

Linde

LindePartner

ZAAWANSOWANE TECHNOLOGIE I EKONOMICZNE ROZWIĄZANIA W BRANŻY LOGISTYCZNEJ

NEWS

Nowa seria 1401 - H100D do H180D

Premiera nowego wózka
z napędem hydrostatycznym

Linde PARTNER

KLUDI

Specjalista od armatury

Linde PARTNER

ICT Poland

Po pierwsze – jakość

LIFESTYLE

Poczuć chemię do raf koralowych

DZIELIMY SIĘ WIEDZĄ

Profil najlepszego przedstawiciela handlowego

TEMAT NUMERU

Platforma Internetowa B2B

wspierająca i monitorująca innowacyjną współpracę z dostawcą

“*Innowacja jest procesem polegającym na przekształcaniu istniejących możliwości w nowe idee i wprowadzeniu ich do praktycznego zastosowania. Innowacyjne przedsiębiorstwa uzyskują średnio o 13% wyższe tempo wzrostu, a także sześciokrotnie wyższy zysk operacyjny. To wystarczająca motywacja, aby spojrzeć na świat inaczej...*”

Leasing to nie galery



Take it l'easy!

Nie męcz firmy. Leasing z nami to przyjemność. Świetna znajomość rynku, procedur i rozwiązań legislacyjnych, obsługa na najwyższym poziomie i bezpieczeństwo finansowe gwarantowane przez największą Grupę Leasingową w Europie. Tak rozumiemy leasing w nowoczesnym wydaniu dla Twojej firmy.



SOCIETE GENERALE GROUP

We support. **You succeed.**

www.sgef.pl

Wymiana informacji w B2B...

„Innowacja według jednej z licznych definicji jest procesem polegającym na przekształcaniu istniejących możliwości w nowe idee i wprowadzeniu ich do praktycznego zastosowania. Innowacyjne przedsiębiorstwa uzyskują średnio o 13% wyższe tempo wzrostu, a także sześciokrotnie wyższy zysk operacyjny [EBIT]. To chyba wystarczająca motywacja, aby spojrzeć na świat inaczej”.

Witam serdecznie czytelników Linde Partnera cytatem z artykułu opisującego konkretne, istniejące w praktyce narzędzie do wymiany wiedzy pomiędzy uczestnikami rynku B2B. Artykuł ten został napisany specjalnie dla nas przez autora koncepcji Pawła Trębickiego, Dyrektora Generalnego i V-ce Prezesa Zarządu Raben Transport (czytaj od strony 9).

Partnerstwo w biznesie

W bieżącym numerze przedstawimy Państwu naszych dwóch Partnerów biznesowych

Kompleks produkcyjny **ICT Poland** jest jednym z najnowocześniejszych i największych na świecie zintegrowanych zakładów produkcji i przetwarzania bibułki higienicznej. ICT jest firmą innowacyjną inwestującą w prace badawcze i testy, które są środkiem do znajdowania nowych rozwiązań i służą zaspakajaniu coraz bardziej zróżnicowanych potrzeb klientów. Maszyny i urządzenia pochodzą od renomowanych, najlepszych na świecie producentów (n.p. Andritz, Perini), są one cały czas poddawane ciągłym ulepszeniom, a ich

wiek jest o połowę niższy od średniej uzyskiwanej przez całą branżę. Więcej o firmie i zrealizowanym przez nią projekcie logistycznym w artykule.

Zapraszam do zapoznania się z materiałem od strony 22.

Następnie przybliżymy Państwu naszego kolejnego Partnera biznesowego, firmę **Kludi Armaturen** z Opola.

Firma KLUDI projektuje i produkuje baterie łazienkowe, kuchenne, kliniczne oraz systemy natryskowe. Za sukcesem firmy KLUDI stoi założenie, które towarzyszy jej od samych początków działalności: główną cechą produktów KLUDI są niezawodna jakość oraz wyjątkowa estetyka. Produkty KLUDI to synteza perfekcyjnego, wciąż częściowo ręcznego wykonania, funkcjonalności i atrakcyjnego wzornictwa. Firma KLUDI może się poszczycić tym, że od samego początku działalności nie zmieniła profilu produkcji oraz tym, że ciągle inwestuje w ochronę środowiska poprzez udoskonalanie technologii produkcji: zmniejszanie emisji substancji szkodliwych do środowiska, optymalizację recyklingu i procesów galwanicznych.

Zachęcam do dalszej lektury od strony 14.

Lifestyle

Nikt już dziś dzisiaj nie pamięta, dlaczego spontaniczna samoorganizacja pracowników, garstka entuzjastów sportu, polegającego głównie na underwater sightseeing, czyli podwodnemu zwiedzaniu, założyła stowarzyszenie płetwonurków. „Walenie” zadziałały jednak jak magnes.

Od chwili rejestracji sądowej Stowarzyszenia, kiedy grupa liczyła niewiele ponad 15 osób, do dzisiaj liczba członków Stowarzyszenia wzrosła kilkakrotnie. Organizowano kursy, treningowe wyjazdy nad pobliskie akweny i spotkania robocze – pojawiły się pierwsze plany nurkowych wypraw poza granice naszego kontynentu. A potem liczne udane wspólne wyjazdy. Takie były początki. Dzisiaj „Walenie” to jedyny chyba niekomercyjny klub nurkowy w Polsce z dorobkiem w postaci przeszło 30 udokumentowanych wypraw w najciekawsze – nie tylko z nurkowego punktu widzenia – miejsca na świecie. – strona 20

Dzielimy się wiedzą

Na zakończenie, dr Mikołaj Pindelski wraz z dr Pawłem Ciapałą, dyrektorem generalnym Ipsen Poland współpracującym ze Szkołą Główną Handlową w Warszawie, rozwiną i podsumują tekst zainicjowany w poprzednim numerze LP (1/2011). Zachęcam do lektury! – strona 28.

W imieniu redakcji, życzę miło spędzonego czasu z Linde Partnerem w ręku!

Marcin Zarzecki

Linde Material Handling
nowaOferta
 86 Punktów Kontrolnych Linde = UOT dla każdego wózka
 HITAI-391
 7000000
 739900,-
 272500,- 249900,- 999900,- 719100,-
 Teraz najdłuższa gwarancja na rynku oferowana przez producenta 9 miesięcy lub 900 milg

ZAMÓW NASZE BEZPŁATNE WYDAWNICTWA:

Jeśli chcesz otrzymywać bezpłatnie nasze wydawnictwa bezpośrednio pocztą do swojej skrzynki pocztowej lub na e-mail

daj nam znać: marketing@linde-mh.pl

- Biuletyn „nowaOferta” – miesięcznik z aktualną ofertą wózków używanych sprowadzanych i serwisowanych przez Linde Material Handling Polska
- Magazyn „LindePartner” jest kwartalnikiem branży TSL. Przeczytasz w nim o nowoczesnych zagadnieniach związanych z logistyką, a także o nowinkach w zakresie oferty Linde oraz partnerów biznesowych

• Zapraszamy do subskrypcji naszego LindeNewslettera

Więcej informacji na stronie: www.linde-mh.pl/newsletter

BĄDŹ NA BIEŻĄCO • ZDOBĄDŹ PRZEWAGĘ • WYPRZEDŹ KONKURENCJĘ

Redaktor naczelny:
 Marcin Zarzecki
marketing@linde-mh.pl

Magazyn „LINDE PARTNER”

Nasz adres:
 Linde Material Handling Polska Sp. z o.o.
 03-044 Warszawa
 ul. Płochocińska 59
 tel: + 48 22 420 61 00
 fax: + 48 22 420 61 01
www.linde-mh.pl

Nakład: 10 000 egz.
 Zawsze pamiętaj o środowisku naturalnym

WYDAWNICTWO BEZPŁATNE
 Wszelkie prawa zastrzeżone
 All rights reserved Copyright© 2008-2011
 Linde Material Handling Polska Sp. z o.o.

WIELKA PREMIERA SERIA 1401 H100D-H180D o udźwigu 10-18 ton z napędem hydrostatycznym



Bezpieczeństwo

Perfekcyjny system kontroli ładunku (load control) oraz zwrotność w ciasnych pomieszczeniach są zagwarantowane przez cały czas użytkowania wózka. Linde osiągnął te cechy dzięki umieszczeniu kabiny z przodu w optymalnym położeniu, zapewniającym maksymalnie dobrą widoczność przez maszt na końcówki wideł oraz ładunek. Dzięki zamontowaniu szyb o dużej powierzchni z góry, tyłu oraz po bokach uzyskano możliwie najlepszą widoczność dookoła wózka z pozycji operatora. Wyprofilowana szyba przednia zapewnia doskonałą widoczność dookoła aż do szyb bocznych.

Osiągi

Perfekcyjnie dostrojony napęd hydrostatyczny zapewnia doskonałą równowagę pomiędzy precyzją działania oraz prędkością wykonywania zadań. Bezstopniowy system napędowy gwarantuje płynne przyspieszanie do maksymalnej wartości bez interwencji mechanicznej, co przekłada się na pracę bez szarpnięć. Dzięki dokładnie działającemu układowi hydrostatycznemu operator może precyzyjnie podjąć ładunek, ograniczając w ten sposób jego wstrząsy.

Komfort

Kabina operatora jest przymocowana do ramy przechyłu za pośrednictwem połączeń wykonanych z gumy o wysokiej gęstości, dzięki czemu wytłumione są wibracje z układu napędowego, przekładni oraz wstrząsy robocze zapewniając w ten sposób operatorowi komfortowe stanowisko pracy. Dodatkowo fotel operatora jest wyposażony w wytłumienie hydrauliczne.

Niezawodność

Hydrostatyczne układy napędowe - o potwierdzonej już reputacji - sprzężone z jednostką napędową zapewniają pewność pracy całego układu napędowego. Ponadto maszt oraz system unoszenia zostały gruntownie przetestowane w zakresie wytrzymałości i bezpieczeństwa, gwarantując dużą żywotność maszyny.

Wydajność

Korzystanie ze światowej klasy układu napędu hydrostatycznego gwarantuje prędkość oraz precyzję wykonywania działań. Charakterystyki robocze układu z dwoma pedałami jazdy oraz system Linde Load Control gwarantują, że operator sterując urządzeniem może ograniczyć ilość koniecznych ruchów, co przyczynia się do oszczędności czasu pracy oraz mniejszego zmęczenia kierowcy.



Seria 1401 jest jedną z wielu produkowanych w fabryce Linde w Merthyr Tydfil w Walii.

Wyposażenie

Wyposażenie standardowe

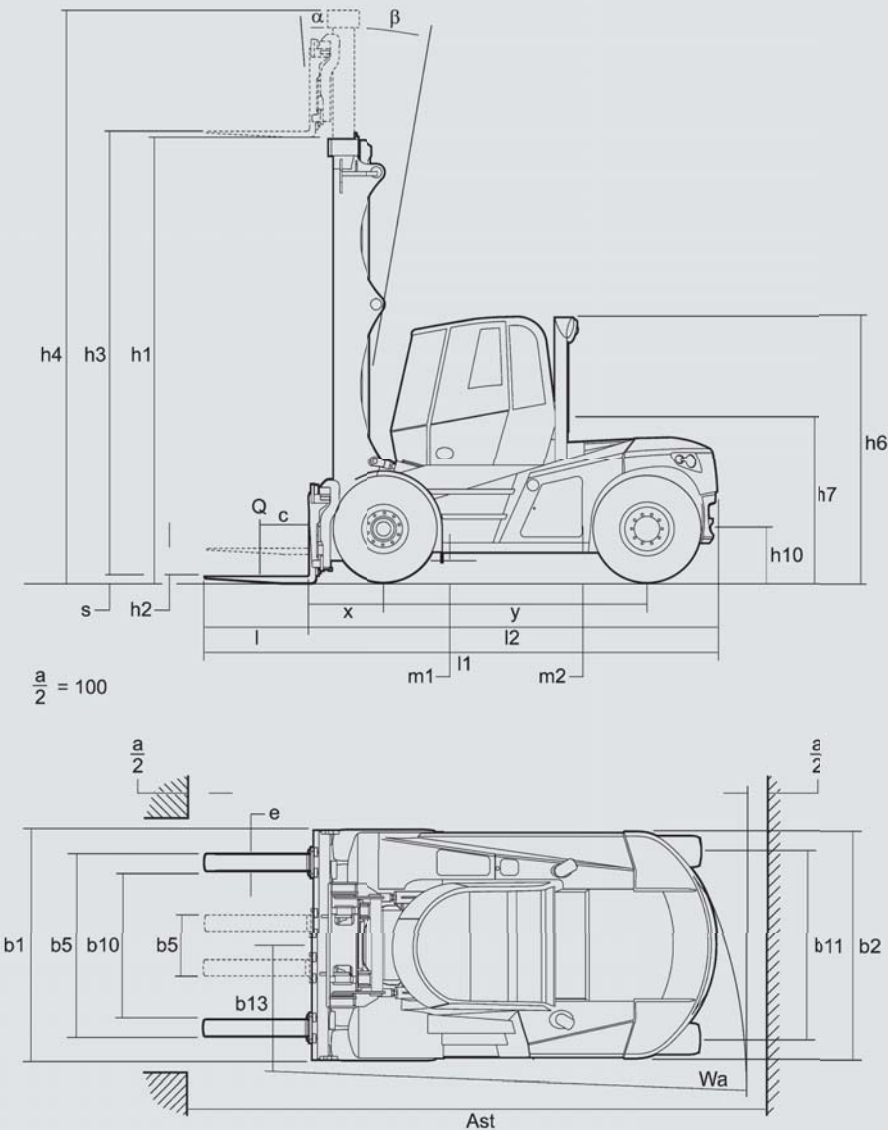
Kabina operatora o wysokości 3027 mm • Komfortowej klasy fotel operatora z zawieszeniem hydraulicznym oraz z szerokim zakresem ustawień • Zamykany schowek pod siedzeniem • Schowek na dokumenty – po lewej stronie fotela • Dwu-pedałowy System Jazdy • System Linde Load Control zapewniający precyzyjne sterowanie hydrauliką • Regulowana kolumna kierownicy • Hydrostatyczne wspomaganie układu kierownicy o zmiennej wydajności zależnej od obciążenia • Filtr powietrza zasysanego z wbudowanym systemem zabezpieczającym • Bardzo dokładny filtr hydrauliczny gwarantujący wysoką czystość oleju, co zapewnia długą żywotność podzespołów • Elektrycznie przechylana osłona kabiny ułatwiająca dostęp serwisowy • Ręczna pompa hydrauliczna przechyłu kabiny umożliwiająca w razie awarii dostęp serwisowy • Mata podłogowa • Sterowanie przy pomocy pojedynczej dźwigni – wielopłożeniowa dźwignia podnoszenia/przechylania • Sterowanie przy pomocy pojedynczej dźwigni – sterowanie pracą wideł przy pomocy dźwigni krzyżowej • Centralny wyświetlacz zawierający wskaźnik poziomu paliwa, zegar, licznik godzin pracy oraz informacje serwisowe nt. wszystkich istotnych funkcji wózka • Przestronny schowek na materiały do pisania, napoje, puszki itp. • Opony pneumatyczne • Maszt typu standard, wysokość unoszenia $h_3 = 4000$ mm • Karetka wideł, szerokość $b_3 = 2545$ mm • System ręcznego sterowania karetką wideł • Widły montowane na rolkach • Wbudowane lustro wsteczne • Sygnał ostrzegawczy cofania • Chlapacze • Gniazdo 12 V w kabinie • Lusterka boczne • Licznik motogodzin wbudowany w ramę • Zbiornik paliwa o pojemności 275 l • Kolor ramy – standardowy Linde

Wyposażenie opcjonalne

Jedno-pedałowy system jazdy połączony z przełącznikiem wyboru kierunku jazdy w podłokietniku • Maszty typu standard z wysokością unoszenia od 2430 mm do 9500 mm (patrz tabela dotycząca masztu przy danym modelu) • Maszty typu Duplex (pełny wolny skok) z wysokością unoszenia od 2580 mm do 7000 mm (model specjalny) • Maszt typu Triplex (pełny wolny skok) z wysokością unoszenia od 4000 mm do 10000 mm (model specjalny) • Zintegrowany pozycjoner wideł • Pojedyncza i podwójna dodatkowa sekcja hydrauliki dla wszystkich rodzajów masztu • Alternatywne długości wideł • Karetka wideł dostosowana do mocowania standardowego typu PIN lub HOOK • Mocowanie wideł typu PIN • Mocowanie wideł typu HOOK • Płaskie czoło karetki

• Opcjonalne szerokości karetki – 3000 mm, 3500 mm, 4000 mm, 4500 mm • Dodatkowe elementy kabiny operatora – szyba przednia, szyba górna, szyba tylna • Spryskiwacze wycieraczek szyby przedniej, tylnej i górnej • Kabina operatora z wycieraczkami/spryskiwaczami szyby przedniej, górnej i tylnej z ogrzewaniem oraz prawymi drzwiami przesuwanymi • Kabina operatora typu Deluxe z klimatyzacją, podgrzewanym siedzeniem, regulowaną kolumną kierownicy, osłonami szyby górnej i przedniej, wycieraczkami/spryskiwaczami szyby przedniej, górnej i tylnej oraz z prawym oknem otwieranym przesuwnie • Fotel operatora na zawieszeniu pneumatycznym z kompresorem • Pojedyncze dźwignie – podnoszenie i przechył masztu

• Pojedyncze dźwignie – Pozycjonera wideł oraz przesuwu bocznego • Dźwignia krzyżowa – dodatkowe funkcje hydrauliczne • Dźwignie pojedyncze – dodatkowe funkcje hydrauliczne • Radio z CD oraz głośnikami • Oświetlenie wózka, światła robocze • Specyfikacja dopuszczająca do ruchu drogowego • Wbudowany filtr cząsteczek stałych ze wskaźnikiem załadowania na wyświetlaczu w wersji z silnikiem diesla • Filtr wstępny na kanale dolotu powietrza do silnika • Sygnał ostrzegawczy cofania, światła obrotowe ostrzegawcze • Rolety przeciwsłoneczne – szyba przednia i górna • Akumulator układu hydraulicznego • Wbudowany prostownik • Wysoko zamontowany wlot powietrza układu ogrzewania • Filtr powietrza • Kolor Chassis na żądanie • System kamery tylnego widoku z ekranem



Funkcjonalność

Układ zasilania i napędowy

- Hydrostatyczny układ napędowy Linde zapewnia bezstopniowe, precyzyjne sterowanie wózkiem
- Niskie obroty i wysoki moment silnikadiesla dopasowane do wymogów pracy napędu hydrostatycznego oraz roboczej pompy hydrostatycznej



Przedział operatora

- Przesunięty do przodu w celu zapewnienia lepszej widoczności naokoło wózka
- Konstrukcja kabiny przetestowana pod kątem odporności na uderzenia
- Zintegrowana osłona kabiny

Dwu-pedałowy System Jazdy Linde

- Natychmiastowa zmiana kierunku jazdy
- Precyzyjna jazda
- Zmniejszona ilość operacji wykonywanych nogą przez operatora



Elementy sterujące

- Dźwignie Linde Load Control
- Dwu-pedałowy System Jazdy Linde
- Hamulec ręczny wbudowany w konsolę
- Centralnie umieszczony pedał hamulca bezpieczeństwa
- Centralnie umieszczony wyświetlacz z powłoką antyodblaskową

Układ Linde Load Control

- Bezwysiłkowe sterowanie pracą wózka
- System podwójnych pedatów jazdy
- Dźwignie Linde Load Control
- Zmniejszona ilość szybkich ruchów operatora



Linde Truck Control

- Niezawodny sterownik elektroniczny
- Wysoka niezawodność dzięki dodatkowemu systemowi monitorującemu
- Automatyczna kontrola prędkości silnika w zależności od wielkości ładunku
- Szczelna obudowa chroniąca układ przed kurzem i brudem

Nowoczesny, mocny silnik

- Silnik diesla, emisja na poziomie IIIa
- Silnik 6-cylindrowy o pojemności 6,7 l
- Moc znamionowa 129 kW przy 2200 obr/min
- Maksymalny moment obrotowy 800 Nm przy 1400 obr/min



Maszt Linde z doskonałą widocznością

- Wyjątkowy profil masztu zaprojektowany w celu ułatwienia przewożenia ładunku na widłach jak również ewentualnego przewożenia kontenerów
- Maksymalnie poprawiona widoczność do przodu dzięki rozmieszczeniu wszystkich elementów sterujących z tyłu lub po bokach profilu masztu
- Uniwersalny system karetki typu terminal-west ze zintegrowanymi widłami zamontowanymi na rolkach

PLATFORMY WYMIANY INFORMACJI B2B



NAPĘD PEŁEN ENERGII

Dostarczamy Państwu odpowiedni system do każdego zastosowania: wózków widłowych, systemów składowania i magazynowania, systemów automatycznego transportu, maszyn czyszczących, platform podnoszących. Wszystkie technologie: kwasowo-ołowiowe, niklowo-kadmowe, bezemisyjne oraz hybrydowe, otrzymujesz z jednego źródła. Energia staje się synergią.

Nasze produkty:

- ☐ baterie trakcyjne
- ☐ prostowniki trakcyjne
- ☐ profesjonalne akumulatory

HOPPECKE Baterie Polska Sp. z o.o.
 ul. Składowa 13
 62-023 Żerniki k. Poznania
 Tel.: +48 61 64 65 000
 Fax: +48 61 64 65 001
www.hoppecke.pl

– Paweł Trębicki –

Innowacja według jednej z licznych definicji jest procesem polegającym na przekształcaniu istniejących możliwości w nowe idee i wprowadzeniu ich do praktycznego zastosowania.

Innowacyjne przedsiębiorstwa uzyskują średnio o 13% wyższe tempo wzrostu, a także sześciokrotnie wyższy zysk operacyjny [EBIT]. To chyba wystarczająca motywacja, aby spojrzeć na świat inaczej.

Autorem koncepcji jest Paweł Trębicki, natomiast jej rozwojem i późniejszą realizacją zajmowała się przez ponad rok grupa profesjonalistów z różnych branż i zupełnie różnych rejonów kraju. Inspiracją w dużej mierze stała się

książka "The Power of Pull: How Small Moves, Smartly Made, Can Set Big Things in Motion", autorstwa John Hagel III, John Seely Brown oraz Lang Davison. Zaprezentowano w niej zupełnie odmienne podejście do definiowania strategii biznesowych przedsiębiorstw oraz źródeł pozyskiwania przez nie cennych innowacji. Zwrócono uwagę, że dzisiejszy i jutrzejszy biznes wymaga elastyczności, sprawności i skalowalności. Stary model „PUSH” przestał już działać. Firmy powinny przechodzić do modelu „PULL”, gdzie ludzie i zasoby gromadzone są w miejscach i w czasie, kiedy są do tego potrzebne. Podstawowe elementy tej strategii to: dostęp – ludzie i zasoby są dostępne w razie potrzeby, poprzez dostęp do rozległych sieci, zachęta – ludzie i zasoby są pozyskiwane w ramach platform w niestandardowy

sposób, realizacja – po zidentyfikowaniu i zachęceniu ludzi oraz zasobów, firmy potrafią uwolnić ich pełny potencjał. W tym kontekście, można zaryzykować konkluzję, że nie ma już pomysłów na biznes, które oprą się próbie czasu. Zamiast opierać się zmianom i czekać aż konkurenci nas zaskoczą, lepiej skierować maksymalne siły na wykorzystanie każdej biznesowej okazji. Niestety współczesne systemy informatyczne służą wyłącznie nadzorowaniu aktualnie działających procesów, dążąc wyłącznie do zwiększenia efektywności dotychczasowych działań. W takim środowisku szansa na opracowywanie i wdrożenie nowych procesów jest znacznie niższa, bowiem prawie niczego nie można zmienić radykalnie, a już na pewno nie w krótkim czasie.

Rola doświadczenia

Na etapie dojrzewania koncepcji platformy, z pewnością przydało się również ponad 15-letnie doświadczenie pomysłodawcy w obszarze logistyki. Ostatnie obserwacje doprowadziły go do wniosków, że szczególnie po wejściu w fazę spowolnienia gospodarczego, logistycy stali się bardziej zakupowcami, lub podejście zakupowe zdominowało logistyków. Przez okres głębokiego kryzysu klienci zapominali o wcześniejszym partnerstwie i kierowali się w wyborze dostawcy głównie ceną.

Koszty niskiej jakości (COPQ)

↑ stanowią w przedsiębiorstwach od 10 do 25 % wartości sprzedaży,

między 25 a 70% kosztów niskiej jakości powodowanych jest przez dostawców ↓

Teraz na etapie wychodzenia z kryzysu dostawcy z niektórych branż rewanżują się skutecznie. Wygląda na to, jakby zachwiały się dotychczasowe zasady etyki biznesu a przecież nie wszystkie narzędzia jeszcze wykorzystaliśmy. Koszty niskiej jakości (COPQ) stanowią w przedsiębiorstwach od 10 do 25 % wartości sprzedaży, natomiast aż 25 a 70% tych kosztów powodowanych jest przez dostawców. Wspomnę choćby kilka: zawyżony stock, dłuższa weryfikacja na wejściu, dodatkowe i pilne transporty, przerzuty magazynowe, odpady, błędy w fakturowaniu, odrzucenie dostawy, koszty gwarancji czy utrata reputacji. Większości z tych kosztów jesteśmy świadomi, ale tylko niektóre potrafimy mierzyć. Co w tym kontekście znaczy 1-2 czy 3% redukcji stawki, kiedy można osiągnąć znacznie więcej jednocześnie podnosząc jakość?

Narodziny platformy

Projekt powstawał przez ponad rok w trakcie osobistych spotkań, ale również z wykorzystaniem oprogramowania do video-konferencji przed ekranami komputerów. Po raz kolejny technika pomogła pokonać barierę odległości. Dzięki zróżnicowanym doświadczeniom poszczególnych uczestników możliwa była twórcza i dynamiczna wymiana spostrzeżeń. Grupa

pracowała wyłącznie w wolnym czasie popołudniami, wieczorami i weekendami, często kilka razy w tygodniu. Równolegle każdy etap tworzenia koncepcji i produktu konsultowany był z innymi profesjonalistami w zaprzyjaźnionych firmach. Pomocną rękę wyciągnęli również wydawcą magazynu eurologistics - Adam Bluś, dr. Aleksandra Laskowska – Rutowska z SGH oraz pierwszy polski profesor na Harvardzie Jan Mikołaj Piskorski.

Czy jako zwierzchnik w dowolnym momencie możesz ze szczegółami realizowanych zaleceń i samodzielnie monitorować wybrane zlecenia?

Czy w każdym momencie potrafisz na podstawie KPI ocenić jakość swoich dostawców, wskazać trend i porównać firmy ze sobą?

Czy poziom obsługi jaką zapewniają Ci dotychczasowi dostawcy jest poniżej, czy powyżej standardu w branży?

Czy przed nawiązaniem współpracy z nowym dostawcą masz wiarygodne informacje o jakości, jaką zapewnia innym klientom?

???

Czy potrafisz efektywnie podnosić jakość wszystkich dostawców?

Czy ze swoimi dostawcami komunikujesz się w różny sposób, a niektóre ustalenia ciężko Ci udowodnić, bo nie było czasu na mail i znowu skończyło się telefonem?

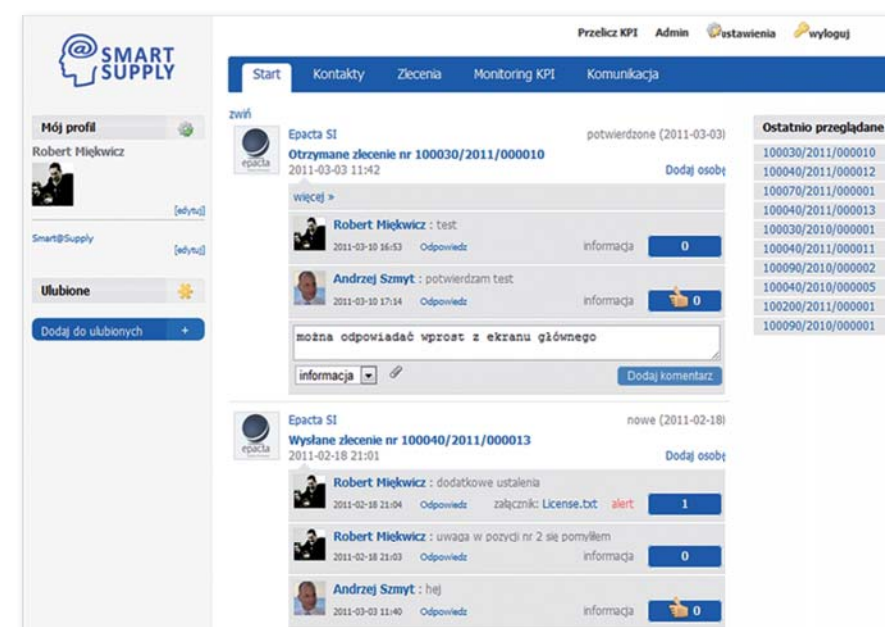
Czy masz problem z koordynacją zleceń powiązanych, kiedy powodzenie jednego zlecenia zależy od realizacji innych?

5 podstawowych funkcjonalności

1. Przetargi – definiuj własne szablony przetargów i wybierz najlepszego dostawcę
2. Zlecenia – składaj zlecenia i monitoruj status ich realizacji
3. Komunikacja – kontroluj komunikację i obieg zlecenia w jednym miejscu
4. Ocena KPI online – oceniaj efektywność swoich dostawców po każdym zleceniu
5. Reputacja jakościowa – buduj reputację siećową swoją i dostawców, oraz podnoś jakość zarządzania

Szerszy opis systemu:

- smart@supply to system wspierający zarządzanie dostawami, który zapewnia kontrolę na ich realizacją oraz umożliwia przyjazną komunikację tekstową zogniskowaną wokół zlecenia, z możliwością załączania dokumentów w różnych formatach. Dzięki funkcjonalności samodzielnego definiowania i publikowania przetargów, możesz w prosty sposób porównać otrzymane oferty wg własnych kryteriów i dokonać optymalnego wyboru dostawcy.
- Współpracuj nie z firmami, które twierdzą, że są najlepsze, ale z tymi, które rzeczywiście takie są. Po każdym zleceniu dostawca jest oceniany, więc zyskujesz aktualną informację, kiedy powinien interweniować, a on bieżącą informację zwrotną, jak bardzo przyczynia się do rozwoju Waszej współpracy.
- Ocena zbierana po każdym zleceniu buduje profil jakościowy firm (KPI). Dążąc do jak najwyższych ocen firmy same podnoszą jakość współpracy, która pozwala dostawcy zdobywać kolejne zlecenia, a klientowi ograniczać koszty.
- Nie trać czasu na żmudne przeszukiwanie zawartości skrzynek mailowych i segregatorów przed spotkaniem z dostawcą. Dzięki smart@supply dane jakościowe oraz historia komunikacji są dostępne w każdej chwili i w jednym miejscu.

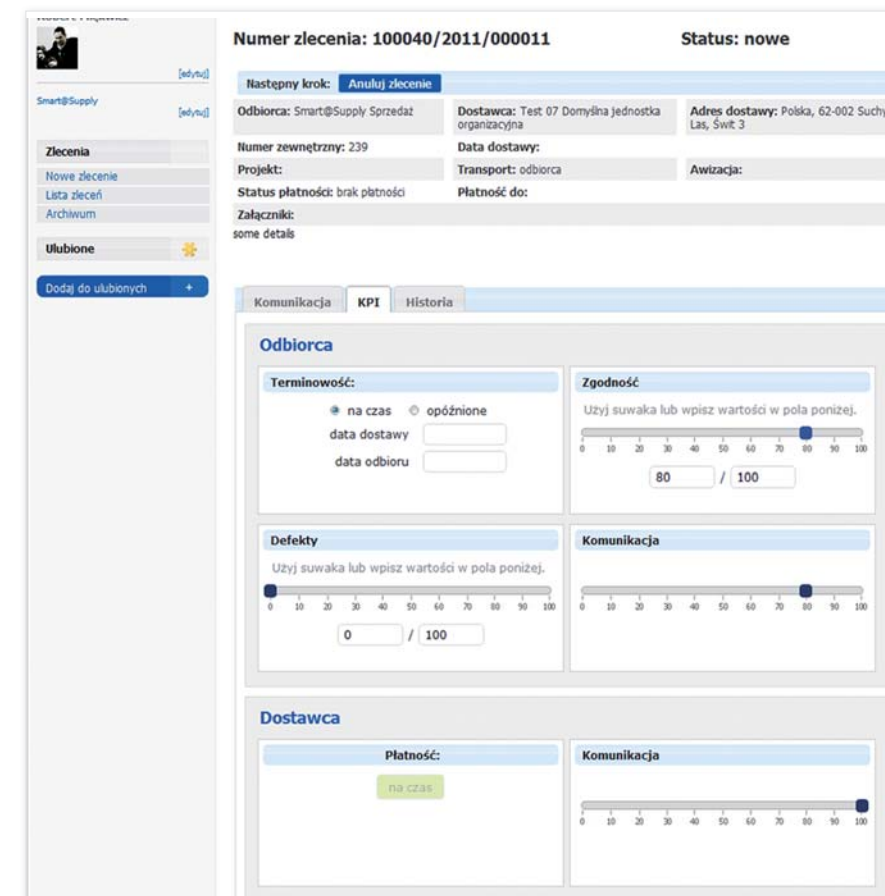


Ekran startowy, na którym widzisz online komunikację do zleceń

Użyteczność

W aktualnym kształcie smart@supply to platforma, oferująca dostawcom i klientom zunifikowane zasady współpracy. Jej podstawowym celem jest ograniczenie kosztów niskiej jakości

poprzez wykorzystanie efektu reputacji sieciowej, zintegrowanie różnych kanałów komunikacji pomiędzy stronami, w tym ograniczenie kosztów tej komunikacji oraz stworzenie środowiska, sprzyjającego powstawaniu mniejszych i większych innowacji. Przy tworzeniu modułu



Ocena zlecenia odbywa się przez proste przesunięcie suwaka skali lub wpisanie wartości

komunikacji wykorzystano narzędzia koncepcji enterprises 2.0. Po załadowaniu na platformie zlecenia z systemu nadrzędnego, lub jego bezpośredniej edycji strony mogą wymieniać informacje o jego przebiegu w formie prostych kategoryzowanych komunikatów tekstowych – podobnych trochę w działaniu do popularnych komunikatorów, ale z możliwością załączania dokumentów w różnych formatach. Poza zwykłą wiadomością doprecyzowującą szczegóły, czy podnoszącą zastrzeżenia, każda ze stron może wysłać np. komunikat o statusie „alert”, czy „reklamacja” podnosząc odpowiednio jej priorytet. Po złożeniu reklamacji przez klienta komunikacja przenoszona jest do osobnego widoku, którego dotyczy. Szczególną formą komunikacji może być uruchomiona z poziomu ogólnego lub pojedynczego zlecenia tele- lub video-konferencja prowadzona przed monitorami własnych komputerów. Takie zapisane nagranie pozwoli zaoszczędzić koszty i czas dodatkowego wyjazdu do kontrahenta oraz przypomni o ustaleniach w razie potrzeby. Poprzez przypisanie komunikacji do tematu a nie osób, unikamy problemu związanego z kopiowaniem maili do ciągle zmieniającej się grupy osób. Możemy też wreszcie pozbyć się problemu z wykorzystywaniem w kontaktach z partnerem różnych form przekazu informacji [mail, fax, telefon] i późniejszymi trudnościami, albo ze znalezieniem takich zapisów, albo z udowodnieniem nieformalnych ustaleń. Na platformie dostęp do informacji limitowany jest wyłącznie uprawnieniami. Oznacza to również, że zwierzchnik w każdym momencie i zdalnie może uzyskać dostęp do szczegółów strategicznego zlecenia lub monitorować pracę niedoświadczonego pracownika. Oferowana funkcjonalność komunikacji ma również inną podstawową zaletę. W prosty sposób umożliwia tworzenie grup problemowych i dyskusyjnych, a w takich środowiskach rodzą się często innowacyjne idee.

Każde zlecenie kończy się jego oceną. Na dostępnych suwakach klient, albo akceptuje domyślne maksymalne wartości KPI, albo zmienia ich wartość stosownie do sytuacji. Każda zakończona ocena uzupełnia profil jakościowy dostawcy, przesuwając wskazówkę na zegarze. Pola zegara odzwierciedlają target ustalony przez klienta a w ocenie zbiorczej również wagi przypisane poszczególnym KPI. Dostawca każdorazowo otrzymuje jednostkową ocenę zlecenia i może ją skomentować. Na tej podstawie klient uwzględnia lub nie podane argumenty. Dostawca może również ocenić współpracę z klientem wartościując jakość komunikacji oraz terminowość zapłaty. Bez podania nazw klientów,

Ekonomiczne uzasadnienie. Przyjazna środowisku.



SC 20 Nowa generacja opon superelastycznych

do **20%** większe przebiegi*
do **30%** zmniejszone opory toczenia*
do **5%** zmniejszona emisja CO₂*

* Przebiegi porównywalne z SC15, opory toczenia i emisja CO₂ porównywalne z konkurencją.

Continental
Tyres – Engineered in Germany.

Continental Opony Polska Sp. z o.o.
www.continental-opony-przemyslowe.pl



profil dostawcy dostępny jest dla wszystkich uczestników platformy. Oznacza to, że strony nie tylko dostają błyskawiczny feedback po każdej realizacji, ale również muszą dbać o swoją reputację - nie tylko przed bezpośrednim klientem. Tworzy to prosty mechanizm samo-kontrolujący się, a troska o reputację zastępuje groźby kar czy utraty kontraktu. To również wielka szansa dla wszystkich dostawców zabiegających o nowych klientów, bowiem ich atuty mogą być powiększone o faktyczne i aktualizowane online referencje. Platforma uprości więc również proces selekcji dostawców. Zarówno dla tych już nominowanych, jak i pretendentów można uwzględnić w kryteriach wyboru nie tylko cenę, ale i jakość, a wysoka jakość to przecież również

niższe koszty. W ostatnim okresie ukończono prace nad modulem przetargowym. Zastosowano tam bardzo przyjazne dla użytkownika rozwiązania. W prosty sposób można samemu zdefiniować pola zapytania ofertowego, wskazując typ poszczególnych pól oferty, np. tekstowy, czy numeryczny. Tak przygotowane zapytanie klient może przesłać do firm zarejestrowanych na platformie, ale również zewnętrznym podmiotów. Przesłanie przez dostawców ofert w usystematyzowany sposób umożliwia ich sprawne porównanie i wybranie zwycięzcy przetargu. Zgodnie z ideą platformy możemy przy takim wyborze kierować się dodatkowo dotychczasową oceną jakościową. Takie ujęcie umożliwi

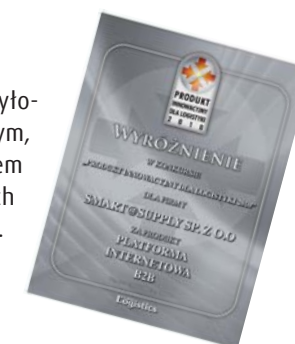
liwia ocenę tzw. „total cost of ownership”, czyli łącznego kosztu użytkowania, gdzie dopiero jakość i cena tworzą wiarygodny profil dostawcy.

Po rozbudowaniu o dodatkowy moduł, smart@supply oferuje kompleksową obsługę transakcji handlowych. Po selekcji dostawcy na podstawie samodzielnie zdefiniowanego przetargu, klient może składać zlecenia i monitorować status ich realizacji, komunikować się z dostawcą, uzgadniając niezbędne szczegóły, ocenić zlecenie, przesunąć biznes do innego dostawcy na podstawie oceny jego profilu jakościowego, czy też spotkać się z dostawcą i na podstawie danych z platformy dokonać oceny okresowej, lub przeprowadzić negocjacje.

Produkt innowacyjny dla logistyki 2010

Wysiłki zespołu zostały nagrodzone. Podczas ostatniego konkursu „Produkt innowacyjny dla logistyki 2010” system otrzymał wyróżnienie. Dla pomysłodawcy oraz całego zespołu wielką satysfakcję stanowią również słowa uznania Profesora Piotra Płoszajskiego, Kierownika Katedry Teorii Zarządzania w SGH:

„Już dawno nie widziałem, po stronie praktyki, czegoś, co byłoby tak dobrze przemyślanym i konsekwentnie skonstruowanym, innowacyjnym pomysłem biznesowym, z tak dużym udziałem najnowszych sposobów myślenia i wykorzystaniem nowych dostępnych instrumentów z rodziny Web i Enterprise 2.0. No i jeszcze - tak bardzo zgodnej z moim własnym sposobem myślenia.”



Kierunki zmian

PROBLEM	TYPOWE ROZWIĄZANIA	SMART@SUPPLY
selekcja dostawców	wybór dostawcy na podstawie oferty cenowej niezwyfikowanej referencji	wybór dostawcy na podstawie oferty cenowej i oceny jego profilu jakościowego
złożenie zlecenia	z systemu nadrzędnego: fax, e-mail, telefon	załączane lub edytowane online na platformie
potwierdzenie zlecenia	fax, e-mail, telefon	online na platformie
zlecenie współrzędne	nieregularne, wybiórcze	online na platformie
zlecenie współrzędne	realizowane niezależnie, przez różne działy przedsiębiorstwa, ograniczona koordynacja	definiowane w systemie w referencji do zlecenia głównego, pełen monitoring online
reklamacje	zgłaszanie i raportowanie niezależnie w oparciu o nieustrukturyzowane informacje: fax'y, e-mail, relacje ustne etc.	reklamacja wystawiana, rozpatrywana i archiwizowana online na platformie w oparciu o dostępną historię procesu
utrzymanie jakości	rejestracja znaczących odchyleń okresowo, na podstawie oceny historycznej	śledzenie w czasie rzeczywistym bieżącej oceny własnej jak i innych korzystających z danego dostawcy, śledzenie trendu, odniesienie do targów, bieżące komentarze stały dostęp informacji jakościowej online
negocjacje i spotkania okresowe	długotrwałe przygotowanie do oceny okresowej, trudno dostępne źródło informacji	aktualizowana online reputacja jakościowa firmy, dostępna innym kupującym na platformie
motywacja do poprawy	kary umowne, zerwanie kontaktów	baza dostawców i klientów o zweryfikowanej reputacji jakościowej



Autor
Paweł Trębicki

- Absolwent SGH Handel Zagraniczny – W-wa
- Studia podyplomowe – zarządzanie AE Poznań
- MBA – EAP Berlin
- 16 lat doświadczenia w logistyce
- 2011 – dyrektor generalny, v-ce prezes zarządu Raben Transport, 1999-2010 –euro-pegaz transport & logistyka, wcześniej: Stollwerck-kierownik logistyki, ChemTrans Logistic-v-ce dyrektor centrum zysku, Raben Logistics-Team Leader, Trade Trans-spedytor, www.smartsupply.pl



● KLUDI ●

SPECJALISTA OD ARMATURY

Prezentujemy jednego z naszych partnerów – firmę KLUDI. Jak okazuje się łączy nas nie tylko współpraca, ale także podobna historia, wartości i filozofia działania.

Firma KLUDI istnieje od 1926 roku, jej założycielem był Franz Scheffer, który w rodzinnym mieście Menden w Niemczech założył małą firmę, która na przestrzeni lat rozwinęła się i stała się dużym, prężnie działającym międzynarodowym przedsiębiorstwem. Dzisiaj firma KLUDI zatrudnia ponad 1000 pracowników i posiada pięć fabryk w Niemczech, Austrii, Polsce i na Węgrzech. Oddział w Polsce został założony w maju 1992 r. Firma KLUDI zatrudnia w Polsce prawie 80 osób, jej siedziba mieści się w Opolu.



KLUDI Menden

KLUDI Polska



KLUDI BALANCE



KLUDI L-INE



KLUDI SCOPE

Firma KLUDI projektuje i produkuje baterie łazienkowe, kuchenne, kliniczne oraz systemy natryskowe. Za sukcesem firmy KLUDI stoi założenie, które towarzyszy jej od samych początków działalności: główną cechą produktów KLUDI są niezawodna jakość oraz wyjątkowa estetyka. Produkty KLUDI to synteza perfekcyjnego, wciąż częściowo ręcznego wykonania, funkcjonalności i atrakcyjnego wzornictwa. Firma KLUDI może się poszczycić tym, że od samego początku działalności nie zmieniła profilu produkcji oraz tym, że ciągle inwestuje w ochronę środowiska poprzez udoskonalanie technologii produkcji: zmniejszanie emisji substancji szkodliwych do środowiska, optymalizację recyklingu i procesów galwanicznych.

Design KLUDI odzwierciedla aktualne tendencje w wystroju wnętrz, jednocześnie wychodząc na przeciw upodobaniom Klientów. Firma nie ustaje w poszukiwaniach świeżych pomysłów. Na tegorocznych targach ISH we Frankfurcie zaprezentowała wiele interesujących, nowych produktów. Wśród nich znalazła się m.in. seria armatury KLUDI BALANCE, łącząca starannie przemyślaną formę z funkcjonalnością. Nowy natrysk KLUDI FIZZ, zdecydowanie zrywa z dominacją pryszniców z okrągłymi głowicami. Projektanci zainspirowali się formą rombu, ale zmiekczyli go organicznymi zaokrągleniami. Taki natrysk nie tylko swoją funkcją,

ale także formą przywołuje zjawiska przyrody. Inne nowości to np. baterie kuchenne KLUDI SCOPE o szerokiej palecie rozmiarów i funkcji, znakomite zarówno do małych, jak i do dużych kuchni.

KLUDI ZENTA BLACK&WHITE

Oto KLUDI ZENTA w nowej, oryginalnej odsłonie. Teraz wyraziste kształty armatury KLUDI ZENTA podkreślone są głęboką czernią i czystą bielą. Dzięki temu KLUDI ZENTA zyskuje modny styl, zgodnie z najnowszymi trendami.

Gra kontrastów. W Twojej łazience.



www.kludi.com

passion for design

● KLUDI ●



Firma KLUDI angażuje się w prestiżowe projekty partnerskie z innymi markami, takie jak JOOP! Bathroom czy Esprit home bath concept. Pomysł na współpracę z firmą JOOP! narodził się jako efekt prac projektantów KLUDI nad koncepcjami wyposażenia małych łazienek – takie łazienki gościnne są często wizytówką domu i spełniają reprezentacyjną rolę. Dotyczy to także niewielkich łazienek w zabudowanych domach lub kamienicach – tu również właściciele często poszukują stylowego, eleganckiego wyposażenia dopasowanego do charakteru reszty mieszkania. Tak powstała koncepcja JOOP! Bathroom – luksusowej łazienki dla indywidualistów o wyrafinowanych upodobaniach. Współpraca KLUDI z firmą Esprit miała swój początek w 2007 roku. Od tego czasu program partnerski rozszerza się tak, że dzisiaj wśród

produktów stworzonych przez KLUDI i Esprit home znajdują się zarówno niezwykle popularne produkty łazienkowe, jak i – zaprezentowane po raz pierwszy na targach ISH w tym roku – produkty kuchenne. Stylistyka Esprit home jest optymistyczna, świeża i nowoczesna – idealnie trafia w gust osób dynamicznych, otwartych na nowości, zwracających uwagę na jakość i świadomie kreujących otaczającą przestrzeń. W ramach Esprit home bath concept oferowana jest kompleksowa oferta wyposażenia łazienek: ceramika, baterie i akcesoria, system modułowych mebli, akrylowa wanna, umywalki oraz szklane kabiny natryskowe w rozmaitych wariantach. W tym roku dołączyły do niej kolejne elementy dedykowane do mniejszych, np. gościnnych łazienek.



Mali designerzy KLUDI

Wiele osób zna firmę KLUDI jako producenta armatury kuchennej i łazienkowej, ale znacznie mniej wie o jej zaangażowaniu w działania prospołeczne i edukacyjne, głównie te adresowane do dzieci. KLUDI było m. in. sponsorem głównym wydania bardzo popularnej i uznanej książki dla dzieci pt. „D.E.S.I.G.N.”, w której autorka Ewa Solarz przybliżyła najmłodszemu światu wzornictwa, pracę projektanta oraz ikony designu. Ogromnym sukcesem okazał się także organizowany przez firmę KLUDI oraz portal Domplusdom.pl konkurs „Zostań małym DESIGNEREM”, w którym dzieci zmierzyły się z zadaniem zaprojektowania kranu.

Konkurs rozpoczął się w marcu i trwał do końca kwietnia, wzięło w nim udział ponad 1000 „małych designerów” – przysyłając swoje prace czy biorąc udział w towarzyszących konkursowi warsztatach. Jego wyniki poznamy w Dzień Dziecka. Wtedy dowiemy się kto wygrał stypendia finansowe od KLUDI i wiele fantastycznych nagród rzeczowych. W promocji tych działań ogromnym wsparciem okazała się aktywność KLUDI w sferze social media i powstanie polskojęzycznego fan page'a firmy na portalu Facebook. Serdecznie zapraszamy wszystkich do jego odwiedzenia!

Komisjonowanie w wąskim korytarzu roboczym

Decydującą rolę w projektowaniu magazynu miał niewątpliwie dobór właściwego wózka do komisjonowania. Od niego tak naprawdę zależało, w jakim stopniu firma będzie w stanie wykorzystać powierzchnię hali.

– *Mając do dyspozycji istniejącą halę magazynową, uwzględniając maksymalne wykorzystanie powierzchni, strefy przyjęć, wydań, kontroli towarów, różnego rodzaju kryteria komisjonowania naszych towarów udało nam się świetnie sprostać tym wymaganiom i uzyskać na powierzchni 1000 m² ponad 2000 mp.*

– *Zależało nam, by istniała możliwość synchronicznego obracania palet w korytarzu bez konieczności wyjeżdżania z korytarza, obracania się i ponownego wjeżdżania w celu zdjęcia palety z przeciwnego miejsca.* – opisuje Pan Sławomir Ściegienny z KLUDI.

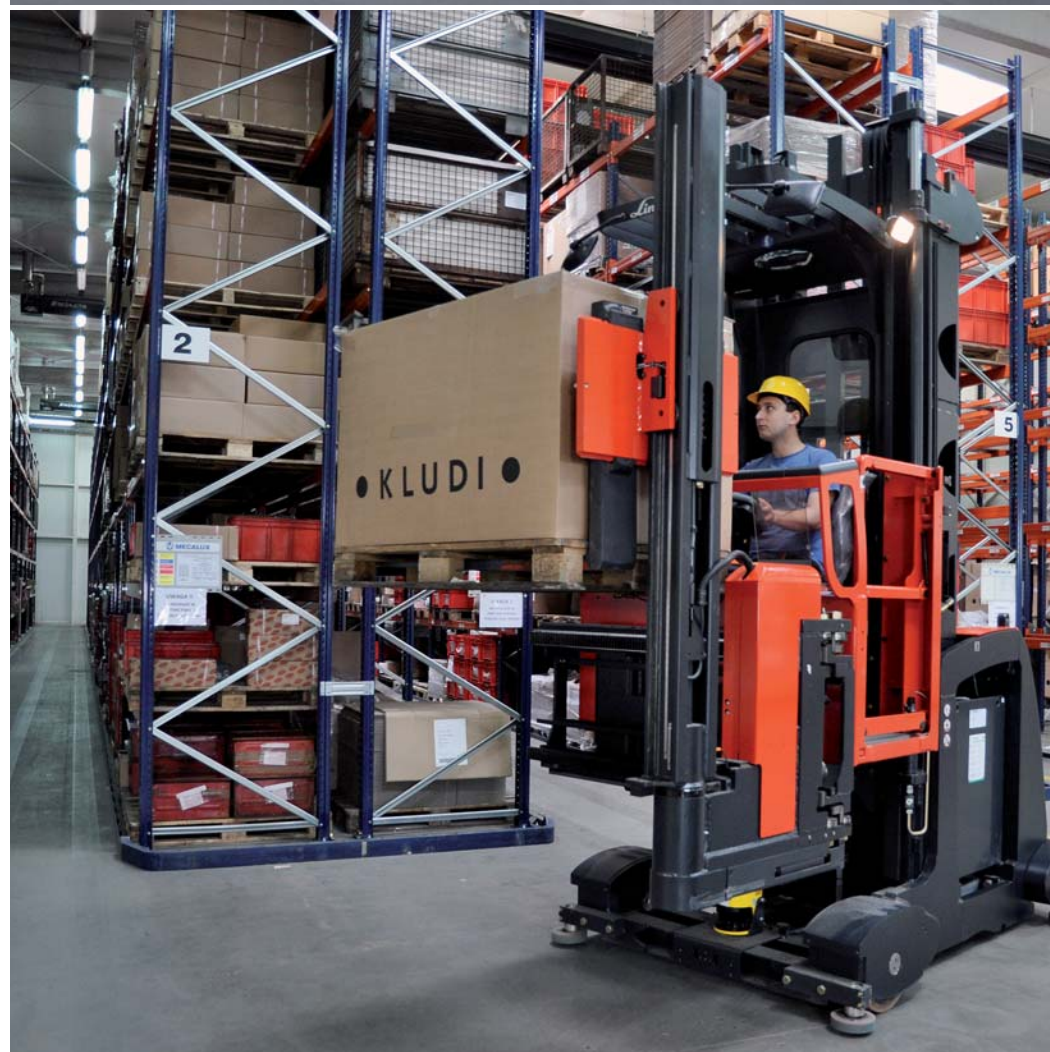
Co bardzo ważne, ten sam wózek obsługuje palety w regałach, które ustawiane są w jednych

rzędach regałów na głębokość 1200, a w drugich na 800 Funkcja ta realizowana jest poprzez uaktywnienie specjalnej opcji w oprogramowaniu głównym. Gwarantuje to pełne bezpieczeństwo podczas odkładania różnych palet co eliminuje ryzyko zbyt głębokiego lub płytkiego ustawienia palet na regałach.

– *Ponadto wózek wyposażono w system skanowania korytarzy z przodu i z tyłu wózka. System ten powoduje natychmiastowe zatrzymanie wózka w korytarzu gdy na jego drodze pojawia się niepożądana osoba lub jakakolwiek stała przeszkoda.* – dodaje w podsumowaniu Roland Żabierek z LMH-PL.

Czynności wózka K:

- rozkładanie towarów z dostaw na regały wysokiego składowania
- wydawanie towarów na montaż i bezpośrednie wysyłki do klientów



Historia współpracy

między KLUDI Armaturen Sp. z o.o. z Opola i Linde Material Handling Polska

Początki współpracy pomiędzy firmami KLUDI Armaturen Sp. z o.o. i Linde Material Handling Polska Sp. z o.o. wyglądały można by rzec „normalnie”. Firma KLUDI Armaturen z Opola zawsze widniała w naszej bazie jako potencjalny klient. Nasi przedstawiciele techniczno – handlowi mieli z nią stały kontakt .

Na początku 2010 roku powstał nowy projekt przebudowy gospodarki magazynowej w KLUDI Armaturen, do którego także nasza firma, jako potencjalny dostawca wózków widłowych została zaproszona. Należy wspomnieć, że dotychczasowym dostawcą wózków widłowych była u tego klienta firma konkurencyjna. Rozwiązania techniczne nowego projektu „rodziły” się stopniowo i z dużą ostrożnością. Takie rozważne podejście do zmian i nowości to zasługa kierownictwa firmy KLUDI Armaturen. Jako producent i dostawca wózków widłowych staraliśmy się podejść do nowej propozycji po inżyniersku, zgodnie z mottem „LeadEng”, przyświecającym Linde Material Handling. Wspólnie z przedstawicielami ze strony KLUDI odbyliśmy wiele spotkań, na których przedyskutowaliśmy proponowane rozwiązania, których skuteczność potwierdziliśmy zapraszając przedstawicieli KLUDI do klienta korzystającego z wózków Linde, w tym wózków systemowych typu K. Bardzo ciekawym rozwiązaniem okazało się zaproponowanie klientowi systemu rozpoznawania korytarzy przez wózek systemowy K w miejscu, gdzie składowane są ładunki o różnych wymiarach. Idea, jaka nam przyświecała to zapewnienie 100% bezpieczeństwa podczas odkładania ładunków na regały. Rozwiązanie to bardzo spodobało się kierownictwu firmy, tym bardziej że bezpieczeństwo pracy stawiane jest w KLUDI na pierwszym miejscu. Dodatkowo wózek systemowy wyposażyliśmy w system skanujący korytarze robocze zarówno z przodu jak i z tyłu wózka, gwarantujący zatrzymanie wózka w przypadku wtargnięcia niepożądanych osób do korytarza lub gdy jakieś przedmioty staną na drodze przejazdu wózka K.

Jako uzupełnienie floty towarzyszącej wózkowi systemowemu zaoferowaliśmy prowadzony dyszlem wózek elektryczny z masztem oraz elektryczny wózek czołowy.

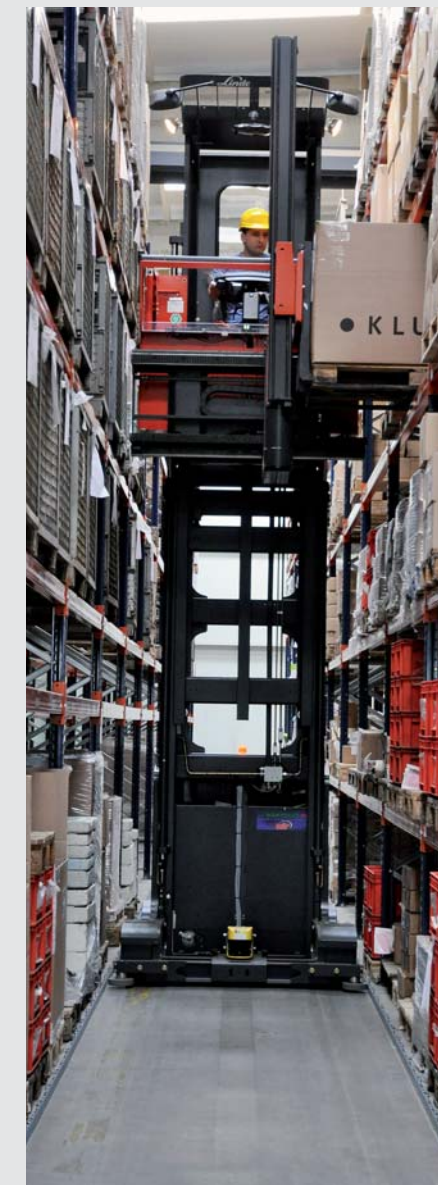
Jesteśmy przekonani, że ze względu na podobne podejście i filozofię pracy zarówno

firmy Linde Material Handling jak i KLUDI Armaturen nasza współpraca będzie się nadal rozwijała.

Zespół Linde, jak zawsze, pozostaje do usług!

Opracował: Roland Żabierek

Dyrektor Oddziału LMH-PL we Wrocławiu



Linde Material Handling

Linde

POCZUĆ CHEMIĘ DO RAF KORALOWYCH

– *Tomasz Kowalik* –
Co łączy największe przedsiębiorstwo dystrybucyjne polskiego rynku surowców chemicznych z rafami koralowymi Indonezji i Egiptu? „Walenie” Stowarzyszenie Płetwonurków, od 10 lat działające pod adresem czołowego dystrybutora surowców chemicznych w naszym kraju: Brenntag Polska.

Kilka obrazów, wykorzystanych w aktualnym kalendarzu firmowym Brenntag Polska, a udostępnionych firmie bezinteresownie przez ich autorów, prezentujemy jako ilustrację tego artykułu.

Nikt dziś już nie pamięta, dlaczego spontaniczna samoorganizacja pracowników Brenntag Polska, której rezultatem było później utworzenie Stowarzyszenia Płetwonurków „Walenie”, nie doprowadziła do powstania klubu tenisowego, salonu sztuki, czy choćby bliższego polskiej rzeczywistości koła wędkarskiego. Dość, że około roku 2000 znalazła się w Spółce garstka entuzjastów sportu, polegającego głównie na underwater sightseeing, czyli podwodnemu zwiedzaniu. W realizacji tej pasji, trudne do pokonania bariery stanowią takie czynniki, jak umiejętności i wiedza, jakich wymaga się od nurków, zanim pozwoli się im zejść pod wodę (kosztowne kursy + mnóstwo zajęć teoretycznych i ćwiczeń na basenie) oraz koszty nurkowych wypadów dalej, niż do najbliższego wyrobiska gliny lub kamienia. Jednym z głównych motywów decyzji o utworzeniu stowarzyszenia było więc umożliwienie skoordynowanych działań w grupie – przeszkody łatwiej jest pokonywać razem.

„Walenie” zadziały jednak jak magnes. Od chwili rejestracji sądowej Stowarzyszenia, kiedy grupa liczyła niewiele ponad 15 osób do dzisiaj, liczba członków Stowarzyszenia wzrosła kilkukrotnie. Organizowano kursy, treningowe wyjazdy nad pobliskie akweny i spotkania robocze – pojawiły się pierwsze plany nurkowych wypraw poza granice naszego kontynentu. A potem liczne udane wspólne wyjazdy. Takie były początki. Dzisiaj „Walenie” to jedyny chyba niekomercyjny klub nurkowy w Polsce z dorobkiem w postaci przeszło 30 udokumentowanych wypraw w najciekawsze – nie tylko z nurkowego punktu widzenia – miejsca na świecie. Z dorobkiem także w postaci archiwum przeszło 6000 podwodnych zdjęć i kilkudziesięciu godzin filmowych ujęć – nie tylko spod wody. Klub elitarny – nie ze względu na miejsce pracy dziewięćdziesięciu procent członków Stowarzyszenia, lecz z powodu tej szczególnej bliskości ludzi, którzy widują się, pomagają sobie, rozwiązują wspólne problemy na co dzień.

Wiesiek Masztalerz jeden z założycieli Stowarzyszenia, uruchomił serwis internetowy, który, choć w żaden sposób nie jest zafiliowany z „Waleniami”, stanowi dzisiaj najwierniejszą kronikę dokonań Klubu. Znajdziemy tam szkice literackie, tonem lekkim i nie pozbawionym autoironii opisujące klubowe doświadczenia od ich najwcześniejszych dni. Obficie ilustrowane wysokiej jakości fotografiami autora. Opowieści Wieska mówią wiele o odwiedzanych przez „Walenie” miejscach, o spotykanych w czasie ich wypraw ludziach, o samych Waleniach i o sympatykach Klubu. Wszystko to znaleźć można w sieci, pod adresem www.masztalerz.eu – polecamy!

Wspomniane wcześniej archiwum fotograficzne i filmowe Klubu, to manifestacja typowego i powszechnego w naturze zjawiska sprzężenia zwrotnego, dzisiaj najczęściej nazywanego synergią. Tu działa ono w ten sposób, że nurek, obserwując piękno podwodnego świata przez stosunkowo krótkie, spędzane pod wodą chwile, zaczyna odczuwać potrzebę rejestrowania swoich przeżyć – w końcu pewnych rzeczy nie da się opowiedzieć słowami. To skłania do zakupu sprzętu, umożliwiającego fotografowanie lub filmowanie pod wodą. W praktyce okazuje się jednak, że od sprzętu o wiele ważniejsze są takie cechy twórcy jak cierpliwość, techniczna wiedza na temat fotografii w ogóle oraz specyfiki fotografii podwodnej, zmysł estetyczny i ...szczęście. Nurkowe hobby wyzwala więc w nurku pasję fotografowania, która nie gaśnie potem nawet w miejscach odległych od mórz i jezior o setki kilometrów. Podwodne fotografowanie z kolei powoduje, że nurek redefiniuje stawiane sobie – jako nurkowi – cele. Są to już nie tylko rekordy głębokości i chęć dotarcia do najbardziej niedostępnych zwykłym śmiertelnikom podwodnych zakątków natury, lecz także próba zapisu własnych doświadczeń w formie czytelnej i atrakcyjnej dla osób, którym po wrocie składa relacje z podróży.



Wypad na Fidżi

Holenderski żeglarz, odkrywca i kupiec Abel Tasman był pierwszym Europejczykiem który dotarł tu w 1643 roku.

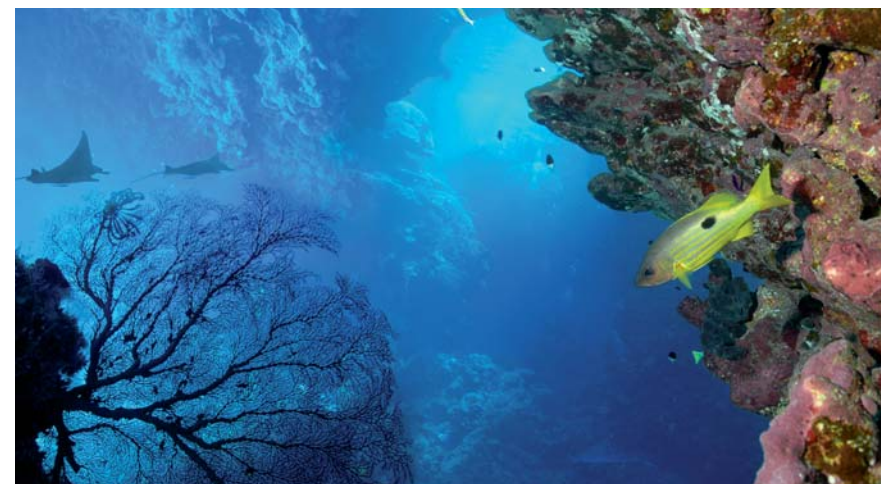
Historia Wysp to nieustające wojny i walki między plemionami oraz kanibalizm. Ten straszny proceder miał miejsce jeszcze w dziewiętnastym wieku. Wtedy też zaczęli pojawiać się u wybrzeży Europejczycy. Byli to Beachcombers, ludzie żyjący z tego, co wyrzuci morze, zbieranie z więziennych transportów do Australii, uciekinierzy ze statków wielorybniczych, misjonarze i handlarze. W roku 1970 Fidżi uzyskało niepodległość spod dominacji brytyjskiej.

Wyspy mają wspaniałe warunki do rozwoju turystyki. Na południe od głównej wyspy znajdują się doskonałe tereny nurkowe. Rozległa, jeszcze nie do końca zbadana rafa koralowa Astrolabe Reef z licznymi kanałami i pasażami rozciąga się wokół wysp Kandavu i Ono. Czekają na swych odkrywców. Na północ od głównej wyspy znajdują się wspaniałe miejsca do uprawiania surfing. Wszędzie wokół wysp znajdują się jedno z najlepszych miejsc do uprawiania morskiego wędkarstwa sportowego. Przyjaźnie nastawieni mieszkańcy wysp porzucili zbrodniczy kanibalizm na rzecz spożywania „kavy”. Jeśli mieszkasz niedaleko od zaprzyjaźnionej wioski to możesz wziąć udział w ceremonii przygotowania napoju a później spożyć go wspólnie z Fidżijczykami.

Fidżi ma same zalety. Ale ma też jedną wadę, jedną jedyną: z Europy na Fidżi jest strasznie daleko...

Stowarzyszenie Płetwonurków „Walenie”

Rok założenia: 2001
Siedziba Stowarzyszenia: Kędzierzyn-Koźle
Zarząd: Tomasz Kowalik, Wiesław Masztalerz, Wojciech Suchański
Liczba członków: 48
Liczba zrealizowanych wypraw: 31
Kontakt: walenie@brenntag.pl





PO PIERWSZE – JAKOŚĆ

Na początku lat 60-tych, kiedy produkcja wyrobów z bibułki higienicznej była jeszcze słabo rozpowszechniona, we Włoszech wiele rodzinnych papierni z regionu Lucca w Toskanii zajmowało się wytwarzaniem papieru do pakowania art. spożywczych.

Następnie wraz z nadejściem boomu ekonomicznego i wzrostem poziomu życia zaczęły one produkcję papieru toaletowego. Na początku był to papier niskiej jakości, który znacznie różnił się od tego do czego przyzwyczajeni są dzisiaj konsumenci.

W połowie lat 70-tych tylko międzynarodowa firma „Scott” produkowała we Włoszech papier otrzymywany z czystej celulozy. ICT (Industrie Cartarie Tronchetti), która już od 1952 roku była obecna w branży papierniczej w 1978 roku zdecydowała się rozpocząć produkcję bibułki higienicznej. Przyświecał jej cel, który wciąż tkwi u podstaw realizowanej działalności – produkcja papieru wyłącznie przy użyciu 100 procentowej czystej celulozy. Ta strategiczna decyzja pozwoliła jej zająć miejsce wśród najlepszych firm kładących nacisk na wysoką jakość, co było do tej pory wyłączną domeną międzynarodowych korporacji. ICT podjęła następnie decyzję o zastosowaniu wyprodukowanego przez siebie papieru do pro-

dukcji własnej marki, która od roku 1982 jest znana jako „Foxy”.

ICT Poland

Kompleks produkcyjny ICT Poland jest jednym z najnowocześniejszych i największych na świecie zintegrowanych zakładów produkcji i przetwarzania bibułki higienicznej.



Zakład jest w pełni zautomatyzowany i skomputeryzowany.

Dzięki zastosowaniu maszyny papierniczej firmy Andritz produkującej wstęgę papieru o szerokości 5,55 m i największej na świecie maszyny przetwarzającej (Perini XXL) odbierającej wstęgę o takiej samej szerokości ICT Poland ustaliła nowe

standardy wydajności dla całego sektora produkującego bibułkę higieniczną.

Głównym powodem lokalizacji firmy w Kostrzynie nad Odrą jest bardzo korzystne położenie tego miasta na granicy polsko – niemieckiej. Dzięki temu stworzono optymalny system zaopatrzenia tych 2 ważnych rynków.

Stawiamy na badania i rozwój – Technologia

ICT jest firmą innowacyjną inwestującą w prace badawcze i testy, które są środkiem do znajdowania nowych rozwiązań i służą zaspakajaniu coraz bardziej zróżnicowanych potrzeb klientów. Maszyny i urządzenia pochodzą od renomowanych, najlepszych na świecie producentów (n.p. Andritz, Perini), są one cały czas poddawane ciągłym ulepszeniom, a ich wiek jest o połowę niższy od średniej uzyskiwanej przez całą branżę. Firma cały czas eksperymentuje poszukując nowych lepszych rozwiązań usprawniających procesy i produkt finalny:

- papiernia analizuje nowe rodzaje celulozy i ich połączenia, nowe technologie i substancje chemiczne.
- dział przetwórstwa opracowuje nowe techniki wytłaczania, łączenia warstw, pracuje nad nowymi urządzeniami dozującymi.

Rezultaty tych działań są znaczące. Dzięki nowym niekonwencjonalnym technologicznym ulepszeniom ICT mogła zaoferować konsumentom wiele wyjątkowych rozwiązań jak n.p. faktury absorbujące wilgoć zastosowane w ręcznikach, sposób mechanicznego łączenia warstw papieru (fale), chusteczki z kremem nawilżającym czy wchłaniający tłuszcz ręcznik „Cartapaglia”.

Jakość we wszystkim co robimy

O jakości produktów decyduje uwaga jaką zwracamy na wiele różnych operacji i dbałość o właściwą organizację całego procesu produkcji, dystrybucji i sprzedaży.

ICT jako surowca zawsze używała najwyższej jakości włókien z czystej celulozy

W maszynach papierniczych ICT zastosowano najnowsze innowacje techniczne dotyczące formowania arkuszy w celu zapewnienia wytworzenia gotowych produktów na poziomie oferowanym przez wiodące marki międzynarodowe. Proces przetwarzania opiera się na zaawansowanej technologii, niekiedy udoskonalanej przez dodanie elementów rozwiniętych wewnątrz organizacji.

To drobiazgowość podejścia do jakości wykorzystuje także testy laboratoryjne i analizy produktów wykonywane na poszczególnych etapach produkcji. Dbając o jakość, ICT szczególnie nacisk kładzie na dobór personelu, który regularnie uczestniczy w szkoleniach i programach podnoszących kwalifikacje.

5S – Pracujemy z głową, a nie ciężko

W 2005 roku firma ICT Poland rozpoczęła implementację filozofii 5S.

Wychodzący się z japońskiej filozofii system był odpowiedzią na problemy występujące w procesie produkcyjnym. Wprowadzenie zasad 5S dało znakomite rezultaty w wielu światowych firmach, które wprowadziły u siebie jego zasady. Obecnie system wprowadzany jest z powodzeniem przez wiele amerykańskich i europejskich firm, których celem jest udoskonalenie procesu produkcji.

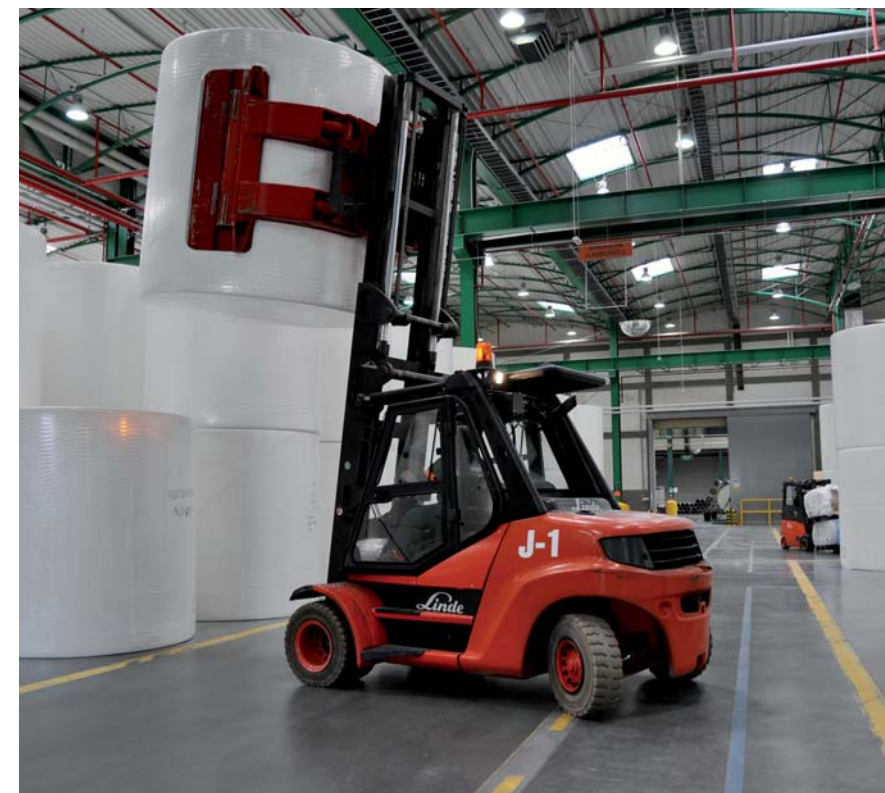
5S to filozofia zarządzania, której nadrzędnym celem jest likwidacja marnotrawstwa poprzez wykorzystywanie kreatywności wszystkich pracowników.

„Projekt K2”

W 2008 roku firma ICT Poland rozpoczęła rozbudowę fabryki. Projekt pod nazwą K2 (Kostrzyn 2) zakładał budowę drugiej maszyny papierniczej, dwóch a docelowo trzech nowych linii konwertujących ręczniki kuchenne i papier toaletowy, a także budowę dużych magazynów.

Dzięki nowym inwestycjom możliwości produkcyjne fabryki podwoiły się osiągając poziom 140 000 ton bibułki higienicznej rocznie..

Duża część naszych wyrobów jest eksportowana, jednakże głównym powodem rozbudowy fabryki była szybko rosnąca sprzedaż na rynku polskim. Dotyczyło to zarówno towarów sprzedawanych pod marką dużych sieci handlowych jak i naszej sztandarowej marki FOXY, która dzięki doskonałej jakości szybko zdobywa nowych klientów.



Marka Foxy

Marka „Foxy” wprowadzona na włoski rynek w 1982 roku stopniowo zyskiwała popularność i poważanie wśród klientów stając się w niedługim czasie jedną z najlepiej znanych marek na rynku produktów z bibułki higienicznej.

Strategia marki oparta jest na trzech filarach:

I
wysoka jakość produktów (produkty w swoich segmentach są regularnie lepiej oceniane przez konsumentów od produktów konkurencyjnych)

II
stała innowacja (dotycząca zarówno samych produktów jak i opakowań i sposobu promowania)

III
regularne i stałe wsparcie reklamowe, które pozwala marce na systematyczny rozwój rok po roku

W 2004 marka Foxy została wprowadzona na rynek polski i podobnie jak we Włoszech i Hiszpanii szybko zyskuje uznanie konsumentów.



Water Less®

EnerSys®

Power/Full Solutions

Mniej uzupełniania – więcej korzyści dla klienta

Dłuższe działanie – rzadsze uzupełnianie elektrolitu

Hawker Water Less® to nowa, wydajna bateria trakcyjna oparta na najnowszej technologii i charakteryzująca się wyjątkowymi właściwościami. Water Less® cechuje większa elastyczność oraz przedłużenie czasu użytkowania przez obniżenie częstotliwości uzupełniania poziomu elektrolitu do 4, 8 lub 13 tygodni – w zależności od metody ładowania.

Więcej korzyści dla Klienta:

- Zmniejszone wymagania konserwacyjne – więcej oszczędności
- Prostowniki 50 Hz i HF – większa elastyczność
- Sprawdzona technologia PzS – więcej opcji
- Pełen zakres DIN, 3 typy PzB
- Zastosowania – większe obciążenia Water Less
- Mniej oznacza więcej



Biura handlowe

Bielsko-Biała
ul. Leszczyńska 73
43-300 Bielsko-Biała
tel. (033) 822 52 06
(033) 822 52 08
fax (033) 822 52 07

Gdańsk
ul. Grunwaldzka 48/50
80-241 Gdańsk
tel. (058) 762 07 35
(058) 762 07 36
fax (058) 762 07 37

Jelenia Góra
ul. Sobieskiego 19
58-500 Jelenia Góra
tel. (075) 752 45 59
(075) 752 46 29

Poznań
ul. Warszawska 43
61-026 Poznań
tel. (061) 650 31 15
fax (061) 650 31 16

Warszawa
ul. Gizów 6
01-249 Warszawa
tel. (022) 634 07 26
(022) 634 07 30
fax (022) 634 07 29

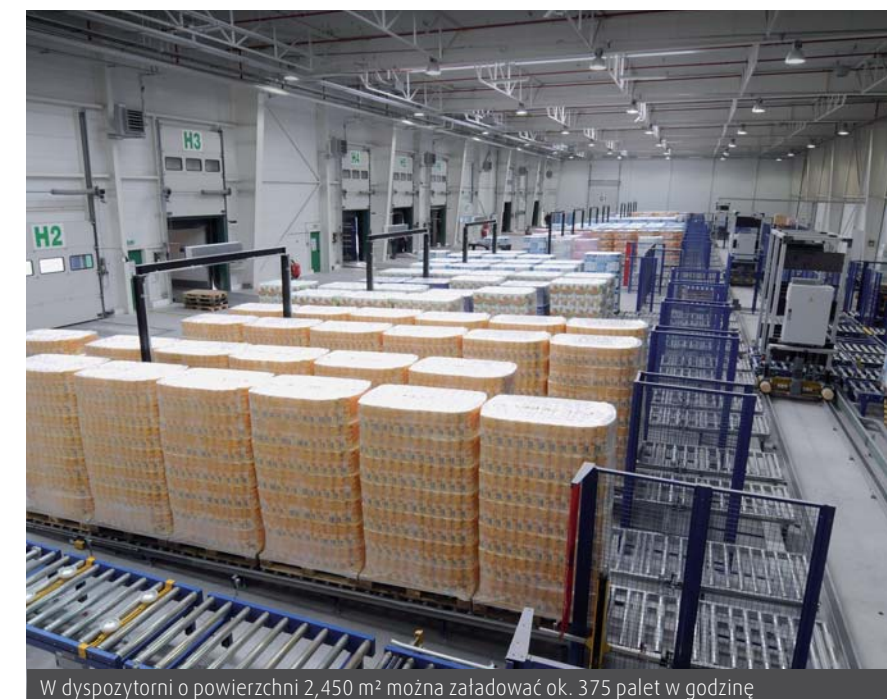
www.enersys-emea.com



Case Study ICT Poland – Kostrzyn

NOWE CENTRUM DYSTRYBUCYJNE BIBUŁY HIGIENICZNEJ

Producent bibuły higienicznej ICT Poland Sp. z o.o. decyduje o budowie nowoczesnego kompleksu magazynowego w Kostrzynie o powierzchni ok. 16,000 m². Główną częścią, ukończonego w roku 2010 centrum, jest magazyn wysokiego składowania (MWS) dla składowania o podwójnej głębokości na paletach Euro i Chep bibuły higienicznych. Dziewięć zautomatyzowanych regałów z dwoma równoległymi urządzeniami obsługi ładunku (UoŁ) o podwójnej głębokości umożliwia przepustowość maks. 600 palet na godzinę, a 375 palet na godzinę można obsłużyć na rampach załadunkowych. To zapewnia ok. 15-tu załadunków ciężarówek w przeciągu godziny. Spektrum wydajności systemu już jest przygotowane do zwiększenia zdolności produkcyjnych. Ponadto w planach uwzględniona została opcja kolejnego etapu ekspansji dotyczącego dodatkowych 30,000 miejsc składowania palet.



W dyspozytorni o powierzchni 2,450 m² można załadować ok. 375 palet w godzinę

Cele projektu:

- optymalizacja łańcucha dostaw i obniżenie kosztów logistycznych
- zwiększenie/rozwój wydajności produkcyjnej
- szybsze i bardziej elastyczne zaopatrzenie rynku
- możliwość rozbudowy dla przyszłego wzrostu produkcji
- najnowocześniejsza technologia



Połączenie produkcji za pomocą systemu transportującego palety o całkowitej długości 2 km



Kontrola kontur w miejscu przyjęcia produktu



Magazyn wysokiego składowania

Magazyn wysokiego składowania z ok. 60,000 miejscami przeznaczonymi do przechowywania materiałów o podwójnej głębokości na paletach Euro i Chep

Magazyn Wysokiego Składowania (MWS)

- **D x Sz x W [L x W x H]** 170 x 71 x 36 m
- **Sposób składowania** palety Euro, palety Chep
- **Miejsca składowania** 59,112
- **Waga** max. 500 kg
- **Temperatura otoczenia** normalna

MWS – Zautomatyzowany Regał (ZR)

- **Liczba ZR/alejka** 9/9
- **Urządzenie obsługujące ładunek** podwójne widły teleskopowe
- **Prędkość jazdy w poziomie** 230 m/min.
- **Prędkość podnoszenia** 70m/min.
- **Wydajność przeładunkowa** In – 225 Pal./h
Out – 375 Pal./h

Nowe centrum dystrybucji zapewnia zwiększenie wydajności zaopatrzenia – umożliwia do 15-tu załadunków ciężarówek w przeciągu godziny



Pojazdy wahadłowe w dyspozytorni

System Transportu Palet

Składowe:

- Przenośniki rolkowe, przenośniki tańczuchowe, przenośniki gromadzące, przenośniki rolkowe grawitacyjne (długość całkowita 1 718 m)
- Stacje odbioru
- Transportery pionowe
- Podajniki pionowe
- Obrotowy przenośnik rolkowy
- Pojazdy wahadłowe
- Wózek podnośnikowy
- Wózek podnośnikowy do palet systemowych

System Zarządzania Magazynem

Sprzęt · dwa IBM x3850 Server

System operacyjny · Windows 2003

System bazodanowy · ant

Oprogramowanie WMS · Osiris WMS

Funkcjonalność

- zarządzanie magazynem
- odbiór/wydawanie towaru
- kontrola i zarządzanie placem
- komisjonowanie
- kontrola obrotu materiałowego
- wizualizacja
- radiowy system przekazu danych



W dyspozytorni o powierzchni 2,450 m² można załadować ok. 460 palet w godzinę



Historia współpracy pomiędzy ICT Poland i Linde Material Handling Polska

Jak to się zaczęło?

W firmie ICT w Kostrzynie nad Odrą pierwsze kroki stawiliśmy przy budowie fabryki w 2001 roku. Nasza współpraca rozpoczęła się od wsparcia technicznego i konsultacji logistycznych zaraz po jej rozpoczęciu. Pierwsze maszyny spod znaku Linde trafiły do naszego Partnera jeszcze w tym samym roku. Były to wózki spalinowe o udźwigu 8 ton do obsługi maszyny papierniczej. Proces opierał się na transporcie tzw. „jumbo roli”. Można zapytać dlaczego taka nazwa „jumbo”?! Żeby sobie uświadomić ich wielkość, podaje średnie wymiary: wysokość 5,5 m średnica 2,0 m oraz wys. 2,8 m średnica 3,9 m. Stąd analogia do słonia. Ze względu na nietypowe gabaryty ról papieru wózki z osprzętami chwytakowymi to kluczowy sprzęt, od sprawności którego zależy ciągłość produkcji. Zastosowanie wózków o udźwigu 8,0t na środek ciężkości 900 mm umożliwiło znaczące zawężenie korytarzy roboczych w magazynach oraz na produkcji. Precyzja napędu hydrostatycznego, jego niezawodność i małe gabaryty wózka gwarantują bezpieczeństwo dla ludzi i osiągnięcie zakładanej wydajności.

W kolejnych latach, wraz z uruchamianiem kolejnych nowoczesnych linii produkcyjnych, ICT zamawia dodatkowe wózki marki Linde. Do rozładunku surowca zaprzęgnięto modele spalinowe o udźwigu 2, 4 oraz 8 ton. Przy swych niewielkich gabarytach oraz wybitnej zwrotności sprzęt ten z powodzeniem obsługuje obszary produkcyjne i magazynowe. Z biegiem czasu pojawia się kilkadziesiąt sztuk w różnych wersjach. Każdy z nich to wózek z unikalnym, bezstopniowym napędem hydrostatycznym wyposażony w specjalistyczne chwytaki oraz dopalacze cząstek stałych. Nie możemy pominąć także licznej grupy wózków elektrycznych.

Do zadań niektórych działów rewelacyjne okazują się wózki serii 386 Linde E16 (1,6 t). W wąskich korytarzach, poruszając się pomiędzy maszynami, bez emisji hałasu i z najlepszą na rynku wydajnością wózki te po prostu nie mają konkurencji. Firma posiada również wózki elektryczne dyszlowe niskiego unoszenia do wspomagania obsługi procesu logistycznego. Poszczególne strefy fabryki mają własną specyfikę i tylko idealne dobranie sprzętu pozwala osiągać oczekiwaną, doskonałą wydajność. Oczywiście ważnym dla użytkowników jest fakt bardzo rzadkich przeglądów, które odbywają się co 1000mtg. Dzięki temu, poza niższymi kosztami, oszczędza się czas wyłączenia z ruchu.

Jak przystało na partnerów biznesowych, nasza działalność nie ograniczyła się jedynie do dostarczania maszyn. Każdy produkt Linde pracujący w fabryce objęty jest opieką naszego serwisu. W latach 2007 i 2008 współpraca rozszerzyła się o nową formę obsługi serwisowej i finansowania sprzętu. Na terenie fabryki ICT, Linde uruchomiło warsztat serwisowy aby zapewnić natychmiastową reakcję i pełną dostępność wózków. Opłata za obsługę serwisową jest zryczałtowana w postaci miesięcznych rat. W podobny sposób finansowany jest sam sprzęt. Wymierną korzyścią tego rozwiązania dla ICT jest możliwość precyzyjnego planowania całkowitych kosztów utrzymania floty. Ciężkie warunki pracy wózków i wymagający Klient to pole do popisu dla produktów segmentu Premium. Pozycjonując Linde właśnie tutaj, jednoznacznie deklarujemy gotowość rozwiązywania wszelkich problemów logistycznych naszego Partnera.

Mamy nadzieję, że zarówno dostarczony przez nas sprzęt, jak i nasze doświadczenie wpływają pozytywnie na rozwój naszej współpracy.

Zespół Linde, jak zawsze, pozostaje do usług!

Opracował: Jarosław Paszak

Dyrektor ds. Kluczowych Klientów w LMH-PL.



Linde Material Handling





PROFIL NAJLEPSZEGO PRZEDSTAWICIELA HANDLOWEGO

– dr Mikołaj Pindelski –
– dr Paweł Ciapała –

Artykuł jest kontynuacją tekstu z poprzedniego numeru Linde Partnera i stanowi podsumowanie części jakościowej badania różnic pomiędzy najlepszymi i najsłabszymi przedstawicielami handlowymi, działającymi w różnych przedsiębiorstwach. Dotychczas przeprowadzono blisko 100 wywiadów i są to wyniki bazujące na deklaracjach i rozmowach zarówno z tymi, którzy przez swoich przełożonych zostali wskazani jako najlepsi, jak i z tymi, którzy wskazani zostali jako najgorsi. Najlepsi to ci, którzy nie tylko osiągają wysokie wyniki sprzedaży i realizują cele, ale także wykazują progres i cele te są coraz wyższe.

W poprzednim artykule wskazaliśmy na zachowania, wartości i ogólną ocenę przedstawicieli w kontekście odróżniania najlepszych od najgorszych. W tym znaleźć można oczekiwania co do osoby menedżera. Jak powinien oddziaływać na swoich współpracowników, by ci stawali się coraz lepszymi w swoim fachu.

Zaufanie – lekcje od don Vito Corleone

Jedną z najczęściej podnoszonych kwestii, w zasadzie przez każdego z badanych, jest zaufanie do swojego przełożonego. Świadomość, że mogą na nim polegać, zdaje się być ważnym oparciem dla wszelkich działań. To również kwestia stabilnego punktu odniesienia w świecie postrzeganym przez przedstawicieli jako nieetyczny i niestabilny. Zaufanie to również element wizerunku menedżera i już w tym etapie badania te dwie zmienne wydają się być bardzo ściśle ze sobą powiązane. Zaufanie to jednak nie tylko coś, co stanowi wartość dla pracowników. Składa się ono bowiem z dwóch elementów, wskazujących kierunki przepływu wartości i faktycznego, dominującego beneficjenta dla danej sytuacji. Pierwszym jest odniesienie do sytuacji, w której menedżer jest wsparciem i działając często w sposób zakulisowy i nieformalny tworzy komfortowe warunki pracy, a niekiedy wsparcie to wychodzi nawet poza sferę zawodową i przenosi się na wybrane sytuacje z życia prywatnego przedstawiciela. Tu beneficjentem jest bez wątpienia pracownik, menedżer zaś musi ponosić koszty i stać się, przynajmniej na chwilę, coachem, mentorem, zaufanym i przyjacielem. Ale sytuacja może być także nieco inna, a odnosić się wciąż do zaufania. Powinno ono być bowiem postrzegane także, jako pewność, że plan menedżera zostanie zrealizowany oraz, że to co powiedział, obiecał itp., nieuchronnie zostanie skontrolowane, ocenione

i podsumowane. W tym wypadku beneficjentem staje się menedżer, zaś przedstawiciel musi dołożyć wszelkich starań, by zrealizować to, co zostało mu zlecone. To właśnie dlatego najwięksi mafiozo nie krzyczą, nie urągają i nie okazują swojego zdenerwowania. Spokojnym i cichym głosem, a nierzadko szeptem, mówią o swoich oczekiwaniach, wytykają nieprawidłowości i wskazują osoby odpowiedzialne. Nie muszą krzyczeć, by i tak każdy zdał sobie sprawę z nieuchronności i pewności tego, co zostało powiedziane, ustalone i zlecone, a nawet tego, co powiedziane nie zostało, a padła co najwyżej niejasna sugestia. Zatem to oczekiwanie nie tylko reakcji na problemy i poczucie, że można na kims polegać, ale także aparat podnoszący przedstawicielom ciśnienie na realizację planów i wypełnianie zadań. Czy tego oczekują? Z dużym prawdopodobieństwem można stwierdzić, że właśnie tego. Zarówno pomocy, jak i wiary w to, że szef jest ostoją pewności i gwarantem nagrody i kary. To narzuca na każdego menedżera sprzedaży powinność bycia nie tylko konsekwentnym, ale także wiązania zadań z ich efektami, a także jasnej i klarownej komunikacji. Kiedy? – zawsze.

Wymaganie wymagań

Co ciekawe, najlepsi, tu już w odróżnieniu od najsłabszych przedstawicieli, chcieliby, żeby ich przełożony był wymagający, choć oczywiście w granicach rozsądku. Ma chcieć wzrostów,

choćby i niewielkich, ma chcieć, żeby jego pracownicy osiągali coraz więcej, ma chcieć rozwoju i wszystko to musi rozliczać, musi tego wymagać i, co być może najważniejsze, musi w tych dążeniach wspierać i doradzać. Ale jeśli członkowie jego zespołu osiągnąć nie mają, zgodnie z poprzednim wnioskiem, kara wobec nich musi być nieuchronna.

Stajnie najlepszych tworzone są wyłącznie w atmosferze wymagań, nigdy w atmosferze relaksu

Można sobie tu zadawać pytanie, dlaczego dla najlepszych jest to takie ważne. Otóż, co zostało pokazane w poprzednim artykule, poszukują oni uznania i osiągnąć, a nie ma chyba lepszej formy weryfikacji, niż postawienie ambitnego celu, rozliczenie z jego realizacji i przekazanie, w dowolnej formie, uznania za osiągnięcia. Dla tych, którzy chcą się rozwijać i poszukują wyzwań, doskonała wizja. Najlepsi są w stanie wybaczyć wiele rzeczy swojemu szefowi, ale z pewnością nie to, że jest wobec zespołu nadmiernie pobłażliwy, mało wymagający i nie dba o wynik. Stajnie najlepszych tworzone są wyłącznie w atmosferze wymagań, nigdy w atmosferze relaksu. Wymagania oraz zaufanie są trochę podobne do tego, czego oczekują dzieci od rodziców. Jeśli dziecko nie chciało chodzić na angielski i wołało się bawić klockami, a rodzice skwapliwie przystali na to, i zrezygnowali z wymagań na rzecz miłego spędzania czasu, to dziś, po np. 20 latach i zachowaniu pełnej ignorancji w dziedzinie tego języka, trudno by było to rodzicom wybaczyć. Tak mniej więcej wygląda to u najlepszych przedstawicieli. No więc szef to trochę rodzic. Szanuje, ale i wymaga, stawia ambitne cele i jest konsekwentny. W tej materii, najsłabsi handlowcy bardzo by sobie życzyli, żeby był wyrozumiały. To wskazuje na coś dokładnie odwrotnego, a mianowicie że specjalnie wyrozumiałym z pewnością być nie powinien.

Wsparcie w zdobywaniu szczytów

Wymagania to jedno, ale zarówno najlepsi, jak i najgorsi oczekują silnego wsparcia w osiągnięciu celów. Może ono przyjmować różne formy i o ile najsłabsi oczekują raczej doradztwa merytorycznego w zakresie wykonywanej pracy, a najlepsi również często mówią o wsparciu w innych, ważnych dla nich kwestiach życiowych, to jednak niemal zawsze ono występuje. To z kolei narzuca na szefa nie tylko konieczność szeroko definiowanego pomagania współpracownikom, ale także prowadzenia z nimi rozmów i spotkań, dowiadywania się wielu rzeczy o ich życiu zawodowym, a także, choć z umiarem, prywatnym. Na tej podstawie może stanowić wsparcie w ich rozwoju. Koniecznym jest także, by uczestniczył on

wraz ze swoim podwładnym, np. w wybranych wizytach u klientów. Wskazówki z praktyki, dotyczące zachowania, sposobów nawiązywania kontaktów, prowadzenia rozmowy, zamykania sprzedaży, czy zwyczajnie sposobu bycia, mogą takie wsparcie stanowić. Choć wielu menedżerów może mieć z tym problem, to jednak wsparcie może, i nad wyraz często dotyczy kondycji psychicznej przedstawicieli. Należy pamiętać, że to jeden z trudniejszych zawodów, wykonywanie którego związane jest ściśle z notorycznymi odrzuceniami, odmowami, brakiem akceptacji i byciem niekiedy tzw. „chłopcem do bicia”. Zszarpane nerwy, załamanie wiary w siebie, spadki w samoocenie – to chleb powszedni. Nie omija nawet najlepszych z najlepszych, a nie wszyscy potrafią sobie z tym wszystkim radzić równie skutecznie. No więc, dobry, wymagający szef musi czasem „przytulić i pogłaskać”, powiedzieć „nie martw się, jestem z tobą”, a w skrajnych przypadkach także przyznać pracownikowi rację, a np. potępić klienta, co jednak nie powinno przenosić się na faktyczną jakość współpracy z tym drugim. Z każdego takiego zdarzenia powinna jednak płynąć także nauka, jak radzić sobie w przyszłości w podobnych sytuacjach, tak by straty po każdej ze stron były jak najmniejsze, a być może nawet rosły zyski. To oczywiście narzuca na przełożonego rolę psychologa i osoby wysłuchującej problemy i zale, ale jeśli dzięki temu rosną wyniki, to chyba warto.

Sprawiedliwość

Najlepsi przedstawiciele wskazują, że szef, który tworzy zespół najlepszych, jest także sprawiedliwy i sprawiedliwie traktuje zarówno pojedyncze osoby, jak i całe ich grupy. Badani trochę zahaczają tu o kwestie zaufania, nie mniej jednak dość wyraźnie rysuje się opis sprawiedliwego szefa sprzedaży. Przede wszystkim traktuje wszystkich w podobny sposób, co zwłaszcza odnosi się do kwestii ustalania celów, rozliczania z nich, wynagradzania i stosowania innych motywatorów. Równe i bardzo zbliżone zasady dla wszystkich są tym, czego oczekują. Niedopuszczalne jest tu faworyzowanie jednych, a już szczególnie denerwujące i destrukcyjne jest faworyzowanie jednych kosztem pozostałych osób. Można sobie zadawać pytanie w jakich sytuacjach się tak dzieje, gdyż pojawienie się w dziale handlowym osoby mocno protegowanej przez dyrektora, wcale nie jest zjawiskiem masowym. Otóż występują one dość często wtedy, gdy brakuje konsekwencji i tolerowane są przez dłuższy okres czasu słabe wyniki niektórych osób. Pozostali mogą sobie wtedy wyrobić opinię nie tylko o niesprawiedliwym ich traktowaniu, ale także o niedocenianiu ich pracy i osiągnięć i braku kompetencji menedżerskich przełożonego. Ma to znaczenie również w kilku innych przypadkach; gdy część prowizji jest pobierana do wspólnej puli i przeznac-

czana na premię zespołu, prowizje nie są znaczne, bądź stała część wynagrodzenia jest relatywnie wysoka. Czyli wtedy, gdy różnice w nakładzie pracy i osiągniętych wynikach są znaczne, natomiast ich efekty indywidualne już tak rozbieżne nie są. Niedopuszczalną i zabójczą dla kultury wyników jest sytuacja, w której osoba nie realizująca planów i uchylająca się od systematycznej pracy oczekuje zwolnienia z pracy, które jednak nie nadchodzi. Jeśli więc pojawiają się w zespole notoryczne obiboki, lub po prostu osoby, które z jakichś innych przyczyn w nieco dłuższym okresie nie realizują celów, aby utrzymać wokół siebie najlepszych przedstawicieli, menedżer powinien sprawnie pozbyć się tych najsłabszych. A ponieważ w zasadzie żaden z przedstawicieli nie chciał nim nigdy być i nie chce nim być w przyszłości (co zostało przedstawione w poprzednim numerze), zwolnienie nie jest złamaniem ich kariery, a co najwyżej jej korektą.

Autorzy:

dr Mikołaj Pindelski – sylwetkę prezentowaliśmy w poprzednim numerze (LP 1/2011).



dr Paweł Ciapała

Dyrektor Generalny Ipsen Poland, kilkunastoletnie doświadczenie w obszarze Sales&Marketing. Absolwent programów szkoleniowych w IMD, Kellogg School of Management, Wharton School. Współpracuje ze Szkołą Główną Handlową jako guest speaker.



Skuteczne rozwiązania dla działów HR i sprzedaży

Oferujemy doskonale rozwiązania w zakresie:

- Obsługa kadry – place
- Payroll transfer i outsourcingu funkcji HR
- Badania satysfakcji pracowników (największa baza wyników i wskaźników porównawczych w Polsce)
- Organizacji działów sprzedaży (Program Zewnętrzny Dyrektor Sprzedaży)
- Zarządzania innowacjami w firmie
- Programów rozmów oceniających
- Systemów motywacji
- Procesów w zarządzaniu ludźmi (mapowanie, audyty, tworzenie, kontrola, dokumentacja, rozwój)
- Analizy klimatu organizacyjnego

www.immoqee.com
office@immoqee.com



LINDE PODSUMOWUJE NAJWIĘKSZĄ IMPREZĘ W BRANŻY LOGISTYCZNEJ CEMAT 2011

Firma Linde Material Handling – producent wózków widłowych Linde – z zadowoleniem podsumowała swoją obecność na zakończonych w minionym miesiącu hanowerskich targach intralogistycznych CeMAT 2011.

– Goście naszego stoiska byli pod dużym wrażeniem sposobu prezentacji produktów oraz szerokim wyborem nowych urządzeń do transportu wewnętrznego – komentuje Jarosław Grzeszkiewicz, Dyrektor Handlowy Linde Material Handling Polska. Możemy mówić o bardzo pozytywnym odbiorze naszej oferty. Co ważne – nastroje są obecnie bardzo

dobrze, bez porównania lepsze wobec tego, z czym mieliśmy do czynienia chociażby w 2009 r. Wtedy jednak panował zastój w gospodarce, a dziś mamy do czynienia z przeciwną sytuacją – wskaźniki ekonomiczne idą w górę – dodaje Grzeszkiewicz. Klienci szczególną uwagę zwrócili na nową serię elektrycznych wózków Linde E20-E50. Ogromne wrażenie zrobiło również niezwykle show, w czasie którego zaprezentowano szerokiej publiczności... najszybszy gokart na świecie napędzany silnikiem elektrycznym – stworzony przez Inżynierów Linde. Pojazd ten, wyposażony w komponenty użyte w nowych elektrycznych wózkach Linde

serii E20-E50, ustanowił w Święta Wielkanocne rekord świata w przyspieszeniu od 0 do 100 km/h. Kart osiągnął prędkość 100 km/h w zaledwie 3,45 s. i tym samym zapisał się w Księdze Rekordów Guinnessa. Widzowie z zafascynowaniem oglądali pokaz jazdy tym niezwykłym gokartem przygotowany dla nich na moto-arenie znajdującej się obok stoiska Linde na CeMAT.

– Poprzez nasz udział w CeMAT 2011 jasno podkreśliśmy znaczenie marki LMH i umocniliśmy się na pozycji technologicznego lidera w branży przemysłowej – powiedział podczas targów Theodor Maurer, CEO Linde Material Handling.

Precyzja napędu nowych wózków elektrycznych została zaprezentowana w dość niekonwencjonalny sposób.



Na oczach widowni 4,5 tonowy wózek E45 z gracją zamknął maszt w modelu wózka, nie naruszając jego konstrukcji. To robi wrażenie!

czarna

mocna

superelastyczna

MAGNUM



SOLIDEAL®

Nasza misją jest podnoszenie
mobilności w świecie produkcji.

www.solideal.pl

SOLIDEAL POLSKA S.A.

Biuro handlowe:

ul. Trakt Brzeski 35, 05-077 Warszawa-Wesoła

tel.: +48 (0) 22 783 35 90, 783 17 87,

fax: +48 (0) 22 783 35 82,

e-mail: biuro@solideal.pl



Co wyróżnia wózki Linde od innych?

Linde Material Handling

Linde

Zabawne – nikt nie zadaje więcej tego pytania po przejechaniu się jednym z naszych wózków.

Wózki tak różnorodne, jak stawiane przed nimi zadania – **nowa seria E20-E50**

www.linde-mh.pl

tel. +48 22 420 61 00