Duch przedsiębiorczości Tajwańczyków (cz. 1)

– AMPA & AutoTronics Taipei Pre-Show Factory Tour (9-13 listopada 2015)

Przemyślana i konsekwentnie realizowana polityka gospodarcza sprawiła, że wyspa awansowała do drugiej dziesiątki potęg gospodarczych świata. Dziś napis „made in Taiwan" jest synonimem jakości, jakiej oczekuje rynek niezależny automotive.

„Nowoczesny Warsztat" jako jedyna polska redakcja została zaproszona w listopadzie ub. roku na Tajwan, by wraz z grupą dziennikarzy z różnych zakątków świata odwiedzić sześć fabryk motoryzacyjnych. A wszystko to w ramach promocji targów AMPA & AutoTronics Taipei 2016. W niniejszym artykule przybliżamy kompetencje producentów wybitnie zorientowanych na kooperację z firmami w Europie. W tym wydaniu prezentujemy trzech: CUB Elecparts Inc., DEPO Auto Parts Ind. Co., Ltd. oraz CADA Industrial Co., Ltd. W kolejnym zaś przedstawimy: MOBILETRON Electronics Co., Ltd., TW Racing Parts Inc. i E-LEAD Electronic Co., Ltd.

CADA Industrial Co., Ltd.

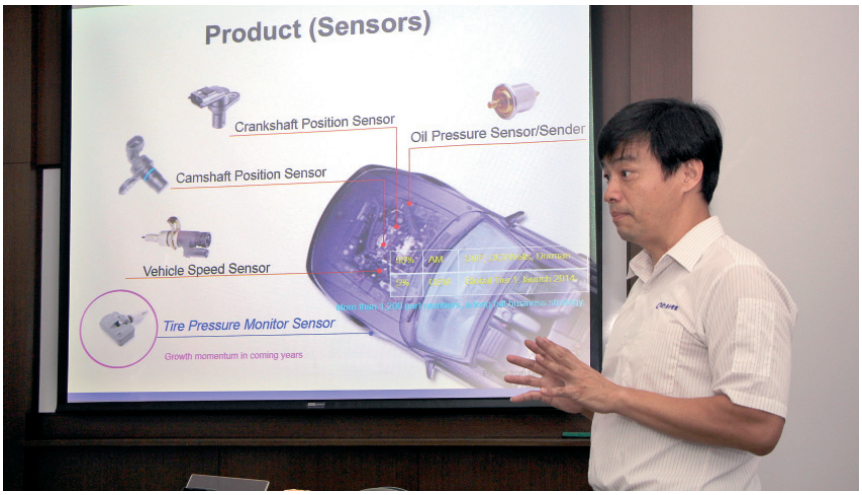
Firma powstała w 1980 roku i specjalizuje się w opracowywaniu i produkcji pełnej gamy uszczelnień silnikowych na potrzeby bardzo wymagającego rynku części zamiennych (IAM). Poza Tajwan kompletne zestawy trafiają pod marką ERISTIC. Jeśli mowa o wskaźnikach zaangażowania na rynkach aftermarket, to największym odbiorcą są klienci z: Ameryki Północnej i Ameryki Południowej (32%), Afryki i Bliskiego Wschodu (29%), Azji i Oceanii (20%), Europy (19%). Azjatyckie korzenie firmy zdecydowały, że do dziś 50-procentowe pokrycie deklarowane jest dla japońskiego parku samochodów. Od niedawna europejski klient może cieszyć się z rosnącego asortymentu uszczelnień, które pokrywają 30% parku pojazdów osobowych i dostawczych. Ale nie tylko. Produkty firmy CADA to także uszczelnienia dla maszyn budowlanych i rolniczych (m.in. Bedford, Cummins, Komatsu, Kubota, Perkins).

- Zaspokojenie potrzeb europejskich użytkowników pojazdów jest priorytetem, odkąd pilnie śledzimy standard OE w okresie wyceny i specyfikacji materiałowej. CADA ma już dziś ponad 3000 zestawów w najnowszym katalogu marki ERISTIC – podkreślała Maggie Yang, assistant manager CADA Industrial Co., Ltd. - *Osiągnięcie nawet najwyższego poziomu technicznego byłoby niczym bez zapewnienia klientom zaawansowanych rozwiązań logistycznych, skoro zorientowani jesteśmy tylko na dostawy w ilościach hurtowych. Dlatego też od roku 2018 zainicjujemy najbardziej dotąd spektakularną inwestycję. W dwa lata później zacznie funkcjonować centrum magazynowo-logistyczne, które zdecydowanie usprawni i zwielokrotni dostawy zamorskie.*

Zwiedzając siedzibę firmy, trudno nie odnieść wrażenia, że najbardziej pracochłonne czynności – pakowanie komponentów składowych w kompletne zestawy, są dziełem setek Tajwańczyków i faktycznie też na powierzchni 10 tys. m2 lwią część zajmuje strefa pakowania i magazynowania pudełek, bo już strefa produkcyjna jest w pełni zautomatyzowana. Do wytwarzania płaskich uszczelnień wykorzystuje się tu 20 maszyn CNC i prasy o nacisku od 100 do 250 ton. Także procedury laboratoryjno-testowe wykonywane są na nowoczesnym sprzęcie badawczym, w całości sterowanym oprogramowaniem komputerowym.

- Stosowane metody pozwalają na testowanie praktycznie wszystkich stosowanych obecnie materiałów uszczelek płaskich, a wyniki badań wykorzystywane są w pracach projektowych nad komponentami składowymi prototypowanych – wyjaśniała Maggie Yang. *- Jesteśmy w posiadaniu hydraulicznych maszyn do dynamicznych testów, które dokonują prób oddzierania warstw uszczelnienia. To właśnie w laboratorium CADA znajdziemy wyposażenie laboratoryjne marki Ektron Tek, która zasłynęła z produkcji pierwszego w pełni skomputeryzowanego reometru. Ten bada charakterystyki elastomerów i mieszanek elastomerowych przed, w trakcie i po usieciowaniu, na podstawie analizy właściwości lepko-sprężystych.*

Czy to uszczelka podgłowicowa, uszczelka pokrywy zaworów czy uszczelniacz olejowy wału – produkt finalny musi oczywiście spełnić wymagania stawiane produktom OE. Oprócz samego istnienia kryterium szczelności coraz funkcjonalności części pracownicy działu R&D zwracają uwagą na walor produktu w kontekście uregulowań prawnych związanych z szeroko pojętą ochroną środowiska. Całkowitej eliminacji azbestu towarzyszy dziś realizacja najbardziej restrykcyjnych norm, skoro odpady produkcyjne są w 100% poddawane recyklingowi. Firma CADA z sukcesem wdrożyła certyfikaty: ISO-9001, ISO-14001 i TS-16949. Ten drugi pozwolił zaoszczędzić do 10% energii zużywanej na potrzeby produkcyjne.



Dobra, przemyślana i konsekwentnie realizowana polityka CUB Elecparts Inc. to gwarancja, że warsztat może „stworzyć nowe czujniki", zdiagnozować je czy nawet sklonować te oryginale.

CUB Elecparts Inc.

Know-how tajwańskiej firmy CUB Elecparts Inc. to podbijające rynek aftermarket uniwersalne czujniki TPMS. Przed „pustymi" sensorami rysuje się na horyzoncie niebywała okazja pozyskania kolejnych użytkowników pojazdów na całym świecie – przekonywano nas podczas wizyty naszej redakcji w siedzibie firmy. Graniczną datą ma być rok 2017!

Firma powstała w 1979 roku, a dziś zatrudnia nieco ponad 500 ludzi. Niewiele, jeśli zważyć, że śmiało konkuruje z gigantami rynku aftermarket. Wolumen produktów też nie jest duży. 1200 aplikacji to głównie przełączniki, sensory i czujniki, które w 85% trafiają na potrzeby rynku aftermarket (m.in. dla: SMP, UCI/Wells, Dorman), w 10% dla OES (GM, Chrysler) i w 5% dla OEM. Wysokie standardy produkcji elektroniki zdecydowały, że tajwański CUB zyskał w roku 2014 statut globalnego dostawcy Tier1 (jest odtąd dostawcą podzespołów montowanych bezpośrednio i bez dalszych modyfikacji przez firmę typu OEM). Sztandarową myślą technologiczną inżynierów jest programowalny, uniwersalny zamiennik TPMS.

Klosze marki DEPO od lat zyskają uznanie podczas wiodącej imprezy motoryzacyjnej AMPA & AutoTronics Taipei.

- Dzięki jednemu sensorowi trzeciej generacji przeznaczonemu do wielu rodzajów aut można oszczędzić czas i miejsce w warsztacie niezbędne np. na magazynowanie różnego rodzaju czujników oryginalnych. Z uwagi na możliwość klonowania czujników fabrycznych ten typ czujnika możemy również użyć w przypadku uszkodzenia mechanicznego tego oryginalnego – dowodzi Kevin Y.T. Hung, Vice President CUB Genuine Parts. *- To o tyle istotne, że według wielkiego prawdopodobieństwa około roku 2017 nastąpi nienotowany dotąd popyt na wymianę sensorów typu bezpośredniego, co stanowi niesamowitą okazję dla wykazania się kompetencjami przez warsztaty oponiarskie.*

Dlaczego należy serwisować bezpośredni system TMPS? Działanie czujników limitowane jest żywotnością baterii, a tą znacznie krócej działa w niższych temperaturach, więc jakkolwiek ich żywotność określa się na 7-10 lat, to sprawa jest dość indywidualna, podobnie zresztą jak różnorodność rozwiązań w dziedzinie monitoringu ciśnienia kół przyjętych na rynku.

Przyjęta w Europie regulacja (ECE-R 64) nie stawia wymagań co do rodzaju systemu TPMS, jaki ma być zastosowany. Na rzecz tych bezpośrednich przemawia argument, że większość nowych samochodów będzie posiadało właśnie takie. Z trzech typów takich czujników (programowalne, tzw. puste, wstępnie zaprogramowane konfigurowalne, wstępnie zaprogramowane niekonfigurowalne) największą popularność na rynku aftermarket zdobywają te pierwsze. Dlaczego?

- Wiele warsztatów, posiadających już inne z dostępnych rozwiązań na rynku, decyduje się na zmianę i zakup urządzeń marki CUB ze względu na większy zakres możliwości produktu, brak dodatkowych kosztów i największe na rynku pokrycie obsługiwanych aut – zapewnia Kevin Y.T. Hung.

Do niewątpliwych walorów propozycji tajwańskiego producenta zaliczyć wypada obsługę największej liczby aut na rynku, co bywa przecież podstawowym kryterium dla warsztatu ogumienia (czujniki pasują praktycznie do wszelkiego rodzaju felg). TMPS marki CUB jest z definicji „pustym" sensorem, dlatego wymaga urządzenia Sensor AID do programowania, diagnozowania i klonowania. W przeciwieństwie jednak do konkurencyjnych propozycji warsztaty

Bezpośredni system TPMS wykorzystuje czujniki elektroniczne w każdym kole w celu pomiaru ciśnienia w oponach. UNI-Sensor firmy CUB programujemy urządzeniem Sensor AID. Na zdjęciu Kevin Y.T. Hung, Vice President CUB Genuine Parts.

Portfolio uszczelnień dla europejskiego parku pojazdów rośnie. Przykładowo dla silników Mercedes-Bez obejmuje jednostki o pojemności od 1400 ccm do 2900 ccm. Na zdjęciu Maggie Yang, assistant manager CADA Industrial Co., Ltd.

mogą cieszyć się z darmowej aktualizacji baz pojazdów!

- Wygląda to nieprawdopodobnie korzystnie na tle pozostałych oferowanych na rynku urządzeń, gdzie często za aktualizację listy obsługiwanych przez urządzenie aut trzeba płacić niemałe pieniądze – dodaje Kevin Y.T. Hung.

W najbliższych latach można spodziewać się rosnącego popytu na obsługę systemów TPMS nie tylko w Europie, ale także w Chinach, Indiach i Japonii. Okazuje się, że podobne do regulacji europejskich zapisy wprowadzono w 2013 roku w Korei, gdzie od 1 czerwca 2014 r. wszystkie nowo wyprodukowane samochody osobowe są wyposażane w TPMS. Na Tajwanie cezurą jest 1 lipca 2016 r. dla wszystkich nowych samochodów. Japonia chce implementować standardy UE w przeciągu najbliższego roku, a podobne regulacje mają być tematem prac legislacyjnych w Chinach.

DEPO Auto Parts Ind. Co., Ltd.

Tajwańska firma DEPO specjalizuje się w produkcji systemów oświetleniowych dla samochodów osobowych. Marka od sześciu lat notowana jest w czołówce producentów tajwańskich – „Taiwan Top-20 Global Brand", a jej asortyment stanowi znaczący udział na rynku wtórnym na całym globie. Ponad jedna trzecia produkcji trafia na rynek USA, niemal tyle samo do Europy, a pozostała część dystrybuowana jest od Ameryki Południowej – prym wiedzie tu Brazylia, przez Rosję i kraje dawnych republik radzieckich, aż po Azję i Oceanię.

- Kooperanci z rynku OE? To raptem 3-4% portfolio naszych produktów. Trzeba bowiem wiedzieć, że odkąd wzór przemysłowy jest z coraz większych skutkiem chroniony przez koncerny samochodowe, zorientowaliśmy się na anonsowanie autorskiej myśli technologicznej, „opakowanej" w niepowtarzalnie designerskie klosze lamp samochodowych – wyjaśnia Michael Hu, Executive Vice General Manager DEPO Auto Lamp. *- Tu ważna informacja. Za największe osiągnięcie ostatnich lat uznajemy ugodę z amerykańskimi koncernami, które bardzo skrzętnie dbają o własność intelektualną. Ford, Chrysler, GM – z sukcesem porozumieliśmy się z nimi co do autorstwa naszych projektów, unikając posądzenia o kopiowanie ich produktów. W tej chwili podobne negocjacje trwają na rynku europejskim. Pomocna okazała się tu zmiana polityki towarzystw ubezpieczeniowych. Przez wiele lat instytucje te preferowały wyroby oryginalne, a od niedawna akceptują zamienniki, o ile tylko dostawca jest w stanie dowieść, że gwarantuje jakość, a jego wysiłki idą w kierunku poprawy parametrów technicznych pierwowzoru. To kolejny impuls dla naszego know-how, bo intensywniej modyfikujemy reflektory, dodając modułowe paski LED, które pełnią funkcję świateł dziennych oraz kierunkowskazów. Podczas gdy funkcjonalne elementy lamp zasadniczo nie różnią się, ich wygląd zewnętrzny stanowi prawdopodobnie najważniejszy czynnik decydujący o naszym sukcesie na rynku. Konsekwencją nowej sytuacji na rynku jest fakt, że DEPO również dba o własność intelektualną i w tej chwili możemy pochwalić się już 88 patentami w dziedzinie oświetlenia samochodowego i przemysłowego.*

DEPO to ponad 10 tys. referencji – osobne klosze lamp powstają na rynek europejski i amerykański – mówił Michael Hu, Executive Vice General Manager DEPO Auto Lamp.

Ten wstęp okazał się o tyle ważny, że nasi gospodarze ujawnili też, jak bardzo kosztownym przedsięwzięciem jest zaprojektowanie zamiennika. Nic też dziwnego, że z liczby 4 tys. zatrudnionych w zakładach DEPO, aż 400 to inżynierowie zaangażowani w pracę centrów badawczo-rozwojowych. Prócz CAD/CAM i projektowania 3D Tajwańczycy optymalizują prace przy wypraskach optycznych reflektorów samochodowych i soczewek optycznych, wykorzystując metodę Moldflow. Nowoczesne oprzyrządowanie wspomaga pracę inżynierów, co nie zmienia faktu, że do czasu anonsowania finalnego produktu mija od 6 do 12 miesięcy. Zaawansowany software elektroniczny lamp przednich w technologii LED/HID wymaga każdorazowo zaangażowania budżetu 60-70 tys. USD! Skala wydatków rośnie, jeśli zważyć, że rokrocznie portfolio kloszy samochodowych powiększa się o 500 referencji.

Największym atutem lamp firmy DEPO okazuje się niewątpliwie duża dostępność – znajdziemy w katalogu tej firmy lampy do prawie wszystkich aut dostępnych na europejskim rynku. Chociaż wytwarzane są w Azji, ich design jest bardzo ciekawy i zyskuje rosnące zainteresowanie wśród właścicieli droższych modeli aut, bo też niepodważalnym atutem jest cena – zwykle dwukrotnie niższa od oryginału.

Oczywiście sprzedawane w Polsce motoryzacyjne elementy oświetleniowe marki DEPO posiadają szereg certyfikatów jakości oraz europejskie homologacje. Podczas spotkania nasi gospodarze pochwalili się najnowszym certyfikatem. Od maja 2015 roku producent potwierdził zgodność z normą BS OHSAS 18001:2007, która jest gwarancją troski firmy o bezpieczeństwo pracowników, gości oraz klientów. 2 lata wcześniej tajwański producent uzyskał certyfikat AEO, który jest potwierdzeniem, zarówno dla samych przedsiębiorców, jak i dla ich kontrahentów, że jest wiarygodnym partnerem dla administracji celnej Unii Europejskiej. Uzyskanie statusu AEO pozwala na sprawniejsze i szybsze działanie w ramach odpraw celnych transportów międzynarodowych i daje gwarancję pewności dostarczenia materiałów na czas do klienta.

Redakcja
Fot. M. Giecewicz

Dopełnieniem zautomatyzowanego procesu produkcji uszczelnień silnikowych marki ERISTIC firmy CADA będzie w 2020 roku centrum magazynowo-logistyczne.

Niebawem kolejny OTWS

22. edycja Ogólnopolskiego Turnieju Wiedzy Samochodowej coraz bliżej. Finaliści konkursu spotkają się 1 kwietnia 2016 r. podczas Targów Techniki Motoryzacyjnej w Poznaniu (31 marca – 3 kwietnia 2016 r.).

Aby wziąć udział w konkursie, wystarczy na stronie www.otws.pl zarejestrować się (zakładka „Rejestracja dla szkół") lub zalogować za pomocą już posiadanych loginów i haseł, jeśli konto zostało założone przy okazji poprzednich edycji turnieju. Internetowa rejestracja uczestników potrwa od 1 do 15 marca 2016 r.

Jak co roku turniej będzie przebiegał w trzech etapach. Etap pierwszy to wewnątrzszkolna rywalizacja, w której każda placówka wyłoni po maksymalnie trzech uczniów (trzech uczniów technikum i trzech szkoły zasadniczej), którzy reprezentować ją będą w etapie drugim. Etapy II i III odbędą się na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich, przy czym do trzeciego (zadania praktyczne) zakwalifikowują się uczniowie z największą liczbą punktów uzyskanych w teście pisemnym (etap II).

Kandydat na zwycięzcę powinien umieć posługiwać się nowoczesnymi urządzeniami diagnostyczno-kontrolnymi stosowanymi w motoryzacji, jak również znać budowę i zasadę działania poszczególnych podzespołów pojazdu. Niezbędna jest także umiejętność korzystania z narzędzi pomiarowych. Dotychczasowi uczestnicy radzą również, aby starać się nadążać za zmianami w technice motoryzacyjnej.

Przygotowania warto zacząć już dziś, bowiem o miejsce na podium nie będzie łatwo – poziom trudności konkursu wzrasta z roku na rok, o czym przekonują zarówno uczestnicy, jak i organizatorzy turnieju: Zespół Szkół Samochodowych w Gdańsku, Międzynarodowe Targi Poznańskie, Stowarzyszenie Techniki Motoryzacyjnej oraz miesięcznik „Nowoczesny Warsztat".

Szczegółowe informacje oraz regulamin konkursu dostępne są na stronie internetowej www.otws.pl.

Scania: Nowy kierownik działu handlowego

Z dniem 1 stycznia 2016 roku stanowisko Head of Sales and Marketing Scania AB obejmie Christian Levin.

Levin jest członkiem rady nadzorczej Scania od 2010 roku i posiada wieloletnie doświadczenie zdobyte na międzynarodowych rynkach Scania.

Urodził się w 1967 roku. Pracę w firmie Scania rozpoczął w 1994 roku po uzyskaniu tytułu magistra na wydziale mechaniki i inżynierii Królewskiego Instytutu Technologii w Sztokholmie oraz ukończeniu studiów MBA w dziedzinie Ekonomii i Biznesu na Uniwersytecie Sztokholmskim. Od 1996 roku pełnił w organizacji Scania wiele funkcji menadżerskich, włączając stanowisko dyrektora zarządzającego w Scania Szwajcaria oraz Scania Włochy. W roku 2010 objął stanowisko Executive Vice President, Commercial Operations i był odpowiedzialny za globalne aktywności operacyjne w obszarze sprzedaży i serwisu.

Christian Levin będzie odpowiedzialny w Scania za sprzedaż pojazdów ciężarowych i autobusów, jak również silników morskich i przemysłowych oraz części zamiennych. Będzie również odpowiedzialny za rozwój usług opartych o najnowocześniejsze rozwiązania mające na celu zwiększenie wydajności transportu, a tym samym zysków klienta.

Levin zastąpi Henrika Henrikssona, który z dniem 1 stycznia 2016 r. obejmie stanowisko nowego prezesa i dyrektora generalnego Scania AB.

NEWS
WYDARZENIA