc.).

Modele

Drugi raz z rzędu najbardziej masowo wytwarzanym autem w naszym kraju został Fiat 500, który zanotował

AUTOR

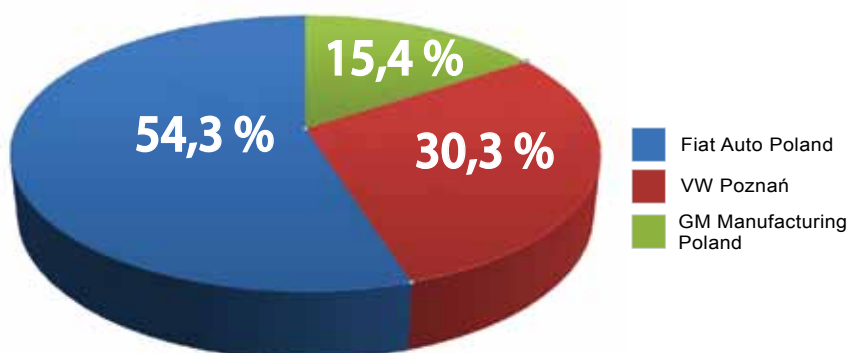


Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

wzrost produkcji o 8,7 proc. do poziomu 189,2 tys. sztuk. To drugi wynik w historii produkcji tego modelu. Poziom 100 tys. egzemplarzy przekroczył jeszcze tylko podstawowy model fabryki Volkswagen Poznań - VW Caddy (148,1 tys.). W pierwszej „trójce” znalazł się jeszcze kolejny model z tyskiej fabryki - Lancia Ypsilon z wynikiem 61,2 tys. wyprodukowanych egzemplarzy. Kolejne pozycje przypadły modelom: Ford Ka (52,5 tys.), Opel Astra IV hatchback (42,3 tys.), VW T5 (27,4 tys.), Opel Astra IV sedan (21,8 tys.), Opel Astra GTC (18 tys.), Abarth 500 (9 tys. sztuk) i Opel Cascada (5,1 tys.). Listę zamyka wytwarzany do połowy zeszłego roku Opel Astra III sedan (1,6 tys.).

Produkcja pojazdów w podziale na producentów
Vehicle production according to producers



Produkcja samochodów osobowych i dostawczych w Polsce w 2014 r.
Production of passenger cars and commercial vehicles in 2014

Producent/Manufacturer	2014	
	Produkcja Production	Eksport Export
Fiat Auto Poland	313 933	310 441
VW Poznań	175 521	172 173
GM Manufacturing Poland	88 961	83 590
RAZEM /TOTAL	578 415	566 204

Źródło: producenci

Eksport

Spośród 578,4 tys. wyprodukowanych w minionym roku aut 2,1 proc. znalazło nabywców w naszym kraju. Na rynki zagraniczne trafiło 566,2 tys. pojazdów (97,9 proc. całości). Fiat Auto Poland wyeksportował 258 tys. samochodów marki Fiat, Lancia i Abarth. Zagranicę trafiło także 52,5 tys. egzemplarzy Fordów Ka, wytwarzanych w Tychach. Volkswagen Poznań wysłał zagranicę 172,1 tys. pojazdów a GM Manufacturing Poland 83,6 tys. aut.

2015 rok - teraz już tylko wzrost?

Zeszłoroczne wyniki możemy potraktować jako niezły prognostyk na ten rok. Pamiętajmy jednak, że między innymi poprzez przegranie przez Polskę kilku inwestycji koncernów samochodowych, zdecydowanie więcej samocho-

dów wytwarzanych jest w Czechach (1,24 mln sztuk) czy na Słowacji (970 tys. sztuk).

Początek roku zaczął się obiecująco - w styczniu w trzech fabrykach wyprodukowano 54 tys. pojazdów, o ponad 14 proc. więcej niż rok wcześ-

niej. Pozytywne jest to, że w każdym z przypadków zanotowano wzrost. Ponadto w 2015 roku fabryki rozpoczną produkcję nowych modeli, m.in. za kilka miesięcy w Poznaniu nowego Caddy a po przerwie wakacyjnej w Gliwicach kolejna generacja Opla Astry.



Janusz Sobon
Chief Strategy Officer
KIRCHHOFF Automotive GmbH
oraz
Dyrektor Zarządzający
KIRCHHOFF Polska Sp. z o.o.

Jeśli chodzi o KIRCHHOFF Polska, to 2014 rok należy uznać za udany, chociaż nie udało się zrealizować zaplanowanych wartości sprzedaży. Znowu dał o sobie znać syndrom drugiej połowy roku. Drugi rok z rzędu bowiem zamówienia w pierwszej połowie były wysokie, ale niestety „siadły” w drugiej połowie, zwłaszcza w samej końcówce roku.

Wygląda na to, że duże koncerny, w tym nasi odbiorcy, windują wskaźniki finansowe na koniec roku. Wiąże się z tym niestety uciążliwość dla dostawców, jak duży spadek zamówień w listopadzie i grudniu a nadzwyczajnie wysokie zamówienia zaraz po Nowym Roku, zwlekaniu z zatwierdzeniem części, nie płacenie należności na koniec roku, itp. Ciekawe, czy taką inżynierię finansową dostrzegą i odpowiednio ocenią firmy audytorskie i ratingowe?

Dla nas nieustającym tematem jest ciągłe doskonalenie procesów wewnętrznych i rozwój filozofii „odchudzonej produkcji”. Wiele zrobiliśmy w tych obszarach w ubiegłym roku. Dzięki temu możemy mówić i ciągle podnoszeniu konkurencyjności naszych polskich zakładów, co skutkuje nominowaniem ich do nowych projektów.

Plany na rok 2015 mamy bardzo ambitne. Wystartuje kilka dużych programów, do których przygotowaliśmy się od blisko dwóch lat. To m.in. skomplikowane zespoły dla Opla Astry V generacji, Volkswagena T6 i Caddy, nowej linii modeli BMW. Tak naprawdę te programy przyniosą efekt w postaci wzrostu sprzedaży w kolejnych latach. Jednak już w tym roku mamy szansę po raz pierwszy w historii KIRCHHOFF Polska osiągnąć miliard złotych sprzedaży.

O inwestycjach w Mielcu i Gliwicach już informowaliśmy przy okazji świętowania 15-lecia działalności w Polsce. Nowa hala w Mielcu już stoi, wkrótce rozpocznie się w niej montaż nowej prasy. Wyzwaniem w tym roku jest dla nas duży program części aluminiowych dla BMW, który seryjnie wystartuje za kilka miesięcy.

Szczególne nadzieje pokładamy w uruchomieniu produkcji nowej Astry w Gliwicach. Widać, że nowa strategia Opla w Europie zaczyna przynosić pozytywne efekty. Opel zawsze miał świetne konstrukcje samochodów, niestety strategię marketingowe nie zawsze były właściwie dobrane (jak choćby wewnętrzna konkurencja z marką Chevrolet). Głęboko wierzę, że nowa Astra będzie sukcesem rynkowym. Z organizacją Opla w Gliwicach wiążą nas wręcz historyczne już relacje, mają tam świetny zespół, z którym dobrze nam się współpracuje, dlatego trzymamy kciuki za powodzenie nowej Astry.

ENGLISH SUMMARY

In 2014 578.4 thousand cars and light commercial vehicles (+0.6 percent) were manufactured in Poland.

For many years, the largest manufacturer has been Fiat Auto Poland - 313.9 thousand cars (+6.2 percent), followed by Volkswagen Poznań (175.5 thousand vehicles, +2.7 percent) and GM Manufacturing Poland (88.9 thousand, -15,4 percent). 97.9 percent of vehicle made in Poland are exported.

Zatrudnijmy:
• Specjalistów CAD
• Specjalistów CAM
• Inżynierów sprzedaży
Info na: <http://camdivision.pl/praca>

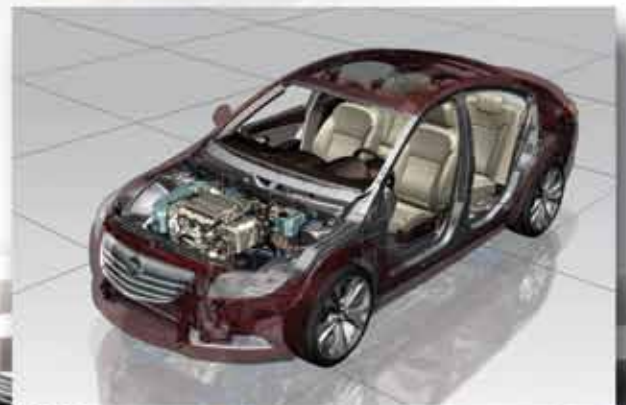
NX for Automotive Suppliers

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

www.nxtrial.pl

Skonfiguruj własny pakiet NX Cax:

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



 **CAMdivision**

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

CAMdivision GmbH
Sponholzstraße 47, 12159 Berlin
info@camdivision.de
tel. +49 78 95 95 51
www.camdivision.de

CAMdivision – PLATINUM Partner SIEMENS PLM Software FY 2015 in Poland

Światowa premiera nowego Volkswagena Caddy. W Poznaniu!



VOLKSWAGEN

4 lutego 2015 r. na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich w obecności 450 gości z 30 krajów Volkswagen Nutzfahrzeuge (Volkswagen Samochody Użytkowe) zaprezentował po raz pierwszy publicznie nowego Caddy czwartej generacji. Nowa generacja modelu, który od ponad 11 już lat jest nierozdzielnie związany z fabryką w Poznaniu, będzie dostępna w sprzedaży w trzecim kwartale tego roku. Światowa premiera użytkowego pojazdu odbyła się w obecności między innymi dr Eckharda Scholza, prezesa zarządu marki Volkswagen Nutzfahrzeuge, Jensa Ocksen, prezesa zarządu Volkswagen Poznań a także wicepreziera i ministra gospodarki Janusza Piechocińskiego.

- Duża liczba gości z najróżniejszych krajów na tej premierze pokazuje, że nowy Caddy umie zmobilizować - mówił podczas uroczystości prezes dr Scholz. - Poza tym zawsze jest właściwym wyborem, ponieważ dla każdej grupy klientów mamy właściwy samochód. Nowego Caddy jeszcze bardziej zoptymalizowano odpowiednio do najróżniejszych zastosowań i wymogów.

Produkcja aktualnie jeszcze wytwarzanej w Antoninku trzeciej generacji Caddy rozpoczęła się w listopadzie 2003 roku. Volkswagen Poznań jest jedynym zakładem koncernu VW, w którym wytwarzany jest ten model. Caddy to drugi po T5, pojazd pod względem wielkości sprzedaży z gamy aut Volkswagen Nutzfahrzeuge. W minionym

roku dostarczono do klientów niecałe 149 tys. egzemplarzy Caddy. Ogółem do początku tego roku sprzedano około 1,5 miliona sztuk Caddy trzeciej generacji.

Seryjna produkcja czwartej generacji rozpocznie się w maju 2015 roku. Wprowadzenie do produkcji nowego modelu wiązało się z zainwestowaniem ponad 23 milionów euro w takich obszarach jak: Spawalnica, Lakiernia i Montaż. Auto wyposażone jest w silniki wysokoprężne i benzynowe spełniające normę EU6. W ofercie będzie dostępnych cztery wersje benzynowe, pięć wersji diesla i jedna na CNG. Do końca tego roku z linii montażowych ma zjechać ponad 86 tys. najnowszego Caddy.

Fabryka w Poznaniu, zatrudniająca około 7 tys. pracowników to największy pracodawca w Wielkopolsce. Volkswagen Poznań ma trzy lokalizacje. W Antoniku produkowane są modele Caddy i T5. W Odlewni w dzielnicy Wilda powstają głowice do silników i przekładnie kierownicze do aut Grupy VW - w minionym roku wyprodukowano 3,3 miliona odlewów. Natomiast Zakład Zabudów Specjalnych w Swarzędzu przystosowuje wytwarzane auta do indywidualnych potrzeb klientów.

Jeszcze w tym roku Volkswagen Poznań czeka jeszcze jedno wydarzenie. Do produkcji wejdzie następnica modelu T5, czyli T6, którego głównym zakładem jest Hanower. Ale najważniejsze dzieje się 40 kilometrów na wschód od Poznania. We Wrześni powstaje nowy zakład, w którym już w drugiej połowie 2016 r. rozpocznie się produkcja nowej generacji Craftera, największego pojazdu użytkowego koncernu z Wolfsburga. Na terenie 220 hektarów powstaje fabryka o zdolnościach produkcyjnych do 100 tys. samochodów rocznie. Tylko w nowym zakładzie Volkswagena zostanie utworzonych co najmniej 3 tys. miejsc pracy. Inwestycja została niedawno doceniona przez Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych, otrzymując tytuły „Największa inwestycja pod względem wartości” oraz „Zatrudnienie” w 2014 roku (więcej na stronach 22-23).

Dlatego podczas lutowej premiery nowego Caddy wicepremier i minister gospodarki Janusz Piechociński powiedział: - *Volkswagen jest ważnym inwestorem nie tylko dla regionu, ale także dla całej Polski. Dlatego cieszę się, że nowy Caddy będzie produkowany wyłącznie tu w Poznaniu, w jednym z największych ośrodków przemysłowych.*



VOLKSWAGEN



VOLKSWAGEN



Dietmar Mnich
Dyrektor Fabryki Caddy
w Antoniku

Przygotowanie do produkcji nowego samochodu stanowi dla każdej załogi wyzwanie. Dla naszych pracowników wdrożenie do produkcji Caddy czwartej generacji jest kolejnym takim fascynującym doświadczeniem zawodowym. Już w 2003 roku z sukcesem uruchomiliśmy seryjną produkcję dwóch modeli, Transportera T5 oraz Caddy trzeciej generacji. W 2010 roku przeprowadziliśmy szeroko zakrojony proces modernizacji Caddy, stąd nasza załoga posiada wysokie kwalifikacje, doświadczenie i jest bardzo dobrze przygotowana do tego procesu. Ponadto realizację specjalistycznego programu szkoleniowego rozpoczęliśmy jeszcze przed urlopem zakładowym, latem zeszłego roku. Jestem zatem pewien, że najnowsze Caddy „made in Poznań” będzie, ze względu na swoją jakość i atrakcyjność, cieszyć się równie wielkim powodzeniem wśród klientów, jak jego poprzednia generacja.

Nowe rynki zbytu przed autami z Gliwic

Podczas styczniowego Salonu Motoryzacyjnego w Detroit zaprezentowano kabriolet Buick Cascada, który amerykańscy dealerzy rozpoczną w I kwartale 2016 roku. To kolejny „owoc” współpracy dwóch marek po wcześniej wspólnie opracowanych modelach Opel Mokka/Buick Encore, Opel Astra sedan/ Buick Verano i Opel Insignia/Buick Regal.

Buick Cascada jest „bliźniakiem” produkowanego, podobnie jak Astra sedan, w fabryce w Gliwicach Opla Cascada. Seryjna produkcja nowego Buicka również będzie uruchomiona w Polsce. Jak podkreśla koncern GM, Buick Cascada to pierwszy kabriolet tej marki od 25 lat.

Auto jest napędzane silnikiem 1.6 ECOTEC Direct Injection Turbo o mocy 147 kW/200 KM. Czterocylindrowa jednostka rozwija maksymalny moment obrotowy 300 Nm. Turbo-

doładowanemu silnikowi najnowszej generacji towarzyszy sześciobiegowa przekładnia automatyczna.

Ameryka Północna to nie jedyny rynek, który może pozytywnie wpłynąć na poziom produkcji samochodów w fabryce General Motors Manufacturing Poland w Gliwicach. W globalną strategię koncernu GM

wpisuje się obok Buicka również marka Holden. Jeszcze tym roku Opel rozpocznie dostawy pojazdów do Australii i Nowej Zelandii. Oprócz Holden Insignii, wytwarzanej w Rüsselsheim, na wspomniane rynki trafią Holden Astra GTC i jego szczególnie usportowionej wersji VXR oraz Holden Cascada - wszystkie produkowane w Gliwicach.



Solaris: nowy prezes zarządu



Od 1 kwietnia 2015 r., decyzją właścicieli firmy Solaris Państwa Solange i Krzysztofa Olszewskich oraz członków zarządu, stanowisko prezesa zarządu spółki obejmie dr Andreas Strecker. Zastąpi na nim p. Solange Olszewską.

Andreas Strecker jest doktorem nauk ekonomicznych. Posiada ponad 15-letnie doświadczenie zawodowe w przemyśle transportowym. Przez 9 lat pełnił funkcję Prezesa Zarządu i Dyrektora Generalnego w koncernie

Daimler Buses North America w USA. Przez ostatnie cztery lata pracował na stanowisku CFO w przedsiębiorstwie Novoferm Group, które jest czołowym europejskim producentem materiałów budowlanych.

- *Solaris wciąż jest i pozostanie przedsiębiorstwem, które należy do rodziny Olszewskich. Z pozycji właścicielki i doradcy zarządu będę nadal konsultować strategiczne decyzje na temat kierunków rozwoju firmy* - podkreśla Solange Olszewska.

Automotive CEE Day

Kraków, 28-29 kwietnia 2015

Budowanie skutecznych relacji z klientem to podstawa udanego biznesu

Automotive CEE Day to innowacyjna platforma aktywnych spotkań pomiędzy potencjalnymi partnerami biznesowymi

Unikatowe wydarzenie daje możliwość zaprezentowania swojej firmy podczas kilkunastu umówionych tur rozmów w jednym miejscu w ciągu dwóch dni

Sztuką jest, by zrobić to dobrze, skutecznie i profesjonalnie, dlatego weź udział w Automotive CEE Day



Potwierdzeni uczestnicy



GENERAL MOTORS
MANUFACTURING POLAND



SOLARIS



POLARIS

TOYOTA

BorgWarner

TRW
Automotive



Patronat



Invest
in Poland
POLSKA AGENCJA INFORMACJI
I INWESTYCIJ ZAGRANICZNYCH S.A.



REJESTRACJA NA WWW.AUTOMOTIVECEEDAY.EU

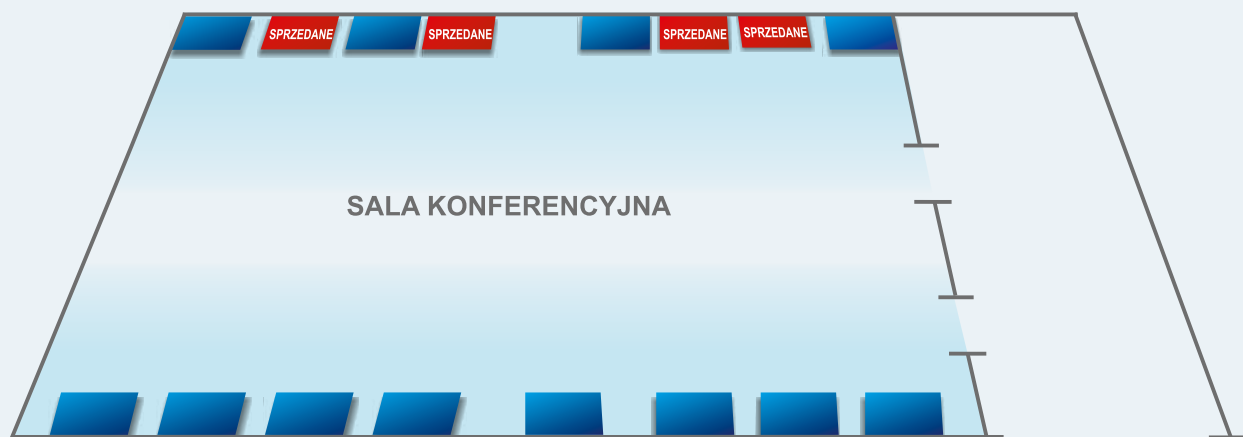
Automotive CEE Day

To nie tylko rozmowy B2B

*Marketing wystawienniczy daje
możliwość rozwoju firmy,
dlatego podczas
Automotive CEE Day 2015
oferujemy Państwu
kompleksowe wsparcie
w zakresie zaprezentowania
swoich produktów i usług*



WYSTAWA Skorzystaj z dostępnych stoisk i zaprezentuj swoją firmę





for a greener tomorrow



Produkcja i koszty pod kontrolą

Współczesne wymagania przemysłu automotive

Jesteśmy świadomi, że nowoczesna fabryka w przemyśle motoryzacyjnym jest ekstremalnie wymagającym środowiskiem produkcyjnym. Spełnianie wysrubowanych wymagań oznacza przyglądanie się wszystkim aspektom cyklu produkcyjnego i zaobserwowanie, gdzie można poprawić wydajność, obniżyć koszty i w rezultacie poprawić wyniki przedsiębiorstwa. Aby sprostać tym wyzwaniom, Mitsubishi Electric oferuje szereg

rozwiązań dedykowanych przemysłowi motoryzacyjnemu, które pozwolą na maksymalizację czasu funkcjonowania i dostępności linii produkcyjnej, minimalizację przestoju, poprawę wydajności oraz wzrost jakości produktów. Porozmawiaj z jednym z naszych ekspertów z zakresu przemysłu motoryzacyjnego i dowiedz się, w jaki sposób Mitsubishi Electric może pomóc stawić czoła wymaganiom współczesnego rynku.



<https://pl3a.mitsubishielectric.com/>



Eksport przemysłu motoryzacyjnego rośnie. Ale coraz wolniej.

Kondycja sektora motoryzacyjnego, producentów pojazdów oraz dostawców jest silnie powiązana z rynkami zagranicznymi. W 2014 roku eksport zyskał głównie dzięki częściom i akcesoriom.

Po trzech kwartałach 2014 r. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski osiągnął wartość 13,92 mld euro. To o 1 proc. więcej niż przed rokiem.

Do krajów członkowskich Unii Europejskiej trafiło 78,74 proc. całości eksportu. Eksport na rynki UE charakteryzował się dynamiką malejącą (na poziomie 98,90 proc.), podczas gdy do krajów poza Unią cechował się rosnącą (dynamika 109,58 proc.).

Wśród 10. najważniejszych rynków zbytu w połowie przypadków nastąpił wzrost (najwyższy - Węgry, 8. pozycja, dynamika 136,84 proc.). Największym odbiorcą niezmiennie pozostają Niemcy (31,66 proc. całości, dynamika 106,40 proc.). Kolejnymi rynkami zbytu były: Wlk. Brytania (8,93 proc., dynamika 100,26 proc.) i Włochy (8,75 proc., dynamika 101,21 proc.).

Na pierwszą „dziesiątkę” krajów przypadło w okresie trzech kwartałów 2014 r. 78,93 proc. całości eksportu motoryzacji.

Wartość eksportu trzech głównych grup: części i akcesoriów, samochodów osobowych i towarowo-osobowych oraz silników wysokoprężnych, stanowiła 81,13 proc. całości branży. To o 0,8 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2013 r.

Wartość eksportu części i akcesoriów wyniosła 5,91 mld euro, o 9,56 proc. więcej niż rok wcześniej. Na tę grupę przypadło 42,49 proc. eksportu sektora

motoryzacyjnego. W porównaniu do analogicznego okresu zeszłego roku udział części w całości eksportu branży motoryzacyjnej wzrósł o 3,32 proc.

Do krajów Unii Europejskiej trafiło 90,6 proc. eksportowanych części i komponentów, przy rosnącej dynamice (dynamika 112,43 proc.).

Wśród 10. najważniejszych rynków zbytu w połowie przypadków nastąpił wzrost (najwyższy - Węgry, 8. pozycja, dynamika 159,13 proc.). Nadal największym odbiorcą części i akcesoriów pozostają firmy z Niemiec (42,78 proc. całości, dynamika 113,63 proc.). Kolejne rynki zbytu to: Czechy (8,33 proc., dynamika 119,07 proc.) i Francja (5,97 proc., dynamika 104,98 proc.).

Na pierwszą „piątkę” największych odbiorców przypadło 67,83 proc. całości eksportu tej grupy.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł 3,79 mld euro, o 6,05 proc. mniej niż przed rokiem. Udział tej grupy w całości eksportu branży wyniósł 27,25 proc., o 2,04 proc. mniej niż w tym samym okresie zeszłego roku.

Eksport pojazdów zmalał zarówno na rynkach UE (dynamika 98,74 proc.) jak i pozaunijnych (dynamika 71,75 proc.).

Tendencje wzrostowe zanotowano na 4. spośród pierwszej „dziesiątki” najważniejszych rynkach (najwyższy - Hiszpania, 6. pozycja, dynamika 114,40 proc.). Tak-

Eksport przemysłu motoryzacyjnego (styczeń-wrzesień 2014 r.)

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

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	10 958,52	98,90%	78,74%
Eksport poza UE	2 959,49	109,58%	21,26%
Razem	13 918,01	101,00%	100,00%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

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

Export of parts and accessories (January-September 2014)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	5 357,29	112,43%	90,59%
Eksport poza UE	556,61	87,93%	9,41%
Razem	5 913,90	109,56%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

że w tej grupie największym odbiorcą są Niemcy. Na rynek niemiecki trafiło 22,96 proc. wszystkich eksportowanych pojazdów, przy malejącej dynamice (dynamika 95,03 proc.). Kolejne rynki to: Włochy (18,03 proc. całości, dynamika 97,63 proc.) i Wlk. Brytania (17,17 proc., dynamika 103,78 proc.).

Na pierwszą „piątkę” rynków zbytu przypadło 70,8 proc. całości eksportu tej grupy.

Eksport silników wysokoprężnych osiągnął wartość 1,58 mld euro, o 3,09 proc. mniej niż w tym samym okresie 2013 roku. Udział tego typu jednostek napędowych spadł o 0,48 proc. do 11,39 proc. Blisko 78 proc. wyprodukowanych silników wysokoprężnych znalazło odbiorców na terenie Unii Europejskiej a dynamika eksportu była rosnąca (dynamika 96,91 proc.).

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych wzrosty nastąpiły w eksporcie przyczep i naczep (dynamika 100,31 proc.), pojazdów (dynamika 110,93 proc.) i autobusów (dynamika 111,34 proc.).

Październik 2014

W pierwszym miesiącu IV kwartału zeszłego roku eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniósł ponad 1,63 mld euro. Wartość ta jest niższa o 1,34 proc. od uzyskanej w analogicznym okresie 2013 roku.

Na spadek wpłynął niższy popyt w krajach Unii Europejskiej (77,96 proc.

całości, dynamika 93,95 proc.). Wzrost natomiast eksport na rynki pozaunijne (dynamika 119,97 proc.).

Największe rynki zbytu

W październiku zeszłego roku w pierwszej „dziesiątce” rynków zbytu, w sześciu przypadkach zanotowano wzrost wartości eksportu. Najwyższy wzrost dotyczył rynku hiszpańskiego, który dzięki dynamice na poziomie 142,50 proc. awansował na 5. pozycję.

Nadal najważniejszym rynkiem eksportowym pozostają Niemcy (32,44 proc. całości eksportu branży). Zarówno w tym przypadku jak i zajmującemu drugie miejsce rynkowi czeskiemu (8,1 proc. całości), zanotowano rosnącą dynamikę, która wyniosła odpowiednio: 102,58 proc. i 118,10 proc. Na dwóch kolejnych pozycjach zanotowano spadki: we Włoszech (7,84 proc. całości, dynamika 96,32 proc.) i Wlk. Brytanii (6,82 proc., dynamika 91,87 proc.).

Na trzy główne grupy: części i akcesoria, samochody osobowe i towarowo-osobowe oraz silniki wysokoprężne, przypadło 81,11 proc. całego eksportu branży, o 0,18 proc. więcej niż 12 miesięcy wcześniej.

Eksport części i akcesoriów osiągnął wartość 717,2 mln euro, o 3,74 proc. więcej niż przed rokiem. To druga najwyższa wartość w 2014 roku. Na tę grupę produktów motoryzacyjnych przypadło aż 43,87 proc. całości eksportu sektora motoryzacyjnego, o 2,15 proc. więcej niż rok wcześniej. Do krajów UE trafiło 92,28 proc. wartości części i akcesoriów, przy rosnącej dynamice na poziomie 107,03 proc.

W pierwszej „dziesiątce” rynków zbytu w ośmiu przypadkach nastąpił wzrost eksportu - najwyższy z nich dotyczył Hiszpanii (6. pozycja, dynamika 160,03 proc.). Wzrosty utrzymano na czterech najważniejszych rynkach: Niemczech (41,42 proc. całości, dynamika 103,50 proc.), Czechach (8,80 proc., dynamika 108,12 proc.), Wlk. Brytanii (6,40 proc.,

dynamika 112,48 proc.) i Włoszech (5,68 proc., dynamika 122,63 proc.).

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł 379,4 mln euro. To o 14,29 proc. mniej niż przed rokiem. W październiku 2014 r. eksport tego typu pojazdów stanowił 23,2 proc. całości sektora, o 3,51 proc. mniej niż rok wcześniej.

Wartość eksportu spadła zarówno do krajów UE (82,54 proc. całości), jak i na rynki pozaunijne - dynamika wyniosła odpowiednio: 87,87 proc. i 76,77 proc.

Spadki nie dotknęły jedynie dwóch krajów spośród pierwszej „dziesiątki” rynków zbytu (Turcja - 5. pozycja, dynamika 110,49 proc.; Węgry - 8. pozycja, dynamika 150,19 proc.). Nadal największym odbiorcą pozostają Niemcy (27,02 proc. całości) a uzyskany wynik był o niecały 1 procent gorszy od uzyskanego 12 miesięcy wcześniej (dynamika 99,11 proc.).

Eksport silników wysokoprężnych wyniósł 213,22 mln euro, o 11,89 proc. więcej niż przed rokiem. To najlepszy wynik od listopada 2013 roku. W październiku zeszłego roku tego typu jednostki napędowe stanowiły 13,04 proc. całości eksportu sektora, o 1,54 proc. więcej niż rok wcześniej.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, wzrosty

zanotowano w eksporcie silników spalinowych (dynamika 108,6 proc.), autobusów (dynamika 119,33 proc.) i podwozi (dynamika 193,82 proc.).

Podsumowanie

Po rekordowym wrześniu, w październiku 2014 roku nastąpił znaczący spadek eksportu przemysłu motoryzacyjnego. Relatywnie niski wzrost eksportu części i akcesoriów nie zbilansował gorszych wyników samochodów osobowych i towarowo-osobowych.

Zwraca uwagę tendencja wzrostowa w eksporcie komponentów do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, takich jak Czechy, Węgry czy Rumunia, w których rośnie produkcja samochodów.

W październiku części i akcesoria stanowiły prawie 44 proc. całości eksportu branży motoryzacyjnej.

Trzeba jednocześnie podkreślić, że z kwartału na kwartał dynamika eksportu jest coraz niższa: (I kwartał: dynamika 104,58 proc.; I półrocze: 101,85 proc.; trzy kwartały: dynamika 101,00 proc.).

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

ENGLISH SUMMARY

After three quarters of 2014, the export of the car industry from Poland exceeded EUR 13.92 billion. It is more by 1 percent than in the previous year.

The value of exported parts and accessories was EUR 5.91 billion (+9.56 percent). This category comprised 42.49 percent of the export in the entire car industry. The export of passenger cars and passenger-utility cars was worth EUR 3.79 billion (-6.05 percent). This category covered 27.25 per cent of the entire export in that business. The export of compression-ignition engines was worth EUR 1.58 billion (-3.09 percent).

In the first month of Q4 of the previous year, the export of the Polish car industry exceeded EUR 1.63 billion (-1.34 percent). Part and accessories covered EUR 717.2 million (+3.74 percent), and passenger cars and passenger-utility cars EUR 379.4 million (-14.29 percent).

AutomotiveSuppliers.pl forecasts that in the entire 2014, the value of the export of the Polish car industry totalled EUR 18.6 billion.

**Potrzebujesz czasu
na rozwój swojego biznesu.**

**Dwie lub trzy minuty
powinny Ci w tym pomóc.**

Poznaj naszą wizję innowacyjności,
perspektywicznego myślenia
oraz partnerstwa, aby przekonać się,
że nasze opakowania mogą zmienić
kształt Twojego biznesu.

Zobacz nasze rozwiązania na
openthefuture.pl

 **Smurfit Kappa**
Open the future

PAIiZ docenił motoryzacyjne inwestycje 2014 roku

12 grudnia zeszłego roku w Warszawie już po raz ósmy nagrodzono największych inwestorów, którzy w 2014 roku, przy wsparciu Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A. (PAIiZ), zdecydowali się ulokować swój kapitał w Polsce.



Inwestorów wyróżniono w 3 głównych kategoriach: „Wartość inwestycji”, „Zatrudnienie” oraz „Nowoczesne technologie”. Dodatkowo specjalne nagrody wręczono za „całokształt działalności” oraz po raz pierwszy - dla polskiego inwestora.

Nagrody w kategorii „Największa inwestycja pod względem wartości” oraz „Zatrudnienie” trafiły do jednej firmy - poznańskiego Volkswagena. Na początku roku firma podjęła decyzję o uruchomieniu produkcji samochodu dostawczego Crafter w nowym zakładzie produkcyjnym we Wrześni. Koncern zainwestuje 800 mln euro oraz utworzy 3 000 nowych miejsc pracy. Z rąk podsekretarza stanu w Ministerstwie Gospodarki Mariusza Haładyja (w kategorii „Największa

inwestycja pod względem wartości”) oraz podsekretarza stanu w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej Marka Buciora (w kategorii „Zatrudnienie”) nagrodę odebrał członek Zarządu ds. Finansowych VW Poznań Szymon Trzebiatowski. *- Cieszę się, że wielkość i znaczenie tej inwestycji są tak pozytywnie postrzegane, a działalność naszej Spółki wyróżniana w skali kraju i regionu. W pełni podzielam słowa Pana Prezesa Sławomira Majmana, że do sukcesu Polski jako kraju przyciągającego nowe inwestycje przyczynia się nasz, polski kapitał ludzki. Także w przypadku nowego projektu Volkswagena w Polsce doświadczenie i doskonałe wyniki pracy załogi z Poznania miały znaczący wpływ na decyzję Koncernu Volkswagena o lokalizacji inwestycji*

- powiedział po otrzymaniu nagrody Szymon Trzebiatowski.

Obok koncernu Volkswagen w kategorii inwestycji pod względem wartości nominowane zostały również General Motors Manufacturing Poland oraz Michelin Polska. W kategorii „zatrudnienie” nominacje otrzymały także Voss Automotive Polska oraz Lufthansa Global Business Services.

W kategorii „Nowoczesne technologie” nominacje otrzymały trzy firmy: polski Open R&D, amerykański Eagle Investment Systems oraz zwycięzca, również amerykańskie WABCO. We wrocławskim centrum badawczo-rozwojowym tej firmy rozwijane są innowacyjne technologie i systemy zapewniające bezpieczeństwo i wydajność działania pojazdów ciężarowych. Jej przedstawiciel, Dyrektor WABCO Polska, Piotr Sroka odebrał nagrodę z rąk podsekretarza stanu w Ministerstwie Spraw Zagranicznych Katarzyny Kacperczyk. *- Jest mi niezwykle miło widzieć, że efekty wdrażania w Polsce globalnej strategii WABCO, polegającej na wyróżnianiu się poprzez innowację i przywództwo technologiczne, globalizację oraz doskonałość operacyjną a także konsekwentna realizacja naszego lokalnego zobowiązania bycia najlepszym w swojej klasie są dostrzegane przez polski sektor motoryzacyjny - powiedział Piotr Sroka.*

New Zinc to galwanizernia funkcjonująca na polskim rynku od 2007 roku.

Prezentowana oferta jest odpowiedzią na potrzeby najbardziej wymagających klientów. Produkcja na rzecz branży automotive stanowi 98% działalności Firmy. Wśród naszych odbiorców są światowe koncerny samochodowe, jesteśmy zatwierdzonym dostawcą powłok dla Scanii, Volvo Truck i VW Wolfsburg.

Dysponujemy nowoczesnym i wydajnym parkiem maszynowym, w skład którego wchodzi dwie linie zawieszkowe oraz linia bębnowa do obróbki drobnych elementów.

W swojej ofercie posiadamy:

- cynkowanie z kąpeli kwaśnej,
- cynkowanie z kąpeli alkalicznej,
- cynk - nikiel z alkalicznej kąpeli stopowej,
- cynk - żelazo z alkalicznej kąpeli stopowej.

Powłoki mogą być wykończone pasywacją wolną od Cr (VI) w dowolnym kolorze oraz dodatkowo uszczelnione w celu podwyższenia odporności korozyjnej. Wykonywane powłoki są zgodne z wymogami norm polskich oraz zagranicznych a także ze specyfikacjami technicznych klientów.

Firma posiada certyfikat ISO 9001:2008 oraz 14001:2004.

W celu szerszego zapoznania się z naszą ofertą zachęcamy do odwiedzenia naszej strony internetowej www.newzinc.pl



ul. E. Orzeszkowej 30A,
43-502 Czechowice-Dziedzice
tel. 33 813 42 92, e-mail: newzinc@newzinc.pl



Nagroda specjalna w kategorii „Całokształt działalności” została przyznana General Electric. Obecna w Polsce od ponad dwóch dekad firma rozwija swoje skrzydła w różnych obszarach działalności.

Po raz pierwszy PAIiIZ wyróżniła polskiego inwestora. W kategorii

„Ekspansja zagraniczna” zwyciężyła firma SMT Software, która w tym roku powołała w Niemczech swoją spółkę SMT Software Germany, odpowiedzialną za obsługę obecnych klientów SMT na rynku DACH, jak i pozyskiwanie nowych odbiorców usług.

ENGLISH SUMMARY

Last year on 12 December in Warsaw, the largest investors who decided to make their investments in Poland in 2014, with the support of Polish Information and Foreign Investment Agency (PAIiIZ), received awards.

The award for “the Investment with the biggest value” as well the award for “Employment” categories went to Volkswagen. In the beginning of 2014, the VW Group announced its decision to build a new factory in Poland in Września, where the latest generation of light commercial vehicle Crafter will be manufactured from 2016.

In the “New Technologies” category the award was won by WABCO. In Wrocław, the R&D centre of this company develops innovative technologies and systems ensuring safety and operating efficiency of heavy goods vehicles.



VOLKSWAGEN

2014 rok: dobre wyniki inwestycyjne

Głównym kołem zamachowym polskiej gospodarki pozostają napływające inwestycje zagraniczne. Zeszły rok był pod tym względem lepszy od poprzedniego.

W 2014 roku Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIIZ) doprowadziła do pozytywnego podjęcia decyzji o realizacji w Polsce 54 inwestycji (BIZ), o jedną więcej niż rok wcześniej. Łączna wartość projektów przekroczyła 1,8 mld euro, ponad dwukrotnie więcej niż w 2013 roku.

Inwestorzy zadeklarowali utworzenie w najbliższych latach co najmniej 8 788 nowych miejsc pracy.

Najwięcej inwestycji pochodzi od firm ze Stanów Zjednoczonych (14 zakończonych projektów), Niemiec (12 projektów) oraz z ... Polski (4), Szwecji (4), Wlk. Brytanii (3) oraz z Francji (3).

Pod względem branż, pierwsze miejsce przypadło sektorowi BPO (19 projektów). Branży motoryzacyjnej, w tym oponiarskiej przypadło drugie miejsce - łącznie zakończono 12 projektów (wartość 1 346 mln euro, 3 649 miejsc pracy). Jeszcze dwa projekty związane są z sektorem motoryzacyjnym - koncernu GM w centrum BPO w Tychach (1 mln euro, 120 miejsc pracy) i Wabco w ośrodek R&D we Wrocławiu (3,6 mln euro, 95 miejsc pracy).

Wśród pięciu inwestycji o najwyższej deklarowanej wartości aż trzy, w tym dwa pierwsze należą do przemysłu motoryzacyjnego. Największą w tej kategorii inwestycją jest budowana fabryka Volkswagen we Wrześni, w której będzie produkowany nowy użytkowy Crafter.

Także uwzględniając deklarowaną liczbę nowych miejsc pracy, to w pierwszej „piątce” mamy dwa projekty motoryzacyjne. Także i tu zwycięża inwestycja Volkswagena.

Jeszcze więcej projektów w 2015 roku?

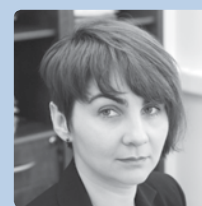
Pod koniec stycznia PAIIZ prowadził 162 potencjalne projekty inwestycyjne o wartości ponad 3 miliardów euro. Ich realizacja pozwoliłaby utworzyć 29,9 tys. nowych miejsc pracy o łącznej wartości 3 010,59 mln euro, które mogą stworzyć 29 909 nowych miejsc pracy.

Pod względem liczby i wartości prym w dziedzinie branża motoryzacyjna z 34 projektami (wartość 652,25 mln euro, 6 668 nowych miejsc pracy), wyprzedzając sektor nowoczesnych usług dla biznesu z 32 projektami (wartość 28,85 mln euro, 9 210

nowych miejsc pracy) oraz sektor badawczo-rozwojowy - 19 projektów (wartość 62,44 mln euro, 1989 nowych miejsc pracy).

Czy powyższe dane mogą wskazywać, że w tym roku zakończonych projektów przez PAIIZ będzie więcej niż w 2014? - *Jeśli bralibyśmy tylko przemysł motoryzacyjny to możemy przyjąć, że nastąpi pewna progresja. Przyczyni się do tego tak zwany „efekt Volkswagena” - ocenia Rafał Orłowski, Partner w AutomotiveSuppliers.pl. - Powstająca fabryka Craftera we Wrześni to praca nie tylko dla dostawców ulokowanych od kilku czy kilku-*

AUTOR



Małgorzata Zborowska-Stęplewska

Partner
AutomotiveSuppliers.pl

Największe inwestycje 2014 roku, pod względem deklarowanych inwestycji

The largest projects in 2014 in terms of declared value

Inwestor	Kraj	Branża	Wartość (w mln euro)
Volkswagen	Niemcy	motoryzacyjna	800
General Motors Manufacturing Poland Sp. z o.o.	USA	motoryzacyjna	300
Marine Harvest VAP Europe	Norwegia	spożywcza	250
Michelin	Francja	oponiarska	98
HOMANN HOLZWERKSTOFFE GmbH-Homanit Krosno Odrzańskie Sp. z o.o	Niemcy	drzewna	50

Największe inwestycje 2014 roku, pod względem miejsc pracy

The largest projects in 2014 in terms of the declared number of jobs

Inwestor	Kraj	Branża	Zatrudnienie
Volkswagen	Niemcy	motoryzacyjna	2300
ThyssenKrupp	Niemcy	BPO	500
Airline Accounting Center	Niemcy	BPO	350
VOSS Automotive Polska sp. z o.o.	Niemcy	motoryzacyjna	344
UPS	USA	BPO	340

INWESTYCJE ZAKOŃCZONE W 2014

L.p	Inwestor	Kraj	Branża	Wartość (w mln EUR)	Zatrudnienie	Miejsce inwestycji
1.	Samsung	Korea Południowa	B & R	1,84	290	Kraków
2.	Marine Harvest VAP Europe	Norwegia	spożywcza	250	0	Ustka
3.	Gedia	Niemcy	motoryzacyjna	25	35	Nowa Sól
4.	Eagle	USA	B & R	0,2	18	Wrocław
5.	Delphi Automotive	USA	motoryzacyjna	27,5	100	Ostrów Wielkopolski
6.	Nordsjerman Group - Rosti Polska Sp. z o.o.	Szwecja	AGD	16	100	Białystok
7.	DFDS	Dania	BPO	0,1	110	Poznań
8.	Medtronic	USA	BPO	1	200	Warszawa
9.	Volkswagen	Niemcy	motoryzacyjna	800	2300	Września
10.	VOSS Automotive Polska sp. z o.o. *	Niemcy	motoryzacyjna	17,5	344	Nowa Wieś Legnicka
11.	Linklaters	Wielka Brytania	BPO	0,5	80	Warszawa
12.	Airline Accounting Center	Niemcy	BPO	1,6	350	Kraków
13.	Convergys	USA	BPO	1,25	250	Lublin
14.	WIPAK Polska Sp. z o.o.	Finlandia	opakowaniowa	6,5	50	Skarbmierz
15.	Tajny	Niemcy	BPO	1,25	250	Łódź
16.	Mars	USA	BPO	0,7	150	Poznań
17.	Michelin	Francja	oponarska	98	50	Olsztyn
18.	General Motors Manufacturing Poland Sp. z o.o.	USA	motoryzacyjna	300	200	Tychy
19.	Sitech Sp. z o.o.	Niemcy	motoryzacyjna	5	32	Głogów
20.	STEICO	Niemcy	materiały budowlane	40	120	Czarna Woda
21.	HOMANN HOLZWERKSTOFFE GmbH-Homanit Krosno Odrzańskie Sp. z o.o	Niemcy	drzewna	50	20	Krosno Odrzańskie
22.	Acturis	Wielka Brytania	B & R	0,8	30	Wrocław
23.	Light in the box	Chiny	logistyczna	0,5	30	Piotrków Trybunalski
24.	O-I (Owens- Illinois)	USA	BPO	0,25	50	Poznań
25.	Fujitsu Technology Solutions	Japonia	ICT	1	250	Łódź
26.	UGS	USA	opakowaniowa	6	30	Łódź
27.	UPS	USA	BPO	0,5	340	Łódź
28.	Union Industries	Włochy	chemiczna	32	40	Radomsko
29.	Tajny	Włochy	motoryzacyjna	35	25	Niepołomice
30.	Wadakyu Europe Sp. z o.o.	Japonia	spożywcza	1	10	Gdańsk
31.	RWE	Niemcy	BPO	0,75	150	Kraków
32.	General Motors	USA	BPO	1	120	Tychy
33.	Newell Rubbermaid	USA	BPO	0,5	120	Poznań
34.	Kirchhoff	Niemcy	motoryzacyjna	6	20	Mielec
35.	Global Steering Systems	USA	motoryzacyjna	7	200	Opole
36.	Nordea	Szwecja	BPO	1	250	Łódź
37.	Ikea Industries	Szwecja	drzewna	20	75	Stalowa Wola
38.	JiangSu LanTian Aerospace Industrial Park Management Co*	Chiny	lotnicza	0	0	Mielec
39.	Open R&D	Polska	B & R	0,4	40	Łódź
40.	Wabco	Belgia	B & R	3,6	95	Wrocław
41.	ThyssenKrupp	Niemcy	BPO	0,9	500	Gdańsk
42.	UPS	USA	logistyczna	19	0	Stryków
43.	Goldman Sachs	USA	BPO	0,2	30	Warszawa
44.	Smart Commerce	Polska	B & R	0,5	50	Wrocław
45.	Catlin	Wielka Brytania	BPO	0,2	100	Wrocław
46.	Woobo Tech co. Ltd	Korea Południowa	motoryzacyjna	15	80	Rybarzowice
47.	Parker Hannifin	Stany Zjednoczone	BPO	0,7	269	(powiat bielski)
48.	Schoenberger Group	Niemcy	materiały budowlane	1	50	Wrocław
49.	Teleperformance	Francja	BPO	1	250	Toruń
50.	THC SPV 2 Sp. z o.o.	Polska	motoryzacyjna	10	260	Katowice
51.	ArjoHuntleigh Polska Sp. z o.o. (Getinge Group)	Szwecja	medyczna	3	235	Komorniki (woj. wielkopolskie)
52.	Tajny	Francja	medyczna	4	15	Warszawa
53.	Grupa Armatura*	Polska	Instalacyjna/sanitarna/ grzewcza	0	0	Środa Wielkopolska
54.	Luxoft	Rosja	BPO	0,1	25	Gdańsk
			Razem	1 816,84	8 788	

* VOSS Automotive Polska sp. z o.o. - zmiana parametrów inwestycji przez inwestora

* JiangSu LanTian Aerospace Industrial Park Management Co. - wartość transakcji nieznaną (umowa NDA)

* Grupa Armatura - wartość transakcji nieznaną (umowa NDA)

nastu lat w Polsce. Możemy liczyć na inwestycje producentów komponentów, którzy obecnie dostarczają do aktualnej wersji tego pojazdu użytkowanego, wytwarzanej w Niemczech. Drugim elementem jaki powinien wpłynąć pozytywnie na wzrost licz-

by projektów inwestycyjnych w tym sektorze to rosnące zainteresowanie rozwijaniem działalności badawczo-rozwojowej w naszym kraju. Choć trzeba podkreślić, że pozostajemy w tyle porównując się do innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej.



Sławomir Majman
Prezes Zarządu
Polska Agencja Informacji
i Inwestycji Zagranicznych S.A.

Za nami kolejny bardzo udany rok. Machina inwestycyjna nabiera rozpędu.

W zeszłym roku wartość inwestycji, przy których asystuje Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych była dwukrotnie wyższa niż w 2013 roku. Średnia wartość każdej inwestycji wyniosła aż 34,9 mln euro. Wśród nich jest Volkswagen - największa inwestycja produkcyjna dekady w Europie.

W firmach motoryzacyjnych aktywnych w Polsce wyraźnie rośnie apetyt na więcej. Wśród projektów prowadzonych przez Agencję w 2014 roku przemysł samochodowy miał największe nakłady. Wypada dodać, że ponad 70 proc. projektów motoryzacyjnych sfinalizowanych w minionym roku stanowią reinwestycje. Pokazuje to, że dla sektora dalszy rozwój w Polsce

to doskonała strategia biznesowa. W nowym roku motoryzacja nadal jest na czele rankingów Agencji – zarówno pod względem liczby, jak i łącznej wartości projektów.

Na horyzoncie widać nowe trendy. Coraz większym zainteresowaniem producentów motoryzacyjnych cieszy się wynajem gotowych nieruchomości i wyposażenie ich we własny park maszynowy, a nie budowa hal produkcyjnych od podstaw. Spodziewać się można też mniejszych projektów, o zróżnicowanym profilu, za to może być ich sporo. Polska będzie gościć coraz więcej inwestycji w ośrodki badawczo-rozwojowe dla motoryzacji. Sprzyja temu nowa perspektywa unijna 2014-2020, promująca inicjatywy B+R.

ENGLISH SUMMARY

In 2014, the Polish Information and Foreign Investment Agency helped to launch 54 investments projects in Poland. The total value of the projects is EUR 1,816 million, twice more compared to 2013. The projects closed in 2014 will create a total of 8,788 new jobs during the next few years.

The majority of the projects are related to services and ICT (19 in total) and the automotive sector (14 projects, including tyre industry and R&D)

Centrum kompetencyjne blach cienkich – Przewaga dzięki zróżnicowanej ofercie



Zapraszamy Państwa na targi METALFORUM w Poznaniu, w dniach od 09.06. do 12.06.2015 r.



- Blacha w kręgach
- Blacha taśmowa
- Blachy przycinane
- Wykroje okrągłe

EMW 
STEEL SERVICE CENTRE

EMW Stahl Service GmbH
Pfannenbergstraße 1 · D-57290 Neunkirchen
Tel. +49 (0) 2735/787-02 · Faks +49 (0) 2735/787-484
info@emw-stahlservice.de
www.emw-stahlservice.de

Motoryzacja stawia na doświadczonych dostawców

Coraz lepsza koniunktura w branży motoryzacyjnej oznacza wzrost popytu na stal i szkielety stalowe, tworzywa sztuczne i wszelkiego rodzaju komponenty do produkcji (liczy się przy tym ciągłość i terminowości dostaw oraz wysoka jakość oferty).



Z przeprowadzonego w ubiegłym roku, przez Exact Systems, badania wynika, że niemal połowa przedstawicieli branży motoryzacyjnej przewiduje wzrost zamówień i produkcji. Potwierdzeniem tych optymistycznych oczekiwań jest rozpoczęta właśnie budowa dużego zakładu Volkswagena we Wrześni, z którego wyjeżdżać będzie docelowo 85 tys. samochodów dostawczych VW Crafter. Do wzrostu popytu branży motoryzacyjnej na stal

i jej pochodne przyczyni się także rozbudowa zakładu podzespołów samochodowych w Gliwicach, należącego dotąd do amerykańskiego koncernu TRW, a przejętego ostatnio przez niemiecką firmę ZF Friedrichshafen, ściśle współpracującą zresztą z Volkswagenem.

ThyssenKrupp Energostal S.A. - toruńska firma z 20-letnim stażem na rynku i rocznymi obrotami rzędu 2,2 mld zł - jest dobrze przygotowana, aby

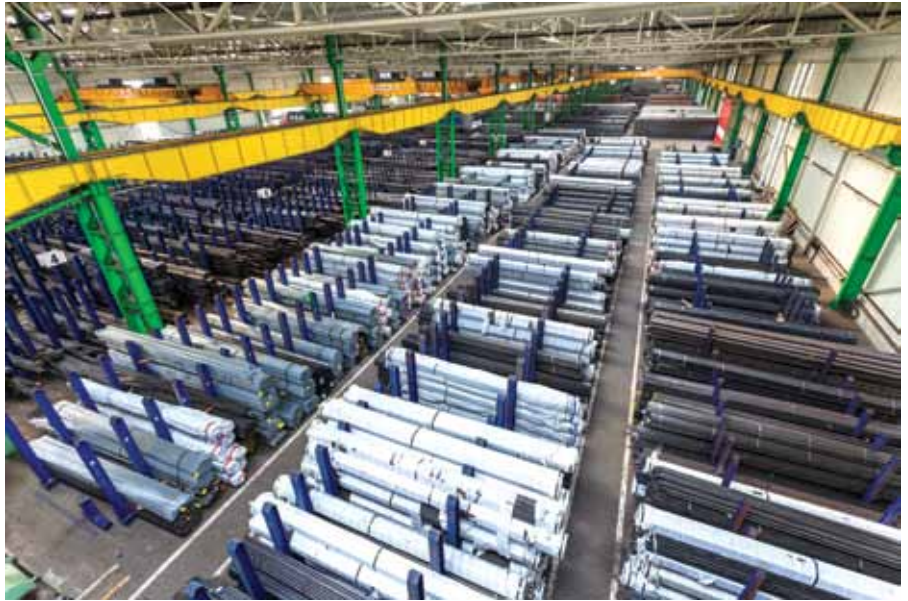
zaspokoić rosnący popyt ze strony branży motoryzacyjnej. Multiprodukcyjna oferta TK Energostal obejmuje nie tylko stal nierdzewną i węglową, aluminium, metale nieżelazne i materiały spawalnicze, ale także szeroki wachlarz usług z zakresu obróbki wyrobów hutniczych i zróżnicowany asortyment tworzyw sztucznych.

W obszarze stali nierdzewnych ofertę firmy wzbogaca program produktowy włoskiej huty AST (grupa

ThyssenKrupp), dużego producenta wyrobów płaskich i rur ze stali nierdzewnej. Huta jest dobrze znana w branży motoryzacyjnej, jako dostawca wysokiej jakości materiałów ferrytycznych do produkcji układów wydechowych.

Firma TK Energostal jest również dostawcą podzespołów - części do autobusów oraz pojazdów szynowych. Prognozy dla tego ostatniego sektora są wyjątkowo korzystne, a to dzięki rosnącej w kraju produkcji taboru kolejowego, napędzanej w znacznej mierze przez dotacje unijne napływające do polskiego kolejnictwa.

Atutem TK Energostal jest sprawna logistyka, co umożliwi elastyczne reagowanie na potrzeby klientów. Lider rankingu Polskiej Unii Dystrybutorów Stali dysponuje rozbudowaną siecią dystrybucyjną złożoną z 19 oddziałów i filii, a z jego składów dostępnych jest 100 tys. ton materiałów. Lokalizacja trzech nowoczesnych



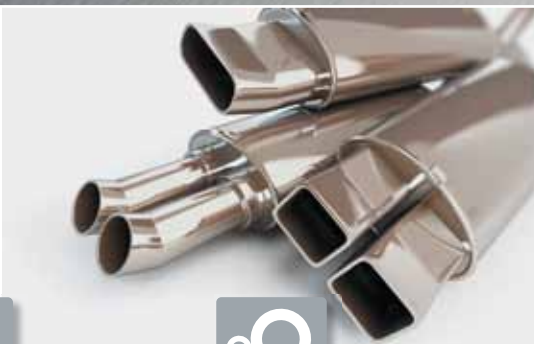
centrów logistycznych w Dąbrowie Górniczej, Poznaniu i Błoniu k. Warszawy sprawia, że firma jest w stanie dostarczyć klientom zróżnicowaną paletę produktów w systemie „Just in Time” (sprzyja to poprawie efektywności procesów produkcyjnych). Szeroki zakres usług serwisowych pozwala

na dopasowanie oferowanych materiałów do indywidualnych potrzeb klientów. Wysoką jakość usług świadczonych przez TK Energostal gwarantuje wdrożony System Zarządzania Jakością oraz Bezpieczeństwem i Higieną Pracy, zgodny z normami ISO 9001:2000 oraz PN-N 18001:2004.

Szeroka oferta materiałów i usług dedykowana dla branży Automotive

20 lat

www.thyssenkrupp-energostal.pl



- STAL WĘGLOWA
- MATERIAŁY SPAWALNICZE

- STAL NIERDZEWNA
- TWORZYWA SZTUCZNE

- ALUMINIUM
- SERWIS



Wyzwania napędzają innowacje



FEV Polska

przyjdzie zmagać się przemysłowi motoryzacyjnemu i bez wątpienia przez długi czas pozostanie główną kwestią w rozwoju układów napędowych. Spełnianie nieustannie rosnących wymagań ochrony środowiska jest nieodzowne, gdyż leży w najlepszym interesie ludzkości, jednak obniżenie spalania i emisji CO² przez silniki wymaga stosowania coraz bardziej złożonych rozwiązań. Przy czym nawet najmniejsze zmiany w silniku, także te w zakresie kalibracji, muszą zostać zweryfikowane na hamowni.

Nowoczesne metody badawcze

Rygorystyczne przepisy, rosnąca złożoność i różnorodność układów napędowych, jak również dalsze skracanie czasu rozwoju produktów o bardzo niskich emisjach CO² oznaczają, że zastosowanie niektórych tradycyjnych metod projektowych staje się niewykonalne. Rola symulacji w pracach rozwojowych rośnie, a jej dopełnieniem są badania na odpowiednio wyposażonych hamowniach.

Ograniczenia emisji CO² w latach 2015-2021

Wraz z nadejściem 2015 roku zakończył się okres stopniowego wprowadzania norm średniej emisji CO² dla nowych samochodów. Muszą one spełniać ograniczenie do 130 g CO²/km, a na horyzoncie pojawiła się nowa, bardziej rygorystyczna wartość graniczna: 95 g CO²/km do roku 2020. W tym przypadku przepisy UE przewidują krótszy okres stopniowego wprowadzania normy: 95% floty nowych samochodów musi spełnić normę do 2020 r., a 100% do 2021 r.

Kary za przekroczenie norm emisji

Od 2012 r. producenci uiszczają dodatkową opłatę za przekroczenie limitów za każdy zarejestrowany samochód. Kwoty za gram przekroczenia na kilometr rosną bardzo szybko: począwszy od 5 euro za pierwszy g/km, poprzez 15 euro za drugi, 25

euro za trzeci, aż po 95 euro za każdy kolejny g/km. Od 2021 r. dodatkowa opłata za każdy gram przekroczenia wyniesie 95 euro.

Wyzwania i komplikacje

Redukcja emisji CO² stanowi jedną z największych wyzwań, z jakimi



FEV Polska

Doświadczenie, kompetencja i know-how

Firma FEV zdobyła rozległą wiedzę, świadcząc od ponad 30 lat usługi inżynieryjne klientom na całym świecie. Dzięki 150 własnym hamowniom, jak również doświadczeniu zebranemu podczas budowy ponad 300 hamowni dla swoich klientów, FEV posiada ugruntowane kompetencje z zakresu projektowania, planowania i obsługi centrów testowych. W ramach działalności konsultingowej FEV przeprowadza wraz ze swoimi klientami wszechstronną analizę wymagań, proponując jednocześnie określone rozwiązania. Przewidując rozwój produktów i działalności klienta, FEV pomaga także obniżyć koszty przyszłych inwestycji.

Rozwiązania na miarę potrzeb

- Bez względu na to, czy potrzebna jest jedna hamownia, projekt systemu pod klucz, wynajem hamowni wraz z całą wiedzą i doświadczeniem, FEV zawsze oferuje najwyższą jakość świadczonych usług. – mówi Tomasz Białek, odpowiedzialny za rozwój nowych produktów. Niezwłoczne wykrywanie problemów, szybki i efektywny kosztowo rozwój oraz wdrażanie rozwiązań wymagają bliskiej współpracy. Na FEV można polegać zawsze, gdy potrzebne jest natychmiastowe wsparcie oraz skuteczne, sprawdzone rozwiązania.

Razem do celu

Producenci muszą korzystać z wszelkich środków umożliwiających redukcję emisji CO². Założona w 1978 r., szczytująca się bogatym doświadczeniem, m.in. w zakresie inżynierii układów napędowych i pojazdów, oraz rozległym zapleczem technologicznym w 30 filiach na całym świecie spółka FEV jest gotowa sprostać największym wyzwaniom swoich klientów.

Hermann-Josef Ecker,
Filip Chelmiński/Zarząd FEV Polska

**Więcej informacji o FEV
znajdą Państwo na stronie
<http://www.fev.com/poland.html>**



FEV Polska



FEV Polska



FEV Polska



Czy polscy dostawcy potrafią „sprzedać” swoje kompetencje?

Polska nie jest już krajem nieznanym motoryzacji i o słabo rozpoznanej bazie dostawców. W latach 2000-2007 byliśmy świadkami dynamicznego rozwoju rynku. Producenci pojazdów i dostawcy I i II rzędu optymalizowali swoje operacje przenosząc produkcję do krajów o niskim koszcie wytworzenia w obrębie Europy Środkowo-Wschodniej (LCC). Trend ten jest nadal kontynuowany ale poziom znajomości rynku dostawców jest już zupełnie inny. Polscy dostawcy są dojrzałymi partnerami biznesowymi, a jednak nie zawsze wiedzą jak dobrze się „sprzedać” i tracą na tym realne pieniądze.

Czego poszukują zakupy globalnych korporacji w motoryzacji i jak wyróżnić się na tle konkurencji?

Jak zawsze najważniejsze jest pierwsze wrażenie i zbudowanie wizerunku firmy kompletnej, godnej zaufania i z potencjałem na przyszłość. Jednym z elementów do osiągnięcia tego celu jest właściwa prezentacja oraz odpowiednie planowanie wizyt klientów w zakładzie. Każdy klient posiada swój system oceny obecnych (rys 1.) i potencjalnych dostawców (rys1a.). Systemy te różnią się ale większość zwykle zawiera elementy dotyczące:

- jakości (Q),
- terminowości dostaw (D),
- kosztów (C),
- technologii (T),
- zarządzania (M).

Wskaźniki jakości (Q) i terminowości (D) bardzo często dostępne są wprost od klienta, w postaci karty oceny dostawcy (supplier score card). Jeżeli nie otrzymujemy takiej karty co miesiąc, warto poprosić klienta o skonfigurowanie dla nas dostępu. Najgorsze co może nam się przydarzyć w trakcie spotkania z klientem to krytyka, której zupełnie nie spodziewaliśmy się. Z drugiej strony jeżeli nasz wskaźnik jakości wynosi 0 PPM, a terminowości 100%, to wtedy warto pochwalić się tym przed obecnym klientem. W spotkaniach z potencjalnymi klientami należy nawiązywać do wyników audytów innych firm z motoryzacji i kart oceny dostawcy, jeśli wyniki są dobre. Grunt to pozytywne otwarcie spotkania!

Konkurencyjność cenowa (C) to jeden z głównych powodów zainteresowania klienta. Nie chodzi tylko o konkurencyjność dzisiaj, ale także w przyszłości. Przekonanie klienta o tym, iż warto dalej w tą relację inwestować jest ściśle związane ze wskaźnikiem zarządzania (M) opisanym dalej. Konkurencyjności cenowej nie należy łączyć tylko z samą ceną produktu. To co zwykle interesuje klienta to całkowity koszt posiadania (TCO - warunki płatności, koszt transportu, czas realizacji zamówienia, itd.). Możliwość wykonywania dodatkowych operacji np. montażu, dostarczenie bardziej skomplikowanego komponentu, będzie miało wpływ na analizy Kupować czy Produkcować (Make vs. Buy) dokonywane przez klienta. To może dać szansę na nowy bardziej lukratywny biznes od klienta.

W ramach oceny technologii (T), klient chce uzyskać potwierdzenie czy mamy odpowiednie procesy niezbędne do wykonania oraz pomiarów komponentów, a także projektowania zgodnie z jego wyma-

ganiami. Koncerny, jak i dostawcy I rzędu coraz częściej redukują liczbę firm w łańcuchu dostaw. W coraz większym stopniu zwracają uwagę na możliwości R&D. Dostawcy, na których można polegać w kwestiach projektowania są wyżej cenieni niż mogący pracować wyłącznie na specyfikacji powierzonej przez klienta.

Bardzo ważnym wskaźnikiem, na który dostawcy nie zwracają należytej uwagi, jest szero-

AUTOR



Rafał Dadas

Partner
Eveneum

Metoda oceny dostawców, rys. 1

ZARZĄDZANIE:

- wspólna wizja
- „dogadywanie się” na różnych poziomach

TECHNOLOGIA:

- innowacyjność
- efektywność

CENA:

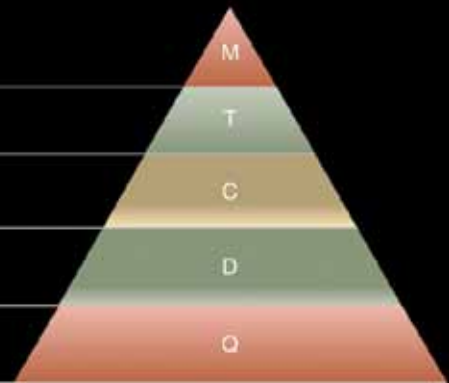
- cena
- warunki kontraktowania

TERMINOWOŚĆ:

- precyzja dostaw
- responsywność

JAKOŚĆ:

- liczba braków
- koszty złej jakości



ko rozumiane zarządzanie (M). Pierwszym jego elementem jest ocena sytuacji finansowej dostawcy. Ocena ta najczęściej oparta jest na danych z wywiadowni gospodarczych takich jak np. D&B lub Company Watch. Warto dbać o aktualizację informacji w wywiadowniach, gdyż często klienci sami je sprawdzają. Nasza rzeczywista kondycja może być bardzo dobra, a mimo wszystko będziemy ocenianym jako firma o wysokim ryzyku finansowym. Na ocenę ryzyka współpracy z dostawcą duży wpływ ma jego portfel klientów. Zakupy kierują się generalną zasadą 30%/30%, zgodnie z którą żaden dostawca nie powinien stanowić więcej niż 30% wartości portfela kategorii. Zbliżając się do tego poziomu możemy spodziewać się malejącej dynamiki po stronie nowych projektów, gdyż będziemy postrzegani jako firma o wysokim ryzyku. Z drugiej strony jeden klient w portfelu dostawcy nie powinien stanowić ponad 30% jego obrotu. Zakupy bio-

ra pod uwagę wizję rozwoju firmy i jej plany inwestycyjne - pomysł na rozwój. Powinien on współgrać ze strategią klienta. Wskaźnik zarządzania, pomimo bardzo dobrych wyników QCD, może zablokować nam współpracę. Powodem może być duże ryzyko związane z niezdrowym portfelem klientów lub zbyt małą skalą naszej działalności w stosunku do potrzeb klienta. Pamiętajmy o konsolidacji zakupów.

Organizacje zakupowe producentów pojazdów i dostawców I rzędu

Działy zakupów dużych koncernów międzynarodowych zwykle mają złożoną strukturę (rys. 2). Sprawne poruszanie się w nich oraz dotarcie do właściwej osoby może sprawiać dużą trudność. Często jest to działanie zamierzone. Współpracując z korporacją dostawca spotka zarówno osoby zarządzające zakupami linii produktowej np. układy zawieszenia jak i osoby specjalizujące się w ka-

tegorii materiałowej np. elementy tłoczone. Każda z funkcji pełni inną rolę oraz patrzy na potrzeby firmy z nieco innej perspektywy. Co do samych decyzji zakupowych, ze względu na zachowanie transparentności i obiektywności, nigdy nie są one podejmowane jednoosobowo, a sam proces zazwyczaj jest kilkuetapowy. Celem dostawcy powinno być dotarcie do osób na każdym etapie oraz wyrobienie o sobie jak najlepszej opinii. Wdrożenie nowego dostawcy lub rozszerzenie współpracy z obecnym dostawcą na inne kraje lub jednostki biznesowe wymaga dużo „promocji wewnętrznej” ze strony zainteresowanego kupca. Wysilek, który włoży w taką działalność musi przynieść konkretne korzyści jego firmie.

Dopasowanie informacji i zakresu dyskusji do funkcji odwiedzającej osoby

Spotkania z klientem możemy podzielić na trzy rodzaje. Do każdego z nich należy inaczej się przygotować i skupić się na rzeczach pozwalających na konstruktywny dialog.

Spotkania operacyjne - zazwyczaj odbywają się z inicjatywy kupca operacyjnego, kupca kategorii lub kupca linii produktowej. Rozmowy dotyczą obecnej sytuacji jakościowej lub kosztowej w wybranych fabrykach. Patrząc przez pryzmat kluczowych wskaźników efektywności będą to Q (jakość), C (koszt), D (terminowość) i należy skupić się na:

- zbudowaniu pozycji negocjacyjnej: dobra karta oceny dostawcy, zgłoszone inicjatywy oszczędnościowe, obniżki cen do chwili obecnej, zmiany kosztu surow-



ców dla obszaru odpowiedzialności partnera,

- jasnym określeniu naszych oczekiwań co do nowych projektów ze strony klienta,
- tematyce związanej z jednostką biznesową/zakresem odpowiedzialności kupca. Jeżeli będziemy rozmawiać o rzeczach spoza tego zakresu, otrzymamy „obietnice”, które najpewniej nie mają pokrycia, a mogą otworzyć drogę do realizacji celów kupca.

Unikajmy zapraszanie na spotkanie osób z zarządu firmy - są to nasze punkty eskalacyjne. Podobnie sytuacja wygląda po stronie kupca. Spotkanie operacyjnie to nie najlepsze miejsce do dyskusji o strategii i na budowanie relacji długo-

terminowych. Celem drugiej strony jest osiągnięcie celów budżetowych i wynikających z nich celów bezpośrednio przekładających się na ocenę roczną zaangażowanego kupca.

Spotkania przeglądowne - odbywają się najczęściej w formie kwartalnych lub półrocznych przeglądów biznesowych. Częstotliwość spotkań zależy od udziału firmy w portfolio kupca lub roli jaką w niej odgrywamy, a także polityki klienta. Spotkania te są zazwyczaj organizowane przez kierowników/liderów grupy materiałowej (kategorii zakupowej). Strategia określa plan realizacji kluczowych wskaźników efektywności zakupów w obrębie podległego portfolio dostawców dla

regionu (np. EMEA) lub globalnie. Strategia jest rezultatem wypracowanego kompromisu pomiędzy klientami wewnętrznymi zakupów. Na spotkaniach okresowych warto:

- zapytać o strategię zakupową dla naszej grupy materiałowej na następne lata,
- zapytać o wymagania klienta, tak by nadal być lub stać się jego dostawcą strategicznym,
- poznać potrzeby klienta w obrębie grupy materiałowej, zmieniającą się technologię tak aby przygotować i dostosować się szybciej niż konkurencja,
- pokazać nasze możliwości i przedyskutować czy jest szansa dostaw dla innych jednostek biznesowych klienta,
- zapytać o właściwe kontakty,

FACTORY FRAMEWORK®

TECHNOLOGIA DLA PRZEMYSŁU AUTOMOTIVE

FORCAM pomaga w optymalizacji produkcji monitorując ponad 60.000 maszyn na całym świecie

FORCAM GmbH jest wiodącym dostawcą oprogramowania MES, które dostarcza najbardziej prestiżowym światowym koncernom. Zapewniamy profilowane rozwiązania m.in. dla przemysłu: samochodowego, lotniczego, medycznego i naftowego.

Factory Framework® to nowoczesna technologia przeznaczona do zarządzania produkcją, która umożliwia optymalizację procesów na każdym etapie, zapewniając zrównoważony wzrost wydajności przedsiębiorstw.

Dzięki wdrożeniu technologii Factory Framework® firmom znajdującym się na liście Fortune 500, udało się zwiększyć wydajność

mierzoną w oparciu o RZECZYWISTY WSKAŹNIK OEE nawet o 20% w ciągu pierwszego roku.

Z oprogramowania Factory Framework® oraz doradztwa w zakresie Lean Management korzystają między innymi: Daimler, Audi, BMW, Borg Warner, Schaeffler, MSR Technologies.

Dzięki Factory Framework w zakładach Audi wydajność wzrosła o 20%. Warto było zainwestować w nową architekturę oprogramowania.

Axel Bienhaus , Audi AG



Audi



Factory Framework® dostarcza prawdziwe dane w czasie rzeczywistym w celu zidentyfikowania strat w procesie produkcji.

EFEKT: Rzeczywisty Wskaźnik OEE rośnie w sposób widoczny, zwiększa się wydajność, a Zwrot z Inwestycji (ROCE) jest zoptymalizowany.

**Zapraszamy do kontaktu:
FORCAM POLAND
ul. Konecznego 6, Kraków
+48 502 489 853
info@forcam.com
www.forcam.com**



które nas wesprą w nawiązaniu współpracy w nowych obszarach (np. inne jednostki biznesowe, kraje do których obecnie nie dostarczamy), poprosić o pomoc w organizacji spotkań,

- porozmawiać o zarządzaniu (M), technologii (T) i terminowości dostaw (D) jako dodatkowych sposobach obniżki całkowitego kosztu posiadania (TCO).

Spotkania przeglądowe to - doskonały sposób na promowanie firmy w organizacji klienta oraz poszerzenie obszaru współpracy. Dopasowanie się (a przynajmniej sprawienie wrażenia), że pasujemy do strategii zakupowej spowoduje promowanie firmy wewnątrz organizacji klienta. Należy pamiętać, że spotkania przeglądowe nie są dobrym miejscem do rozmowy o detalach czy też kłopotach na poziomie operacyjnym w konkretnym zakładzie. Osoba, z którą się spotykamy co najwyżej przekieruje nas do innego pracownika. Nie marnujemy czasu na tematy, w których nie

uzyskamy pomocy.

Wizyty gościnne/reprezentacyjne - każdy lubi chwalić się owocami swojej pracy. Wprowadzenie nowego dostawcy, poza szeregiem audytów, wymaga promocji wewnątrz organizacji klienta. Wizyta przedstawicieli zarządu klienta powinna być traktowana jako wyróżnienie, ale przede wszystkim wskazuje, że dostawca odgrywa ważną rolę w danej kategorii materiałowej. Kierownicy kategorii, kupcy wiodący wybierają na spotkanie takich dostawców, którymi mogą się pochwalić i którzy nie zawiodą ich w trakcie spotkania. Kupiec przed spotkaniem zapewne przygotował informacje o dostawcy i zaprezentował je osobom, które będą uczestniczyły w spotkaniu. Aby spotkanie było sukcesem dla obu stron powinniśmy:

- zapewnić odpowiednią reprezentację naszej firmy np. prezes i szefowie działów, których dotyczy ustalona wcześniej agenda wizyty zaprezentować kartę oce-

ny dostawcy chwając się bardzo dobrą historią,

- skupić się na tym jak działamy czyli parametrach zarządzania (M) i technologia (T), a nie na tym co robimy,
- przedstawić biznes plan naszej firmy na najbliższe lata, uwzględniając takie aspekty jak miks klientów, rozwój sprzedaży, plany inwestycyjne,
- utwierdzić klienta w przekonaniu, że wiemy jak wspierać jego strategię działania i że mamy na to plan,
- zapytać o plan rozwoju firmy klienta i oczekiwania względem dostawców na następne lata,
- zasygnalizować gotowość do zwiększenia zakresu współpracy oraz podjęcia się produkcji bardziej złożonych komponentów,
- przygotować załogę i zakład do oprowadzenia gości po zakładzie. Upewnić się, że każdy dział będzie odpowiednio prezentowany. Błędem jest przeprowadzenie prezentacji tylko przez jedną osobę, np. sprzedawcę.

Zależnie od wielkości i złożoności firmy klienta ta sama osoba może odpowiadać za spotkania operacyjne i strategiczne. Należy jednak unikać mieszania w trakcie jednego spotkania tematów operacyjnych ze strategicznymi. Jedne mają służyć budowaniu relacji i pozyskaniu informacji, a drugie negocjowaniu warunków współpracy. Jeżeli klient nie przeprowadza z nami przynajmniej raz w roku spotkań strategicznych to prawdopodobnie nie odgrywamy ważnej roli w jego strategii.

Wspieramy ambitne plany

Rozmowa z Dariuszem Kacperczykiem, wiceprezesem firmy EQ System, o aspektach wdrożenia oprogramowania APS.



Czym jest oprogramowanie APS?

Narzędzia APS wykorzystywane są w procesie planowania operacyjnego i służą do przetworzenia planu sprzedaży przedsiębiorstwa w szczegółowy harmonogram, dając odpowiedzi na pytania co, gdzie, kiedy, czym i jak ma być wykonywane. Narzędzia APS dają możliwość planowania i harmonogramowania produkcji z uwzględnieniem ograniczeń materiałowych, zasobowych i procesowych. Podstawową cechą narzędzi APS jest opieranie się na rzeczywistych i aktualnych danych występujących w procesie produkcyjnym. Reakcja na wypadki losowe w systemie produkcyjnym, takie jak awarie, spóźnienie dostaw, czy anulowanie zleceń, może być natychmiastowa a korekty harmonogramu dokonywane są w czasie rzeczywistym. Narzędzia APS wyposażane są również w funkcje symulacji, analiz „co, jeśli?” i przewidywania stanu systemu produkcyjnego - przydatne np. przy rozpatrywaniu możliwości wykonania dodatkowych zleceń czy rozpatrywaniu różnych strategii produkcji.

Co ma kluczowe znaczenie dla odniesienia sukcesu projektu wdrożenia systemu APS?

Podczas ostatniej wizyty w Japonii, w ASPROVA Corporation, gdy dyskutowaliśmy nad kierunkami rozwoju oprogramowania ASPROVA, podkreślano, że o końcowym sukcesie wdrożenia decyduje nie tylko oprogramowanie, jego funkcjonalność i wydajność, ale i umiejętność myślenia kategoriami Lean.

Najlepsze efekty uzyskiwane są w projektach, gdzie konsultanci mają bogatą wiedzę i umiejętności praktyczne w trzech obszarach: informatycznym - gdyż konieczna jest znajomość baz danych, interfejsów, języków programowania i funkcjonalności samego oprogramowania ASPROVA technicznym – związanym ze znajomością pro-

cesów produkcyjnych i umiejętnością definiowania technologii produkcyjnych oraz zarządzania – gdzie ważna jest znajomość zasad prowadzenia analiz biznesowych, zasad planowania, zarządzanie logistyką produkcji, Kanban, Lean i Kaizen.

Czy może Pan powiedzieć o ostatnich wdrożonych projektach?

Jednym z ostatnich projektów, jakie zakończyliśmy, było wdrożenie oprogramowania ASPROVA w firmie GOTEK Polska z Jastrzębia koło Brodnicy. Spółka specjalizuje się w pokrywaniu detali, zarówno metalowych, jak i z tworzyw sztucznych specjalnymi klejami, przygotowując te detale do procesu wulkanizacji (połączenie guma - metal, guma - tworzywo). Firma jest strategicznym partnerem wielu producentów z branży motoryzacyjnej. W swej działalności największy nacisk kładzie na jakość wytwarzanych wyrobów oraz terminowość dostaw.

GOTEK zdecydowała się na wdrożenie systemu ASPROVA celem skrócenia czasu realizacji zamówień i zwiększenia terminowości ich wykonania. W firmie zrezygnowano z wielu arkuszy Excel służących wcześniej do planowania na rzecz pracy w systemie APS. W zamian średni czas genero-

wania planu skrócił się do 30 sekund a odpowiedź do klientów o terminach wykonania zamówień do paru minut. Projekt wdrożenia został zrealizowany w 5 miesięcy.

Jak plasują się Państwo na rynku Europejskim?

Może nie zabrzmiało to zbyt skromnie, ale bardzo dobrze. Drugi raz z rzędu nasz japoński partner ASPROVA Corporation wyróżnił EQ System tytułem najlepszej firmy w Europie w dziedzinie planowania i harmonogramowania produkcji. Najbardziej dumny jestem z naszych klientów. Ponad połowa projektów realizowana jest w firmach z zagranicznym kapitałem. Często wdrożenie systemu APS wiąże się z wprowadzaniem zmian w organizacji pracy. Zmiana to szansa na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Dlatego coraz więcej polskich menedżerów wprowadza nowoczesne systemy zarządzania do swoich firm podnosząc ich status do poziomu europejskiego. Nasze kompetencje sprzyjają takim wyzwaniom. To cieszy.

Czego Pan sobie życzy w 2015 roku?

Życzę sobie, aby menedżerowie nie ustawiali w podnoszeniu poziomu zarządzania w polskich firmach, w szczególności w branży motoryzacyjnej.

Specyfikacja korzyści z wdrożenia oprogramowania ASPROVA w GOTEK Polska:

- stworzenie jednolitego planu produkcji, obejmującego cały proces produkcji;
- poprawa jakości danych planistycznych;
- analiza obciążeń zasobów i identyfikacja wąskich gardeł;
- skrócenie łącznego czasu trwania cyklu produkcji;
- zwiększenie efektywności wykorzystania zasobów;
- usprawnienie komunikacji, skrócenie czasu reakcji na zmiany w harmonogramie;
- skrócenie czasu odpowiedzi do klientów i zwiększenie wiarygodności (precyzyjna informacja);
- przeniesienie bazy wiedzy od poszczególnych pracowników do zasobów informatycznych firmy - kompleksowa, jednolita baza wiedzy w systemie informatycznym firmy, opisująca i odwzorowująca w 100% procesy produkcyjne;



MAIFLOW

Czy warto rozwijać dostawców z lokalnym kapitałem?

Jednym z filarów długoterminowej strategii zakupów Boryszew S.A. Oddział Maiflow jest pozyskiwanie lokalnych dostawców produkcyjnych i nieprodukcyjnych. Najczęściej współpraca nawiązywana jest z małymi lub średnimi przedsiębiorstwami, wyposażonymi w nowoczesny park maszynowy, wiedzę know-how.

Główną zaletą współpracy z lokalnymi dostawcami jest, poza obniżeniem kosztów transportu, także redukcja kosztów logistyki związana z możliwością realizowania dostaw w trybie „just in time”. Ponadto, nadzorowanie i zarządzanie lokalnym dostawcą jest znacznie łatwiejsze niż dostawcą zagranicznym. Bliskość dostawcy i odbiorcy pozwala na szybką i skuteczną reakcję, w przypadku wystąpienia jakichkolwiek problemów jakościowych. Dostawca ten ma bowiem możliwość błyskawicznego dostarczenia potrzebnych komponentów czy usług.

Niewątpliwie pozytywną cechą współpracy pomiędzy polskim dostawcą i odbiorcą jest brak bariery językowej, który ułatwia oraz przyspiesza rozwiązywanie wszelkich zagadnień, zarówno jakościowych, jak również logistycznych i zakupowych.

Proces wyboru i zatwierdzania dostawcy przez Maflow składa się z

wielu aspektów. Przede wszystkim poszukujemy dostawców lokalnych, którzy współpracują już z przemysłem motoryzacyjnym i są certyfikowani zgodnie ze specyfikacją techniczną ISO/TS 16949.

Jeżeli potencjalny dostawca spełnia nasze wymagania technologiczne, a jego oferta jest atrakcyjna cenowo, konieczne jest wypełnienie przez niego dokumentu „pre-assessment”. Dokument ten zawiera bardzo istotne pytania odnoszące się do kluczowych obszarów działalności danego przedsiębiorstwa.

Przesłany przez dostawcę dokument jest analizowany przez Dział Zarządzania Rozwojem Dostawców pod kątem możliwości nawiązania współpracy, a także słabych i mocnych stron dostawcy.

Jeżeli decyzja jest pozytywna, następnym krokiem jest podpisanie przez dostawcę „General terms and conditions of purchases”, czyli

wszystkich warunków i wymagań Maflow dla dostawców. Po zakończeniu części formalnej SDE (Supplier Development Engineer) przeprowadza audyt „Analiza potencjału VDA 6.3” w zakładzie produkcyjnym dostawcy.

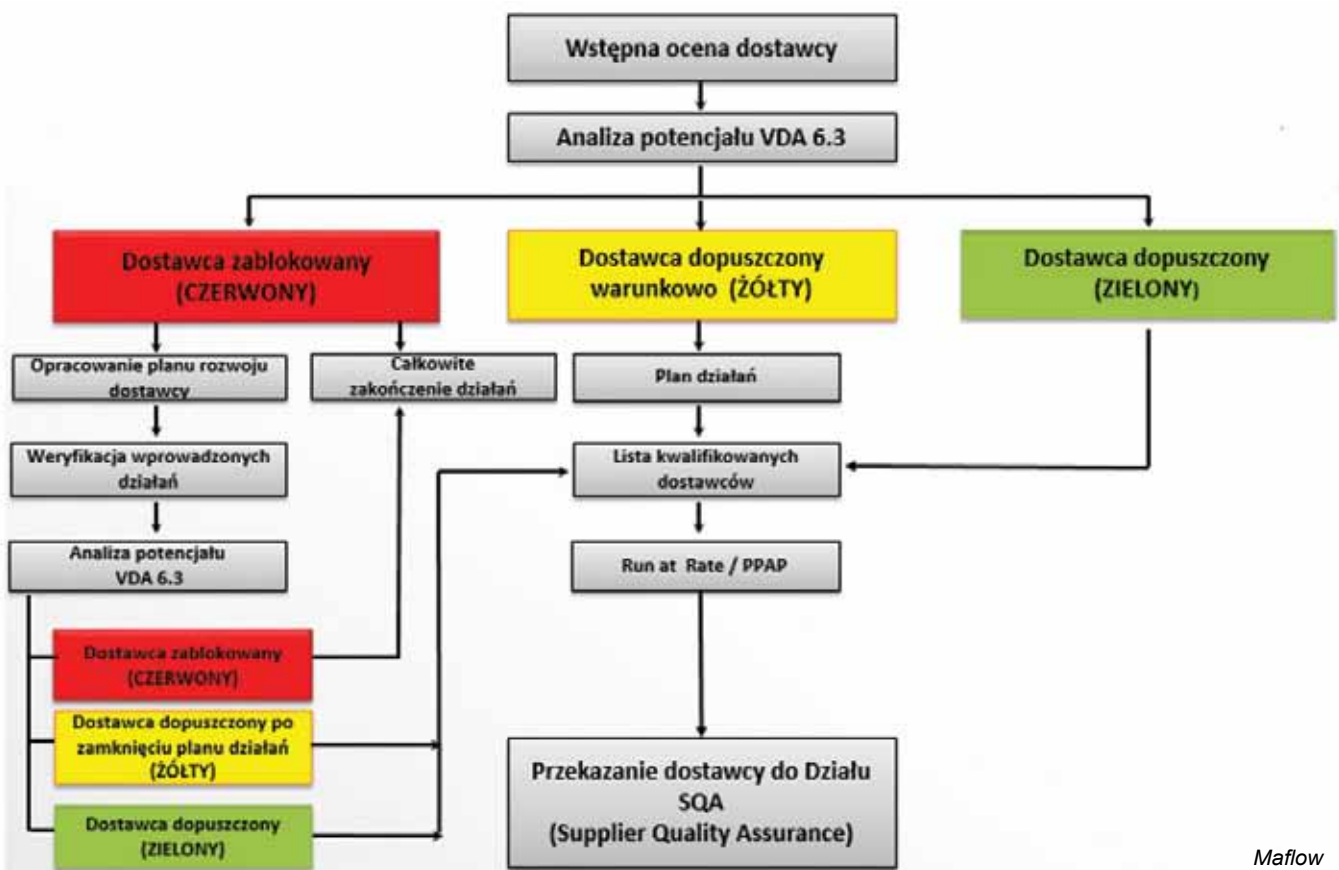
Dalszy sposób postępowania przedstawiono na poniższym schemacie.

AUTOR

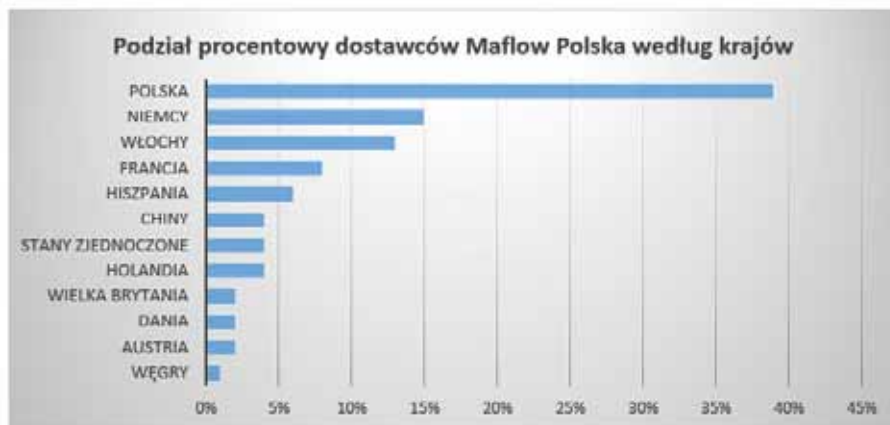


Iwona Krętosz-Flaka

Główny Specjalista ds. Rozwoju Dostawców Grupy Maflow Boryszew S.A. Oddział Maflow



Maflow



Maflow

Maflow kładzie duży nacisk na rozwój swoich dostawców i wdrożenie u nich swoich najlepszych praktyk. Takie podejście sprawia, że postrzegamy partnera nie jako osobny zakład produkcyjny, lecz jako początek łańcucha naszej własnej produkcji. Zależy nam, aby nasze schematy, standardy, procedury i kultura organizacyjna Maflow były przyjmowane przez dostawców, a co za tym idzie ułatwiały współpracę.

Chętnie dzielimy się własną wiedzą i doświadczeniem w tym zakresie. Jednakże podjęcie decyzji o rozwoju danego partnera zależy od wielu czynników. Decyzja ta nie jest uwarunkowana tylko nakładami finansowymi, lecz także wiąże się z jakością wytwarzanych produktów, możliwościami technologicznymi, rzetelnością, elastycznością działa-

nia dostawcy, a także nakładem pracy i czasu jaki musimy poświęcić na rozwój danej firmy.

Z doświadczenia wiemy, że koszty rozwoju dostawcy zagranicznego są relatywnie wysokie, dlatego pozyskujemy i rozwijamy głównie firmy z lokalnym kapitałem.

Prawie 40% wszystkich dostawców Maflow stanowią przedsiębiorstwa z polskim kapitałem. Udział ten wzrósł o około 12% w przeciągu ostatnich czterech lat.

Współpraca z niektórymi potencjalnymi dostawcami nie może zostać nawiązana, ponieważ część firm wchodzących na rynek boryka się z szeregiem problemów, którym nie potrafią zaradzić. Wynikają one głównie z błędów spowodowanych niewłaściwym zaplanowaniem wydatków na starcie lub brakiem

wykwalifikowanych pracowników. W takiej sytuacji okazuje się, że park maszynowy to nie wszystko. Bardzo często z tytułu oszczędności właściciel odpowiada za kilka stanowisk w firmie mimo braku wystarczającej wiedzy do pełnienia takich funkcji, tym samym blokując rozwój swojego przedsiębiorstwa. Redukcja kosztów sprawia też, że firmy często nie posiadają wystarczającego zaplecza pomiarowego ani technicznego a co za tym idzie nie są w stanie spełnić podstawowych wymagań klienta.

Inną trudnością jest posiłkowanie się tanim bądź używanym sprzętem, który bardzo szybko okazuje się niewystarczający lub niedokładny (awaryjność, niska wydajność). Większość nowych firm na starcie ma również problem z pozyskaniem surowca w dobrej cenie, co wynika z niewystarczającej wiedzy i znajomości rynku, a także w przypadku małych firm z małymi wolumenami zamawianego materiału. Natomiast niektóre przedsiębiorstwa kładąc nacisk na szybki zysk stają się niekonkurencyjne.

Bardzo często firmy, z którymi chcemy nawiązać współpracę nie posiadają systemu jakości lub wdrożony system nie spełnia podstawowych wymagań motoryzacji, zgodnych ze specyfikacją techniczną ISO/TS 16949. Wiele firm rezygnuje z wdrożenia tej specyfikacji, gdyż jest to dość kosztowne i wiąże się z zatrudnieniem wykwalifikowanych pracowników. Maflow pomaga wdrożyć skuteczny system zarządzania jakością, jak również szkoli z wymagań norm ISO/TS 16949. Wspieramy także programy unijne i pomagamy otrzymywać dotacje. Wraz z dostawcami uczestniczymy w społecznej odpowiedzialności biznesu CSR (Corporate Social Responsibility), która jest koncepcją zarządzania przedsiębiorstwem polegającą na świadomym, zrównoważonym działaniu zorientowanym nie tylko na zysk finansowy i aspekty ekonomiczne, ale także



Maflow

uwzględniającym potrzeby i wymagania szeroko pojętych interesów społecznych i ekologicznych w otoczeniu firmy.

Największym wyzwaniem tego typu współpracy jest jednak uruchamianie nowych projektów, ponieważ dostawcy na starcie projektu nie potrafią przewidzieć zagrożeń, które bardzo szybko pojawiają się w seryjnych dostawach. Wynika to:

- **z niewłaściwego opracowania dokumentacji.** Podstawowym dokumentem pozwalającym na przewidywanie potencjalnych nie-zgodności w nowym projekcie jest DFMEA - FMEA projektu, czyli analiza rodzajów i skutków możliwych błędów. Istotne znaczenie ma także procedura rozwiązywania problemów oraz procedura przepływu informacji dla reklamacji. Niestety dokument DFMEA jest często nie-

opracowany lub opracowany zbyt ogólnie. W takim przypadku kluczowe znaczenie mają zapisy z wcześniejszych faz projektu. Istotne jest nie tylko dokumentowanie wszystkich działań zgodnie z regułami jak z seryjnej produkcji, ale też systemowe podejście do całego procesu planowania.

- **niedokładnego przygotowania się do „Run at Rate”.** Często R@R przeprowadzany jest zbyt powierzchownie, co uniemożliwia dostrzeżenie problemów z komponentami i nie daje pełnego obrazu obecnego stanu procesu produkcyjnego. Niejednokrotnie w tej fazie pracownicy nie mają jeszcze właściwego wyszkolenia do pracy z nowym produktem ani pełnej dokumentacji. Z tego powodu niektóre

firmy decydują się przeznaczyć więcej czasu i zmian produkcyjnych na przeprowadzenie R@R, co pozwala na zabranie większej ilości danych potrzebnych do sporządzenia planu działań i opracowania możliwych rozwiązań.

- **braku zaangażowania osób kluczowych.** Wprowadzanie nowego projektu wiąże się z koniecznością płynnej współpracy pomiędzy działem R&D, program managerem, dostawcą i klientem. Kluczową rolę odgrywa tu właściwa komunikacja, gdyż jej brak bądź niewłaściwy przepływ informacji powoduje opóźnienia w projekcie.

Rozwój dostawców jako jeden z elementów ISO/TS 16949 stanowi dla Maflow niezbędny punkt konkurencyjności. Klienci OEM mają

OTWÓRZ SIĘ NA NASZE SZKOLENIA

KONFERENCJA TOP AUTOMOTIVE

10-11.12.2015
HOTEL NARVIL, SEROCK



TOP
automotive
2015

PARTNER STRATEGICZNY
VDA QMC

bardzo wysokie wymagania między innymi w zakresie doboru naszych partnerów. Rozbudowana i stabilna sieć dostawców będzie zawsze przemawiać na korzyść naszej stabilności rynkowej.

Korzyści z rozwoju dostawców są obustronne. Należą do nich między innymi:

- pozyskanie nowych dostawców spełniających wymagania ISO/TS 16949 oraz standardy organizacyjne i prawne,
- poprawa jakości wyrobów - redukcja PPM (a tym samym zadowolenie klientów),
- zmniejszenie ilości reklamacji,

- poprawa wydajności produkcji, redukcja braków wewnętrznych,
- uzyskanie przewagi na rynku, wyróżnienie na tle konkurencji,
- nominacje dostawcy do nowych projektów,
- poprawa wyników finansowych (wzrost sprzedaży, zysku...).

Poniższa tabela stanowi podsumowanie, które wskazuje najważniejsze z punktu widzenia Maflow elementy decydujące o tym „Jak zostać pewnym/sprawdzonym dostawcą w przemyśle motoryzacyjnym”.



Wymaganie	Efekt niespełnienia wymagań	Możliwe rozwiązanie
Doświadczenie w zakresie własnej produkcji	Długi czas przy rozwiązywaniu problemów	Zatrudnienie wykwalifikowanej kadry specjalistów oraz pracowników produkcyjnych
	Brak możliwości rozwiązania problemu	j.w.
Wiedza know-how	j.w.	j.w.
Nowoczesny park maszynowy	Niestabilne procesy produkcyjne	Wprowadzenie zarządzania parkiem maszynowym zgodnie z zasadami TPM
	Wysoki poziom złomów	Wprowadzenie planu działań korygujących i szkoleń z metod rozwiązywania problemów
	Reklamacje klienta z powodu niewykrucia wad	j.w.
Minimum system ISO 9001 + znajomość elementów ISO TS 16949 (preferowany jednak system zgodny z ISO/TS 16949)	Trudność spełnienia wymagań w przemyśle motoryzacyjnym	Współpraca w Maflow celem rozwoju systemu u dostawcy
Pozytywny wynik audytu VDA 6.3, znajomość narzędzi jakości	Brak możliwości współpracy z Maflow	j.w.
Technologia/ zaplecze techniczne/ pomiarowe dostosowane nie tylko do obecnych projektów ale także do nowych rozwiązań/projektów	Utrata dostawcy z panelu w przypadku zmiany technologii	Dostosowywanie się dostawcy do zmieniających się technologii
Wykwalifikowani pracownicy	Długi czas rozwiązywania problemów lub brak wiedzy jak sobie radzić w danej sytuacji	Zatrudnienie wykwalifikowanej kadry specjalistów oraz pracowników produkcyjnych
Ciągłe doskonalenie	Reklamacje klienta z powodu powtarzających się problemów	Wprowadzenie systemu Kaizen
Standardy pracy, porządek	Duże straty finansowe	Wprowadzenie standaryzacji pracy, 5S
Konkurencyjność dostawcy	Brak możliwości pozyskania kontraktu	Rozeznanie rynku surowców w Polsce i zagranicą, Analiza możliwości produkcyjnych obecnych maszyn pod kątem nowych szybszych technologii, (zwiększenie wydajność procesu)
Warunki logistyczne	Brak możliwości pozyskania kontraktu	Osoby kontaktowe, dostawy i ilości na czas, Zaplecze magazynowe dostosowane do produkcji, budowanie stoków bezpieczeństwa wskazanych w warunkach handlowych Maflow
Komunikacyjność i dostępność osób kluczowych	Utrata kontraktu	Lista osób, stanowisk wraz z adresami mail i numerami telefonów

Wyprzedź konkurencję!!

Zareklamuj się w

AutomotiveSuppliers.pl
review



Pamiętaj!

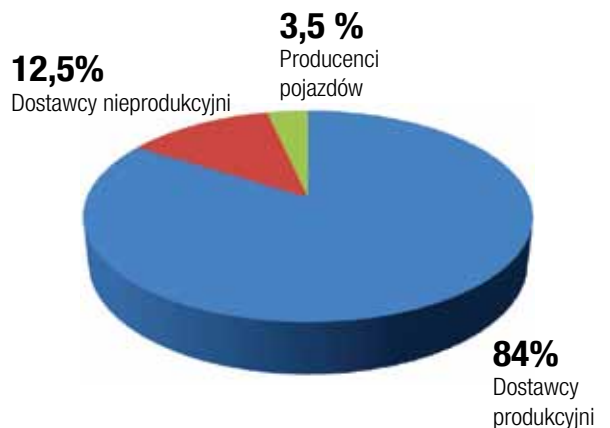
AutomotiveSuppliers.pl review

to jedyne wydawnictwo, które nieprzerwanie od 2008 roku dociera do dedykowanej grupy docelowej:

- producentów pojazdów w Polsce
- dostawców produkcyjnych
- dostawców nieprodukcyjnych
- agend rządowych



Nasi czytelnicy (dotyczy wersji drukowanej)



Czytelnicy w sektorze dostawców



Bezpłatna prenumerata

dla producentów i dostawców

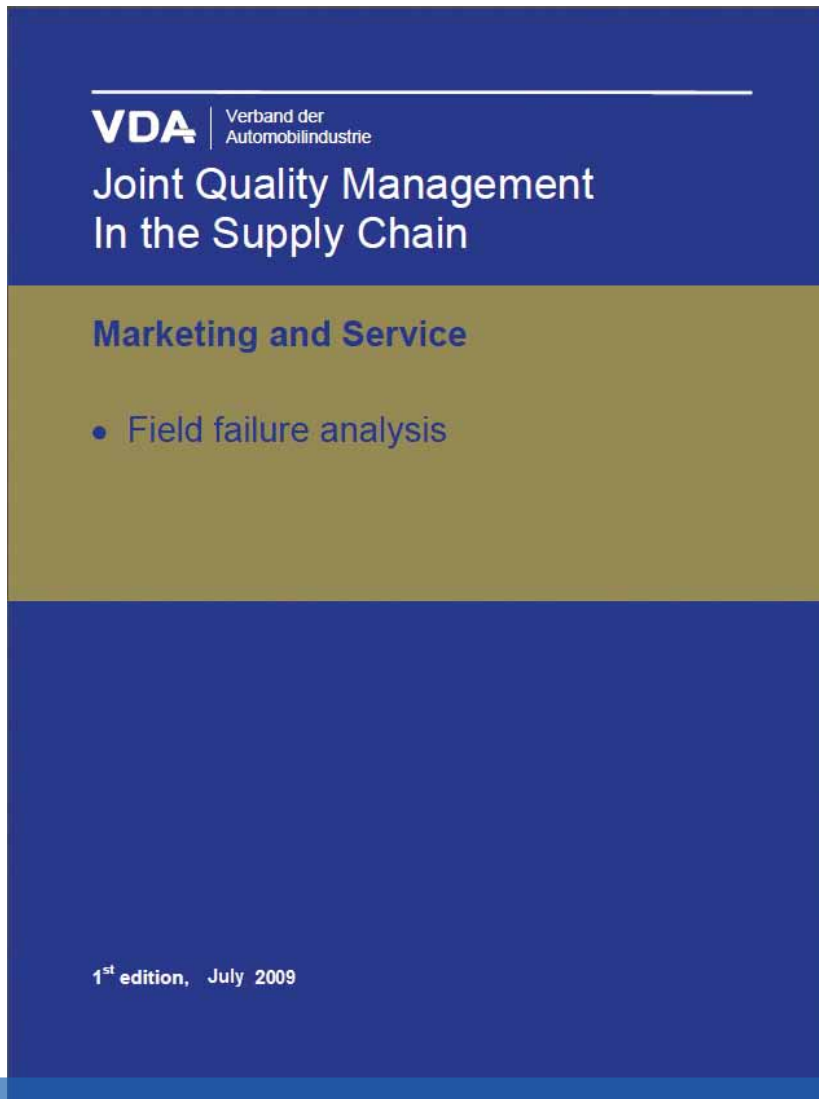
Dostępność kwartalnika

na najważniejszych konferencjach w Polsce i krajach CEE

Kilka tysięcy egzemplarzy

wersji drukowanej i pobrań wersji elektronicznej

AutomotiveSuppliers.pl review - skuteczny sposób dotarcia do nowych klientów w przemyśle motoryzacyjnym



Analiza zwrotów gwarancyjnych według wytycznych VDA QMC

Doskonale zdajemy sobie sprawę, jak trudnym zadaniem w branży motoryzacyjnej jest zapewnienie najwyższej jakości pojazdów, biorąc pod uwagę coraz większą ich złożoność, krótsze okresy projektowania i rozwoju, czy coraz szersze gamy wariantów poszczególnych modeli.

Oczywistym i najlepszym dla producenta wyznacznikiem, świadczącym o jego niezawodnym projekcie oraz najwyższej jakości komponentach, będzie zadowolenie klienta końcowego z bezawaryjnego użytkowania nowo nabytego samochodu. Mając to na uwadze i chcąc spełnić rosnące oczekiwania konsumentów, producenci OEM oferują coraz dłuższe okresy gwarancyjne. Mimo wszelkich starań w fazach rozwoju, a później produkcji, dochodzi do odchyień od oczekiwanych właściwości wyrobów. Roczne koszty gwarancyjne w przemyśle motoryzacyjnym eksperci szacują na poziomie 2-4 proc. kosztów samochodu. Musimy mieć pełną świadomość, że jeśli mówimy o zwrotach gwarancyjnych, konsekwencje są o wiele poważniejsze niż w przypadku reklamacji 0 km, ponieważ mamy tu do czynienia z wadą, która znajduje się w wyrobach, które już trafiły do konsumentów. Awarie wykryte w trakcie użytkowania samochodu mają bezpośredni wpływ na pogorszenie wizerunku danej marki pojazdu poprzez spadek zadowolenia klienta, co z kolei generuje ogromne koszty za incydenty reklamacyjne oraz koszty ewentualnych kampanii przeprowadzanych w celu ponownego uzyskania utraconej pozycji danej marki na rynku. W procesie reklamacji zewnętrznej łańcuch kosztów jest najdłuższy, a ustalona w procesie analizy przyczyna nierzadko leżeć może po stronie dostawców, dla których w takich sytuacjach każda wada, nawet najmniejszej części, może prowadzić w najgorszym wypadku do kampanii nawrotowej i wycofywania pojazdów z rynku. Warto w tym miejscu nadmienić, że w ramach odpowiedzialności za wyrób, producent odpowiada nie tylko za wady w swoim wyrobie, ale także za szkody wyrządzone przez wyrób wadliwy.

Aby zapewnić adekwatny dla wagi problemu standard, w VDA QMC przy udziale producentów OEM i ich strategicznych dostawców, opracowano i wydano podręcznik referencyjny „Field Failure Analysis”. Główne cele tego standardu to:

- stworzenie wszechstronnego

konceptu dla analizy zwrotów gwarancyjnych,

- zdefiniowanie wymagań,
- dla procesu analizy,
- wspólne ukierunkowanie w wykorzystaniu know-how,
- zdefiniowanie przebiegu pracy,
- zastosowanie metody do obserwacji produktu na rynku,
- redukcja kosztów wad,
- wzmocnienie wzajemnego zaufania pomiędzy klientem, a dostawcą,
- narzędzie przy wdrażaniu ISO/TS 16949.

Skuteczne wdrożenie procesu analizy zwrotów gwarancyjnych może zostać zapewnione przy właściwym planowaniu i udostępnieniu odpowiednich zasobów. Musi również zostać zdefiniowany odpowiedni interfejs pomiędzy OEM a dostawcą, aby umożliwić kontrolowany przepływ informacji. Dodatkowo przy użyciu odpowiednich wskaźników zdolności tego procesu powinniśmy ująć jego skuteczność i efektywność jako element ciągłego doskonalenia.

Koncepcja podejścia do analizy części uszkodzonych z fazy użytkowania zasadniczo opiera się o dwie grupy działań:

- analizy części (kontrola standardowe i pod obciążeniem),
- procesy NTF (no trouble found).

Dla analizy części zgłoszonej przez klienta jako wadliwej, dostawca powinien zapewnić: odpowiednio wykwalifikowany personel; właściwe i dedykowane wyposażenie kontrolno-testowe; zdefiniowaną i uzgodnioną z klientem standardową procedurę diagnostyczną, opisującą jak krok po kroku, zawsze w ten sam, szablonowy sposób postępuje się z podejrzanym wyrobem, aby potwierdzić jego zgodność. W sytuacji kiedy dostawca nie jest w stanie potwierdzić niezgodności na wyrobie za pomocą kontroli standardowej, konieczne jest wykonanie kontroli „pod obciążeniem”, czyli w warunkach gdzie część jest poddawana mechanizmom działań jakie występują w trakcie jej

AUTOR



Konrad Kubieniec

Trener / Konsultant
Team Prevent Polska Sp. z o.o.

użytkowania, ale także być może specyficznym warunkom w jakich była używana ta konkretna część. Ewidentnie widzimy tutaj konieczność ścisłej współpracy i utrzymywania aktywnego kontaktu OEM-dostawca w celu definicji i określania warunków przeprowadzania takich testów, przy ciągłej wymianie danych i informacji.

W momencie kiedy analiza części nie potwierdza żadnej wady na wyrobie, mimo zgłoszenia jej przez klienta ostatecznego, to mamy do czynienia z tzw. NTF. Jeśli chodzi o kwestię obciążenia za koszty gwarancyjne dla takich sytuacji, są one określane na poziomie 50 proc. / 50 proc. (OEM / dostawca). Producentowi OEM nie zależy tylko i wyłącznie na określeniu odpowiedzialności za obciążenie kosztami, ale dużo ważniejsze jest określenie przyczyny problemu i definitywne jego wyeliminowanie, aby nie dochodziło do sytuacji, kiedy klient ostateczny będzie wracał do serwisów kilka razy z tą samą wadą, która nie będzie w sposób permanentny usuwana. W tym celu dostawca w ramach analizy zwrotów gwarancyjnych musi ustalić kryteria inicjujące rozpoczęcie procesu NTF, w którym odpowiedzialności leżą zarówno po stronie dostawcy, jak i producenta OEM. Musi zostać jasno określone, która ze stron jakiego rodzaju dane ma dostarczyć do dalszej analizy, muszą zostać zdefiniowane wspólne testy (np. próby zabudowy w systemie) i oczywiście odpowiedzialne osoby z kanałami komunikacyjnymi po obu stronach.

Oczywiście cały proces analizy musi zostać w odpowiedni sposób udokumentowany, nie tylko jeśli chodzi o kwestię raportowania, ale także tzw. formalizację problemu, czyli ujęcie go w powiązanych dokumentach jak FMEA, bazach LL itp. Jego skuteczność i efektywność monitorowana za pomocą wskaźników takich jak chociażby: średni czas analizy, czy frakcja orzeczeń OK z analizy części w stosunku do wszystkich przeprowadzonych analiz, powinna być brana pod uwagę jako element ściśle powiązany z ciągłym doskonaleniem, mającym odzwierciedlenie w jakości dostarczanych części.

Realizacja wymienionych elementów opisana jest w podręczniku „Field failure analysis” w rozdziałach, które precyzują zagadnienia:

- procesu analizy zwrotów z fazy użytkowania (koncepcja, stra-

tegia testów, analiza części),

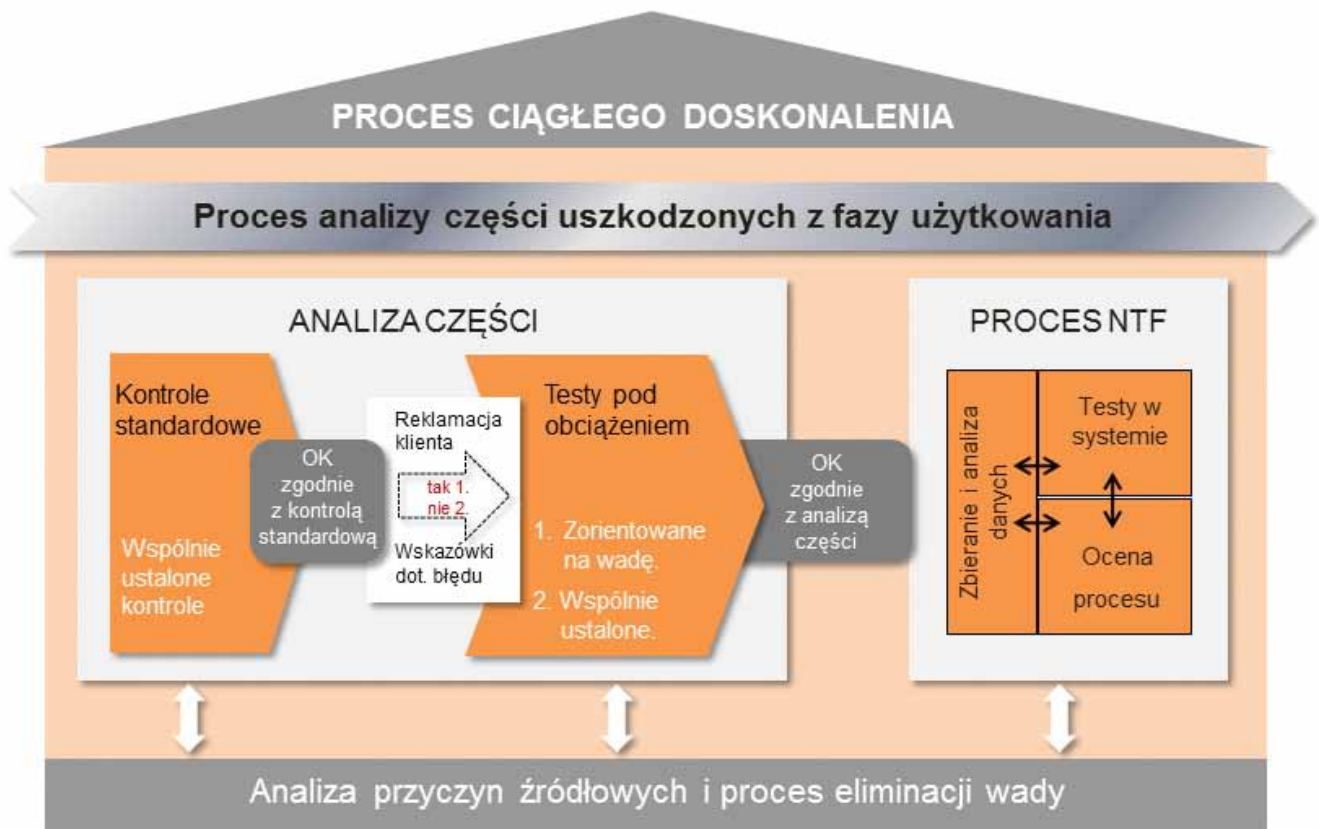
- procesu NTF,
- procesu rozwiązywania problemów,
- planowania analizy,
- kluczowych wskaźników,
- strategii próbkowania,
- ujęcia w procesie ciągłego doskonalenia,
- interfejsu i wymiany informacji.

Należy w tym miejscu dodać, że aby dokonać w trakcie Audytu Procesu przeprowadzanym zgodnie z VDA 6.3, właściwej oceny procesu analizy części uszkodzonych z fazy użytkowania w pytaniu 7.5: „Czy zapewniony jest skuteczny proces analizy części uszkodzonych?” należy przeprowadzić ocenę tego procesu zgodnie z wytycznymi dla audytu procesu field failure analysis i przenieść ocenę zgodnie z zamieszczonym poniżej schematem.

Pamiętając jak wielkie ryzyko i konsekwencje, nie tylko finansowe, ale również związane z wizerunkiem producenta, niosą za sobą wady, ujawniające się dopiero w fazie użytkowania, musimy mieć na uwadze jak istotnym zagadnieniem jest właściwa strategia przy planowaniu, jak i samo skuteczne i efektywne przeprowadzanie analiz zwrotów gwarancyjnych. Ustandaryzowana współpraca pomiędzy producentami OEM a dostawcami w zakresie najlepszej praktyki prowadzenia w/w analiz ma zapewnić zadowolenie klienta końcowego, którego problemy w fazie użytkowania będą eliminowane raz, a dobrze.

Od kwietnia 2015 Team Prevent oferuje w Polsce szkolenie na licencji VDA QMC w oparciu o podręcznik FFA „Analiza zwrotów z rynku”.

Całkowity stopień spełnienia FFA	Klasyfikacja	Punkty VDA 6.3 dla pytania 7.5
Eg ≥ 90%	Zdolny do analizy	10
80% ≤ Eg < 90%	Warunkowo zdolny do analizy	8
60% ≤ Eg < 80%	Niezdolny do analizy	6
40% ≤ Eg < 60%		4
40% < Eg		0



Redukcja kosztów, poprawa wydajności

Randstad Inhouse Services to zaawansowana formuła usług pracy tymczasowej, łącząca zapewnienie elastyczności zatrudnienia z redukcją kosztów.

Usługa dedykowana jest przedsiębiorstwom produkcyjnym i logistycznym, które zarządzają dużymi grupami pracowników.





VALEO

Nowy rekord w zatrudnieniu

Nie dysponujemy jeszcze danymi za cały miniony rok ale już teraz można stwierdzić, że poziom zatrudnienia pobił nowy rekord.

Po trzech kwartałach 2014 roku w zakładach produkcyjnych pojazdów, przyczep i nacze oraz części i akcesoriów zatrudniających więcej niż 9 osób (PKD 34) w ciągu 12 miesięcy zatrudnienie wzrosło o 8,2 tys. miejsc pracy. Przeciętne zatrudnienie wyniosło 165,8 tys. pracowników i jest najwyższe w historii. Więcej szczegółów przyniesie nam analiza poszczególnych grup, w przedsiębiorstwach zatrudniających więcej niż 49 osób.

Zakłady powyżej 49 pracowników

Na koniec III kwartału zeszłego roku (takimi obecnie danymi dysponuje obecnie GUS) przeciętne zatrudnienie w zakładach średnich i dużych (powyżej 49 osób) wynosiło 160,1 tys. zatrudnionych, o 8,1 tys. więcej, niż w analogicznym okresie 2013 roku. Duży skok nastąpił na przełomie 2013 i 2014 roku. W ciągu kwartału (IV kwartał 2013 – I kwartał 2014) przeciętne zatrudnienie wzrosło o 10,7 tys.

osób. Dla porównania rok wcześniej przybyło „tylko” 2,8 tys.

Po raz pierwszy od dawna odnotujemy zwiększenie zatrudnienia u producentów pojazdów. Po trzech kwartałach 2014 roku przeciętne zatrudnienie w tym segmencie wyniosło 29,9 tys., o 0,4 tys. więcej niż rok wcześniej.

Większe zapotrzebowanie na pracowników mieli również producenci przyczep i nacze, u których przeciętne zatrudnienie wzrosło w okresie III kwartał 2013 r. - III kwartał 2014 r. wzrosło z 7,2 tys. do 7,6 tys.

Jednak najwięcej nowych miejsc pracy utworzono u najistotniejszego pracodawcy, jakim są producenci części i akcesoriów. W ciągu 12 miesięcy przeciętne zatrudnienie wzrosło o 7,2 tys. osób do poziomu 122,5 tys. Wystarczy przypomnieć, że w pierwszych trzech kwartałach zeszłego roku zosta-

ły otwarte zakłady Dayco w Tychach, Inalfa Roof Systems we Wrześni czy BASF w Środzie Śląskiej.

Po raz kolejny przypominamy, że dane publikowane przez Główny Urząd Statystyczny nie odzwierciedlają w pełni realnego poziomu zatrudnienia w przemyśle motoryzacyjnym w Polsce. Część i to znaczna producentów części przypisana jest do in-

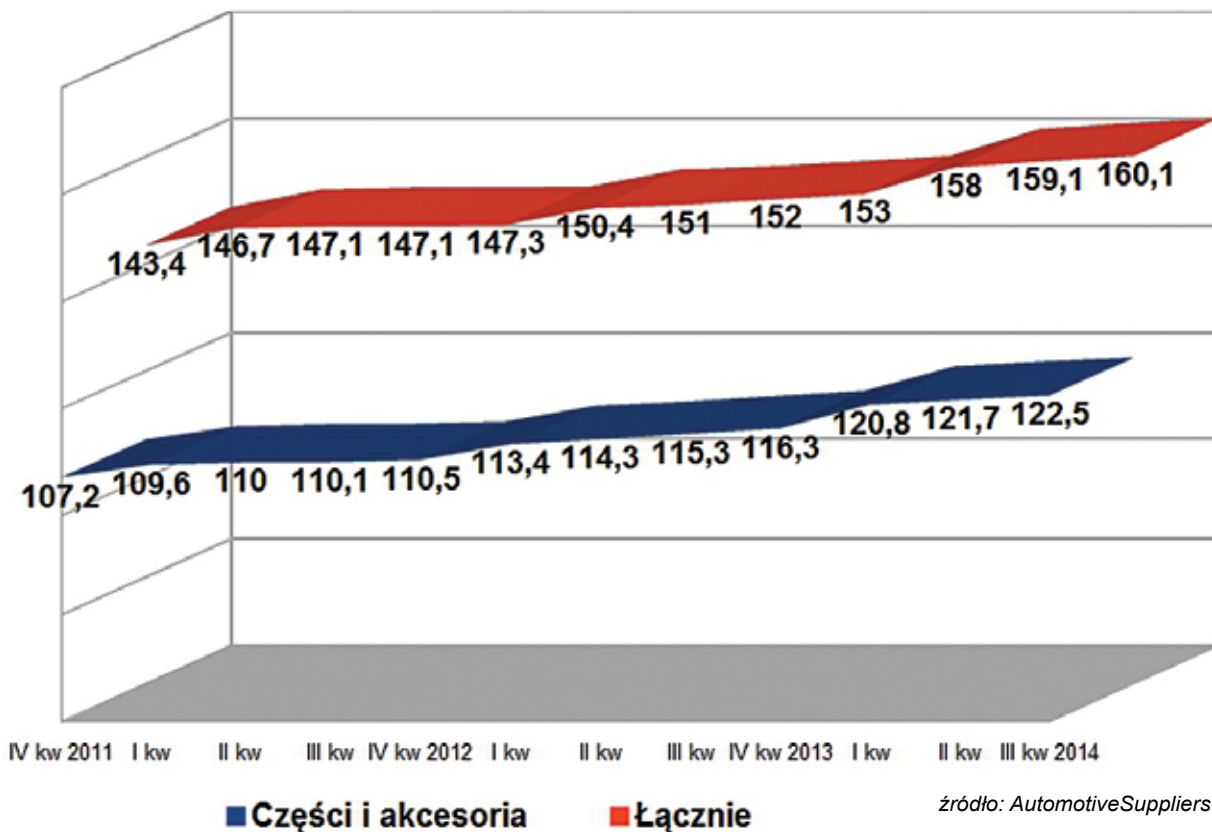
AUTOR



**Małgorzata
Zborowska-Stęplewska**

Partner
AutomotiveSuppliers.pl

Zatrudnienie w przemyśle motoryzacyjnym 2011-2014 (Grupa PKD 34 > 49 osób)





Lear

nych grup niż PKD 34. Przykładowo wystarczy wspomnieć o producentach wiązek elektrycznych (PKD 3141) czy szyb samochodowych (PKD 2612). AutomotiveSuppliers.pl szacuje, że w tych i innych grupach (m.in. PKD 251, 275, 3611) pracowało pod koniec 2014 roku około 60-65 tys. osób. Kolejnych kilkadziesiąt tysięcy (25-35 tys.) to pracownicy tymczasowi, zatrudnieni poprzez agencje pracy. Ponadto należy dodać kilka tysięcy (7-8 tys.) osób z firm, świadczących usługi selekcji oraz kontroli części i komponentów. Podsumowując, na koniec zeszłego roku na rzecz przemysłu motoryzacyjnego w Polsce zatrudnionych mogło być nawet blisko 280 tys. osób.

Znaczna część producentów deklaruje zamiar zwiększenia zatrudnienia choć istnieją obawy o możliwości korekty planów w związku z sytuacją we Wschodniej Europie. Wzrost liczby miejsc pracy nie wiąże się wyłącznie z nowouruchomionymi zakładami. Fabryki TRW Steering Systems w Czechowicach-Dziedzicach i Bielsku-Białej w 2014 roku zanotowały, zgodnie z planem, 20-procentowy wzrost zatrudnienia co świadczy, o utrzymującej się dobrej koniunkturze dla zakładów części motoryzacyjnych w naszym kraju. - *Bieżący rok to czas przygotowania do nowych wyzwań. Dzięki zaufaniu korpora-*

cji do naszych zakładów oraz ciągłym zainteresowaniu ze strony wiodących producentów samochodów wdrażamy coraz to nowe projekty - podkreśla dyrektor Emil Słaboń, odpowiadający za obie jednostki produkcyjne. - Poza inwestycją w same zakłady produkcyjne zdecydowaliśmy się rozwinąć Centrum Inżynieryjne w Bielsku-Białej. Jest to przedsięwzięcie zapewniające nam długoterminową stabilność. Połączenie TRW z koncernem ZF stworzy firmę będącą jednym z największych globalnie dostawców motoryzacyjnych. Z pozytywnym nastawieniem oczekujemy dodatkowych możliwości jakie będą wynikać z działania w zwiększonej skali oraz wymiany najlepszych praktyk.

Działające w Polsce spółki Magneti Marelli, dzięki osiągnięciu w 2014 roku kilkunastoprocentowego wzrostu wartości sprzedaży, utworzyły kilkaset nowych miejsc pracy. - *Był to efekt nie tylko ożywienia na rynku produkcji samochodów, a więc wzrostu zapotrzebowania na już produkowane wyroby, ale przede wszystkim efekt poszerzenia gamy modeli samochodów do których nasze zakłady uruchomiły produkcję komponentów - mówi Zbigniew Gurgul, dyrektor krajowy Magneti Marelli.*

Również portfel zamówień na 2015 rok pozwala być ostrożnym optymistą oczekując kilkuprocentowego wzrostu obrotów. - *Wzrostu będącego rezultatem zachowania pozytywnego, stałego trendu odnawiania gamy oferowanych, wysoce zaawansowanych technicznie wyrobów, a dzięki temu pozyskiwania nowych zamówień od największych światowych producentów samochodów - dodaje dyrektor Gurgul.*

Na wzroście u krajowych i zagranicznych producentów pojazdów i ich dostawcach korzystają również dostawcy nieprodukcyjni. 25-procentowy przyrost zatrudnienia w Polsce zanotował Exact System, firma specjalizująca się selekcji, naprawie i sortowania komponentów. - *Systematyczna poprawa jakości produkowanych części z jednoczesną minimalizacją kosztów to w obecnej sytuacji gospodarczej warunek utrzymania*



Faurecia

się na rynku - mówi Paweł Gos, prezes zarządu Exact Systems. - *Zdają sobie z tego sprawę zarządzający zakładami produkującymi części i podzespoły samochodowe w Polsce, czego dowodem jest rosnąca liczba zleceń, jakie otrzymujemy. W związku z tym cały czas poszukujemy nowych współpracowników i 2015 rok pod tym kątem zapowiada się także bardzo dobrze. Pod koniec ubiegłego roku wygraliśmy kilka kolejnych dużych i europejskich przetargów, co także przełoży się na wzrost zatrudnienia zarówno w naszej polskiej spółce jak i zagranicznych oddziałach.*

ENGLISH SUMMARY

After three quarters of 2014, employment in facilities manufacturing vehicles, trailers and semi-trailers and parts and accessories that employ more than 9 people (Polish Classification of Activities 34) increased by 8.2 thousand work places during 12 months. Average employment reached 165.8 thousand, and it's the highest level in history.

In medium and large facilities (above 49 people), average employment was at the level of 160.1 thousand people, by 8.1 thousand more than in the analogous period in 2013. The largest number of work places were provided by manufacturers of parts and accessories - 122.5 thousand, by 7.2 thousand people more than in the previous year.

Najwięksi pracodawcy w 2014 roku



Podobnie jak w poprzednich dwóch latach największym pracodawcą w sektorze dostawców był polski oddział koncernu **Lear**. Amerykański dostawca posiada w naszym kraju zakłady w Tychach, Mielcu, Jarosławiu i Legnicy oraz centra rozwojowe w Tychach i Legnicy. Choć łączny poziom zatrudnienia spadł o ponad 500 osób do poziomu 9 182 pracowników to wzrosła liczba pracowników etatowych z 7 260 do 7 602.

Na drugie miejsce awansowała Grupa **Faurecia**. Francuski dostawca w ciągu całego zeszłego roku podniósł zatrudnienie o 742 pracowników. W grudniu 2014 roku Faurecia zatrudniała 7,6 tys. pracowników etatowych i tymczasowych w pięciu lokalizacjach (Grójec, Wałbrzych, Jelcz-Laskowice, Gorzów Wlk. i Legnickie Pole).

Trzecim w kolejności największym pracodawcą w sektorze dostawczym jest amerykański koncern **TRW**, który zgodnie z zawartym porozumieniem jeszcze w tym roku stanie się częścią niemieckiego ZF. W ciągu minionego roku w polskich zakładach i ośrodkach badawczo-rozwojowych przyjęto 324 nowych pracowników. Na koniec 2014 roku

TRW miało blisko 7,4 tys. zatrudnionych, w tym 6,2 tys. pracowników etatowych (+167 osób) oraz niemal 1,1 pracowników tymczasowych (+157 osób).

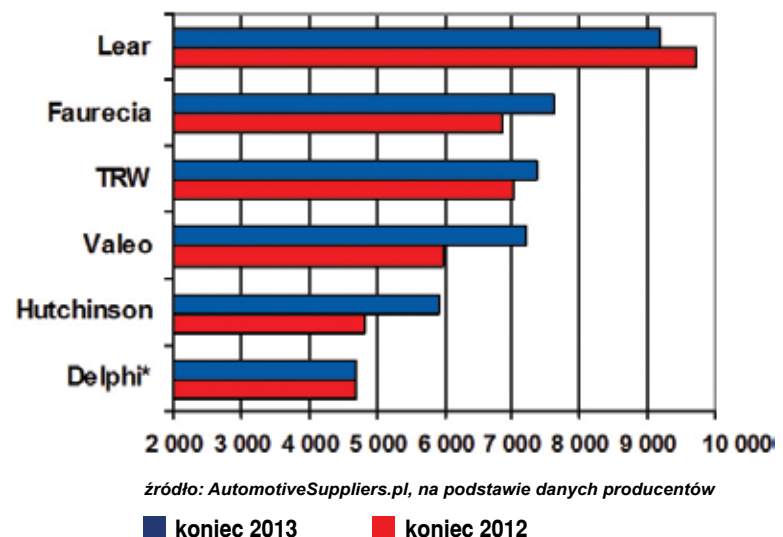
Kolejne miejsca przypadły firmom:

- Valeo - 7,2 tys. zatrudnionych (wzrost o blisko 1,2 tys. pracowników),
- Hutchinson - ponad 5,9 tys. (wzrost o ponad 1,1 tys. pracowników),
- Delphi* - 4,8 tys. (wzrost o 100 pracowników).

* bez pracowników tymczasowych

Podsumowując, na koniec 2014 roku sześciu wymienionych firm zatrudniało ponad 42 tys. pracowników etatowych i tymczasowych. To o blisko 3,5 tys. więcej niż przed rokiem.

Najwięksi pracodawcy w sektorze dostawców motoryzacyjnych



World Solar Challenge 2015: po raz pierwszy z polską ekipą?



Udział w World Solar Challenge, długodystansowym wyścigu pojazdów zasilanych energią słoneczną przez teren Australii, jest wyzwaniem samym w sobie. Budowa bolidu, który spełni rygorystyczne normy, a jednocześnie będzie w stanie wytrzymać morderczą trasę jest nie lada wyzwaniem. W przypadku Lodz Solar Team, zespołu studentów Politechniki Łódzkiej wyzwanie rozpoczyna się dużo wcześniej, niż montaż pierwszego elementu pojazdu. Jest nim zebranie środków na jego budowę. - Lodz Solar Team rywalizuje z zachodnimi konkurentami, którzy dysponują budżetami rzędu miliona euro - mówi Paweł Wilk, koordynator działu mechaniki. - Dla nas taka suma to jedynie marzenie. Jesteśmy pionierami w tym wyścigu nie tylko jako pierwszy zespół z Polski, ale także z krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Łódzki zespół wystartuje w październiku 2015 roku w Australii w klasie Cruiser. W tej kategorii pojazdy tworzone z myślą o ich praktyczności oraz wygodzie użytkowników (kierowca i pasażer). Obecnie pojazd wyszedł z fazy projektowej. Zamawianie podzespołów jest na ukończeniu i jednocześnie zaczyna się wstępny montaż.

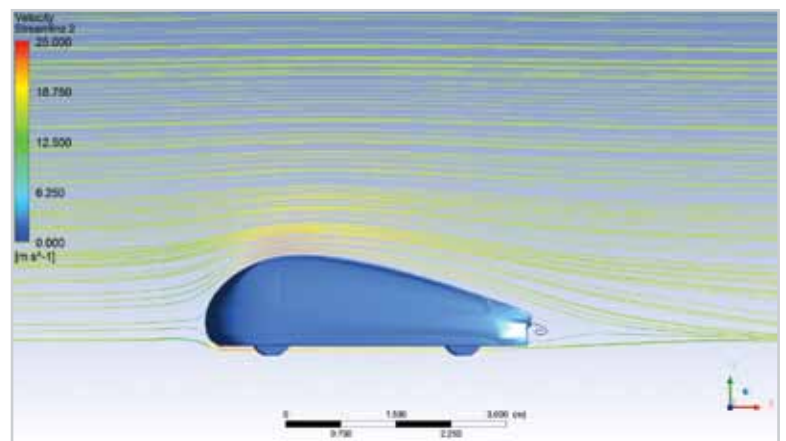
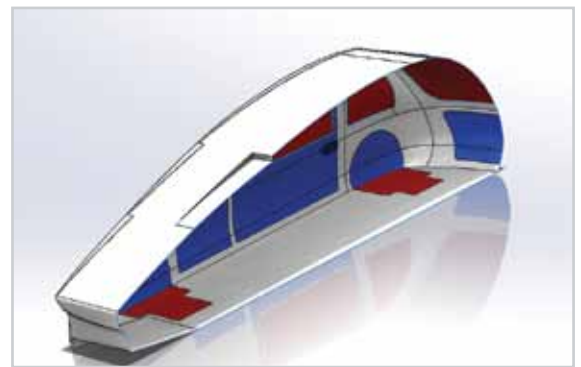
Zapewnienie finansowania takiego pionierskiego projektu zawsze jest trudne. - Pozyskaliśmy granty naukowe oraz mamy wsparcie uczelni, jednak nadal jest to kropla w morzu naszych potrzeb - mówi dr inż. Przemysław Kubiak, opiekun projektu. Członkowie zespołu sami określają, że jeśli ich budżet całkowity przekroczy 100 tys. euro będzie to dla nich wielki sukces. W porównaniu do budżetów z zachodu kwota ta wydaje się śmiesz-

nie mała. Jednak Lodz Solar Team jest w stanie w takiej kwocie zrealizować projekt i pokazać klasę w samym wyścigu. Część funduszy została już zebrana, dzięki wcześniej wspomnianym grantom oraz wsparciu kilku sponsorów, ale ciągle jest to kwota niewystarczająca aby po raz pierwszy biało-czerwona flaga pojawiła się na starcie w Darwin. Jednym z największych wyzwań jest pokrycie wysokich kosztów transportu całego zespołu do Australii. Poprzez portal <http://polakpotrafi.pl/projekt/lodz-solar-team> prowadzona jest zbiórka funduszy od osób i firm, które zechcą wesprzeć projekt. - *Chodzi tu nawet o niewielkie kwoty zaczynające się od symbolicznej złotówki -* mówi Łukasz Gładysz, koordynator projektu. Za wsparcie projektu można otrzymać australijską pocztówkę, piasek z samego serca dalekiej pusty-

ni czy nawet odbycie jazdy testowej bolidem. Znajdzie się też coś dla firm, na przykład możliwość umieszczenia własnego logotypu na bolidzie. Prócz działań na portalu studenci wciąż poszukują sponsorów oraz partnerów dla projektu. Wszystkie zainteresowane firmy czy organizacje mogą liczyć na odpowiednią ofertę partnerską. To wszystko pokazuje zaradność studentów, którzy mimo przeciwności wciąż mają jeden cel - wziąć udział w World Solar Challenge jako pierwsza drużyna z orzełkiem na pierś.



Więcej o projekcie na www.lodzsolarteam.pl



World Solar Challenge, wyścig dla samochodów o napędzie solarnym, odbywa się od 1987 roku na trasie Darwin - Adelajda (3 021 km). Od 1999 r. wyścig rozgrywany jest co dwa lata. Uczestnicy podzieleni są na 4 klasy: Challenger, Cruiser, Adventure i Evolution. W edycji 2013 w klasie Cruiser, w której startuje Lodz Solar Team, zwyciężył pojazd Stella, zespołu z uczelni w Eindhoven (Holandia). W 2015 roku World Solar Challenge odbędzie się w dniach 18-25 października.

więcej www.worldsolarchallenge.org

INTERNETOWA BAZA DOSTAWCÓW MOTORYZACYJNYCH W POLSCE



2S Logistics International Forwarding
Air Sea Road Transport

Specjalizuje się w obsłudze przedsiębiorstw produkcyjnych z branży motoryzacyjnej. Specjalnością 2S Logistics jest międzynarodowy transport drogowy z i do Niemiec, Belgii, Holandii, Francji, Wielkiej Brytanii, Irlandii, Luxemburga, Hiszpanii, Portugalii, Włoch, Austrii, Czech, Słowacji, Węgier oraz Skandynawii. Transporty specjalne są realizowane w utworzonym w 2004 roku Systemie D2D („Door to Door” / „Dostawa na 2-gi Dzień”).

www.2sl.com.pl

Adres: Park Chopina 4,
66-200 Świebodzin

T: + 48 68 475 35 31



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

www.aberger.com

Adres: ul. Przyjaźni 47A,
47-225 Kędzierzyn-Koźle

T: +48 77 406 07 00



GRUPA GWARANT

Andoria-Mot Sp. z o.o. z siedzibą w Andrychowie, wchodząca w skład Grupy Kapitałowej GWARANT w Katowicach oferuje: odlewy z żeliwa szarego klasy EN-GJS-200, EN-GJL-250 oraz sferoidalnego klasy EN-GJS-400-18ULT, EN-GJS-400-15, EN-GJS-500-7, EN-GJS-600-3 (waga wyrobów: 5-200 kg); komponenty dla zastosowań motoryzacyjnych i przemysłowych, silniki wysokoprężne o mocy: 10- 150 KM, zespoły prądotwórcze z silnikami wysokoprężnymi o mocy do 1000 kW, zespoły pompowe, a także naprawy silników.

www.andoria-mot.com.pl

Adres: ul. Krakowska 140,
34-120 Andrychów

T: +48 33 876 23 34



ARENA

Arena Comet specjalizuje się w termicznym i chemicznym oczyszczaniu metali. Usuwamy wszelkie rodzaje powłok organicznych, takich jak: farby, pozostałości po tworzywach sztucznych i gumie, teflon, kleje. Nasze zakłady usługowe znajdują się w Skawinie (woj. małopolskie) i w Świebodzicach (woj. dolnośląskie). Nasza oferta obejmuje również sprzedaż złożeń fluidalnych i pieców pirolitycznych.

www.arenacomet.pl

ul. Piłsudskiego 23, 32-050 Skawina
ul. Wałbrzyska 38, 58-160 Świebodzice

T: +48 12 418 31 73



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

W Polsce BWI posiada dwa ośrodki: Fabrykę Amortyzatorów w Krośnie oraz Centrum Techniczne w Krakowie.

www.bwigroup.com

Adres: ul. Podgórk Tynieckie 2,
30-399 Kraków

T: +48 12 685 13 00



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

www.defta.eu

Adres: ul. Dojazdowa 9,
43-100 Tychy

T: +48 32 218 01 70



ZAPREZENTUJ FIRME ZDOBĄDŹ NOWYCH PARTNERÓW BIZNESOWYCH



„EXCOR” Sp. z o.o. jest producentem materiałów antykorozyjnych VCI i środków chemicznych służących do zabezpieczania części metalowych i elektronicznych przy długich wysyłkach, szczególnie morskich, podczas długotrwałego magazynowania i w trakcie procesu technologicznego i obróbki. Jesteśmy wyłącznym partnerem joint-venture firmy Northern Technologies International Corporation (NTIC) w Polsce. NTIC jest federacją spółek w ponad 60 krajach świata zajmujących się rozwiązaniami VCI ZERUST®/EXCOR®/GARDAC® w zakresie ochrony antykorozyjnej metali.

www.excor.pl

Adres: ul. Jarzynowa 50,
94-204 Łódź

T: +48 42 633 53 73



Polski oddział FEV GmbH, dostawcy rozwiązań z zakresu projektowania układów napędowych oraz systemów do kalibracji i testowania napędów pojazdów. Usługi projektowe są realizowane w zakresie konstrukcji silników spalinowych, przekładni napędowych, dostarczania kompletnych hamowni wraz z oprogramowaniem, a także są to usługi z zakresu oprogramowania systemów automatyki przemysłowej.

www.fev.com/poland.html

Adres: ul. Bosaków 5a,
31-476 Kraków

T: +48 12 446 21 00



GRAFE, lider wśród dostawców barwników i tworzyw barwiących w masie dla branży automotive, opracowuje we współpracy z producentami OEM kolory wszystkich detali z tworzyw termoplastycznych.

www.grafe.pl

Adres: ul. Cyrana 8,
42-700 Lubliniec

T: +48 34 351 36 72



Producent odlewów z przeznaczeniem dla przemysłu samochodowego i maszynowego, sektora rolniczego, budownictwa, robót publicznych oraz górnictwa i kolejnictwa. Produkuje odlewy z żeliwa szarego EN GJL-200, 250, 300 i sferoidalnego EN GJS- 400-15, 400-18, 400-18LT, 450-10, 500-7, 600-3, 700-2. o wadze od 0,5 do 80 kg.

www.metalpol.com

Adres: ul. Kolejowa 6,
34-350 Węgierska Góra

T: +48 33 864 18 01



Performance Polymers jest ciągle rozwijającą się częścią działalności Mitsubishi Chemical Group, dostarczającą nowoczesne rozwiązania oparte na wiedzy z dziedziny chemii. Głównym celem firmy jest bycie globalnym partnerem, który wspiera klientów poprzez rozwój i dostarczanie im nowoczesnych rozwiązań zapewniających ich pełną satysfakcję. Na całym świecie firma dostarcza tworzywa sztuczne wysokiej jakości do różnych aplikacji w takich gałęziach rynku jak: motoryzacja, AGD, opakowania, budownictwo, rynek kablowy oraz medyczny.

www.mcpe-europe.com

Adres: ul. 15 Sierpnia 106,
96-500 Sochaczew

T: +48 46 863 13 60

MIEJSCE NA
TWOJĄ FIRME
DOŁĄCZ DO
INNYCH DOSTAWCÓW

2015

24-27.02, Lipsk, Niemcy	Z 2015 Zuliefermesse Międzynarodowe Targi Poddostawców Targi Lipskie www.zuliefermesse.de	21-22.05, Bielsko-Biała	5. Forum Human Resources w sektorze motoryzacyjnym AutomotiveSuppliers.pl www.hrwmotoryzacji.pl
05-15.03, Genewa, Szwajcaria	Geneva International Motor Show www.salon-auto.ch	26-29.05, Kielce	PLASTPOL Międzynarodowe Targi Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych i Gumy Targi Kielce www.www.targikielce.pl
10-12.03, Kielce	EXPO-SURFACE VI Targi Technologii Antykorozyjnych oraz Ochrony Powierzchni Targi Kielce www.targikielce.pl	09-12.06, Poznań	MACH-TOOL Salon Obrabiarek i Narzędzi Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://machtool.mtp.pl
10-12.03, Kielce	STOM-BLECH Targi Obróbki Blach Targi Kielce www.targikielce.pl	09-12.06, Poznań	WELDING Salon Spawalnictwa Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://welding.mtp.pl
10-12.03, Kielce	SPAWALNICTWO Międzynarodowe Targi Technologii i Urządzeń dla Spawalnictwa Targi Kielce www.targikielce.pl	09-12.06, Poznań	METALFORUM Salon Metalurgii, Hutnictwa, Odlewnictwa i Przemysłu Metalowego Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://metalforum.mtp.pl
10-12.03, Kielce	STOM-TOOL Targi Obróbki Metali, Obrabiarek i Narzędzi Targi Kielce www.targikielce.pl	09-12.06, Poznań	SURFEX Salon Technologii Obróbki Powierzchni Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://surfex.mtp.pl
13-14.04, Hanower, Niemcy	Hannover Messe www.hannovermesse.de	16-18.06, Wrocław	XV Międzynarodowa Konferencja Lean Management Lean Enterprise Institute Polska www.lean.org.pl
28-29.04 Kraków	2. Automotive CEE Day Spotkanie zakupowe AutomotiveSuppliers.pl www.automotiveceeday.eu		

ZAPREZENTUJ SWOJĄ FIRME

INTERNETOWA BAZA FIRM PRODUKCYJNYCH I USŁUGOWYCH DLA MOTORYZACJI

WERSJA POLSKA I ANGIELSKA

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

**Ponad 250
firm z branży**

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

www.automotivesuppliers.pl

Przygotuj firmę na najważniejsze
wydarzenie B2B roku

Automotive CEE Day

Kraków, 28-29 kwietnia 2015

Automotive CEE Day to:

- **rozmowy B2B** pomiędzy firmami z krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które zainteresowane są nawiązaniem współpracy produkcyjnej na poziomie krajowym i międzynarodowym
- **wystawa** - możliwość zaprezentowania produktów i usług na dostępnych dla uczestników stoiskach



Potwierdzeni uczestnicy



GENERAL MOTORS
MANUFACTURING POLAND



SOLARIS



POLARIS

TOYOTA

BorgWarner

TRW
Automotive



SANDEN
Delivering Excellence

Patronat



Invest
in Poland

POLSKA AGENCJA INFORMACJI
I INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH S.A.



MINISTERSTWO
GOSPODARKI

REJESTRACJA NA WWW.AUTOMOTIVECEEDAY.EU