



## Nowe inwestycje koreańskie

### W NUMERZE:

- najważniejsza jest stabilizacja
  - wywiad z Andrzejem Korpakiem
- zwalnia dynamika eksportu
- MotoSolutions 2011 - podsumowanie
- bez zmian w wynagrodzeniach



Plastal wreszcie na prostej

# Internetowa baza firm produkcyjnych i usługowych dla motoryzacji

## Skorzystaj z pełnej prezentacji firmy



Blisko 150 firm z branży. Wersja polska i angielska

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

[www.automotivesuppliers.pl](http://www.automotivesuppliers.pl)

*Z okazji nadchodzących Świąt Bożego  
Narodzenia, życzymy wszystkim naszym  
czytelnikom i partnerom, szczęśliwych  
i radosnych Świąt, a także sukcesów  
zawodowych i prywatnych  
w nadchodzącym 2012 roku*

*Zespół  
AutomotiveSuppliers.pl*

**AutomotiveSuppliers.pl**



AutomotiveSuppliers.pl

# Za nami niespokojny rok przed nami ...

Mijający 2011 rok był pierwszym od kilku lat, w którym popytem na nowe samochody w krajach Unii Europejskiej, rządziła wyłącznie zasobność portfeli nabywców a nie systemy dopłat. Przez wiele miesięcy tego roku rynki motoryzacyjne rozwijały się jakby na przekór informacjom płynącym z sektora finansowego oraz poszczególnych krajów unijnych.

W Europie koniem roboczym były Niemcy, największy rynek samochodowy na kontynencie i najważniejszy partner dla sektora dostawczego w naszym kraju. Fabryki za Odrą wyprodukowały rekordową liczbę samochodów, co w dużej mierze jest zasługą eksportu m.in. do Ameryki Północnej i Chin. Jednocześnie na rynku niemieckim udało się utrzymać trend wzrostowy w sprzedaży nowych samochodów. Niestety to jedyny wzrost wśród najważniejszych krajów UE.

W tym roku na naszym lokalnym rynku mieliśmy zarówno dobre jak i złe wydarzenia. Dobrymi sygnałami było uruchomienie produkcji nowych modeli w postaci Lancii Ypsilon i Astry GTC. Do złych musimy zaliczyć zakończenie działalności produkcyjnej przez FSO i znaczący spadek sprzedaży nowych aut we Włoszech, rynku, do którego trafia najwięcej aut z Polski. Niestety nie sprawdziła się optymistyczna prognoza z początku roku o 920 tys. wyprodukowanych pojazdów. W tym roku z linii montażowych zjedzie nie więcej niż 830 tys. aut. To wynik znacznie gorszy niż w 2010 roku.

Czego możemy się spodziewać w nadchodzącym roku? Na pewno będzie to trudny rok dla tych koncernów motoryzacyjnych, które nadal nie stały się globalnymi markami, produkowanymi i dostępnymi na najważniejszych rynkach na świecie. Ich kondycja będzie miała przełożenie na dostawców z nimi współpracującymi.

Część analityków jednak optymistycznie patrzy na 2012 rok. Według nich możliwy jest nawet globalny wzrost sprzedaży pojazdów, jeśli ustabilizowane zostaną rynki finansowe. Jednak ten optymizm nie dotyczy rynków europejskich.

Nie pozostaje nam nic innego jak życzyć Państwu z okazji nadchodzącego Nowego Roku aby był on dla Was stabilny i bardziej przewidywalny. Do siego roku!



Rafał Orłowski

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

Redaktor Naczelny

Wydawca:

**AutomotiveSuppliers.pl s.c.**

ul. Staniewicka 14, 03-310 Warszawa

Tel. 22 435-88-22

Faks 22 435-88-23

e-mail: [review@automotivesuppliers.pl](mailto:review@automotivesuppliers.pl)

[www.automotivesuppliers.pl](http://www.automotivesuppliers.pl)

Redakcja:

Redaktor Naczelny: **Rafał Orłowski**

tel: **666 863 863**

e-mail: [orlowski@automotivesuppliers.pl](mailto:orlowski@automotivesuppliers.pl)

Marketing, szkolenia, konferencje:

**Małgorzata Zborowska-Stęplewska**

tel: 600 003 239

e-mail: [zborowska@automotivesuppliers.pl](mailto:zborowska@automotivesuppliers.pl)

Współpraca:

Magdalena Jończak

Jakob Kania

Aleksander Kierecki

Karolina Klehr

Jagoda Pośpiech

Szymon Smoliński

Marek Sosnowski

Aneta Woźny

Opracowanie graficzne:

Maciej Korzeb, [mkorzeb@hot.pl](mailto:mkorzeb@hot.pl)

Druk: Kengraf

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych.

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

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

## Zapraszamy do współpracy

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



# 6

Produkcja aut  
- 2011 rok gorszy  
od poprzedniego

# 12

Najważniejsza jest  
stabilizacja

# 14

Autobusy na fali  
wznoszącej

# 18

Zwalnia dynamika  
eksportu

# 22

Boryszew znów  
przejmuje

# 24

Nowe inwestycje  
koreańskie



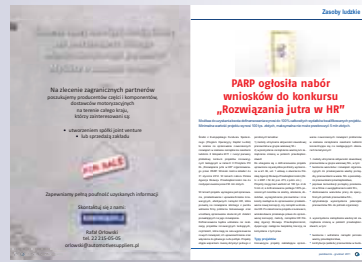
30  
Plastal wreszcie na prostej



54  
O efektywności szkoleń



36  
Saksonia: niedoceniony sąsiad



57  
PARP ogłosiła nabór wniosków do konkursu „Rozwiązania jutra w HR”



42  
Dyrektor HR powinien być strategicznym doradcą zarządu



60  
II Edycja MotoSolutions - czas na podsumowanie



46  
Zakazane porozumienia ograniczające konkurencję - jak uniknąć kary?



62  
Targi i konferencje - relacje i zapowiedzi



48  
W wynagrodzeniach przestoje



64  
Targi i konferencje - zapowiedzi



51  
2 Forum HR w motoryzacji



General Motors Poland

# Produkcja aut – 2011 rok gorszy od poprzedniego

Niepewność i zawirowania na rynkach europejskich wpłynęły negatywnie w pierwszych miesiącach II półrocza bieżącego roku na wielkość produkcji aut w Polsce. Szczególnie istotna stała się coraz trudniejsza sytuacja we Włoszech, najważniejszym rynku zbytu aut produkowanych w tyskiej fabryce Fiata.



## Produkcja

W okresie trzech kwartałów br. w fabrykach zlokalizowanych w Polsce, produkujących samochody osobowe i dostawcze, zostało zmontowanych 641,8 tys. aut. To o 3,85 proc. mniej (-25,7 tys. pojazdów) niż w tym samym okresie 2010 roku.

O spadku zdecydowały wyniki produkcyjne największego zakładu w Polsce, którego nie ominęło we wrześniu kilka dni przestoju. Fabryka Fiat Auto Poland (FAP) w Tychach wyprodukowała w oma-

pojazdów, o 11,94 proc. więcej (+14,2 tys. aut) niż w tym samym okresie 2010 r. Udział zakładu Opla w Gliwicach w całości produkcji pojazdów wzrósł do 20,82 proc. (+2,93 proc.).

Niewiele niższym wynikiem może pochwalić się fabryka Volkswagen Poznań. W okresie trzech kwartałów br. zakład w Antoninku wyprodukował 130,7 tys. pojazdów, co oznacza wzrost o blisko 21,6 proc. (+23,2 tys. sztuk) w stosunku do tego samego okresu zeszłego roku. Udział VW



Fiat Auto Poland

wianym okresie ponad 369,5 tys. samochodów, w tym 319 tys. z logiem Fiata lub Lancii. Osiągnięty wynik jest o 13,50 proc. mniejszy (-57,7 tys. sztuk) niż w tym samym okresie zeszłego roku. W ciągu 12 miesięcy udział FAP, w całości produkcji pojazdów w Polsce, spadł z 64,01 proc. do 57,58 proc.

Produkcja General Motors Manufacturing Poland (GMMP) wyniosła 133,6 tys.

Poznań w produkcji aut wzrósł w ciągu 12 miesięcy z 16,11 proc. do 20,37 proc.

Dane uzupełnia niespełna 8 tys. chvroletów aveo, wyprodukowanych do końca lutego br. w warszawskiej FSO. To prawdopodobnie ostatnie auta jakie zjechały z linii produkcyjnych zerańskiego zakładu brak bowiem jakichkolwiek informacji aby była szansa pozyskać nową produkcję.

## Modele

Nadal najbardziej masowo produkowanym pojazdem w Polsce jest Fiat Panda. Na ten model w okresie styczeń-wrzesień br. przypada niespełna 165,8 tys. egzemplarzy. Także drugie miejsce przypadło modelowi z Tychów. Produkcja Fiata 500 wyniosła 122,5 tys. sztuk. Na kolejnych miejscach znalazły się: Opel Astra IV (118,2 tys.), VW Caddy (116,5 tys.), Ford Ka (50,5 tys.) i Lancia Ypsilon (24,7 tys.). Pozostała produkcja przypadła na modele: Astra III sedan, VW T5, Chevrolet Aveo i Abarth 500.

## Eksport

Nadal o wielkości produkcji pojazdów w Polsce decyduje popyt na rynkach zagranicznych. W okresie dziewięciu miesięcy 2011 r. na eksport trafiło co najmniej (brak danych FSO) 623,6 tys. pojazdów, czyli nie mniej niż 97,17 proc. wszystkich wytworzonych aut.

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk  
Przemysłu Motoryzacyjnego  
AutomotiveSuppliers.pl

## Produkcja i eksport samochodów osobowych i dostawczych w Polsce\*

Production and export of passenger cars and commercial vehicles

Producent/Manufacturer	Styczeń-wrzesień 2011 January-September 2011	
	Produkcja Production	Eksport Export
Fiat Auto Poland	369 559	ok. 363 540
GM Manufacturing Poland	133 599	131 693
VW Poznań	130 710	128 381
FSO	7 936	b.d.
<b>RAZEM/TOTAL</b>	<b>641 801</b>	<b>&gt; 623 614</b>

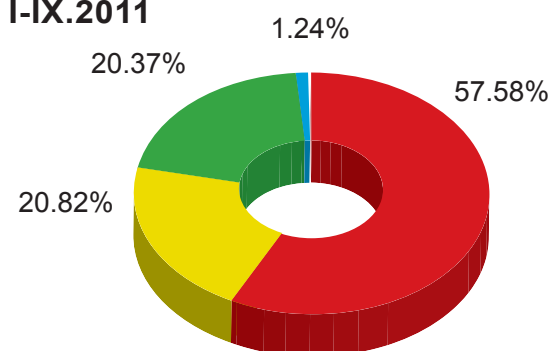
\* bez zestawów montażowych, Źródło: Producenci, obliczenia AutomotiveSuppliers.pl

# Przemysł motoryzacyjny w Polsce

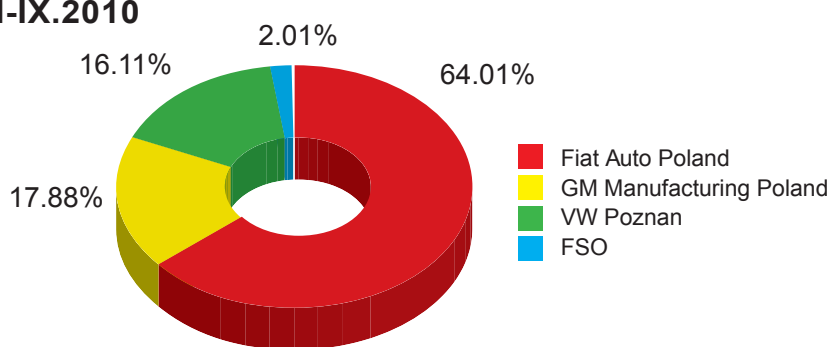
## Produkcja pojazdów według producentów

Vehicle production according to producers

I-IX.2011



I-IX.2010



■ Fiat Auto Poland  
■ GM Manufacturing Poland  
■ VW Poznan  
■ FSO

Kolejność eksporterów pokrywa się z listą producentów. Pierwsze miejsce należy do Fiat Auto Poland - 313,3 tys. samochodów marki Fiat i Lancia. Do zagranicznych klientów trafiło również około 50,2 tys. Fordów Ka, produkowanych w tej fabryce. GMMP wysłał niespełna 131,7 tys. pojazdów, natomiast VW Poznań wyeksportował niemal 128,4 tys. aut.

### Słaba końcówka 2011 roku

Na początku ostatniego kwartału bieżącego roku byliśmy świadkami kolejnych przestojów, które tym razem dotknęły zarówno zakład FAP jak i GMMP, co przełożyło się na wyniki produkcyjne. Jeszcze kilka miesięcy temu, opierając się na prognozach producentów, zakładaliśmy, że w tym roku zostanie zmontowanych

około 860 tys. aut, czyli niewiele mniej niż w 2010 roku. Sytuacja na rynkach zagranicznych wymusiła korektę tych planów. Obecna prognoza to 822-827 tys. pojazdów, jakie do końca tego roku zjadą z linii produkcyjnych fabryk w Polsce.

Rzecz w tym, że najprawdopodobniej przyszły rok będzie jeszcze gorszy dla producentów aut w naszym kraju.



### ENGLISH SUMMARY

During the first three quarters of this year, the factories located in Poland that manufacture cars and delivery vehicles assembled a total of 641.8 thousand vehicles, which is a drop by 3.85 percent (-25.7 thousand units) compared to the same period of 2010.

Fiat Auto Poland (FAP) car factory in Tychy produced over 369.5 thousand vehicles (-13.50 percent). The figures for General Motors Manufacturing Poland (GMMP) and Volkswagen Poznań were 133.6 thousand (+11.94 percent) and 130.7 thousand (+21.6 percent), respectively. FSO, the Warsaw based car maker, which ceased production as at the end of February 2010, added to the total number with its almost 8 thousand vehicles.

Not fewer than 97.2 percent of all the vehicles made by factories in Poland are supplied to foreign markets.

AutomotiveSuppliers.pl forecasts that total production in 2011 will be lower than that in 2010, arriving at 822-827 thousand cars and delivery vehicles.



Zadłużenie w niektórych państwach Unii Europejskiej i związana z tym napięta sytuacja, a także brak programów dopłat na zakup nowych samochodów, wpływają negatywnie na popyt na nowe auta w wielu państwach Europy Zachodniej. Jednocześnie fuzje i przejęcia w branży motoryzacyjnej w dalszym ciągu będą eliminowały podmioty słabsze nie nadążające za zmiennością rynku. Koniec bieżącego roku jak nigdy pokazuje jak ciężki okres nastąpi niebawem. Przestoje i redukcje zatrudnienia w branży są tylko zapowiedzią problemów w roku przyszłym.

Piotr Kubiak  
Dyrektor Wykonawczy  
Zakłady Metalowe Postęp S.A.



Rok 2011 jest dla GEDIA Poland Assembly dosyć stabilny. Naszym głównym klientem pozostaje GM (zakłady: Polska, Niemcy, UK, Rosja, Australia, USA). W ciągu całego roku kilkukrotnie były zmieniane ilości zamawianych części. Wyraźnie widać, że rynek szybko reaguje na publikowane oceny agencji ratingowych. Jednak w przeciągu całego roku zbliżyliśmy się do pierwotnych planów. Podpisaliśmy również nowe kontrakty na produkcję podzespołów nadwozia nowego samochodu BMW (SOP 2013). Następnie rozpoczniemy produkcję części do zawieszenia kolejnej generacji platformy DELTA GM jako partner globalnego kontraktu (SOP 2014).

Ważnym czynnikiem pozyskiwania nowych kontraktów w trudnym dla gospodarki roku jest fakt, że Grupa GEDIA oferuje ciągle unowocześniane technologie produkcji, możliwość uczestnictwa w globalnych kontraktach oraz zaangażowanie już na etapie projektowania samochodu, kiedy to możemy wspierać konstruktorów autorskimi rozwiązaniami i patentami tak żeby móc wspólnie sprostać wyzwaniom rynku.

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



# Najlepszy układ pod słońcem

A leading automotive logistics company  
[www.groupecat.pl](http://www.groupecat.pl)



## GMMP: ruszyła produkcja Astry GTC



14 października 2011 roku w fabryce General Motors Manufacturing Poland (GMMP) w Gliwicach, w obecności przedstawicieli Min. Gospodarki, PAIILZ, dostawców i dealerów, została oficjalnie uruchomiona seryjna produkcja modelu Astra GTC. Auto miało swoją premierę podczas wrześniowych targów we Frankfurcie. Cechą sportowej Astry jest to, że nie posiada żadnych elementów zewnętrznych

wspólnych dla innych modeli rodziny Astry, za wyjątkiem obudowy zewnętrznego lusterka wstecznego i anteny przetowej. Aby zapewnić wyjątkową stabilność i najwyższą precyzję jazdy, wszystkie wersje Astry GTC korzystają ze znanej już z Insigni OPC, wysoce zaawansowanej osi przedniej HiPerStrut - z wysokiej klasy kolumnami McPhersona, która idealnie współpracuje z inteligentnym rozwiąza-

niem opatentowanym przez Opla - tylną osią z drążkiem Watta.

Związku z uruchomieniem produkcji nowej Astry gliwicka fabryka Opla stworzyła 151 miejsc pracy a ostateczna wartość inwestycji osiągnęła poziom 325 milionów złotych. Do końca 2011 roku z linii montażowych fabryki ma zjechać 16 tys. egzemplarzy tego modelu. W przyszłym roku produkcja Astry GTC ma osiągnąć poziom 60 tys. sztuk.

W październikowym testach zderzeniowych przeprowadzanych przez niezależną organizację konsumencką Euro-NCAP (European New Car Assessment Programme) model ten otrzymał najwyższą ocenę (pięć gwiazdek).

Warto wspomnieć, że w sierpniu 2012 roku w Gliwicach zostanie uruchomiona produkcja kolejnej wersji nadwoziowej Astry IV - sedan.



# AutomotiveSuppliers.pl

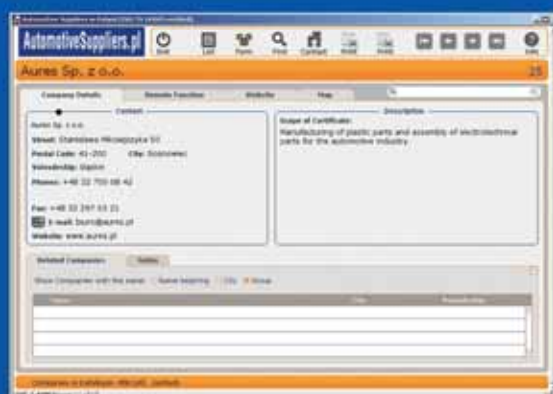
## BAZA

### Dostawcy motoryzacyjni w Polsce posiadający certyfikat systemu ISO/TS 16949

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



### INFORMACJE O 460 ZAKŁADACH NA DYSKU PRZENOŚNYM



### BAZA ZAWIERA:

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

Baza dostępna wyłącznie w języku angielskim

**Pobierz bezpłatnie wersję próbną (20 firm)**

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





# Najważniejsza jest stabilizacja

rozmowa z Andrzejem Korpakiem,  
dyrektorem fabryki General Motors Manufacturing Poland (GMMP)

## Rozmawialiśmy przed rokiem. Jak może Pan opisać ostatnich kilkanaście miesięcy w gliwickiej fabryce?

Ten okres upłynął nam na przygotowaniach do produkcji naszej Astry GTC. Po instalacji urządzeń i rozbudowach, pierwsze dwa próbne auta wyprodukowaliśmy już w marcu i do zaplanowanego uruchomienia seryjnej produkcji 14 października tego roku, udało nam się zgodnie z planem wdrożyć cały proces produkcyjny.

Co więcej, w rekordowym czasie, w pierwszej kilkunastodniowej fazie regularnej produkcji, osiągnęliśmy wszystkie parametry jakościowe i procesowe dla tego modelu. Ale 2011 rok to nie tylko nowy model. Wyprodukowaliśmy już blisko 130 tys. egzemplarzy Astry IV pięciodrzwiowej i Astry III sedan.

Myślmy też już o kolejnych modelach. Rozpoczęliśmy pierwszy etap rozbudowy zakładu w związku z planowaną produkcją kabrioletu. Auto pojawi się na rynku w pierwszej połowie 2013 roku.

Z dumą też mogę powiedzieć, że uzyskaliśmy najwyższą, wśród siedmiu zakładów Opel/Vauxhall, punktację w zewnętrznym audycie certyfikującym nasz system produkcyjny. Mamy też bardzo dobre wyniki w obszarze minimalizowania wpływu naszej działalności na środowisko. Ten rok zamknijemy redukując poziom emisji dwutlenku węgla o 40 tysięcy ton w skali roku.

Mamy świetnych pracowników, znakomite modele, a naszym, w zasadzie jedynym, ale za to poważnym zmartwieniem, jest kryzys, który uderza również w motoryzację. Musimy się zmierzyć i z tym wyzwaniem, wykazując możliwie największą elastyczność.

## Choć produkcja nadal opiera się na platformie Astry IV, obecna i najbliższa liczba wersji nadwoziowych tego modelu nie stwarza już chyba takiego ryzyka jak w 2010 roku?

Produkujemy trzy modele Astry, a w planie mamy dwa kolejne. Pomimo, że jest to ta sama platforma, to różnorodność jej wersji zapewnia nam możliwość wyrównywania ewentualnych wahań w zakresie zamówień na jeden z modeli.

## Czym dla fabryki jest uruchomienie seryjnej produkcji Astry GTC?

To kolejne potwierdzenie, że gliwicka fabryka jest ważnym elementem O/V Europa. To także potwierdzenie wysokiej jakości z jaką się w Gliwicach produkuje samochody. I co równie ważne, gwarancja utrzymania poziomu produkcji w tym zakładzie, bo przecież każdy nowy model, szczególnie taki, który budowany jest wyłącznie w naszej fabryce jak GTC, to pewny wolumen na najbliższych 4-5 lat działalności.

## Jaką wielkość produkcji może osiągnąć to auto w 2012 roku?

Liczymy, że będzie to nieco więcej niż 60 tysięcy samochodów, ale wszystko oczywiście zależy od koniunktury na europejskich rynkach motoryzacyjnych.

## W II połowie przyszłego roku GMMP uruchomi Astrę IV sedan. Czy uruchamianie co roku nowego modelu nie jest wyzwaniem?

To wyjątkowa sytuacja i duże wyzwanie, ale nasza załoga jest już tak doświadczona w nowych wdrożeniach, że to kolejne, mam nadzieję, zakończy się sukcesem. Liczę, iż rodzinny sedan będzie się cieszył taką samą sympatią klientów, jak ten obecnie przez nas produkowany.

## Czy nowe uruchomienie nie wpłynie na zakończenie produkcji Astry III sedan?

Astra III sedan będzie produkowana tak długo jak będą na nią chętni, a z czasem oczywiście, w naturalny sposób, zostanie zastąpiona Astrą IV sedan.

## Media informują o planowanym uruchomieniu w Europie produkcji modeli Chevroleta oraz auta elektrycznego. Czy Gliwice mają szansę na któryś z tych projektów?

GMMP to zakład, który nadal ma duży potencjał. Liczymy na uruchomienie produkcji Astry piątej generacji, ale oczywiście każdy inny model byłby znakomitym uzupełnieniem naszej gamy produkcyjnej i dodatkową gwarancją stabilizacji. Produkcja Chevroleta Cruza jest jednym z możliwych scenariuszy. Na konkretne decyzje musimy jednak jeszcze poczekać.

## W 2015 r. fabryki Opla w Europie rozpoczną produkcję Astry V generacji. O jakie wersje nadwoziowe może walczyć polski zakład?

Obecnie dla Gliwic rozważane są dwie wersje: 5-drzwiowa i kombi.

## Na zakończenie, czego można życzyć Panu i załodze GMMP na nadchodzący 2012 rok?

Stabilizacji na rynku motoryzacyjnym i możliwości wykorzystania w pełni naszych mocy produkcyjnych i doświadczenia.





## Autobusy na fali wznoszącej

W okresie III kwartałów 2011 r. produkcja autobusów była wyższa o blisko 8,5%. Dlatego tegoroczny wzrost bardzo cieszy, tym bardziej, że zawdzięczamy go głównie dobrej koniunkturze na krajowym rynku.



## Produkcja

W ciągu III kwartałów 2011 r. produkcja autobusów w Polsce osiągnęła poziom 2967 szt. To o 229 szt. więcej niż przed rokiem (+8,36%). Ten wzrost zawdzięczamy przede wszystkim wyższej sprzedaży autobusów w Polsce (wzrost o 270 szt., +43,9% w porównaniu do 2010 r.), jak i rosnącemu eksportowi (+77 szt., +3,34%). Oprócz autobusów, firmy wyprodukowały również 44 trolejbusy oraz 732 podwozia, w tym 510 szt. MAN i 231 szt. Scania.

Cały czas zdecydowanym liderem wśród producentów autobusów w Polsce jest MAN, który w ciągu 9 miesięcy br. wyprodukował 1 050 szt., o 241 szt. więcej niż rok wcześniej oraz 501 podwozi. To oznacza, że zeszłoroczny czas dekonunktury dla niemieckiego producenta już definitywnie minął. Dodajmy, że firma wykorzystwała go m.in. na intensywną modernizację. Wdrożono m.in. projekt 888, czyli montaż w ciągu jednej zmiany 8 jednostek w 8 godzin przy 80 autobusach znajdujących się w toku produkcyjnym. Aktualnie zakłady MAN Bus osiągnęły poziom produkcji na poziomie 200 autobusów miesięcznie (10 pojazdów dziennie). W tym tempie zakłady MAN wyprodukują w tym roku ok. 1650 autobusów, czyli o ok 20% więcej niż rok wcześniej. Kolejnym ważnym elementem rozwoju sieci produkcyjnej MAN w Polsce było uruchomienie w sierpniu br. seryjnej produkcji szkieletów autokarów Neoplan Cityliner i Starliner. W Starachowicach korpusy są zabezpieczane poprzez kataferetyczne malowanie zanurzeniowe, a następnie eksportowane do niemieckiej fabryki MAN w Plauen.

Drugie miejsce wśród producentów autobusów w Polsce zajął Solaris Bus & Coach. Bramy fabryki w Bolechowie opuściło łącznie 695 autobusów oraz 41 trolejbusów. W III kwar-

tale br. na liniach produkcyjnych dominowały głównie pojazdy przeznaczone dla polskich klientów oraz niemieckich, francuskich i norweskich. W zakresie rozbudowy infrastruktury to Solaris już wykorzystuje dodatkowe moce produkcyjne wybudowanej w zeszłym roku drugiej spawalni konstrukcji stalowych w Środzie Wlkp. Tutaj powstają zarówno części autobusowe, jak i korpusy tramwajów. Producent prowadzi także prace nad pierwszym polskim autobusem elektrycznym, który miał swoją premierę na wrześniowych targach w Kielcach. Ten program jest współfinansowany z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Innowacyjna Gospodarka. Coraz bliżej realizacji są także plany budowy konstrukcji lekkich w Bolechowie.

Volvo zajęło trzecie miejsce w rankingu, produkując łącznie 580 autobusów, czyli o 23 szt. mniej niż przed rokiem. Wśród nich najwięcej wytworzono konstrukcji turystycznych z rodziny 9500/9700, co jest wyraźną różnicą w porównaniu z 2010 r. Na tak dobre wyniki wpłynęła zarówno powracająca koniunktura na autokary na europejskim rynku, jak i nowa propozycja Volvo. Wdrożony do produkcji w zeszłym roku bardziej ekonomiczny model 9500 już jest najczęściej wytwarzanym autokarem dwuosiowym we Wrocławiu, a to dopiero początek. Trochę gorzej prezentuje się segment międzymiastowy i seria 8700, gdzie Volvo osiągnęło po 9. miesiącach br. dość znaczący spadek produkcji (-42,55%). To efekt zeszłorocznych, bardzo wysokich zamówień na tego typu konstrukcje z Norwegii. W tym roku ich zabrakło. Co jednak ważne, w tej kategorii zostały wyprodukowane pierwsze w Polsce autobusy nowej generacji - Volvo 8900. Jego konstrukcja w znacznej mierze jest oparta na aluminium i tworzywach sztucznych, co wymaga

AUTOR



Aleksander Kierecki

Redaktor Naczelny  
TransInfo.pl

reorganizacji całej linii produkcyjnej. Uruchomienie jego seryjnej produkcji planowane jest pod koniec 2011 r. I na koniec autobusy miejskie spod znaku rodziny 7700. Tutaj po III kwartałach br. Volvo ma doskonały bilans (+54,05%). Podkreślimy, że w tym okresie powstawały we Wrocławiu głównie autobusy hybrydowe oraz gazowe przegubowce na rynek skandynawski. Start seryjnej produkcji autobusów hybrydowych Volvo 7705 Hybrid odbył się we Wrocławiu w maju 2010 r., a do tej pory bramy zakładu opuściło ponad 110 takich pojazdów. W II połowie roku wrocławski zakład wyprodukował także prototypowy autobus miejski nowej generacji 7900, który swoją światową premierę będzie miał na targach w Kortrijk.

Czwarte miejsce w produkcyjnym rankingu zajmuje Scania Production Słupsk. W ciągu 9 miesięcy br. szwedzka firma zmontowała 304 pojazdy, o 162 szt. mniej niż rok temu (-34,76%). To efekt m.in. braku większych zamówień na piętrowe autobusy miejskie z W. Brytanii, które do tej pory były jednym z filarów produkcji zakładu. Dopiero w III kwartale firma wysłała ponownie pierwsze partie piętrowych OmniCity na Wyspy. Słupski zakład posiada bardzo mocno zdywersyfikowaną ofertę produkcyjną - powstają tutaj zarówno autobusy zasilane etanolem (w tym także wersje przegubowe i trzyosiove), jak i piętrowe pojazdy przeznaczone na rynek brytyjski. Firma realizuje także liczne kontrakty na dostawę pojazdów zasilanych CNG.

Szwedzka marka zamyka I ligę producentów w Polsce, którą od pozostałych graczy dzieli dość spora różnica. Na piątej pozycji znajduje się Autosan z wynikiem 116 wyprodukowanych autobusów, za nim jest Kapena, CMS i Sol-

### Produkcja autobusów w Polsce po III kwartałach 2011 r.

Production of buses (January-September 2011)

Producent/ Manufacturer	01-09.2010	%	01-09.2009	%
MAN	1050	35,39%	809	21,97%
SOLARIS	695	23,42%	628	22,65%
VOLVO	580	19,55%	603	25,46%
SCANIA	304	10,25%	466	22,08%
AUTOSAN	116	3,91%	65	2,35%
Inni/Others	222	7,48%	167	5,49%
<b>RAZEM/TOTAL</b>	<b>2967</b>	<b>100,00%</b>	<b>2738</b>	<b>100,00%</b>

źródło: JMK analizy rynku transportowego

bus. Na zakończenie warto podkreślić fakt, że w ciągu 9 miesięcy 2011 r. aż 365 wyprodukowanych w Polsce autobusów trafiło do rodzimych przewoźników (udział 19,75%). Dla porównania w całym 2010 r. był to wynik 18,79%, a w 2009 r. - 14,58%.

## Eksport

W ciągu 9. miesięcy 2011 r. fabryki wyeksportowały łącznie 2381 autobusy o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 5 ton. To o 77 pojazdów więcej niż rok wcześniej (+3,34%). Dodatkowo wysłano za granicę 22 trolejbusy marki Solaris i 732 podwozia, w tym 501 szt. marki MAN i 231 szt. marki Scania.

Co ciekawe, w tym roku możemy zaobserwować podział naszych głównych eksporterów na dwie grupy o różnych prędkościach. Z jednej strony zagraniczną sprzedaż autobusów mocno ciągną do góry firmy MAN i Solaris, które odnotowały (szczególnie MAN) bardzo dobre wyniki w eksporcie pojazdów miejskich. Natomiast po drugiej stronie mamy szwedzkich producentów, którzy wyraźnie w tym roku zwolnili tempo. Przede wszystkim niepokojący wynik odnotowała tutaj Scania. Widać tutaj wyraźny brak zamówień z brytyjskiego rynku, gdzie słupska tradycyjnie wysyłała co roku nawet kilkaset piętrowych autobusów miejskich. Również Volvo zmniejszyło w tym roku swój eksport autobusów międzymiastowych (brakuje zeszłorocznych gigantycznych zamówień z Norwegii), natomiast te straty rekompensuje wyższym eksportem autobusów miejskich i turystycznych.

Tradycyjnie głównymi odbiorcami autobusów z Polski są Niemcy i Szwecja. To efekt zlokalizowania w naszym kraju fabryk przez niemiecki koncern MAN i szwedzkie firmy: Volvo i Scania. Po III kwartałach nic tutaj nie uległo zmianie - prowadzą Niemcy (27,72% udziału) przed Szwecją (19,82%). Natomiast trzecie miejsce zajmuje Norwegia, która z roku na rok awansuje o kolejne pozycje w naszym rankingu. Na kolejnym miejscach uplasowała się Francja, Holandia i Włochy.

## Eksport autobusów z Polski po III kwartałach 2010 r.

Export of buses (January-September 2010)

Producent/ Manufacturer	01-09.2010	%	01-09.2009	%
MAN	983	41,29%	801	25,89%
VOLVO	576	24,19%	598	29,74%
SOLARIS	447	18,77%	366	15,31%
SCANIA	277	11,63%	459	26,03%
Inni/Others	98	4,12%	80	3,03%
<b>RAZEM/TOTAL</b>	<b>2 381</b>	<b>100,00%</b>	<b>2304</b>	

źródło: JMK analizy rynku transportowego

MAN, lider wśród naszych autobusowych eksporterów wysłał zagranicę w ciągu III kwartałów br. 983 autobusy miejskie. Główne kierunki eksportu fabryk zlokalizowanych w Sadach i Starachowicach to Niemcy (43,13% udziału), a następnie Szwecja i Norwegia. Dodatkowo niemiecki producent wyeksportował ponad 501 podwozi autobusowych, które trafiły głównie do Izraela, Hiszpanii, a także do ... Singapur. Po raz pierwszy na tej liście pojawiła się w tym roku także W. Brytania. Od sierpnia br. ruszył także eksport szkieletów konstrukcyjnych autokarów Neoplan Cityliner i Starliner z Starachowic do fabryki w Plauen, gdzie są one dalej kompletowane i wysyłane do klientów.

Drugie w rankingu jest Volvo, które odnotowało wynik 576 szt. Podstawowe kierunki eksportu firmy to Norwegia (29,34% udziału) oraz Szwecja i Niemcy. Wrocławska fabryka wysłała autobusy do największej liczby europejskich krajów, w tym m.in. do Rumunii, Węgier, Chorwacji i na Łotwę. To efekt oferowania pojazdów turystycznych, które w mniejszych partiach, często indywidualnie, odbierają klienci praktycznie z całej Europy.

Trzecie miejsce w eksportowym rankingu ma Solaris Bus & Coach, który po III kwartałach 2011 r. sprzedał za granicami naszego kraju 447 autobusów, w tym 12 autobusów międzymiastowych InterUrbino 12. Częściowo były to pojazdy demonstracyjne, które trafiły jednak na tak potencjalnie ważne rynki, jak Serbia czy Rosja. Co ważne, w tym roku zaszły zapowiadane zmiany w kierunkach eksportu. O ile zeszły rok upłynął pod znakiem skandynawskiej dominacji Szwecji

i Norwegii (plus oczywiście Niemcy), tak w tym roku prowadzą Niemcy (31,76% udziału), a za nimi jest Francja i Szwecja. Dodajmy, że w tym roku firma sprzedała za granicę 22 trolejbusy, tym 16 szt. trafiło do naszych południowych sąsiadów, a 6 szt., w wersji przegubowej, do Niemiec.

W tym roku także producent z Bolechowa odniósł kolejny „szynowy” sukces. W lipcu br. odbyło się podpisanie umowy na dostawę pięciu tramwajów do Jeny w Niemczech. Jest to pierwszy zagraniczny kontrakt Solarisa na dostawę pojazdów szynowych.

Czwarte miejsce w eksportowym rankingu zajmuje Scania Bus Production Słupsk, która w ciągu III kwartałów br. wysłała do swoich zagranicznych klientów 277 autobusów oraz ponad 231 podwozi do montażu przemysłowego (m.in. do W. Brytanii, Izraela, Hiszpanii i Australii). Kompletnie pojazdy trafiły w zdecydowanej większości do Szwecji (49,45% udziału). W tym roku podstawą eksportu firmy są niskowięściowe autobusy OmniLink (głównie w wersji dwuosiovej i przegubowej) zasilane etanolem, które seriami zamawiają szwedzcy przewoźnicy.

Listę polskich eksporterów autobusów w ciągu 9 miesięcy 2011 r. zamykają firmy:

- Kapena (66 szt.)
- CMS Auto (27 szt.)
- Autosan (5 szt.)

## ENGLISH SUMMARY

During the first three quarters of this year, total production of buses in Poland was 2,967 units, which was an increase of 229 units (+8.36 percent) compared to the same period of 2010. This increase was attributable to, above all, higher sales of buses in Poland (883 units, +43.9 percent compared to 2010) and higher exports (2,381 units, +3.34 percent). In addition to buses, Polish factories also made 44 trolley buses and 732 chassis, including 510 MAN's and 231 Scania's.

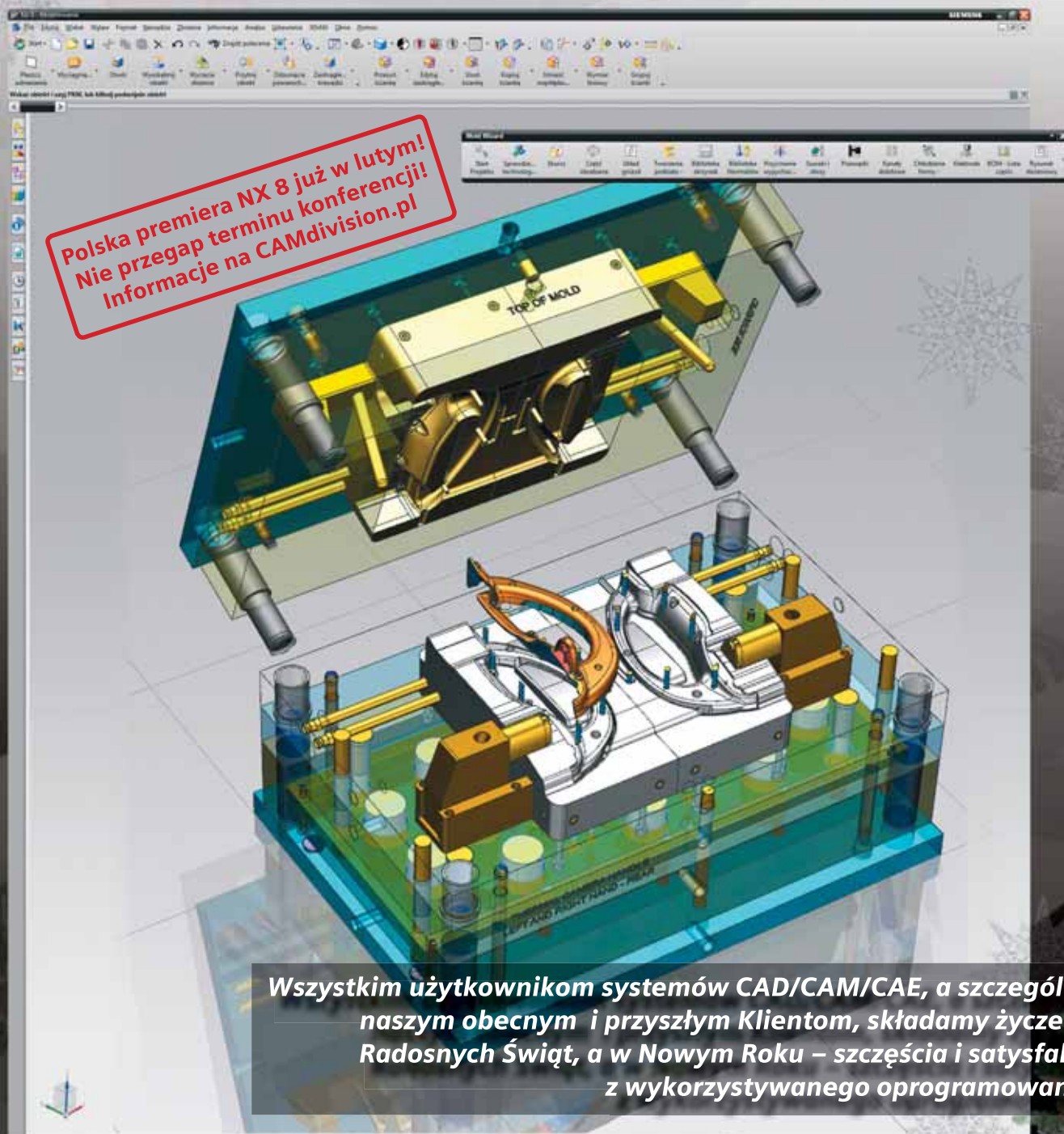
**NX – jedyne w pełni zintegrowane rozwiązanie CAD/CAM/CAE**

**NX Progressive Die Wizard – tłoczniaki, wykrojniki wielotaktowe**

**NX CAM 5-axis Machining – frezowanie wieloosiowe**

**NX Mold Wizard – formy wtryskowe i elektrody**

**NX Die Design – głębokie tłoczenie**



**Polska premiera NX 8 już w lutym!  
Nie przegap terminu konferencji!  
Informacje na [CAMdivision.pl](http://CAMdivision.pl)**

*Wszystkim użytkownikom systemów CAD/CAM/CAE, a szczególnie naszym obecnym i przyszłym Klientom, składamy życzenia Radosnych Świąt, a w Nowym Roku – szczęścia i satysfakcji z wykorzystywanego oprogramowania!*

**TOP PARTNER SIEMENS INDUSTRY SOFTWARE 2011 IN POLAND**

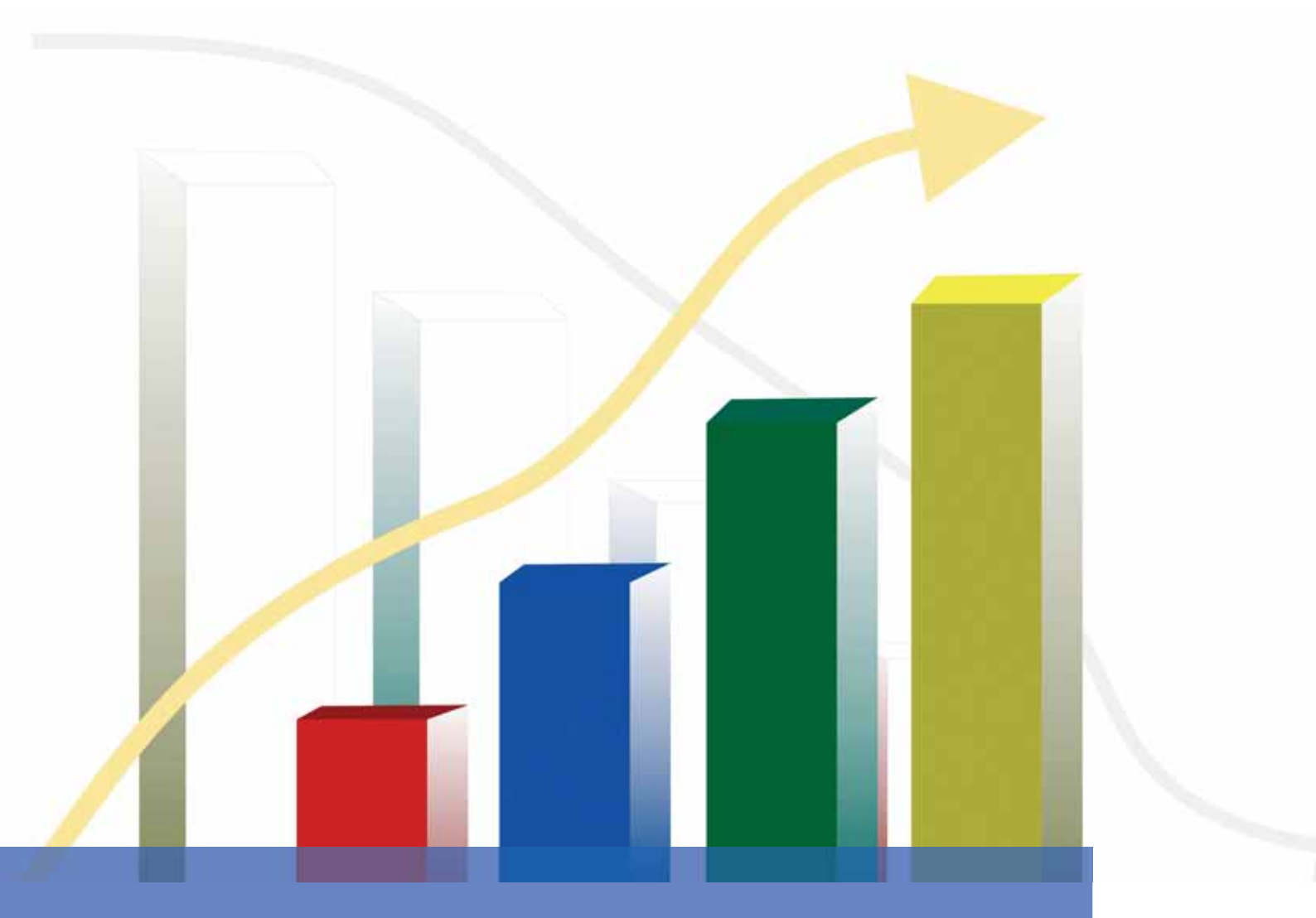


**CAMdivision**

ul. Stargardzka 7-9, 54-156 Wrocław  
tel.: (71) 796 32 50, [info@camdivision.pl](mailto:info@camdivision.pl)

[www.camdivision.pl](http://www.camdivision.pl)

Znajdziesz nas także na:   



## Zwalnia dynamika eksportu

I półrocze 2011 r. było dobre dla przemysłu motoryzacyjnego w Polsce. Dowodem na to są zdecydowanie wyższe wyniki niż rok wcześniej. Niestety zawirowania na europejskich rynkach gospodarczych powodują, że z miesiąca na miesiąc wzrosty są coraz mniejsze.

## I półrocze 2011 r.

W okresie 6 miesięcy br. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniósł ponad 10,26 mld euro. To o 16,08 proc. więcej niż rok wcześniej. Eksport w okresie styczeń-luty był wyższy o ponad 1,42 mld euro niż w analogicznym okresie zeszłego roku.

Do krajów należących do Unii Europejskiej trafiło 86,57 proc. całości eksportu.

### Eksport przemysłu motoryzacyjnego (styczeń-czerwiec 2011 r.)

Automotive Industry exports (January-June 2011)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	8 740,24	110,54%	85,13%
Eksport poza UE	1 526,40	162,82%	14,43%
<b>Razem</b>	<b>10 266,24</b>	<b>122,70%</b>	<b>100%</b>

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

To o 4,55 proc. mniej niż rok wcześniej. Zarówno w tym przypadku jak i rynków pozaunijnych dynamika była rosnąca i wyniosła odpowiednio: 116,58 proc. i 185,58 proc.

W 9. na 10. najważniejszych rynków zbytu, zachowano tendencje wzrostowe. Największym odbiorcą pozostają Niemcy (27,73 proc. całości, dynamika 114,66

Na pierwszą „dziesiątkę” przypadło w omawianym okresie 82,25 proc. całości eksportu motoryzacji.

Wartość eksportu trzech głównych grup: samochodów osobowych i towarowo-osobowych, części i akcesoriów oraz silników wysokoprężnych, stanowiła 83,22 proc. całości branży. To o 2,54 proc. mniej niż w analogicznym okresie 2010 r.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł niespełna 3,85 mld euro, o 5,05 proc. więcej niż rok wcześniej. Udział tej grupy w całości eksportu branży wyniósł 37,47 proc. i był o 5,75 proc. niższy niż w tym samym okresie 2010 roku.

O wspomnianym wzroście zdecydował eksport na rynki pozaunijne, który

### Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych (styczeń-czerwiec 2011 r.)

Export of cars and LCV's (January - June 2011)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	3 245,33	96,84%	84,36%
Eksport poza UE	601,69	193,53%	15,65%
<b>Razem</b>	<b>3 847,02</b>	<b>105,05%</b>	<b>100%</b>

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

proc.). Spadek utrzymuje się na rynku włoskim (14,13 proc. udziału, dynamika 98,59 proc.). Trzecim rynkiem pozostaje Wlk. Brytania (8,67 proc., dynamika 122,79 proc.). Największy wzrost wśród najważniejszych rynków zanotowano w eksporcie do Rosji (8. miejsce, dynamika 263,12 proc.).

wzrósł blisko dwukrotnie (dynamika 193,53 proc.) i wyniósł 601,69 mln euro. Eksport pojazdów na rynki unijne był niższy od zeszłorocznego o ponad 3 proc. (dynamika 96,84 proc., 3,24 mld euro).

Tendencje wzrostowe zanotowano w 4. na 10. najważniejszych rynkach.

### Eksport części i akcesoriów (styczeń-czerwiec 2011 r.)

Export of parts and accessories (January - June 2011)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	3 036,98	112,85%	89,85%
Eksport poza UE	341,98	131,34%	10,15%
<b>Razem</b>	<b>3 368,96</b>	<b>114,48%</b>	<b>100%</b>

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

Nadal największym odbiorcą są Włochy. W okresie I półrocza 2011 r. na ten rynek trafiło 24,99 proc. wszystkich pojazdów. Dynamika eksportu nadal zachowuje trend malejący (89,07 proc.). W przypadku Niemiec (2. pozycja, 18,82 proc. całości) wartość eksportu spadła o 3,83 proc. Natomiast w przypadku następnej na liście, Wlk. Brytanii (12,24 proc. cało-

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk  
Przemysłu Motoryzacyjnego  
AutomotiveSuppliers.pl

ści), dynamika eksportu wyniosła 140,61 proc.

Na pierwszą „piątkę” rynków zbytu przypadło 69,48 proc. całości eksportu tej grupy.

Wartość eksportu części i akcesoriów wyniosła blisko 3,37 mld euro, o 14,48 proc. więcej niż przed rokiem. Na tę gru-

powano tylko w przypadku pojazdów specjalnych (dynamika 84,22 proc.).

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, spadek zanotowano tylko w przypadku pojazdów specjalnych (dynamika 84,22 proc.).

## Lipiec 2011

W lipcu br. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniósł niespełna 1,48 mld

W lipcu trzy główne grupy: samochody osobowe i towarowo-osobowe oraz części i akcesoria a także silniki wysokoprężne stanowiły o 83,66 proc. całego eksportu branży, o 0,37 proc. więcej niż przed rokiem.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł 614,76 mln euro, o 5,53 proc. mniej niż rok wcześniej. Zarówno w przypadku krajów UE jak i rynków pozaunijnych eksport miał tendencję spadającą i wyniósł odpowiednio: 94,30 proc., i 96,34 proc. W lipcu 2011 r. samochody osobowe i towarowo-osobowe stanowiły 39,29 proc. całości sektora, o ponad 4 proc. mniej niż rok wcześniej.

## Eksport silników wysokoprężnych (styczeń-czerwiec 2011 r.)

Export of Diesel engines (January – June 2010)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	1 141,79	130,58%	85,98%
Eksport poza UE	186,11	174,99%	14,02%
<b>Razem</b>	<b>1 327,90</b>	<b>135,40%</b>	<b>100%</b>

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

pę przypadło 32,81 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego. W porównaniu do analogicznego okresu 2010 r. udział części wzrósł o 0,57 proc.

Do krajów Unii Europejskiej trafiło niespełna 90 proc. eksportowanych części

euro. To o 4,12 proc. więcej niż 12 miesięcy wcześniej. Jednocześnie jest to najniższy procentowy wzrost od początku bieżącego roku.

Na kraje UE przypadło ponad 85 proc. całości eksportu branży. Tendencję wzro-

W pierwszej „dziesiątce” najważniejszych rynków zbytu w połowie przypadków utrzymano wzrosty. Na największym rynku, we Włoszech (31,88 proc. całości) zanotowano dynamikę na poziomie 105,71 proc. Tendencja wzrostowa dotyczyła również kolejnych dwóch rynków: Niemiec (21,33 proc. całości, dynamika 101,34 proc.) i Wlk. Brytanii (12,78 proc., dynamika 124,34 proc.). Duże spadki nastąpiły w eksporcie do Francji (6,42 proc., dynamika 71,94 proc.) i Hiszpanii ((3,52 proc., dynamika 69,86 proc.).

## Eksport przemysłu motoryzacyjnego w lipcu 2011 r.

Automotive industry exports in July 2011

	w mln euro	dynamika	udział	Udział
Unia Europejska	1 258,21	102,05%	85,11%	
Eksport poza UE	220,07	117,74%	14,89%	
<b>Razem</b>	<b>1 478,28</b>	<b>104,12%</b>	<b>100%</b>	

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

i komponentów. Największym rynkiem były Niemcy (38,84 proc., dynamika 116,16 proc.). Kolejni odbiorcy to: Francja (9,18 proc., dynamika 100,12 proc.) oraz Czechy (7,73 proc., dynamika 114,40 proc.).

Na pierwszą „piątkę” krajów przypadło 68,16 proc. całości eksportu tej grupy.

Eksport trzeciej grupy produktowej, silników wysokoprężnych odnotował w I półroczu 2011 roku wzrost o 35,40 proc. i osiągnął wartość blisko 1,33 mld euro. Udział tego typu jednostek w całości eksportu branży wzrósł o 2,19 proc. do 12,93 proc.

Niespełna 86 proc. wyprodukowanych silników wysokoprężnych znalazło odbior-

stwą zachowano zarówno w przypadku rynków UE (dynamika 102,05 proc.) jak i pozaunijnych (dynamika 117,74 proc.).

## Największe rynki zbytu

W lipcu br. w pierwszej „dziesiątce” w sześciu przypadkach podtrzymane zostały wzrosty. U najważniejszego odbiorcy, jakim jest rynek niemiecki (29,91 proc. całości) zanotowano dynamikę na poziomie 125,44 proc. Natomiast w przypadku eksportu do Włoch (2. pozycja, 16,20 proc. całości) nadal ma miejsce trend spadkowy (dynamika 98,86 proc.). W lipcu na rynek Wlk. Brytanii (3. pozycja, 6,96 proc.) trafiło o 26,26 proc. więcej produktów motoryzacyjnych z Polski niż rok wcześniej. Natomiast w przypadku Francji (5,37 proc.) w omawianym okresie eksport miał dynamikę jedynie 67,66 proc.

Eksport części i akcesoriów wyniósł 455,27 mln euro. To o 1,8 proc. więcej niż w 12 miesięcy wcześniej. Na tę grupę przypadło 30,80 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego, o 0,7 proc. mniej niż przed rokiem. Do krajów UE trafiło 88,1 proc. wartości części i akcesoriów (dynamika 103,29 proc.).

Wśród 10. najważniejszych rynków zbytu w siedmiu przypadkach utrzymano wzrosty. Po spadku w czerwcu, miesiąc później ponownie wzrósł eksport do Niemiec (40,32 proc. całości, dynamika 115,68 proc.). Na drugie miejsce awansował rynek czeski (8,27 proc., dynamika 114,56 proc.) kosztem rynku francuskiego (7,03 proc., dynamika 65,05 proc.).

Eksport silników wysokoprężnych wyniósł 200,7 mln euro, o 66,44 proc. więcej

niż w lipcu 2010 r. W omawianym miesiącu tego typu jednostki napędowe stanowiły 13,58 proc. całości sektora, o 5,08 proc. więcej niż rok wcześniej.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, spadek zanotowano w dwóch przypadkach: silników spalinowych (dynamika 95,17 proc.) oraz autobusów (dynamika 65,91 proc.).

## Podsumowanie

Lipcowe wyniki nie wniosły istotnych zmian w obrazie eksportu przemysłu motoryzacyjnego z Polski. Jednak od kilku miesięcy obserwujemy stopniowe wyhamowanie wzrostu eksportu. W maju 2011 r. dynamika wyniosła niespełna 117 proc., w czerwcu - niemal 108 proc. zaś miesiąc później - ponad 104 proc.)

Dobrym sygnałem jest powrót w lipcu do wzrostu (po spadku miesiąc wcześniej) wartości części i komponentów do klien-

tów w Niemczech, które są w tej grupie najważniejszym partnerem handlowym.

Podsumowując, AutomotiveSuppliers.pl podtrzymuje ostatnią prognozę, zgodnie z którą w 2011 r. eksport branży motoryzacyjnej nie przekroczy poziomu 18,5 mld euro.

*Materiał przygotowany na podstawie danych Eurostat.*

Więcej w [www.automotivesuppliers.pl](http://www.automotivesuppliers.pl)

## ENGLISH SUMMARY

During the first six months of 2011, automotive industry exports from Poland amounted to EUR 10.26 billion, up by 16.08 percent compared to the previous year. Exports in January-February were up by EUR 1.42 billion compared to the same period of last year.

Exports to EU markets accounted for 86.57 percent of total exports.

Exports of passenger cars and LCVs amounted to less than EUR 3.85 billion, which was an increase of 5.05 percent against last year's figure. Exports in this category accounted for 37.47 percent of total exports, which was down by 5.75 percent compared to the same period of 2010.

Exports of parts and accessories were close to EUR 3.37 billion, up by 14.48 percent compared to the previous year. This category accounted for 32.81 percent of total exports. Compared to the same period of 2010, it was an increase of 0.57 percent.

In July 2011, automotive industry exports from Poland amounted to less than EUR 1.48 billion, up by 4.12 percent compared to July 2010. It was also the lowest percentage increase this year.

AutomotiveSuppliers.pl forecasts that total automotive industry exports in 2011 will not exceed EUR 18.5 billion.



## Dla branży motoryzacyjnej oferujemy:

- Certyfikację na zgodność z wymogami ISO TS 16949
- Szkolenia otwarte z zakresu wymagań motoryzacyjnych (wymagania specyfikacji, kursy auditorów systemu, procesu produkcyjnego i wyrobów, FMEA, SPC, MSA, APQP/PPAP i wiele innych)
- Narzędzie pomagające ustrukturyzować wszystkie specyficzne wymagania klientów w odniesieniu do wymagań ISO TS 16949 i własnych procesów oraz dobrze przeprowadzić analizę wykonalności dla nowych projektów czy też tworzyć własne katalogi wymagań dla dostawców
- Cykliczne, cieszące się dużym zainteresowaniem, wymiany doświadczeń branżowych

tel. 32 786 46 42  
tel. kom. 695 301 031  
e-mail: [a.wojcik@tuv-nord.pl](mailto:a.wojcik@tuv-nord.pl)  
[www.tuv-nord.pl/Automotive.htm](http://www.tuv-nord.pl/Automotive.htm)





# BORYSZEW

## Boryszew znów przejmuje

Przed ponad rokiem Boryszew S.A, spółka giełdowa Romana Karkosika, zapowiedziała pierwsze akwizycje oraz zamiar wejścia do pierwszej „setki” światowych dostawców. Ten cel jest nadal stopniowo realizowany.



## Nowe przejęcia

Po przejęciu większości zakładów należących do włoskiej grupy Maflow, co nastąpiło głównie w okresie sierpień-grudzień 2010, Boryszew był zainteresowany kolejnymi dostawcami, takimi jak m.in. SaarGummi czy Meteor, które ostatecznie trafiły w inne ręce.

Do nowych przejęć doszło w sierpniu 2011 roku. Boryszew, po uzyskaniu zgody od Bundeskartellamt, niemieckiego urzędu antymonopolowego, nabył aktywa dwóch spółek AKT:

- Altmärker Kunststoff-Technik GmbH w upadłości w Gardenlegen (Niemcy),
- i AKT Plastikarska Technologie Cechy spol. s.r.o. w Jabloncu nad Nisou (Czechy).

Wartość przejęcia wyniosła około 14 mln euro. Zakłady AKT są dostawcą elementów z tw. sztucznych (elementy wewnętrzne, zewnętrzne oraz silnika i osprzętu) do takich koncernów jak Volkswagen, General Motors/Opel i BMW. W 2010 roku obroty AKT wyniosły ponad 140 mln euro, przy zatrudnieniu około 1,1 tys. pracowników, w tym 900 osób w Niemczech.

Kolejna transakcja, była prowadzona równolegle do AKT. Centermedia Sp. z o.o., spółka zależna Boryszewa stała się wyłącznym właścicielem firmy ICOS GmbH, do której należą zakłady Theysohn Kunststoff GmbH w Salzgitter i Theysohn Formenbau GmbH w Lagenhagen k/Hanoweru.

Theysohn Kunststoff specjalizuje się w technologii wtrysku i jest wieloletnim dostawcą do grupy VW takich komponentów z tworzyw sztucznych jak nadkola, elementy drzwi i osłony podwozia, zarówno dla samochodów osobowych jak i ciężarowych. Części z zakładu w Salzgitter można znaleźć w takich modelach jak VW Passat, VW Tiguan, VW Golf, VW Polo czy Seat Ibiza. Theysohn Formenbau to natomiast producent form do produkcji w technologii wtrysku, głównie do przemysłu samochodowego i opakowań. W 2010 r. przychody Theysohn Kunststoff wyniosły 48 mln euro zaś drugiej ze spółek 11 mln euro.

1 grudnia 2011 roku Boryszew za sumę niespełna 2 mln euro stał się właścicielem kolejnej firmy w Niemczech. WEDO Formenbau und Kunststoffverarbeitung GmbH to narzędziownia, której działalność jest ściśle zintegrowana z zakładami AKT. Spółka z Doberschau zatrudniająca niespełna 100 osób, świadczy usługi konstrukcyjne, projektowe, badawczo-rozwojowe oraz produkcji form - zarówno dla AKT i klientów z sektora motoryzacyjnego, jak i innych branż.

## Co na horyzoncie?

Być może Boryszew 2011 rok zakończy jeszcze jedną akwizycją. 3 października spółka Romana Karkosika złożyła wiążącą ofertę na zakup aktywów zbankrutowanej grupy YMOS, na którą składają się zakłady w Niemczech i w Polsce (Kędzierzyn-Koźle). YMOS wytwarza także komponenty z tw. sztucz-

nych, w tym galwanizowane i chromowane. W ofercie firmy są m.in. kompletne systemy otwierania drzwi, obudowy lusterek i inne. Finalnymi odbiorcami komponentów są: Volkswagen (np. YMOS dostarcza 50 proc. klamek do modelu Golf), Audi, Daimler, Bentley oraz Rolls-Royce. W 2010 roku obroty grupy wyniosły ok. 80 mln euro. W spółce zatrudnionych jest około 700 pracowników.

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk  
Przemysłu Motoryzacyjnego  
AutomotiveSuppliers.pl

## ENGLISH SUMMARY

In second part of 2011 Boryszew S.A. took over a few next automotive companies in Europe:

- AKT GmbH with plants in Germany and Czech Republic. AKT is a supplier of plastic elements to cars, among others to VW, General Motors, Opel and BMW.
- ICOS GmbH is a 100 % shareholder of Theysohn Kunststoff GmbH (Salzgitter, Germany) and Theysohn Formenbau GmbH (Lagenhagen, Germany). Theysohn Kunststoff is a supplier of parts produced in injection technology for models of Volkswagen Group. Theysohn Formenbau is a recognized producer of forms in injection technology, mainly for the car and packaging industries.
- WEDO Formenbau und Kunststoffverarbeitung GmbH - WEDO is a highly specialised tool making company integrated with companies of the AKT Group, which provides construction, design, R&D and mould production services to both AKT and customers in the automotive and other sectors.

Moreover, in October 2011 Boryszew S.A. submitted a binding bid for the assets of the YMOS group, including its companies in Germany and Poland. YMOS is a manufacturer of plastic, galvanised and chrome plated components for the automotive sector. The Group's key final customers include VW, Audi, Daimler, Bentley and Rolls-Royce.



Mando Corp.

## Nowe inwestycje koreańskie

Choć główny nurt inwestycji południokoreańskich dotyczył terenu Czech i Słowacji, szczególnie tych blisko położonych zakładów należących do Hyundai/Kia, to także nasz kraj może w 2011 roku pochwalić się pozyskaniem kilku nowych dostawców.

## LG Chem

W czerwcu bieżącego roku zgodę na inwestycję na terenie Tarnobrzeskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej EURO-PARK WISŁOSAN otrzymała firma LG Chem Poland Sp. z o.o.

W podstrefie Wrocław Kobierzyce na 9-hektarowej działce koreański inwestor wybuduje halę produkcyjną z zapleczem socjalnym i laboratorium. Inwestycja obejmie też zakup maszyn, urządzeń i instalacji niezbędnych do produkcji oraz wyposażenie laboratorium.

LG Chem Poland Sp. z o.o. w nowym zakładzie będzie produkować zmodyfikowane tworzywa sztuczne (PBT, ABS, SAN, MBS i PMMA) wykorzystywane do produkcji części motoryzacyjnych, laptopów, telefonów komórkowych i przewodów teletechnicznych.

Zgodnie z zezwoleniem deklarowana wielkość zatrudnienia wynosi 30 osób, a deklarowana wartość inwestycji to ponad 36,3 mln złotych.

To drugie zezwolenie dla LG Chem Poland Sp. z o.o. W 2006 roku firma uruchomiła w tej samej podstrefie w Biskupicach Podgórnym zakład produkcyjny, w którym wytwarza filtry polaryzacyjne do produkcji modułów LCD.

## Mando Corp.

6 lipca br. koreański dostawca MANDO Corp. uzyskał zgodę na prowadzenie działal-

ności na terenie Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Invest-Park i zakupił 13 ha działkę w podstrefie Wałbrzych.

MANDO Corp., należąca do Halla Group, działa od 1962 r. i wytwarza systemy: hamulcowe, kierowania, zawieszania, a także komponenty elektroniczne oraz odlewy. Firma zatrudnia na świecie 8 tys. osób i poza Koreą posiada fabryki w Chinach, Malezji, Turcji, Indiach i USA. MANDO jest dostawcą do takich koncernów jak GM, Ford czy Daimler. W 2010 r. ponad połowa sprzedaży pochodziła od klientów na rynku południowokoreańskim. Innymi ważnymi rynkami są Stany Zjednoczone (23 proc. przychodów) oraz Chiny (19 proc.).

Lokalizacja w Wałbrzychu to pierwsza inwestycja produkcyjna tego koreańskiego dostawcy na terenie Unii Europejskiej. Najbliższym zakładem do rynku UE jest fabryka w Bursie w Turcji. Warto wspomnieć, że MANDO posiada centrum testowe systemów hamulcowych we Frankfurcie nad Menem.

Koreański dostawca zadeklarował, że do końca 2015 roku zainwestuje w Polsce 100 mln euro. Spółka MANDO Corporation Poland Sp. z o.o. będzie wytwarzać w Wałbrzychu m.in. układy hamulcowe, kolumny kierownicy, systemy kontrolujące trakcję oraz amortyzatory. Pierwszymi klientami polskiego zakładu będą fabryki VW oraz Kia Motors Slovakia w Tepliczce niedaleko Żyliny oraz Hyundai Motor Manufactu-



MANDO Corp.

## AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk  
Przemysłu Motoryzacyjnego  
AutomotiveSuppliers.pl

ring Czech w Noszowicach. Komponenty będą w przyszłości trafiać także do zakładów Opla (w tym do Gliwic), BMW, Renault oraz PSA.

Budowa zakładu rozpoczęła się w drugiej połowie lipca bieżącego roku, zaś 3 listopada miała miejsce uroczystość wmurowania kamienia węgielnego. - To ważna dla nas inwestycja. Pierwsza na terenie Europy - mówił podczas uroczystości Chong Mong Wong, prezes Halla Group.

Hala produkcyjna (28 tys. m<sup>2</sup>) oraz budynek biurowy (5 tys. m<sup>2</sup>) mają być gotowe do września 2012 r. Rozruch produkcji rozpocznie się w lipcu przyszłego roku, zaś uruchomienie produkcji seryjnej zaplanowano na początek 2013 roku.

Rekrutacja pierwszych pracowników rozpoczęła się w czerwcu tego roku. Do końca 2011 r. zatrudnionych zostanie 50 osób, m.in. w działach HR, finansów, zakupów, utrzymania ruchu i utrzymania jakości. Nabór pracowników produkcyjnych rozpocznie się na początku przyszłego roku. Koreański dostawca zadeklarował, że docelowo utworzy 280 miejsc pracy. Jednak podczas uroczystości wmurowania kamienia węgielnego prezes Chong Mong Wong, mówił o wyższym zatrudnieniu - 350-ciu osobach.



## Nifco Korea

W lipcu 2011 roku południowokoreański inwestor Nifco Korea stał się nabywcą 4,2-hektarowej działki w Żorach na terenie podstrefy Jastrzębsko-Żorskiej Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

zakładu o powierzchni 18 tys. m2 znajdowała się na etapie montażu konstrukcji żelbetowej. - *Zakończenie prac zaplanowano na koniec 2011 roku* - mówi Michał Machaj, przedstawiciel spółki Nifco Korea Poland. - *Do tego czasu chcemy zakończyć także instalację maszyn na hali, w tym*



Wybór lokalizacji zakładu jest ściśle powiązany z głównymi klientami, którymi są fabryki Kia Motors Slovakia oraz Hyundai Motor Manufacturing Czech.

*17 wtryskarek, dwóch linii malowania, linii montażu oraz linii utrzymania* - dodaje. Docelowo w powstającym zakładzie zostanie zainstalowanych 45 wtryskarek.

Prace przygotowawcze ruszyły w lipcu. W połowie października bieżącego roku budowa

Z początkiem stycznia przyszłego roku Nifco Korea Poland Sp. z o.o. planuje uruchomienie

seryjnej produkcji części (podłokietniki, kratki wentylacyjne, uchwyty na kubki, inne komponenty wyposażenia wnętrza) do modelu Hyundai i30, natomiast od marca 2012 r. zostanie rozpoczęta produkcja podobnych elementów dla samochodów marki KIA.

W połowie października, do czasu ukończenia zakładu w Żorach, dostawca najął powierzchnię produkcyjno-magazynową w Opolu, gdzie prowadzona jest testowa produkcja, powiązana ze szkoleniem pracowników. - *Na chwilę obecną zatrudniamy około 70 osób* - mówi Michał Machaj. Do końca 2011 roku zatrudnienie wzrośnie do około 150 osób. Zgodnie z zezwoleniem inwestycyjnym do 2015 r. Nifco Korea Poland planuje zatrudnić ponad 350 osób, głównie do obsługi wtryskarek, linii lakierniczych oraz na dział montażu. Rekrutacja jest prowadzona w sposób ciągły (aplikacje można wysłać na adres: [rekrutacja@nifcokorea.pl](mailto:rekrutacja@nifcokorea.pl)).

Wartość inwestycji w Żorach ma wynieść do 2015 r. ponad 70 mln zł. Choć początkowo działalność zakładu będzie skupiała się jedynie na produkcji części, inwestor nie wyklucza, że w perspektywie 2-3 lat możliwe jest uruchomienie także działu badawczo-rozwojowego.

Jak już wspomniano, choć głównymi klientami spółki są zakłady aliansu Hyundai/Kia w Czechach i na Słowacji, to w przyszłości zakładane jest nawiązanie współpracy z innymi wiodącymi koncernami motoryzacyjnymi w Europie.

## Shinchang

O firmie Shinchang Poland pisaliśmy już w poprzednim artykule. Ten koreański dostawca działa w Gliwicach od 2007 r., a jego główny profil działalności związany jest z produkcją stacyjek, zamków drzwiowych, przełączników drzwiowych i deski rozdzielczej oraz przełączników zespolonych.



# WWW.INDUSTRIAL.PL

## DODAJ DO ULUBIONYCH



# MAGAZYNY DO WYNAJĘCIA



Portal **WWW.INDUSTRIAL.PL** poświęcony jest rynkowi nieruchomości magazynowych. Serwis zawiera informacje na temat wszystkich parków logistycznych klasy „A” w Polsce.



Magazyny



Grunty  
inwestycyjne



Analizy  
rynku



Statystyki  
rynku



**CUSHMAN &  
WAKEFIELD**  
Global Real Estate Solutions



<http://www.industrial.pl/>

Więcej...



Głównymi odbiorcami wytwarzanych podzespołów są także zakłady Hyundai i Kia w Czechach i na Słowacji. Od końca I półrocza

2011 roku trwała rozbudowa gliwickiej fabryki. W ostatnim kwartale bieżącego roku została zakończona budowa nowego budynku biurowo-ma-

gazynowo-produkcyjnego, w którym wytwarzane są półprodukty na potrzeby własne oraz przelączniki. Wartość inwestycji to 25 mln złotych.

## ENGLISH SUMMARY

In 2011, which is coming to an end, Poland can be proud of a number of new investment projects involving automotive suppliers from South Korea.

On 3 November in Wałbrzych, Lower Silesia Province, the cornerstone was laid for the first factory to be built in the EU by Mando Corp. The Korean supplier said it would invest EUR 100 million in Poland by the end of 2015. At its Wałbrzych facility, MANDO Corporation Poland Sp. z o.o. will be manufacturing, among other things, brake systems, steering columns, traction control systems and shock absorbers. Its first customers will be VW, Kia Motors Slovakia and Hyundai Motor Manufacturing Czech.

In July 2011, work began in the town of Żory, Silesian Province, on the construction of Nifco Korea Poland's facility. At the beginning of January next year, the company plans to launch production of parts (armrests, vent grilles, cup holders, other interior equipment components) for Hyundai i30's. In March 2012, production of components for KIA's will be launched.

The value of the Żory project is expected to reach PLN 70 million by 2015.

The fourth quarter of 2011 saw the completion of a new facility with office, warehousing and manufacturing space in Gliwice for Shinchang Poland, a company present in Poland since 2007.

## Trzeci zakład Ronala

Ronal, niemiecki producent felg aluminiowych wybuduje w Wałbrzychu swój trzeci zakład produkcyjny w Polsce. Deklarowana wartość to 114 mln euro.

będzie w nim wytwarzanych 2,5 mln kół rocznie a zatrudnienie znajdzie 480 osób.

Ronal Polska istnieje od listopada 1995 roku. Zakład w Wałbrzychu, rozpoczą

produkcję w maju 1997 roku. Zatrudnia obecnie 480 osób i wytwarza do 2 mln kół rocznie. Drugi zakład, który uruchomił produkcję w czerwcu 2002 roku, znajduje się w Jelczu-Laskowicach. Obecnie zatrudnionych jest w nim 750 osób. W Jelczu jest wytwarzanych do 3 mln kół rocznie.

Warto przypomnieć, że nieprzerwanie od 2006 r. zakład w Wałbrzychu znajduje się wśród najlepszych dostawców koncernu Forda, co rokrocznie potwierdzone jest nagrodą „The World Excellence Awards” (złota odznaka - w latach 2006, 2007, 2009, 2010 oraz srebrna odznaka - w 2008 roku).



Budowa zakładu o pow. 44 tys. m<sup>2</sup> rozpoczęła się 14 listopada. - *Planujemy, że nowy zakład, który powstanie na terenie Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Invest-Park” uruchomi produkcję na początku II kwartału 2013 r.* - mówi Krzysztof Brosig, Prezes Zarządu Ronal Polska. Pierwsi pracownicy do nowego zakładu mają być jednak zatrudnieni wcześniej - pod koniec I kwartału 2012 roku. Po osiągnięciu pełnych mocy produkcyjnych





**Sorting Group Poland**

*z myślą o jakości*



# Sorting Control Rework



Zatrudniamy dziennie **ponad 600 inspektorów jakości**, których powierzamy do prac u swoich klientów.

Dzięki rozbudowanej sieci oddziałów naszej firmy realizujemy zlecenia **w ciągu 60 minut; 7 dni w tygodniu; przez 24 h.**

Firma SGP - Sorting Group Poland Sp. z o.o. jest wiodącym dostawcą rozwiązań w zakresie selekcji, naprawy, sortowania detali i komponentów oraz wyrobów gotowych dla przedsiębiorstw z branży Automotive.

Jesteśmy wszędzie tam, gdzie nas potrzebujesz, wykonamy dla Ciebie:

- sortowanie/selekcję wizualną komponentów i wyrobów gotowych,
- naprawę komponentów,
- wymianę wadliwych elementów,
- likwidację szkód powstałych podczas transportu,
- pakowanie, przepakowanie towaru,
- CSL1; CSL 2,
- usługę Inżynier-Rezydent
- kontrolę na liniach produkcyjnych, również z zastosowaniem technik pomiarowych,
- mycie pojemników,
- **SGP laboratory** – badania radiograficzne struktury materiałów - **nowość**  
badania są przeprowadzane na magazynie containentowym w Częstochowie



# SGP

**Sorting Group**

Poland  
SGP - Sorting Group Poland Sp. z o. o.  
Ul. Legionów 90/100  
42-202 Częstochowa  
email: [biuro@sgp.biz.pl](mailto:biuro@sgp.biz.pl)  
Tel./fax:343613118  
tel. kom. 791111730

Romania  
SGP - Sorting Group S.R.L  
Str. 1 Decembrie, nr 94, ap. 1  
Timisoara  
email: [office@sgpromania.ro](mailto:office@sgpromania.ro)  
[www.sgpromania.ro](http://www.sgpromania.ro)

Slovakia  
SGP - Sorting Group S.R.L  
Framborska 58  
010 01 Žilina  
email: [office@sgpslovakia.sk](mailto:office@sgpslovakia.sk)  
[www.sgpslovakia.sk](http://www.sgpslovakia.sk)

**PLATFORMA SZKOLENIOWA**

**SGP**  
**TRAINING & CONSULTING**  
*stawiamy na rozwój*

SGP-Training & Consulting przy SGP Sp. z o.o.  
Ul. Legionów 90/100 42-202 Częstochowa  
email: [szkolenia@sgp.biz.pl](mailto:szkolenia@sgp.biz.pl)  
Tel./fax:343613118  
tel. kom. 79111750

[www.szkolenia-sgp.biz.pl](http://www.szkolenia-sgp.biz.pl)

[www.sgp.biz.pl](http://www.sgp.biz.pl)





AutomotiveSuppliers.pl

## Plastal wreszcie na prostej

Niedawno sukcesem rzadko spotykanym w skali nie tylko kraju, ale i europejskiego sektora motoryzacyjnego zakończyło się postępowanie upadłościowe firmy Plastal. Gliwicki dostawca nie tylko spłacił wierzycieli, ale pozyskał nowego inwestora strategicznego.



Przypomnijmy Plastal, jako spółka-córka szwedzkiej grupy Plastal Holding AB, został założony w 1997 r., i był jedną z pierwszych firm jakie zainwestowały w gliwickiej podstrefie Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Pierwszymi klientami zostały fabryki należące do GM i Fiata, a pierwszymi dostarczonymi wyrobami były odpowiednio: zderzaki przeznaczone dla Opla Agili oraz części wewnętrzne dla Fiata Pandy. Z czasem spółka rozszerzyła współpracę z zakładem Volkswagen Poznań, co skutkowało otwarciem w 2003 roku drugiego zakładu produkcyjnego w Swarzędzu-Jasinie. Ponadto Plastal przejął w cztery lata później zakład produkcyjny w Poznaniu.

Pozyskanie kontraktów na dostawy komponentów do „siostrzanych” modeli Fiat 500 i Ford Ka spowodowało, że na terenie zakładu Fiat Auto Poland w Tychach uruchomiono w 2008 roku montaż i sekwencjonowanie m.in. zderzaków do wymienionych aut. W szczytowym momencie dostawca zatrudniał w Polsce około 800 pracowników.

## Upadłość

Problemy polskiego dostawcy związane były z kryzysem, jaki pod koniec 2008 roku dotknął światowy przemysł motoryzacyjny. W marcu następnego roku szwedzka spółka-matka ogłosiła bankructwo, a w ślad za nią w kolejnych tygodniach spółki zależne

w Niemczech, Szwecji, Włoszech, Norwegii, Belgii i w Polsce. Główną przyczyną upadłości całej Grupy był gwałtowny spadek wolumenów zamówień.

Upadłość likwidacyjna gliwickiego Plastala została ogłoszona na początku maja 2009 roku. Co ważne, mimo trudnej sytuacji, zakłady spółki nie przerwały produkcji dla swoich klientów.

- *Sytuacja polskiego Plastalu była skomplikowana*, - mówi Aleksander Czajka, obecny dyrektor zarządzający i członek zarządu - *ponieważ jeszcze przed ogłoszeniem upadłości, ówczesny zarząd złożył rezygnację*. Ciężar odpowiedzialności za losy firmy wzięli na siebie polscy menedżerowie, pod kierownictwem syndyka Marcina Żurakowskiego. W tym czasie najważniejszymi wyzwaniami, jakie stanęły przed nimi i całą załogą Plastala było: utrzymanie płynności finansowej, dostawy oraz zapewnienie klientów, pracowników oraz dostawców o tym, że firma może kontynuować produkcję. Podjęte przez syndyka (w dalszym etapie procesu upadłości będącego zarządcą) działania, w tym wprowadzanie programu radykalnych oszczędności, sprawiły, że żaden z klientów nie zrezygnował ze współpracy, a ponadto utrzymano wszystkie miejsca pracy.

Mimo ogłoszonej upadłości, lata 2009 i 2010 były dla firmy najlepsze pod względem obrotów. W dużej mierze przyczyniła się do tego współpraca z największym klientem - tyska fabryka Fiata pracowała w tym

czasie na najwyższych obrotach, realizując zamówienia, w dużej mierze związane z dopłatami do nowych aut na rynkach Europy Zachodniej.

## Ku nowemu otwarciu

Pod koniec 2009 roku syndyk Plastala uruchomił procedurę sprzedaży aktywów firmy. Czterokrotne próby zbycia spółki, w okresie listopad 2009 - kwiecień 2010, przy obniżeniu wyceny (pierwotnie niemal 131,7 mln zł), zakończyły się niepowodzeniem.

Jednocześnie Plastal wdrożył nowe projekty, pozyskane jeszcze przed ogłoszeniem upadłości. W kwietniu 2009 roku rozpoczęto produkcję komponentów spoilerów do modelu Volkswagen Golf GTI VI, a we wrześniu tego samego roku do paneli drzwiowych do nowego Jaguara XJ (X351).

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk  
Przemysłu Motoryzacyjnego  
AutomotiveSuppliers.pl



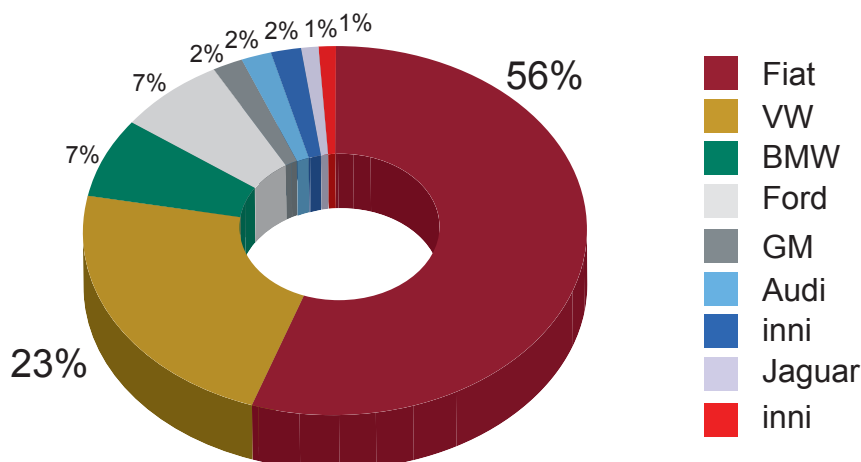
AutomotiveSuppliers.pl



AutomotiveSuppliers.pl

Sytuacja firmy uległa zmianie w pierwszej połowie 2010 roku. - *Realizowane działania i wypracowany w toku postępowania upadłościowego zysk, umożliwiły syndykowi podjęcie decyzji o złożeniu do sądu wniosku o przekształcenie likwidacji w postępowanie układowe, w celu zaspokojenia wierzycieli*

## Klienci Plastal Poland



w możliwie jak największym stopniu - mówi Rafał Moczkowski, radca prawny i członek zarządu Plastala. - *Taka zmiana dawała realną szansę zachowania działalności produkcyjnej, a przede wszystkim utrzymanie miejsc pracy* - dodaje. W maju 2010 r. gliwicki sąd rejonowy zatwierdził zmianę dotychczasowego trybu prowadzenia postępowania upadłościowego z likwidacyjnego na układowe. - *Postępowanie układowe dało możliwość prowadzenia działań inwestycyjnych związanych z usprawnieniami technologicznymi na liniach produkcyjnych* - mówi

Rafał Moczkowski. Problemem, którego nie udało się jednak skutecznie rozwiązać, było pozyskanie nowych zamówień bezpośrednio od OEM, choć firma otrzymywała zamówienia od innych podwykonawców pracujących dla OEM.

W okresie postępowania upadłościowego

wego syndyk prowadził działania zmierzające przede wszystkim do utrzymania ciągłości produkcji na jak najwyższym poziomie jakości, zapewnienia ciągłości dostaw dla klientów, zachowania miejsc pracy, weryfikacji kontraktów zawartych przed ogłoszeniem upadłości poprzez zmianę a nawet rozwiązanie tych, które były niekorzystne dla spółki.

W maju 2011 roku powołany został nowy zarząd firmy w składzie: Bengt Kjell - prezes zarządu oraz Aleksander Czajka i Rafał Moczkowski - członkowie zarządu. Nowy za-

ząd rozpoczął działania, których celem było z jednej strony utrzymanie współpracy z dotychczasowymi klientami, a z drugiej znalezienie inwestora strategicznego. Krokem na tej drodze było zakończenie postępowania upadłościowego.

W wyniku starań syndyka, a następnie zarządcy i nowych władz, spółka osiągnęła w okresie maj 2009 - lipiec 2011 zyski, które umożliwiły zgromadzenie ponad 84 mln zł przeznaczonych na spłatę dla wierzycieli. Propozycje układowe ostatecznie zostały przyjęte przez wierzycieli na zgromadzeniu wierzycieli w dniu 8 września 2011 roku. W przypadku wierzycieli posiadających wierzytelności powyżej 100 tys. zł ustalone zostało umorzenie 35 procent wierzytelności głównej wraz z odsetkami i zasądzonymi kosztami procesu. W przypadku wierzycieli posiadających wierzytelności poniżej 100 tys. zł, ustalono wypłatę 100 procent wierzytelności głównej wraz z odsetkami i zasądzonymi kosztami procesu. Ustalono także spłatę dla wszystkich wierzycieli jedną ratą układową. W dniu 25 października 2011 roku dokonano spłat dla ostatnich wierzycieli. Kilka tygodni później sąd w Gliwicach zatwierdził układ i tym samym dobiegł końca blisko dwupółletni okres postępowania upadłościowego w Plastalu. Spółka zaś wywiązała się z zatwierzonego układu, w pełni spłacając do końca października 2011 roku należności wobec wszystkich 288 wierzycieli objętych układem.

Jak oceniają ten okres władze gliwickiej spółki? - *W ciągu 29 miesięcy funkcjonowania w postępowaniu upadłościowym udało nam się utrzymać płynność finansową oraz bez zewnętrznego wsparcia banków zgromadzić środki pozwalające na spłatę wierzytelności zobowiązań* - mówi Aleksander Czajka. - *Co jednak najważniejsze, 626 pracowników utrzymało zatrudnienie, co uznajemy za wyjątkowy sukces w kontekście bardzo trudnej sytuacji, w jakiej przed dwoma laty znalazł się Plastal* - dodaje. Uratowanie spółki nie byłoby możliwe bez życzliwego wsparcia klientów i dostawców oraz pracowników firmy, w tym związków zawodowych.

## Nowe perspektywy

Dobre wyniki finansowe i zapewnienie ciągłości biznesowej w kontekście możliwości przedłużenia współpracy z kluczowymi klientami doprowadziły w II połowie br. do pozyskania inwestora strategicznego, którym został Plastic Omnium Exteriors SAS. Ten francuski dostawca to jedna z największych firm w sektorze dostawczym dla przemysłu motoryzacyjnego. Plastic Omnium posiada 96 fabryk na świecie, w tym jedną w Polsce, zlokalizowaną, podobnie jak Plastal, na terenie gliwickiej podstrefy Katowickiej SSE.

8 października tego roku do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wpłynął wniosek francuskiego koncernu w sprawie zgody na nabycie całości mienia spółki Plastal Sp. z o.o. Strony porozumienia zakładają, że transakcja zostanie zakończona jeszcze w grudniu 2011 roku.

Znalezienie się w obrębie tak mocnej grupy, jaką jest Plastic Omnium, daje gliwic-



AutomotiveSuppliers.pl

kiemu zakładowi przede wszystkim gwarancję stabilności finansowej i szansę na zwiększenie naszego portfolio. - *Z drugiej strony należy pamiętać, że Plastic Omnium zyskuje zgrany i doświadczony zespół, który pokazał, iż nawet w trudnym dla firmy okresie jest w stanie w pełni profesjonalnie i rzetelnie wykonywać swoje zadanie dla klientów -*

mówi Aleksander Czajka. Przystąpienie Plastala do francuskiej grupy wniesie nowe kontrakty ale szczegóły są obecnie jeszcze owiane tajemnicą.

Włączenie w struktury Plastic Omnium to także początek ściślejszej współpracy z pobliskim zakładem Plastic Ominum Auto

Problemy produkcyjne rozwiązane zanim nawet się pojawią?



Bądź wydajny. Zoptymalizuj produkcję dzięki oprogramowaniu Tecnomatix.

Rozwiązania dla przemysłu

**SIEMENS**

© 2010 Siemens Product Lifecycle Management Software Inc. Wszystkie prawa zastrzeżone. Siemens / logo Siemens są zastrzeżonymi znakami handlowymi firmy Siemens AG. TM i logo Tecnomatix są zastrzeżonymi znakami handlowymi firmy Siemens Product Lifecycle Management Software Inc. lub jej afiliowanych w Stanach Zjednoczonych i innych krajach. Wszystkie pozostałe znaki, logotypy, znaki handlowe i zastrzeżenia są własnością lub marką, którą stanowią własność odpowiednich podmiotów.



AutomotiveSuppliers.pl

Exterior. Dotychczasowe relacje Plastalu z fabryką w Kleszczowie były bardzo dobre, choć oczywiście zakłady bezpośrednio nie współpracowały pod kątem biznesowym. Po ostatecznym zatwierdzeniu przejęcia Plastala, obydwie zakłady nadal będą zarządzane odrębnie, oczekiwane jest osiągnięcie efektu synergii. - *Z jednej strony pozwoli to na zachowanie odrębności każdego z nich, z drugiej natomiast na jak najlepsze wykorzystanie potencjału produkcyjnego i doświadczenia pracującej w każdym z nich kadry* - ocenia Aleksander Czajka.



## Plastal Sp. z o.o.

ul. Leonarda da Vinci 10  
44-109 Gliwice, Poland

Tel: +48 32 777 56 00, Faks: +48 32 234 56 85

E-mail: [secretary.gliwice@plastalpoland.com](mailto:secretary.gliwice@plastalpoland.com)

[www.plastalpoland.com](http://www.plastalpoland.com)

Certyfikaty: ISO/TS 16949, ISO 9001, ISO 14001, PN-N 18001

Zatrudnienie: 530 pracowników - Gliwice i Tychy (październik 2011)

### Możliwości produkcyjne i usługi:

#### Produkcja;

- deski rozdzielcze
- zderzaki,
- wewnętrzne panele drzwiowe,
- spoilery,
- wloty powietrza,
- inne wewnętrzne komponenty z tw. sztucznych

### Części mogą podlegać procesom:

- zgrzewania wibracyjnego,
- malowania,
- sekwencjonowania

### Park maszynowy:

- 13 wtryskarek (550 t - 3 200 t)
- 10 robotów lakierniczych
- laboratorium

### Zakłady Swarzędz-Jasin/Poznań

Certyfikaty: certyfikaty ISO/TS 16949

Zatrudnienie: 93 osoby (październik 2011)

- 6 wtryskarek (Poznań)
- Montaż (Swarzędz-Jasin)
- Laboratorium

### Zakład w Tychach

Montaż i sekwencjonowanie komponentów dla Fiat Auto Poland

## ENGLISH SUMMARY

Plastal is a manufacturer of plastic and coated components for the automotive industry, including bumpers, spoilers, door carriers and dashboards for such vehicle manufacturers as Volkswagen, Fiat, Ford, GM or Jaguar. Plastal was founded in 1997 as a daughter company of Swedish-based Plastal Holding AB. Plastal's financial problems began in March 2009, when its Scandinavian owner filed for a bankruptcy order and its board members resigned. In May 2009, a court order initiating bankruptcy proceedings against the company was issued. This was followed by an unsuccessful attempt to sell the company at an auction. Thanks to the efforts made by the court-appointed trustee in bankruptcy and the new board to keep the company afloat financially, ensure suppliers and assure the company's customers, employees and suppliers that the company was ready to continue production; in May 2009-July 2011 the company made profits and was able to raise PLN 84 million to repay its creditors. All of the 288 creditors participating in the company's arrangement with creditors were repaid by the end of the year. Achieving good financial results and ensuring business continuity within the context of extending the company's contracts with its key customers, helped the company to find a new investor, one of the industry's giants, Plastic Omnium. The acquisition process is scheduled to be closed in December this year.

# Leistritz

Oferta firmy **Leistritz Produktionstechnik GmbH** z siedzibą w Norymberdze / Niemcy - będącej częścią niemiecko - amerykańskiego konsorcjum Leistritz Corporation – skierowana jest głównie dla przemysłu motoryzacyjnego i obejmuje 3 linie produktowe:

- Łuszczarki do gwintów : do wysokowydajnego nacinania głowicami wirowymi gwintów i profili zewnętrznych o średnicach 2,5-250mm oraz wewnętrznych (np.nakrętki kulowe);
- Walcarki do profili śrubowych : o sile nacisku 70-630kN do wykonywania detali o średnicy 1-150mm
- Dłutownice do wykonywania rowków i wielowypustów (także spiralnych i w otworach stożkowych).

Obrabiarki Leistritz przeznaczone są do wykonywania m.in. elementów przekładni kierowniczych, podnośników szyb, mechanizmów regulacji foteli, rozruszników, skrzyni biegów, układów hamulcowych, przeniesienia napędu itp.



Łuszczarka LWN 65



Walcarka LWN 630RT



Dłutownica Polymat NC



Przykłady detali



Wyłącznym przedstawicielem firmy **Leistritz Produktionstechnik GmbH** na Polskę jest:

## **GALIKA Sp. z o.o.**

*Technologie i Urządzenia Przemysłowe*

00-592 Warszawa, ul.Spacerowa 12/4, tel.: (22) 848 24 46, fax: (22) 849 87 57

40-486 Katowice, ul.Kolista 25, tel.: (32) 735 03 76, fax: (32) 735 03 75

[www.galika.pl](http://www.galika.pl),

e-mail: [galika-wars@galika.pl](mailto:galika-wars@galika.pl)



## Saksonia: niedoceniony sąsiad

Myśląc o przemyśle samochodowym w Niemczech naszymi pierwszymi skojarzeniami będą takie lokalizacje jak Wolfsburg, Stuttgart, Monachium, może Rüsselsheim czy Ingolstadt. Ale tak szczerze, ilu z nas wskazałoby na Saksonię, region geograficznie oraz dzięki nowemu odcinkowi A4 także logistycznie, sąsiadujący z Polską i jeszcze raczej nie odkryty.

Przepiękne miasteczka, jak Bautzen, czy Görlitz, imponujące zabytki, ciekawe muzea oraz malownicze krajobrazy zaskakujące niejednego turystę, to na pewno poważne argumenty do odwiedzenia regionu. Najbardziej zaskakujące wydają się dla większości jednak fakty gospodarcze, jakże odbiegające od przyjętych stereotypów.

Saksonia może spoglądać na długą i ciekawą historię rozwoju gospodarczego.

Już w 1904 roku August Horch zakłada w Zwickau A. Horch&Cie. Motorwagenwerke AG, z której w 1909 powstaje Audi Automobilwerke GmbH. Po 35 letniej fazie produkcji trabanta w Zwickau pierwszą swoją fabrykę otwiera w roku 1990 Volkswagen, który do dzisiaj wyprodukował w regionie ponad 3 miliony samochodów oraz ponad 8 milionów silników. W roku 1999 swoją produkcję rozpoczyna w Lipsku Porsche, a w 2005 także BMW. Za tymi zakładami podążają ich dostawcy, których liczba przekroczyła już 750 zakładów.

Dzisiejsza Saksonia szczyci się szybkim tempem rozwoju oraz najmniejszym bezrobociem we wschodnich Niemczech. W latach 2000 – 2010 średni roczny poziom wzrostu gospodarczego wyniósł około 14 procent, co jest jednocześnie najlepszym wynikiem na terenie całych Niemiec. Tak intensywny rozwój wyróżnia region także na tle nowych krajów członkowskich UE i czyni go poważnym partnerem gospodarczym dla wielu z nich, w tym i Polski.

Silnikiem napędowym tego silnego wzrostu gospodarczego jest przemysł. Wiele przedsiębiorstw z regionu może znowu pochwalić się najwyższym światowym poziomem technologicznym. Najsilniejsze branże to przemysł samochodowy, budowa maszyn, a także przemysł

elektroniczny, dzięki któremu powstało nawet dość popularne określenie „Silikon Saxony”. W tych gałęziach średni wzrost wynosił rocznie ponad 8 punktów procentowych w okresie 1992 - 2010. W całych Niemczech 0,2 a w Polsce około 3,2 punktu procentowego.

Najważniejszą częścią gospodarki Saksońskiej jest na pewno przemysł samochodowy, generujący 25,3 procent obrotu przemysłowego i ponad 30 procent wartości eksportu, obrót w tej branży wzrósł od roku 1991 około trzydziestokrotnie. Średni wzrost gospodarczy tylko w przemyśle samochodowym od 1991 wyniósł średnio ponad 23 procent, ilość zatrudnionych rola o ponad 31 procent rocznie, a obrót na zatrudnionego wyniósł 564,643 Euro, co wykazuje o ponad 25 procent wyższą produktywność niż w pozostałych regionach Niemiec. Przeciętny pracownik w przemyśle samochodowym w Saksonii przepracował w roku 2010 1696 godzin, a jego zachodni kolega 1457. Liczby te napawają regionalnych managerów optymizmem także na przyszłość.

Nie tylko duże zakłady OEM oraz wszyscy najważniejsi dostawcy poziomu pierwszego ulokowali się w regionie, także małe innowacyjne zakłady, jak Evonik Litarion z Kamenz, są częścią tego sukcesu. Firma ta we współpracy z Daimlerem pracuje nad nowym typem akumulatorów z ceramicznym oddzielnikiem, które mają być montowane w nowych elektrycznych Smartach. W tym roku będzie wyprodukowanych około 300.000 takich akumulatorów, do roku 2013 jest planowane dziesięciokrotne zwiększenie produkcji.

Także BMW planuje w wielkim stylu produkcję samochodów elektrycznych na terenie

AUTOR



Jakob Kania

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

Saksonii na tyle ciekawą, że warto jej poświęcić kilka zdań.

Na północ od Lipska powstaje obecnie nowa fabryka, gdzie za kilkanaście miesięcy 800 pracowników ma rozpocząć produkcję pierwszego elektrycznego modelu i3. Nazwa nie bez powodu przypomina produkty Apple, BMW chce w ten sposób zaakcentować swoją orientacją na innowację i dynamikę w rozwoju. Inwestycja w wysokości 400 milionów Euro będzie następnym przedsięwzięciem zmieniającym krajobraz gospodarczy regionu.

Przyglądając się bliżej planom BMW mamy wrażenie, że to właśnie tutaj powstaje produkt, który jest małą rewolucją w produkcji seryjnej samochodów. Karoseria samochodu będzie wykonana z włókna węglowego. Gdy pozostali znaczący gracze na rynku samochodowym także w przyszłości planują budowę karoserii z metalu oraz plastiku, BMW idzie w innym, nietypowym, ale jakże innowacyjnym kierunku.

W pierwszej fazie produkcja karoserii z karbonu przypominać będzie przemysł tekstylny, nowe BMW będzie w przenośni „tkane”, dopiero po połączeniu z żywicą włókno węglowe staje się tak twarde, jak metal, waży jednak znacznie mniej. Nawet w porównaniu z aluminium waga karbonu jest o około 30 procent mniejsza, co czyni go tak atrakcyjnym materiałem dla konstruktorów formuły 1 lub przemysłu lotniczego. Przy tym nie rdzewieje, ma bardzo długą wytrzymałość. Jediną słabą stroną jest wysoka cena, co jednak przy produkcji masowej może ulec zmianie.

BMW już w fazie produkcyjnej akcentuje swoje ekologiczne podejście. Włókna węglowe kupowane są w USA z fabryki zużywającej tylko prąd ekologiczny. Przy produkcji i3 o około 50 procent zredukowane będzie zużycie prądu elektrycznego a zużycie wody o około 70 procent



Volkswagen Poland



BMW Leipzig

w porównaniu z produkcją klasycznych modeli. BMW dąży do osiągnięcia statusu najbardziej ekologicznego producenta samochodów na świecie. Ile będzie to kosztować konsumenta i jak duża będzie produkcja tego nowego zakładu w Lipsku pozostaje tajemnicą firmy, ale przy tak dużej inwestycji na pewno nie będzie to produkcja nisko seryjna.

Oprócz nowego zakładu BMW utrzymuje w Lipsku już inną fabrykę, gdzie od 2005 roku 5.500 pracowników produkuje samochody serii 3. Wysokość inwestycji wyniosła tu w sumie 1,3 miliarda Euro. Niedaleko w bardzo nowoczesnej fabryce Porsche od 2002 roku produkuje swój samochód terenowy Cayenne. W latach 2003 do 2006 to właśnie tutaj produkowana była także

limitowana seria nowego Porsche Carrera GT, a od 2009 roku rozpoczęto produkcję nowego modelu Panamera.

Ale nie tylko Lipsk może pochwalić się ciekawymi fabrykami. Ponad 60 procent produkcji samochodowej Saksonii przypada, głównie dzięki Volkswagenowi oraz jego dostawcom, na region Chemnitz, gdzie w ponad 300 fabrykach zatrudnionych jest 40 000 pracowników.

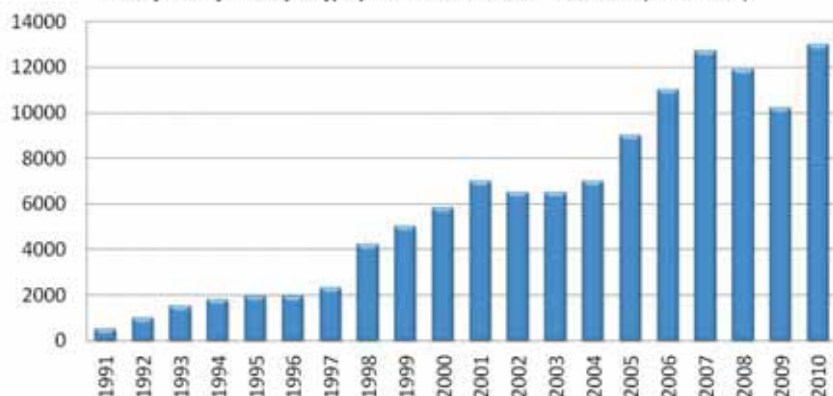
W porównaniu z powyższymi regionami Drezno wypada już znacznie słabiej, ale może poszczycić się jedyną na świecie w swoim stylu „Szklaną Manufakturą” (Die Gläserne Manufaktur), gdzie w centrum miasta od 2001 roku Volkswagen produkuje swój model flagowy „Phaeton”. Manufaktura jest cała ze szkła, każdy odbierający swojego Phaetona, Tuarega lub Passata CC może obejrzeć osobiście, jak powstaje jego samochód, zwiedzić fabrykę lub odwiedzić jedno z wielu wydarzeń kulturalnych oferowanych na miejscu.

Także w regionie Zittau, znanego wielu osobom z Uniwersytetu z dużą ilością polskich studentów, można zaobserwować w ostatnich latach napływ producentów dostarczających także do pobliskich fabryk w Polsce oraz w Czechach. Tacy dostawcy jak bawarska Weigl Group, włoska Accuma Group, czy amerykańsko-japoński Joint Venture Cloyes Europa korzystają już z dogodnego położenia regionu i dostarczają do wszystkich trzech krajów.

W regionie Plauen od 1992 działa fabryka autobusów Neoplan, co także przyciągnęło wielu międzynarodowych dostawców, takich jak włoskie Magnetto, czy szwajcarskie Weidmann Plastics Technology.

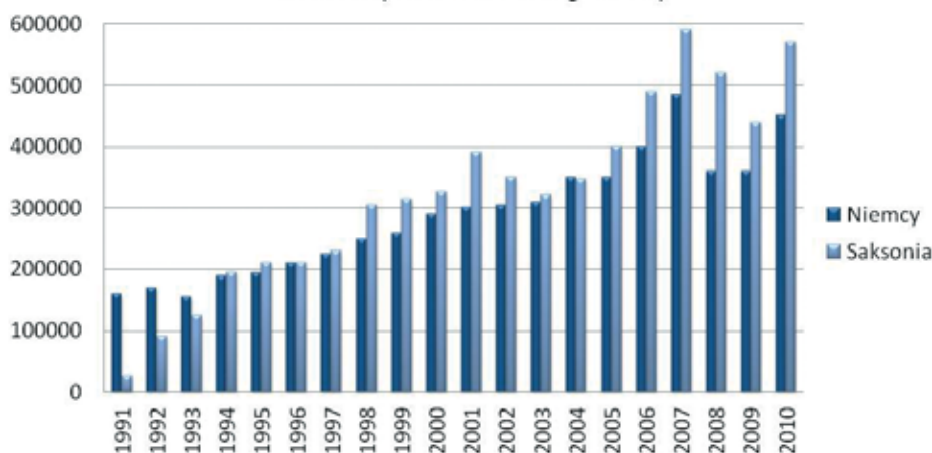
Biorąc pod uwagę wcześniej opisany rozwój, bardzo wysoki poziom edukacji (w ostatnich latach Saksonia w międzynarodowych testach PISA zajmuje drugie miejsce na świecie po Finlandii i pierwsze w Niemczech), a także cały czas stosunkowo duże bezrobocie oznaczające wystarczające zasoby ludzkie (październik 2011: 9,4%), można skonstatować, że Saksonia w dalszym ciągu jest bardzo atrakcyjnym regionem dla dalszych inwestycji automotive i można spodziewać się ponadprzeciętnego wzrostu tej gałęzi przemysłu w regionie w następnych latach. W związku z silnym powiązaniem tego regionu zarówno z Czechami jak i Polską pozostaje nam tylko cieszyć się z takiego rozwoju.

Obroty branży motoryzacyjnej w Saksonii w latach 1991-2010 (w mln EUR)



Źródło: <http://www.invest-in-saxony.net>

Produktywność pracowników – porównanie całych Niemiec i Saksonii w latach 1991-2010 (obróć / zatrudnionego w EUR)



Źródło: <http://www.invest-in-saxony.net>



## Klastrowość w Saksonii na przykładzie AMZ

Saksońskie ministerstwo Gospodarki wspiera intensywnie rozwój lokalnych produktów oraz technologii. W związku z tym w 1999 roku powstało AMZ, stowarzyszenie zrzeszające jako partner strategiczny wolnego kraju Saksonia dostawców samochodowych w celu wzmocnienia ich pozycji na rynku.

Centralnym założeniem AMZ jest propagowanie innowacji poprzez wsparcie dostawców dążących do osiągnięcia statusu przedsiębiorstw rozpoznawalnych na rynkach światowych.

Stworzenie wyjątkowych warunków dla dostawców branży samochodowej ma im ułatwić uzyskanie przewagi nad globalną konkurencją. AMZ wspiera dostawców jako partnerów strategicznych od pomysłu przez rozwój, realizację i wprowadzenie produktu na rynek aż do rozpoczęcia produkcji seryjnej (SOP).

W ostatnich 12 latach zrealizowano trzy etapy rozwoju. Etap pierwszy polegał na zbudowaniu współpracy między dostawcami oraz rozpowszechnianiu wśród nich wymagań przemysłu samochodowego.

W drugim etapie głównym celem było ukierunkowanie na poszczególne strategiczne gałęzie produkcyjne oraz orientacja na zaangażowanie międzynarodowe. Etap trzeci trwający do roku 2012 polega na opracowaniu precyzyjnej strategii przy uwzględnieniu nowych celów. Nadrzędnym celem inicjatywy pozostaje jednak wspieranie innowacji. W tym celu organizowane są regularnie różnego rodzaju spotkania, targi oraz wydarzenia.

Dla zainteresowanych  
<http://www.amz-sachsen.de>

<b>Ogólne</b>	
<b>Powierzchnia:</b> 18.420 km <sup>2</sup>	
<b>Ludność:</b> 4,2 Miliona	
<b>Gęstość zaludnienia:</b> 226 osób na km <sup>2</sup>	
<b>Największe miasta:</b> Lipsk (524 827 mieszkańców), Drezno (524 286 mieszkańców)	
<b>Gospodarka (2010)</b>	
<b>PKB:</b> 95,00 mld euro	
<b>PKB na zatrudnionego:</b> 48 696 euro	
<b>Obroty przemysłu:</b> 47,6 mld Euro	
<b>Kwota eksportowa:</b> 38,1%	
<b>Infrastruktura</b>	
<b>Sieć drogowa:</b> 13 595 km	
<b>W tym autostrady:</b> 531 km	
<b>Sieć kolejowa:</b> 2 580 km	
<b>Lotniska:</b> 2 (Lipsk, Drezno)	
<b>Przemysł samochodowy</b>	
<b>Zakłady OEM:</b> 4 (BMW, Neoplan, Porsche, Volkswagen)	
<b>Zakłady dostawców:</b> 750	
<b>Ilość zatrudnionych:</b> 70 000	
<b>Instytucje naukowe:</b> 3 uniwersytety, 5 politechnik, 50 instytutów	

## Oczekujecie Państwo szybkości w działaniu?



Zapraszamy do odwiedzenia  
naszego stoiska na targach  
**METALFORUM w Poznaniu,**  
14. - 17.06.2011,  
hala 5, stoisko 97

EMW: Centrum Kompetencyjne  
blach cienkich

Przewaga dzięki zróżnicowanej ofercie

**EMW**   
STAHL-SERVICE-CENTER

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

# INTERNETOWA BAZA DOSTAWCÓW MOTORYZACYJNYCH W POLSCE

AutomotiveSuppliers.pl



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



Specjalizujemy się w produkcji detali z tworzyw sztucznych metodą wtrysku. Rozwój firmy na przestrzeni ostatnich lat pozwala na oferowanie klientom realizacji wdrożeń projektów od etapu projektu detalu, poprzez konstrukcję i wykonawstwo form wtryskowych do zwolnienia procesu i produkcji seryjnej.

[www.hanplast.com](http://www.hanplast.com)



Specjalizujemy się w obsłudze przedsiębiorstw produkcyjnych z branży motoryzacyjnej. Realizujemy przewozy drogowe na terenie Unii Europejskiej i Afryki Północnej oraz usługi spedycji morskiej i lotniczej z/do większości krajów świata, głównie z/do Chin, Indii, Tajwanu, USA i Kanady.

[www.2sl.com.pl](http://www.2sl.com.pl)



Specjalizujemy się w projektowaniu i produkcji tłoczników i wykrojników do obróbki stali oraz aluminium, produkcji wyrobów tłoczonych ze stali i aluminium dla przemysłu elektronicznego, motoryzacyjnego i AGD. Wykonujemy także montaż precyzyjnych komponentów dla elektroniki i wyposażenia OA (Office Automation).

[www.sohbi.pl](http://www.sohbi.pl)



RGW EXPRESS Spółka z o.o.

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

[www.rgw-express.pl](http://www.rgw-express.pl)



Producent szerokiego asortymentu specjalistycznych śrub, nakrętek i nitów. Dostarczamy produkty do wszystkich segmentów rynkowych, w tym motoryzacyjnego.

[www.srubena.com.pl](http://www.srubena.com.pl)



Jesteśmy firmą działającą w branży motoryzacyjnej jak i innych sektorach. Zajmujemy się produkcją siedzeń samochodowych, zbiorników paliwa, elementów zawieszania, części metalowych jak i świadczeniem usług lakierniczych. Ponadto świadczymy również usługi w zakresie krojenia i szycia materiałów spoza motoryzacji.

[www.zts-zcs.pl](http://www.zts-zcs.pl)

Szczegóły: [www.automotivesuppliers.pl](http://www.automotivesuppliers.pl), 22 435-88-22

# ZAPREZENTUJ FIRME ZDOBĄDŹ NOWYCH PARTNERÓW BIZNESOWYCH

AutomotiveSuppliers.pl

 Strona główna  Szukaj  Mapa strony  Logowanie  O nas 

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



Oferujemy usługi w zakresie: toczenia, obróbki mechanicznej, przetwórstwa tworzyw sztucznych, produkcji form wtryskowych i narzędzi oraz montażu.

[www.segepo-refa.pl](http://www.segepo-refa.pl)



Dostawca rozwiązań w zakresie kontroli jakości. Wspiera wiodących producentów i dostawców w podnoszeniu jakości komponentów i wyrobu gotowego, poprzez selekcję, inspekcję i naprawę. Do dyspozycji Klientów pozostają oddziały firmy w Polsce, Rosji, Niemczech, Czechach, Turcji, Rumunii i na Słowacji.

[www.exactsystems.pl](http://www.exactsystems.pl)



LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

Jeden z głównych operatorów wyznaczających standardy w zakresie logistyki przemysłowej. Nasza oferta obejmuje dystrybucję i przygotowanie samochodów, transport drogowy, transport morski, lotniczy i kolejowy, logistykę magazynową, pakowanie i przeładunek towarów z wykorzystaniem opakowań zwrotnych, cła i przedstawicielstwo podatkowe.

[www.gefco.net](http://www.gefco.net)

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

## Skorzystaj już dziś!

### WPIS PODSTAWOWY

(bezpłatny):

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

### WPIS ROZSZERZONY

(w polskiej i angielskiej wersji językowej serwisu):

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

W ramach aktualnej oferty, każda firma, która skorzysta z wpisu w formie rozszerzonej, otrzyma:

- baner z logo firmy w serwisie AutomotiveSuppliers.pl,
- wizytówkę firmy w kwartalniku AutomotiveSuppliers.pl review

22 215-05-05, [review@automotivesuppliers.pl](mailto:review@automotivesuppliers.pl)



## Stosując nasze rozwiązania, nigdy nie zwolnisz

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

Dzięki temu nie zwalniają tempa.

Sprawdź jak możemy rozpędzić Twoją firmę: [www.deloitte.com/pl](http://www.deloitte.com/pl)

**Deloitte.**

© 2010 Deloitte Polska. Member of Deloitte Touche Tohmatsu

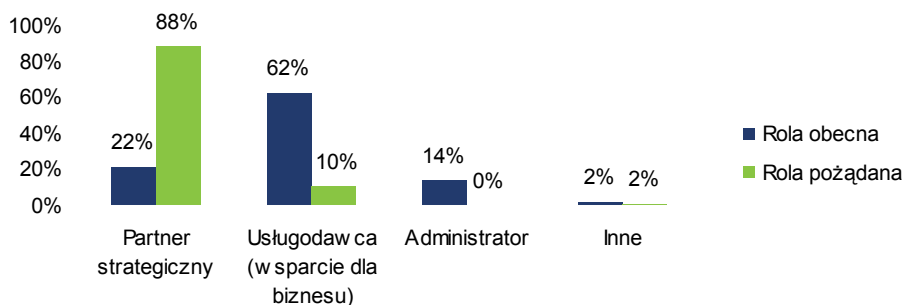
# Dyrektor HR powinien być strategicznym doradcą zarządu

W trudnych gospodarczo czasach, z jakimi od kilku lat mamy do czynienia, rola działu zarządzania zasobami ludzkimi ulega przededefiniowaniu. Osoby odpowiedzialne za zasoby ludzkie (HR) mają większą niż w okresie prosperity szansę, by stać się strategicznym partnerem zarządu, wspierającym go w złożonym procesie rozwoju biznesu. Chcąc odpowiedzieć na nowe uwarunkowania rynkowe, przedsiębiorstwa niejednokrotnie wdrażają wiele zmian w sposobie funkcjonowania i dział HR może stać się istotnym ogniwem w tym procesie. A czasami nawet jego autorem.

Wyniki badania Deloitte Trendy HRM jednoznacznie wskazują, że działy HR aspirują do roli partnera strategicznego, 88% firm określiło tę pozycję (taką ich rolę) jako pożądaną. Obecnie, wśród większości firm biorących udział w badaniu, działy HR są postrzegane, jako usługodawca, czyli wsparcie dla biznesu. Oczywiście nie oznacza to, że HR w każdej organizacji jest gotowy na pełnienie roli strategicznej. Warto pamiętać, że polski rynek pracy cechuje duże zróżnicowanie. Duże firmy, z kapitałem zagranicznym zlecają procesy kadrowo-płacowe na zewnątrz, edukują menedżerów liniowych jak zarządzać ludźmi i wdrażają zachodnie standardy, dzięki czemu rośnie

Z pewnością przyjęcie roli partnera strategicznego nie jest łatwe i wiąże się z dużą odpowiedzialnością. Jeśli osoby z działu HR mają pełnić rolę strategiczną, muszą - poza znakomitą znajomością zagadnień zarządzania zasobami ludzkimi - rozumieć firmę i jej cele, wiedzieć, co znaczy codzienna praca pod presją rynku i klientów w każdym dziale, w każdej komórce organizacji. Innymi słowy, to, na ile rola HR będzie faktycznie strategiczna zależy od ludzi pracujących w tym dziale. To oni mają największy wpływ na to, jaką pozycję sobie wypracują i na ile ich opinia będzie respektowana przez zarząd. Ważne jest też, aby działy personalne potrafiły przekonać zarządy firm, że

## Obecna i pożądana rola HR

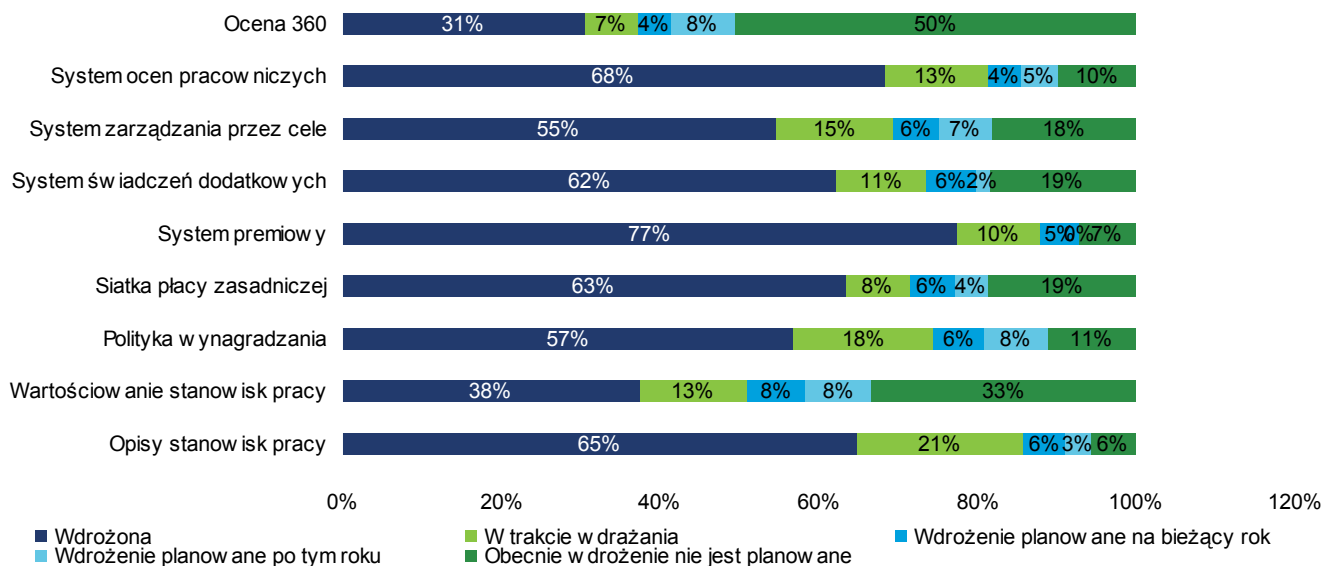


rola działów personalnych w firmie. Natomiast w mniejszych, często polskich firmach główną rolą funkcji HR jest wciąż administracja.

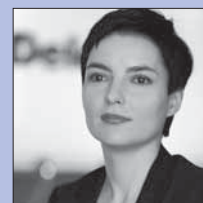
angażowanie przedstawicieli HR do udziału w strategicznych projektach przynosi firmie wymierne korzyści.

Trudna sytuacja gospodarcza i zmiany na rynku stawiają przed działami HR nowe,

## Motywacja i system ocen



## AUTORZY



**Magdalena Jończak**

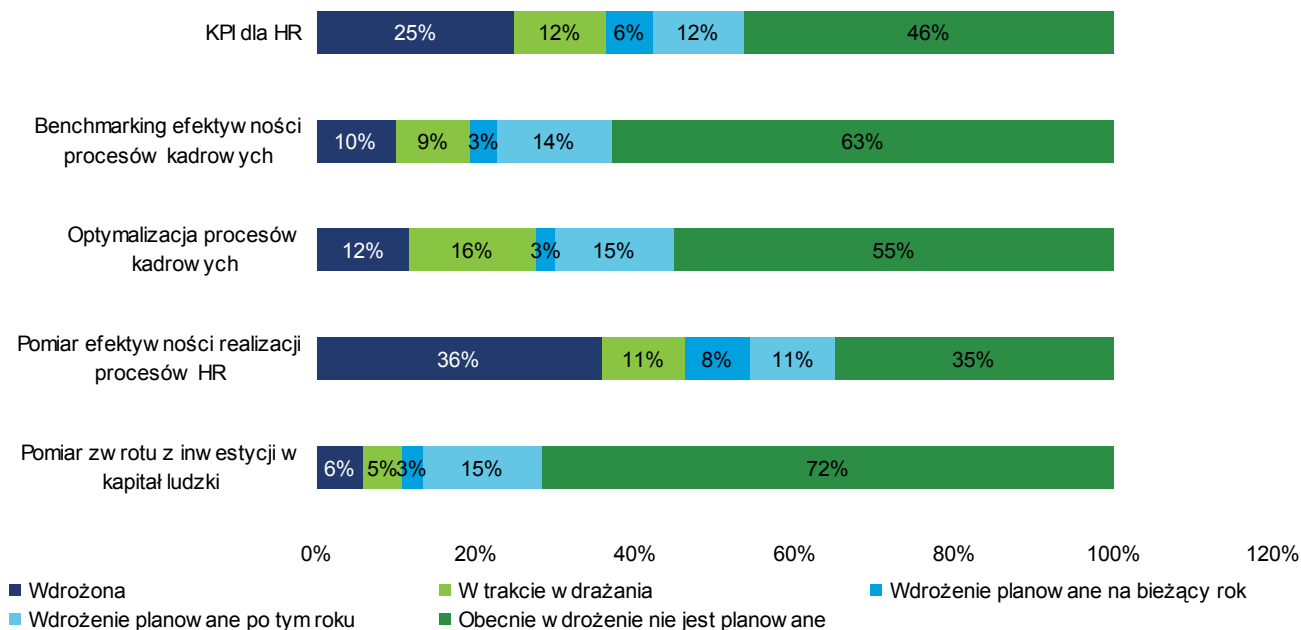
Dyrektor  
Dział Konsultingu  
Deloitte



**Aneta Woźny**

Doświadczony Konsultant  
Dział Konsultingu  
Deloitte

## Efektywność funkcji kadrowej



złożone wyzwania. Do najważniejszych wyzwań w najbliższym czasie możemy zaliczyć zmiany demograficzne, które spotęgują obecne już problemy z pozyskaniem i zatrzymywaniem pracowników, zarządzanie zespołami wielopokoleniowymi i wielokulturowymi, identyfikacja i retencja kluczowych talentów oraz kontrola czasu, jakości i kosztów działań firmy, czyli dążenie do podnoszenia efektywności funkcji HR. To, jak z tymi wyzwaniami poradzą sobie profesjonaliści HR, może być ważnym sygnałem dla zarządów i rad nadzorczych rozpatrujących zmianę usytuowania funkcji

HR w strukturze firmy. Tym samym, turbulencje, z jakimi mamy do czynienia, mogą sprzyjać pracownikom działów HR w ich drodze (aspiracjach/ambicjach do stania się/pełnienia) do roli strategicznych doradców zarządu.

Analiza obecnego stanu zaawansowania polskich organizacji w zakresie HRM w obliczu wyzwań rynku pracy pokazuje, że działy HR powszechnie opracowują i wdrażają narzędzia dotyczące motywacji pracowników. Przede wszystkim stawiają na tworzenie transparentnych programów

wynagradzania, w tym, efektywnych systemów premiowych, siatki płac zasadniczych czy systemów świadczeń dodatkowych.

Niestety, polscy pracodawcy wciąż nie doceniają roli motywacji pozapłacowej i na później odkładają inwestycje związane z rozwojem pracowników takie jak opracowywanie ścieżek kariery czy planów sukcesji. Pracownicy natomiast najczęściej wskazują, że tym, co decyduje o chęci pozostania w danej organizacji jest możliwość ciągłego rozwoju, podnoszenia umiejętności i awansu.

Jak pokazuje badanie Deloitte Trendy HRM, polskie firmy nadal nie planują stosowania nowoczesnych narzędzi usprawniających procesy HR, takich jak pomiar z inwestycji w kapitał ludzki czy optymalizacja procesów HR.

W trudnych gospodarczo czasach gorącym tematem w niemal każdej firmie staje się efektywność kosztowa. Stąd też potrzeba większej niż kiedykolwiek kwantyfikowalności działań funkcji HR i wzrostu znaczenia tworzonych przez te działy mierników efektywności zatrudnionych. Jeśli profesjonaliści HR chcą pełnić rolę strate-





gicznych partnerów w organizacji, powinni zmienić podejście na bardziej biznesowe, a mniej intuicyjne.

Badanie Trendy HRM potwierdza, że po stronie działów zarządzania zasobami ludzkimi istnieje gotowość przyjęcia odpowiedzialności, jaka wiąże się z pełnieniem roli strategicznego doradcy zarządu. Skala tego zjawiska systematycznie się zwiększa. Trzeba jednak pamiętać, że ostateczna decyzja w tej sprawie (w sprawie zmiany funkcji pełnionej przez departamenty HR) należy do zarządu i rady nadzorczej. A te muszą uzyskać pewność, że strategia rozwoju zasobów ludzkich może w znacznym stopniu przyczynić się do realizacji celów biznesowych. Gotowość osób pracujących w dziale HR i poczucie dużej wagi tego działu w organizacji po stronie zarządu i rady nadzorczej to dwa warunki, które muszą być spełnione, by HR stał się prawdziwie strategicznym działem (działem o strategicznym znaczeniu). Inną sprawą jest, czy organizacja będzie potrafiła w pełni

wykorzystać strategiczność działu HR, czy jako całość dojrzała do zmiany jego usytuowania w strukturze firmy.

Z pewnością rola polskich działów HR uległa ogromnym przemianom w ostatnich latach podobnie jak nasz rynek pracy. Rolą działów HR jest i było zapewnianie odpowiednich zasobów do realizacji celów biznesowych firmy. Jednakże w obecnym



szybko zmieniającym się otoczeniu biznesowym, zmagającym się z wyzwaniem globalizacyjnymi czy demograficznymi nie jest to już takie proste. Wiele wskazuje na to, że w przyszłości w wielu firmach funkcja zarządzania zasobami ludzkimi może ewoluować w dwóch kierunkach. Pierwszy z nich to świadczenie usług związanych z obsługą płac i administracji kadrowej, które już dziś bywają zlecane partnerom zewnętrznym lub też są świadczone w formie shared service. Kierunek drugi to transformacja działu HR w stronę realizowania strategicznych projektów związanych z zarządzaniem ludźmi, które będą koordynowane na poziomie zarządu i wdrażane w ścisłej współpracy z liniami biznesowymi.

Badanie Deloitte Trendy HRM zostało przeprowadzone wśród grona dyrektorów i profesjonalistów HR wiodących firm działających w Polsce w okresie czerwiec-lipiec 2011 roku. W badaniu trendów w zarządzaniu zasobami ludzkimi wzięły udział 254 firmy.

#### ENGLISH SUMMARY

**In these economically difficult times that we have been facing for a few years now, HR have a better chance to change their role from a mere service provider to that of a strategic partner for the management board, supporting the management in the complex process of business development. In order to achieve that, HR has to possess an excellent knowledge of the issues regarding human resources management and have a thorough understanding of their company and its goals.**

**The results of our survey indicate that human resources departments are ready to assume responsibility that comes with the role of a strategic advisor. But we must remember that the firm's management has to be assured that the strategy for human resources development can be a significant contribution to the realisation of business goals. If HR professionals want to play the role of strategic partners in an organisation, they have to prove that they are business-oriented and that their participation in strategic issues brings solid benefits for a company.**

# Zakazane porozumienia ograniczające konkurencję – jak uniknąć kary?

## Kiedy kara?

Konkurencja stanowi dobro prawnie chronione – zarówno na gruncie regulacji krajowych, jak i unijnych. Polskie ustawodawstwo reguluje kwestie antymonopolowe przede wszystkim w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów (dalej: „ustawa”), zakazując porozumień, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku. Zgodnie ze stanowiskiem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zakaz zawierania porozumień ograniczających konkurencję jest związany z wymogiem niezależnego podejmowania decyzji gospodarczych przez przedsiębiorców. Definicja „porozumienia” obejmuje zarówno umowy (lub niektóre ich postanowienia) zawierane między przedsiębiorcami lub ich związkami, uchwały lub inne akty związków przedsiębiorców bądź ich organów statutowych, jak i uzgodnione praktyki co najmniej dwóch przedsiębiorców lub ich związków, bez względu na formę (np. jako tzw. gentlemen's agreement). Zakaz ma zastosowanie zarówno wobec uzgodnień zawartych lub potwierdzonych na piśmie, jak i wobec przejawów faktycznej i dorozumianej działalności przedsiębiorców – forma nie gra roli.

Ustawa precyzuje, jakie porozumienia są w szczególności uznane za zakazane porozumienia ograniczające konkurencję, wymieniając:

- ustalanie, bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów (np. ograniczenia w zakresie udzielania rabatów, ustalenie zasad kalkulacji cen, terminów płatności, marży dystrybucji, uzależnienie przyznania rabatu przez dostawcę od przestrzegania danego poziomu cen, uzależnienie wysokości wymaganej ceny odsprzedaży od cen odsprzedaży konkurentów, ostrzeżenia bądź zastrzeżenia kar, wstrzymania dostaw lub rozwiązania umowy w razie braku przestrzegania poziomu cen);
- ograniczanie lub kontrolowanie produkcji lub zbytu oraz postępu technicznego lub inwe-

stycji (np. ustalenie limitów w zakresie wielkości lub wartości sprzedaży lub produkcji);

- podział rynków zbytu lub zakupu (np. wyznaczenie przedsiębiorcy terytorium, na którym może prowadzić działalność, określenie procentowego udziału w rynku, ustalenie rodzajów produktów znajdujących się w ofercie stron, określenie kontrahentów, o których strony porozumienia nie konkurują);
- stosowanie w podobnych umowach z osobami trzecimi uciążliwych lub niejednorodnych warunków umów, stwarzających tym osobom zróżnicowane warunki konkurencji (np. niejednakowe warunki płatności za towar czy też warunki gwarancyjne, stosowanie zróżnicowanych obniżek cenowych, tzw. rabaty za wierność/ lojalnościowe);
- uzależnianie zawarcia umowy od przyjęcia lub spełnienia przez drugą stronę innego świadczenia, niemającego rzeczowego ani zwyczajowego związku z przedmiotem umowy (np. usługa przewozu nabywanego towaru, ubezpieczenie tego towaru, usługi marketingowe świadczone względem towaru);
- ograniczanie dostępu do rynku lub eliminowanie z rynku przedsiębiorców nieobjętych porozumieniem (np. zakaz zbywania towarów na rzecz określonej kategorii podmiotów);
- uzgadnianie przez przedsiębiorców przystępujących do przetargu lub przez tych przedsiębiorców i przedsiębiorcę będącego organizatorem przetargu warunków składanych ofert, w szczególności zakresu prac lub ceny.

Porozumienia na gruncie ustawy mogą mieć charakter poziomy (zawierane między przedsiębiorcami na tych samych szczeblach obrotu gospodarczego, tj. konkurentami; zwane horyzontalnymi) lub pionowe (zawierane między przedsiębiorcami na różnych szczeblach obrotu; zwane wertykalnymi). Generalną zasadą jest surowsza kwalifikacja porozumień poziomych, bowiem uznaje się że ograniczają one konkurencję w wyższym stopniu niż poro-

zumienia pionowe.

## Jakie grożą sankcje?

Sankcje za naruszenie zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję są dotkliwe. Po pierwsze, porozumienia ograniczające konkurencję są z mocy samego prawa w całości lub w odpowiedniej części nieważne. Porozumienie takie nie wywołuje skutków prawnych i jest traktowane jako nieistniejące z prawnego punktu widzenia. Wiąże się to w szczególności z tym, że osoby trzecie mogą powołać się na nieważność danego porozumienia, jeśli mają interes w podważeniu jego legalności. Brak także możliwości sądowego dochodzenia przez stronę porozumienia roszczeń wynikających z naruszenia przez stronę porozumienia ustalonych w nim warunków (np. zapłaty kary umownej, zaprzestania określonego działania).

Co więcej, zawarcie porozumienia ograniczającego konkurencję może prowadzić do nałożenia na jego strony (bez względu na to, która z nich je zainicjowała) kary pieniężnej w wysokości nawet do 10% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary.

## Zakazane czy nie?

Zakaz zawierania porozumień antykonkurencyjnych nie ma charakteru absolutnego. Ustawodawca słusznie założył, że nie wszystkie porozumienia przedsiębiorców, wymagają interwencji ze strony organu ochrony konkurencji i zasługują na sankcjonowanie. Istnienie wolnej konkurencji stwarza bowiem i takie sytuacje, w których nie dochodzi do ograniczenia prawidłowych mechanizmów rynkowych, nawet na skutek zawarcia porozumień pomiędzy przedsiębiorcami. U podstaw ustawowego wyłączenia niektórych porozumień przedsiębiorców spod zakazu jest stanowisko, że ustawodawca musi ograniczyć ingerencję państwa w wolność gospodarczą do przypadków naruszeń rzeczywiście i odczuwalnie ograniczających konkurencję.



Jednym ze środków służących temu celowi, jest wprowadzenie do ustawy reguł dotyczących porozumień bagatelnych tj. takich, które nie ograniczają prawidłowych mechanizmów rynkowych, ze względu na niski (bagatelny) udział w rynku przedsiębiorców objętych porozumieniem. I tak, wyłączenie porozumień spod zakazu, opierać się może na kryterium ilościowym - przez wskazanie progu udziału uczestników porozumienia na rynku (próg 5% przy porozumieniach zawieranych między konkurentami oraz 10% przy porozumieniach zawieranych przez podmioty niekonkurujące). Po drugie, ustawodawca wprowadza instytucję wyłączeń jakościowych, a więc zwolnień spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję ze względu na ich treść. W ten sposób legalizowane mogą być porozumienia, które mimo negatywnego oddziaływania na konkurencję, spełniają kryteria określone w ustawie, a tym samym przyczyniają się do rozwoju rynku w inny sposób np. poprzez polepszenia produkcji, dystrybucji towarów lub do postępu technicznego lub gospodarczego. Obiektywnie uznać więc należy, że powyższe porozumienia spełniają co prawda przesłanki zakazu, jednakże ze względu na nieznaczny stopień ograniczenia konkurencji na rynku, nie dochodzi do naruszenia interesów szerszej grupy podmiotów rynkowych pozostających poza porozumieniem.

## Co wolno w sektorze motoryzacyjnym?

Niezależnie od wyłączeń przewidzianych w ustawie, prawodawca wprowadził szczególne zasady odnoszące się do porozumień zawieranych w sektorze pojazdów samochodowych. 8 października 2010 r. Rada Ministrów, wzorując się w znacznej mierze na regulacjach europejskich, wydała rozporządzenie w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów samochodowych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (dalej: „rozporządzenie”). Rozporządzenie stosuje się do porozumień zawieranych pomiędzy przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu w sektorze pojazdów samochodowych, obejmującym samochody, części zamienne i usługi serwisowe. Określa ono m.in. warunki, jakie muszą być spełnione, aby takie porozumienie było wyłączone

spod zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję oraz klauzule, których nie uznaje się za naruszenie ustawy. Rozporządzenie wskazuje także, jakie klauzule bezwzględnie uznawane są za skutkujące naruszeniem konkurencji.

Rozporządzenie jest dość szczegółowe, a problematyka skomplikowana, w związku z czym w niniejszej publikacji nie jest możliwe wyczerpujące przedstawienie rozporządzenia. Warto jednak zasygnalizować wprowadzone w nim rozwiązania.

Po pierwsze, rozporządzenie wprowadza dwie grupy warunków grupowego wyłączenia obowiązujących dla porozumień z sektora motoryzacyjnego. Pierwszym z nich jest warunek ilościowy. Warunki dopuszczalności wyłączenia prawodawca oparł na kryterium procentowego udziału w rynku, który co do zasady nie może przekroczyć 30%. W przypadku porozumień, których uczestnikami są związki przedsiębiorców, wprowadzono dwa dodatkowe kryteria, a mianowicie nieprzekroczenie obrotu 50 mln euro oraz to, że wszyscy członkowie związku powinni być dystrybutorami pojazdów samochodowych, warsztatami lub sprzedawcami detalicznymi części zamiennych.

Drugi z warunków wyłączenia ma charakter jakościowy. Nie skupia się on na sile ekonomicznej stron porozumienia, ale na samej treści klauzul takiego porozumienia. Wobec powyższego, rozporządzenie określa, jakie porozumienia podlegają wyłączeniu spod zakazu oraz jakie klauzule w umowach nie są uznawane za naruszenie ustawy (np. porozumienia, które ograniczają prawa nabywcy do ustalania ceny sprzedaży przez określenie przez dostawcę maksymalnych lub zalecanych cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem, chyba że ceny te w rzeczywistości mają charakter cen minimalnych lub są cenami o określonej wysokości, tj. cenami sztywnymi albo które ograniczają aktywną sprzedaż na określonym obszarze lub określonej grupie klientów, w stosunku do których sprzedaż została zastrzeżona dla innego nabywcy, jeżeli ograniczenia te nie utrudniają klientom nabywcy sprzedaży towarów objętych porozumieniem).

Rozporządzenie wprowadza ponadto bezwzględny zakaz umieszczania lub stosowania w porozumieniach określonych ograniczeń mających status najcięższych ograniczeń konkurencji. Każdorazowo powodują one uchylenie przywileju wyłączenia. Do postanowień takich zaliczyć można przykładowo porozumienia, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi okolicznościami zależnymi od stron tych porozumień mają na celu lub powodują ograniczenie uprawnienia nabywcy do określania ceny sprzedaży przez narzucenie przez dostawcę minimalnych lub sztywnych cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem, ograniczenie obszaru lub kręgu klientów, którym nabywca może sprzedawać towary objęte porozumieniem, bądź też ustanawiają zakaz konkurencji.

Dla skorzystania z przywilejów określonych w rozporządzeniu, konieczne jest przy tym łączne spełnienie warunku ilościowego oraz jakościowego.

Brak możliwości skorzystania z wyłączeń (ilościowych lub jakościowych) wiąże się z koniecznością dokonania oceny zawartego porozumienia na zasadach ogólnych przewidzianych w ustawie.

## Wnioski?

Konkludując, aby wyeliminować lub ograniczyć ryzyko z zakresu prawa ochrony konkurencji, warto przyjrzeć się zawierającym umowom oraz stosowanym praktykom rynkowym. Takie działania prewencyjne mogą nie tylko zapewnić zgodność prowadzonej działalności z prawem, ale przede wszystkim, umożliwić uniknięcie często wielomilionowych kar.



**Jagoda Pośpiech**  
Associate, Deloitte Legal



**Karolina Klehr**  
Prawnik



# W wynagrodzeniach przestoje

Przedstawiając sytuację rynku wynagrodzeń w roku 2011 warto zacząć od zmian, jakie na nim zaszły, a więc od kwestii podwyżek płac. Są one jednak dalekie od stanów, jakie notowaliśmy do roku 2008.

Te planowane na początku bieżącego roku przez firmy branży motoryzacyjnej zakładały wzrost wynagrodzeń na poziomie przekraczającym 4%. Jednak w trakcie roku firmy zweryfikowały swoje plany podwyżkowe, co zakończyło się średnim wynikiem na poziomie 3,5%. Oczywiście inny poziom podwyżek dotyczył wyższej kadry menedżerskiej (nieco ponad 3%), a inny pracowników produkcyjnych - ok. 4%.

Warto zauważyć, iż NBP szacuje inflację w Polsce w 2011 roku na ok. 4%, czyli teoretyczny wzrost naszego wynagrodzenia jest w całości zjadany przez podwyżki cen. A to oznacza, że realnie w portfelach mamy mniej. Czy lepiej będzie w przyszłym roku? Według

inżynierii, badań i rozwoju. Na najlepsze wynagrodzenia w tych obszarach mogą liczyć technolodzy produkcji oraz inżynierowie produktu - ich średnie miesięczne wynagrodzenia brutto oscylują wokół 5000 zł, a w przypadku drugiego z wymienionych bywa, że przekraczają ono 6 000 zł. Znacznie słabiej opłacani są laboranci (między 3 000-4 300 zł), inżynierowie testów (średnia to 3 200 zł) oraz asystenci ds. inżynierii produkcji (ds. dokumentacji, pomiędzy 2 800-3 400 zł).

Wynagrodzenia najlepiej opłacanych stanowisk specjalistycznych w obszarze jakości (tabela 2.) dochodzą nawet do 6 000 zł i mowa tu o specjalistach ds. kontroli jakości (3 600-6

**Tabela 1. Wynagrodzenia całkowite brutto w obszarach inżynierii/badań/rozwoju**

	1. kwartył	Średnia	3. kwartył
Inżynier procesu /Technolog produkcji	3 916 PLN	5 028 PLN	5 750 PLN
Inżynier ds. produktu	3 500 PLN	4 972 PLN	6 182 PLN
Inżynier konstruktor	4 120 PLN	4 765 PLN	5 231 PLN
Projektant	3 025 PLN	4 255 PLN	5 090 PLN
Technik laboratoryjny/Laborant	2 976 PLN	3 630 PLN	4 392 PLN
Inżynier ds. testów	2 846 PLN	3 230 PLN	3 669 PLN
Asystent ds. inżynierii produkcji	2 840 PLN	3 135 PLN	3 396 PLN

Źródło: Raport Płacowy branży motoryzacyjnej Advisory Group TEST Human Resources

planów firm motoryzacyjnych -tylko nieznacznie lepiej, ponieważ firmy ostrożnie planują podwyżki na poziomie 3,7%. Na tę ostrożność wpływ ma zapewne nie tylko realna koniunktura w branży, ale również obawy przed realizacją czarnych scenariuszy dla Europy, które media nagłaśniają coraz mocniej.

300 zł) i specjalistach ds. BHP (4 100-6 100 zł). Nieco niżej wynagradzani są specjaliści ds. jakości dostawców (średnia na poziomie 4 450 zł), ochrony środowiska (ze średnią 4 350 zł) oraz liniowi kontrolerzy jakości, których pensje dochodzą do 3 700 zł.

**Tabela 2. Wynagrodzenia całkowite brutto w obszarze jakości**

	1. kwartył	Średnia	3. kwartył
Specjalista ds. kontroli jakości	3 637 PLN	5 359 PLN	6 301 PLN
Specjalista ds. BHP	4 167 PLN	5 052 PLN	6 108 PLN
Specjalista ds. jakości dostawców	3 285 PLN	4 447 PLN	5 168 PLN
Specjalista ds. ochrony środowiska	3 854 PLN	4 352 PLN	5 253 PLN
Liniowy kontroler jakości	2 288 PLN	3 113 PLN	3 728 PLN

Źródło: Raport Płacowy branży motoryzacyjnej Advisory Group TEST Human Resources

Jak więc natomiast prezentują się wynagrodzenia na poszczególnych stanowiskach w firmach? Tabela 1. przedstawia wynagrodzenia na poziomie specjalistów w obszarach

Na najwyższe pobory w obszarze logistyki (nie wliczając stanowisk menedżerskich, tabela 3) może liczyć ogólny specjalista ds. logistyki, którego wynagrodzenia mogą do-

chodzić do 7 000 zł (choć średnio wynoszą 6 000 zł). Znacznie gorzej opłacani są natomiast specjaliści ds. zakupów (między 3 650 a 5 100 zł), transportu (3 450-4 700 zł) oraz importu/eksportu (średnia nieco poniżej 4 000 zł). Jeszcze niżej wynagradzane są stanowiska robotnicze: płaca magazynierów waha się między 2 500 a 3 450 zł, natomiast operatorzy wózków widłowych zarabiają średnio 3 000 zł.

Zobaczmy teraz jak przedstawiają się wynagrodzenia w obszarze produkcji. Tutaj najlepiej opłacani są pracownicy wysoko wykwalifikowani, jak mechanicy (od 3 800-5 900 zł), lakiernicy (4 200-5 300 zł), których to wynagrodzenia są nawet wyższe od stanowisk specjalistów produkcji, np. specjaliści ds. planowania i przygotowania produkcji (zarobki w przedziale 3 650-4 850 zł). Ciekawie prezentują się stanowiska szlifierzy oraz ustawiaczy

AUTOR



**Szymon Smoliński**

Konsultant w Dziale  
Analiz i Raportów Płacowych  
Advisory Group  
TEST Human Resources

**Tabela 3. Wynagrodzenia całkowite brutto w obszarze logistyki/zakupów**

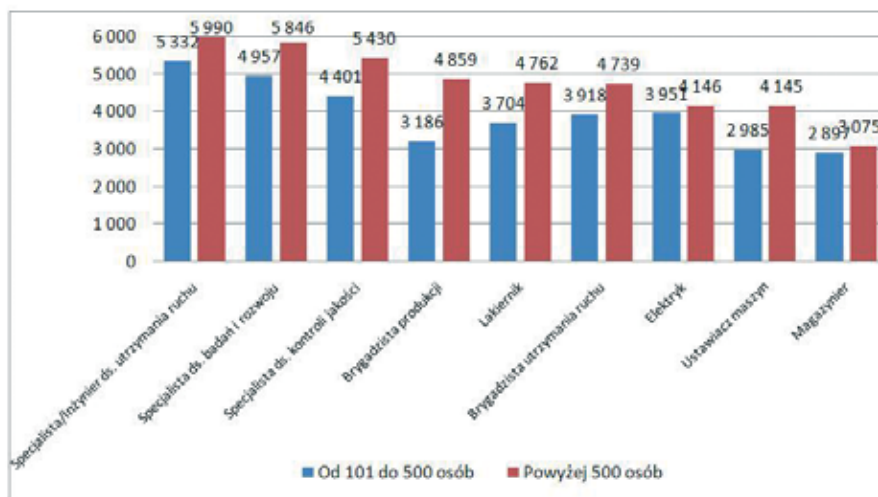
	1. kwartył	Średnia	3. kwartył
Specjalista ds. logistyki	4 550 PLN	5 895 PLN	7 090 PLN
Specjalista ds. zakupów	3 657 PLN	4 463 PLN	5 106 PLN
Specjalista ds. transportu	3 445 PLN	4 091 PLN	4 707 PLN
Specjalista ds. importu/eksportu	3 687 PLN	3 979 PLN	3 995 PLN
Magazynier	2 510 PLN	3 056 PLN	3 445 PLN
Operator wózka widłowego	2 538 PLN	3 075 PLN	3 471 PLN

Źródło: Raport Płacowy branży motoryzacyjnej Advisory Group TEST Human Resources

maszyn, których przedziały wynagrodzeń są największe - zazwyczaj zarabiają od niecałych 3 000 zł do niespełna 5 000 zł. Relatywnie naj słabiej wynagradzani są operatorzy produkcji (maszyn), ze średnią ok. 2 900 zł oraz szwacze, ze średnią na poziomie ok. 2 100 zł.

Wielkość firmy jest jednym z dwóch czynników, które zazwyczaj mają wpływ na poziom wynagrodzeń w firmach motoryzacyjnych (obok pochodzenia kapitału firmy). W zdumiewającej większości przypadków, płace pracowników z firm zatrudniających poniżej 500 pracowników są wyraźnie niższe, niż pracowników na tych samych (wydawałoby się) stanowiskach w firmach powyżej 500 zatrudnionych (wykres 1.). Jest to oczywiście związane ze skalą prowadzonej działalności, odpowiedzialnością za część większego procesu oraz znacznie większymi kosztami zatrzymania procesu produkcyjnego w większych firmach. Najlepszym przykładem takich różnic jest stanowisko – o ok. 1 700 zł więcej - 4 859 zł. Innymi przykładami dużych różnic są stanowiska specjalisty ds. badań

**Wykres 1. Średnie wynagrodzenia całkowite brutto w firmach średnich i dużych.**



Źródło: Raport Płacowy branży motoryzacyjnej Advisory Group TEST Human Resources

i rozwoju (5 846 zł w dużych i 4 957 zł w mniejszych firmach), specjaliści ds. kontroli jakości (od 5 430 zł do 4 401 zł) czy ustawiaczy maszyn (4 145 zł do 2 985 zł). Z jeszcze większymi różnicami, dochodzącymi do kilku tysięcy złotych mamy do czynienia w przypadku stanowisk dyrektorów pionów funkcjonalnych.

Jest jednak grupa stanowisk, które wbrew

wyżej opisanej zasadzie są wynagradzane lepiej w mniejszych firmach niż w dużych. Są to zazwyczaj wysokiej klasy specjaliści, którzy w mniejszych firmach posiadają znaczną część firmowego know-how i często są jedynymi specjalistami w swojej dziedzinie w zakładzie. Są także wtedy odpowiedzialni za znacznie większą część podległego procesu. Dobrym przykładem są tu stanowiska specjalistyczne z obszaru badań i rozwoju, takie jak inżynier produktu,

inżynier konstruktor, czy projektant. Różnice na korzyść tych wynagradzanych w małych firmach wynoszą od 200 zł w przypadku konstruktorów (4 957zł do 4 754 zł) do nawet 2 000 zł w przypadku projektantów (5 000 zł do 2 900 zł).

Wynagrodzenia prezentowane w artykule pochodzą z Raportów Płacowych opracowywanych przez Advisory Group TEST Human Resources. Dane do Raportów przekazywane są cyklicznie i bezpośrednio przez działy personalne z ponad 270 przedsiębiorstw. Uczestnicy badania wynagrodzeń mapują każde stanowisko w swojej strukturze do stanowisk występujących w Raportach poprzez odpowiedzi na pytania zawierające kluczowe kryteria decydujące o wynagrodzeniach na poszczególnych stanowiskach pracy.

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

**Tabela 4. Wynagrodzenia całkowite brutto w obszarze produkcji**

	1. kwartył	Średnia	3. kwartył
Mechanik	3 830 PLN	4 761 PLN	5 890 PLN
Lakiernik	4 204 PLN	4 713 PLN	5 288 PLN
Specjalista ds. planowania i przygotowania produkcji	3 650 PLN	4 284 PLN	4 843 PLN
Spawacz	4 094 PLN	4 219 PLN	4 405 PLN
Tokarz	3 662 PLN	4 210 PLN	4 981 PLN
Szlifierz	2 773 PLN	4 080 PLN	4 943 PLN
Elektryk	3 511 PLN	4 075 PLN	4 531 PLN
Ustawiacz maszyn	2 991 PLN	3 906 PLN	4 808 PLN
Ślusarz	2 993 PLN	3 782 PLN	4 273 PLN
Monter	2 066 PLN	3 379 PLN	4 389 PLN
Operator produkcji	2 329 PLN	2 873 PLN	3 333 PLN
Szwacz	1 879 PLN	2 114 PLN	2 193 PLN

Źródło: Raport Płacowy branży motoryzacyjnej Advisory Group TEST Human Resources

# 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

10-11 maja 2012 r., SPA Hotel Jawor \*\*\*\*  
w Jaworzu k. Bielska-Białej

## W programie, m.in.:

- Elastyczny czas pracy - co jest możliwe w ramach obowiązującego prawa?
- Jak zwiększyć świadomość i zaangażowanie pracowników?
- Komunikacja wewnętrzna narzędziem budowania zaangażowania i identyfikacji z firmą
- Zarządzanie płacami
- Jak budować relacje z partnerem społecznym?

**Szczegółowy program wkrótce  
na  
[www.hrwmotoryzacji.pl](http://www.hrwmotoryzacji.pl)**

Partner główny:

**Adecco**

Wśród prelegentów m.in.



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



**Żaneta Jaworska**  
Prokurent - Dyrektor Personalny  
EBCC Sp. z o.o.  
(Automotive Components Europe S.A.)



**Krystian Irasiak**  
Human Resources Manager  
Finnveden Metal Structures Sp. z o.o.



**Anna Wicha**  
Dyrektor Generalny,  
Adecco Poland & Romania



**Małgorzata  
Zborowska-Stęplewska**  
AutomotiveSuppliers.pl

# 2 Forum Human Resources

w sektorze motoryzacyjnym

10-11 maja 2012 r., Jaworze k. Bielska-Białej

## Zapraszamy Państwa do udziału w II edycji Forum Human Resources w sektorze motoryzacyjnym

Wydarzenie skierowane jest przede wszystkim do dyrektorów oraz kierowników działów HR, szkoleń, rozwoju, kadr i płac oraz dyrektorów zarządzających.

Elementem wyróżniającym nasze Forum jest program oraz prelegenci - osoby wpływające na politykę personalną. Jest to jedyne spotkanie, podczas którego występują wyłącznie osoby związane z branżą motoryzacyjną, prezentujące rozwiązania sprawdzone i wdrożone we własnych organizacjach.

Program II edycji Forum będzie obfitował w najciekawsze studia przypadków, przygotowane i przeprowadzone przez szefów HR kluczowych firm z branży. Przedstawimy tematy związane między innymi z rekrutacją, selekcją i planowaniem zatrudnienia, szkoleniami i rozwojem kadry, metodami zarządzania różnorodnością, motywowaniem i efektywnością pracowników. Zaplanowaliśmy także panel dyskusyjny, podczas którego poruszone zostaną najistotniejsze problemy jakie stają w obecnych czasach przed działami HR.

Zakres II edycji Forum jest związany z trwającym globalnym kryzysem, który utrudnia planowanie i podejmowanie strategicznych decyzji w przedsiębiorstwach. Od szefów HR wymaga się podejmowania szybkich i dalekowzrocznych decyzji. Jest to szczególnie trudne w czasach, gdy zmiany organizacyjne muszą iść w parze z szybko i stale zmieniającym się rynkowym otoczeniem organizacji.



# 2 Forum Human Resources

w sektorze motoryzacyjnym  
10-11 maja 2012 r., Jaworze k. Bielska-Białej

*Forum HR sektora motoryzacyjnego to trafna inicjatywa. Na rynku jest wiele konferencji HR-owych próbujących pogodzić specyfikę różnych branż, ale oto pojawiła się inicjatywa dedykowana do tej branży.*

*Oficjalna część obfitowała ciekawie dobranymi tematami (od rozwiązań prawnych, twardych, np. elastyczny czas pracy, system premiowania do inicjatyw miękkich - komunikacja, ocena kompetencji, innowacyjność pracowników), a co najważniejsze treści z niej płynące przedstawiali praktycy. Efekt - wzbogacenie wiedzy i świadomości uczestników, inspiracja do wykreowania w fabryce rozwiązań sprawdzonych w innej firmie motoryzacyjnej.*

*Część kuluarowa dała okazję do podtrzymania kontaktów lub ustanowienia nowych, bardzo ciekawych i mniej oficjalnych rozmów na fachowe tematy oraz wymianę poglądów, doświadczeń i rozwiązań.*

*Żaneta Jaworska  
Prokurent - Dyrektor Personalny  
EBCC Sp. z o.o. (Automotive Components Europe S.A.)*

*Uczestnictwo w Forum dało mi możliwość wymiany doświadczeń i integracji w ramach środowiska. Wydarzenie to było dla mnie także inspiracją do wprowadzenia zmian i usprawnień w mojej organizacji, w oparciu o prezentowane pomysły.*

*Joanna Zielińska  
HR Sr Manager Poland  
Johnson Controls INT'L Sp. z o.o.*



*Forum było dobrą okazją do wymiany poglądów i doświadczeń w gronie ekspertów z naszej branży.*

*Właściwe zdefiniowanie grupy "branżowej" pozwoliło na efektywne wykorzystanie czasu oraz dało możliwość wymiany nawet szczegółowych informacji i doświadczeń, co ważne – także w trakcie poszczególnych prezentacji.*

*Dwudniowy charakter imprezy dodatkowo umożliwił zorganizowanie mniej formalnych dyskusji w "podgrupach" tematycznych i omówienie szczególnie interesujących wątków z poszczególnych tematów. Możliwość nawiązania nowych kontaktów, czy spotkania dawno niewidzianych koleżanek i kolegów, to kolejny, nie mniej ważny atut tego typu imprezy.*

*Dariusz Olesiński  
HR Manager  
NGK Ceramics Polska Sp. z o.o.*

## Dlaczego warto zarezerwować czas na udział w Forum?

1. Możliwość zapoznania się z najnowszymi studiami przypadków, rozwiązaniami i narzędziami.
2. Najnowsze trendy w perspektywie polskiej i międzynarodowej.
3. Uczestnictwo w największym i najbardziej prestiżowym wydarzeniu dedykowanym HR w tej branży.
4. Okazja do wymiany wiedzy i doświadczenia między uczestnikami.
5. Integracja branży HR.
6. Możliwość wygrania atrakcyjnych nagród ufundowanych przez organizatora i partnerów.

Liczymy, że w edycji 2012 r. weźmie udział około 100 przedstawicieli branży (edycja 2010: 75 uczestników).

**Pełny program Forum zostanie zaprezentowany w styczniu 2012 r.  
na stronie internetowej [www.hrwmotoryzacji.pl](http://www.hrwmotoryzacji.pl)**



## To było dobre szkolenie, tylko efektu jakoś nie ma..." – czyli o efektywności szkoleń

Inaugurujemy cykl artykułów pokazujących kwestie szkoleniowe z dwóch różnych punktów widzenia- „z dwóch stron barykady”. Cykl ten będzie obejmował artykuły pisane przez trenera - szefa firmy szkoleniowej i przez dyrektor HR dużej korporacji. Polemiki, wspólne spostrzeżenia, wymiana doświadczeń - całkiem serio, czasem całkiem żartobliwie, a zawsze - prawdziwie. Zaczynamy od artykułu poruszającego kwestie efektywności szkoleń. W następnym numerze - spojrzenie na te same kwestie ze strony Dyrektor HR.



To było ładnych kilka lat temu... Spotkanie jakich wiele, doprecyzowanie oczekiwań, oferta, decyzja- wszystko przygotowane. Program szkolenia też, termin, miejsce- wszystko dopięte. Oczekiwania i spodziewane efekty zdefiniowane przez klienta koncentrowały się na usprawnieniu komunikacji, poprawieniu relacji w zespole... Słowem - nic, co mogłoby zaskoczyć trenera (z perspektywy czasu już wiem, że byłem nadmiernym optymistą).

Przyjechałem do kameralnego ośrodka tuż pod granicą wschodnią, wieczorem w przededniu planowanego szkolenia. Dość daleka podróż tłumaczyła moje wcześniejsze pojawienie się, dodatkowo- chciałem osobiście poznać osoby, które będą uczestniczyć w szkoleniu. Grupa około 20 osób, więc dość duża - specjaliści od wdrożeń, logistyka, kilka osób z marketingu, Product Managerowie i handlowcy... Sielanka? Nic bardziej mylnego - zaraz po przyjeździe zauważyłem kłótnie, agresywne nastawienie, wyzwiska i fatalny nastrój potencjalnych Uczestników. Sytuacji nie ułatwiała nieco zmieszana mina i przeproszający wzrok Pani Dyrektora działu marketingu, z którą konsultowałem wszystkie założenia szkolenia. Po godzinie wiedziałem już, że łatwo nie będzie- piekielny konflikt i agresja szczególnie wyraźna u Handlowców były codziennością w tej firmie. A na spotkaniach przed szkoleniem Pani Dyrektora nie mówiła o tym, bo nie chciała mnie zniechęcić, a ponadto uważała, że „szkolenie z komunikacji” załatwi sprawę... Cóż - komunikowali się znakomicie, tylko, że niezrozumienia siebie nawzajem. Umiejętności - świetne, ale postawa - szkoda gadać.

Szkolenie zaczęło się awanturą pomiędzy Uczestnikami o to, że po spóźnieniu wypada powiedzieć „przepraszam”... - jeden z handlowców miał w tym temacie inne zdanie - oczywiście ten, który się spóźnił. I było jak u Hitchcocka - zaczynajmy od trzęsienia ziemi a potem będzie tylko ciekawiej - i tak w istocie było - wychodzenie z konfliktu, porozumienie, wspólne wartości, poszukiwanie zrozumienia i mocna praca pokazująca wspólne wartości i budująca szacunek i współpracę. To były dla mnie i dla grupy trudne dwa dni, wiele przeszliśmy. Pamiętam pożegnalne „dziękuję” i zmęczony, choć zadowolony uśmiech pani dyrektor.

Od szkolenia minął miesiąc i ponownie przy-

jechałem do siedziby firmy - porozmawiać, popytać o efekty. Zostałem miło przyjęty, ale gdy tylko zapytałem o to, co zmieniło się w firmie w ciągu tego miesiąca, nastrój nieco przygasł i usłyszałem - „właściwie to nic”. Ok., odpowiedziałem i postawiłem inaczej pytanie - „powiedz mi proszę, co się w tym czasie wydarzyło?” - „handlowcy przyjechali”- usłyszałem odpowiedź (ze względu na strukturę firmy handlowcy pracują w terenie, po całej Polsce i nieczęsto bywają w biurze). „To coś nowego?”- zapytałem. „Nie, wpadają co jakiś czas, ale tym razem przyszli do nas przywitać się, jakoś nigdy tego nie robili, więc się mocno zdziwiłyśmy”- odpowiedziała pani dyrektor. „Coś jeszcze? - z lekkim uśmiechem dopytałem, „Poszli na obiad ze swoim szefem” - „to coś nowego?”- „nie, ale tym razem nas zaprosili” - pani dyrektor zaczęła dziwnie się uśmiechać - „i w ogóle jacyś inni byli...” - ach! - „i maile inaczej piszą - tak normalnie, bez żądań i pogroźek, i do szefa nie leci już wszystko na cc...” Uśmiechnąłem się, słysząc to wszystko a pani dyrektor jeszcze kilka takich przykładów podała, coraz bardziej uświadamiając sobie zmiany, jakie zaszły w Firmie, a których nie była świadoma, mimo, że sama w nich uczestniczyła...

Historia ta miała miejsce dawno i była dla mnie wtedy znakomita lekcją dotyczącą wdrażania zmian poszkoleniowych i sposobu ich oceniania przez Klientów. Gdy szkolenie dotyczy umiejętności „twardych” - przykładowo umiejętności pracy z Excelem - weryfikacja jest prosta - dany pracownik umie wykonać tabelkę i przeprowadzić stosowne działania, lub też nie - i wszystko jasne. A co z kwestią „miękką”- przecież tu chodzi o zmianę postaw, wyrażoną przez realizację w codziennej praktyce innego stylu zarządzania, zmianę sposobu pracy z klientem, czy wręcz poprawę efektywności pracy zespołów produkcyjnych, czy wdrożeniowych - w tych ostatnich przypadkach jest łatwiej - wyniki finansowe mogą być jednym z parametrów oceny.

Ogromne znaczenie dla jakości i terminu wdrażania zmiany ma dokładnie zdefiniowany zakres mierzalnych przejawów poszczególnych kompetencji, precyzyjny plan i przygotowanie sposobu wdrażania zmian wypracowanych na szkoleniu. O powodzeniu często decyduje zauważanie i wspieranie pierwszych prób „realizacji nowego” przez uczestników szkoleń - ogromna tu rola bezpośrednich przełożonych, kluczowa

świadomego działu HR i równie duża trenera prowadzącego szkolenie.

Opisana powyżej historia jest przykładem na to, że wdrażanie i wspieranie zmian zaczyna się od świadomości ich występowania i na zauważaniu pierwszych symptomów „nowego”, które łatwo przeoczyć. Myśleniem życzeniowym nazwałbym przeświadczenie o tym, że samo szkolenie wszystko zmieni. Dopuszczam taką możliwość, ale wolę mieć pewność - dlatego znalezienie po stronie Klienta osób, które będą rozumiały i wspierały zmiany wypracowane na szkoleniu uważam za jeden z ważniejszych obszarów pracy trenera - przed i często po szkoleniu. Zawsze wraz z partnerami po stronie Klienta staram się precyzyjnie zdefiniować przejawy zmian, oczekiwane zachowania świadczące o realizacji w codziennej pracy postaw wypracowanych na szkoleniu.

Zamknięcie drzwi od sali szkoleniowej, pożegnanie z uczestnikami to nie jest koniec pracy trenera - pozostają spotkania, rozmowy, wzajemne przekazywanie informacji, wspieranie „tych, którzy mają wspierać” - ten proces trwa często długo, wymaga zaangażowania, ale gwarantuje efekty. W toku lat pracy, poznałem wielu managerów HR, czy też szefów działów, którzy rozumieją tę konieczność współpracy i potrafią współdziałać odpowiedzialność za efekty, traktując proces szkoleniowy jak element strategii rozwojowej firmy. Dzięki takim ludziom i wspólnie z nimi zbudowaliśmy unikalne „know how”, a będąc partnerami w procesie realizacji zmian poszkoleniowych z czasem staliśmy się przyjaciółmi.

A firma, o której pisałem na początku? - cóż, nadal wspólnie wychodzą na obiady, gdy przyjeżdżają handlowcy i chyba częściej uśmiechają się mijając na korytarzu, ale o to trzeba by już ich zapytać.

AUTOR



Marek Sosnowski

Trener, coach, założyciel Konsorcjum Szkoleniowo - Doradczego Kogemus.

# Chcesz dalej rozwijać swoją firmę ale potrzebujesz silnego międzynarodowego partnera? Myślisz o zmianie branży?

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

- utworzeniem spółki joint venture
  - lub sprzedażą zakładu



Zapewniamy pełną poufność uzyskanych informacji

Skontaktuj się z nami:

**AutomotiveSuppliers.pl**

Rafał Orłowski

tel. 22 215-05-05

orlowski@automotivesuppliers.pl



# PARP ogłosiła nabór wniosków do konkursu „Rozwiązania jutra w HR”

Możliwa do uzyskania kwota dofinansowania wynosi do 100% całkowitych wydatków kwalifikowanych projektu. Minimalna wartość projektu wynosi 100 tys. złotych, maksymalna nie może przekroczyć 5 mln złotych.

Środki z Europejskiego Funduszu Społecznego (Program Operacyjny Kapitał Ludzki) to szansa na opracowanie nowoczesnych rozwiązań w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi. 8 listopada 2011 r. ruszył pierwszy pilotażowy konkurs projektów innowacyjnych testujących w ramach II Priorytetu PO KL „Rozwiązania jutra w HR” organizowanego przez PARP. Wnioski można składać do 31 stycznia 2012. W ramach naboru Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości ma do rozdystrybowania ponad 50 mln złotych.

W ramach projektu wymagane jest opracowanie, przetestowanie i upowszechnianie innowacyjnych, efektywnych narzędzi HR, które pozwolą na rozwiązanie istotnego z punktu widzenia firmy problemu biznesowego oraz umożliwią opracowanie skutecznych działań pozwalających na jego rozwiązanie.

Dofinansowanie będzie udzielane na: realizację projektów innowacyjnych testujących, czyli takich, które mają na celu wypracowanie nowych rozwiązań, ich upowszechnianie oraz włączanie do głównego nurtu polityki. Projekty objęte wsparciem muszą dotyczyć jednego z

poniższych tematów:

- 1) metody utrzymania aktywności zawodowej pracowników w grupie wiekowej 50+
- 2) wykorzystanie zarządzania wiedzą lub zarządzania zmianą w polskich przedsiębiorstwach

Do ubiegania się o dofinansowanie projektu uprawnione są wszystkie podmioty wymienione w art. 6b, ust. 1 ustawy o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (Dz. U. z 2007 r. Nr 42, poz. 275, z późn. zm.)

Projekty mogą mieć wartość od 100 tys. zł do 5 mln zł, a dofinansowaniu podlega 100% ponoszonych kosztów na analizy, szkolenia, doradztwo, wynagrodzenia pracowników i inne koszty niezbędne do opracowania i przetestowania nowej koncepcji, czy narzędzi w obszarze HR. Po zakończeniu projektu z sukcesem, wnioskodawca przekazuje prawa do opracowanej koncepcji, metody, narzędzia HR Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, dysponując następnie bezpłatną licencją na korzystanie z tych praw.

## Typy projektów

Innowacyjne projekty zakładające opraco-

wanie nowoczesnych rozwiązań problemów w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi koncentrujące się na następujących obszarach tematycznych:

1. metody utrzymania aktywności zawodowej pracowników w grupie wiekowej 50+, w tym:

- tworzenie warunków i rozwiązań organizacyjnych do przekazywania wiedzy pomiędzy pracownikami w wieku 50+ a pozostałymi pracownikami przedsiębiorstwa,
- poprawa komunikacji pomiędzy pokoleniami w firmie z uwzględnieniem osób 50+,
- dostosowanie warunków pracy do specyficznych potrzeb pracowników 50+,
- optymalizacja wykorzystania potencjału pracowników 50+ do potrzeb organizacji.

2. wykorzystanie zarządzania wiedzą lub zarządzania zmianą w polskich przedsiębiorstwach, w tym:

- tworzenie i wdrażanie narzędzi pomiaru wiedzy przedsiębiorstwa,
- kontrybucja (wkładu) pracowników w budo-

## AUTOR



**Małgorzata  
Zborowska-Stęplewska**

AutomotiveSuppliers.pl

- wę wiedzy przedsiębiorstwa,
- motywowanie pracowników do budowania wiedzy przedsiębiorstwa,
- tworzenie oraz wdrażanie narzędzi służących przeprowadzeniu procesu zmiany w przedsiębiorstwie;

W procesie oceny PARP będzie zwracała szczególną uwagę na ocenę innowacyjności zaproponowanych narzędzi oraz łączne spełnienie poniżej wskazanych cech. Opracowane w projektach narzędzia muszą charakteryzować się następującymi cechami:

- powinny przynosić korzyści potencjalnym grupom docelowym - przedsiębiorcom i ich pracownikom,
- powinny być możliwe do zastosowania w innych firmach,
- powinny być dokładnie opisane, tak by inne przedsiębiorstwa nie miały problemu z ich zastosowaniem.

### Koszty kwalifikowane

- koszty wynagrodzeń osób zaangażowanych w projekt (koordynatora/kierownika lub innej osoby bezpośrednio zaangażowanej w zarządzanie projektem i jego realizacją, o ile jej zatrudnienie jest niezbędne dla realizacji projektu),
- koszty związane z działaniami informacyjno-promocyjnymi (np. zakup materiałów promocyjnych i informacyjnych, zakup ogłoszeń prasowych),
- zakup lub amortyzacja sprzętu lub wartości niematerialnych i prawnych,
- wydatki inwestycyjne w ramach cross-finansingu (nie więcej niż 10 % całkowitej wartości budżetu projektu), w tym: zakup sprzętu, wyposażenia, etc.,

- koszty zabezpieczenia prawidłowej realizacji umowy,
- koszty administracyjne, w tym m.in.: koszty obsługi księgowej, koszty utrzymania powierzchni biurowych,
- wydatki związane z otwarciem lub prowadzeniem wyodrębnionego na rzecz projektu subkonta na rachunku bankowym lub odrębnego rachunku bankowego,
- inne – o ile są bezpośrednio związane z realizacją projektu

Ocena formalna i merytoryczna wniosków o dofinansowanie projektu będzie prowadzona w oparciu o następujące kryteria wyboru projektów:

#### 1.kryteria ogólne:

- kryteria formalne (ocena formalna),
- kryteria merytoryczne (ocena merytoryczna),
- kryteria horyzontalne (ocena merytoryczna).

#### 2.kryteria szczegółowe:

- kryteria dostępu (ocena formalna i merytoryczna),
- kryteria strategiczne (ocena merytoryczna).

Termin zakończenia oceny merytorycznej złożonych w ramach konkursu wniosków i podania do publicznej wiadomości wyników oceny merytorycznej uzależniony jest od liczby wniosków podlegających ocenie, jednak nie powinien on przekroczyć 106 dni roboczych od dnia zakończenia naboru.

*Artykuł został opracowany na podstawie wytycznych konkursu „Rozwiązania jutra w HR” opublikowanych w dniu 8 listopada 2011 r. na stronie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)*

<b>Program</b>	II Priorytet PO KL „Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw oraz poprawa stanu zdrowia osób pracujących”- „Rozwiązania jutra w HR”
<b>Instytucja ogłaszająca konkurs</b>	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)
<b>Termin konkursu</b>	8 listopada 2011 r. - 31 stycznia 2012 r.
<b>Beneficjenci</b>	Małe, średnie i duże firmy
<b>Wysokość dofinansowania</b>	
<b>Projekt nie jest objęty regulami pomocy publicznej</b>	100% całkowitych kosztów kwalifikowanych
<b>Wartość projektu</b>	Minimum 100 tys. PLN, maksymalnie 5 mln PLN
<b>Okres realizacji</b>	Maksymalnie 36 miesięcy
<b>Budżet działania</b>	50 mln zł

# AutomotiveSuppliers.pl

FIRMA KONSULTINGOWA PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO

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

**Eksperti z wieloletnim doświadczeniem**



- Branżowy serwis [www.automotivesuppliers.pl](http://www.automotivesuppliers.pl)
- Kwartalnik **AutomotiveSuppliers.pl review**
- Internetowa baza dostawców motoryzacyjnych
- Codzienny newsletter

tel. 22 435 88 22, 22 215 05 05  
e-mail: [review@automotivesuppliers.pl](mailto:review@automotivesuppliers.pl)

## II edycja MotoSolutions – czas na podsumowanie

17 i 18 listopada br. w Jaworzu k. Bielska-Białej odbyła się II edycja Forum MotoSolutions - best practices w przemyśle motoryzacyjnym.



AutomotiveSuppliers.pl

Głównym celem Forum, organizowanego przez AutomotiveSuppliers.pl, jest prezentowanie najlepszych rozwiązań, jakie znajdują zastosowanie w zakładach produkcyjnych branży motoryzacyjnej. Dlatego głos w naszym wydarzeniu oddajemy przede wszystkim praktykom, reprezentującym fabryki pojazdów oraz dostawców.

Tegoroczne „case studies” obejmowały zagadnienia dotyczące m.in. finansów (Faurecia, Sitech), optymalizacji portfela nieruchomości

**Formuła MotoSolutionsto jedna z najtrafniejszych koncepcji wspierania rodzimego przemysłu motoryzacyjnego. Możliwość nawiązania bezpośrednich kontaktów wspomagana przez sprawny kanał wymiany doświadczeń pozwala uczestnikom forum MotoSolutions na maksymalizację osiąganych korzyści z uczestnictwa**

**Rafał Grzybowski  
Dyrektor Dywizji Motoryzacji  
Stomil Sanok S.A.**

przemysłowych (Cushman & Wakefield), procesów produkcyjnych, logistycznych i jakościowych (Fiat Auto Poland, Delphi Poland, Nexteer Automotive Poland) jak też relacji klient dostawca (General

Motors Europe, Magna Formpol). Uczestnicy mogli także zapoznać się z rozwiązaniami IT i CAD/CAM wspierającymi działalność firm motoryzacyjnych (EQ System, partnerzy Siemens Industry Software).

W odniesieniu do zeszłorocznej edycji odnotowaliśmy znaczący wzrost liczby uczestników – w tym roku w MotoSolutions wzięło udział 120 uczestników (edycja 2010: 85 osób).

**MotoSolutions to jedno z ważniejszych wydarzeń na polskim rynku motoryzacyjnym. Udział w forum to nie tylko możliwość wymiany doświadczeń i dyskusji o bieżących problemach, ale także okazja zapoznania się w wizją rozwoju tego przemysłu.**

**Grzegorz Pagórski  
Prokurent  
Schürholz Polska Sp. z o.o.**

Nasi goście najwyżej ocenili prezentacje:

- Tomasa Zwyrta z General Motors Europe - Nowe projekty / globalne platformy - szanse i wyzwania dla lokalnych dostawców z Europy Centralnej
- Macieja Piecucha z Magneti Marelli Suspension Systems Bielsko



AutomotiveSuppliers.pl



AutomotiveSuppliers.pl

Sp. z o.o. - Pierwsze kroki zakładu we wdrażaniu World Class Manufacturing

- Wojciecha Sobczyka z Fiat Auto Poland S.A. - Nowoczesne podejście do przepływu materiałów - koncepcje logistyki produkcji

MotoSolutions jest niezwykle cennym doświadczeniem i znakomitą możliwością dla lepszego poznania się wielu uczestników gry rynkowej w branży motoryzacyjnej - zarówno klientów jak i dostawców. Konwencja Forum ma wymiar pragmatyczny i praktyczny, co daje uczestnikom przegląd faktycznie zrealizowanych koncepcji, rozwiązań i idei. Dodatkowo różnorodność tematyki w ramach wystąpień prelegentów była na tyle szeroka, iż każdy słuchacz mógł znaleźć interesujące go zagadnienie.

Na koniec należy podkreślić perfekcyjną organizację forum, dopełnia ona bardzo wysoką ocenę tego wydarzenia.

Radosław Hnatik  
Sales & Project Manager  
Huf Polska Sp. z o.o.

Pod koniec pierwszego dnia Forum odbył się wieczorny bankiet, który umilała kapela górską muzyką, tańcem i regionalnymi zabawami.

Wśród uczestników rozlosowano wiele nagród przygotowanych przez organizatora AutomotiveSuppliers.pl, sponsora bankietu firmę EMW oraz firmy Cushman & Wakefield i Deloitte.



AutomotiveSuppliers.pl

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

Kolejna edycja MotoSolutions odbędzie się jesienią 2012 roku.

Sponsor główny:



Partnerzy branżowi:

Sponsor wieczoru:



# VII Forum Wymiany Doświadczeń Branży Motoryzacyjnej za nami

Tradycyjnie już jesienią w dniach 5-7 października 2011 r. odbyło się VII FORUM WYMIANY DOŚWIADCZEŃ BRANŻY MOTORYZACYJNEJ.



W tym roku spotkanie miało miejsce w Hotelu Villa Verde Congress & SPA w Zawierciu. Hasło tegorocznego forum brzmiało: „Doskonalenie na solidnych podstawach”.

Zeszłorocznym przykładem prelekcje połączone były z warsztatami. Grupy warsztatowe skupiły się na następujących tematach:

- 6 Sigma / Word Class Manufacturing
- ISO TS 16949 - doświadczenia z auditów trzeciej strony.
- Wymagania Specyficzne Klientów.

Nowością, która okazała się strzałem w dziesiątkę było zwiedzenie zakładu FIAT-a w przededniu Forum. Mamy nadzieję, że stanie się to nową tradycją w spotkaniach AutoTÜV.

Po analizie ankiet możemy pochwalić się wysoką oceną forum zarówno w kwestii merytorycznej jak i organizacyjnej. Dziś już jesteśmy pewni, że w przyszłym roku będzie dużo więcej warsztatów i aspektów praktycznych!!

Patronem medialnym konferencji był AutomotiveSuppliers.PL, partnerami firma Eisen und Metallhandel GmbH (EMW) oraz Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach.





# Już za niespełna rok kolejna wystawa dostawców w Wolfsburgu

W dniach 10-12 października 2012 roku w Wolfsburgu będzie miała miejsce 7. edycja targów International Suppliers Fair (IZB). To świetna okazja do zaprezentowania swoich produktów i możliwości kooperacyjnych wśród najważniejszych firm motoryzacyjnych, nie tylko z Niemiec.

Przypominamy, że w poprzedniej edycji w 2010 r. udział wzięła rekordowa liczba 729 wystawców z 24 krajów, w tym praktycznie wszyscy najważniejsi światowi dostawcy, m.in. Denso, Bosch, Magna Int., Continental, TRW Automotive czy ThyssenKrupp.

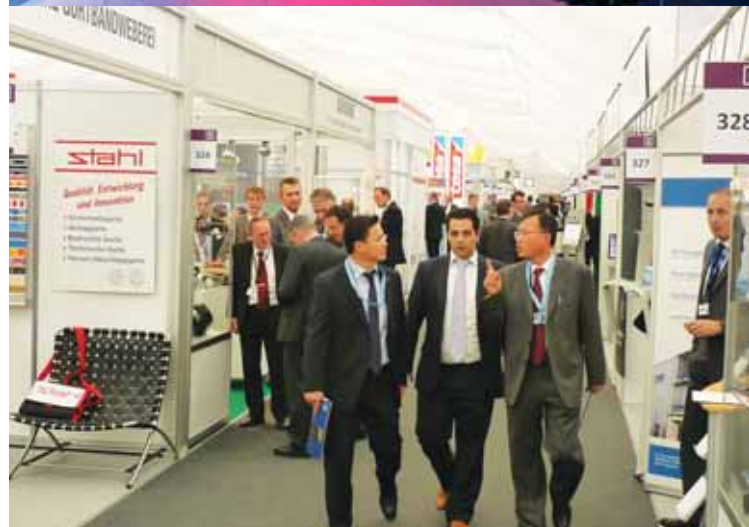
Ostatnią wystawę odwiedziło około 48 tys. zwiedzających, w tym co piąty odwiedzający był spoza Niemiec.

Warto też wspomnieć, że każdej edycji IZB towarzyszą liczne konferencje i seminaria.

Targi w Wolfsburgu do jedna z najlepszych okazji do zaprezentowania się przed szerokim gronem potencjalnych partnerów. Dlatego zachęcamy polskich dostawców do udziału w IZB w charakterze wystawców lub przynajmniej do zarezerwowania sobie czasu aby odwiedzić te październikowe targi.

Warto pospieszyć się z decyzją, ponieważ już pod koniec października 2011 roku organizatorzy informowali, że zarezerwowanych zostało ponad 50 proc. z dostępnych około 35 tys. m<sup>2</sup> powierzchni wystawowej.

Szczegółowe informacje o IZB są dostępne na [www.izb-online.com](http://www.izb-online.com).



## 2012

<b>17-19.01</b> <b>Norymberga</b> <b>Niemcy</b>	<b>Euroguss</b> Nürnberg Messe GmbH <a href="http://www.euroguss.de">www.euroguss.de</a>	<b>27-29.03</b> <b>Kielce</b>	<b>Expo-Surface</b> Targi Technologii Antykorozyjnych oraz Ochrony Powierzchni Targi Kielce <a href="http://www.www.targikielce.pl">www.www.targikielce.pl</a>
<b>17-19.02</b> <b>St. Petersburg</b> <b>Rosja</b>	<b>Auto Invest</b> North-West Development and Investment Promotion Agency <a href="http://www.autoinvest-russia.ru">www.autoinvest-russia.ru</a>	<b>12-15.04</b> <b>Poznań</b>	<b>TTM</b> Targi Techniki Motoryzacyjnej Międzynarodowe targi Poznańskie <a href="http://ttm.mtp.pl/pl/">http://ttm.mtp.pl/pl/</a>
<b>08-18.03</b> <b>Genewa</b> <b>Szwajcaria</b>	<b>Geneva International Motor Show</b> <a href="http://www.salon-auto.ch">www.salon-auto.ch</a>	<b>23-27.04</b> <b>Hanower</b> <b>Niemcy</b>	<b>Hannover Messe</b> <a href="http://www.hannovermesse.de">www.hannovermesse.de</a>
<b>13-15.03</b> <b>Poznań</b>	<b>EPLA</b> Międzynarodowe Targi Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych i Gumy Międzynarodowe Targi Poznańskie <a href="http://epla.pl">http://epla.pl</a>	<b>10-11.05</b> <b>Jaworze</b>	<b>Human Resources</b> <b>w branży motoryzacyjnej</b> <a href="http://AutomotiveSuppliers.pl">AutomotiveSuppliers.pl</a> <a href="http://www.hrwmotoryzacji.pl">www.hrwmotoryzacji.pl</a>
<b>27-29.03</b> <b>Kielce</b>	<b>STOM</b> Salon Technologii Obróbki Metali Targi Kielce <a href="http://www.argikielce.pl">www.argikielce.pl</a>	<b>29.05-1.06</b> <b>Kielce</b>	<b>PLASTPOL</b> Międzynarodowe Targi Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych i Gumy Targi Kielce <a href="http://www.targikielce.pl">www.targikielce.pl</a>
<b>27-29.03</b> <b>Kielce</b>	<b>SPAVALNICTWO</b> Międzynarodowe Targi Technologii i Urządzeń dla Spawalnictwa Targi Kielce <a href="http://www.targikielce.pl">www.targikielce.pl</a>	<b>10-12.10</b> <b>Wolfsburg</b> <b>Niemcy</b>	<b>International Suppliers Fair (IZB)</b> Wolfsburg AG <a href="http://www.izb-online.com">http://www.izb-online.com</a>



# MASZ NOWĄ WIADOMOŚĆ!

AutomotiveSuppliers.pl

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

Newsletter AutomotiveSuppliers.pl

## Newsletter AutomotiveSuppliers.pl:

Codzienna porcja najnowszych wydarzeń  
z branży motoryzacyjnej  
w Polsce i Europie

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

Rafał Grzybowski  
Dyrektor Dywizji Motoryzacji  
STOMIL SANOK S.A.

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

Edmund Majtyka  
Halfshafts Operation Manager VS-1  
Neapco Europe Sp. z o.o.

Zarejestruj się w serwisie

[www.automotivesuppliers.pl](http://www.automotivesuppliers.pl)

Dołącz do ponad **1600** menadżerów motoryzacji



### Korzystaj BEZPŁATNIE:

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

### Codziennie na Twojej skrzynce NEWSLETTER:

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

\*istnieje możliwość zamówienia reklamy w newsletterze

*Dziękujemy wszystkim partnerom za rok  
pełen wspólnych osiągnięć i wyzwań*



*Życzymy radosnych Świąt  
oraz wielu sukcesów  
w nadchodzącym Roku 2012*



[www.teamprevent.pl](http://www.teamprevent.pl)