

Linde

LindePartner

ZAAWANSOWANE TECHNOLOGIE I EKONOMICZNE ROZWIĄZANIA W BRANŻY WÓZKÓW WIDLÓWYCH

Linde PARTNER

Kronopol
Światowy Lider
wytwarzania
drewnopochodnych

NEWS

Początek nowej ofensywy
Dywizja ciężkich wózków
Linde

TEMAT NUMERU

Przywództwo w czasach wielkiego kryzysu

“Prawdziwy lider
powinien
wyznaczać cele
i wytyczać wartości,
z którymi będą
identyfikować się inni.”

Wiarygodny test wydajności wózka widłowego, z certyfikatem TÜV

Przywództwo w czasach wielkiego kryzysu...

„O przywództwie w ostatnich latach napisano już wiele... jest to pojęcie kluczowe zarówno w sferze biznesowej, jak i politycznej, społecznej, rodzinnej... Można powiedzieć, że instynktownie poszukujemy wzorców, ludzi wyjątkowych, ludzi obdarzonych charyzmą, ludzi, którzy nas poprowadzą „ku lepszemu jutru”. Niestety, ostatnie stulecie (w kontekście przywództwa „politycznego”) są raczej kojarzone z bardzo negatywnymi postaciami (Hitler, Stalin), które destrukcyjnie wpływały na losy świata... Również wielu naszych współczesnych liderów (politycznych, biznesowych), często nie kierowało się dobrymi zasadami, a ich decyzje i działania podejmowane były w czysto oportunistyczny sposób...”

Witam serdecznie czytelników „LindePartnera”. Tym cytatem z artykułu Jarosława Grzeszkiewicza (więcej od str. 7), chciałbym Państwa przywitać i zaprosić do lektury najnowszego wydania naszego Magazynu. Jest to czwarta, zarazem ostatnia w tym roku publikacja.

W bieżącym numerze pragnę przybliżyć czytelnikom zupełnie nowatorskie postrzeganie aspektu kosztów użytkowania wózka widłowego. Jest to o tyle atrakcyjne spojrzenie, że jako pierwsze w historii otrzymało certyfikat na metodę pomiaru, i to nie byle jaki certyfikat, bo wydany po serii badań przez sam niemiecki TÜV. Zapraszam na stronę 4 po więcej szczegółów.

W wydaniu tym, znajdzie się również miejsce na NEWS dotyczący totalnej restrukturyzacji dywizji wózków ciężkich na potrzeby rynku usług intermodalnych. Przy inwestycji na ponad 21 mln EUR i całkowicie nowatorskiej koncepcji budowy maszyn, Linde kolejny raz udowodnia, że jakość i najwyższa dbałość o interes Klientów stoi dla firmy na piedestale. Nawet daleko już zaawansowany międzynarodowy kryzys nie mógł wstrzymać takiej inwestycji...

Więcej w artykule Rolanda Żabierka na stronie 22.

Oczywiście i tym razem przedstawimy Państwu naszego „LindePartnera” – światowego lidera wyrobów drewnopodobnych. Firma Kronopol, bo o niej mowa, jest jednym z największych na świecie producentów płyt i wyrobów drewnopochodnych. Bardzo ciężkie aplikacje oraz wyjątkowo trudne warunki pracy sprawiły, że Kronopol postawił na najwyższą jakość sprzętu Linde. Jako ciekawostkę podaję fakt, iż wózki serii 396 o udźwigu 8 ton na środku ciężkości 900 mm są uznawane przez naszego Partnera jako... „małe”.

Zapraszam do zapoznania się z materiałem na stronie 16.

Linde wspiera branżę. Tym razem prezentujemy naszego lojalnego Klienta, Grupę Producentów „Wilga Fruit”, która powiększa swój potencjał na rynku przy wsparciu sprzętu marki Linde.

Więcej na stronie 27.

W imieniu redakcji oraz Zarządu Firmy, życzę miło spędzonego czasu z „LindePartnerem” w ręku!

Marcin Zarzecki

Sposób na dietę dla twojego budżetu

Wynajem krótkoterminowy

Potrzebujesz dodatkowy wózek na sezon? Potrzebujesz przesunąć w czasie zakup nowego wózka? A może uruchamiasz nowy magazyn? Mamy dla Ciebie różnorodną i nowoczesną flotę wózków przemysłowych o udźwigu od 1 do 8 ton, dostępnych „od ręki”.

JUŻ DZISIAJ ZAPYTAJ O SZCZEGÓŁY WYNAJMU SWOJEGO DORADCĘ TECHNICZNO – HANDLOWEGO.

tel. +48 22 420 61 40

info@linde-mh.pl
www.linde-mh.pl



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” 4/2009

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.

WYDAWNICTWO BEZPŁATNE
Wszelkie prawa zastrzeżone
All rights reserved Copyright© 2009
Linde Material Handling Polska Sp. z o.o.



Źródło oszczędności od dzisiaj – TÜV to potwierdził

Konstruktorzy wózków Linde są autorami testu wydajności, podczas którego sprawdza się jak wydajność pracy wpływa na kalkulację kosztów eksploatacji.

Koszty finansowania, w tym amortyzacja plus koszty serwisu, plus koszty paliwa podzielone przez godziny pracy – tak przedstawia się kalkulacja eksploatacji dla wózków widłowych według dyrektywy Związku Niemieckich Inżynierów (VDI), decydującej o ustalaniu kosztów wózków jezdniowych.

W tym wyliczeniu nie są brane pod uwagę takie czynniki, jak wynagrodzenie kierowcy czy wydajność maszyny. Taka sytuacja może źle wpływać na podejmowane decyzje inwestycyjne.

Jeśli bierzemy pod uwagę pełne koszty eksploatacji wózka widłowego np. przez okres pięciu lat, koszty pracowników zdecydowanie stanowią największą ich część – mówi Marcin Zarzecki, Marketing Manager w Linde Material Handling (patrz na wykres obok).

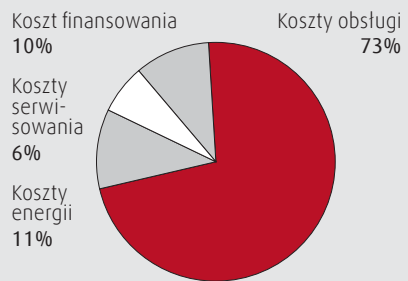
Biorąc pod uwagę to wyliczenie, Linde Material Handling wspólnie z TÜV Nord Niemcy stworzyło zupełnie nowy, wiarygodny model pomiaru wydajności wózków widłowych różnych firm. Wynikiem tych badań jest test z certyfikatem TÜV pod numerem LS 0109684Z1. Testujący poświadczają, że czas przeładunku i zużycie energii wózków widłowych Linde jest ustalane przy zachowaniu realistycznych warunków. Test uwzględnia wydajność wózka widłowego (przeładunek w określonym czasie) w kosztach eksploatacji. Wydajność wózka wpływa na koszty serwisu, koszty energii oraz koszty obsługi.

Pomiar wydajności: załadunek i rozładunek naczepy

Podczas tego testu ładuje się na ciężarówkę 12 skrzyń, o wadze około 800 kilogramów. Następnie należy rozładować naczepę. Kierowca ma pracować możliwie najszybciej i ustawiać

Tyle kosztuje wózek

łącznie 288,113 Euro przez okres pięciu lat*



Przy kosztach eksploatacji wózka widłowego największą część stanowią koszty obsługi

* Dane do obliczenia: Wózek widłowy diesel, 2,5 t; koszt zakupu: 30,160€; okres użytkowania: 5 lat; serwis (€/h): 1,60; godziny pracy/rok: 2000

skrzynie podwójnie. Ten proces powtarzany jest trzykrotnie. Mierzony jest czas potrzebny do wykonania cyklu oraz zużycie energii (diesel, benzyna, prąd).

Wyniki można przeliczyć na zużycie energii w odniesieniu do jednej palety i później przełożyć je na liczbę palet albo potrzebny czas. Firma Linde ustaliła tym sposobem wartości dla porównywalnych modeli wózków.

Różnice pomiędzy najlepszym i najgorszym markowym wózkiem są znaczne (patrz na grafikę obok).

Taka kalkulacja kosztów obsługi może doprowadzić do zupełnie odmiennych decyzji inwestycyjnych. Pomiary i kalkulacje są rzeczywiste i opłacalne.

Dodatkową zaletą jest fakt, iż w łatwy sposób można przełożyć wyniki testu na koszty załadowania naczepy. Znajomość czasu pracy kierowców wpływa na oszacowanie kosztów inwestycyjnych.

Wydajność obniża koszty obsługi i zwiększa wartość rezydualną wózka.

Poza kalkulacją kosztów obsługi wyższa wydajność wózka ma jeszcze inne zalety.

Dla uzyskania tego samego efektu potrzebna jest mniejsza ilość godzin pracy. Skutek: technik serwisu jest wzywany rzadziej i poprzez mniejsze zużycie wózka zwiększa się wartość rezydualna. Niejednokrotnie wystarcza nawet mniejsza liczba wózków i kierowców do wykonania tej samej pracy przy przeładunku.

Dla popularnych modeli firma Linde już ustaliła te dane i udostępnia je potencjalnym Klientom. Możliwe jest oczywiście ustalenie tych wyników indywidualnie dla każdego Klienta w celu wyboru odpowiedniego modelu wózka dla odpowiedniej aplikacji.

Obok czynników technicznych, takich jak prędkość podnoszenia czy przyspieszenia, decydująca dla wydajności jest też ergonomia maszyny. Czułe sterowanie i niski środek ciężkości przyspieszają pracę w magazynie.

Obecnie Linde pracuje nad dopasowaniem testu do wyższych klas wagowych oraz do wózków magazynowych.

Test wydajności wózków widłowych

W teście wydajności wózków widłowych trzeba jak najszybciej rozładować naczepę z 12 skrzyń o wadze 800 kg każda i ponownie je załadować. Mierzone są czas i zużycie energii.

TÜV NORD
TÜV NORD Mobilität
CmbH & Co. KG
Certified
Lift Truck Productivity Test

Wskaźniki dla wózków trójkołowych z napędem elektrycznym o wadze 1,6 t

Czas	
Najlepszy	23,7 Min (=100%)
Najgorszy	32,3 Min (=136%)
Zużycie	
Najlepszy	57,6 Ah (=100%)
Najgorszy	78,6 Ah (=136%)

Wskaźniki dla wózków z napędem diesel o wadze 2,5 t

Czas	
Najlepszy	22,0 Min (=100%)
Najgorszy	30,9 Min (=140%)
Zużycie	
Najlepszy	1,8 L (=100%)
Najgorszy	3,3 L (=183%)

Firma Linde przetestowała wózki w różnych kategoriach osiągow. Różnice w testach pomiędzy najlepszym i najgorszym są znaczące. Ma to wpływ na koszty eksploatacji.

O więcej informacji dotyczących Total Operating Performance pytaj doradcę techniczno-handlowego Linde. Kontakt do odpowiednich osób na stronie www.linde-mh.pl



Wózki używane z dobrym CV

Oryginalne Wózki Używane

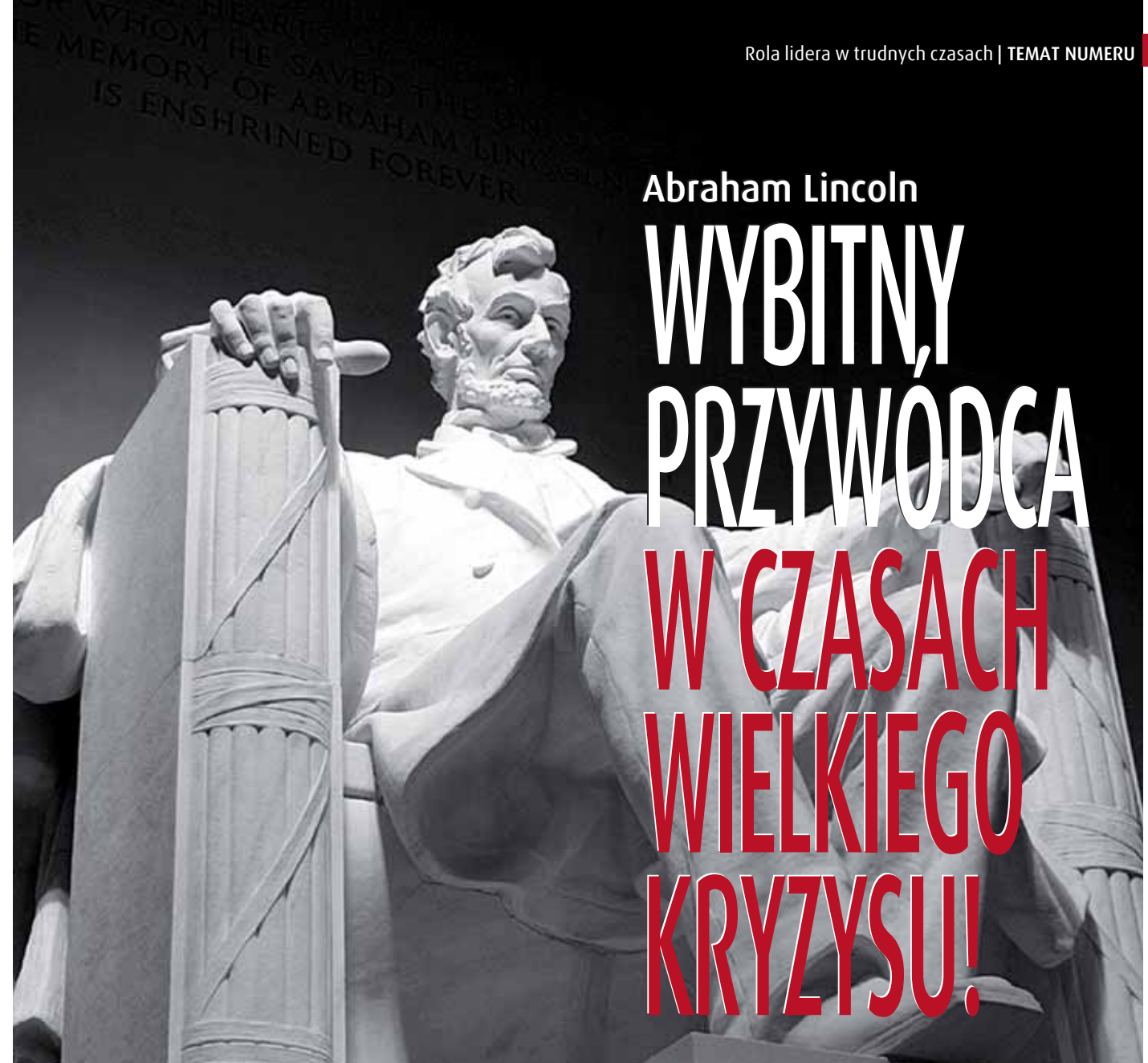
Czy w dzisiejszych czasach możesz sobie pozwolić na zły wybór? Tylko Oryginalne Wózki Używane Linde, oferowane przez producenta, gwarantują wiarygodne źródło pochodzenia wraz z potwierdzonym stanem licznika mth. Oferujemy sprzęt w trzech kategoriach jakości Prestige, Premium oraz Standard. Stan techniczny potwierdzony przez Oryginalny Serwis Linde oraz UDT.

Nie zatrudniaj żółtodzioba!
Postaw na doskonałe kwalifikacje wózków Linde.

tel. +48 22 420 61 40
www.linde-mh.pl

Linde

Linde Material Handling



Abraham Lincoln WYBITNY, PRZYWÓDCA W CZASACH WIELKIEGO KRYZYSU!

O przywództwie w ostatnich latach napisano już wiele... jest to pojęcie kluczowe zarówno w sferze biznesowej, jak i politycznej, społecznej, rodzinnej...

Można powiedzieć, że instynktownie poszukujemy wzorców, ludzi wyjątkowych, ludzi obdarzonych charyzmą, ludzi, którzy nas poprowadzą „ku lepszemu jutru”.

Niestety, ostatnie stulecie (w kontekście przywództwa „politycznego”) są raczej kojarzone z bardzo negatywnymi postaciami (Hitler, Stalin), które destrukcyjnie wpływały na losy świata... Również wielu naszych współczesnych liderów (politycznych, biznesowych), często nie kierowało się dobrymi zasadami, a ich decyzje i działania podejmowane były w czysto oportunistyczny sposób.

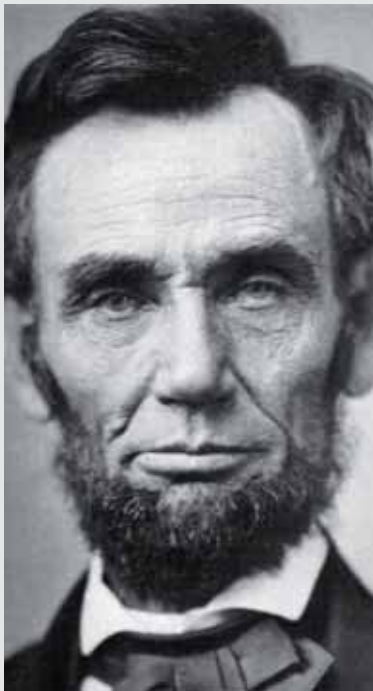
Dlatego właśnie pragnę na łamach naszego pisma przypomnieć postać największego prezydenta w historii Stanów Zjednoczonych Ameryki – Abrahama Lincolna.

Ten wyjątkowy człowiek, przez współczesnych (i potomnych) nazywany „uczciwym Abe” („Wielkim Rozjemcą” czy „Wybawcą Narodu”), pozostawił po sobie niezwykle dziedzictwo, choć po „naszej” stronie Atlantyku (niestety) stosunkowo słabo znane.

Na czas jego prezydentury przypadł chyba najtrudniejszy okres w dziejach USA – wielki kryzys, wojna secesyjna i czas przełomowych zmian społecznych (zniesienie niewolnictwa)... Dziś można powiedzieć, że jego model przywództwa wytrzymał „próbę czasu”. Ale kim był... skąd pochodził... czego dokonał... w jakich uwarunkowaniach przyszło mu żyć... dlaczego, dla tak wielu ludzi ciągle pozostaje niedościgłym wzorem prawdziwego przywódcy?!

Na te, i inne pytania postaram się odpowiedzieć w tym artykule, przedstawiając fascynującą postać wielkiego prezydenta przełomowego okresu Stanów Zjednoczonych Ameryki (historię tego okresu nasi czytelnicy mogą znać w większości np. ze słynnych filmów: „Północ-Południe” z P. Swayze w roli głównej czy z „Przeminęło z wiatrem” z C. Gablem). Nie ukrywam również, że (poza kontekstem historycznym) decydującą inspiracją do napisania tego artykułu była dla mnie znakomita książka D. Phillipsa „Abraham Lincoln. Skuteczne strategie na trudne czasy” (na niej opierałem się przedstawiając poniższą analizę przywództwa i szczerze polecam jej lekturę).

Dlatego właśnie, że żyjemy w trudnych, kryzysowych czasach – potrzebujemy wybitnych przywódców na miarę Abrahama Lincolna.



Abraham Lincoln (1809–1865)

Lincoln urodził się w ubogiej rodzinie na amerykańskim pograniczu, pracował na farmie, był sklepikarzem. Po przeprowadzce do Illinois zaczął robić prawniczą karierę. W 1842 r. poślubił Mary Todd Lincoln. Przez 8 lat zasiadał w legislaturze stanu Illinois, reprezentując ją w Kongresie (1847 r. – 49). Później ponownie pracował jako adwokat,

po czym ubiegał się (bez powodzenia) o miejsce w Senacie z ramienia republikanów. W 1858 r. walczył ze S. Douglassem o miejsce w Senacie, lecz przegrał.... Ale debata, w której uczestniczył (i poglądy, jakie głosił) odbiła się tak szerokim echem, że w 1860 r. Lincoln został kandydatem republikanów w wyborach prezydenckich.

został pierwszym prezydentem tej partii, zdobywając niecałe 40% głosów (praktycznie wszystkie z nich w stanach północnych!) Sprzyjały mu wówczas znaczne rozłamy w partii demokratycznej.

Południowe stany nie uznały Jego mandatu, co „oficjalnie” było przyczyną secesji tych stanów, a w konsekwencji wybuchu wojny secesyjnej.

Lincoln prezydentem był przez cały okres wojny i w dużej mierze, dzięki jego przywództwu Unia zlikwidowała Konfederację (Stanów Południowych).

22 września 1862 r. ogłosił Proklamację Emancypacji (znosiła ona definitywnie niewolnictwo na Północy kraju, ale nie znosiła jego jeszcze na terenach Konfederacji, to nastąpiło w 1865 r.). 19 listopada 1863 r. na cmentarzu poległych żołnierzy, wygłosił słynną przemowę nazwaną później „Adresem Gettysburskim”.

Gdy ponownie w 1864 r. wygrał wybory prezydenckie, wojna dobiegała końca i Lincoln nawoływał obywateli wszystkich stanów do odbudowy zniszczonego kraju.

Jednak tuż po zaprzysiężeniu 14.04.1865 r. został postrzelony w głowę, w Teatrze Forda w Waszyngtonie (przez aktora Johna Wilkesa Bootha – zagorzałego zwolennika Południa).

15.04.1865 r. umarł, pozostawiając Unię zjednoczoną... (6 dni wcześniej, 9.04. Dowódca Południa Gen. Lee został pojmany przez Ulissesa Granta i poddał swoją armię).

Anatomia przywództwa

Tak jak pisałem wcześniej, ażeby zrozumieć życie Lincolna należy poznać historię powstania amerykańskiego narodu... Wtedy dopiero uzyskuje się pełniejszy obraz tego wyjątkowego przywódcy. Lincoln był prezydentem, który miał wizję Ameryki, wierzył w nią i do niej przekonywał. Była ona wyrazem patriotyzmu, czci, wierności zasadom, wartościom i ideałom. Jego główną intencją było „nie tylko zapewnienie wolności ludziom w tym kraju, ale również danie światu nadziei na przyszłość. Była to obietnica zrzucenia jarzma z ramion wszystkich ludzi i stworzenia wszystkim równych szans”.

W dniu 4 Lipca 1961 r. w Kongresie (w święto niepodległości) potwierdził swoje najgłębsze przekonania, odwołując się do intencji zawartych w Deklaracji Niepodległości:

„To w istocie walka ludu. Ze strony Unii jest to walka o utrzymanie rządu, którego głównym celem jest poprawa sytuacji życiowej ludzi – zrzucenie z barków sztucznych obciążeń, otwarcie wszystkim dróg wiodących do szczytnych celów, umożliwienie wszystkim niezakłóconego startu i danie równych szans w wyścigu, jakim jest życie”.

Opisując pokrótce prezydenta, większość ludzi określała go jako „osobę godną szacunku”, świetnego mówcę jasno wyrażającego swoje poglądy i przemyslenia, człowieka obdarzonego dowcipem „z darem gawędziarstwa”, człowieka współczującego, z niezwykłą empatią, a przy tym niezwykle zdecydowanego i skoncentrowanego na wizji i celach. Mówi się też, że Lincoln był „mistrzem paradoksów”...

Dodatkowym elementem, który potęgował wyjątkowość tego człowieka, był jego niezwykły wygląd (miał 193 cm wzrostu, był najwyższym prezydentem w historii USA) oraz donośny głos (w Gettysburgu przemawiał na polu bitwy do 15 tys. ludzi, będąc przez wszystkich słyszany). Posiadał tak ważny (niezbędny dla osoby sprawującej tę funkcję) dar przekonywania.

Ale przede wszystkim był człowiekiem, który przebywał z ludźmi, rozumiał ich, szanował ich poglądy, i można chyba tak powiedzieć, że poświęcił się dla nich i dlatego od tego aspektu jego przywództwa rozpocznę moją analizę.

Ludzie

Przebywaj wśród ludzi

Lincoln już jako młody prawnik charakteryzował się tym, że każdą sprawę badał osobiście, poszukując „w terenie” dodatkowych wskazówek do wyjaśnienia różnych skomplikowanych kwestii. Nie inaczej było za jego prezydentury, podczas której – jak stwierdzono – 75% czasu przeznaczał na spotkania z ludźmi, zbierając informacje niejako „u źródła”. Prowadził „politykę otwartych drzwi” (prawdziwe „katusze” przeżywała ochrona prezydenta – podobny „problem” mieli jeszcze niedawno najbliżsi współpracownicy Jana Pawła II...), łamiąc najczęściej etykietę (żył w XIX w.!). Często z zaskoczenia udawał się na spotkania członków swojego gabinetu, żeby przysłuchiwać się i aktywnie uczestniczyć w budowaniu strategii na każdym poziomie.

Swoje spotkania ze zwykłymi ludźmi nazywał „kąpielami w opinii publicznej”...

Żołnierze go kochali, bo „przebywał wśród swoich oddziałów”, rozmawiał ze zwykłymi szeregowcami, poznawał ich problemy. Pewnego razu, gdy przez parę godzin w deszczu stał (całkowicie przemoknięty) na balkonie i odbierał wiwaty od tłumów żołnierzy to namawiano go do pożegnania, ale on odrzekł: „jeśli oni to znoszą... to myślę, że i ja mogę”. Mówił często, że to oni wykonują „najcięższą pracę przy utrzymaniu rządu” i dlatego właśnie „to im należało się największe uznanie”. Nigdy nie żałował komplementów.

Był obdarzony niezwykłą empatią (sam był ciężko doświadczony życiowo, jego matka umarła, gdy miał 9 lat, 2 synów umarło z powodów chorób) i dobrze rozumiał ludzkie dramaty. Wielokrotnie uczestniczył w pogrzebach zwykłych ludzi, odwiedzał rannych w szpitalach (w czasie jednej z wizyt rozplakał się na widok marynarza, który prawie stracił wzrok podczas potyczki morskiej).

Regularnie inicjował również spotkania Kongresu i aktywnie w nich uczestniczył (był pierwszym prezydentem od ponad 25 lat, który brał aktywny udział w spotkaniach Kongresu). Pracował intensywnie razem z kongresmanami, ale... nie tolerował zwłoki i stagnacji (i gdy trzeba było przejmował inicjatywę!). To on dowodził armią i rządem, dlatego Kongres przez swą opieszałość nie mógł stawać na drodze jego walki o utrzymanie Unii. Gdy miał podjąć kluczową decyzję, a sam nie mógł udać się „w teren”, wysyłał swoich zaufanych ludzi, aby przynieśli „z frontu” informację o sytuacji. Z analizy jego prezydentury wynika, że szczególnie w pierwszym roku (poznawał otoczenie i „inwestował” swój czas w ludzi) notorycznie przebywał poza biurem, gdzie zdobywał i zasięgał różnego rodzaju informacji.

Zdobądź zaufanie, buduj trwałe i silne sojusze

Abby podjąć się uratowania kraju, Lincoln musiał posiadać grono swoich zaufanych współpracowników, które tworzyło się niejako „w boju”... i rzecz jasna w tym procesie nie mogło zabraknąć pomyłek i przykrych rozczarowań („ten się nie myli, kto nic nie robi”).

Niemniej jednak o wielkości Lincolna niech świadczy fakt, że jego dwaj najbliżsi współpracownicy – William Seward (sekretarz stanu) i Edwin Stanton (sekretarz wojny) – na początku prezydentury byli jego wielkimi oponentami. Tak jak wspominałem po wyborze Lincolna większość ludzi uważała, że jest on tylko „figurantem” niezdolnym do przewodzenia ludźmi (nie mówiąc już o poradzeniu sobie z tak gigantycznym kryzysem!). Seward uważał Lincolna za człowieka o dobrych intencjach, ale całkowicie pozbawionego kompetencji na tak odpowiedzialny urząd. Dlatego po uzyskaniu nominacji na swoje stanowisko usiłował on sam (zamiast Lincolna) skompletować pozostałą część gabinetu. Gdy zobaczył, że wszystkie jego wysiłki w tym zakresie spełzły na niczym i Lincoln podjął autonomicznie decyzje – złożył rezygnację (jeszcze przed rozpoczęciem urzędowania). Wtedy Lincoln – odwołując się do poczucia patriotyzmu i własnej wartości – poprosił go ponownie o pełnienie tej funkcji, która została przyjęta. Seward próbował jeszcze kilka razy „autonomicznie” podejmować decyzje (i różne inicjatywy), „zarezerwowane” dla prezydenta, ale przekonał się, że Lincoln jest w tej sferze nieugięty i w niewralgicznym momencie na początku wojny secesyjnej, gdy „w powietrzu wisiał” dodatkowy konflikt z Anglią oznajmił wbrew swojemu sekretarzowi: „nie prowadzimy kilku wojen jednocześnie”!

Później, gdy obaj Panowie poznawali się znacznie lepiej, dostrzegli, że łączyło ich „głębokie zaangażowanie w sprawy narodu, zamiłowanie do zdrowego rozsądku, a także wysokie morale i wierność zasadom”. Aż w końcu sam Seward (w 1860 r. był kontrkandydatem dla Lincolna do nominacji prezydenckiej wewnątrz Partii Republikańskiej) napisał w liście do swojej żony: „potencjał kierowniczy i wigor są rzadkimi przymiotami (...) Prezydent jest w tym najlepszy”.

Podobnie rzecz miała się ze Stantonem, który kilka lat wcześniej nazywał Lincolna „żyrafą”, a zaraz po wyborach powiedział, że prezydent „nie przejawia żadnych oznak inteligencji...”. Przez kilka miesięcy relacje między nimi nie były najlepsze, ale wzajemna współpraca pozwoliła im wyrobić do siebie wzajemne zaufanie i wkrótce Lincoln gdy podpisywał stosy rozkazów, a na nich widział podpis Stanton'a... sygnował je „w ciemno” (mając pełne

Ważniejsze daty z ówczesnej historii USA i korzenie wojny secesyjnej

- 1607 r. pierwsi osadnicy z Anglii zakładają ufortyfikowaną kolonię w Jamestown.
- XVII–XVIII w. napływ do Ameryki osadników z Anglii. Koloniami zarządzają wówczas wydelegowani gubernatorzy. Anglia traktowała swe kolonie jako rynek zbytu i źródło surowców (nie pozwalała na powstawanie manufaktur).
- 1754 r. kongres z Albany – rozwijają się samorządy lokalne, dążenia niepodległościowe.
- 1763 r. podpisanie w Europie Traktatu Paryskiego (kończy wojnę francusko-angielską). Ale konflikt na linii „Anglia-Kolonie” narasta („Opłata stemplowa” 1765 r., „Masakra Bostońska” 1770 r., „Herbatka Bostońska” 1773 r.), aż w 1774 r. zwołany zostaje I Kongres Kontynentalny, który jest sygnałem do rewolucji amerykańskiej.
- 1775–1783 r. wygrana wojna z Anglią.
- 1776 r. ogłoszenie „Deklaracji Niepodległości” (4.07.1776 r. – dziś święto narodowe USA).
- 1787 r. uchwalenie konstytucji (pierwsza taka ustawa na świecie!), która definiowała 13 kolonii północnoamerykańskich jako Stany Zjednoczone Ameryki.
- 1789 r. pierwszym prezydentem USA zostaje Jerzy Waszyngton.
- 1812 r. kolejna wygrana wojna z Anglią. W następnych latach USA się rozszerzają o kolejne stany (m.in. Floryda, Teksas, Kalifornia, Nowy Meksyk). Ale narasta również wewnętrzny konflikt interesów pomiędzy „Przemysłową Północą” a „Rolniczym Południem” (plantacje bawełny oparte były na darmowej, niewolniczej sile roboczej).
- 1860 r. (grudzień) A. Lincoln (republikanin) zostaje wybrany prezydentem USA.
- 1861 r. (styczeń-luty) 6 stanów południowych (pierwsza Karolina Południowa) ogłasza secesję (oddzielają się od USA), wkrótce dołączają kolejne 4 i powstaje „Konfederacja”. Wówczas ustępujący prezydent Buchanan mówi, że jest on ostatnim prezydentem USA”.
- 12.04. 1861 r. ostrzał Fortu Sumer rozpoczyna wojnę domową.



zaufanie do profesjonalizmu sekretarza). Tuż po śmierci Lincolna widziano tego twardego człowieka wielokrotnie jak opłakiwał byłego prezydenta. Dzisiejsi przywódcy wiele mogliby się nauczyć od Lincolna, obserwując historie obu tych relacji. Może się okazać, że poprzez wzajemną współpracę, spędzanie czasu, poznając się lepiej przy wspólnych projektach można zniwelować istotne różnice czy nawet wzajemną wrogość. Jeśli pracownicy przekonują się, że przywódca jest stanowczy, zdecydowany i zaangażowany w codzienne zadania, wtedy może zaskarbić sobie szacunek i w dłuższej perspektywie – zaufanie.

W 1862 r. gen. Ambrose Burnside powiedział swoim żołnierzom: „Jeśli na tym ziemskim padole jest jakiś uczciwy człowiek, to nazywa się on Abraham Lincoln”. W 1864 r. dwaj inni wielcy generałowie (Rosecrans i Grant) otrzymując propozycje kandydowania na urząd prezydenta zrezygnowali, a Rosecrans powiedział do radykalnego skrzydła republikanów (Lincolna uważali za zbyt centrystę), że są w błędzie i że Lincoln jest „właściwym człowiekiem, na właściwym miejscu”.

Lincoln miał wielkie serce i dogłębną znajomość (kruchej) natury ludzkiej, dlatego też łatwo wybaczał... szczególnie, gdy w czasie wojny ludzie działali pod wpływem ogromnego stresu (często ułaskawiał dezertów podczas wojny). A ludzie są bardziej skłonni zaufa przywódcy, który odznacza się wyrozumiałością i wybacza błędy.

Przecież to zaufanie jest zawsze budulcem relacji międzyludzkich.

W 1958 r. Lincoln wygłosił słynną mowę (po przyjęciu nominacji senatorskiej), w której powiedział, że „dom wewnętrznie podzielony nie przetrwa...”.

Dlatego budował i odbudowywał zerwane ludzkie więzy.

Nie zmuszaj, przekonuj...

Tak jak już pisałem Lincoln, będąc mocno „zorientowany na cel” (utrzymanie Unii), zauważał ludzi i żywił szczere zainteresowanie ich sprawami. Będąc pewnym siebie, był otwarty na poglądy innych. W warunkach ekstremalnych zachowywał równowagę, klasę i dobre maniere. Tym samym wywierał pozytywny wpływ na swoje otoczenie, można wręcz powiedzieć, że był „kimś, na kim można się było oprzeć” (w tych trudnych chwilach).

Ale jego sukces tkwił w znacznej mierze w sztuce przekonywania, którą opanował do perfekcji!

Już jako młody prawnik radził: „Unikajcie sporów sądowych. Starajcie się przekonać swoich sąsiadów tak często, jak to tylko możliwe”.

A parę lat później przypominał (już jako doświadczony prawnik): jeśli zamierzamy wpływać na zachowanie ludzi, w każdym przypadku powinniśmy uciekać się do przekonywania, taktownego przekonywania. Stara i prawdziwa maksyma mówi, że „kropla miodu zwabi więcej pszczoł niż galon żółci”.

Ówczesna prasa zarzucała mu czasami, że działał jak dyktator (a miał ku temu prawo, to była przecież wojna o przetrwanie narodu amerykańskiego), ale w rzeczywistości był człowiekiem poszukującym najlepszych rozwiązań na drodze konsultacji: „w kwestiach dotyczących całego kraju powinno dochodzić do częstych i dogłębnych konsultacji, nie powinno się też podejmować żadnych działań mających wpływ na dany dział bez uprzedniej konsultacji z szefem danego działu” (i to nie są słowa jakiegoś menedżera z jakiejś korporacji XXI wieku...).

Przez okres pierwszych 3 lat ustawicznie poszukiwał wśród swoich generałów prawdziwego przywódcy, lidera, który poprowadzi armię do zwycięstw. Przez długi czas miał z tym prawdziwy problem, bo żaden z nich (do momentu wyboru Ulissesza Granta na głównodowodzącego armią w 1864 r.) nie spełniał jego oczekiwań... ale każdemu z nich cierpliwie



Orędzie do narodu amerykańskiego



Wizytacja oddziałów na froncie



Spotkanie dowódców wojsk

delegował obowiązki i uprawnienia, upoważniając ich do samodzielnych działań. Przekonywał, ale nie zmuszał... Tak m.in. brzmiała przykładowa treść listów do swoich generałów znajdujących się na froncie: „ten list nie jest w żadnej mierze rozkazem” (do Mc Clellana), „To sugestia, a nie rozkaz” (do Burnside’a), „ustal treść tych rozkazów oraz daty i miejsca wg własnego uznania” (do Banksa).

Natomiast do swojego najlepszego generała (Granta) pisząc tylko przypominał: „pamiętaj, by informować mnie o sprawach znajdujących się w moim obszarze kompetencji”.

Ulubionym sposobem na przekonywanie swoich podwładnych było pisanie długich i szczegółowych listów, w których w mistrzowski sposób potrafił dostrzec zalety adresatów, zwracając jednocześnie uwagę na ich słabe strony. Czynił to tak wyjątkowo, że nowo mianowany gen. Hooker, któremu Lincoln w szczerzy sposób zwrócił uwagę („...mam poważne obawy, że duch, jakim natchnął Pan armię, który kazał jej krytykować gen. Burnside’a i ograniczać zaufanie do niego, obróci teraz sprawy przeciw Panu. Dostarczę jednak Panu wszelkiego wsparcia do uspokojenia tych nastrojów!”), powiedział parę miesięcy później, że ten komunikat „przypominał list, jaki ojciec mógłby skierować do syna”.

Charakter

Uczciwość i wierność zasadom

Już podczas „prawniczych” lat spędzanych w Illinois przyłągnął do Lincolna przydomek „uczciwy Abe”. Później w czasie kampanii wyborczej w 1860 r. był również przedstawiany jako „rozjemca z Illinois”. Ale na te tytuły Lincoln zasłużył sobie całym swoim życiem.

W tym, co robił był autentyczny, jego wierność zasadom przebiegała ze słów, czynów i gestów. Był przykładem szefa, który motywował swoich podwładnych do pełnego zaangażowania i uczciwego działania, swoim przykładem! Wartości motywują do działania, a zadaniem lidera jest zaszczepianie tychże wartości poprzez ciągłe ich propagowanie i przekonywanie do nich.

Zawsze odwoływał się do dwóch podstawowych dla Amerykanów wartości (wolności i równości), w które sam mocno wierzył. Powiedział też, że: „nigdy nie pojawiły się u mnie impulsy polityczne, które nie wynikałyby z wartości ujętych w deklaracji Niepodległości”.

Można też napisać, że był „człowiekiem z jednej bryły” (w to, co naprawdę wierzył, to właśnie robił – była to tzw. jedność życia). Dlatego był tak wiarygodny, a jego przykład dla innych przyciągający. Moim zdaniem właśnie tutaj tkwi „korzeń” jego sukcesu, ponieważ większość ludzi odczuwa potrzebę zaufania innym, zwłaszcza swoim przełożonym. Ale jeśli podwładni mają się zaangażować w jakieś trudne przedsięwzięcie (projekt), muszą postrzegać swojego przywódcę, jako bezwzględnie uczciwą osobę!

Prawdziwy lider powinien wyznaczać cele i wytyczać wartości, z którymi będą identyfikować się inni.

Ta wierność zasadom skutkowała też wieloma trudnymi decyzjami. Lincoln miał podczas wojny w swoim otoczeniu dużo przypadków nielegalności, zakłamania itd. Na początku prezydentury po krótkim czasie zwolnił swojego ministra Simona Camerona (odpowiedzialnego za zakupy broni i inne nielegalne interesy), ale w tym samym czasie radził też innym powściągliwość przy pochopnych ocenach ludzi: „nigdy nie podchodź tendencyjnie do oceny innych; nie rzucaj oskarżenia, gdy nie masz pewności, że są winni”.

Ten umiar w ocenie ludzkich działań, jaki cechował Lincolna, wynikał właśnie z tej znajomości ludzkiej (kruchej) natury i podatności człowieka na poddawanie się nieuczciwym praktykom (szczególnie w tak ekstremalnych warunkach, jaka była ta gigantyczna wojna domowa).

Można powiedzieć, że Lincoln był przywódcą, który w sposób doskonały wręcz realizował znane podejście współczesnej psychologii (dotyczące stosunków międzyludzkich w każdej sferze życia): „bądź miękki wobec ludzi, ale twardy wobec problemu!”.

Nie kieruj się złością, czy żądzą zemsty

Lincoln w swoich działaniach nie kierował się złością, małostkowością i nie był pamiętliwy. Przez wielu współczesnych uważany był za osobę zanadto pobłażliwą (dotyczy to szczególnie kwestii ułaskawień).

W tych ekstremalnych czasach wielu ludzi dokonywało dezercji z frontu walki i Lincoln wielokrotnie wstrzymywał nakazy egzekucyjne, tłumacząc swoim podwładnym... „Zostawiam je Wam... abyście sami zdecydowali. Jeśli Bóg Wszechmogący daje człowiekowi parę tchórzliwych nóg, jak może zapobiec ich ucieczce?!”. I na odwrocie koperty zawierającej wniosek o ułaskawienie pisał: „niech się stanie”. Lincoln uważał, że nieopanowana egzekucja dezerterów była niewłaściwa i dokonywała zniszczeń wewnątrz narodu.

Konsekwencje były takie, że te ułaskawienia odejmowały wrogów Lincolnowi, a przysparzały mu więcej zwolenników. Każde ułaskawienie przywracało wojsku lojalnego weterana kontynuującego walkę o przetrwanie Unii.

Pod koniec wojny, gdy gen. Sherman zapytał Lincolna, czy ten wolałby schwytać J. Davisa (przywódcę konfederatów), czy też pozwoliłby mu zbiec... ten odpowiedział mu opowiadając piękną anegdotę o pewnym człowieku, który był zwolennikiem wstrzemięźliwości (ale z pewnymi małymi wyjątkami...), a zakończył ją słowami: „Generale, zobowiązany jestem sprzeciwić się uwolnieniu Davisa, ale jeśli zdołałbyś pozwolić mu wymknąć się jakby bez mojej wiedzy, raczej nie stałaby mi się krzywda”!

Był człowiekiem wielkiego serca i witał południowców „na nowo” w orędziu inauguracyjnym rozpoczynającym jego drugą kadencję (przemówienie nazwano później „Kazaniem na Górze”): „nie żywiąć do nikogo wrogości, z dobrocią dla wszystkich, w trwałości w tym, co Bóg pozwala nam postrzegać jako słuszne, podążajmy ku końcowi naszej misji, by zasklepiły się rany na narodzie, troszczmy się o tych, którzy znoszą trudy bitwy, o ich żony, o ich osierocone dzieci, zróbmy wszystko, co zapewni wieczny pokój między nami i wszystkimi narodami”.

Miej odwagę stawić czoła niesprawiedliwej krytyce!

Prawdziwą klasę przywódcy poznaje się w sytuacjach ekstremalnych (kryzysowych).

E. Hemingway nazwał odwagę „zachowaniem klasy pod presją”... i ten cytat najlepiej charakteryzuje postawę A. Lincolna w ostatnich latach jego życia! Uważa się, że (szczególnie w pierwszych latach) był najbardziej zniesławianym, szkalowanym i znienawidzonym prezydentem USA. Po wyborze na prezydenta prasa określała go jako: „groteskowego palanta”, „małpoluda”, „błazna”, „trzeciorzędnego prowincjonalnego prawnika”... itp.

Był świadomy, że ma przeciw sobie większość: „...przybyłem tu, aby objąć urząd, choć większość była mi przeciwna i, jak sądzę, nadal taką pozostaje”. Stając się ofiarą zmasowanej i niesprawiedliwej krytyki, stwierdził: „natura ludzka nie podlega zmianom (...) w każdym przyszłym sporze narodowym będziemy mieć do czynienia z ludźmi tak słabymi, jak i silnymi, tak głupimi, jak i mądrymi, tak złymi, jak i dobrymi, podobnie jak obecnie”.

Na wszelką krytykę odpowiadał wyrozumiałością, ignorował ją i był cierpliwy. Właściwie to był ponad to, będąc skoncentrowanym na wygraniu wojny secesyjnej i zachowaniu jedności narodu (co, przy tak zaciekłym sporze,

wzajemnej nienawiści wydawało się wówczas praktycznie niemożliwe).

Nie odpłacał krytykantom „pięknym za nadobne”... lecz w chwilach złości, gdy ataki przekraczały wszelkie dopuszczalne granice dyskursu zaczynał pisać listy do swoich adwersarzy, po czym (najczęściej)... ich nie wysyłał! Czuł się lepiej wyrażając swoją opinię, ale nie chciał, aby listy nacechowane złością i emocjonalnym podejściem ujrzały światło dzienne!

Niemniej jednak w 1859 r. analizując swoją przegraną do senatu (w walce z Douglasem) powiedział: „doszedłem do wniosku, iż nie jest do końca bezpieczne wstrzymywanie się od obalania fałszywych zarzutów rzucanych prosto w twarz”. Natomiast, gdy zarzuty względem niego były zupełnie absurdalne odpowiedział humorystycznie: „kiedy człowiek odkrywa, iż jest źle interpretowany drażni go to – tak przynajmniej jest w moim przypadku; jednak kiedy fałszywość tej opinii jest ewidentnie rażąca, wywołuje u niego raczej rozbawienie”.

A odnosząc się do swojej sytuacji powiedział (nieco żartobliwie), że pionierzy każdego ruchu zazwyczaj nie najlepiej realizują rozpoczętą misję, ponieważ spotykając się z silnym oporem „kończą zmaltretowani i skatowani”... Parafrazując, można powiedzieć, że pracują oni dla „przyszłych pokoleń”.

Ten jednak opór nigdy nie odbierał mu odwagi, choć twierdził, że „często potrzeba więcej odwagi, by postąpić słusznie”.

Odróżniał dobro od zła, ale w najtrudniejszych sytuacjach zachowywał poczucie humoru i zawsze koncentrował się na tej „jaśniejszej stronie życia”.

Bądź mistrzem paradoksu

Po Lincolnie pozostała jego „legenda”, traktująca go niemal jako „świętego”. Dla wielu współczesnych był wzorem prawdziwego ojca (Abraham znaczy „ojciec”).

To niestety upraszcza analizę jego przywództwa, sprowadzając ją do jego wyjątkowych cech osobowości (prawość, uczciwość, odwaga itd.).

Dlatego często zapomina się, że Lincoln był „mistrzem paradoksów” i potrafił łączyć wzajemnie sprzeczne sobie cechy!

Był żywym przykładem konsekwencji w realizacji celów, będąc jednocześnie elastycznym i otwartym na opinie innych w całym prowadzonym projekcie. Odpowiadając na zarzuty o dyktatorskie zapędy, napisał: „ograniczyć swoje działania, kiedykolwiek uznam, że szkodzę sprawie, będę robił więcej, kiedykolwiek uznam, że to sprawie pomoże. Postaram się naprawiać błędy, gdy zostaną wykazane, i zaakceptuję opinie, gdy tylko okażą się słuszne”.

W ostatnich latach Tom Peters w swojej książce „Thriving on Chaos” („Prosperując w warunkach chaosu”) zaleca promowanie w każdej organizacji osób, które najlepiej „radzą sobie z paradoksami, które konwencjonalną teorię zarządzania postawiły na głowie”.

A wracając do „paradoksów Lincolna”, to uważa się, że był on:

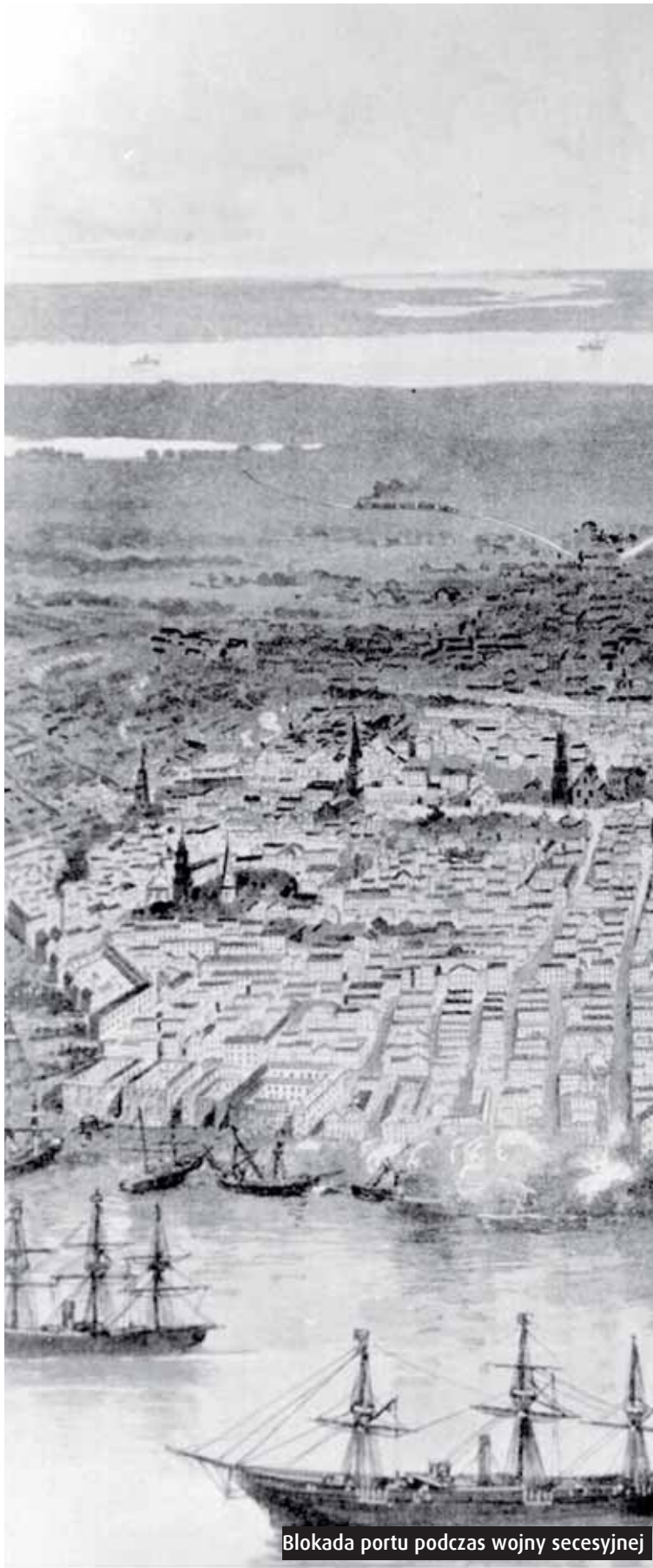
- charyzmatyczny, choć skromny
- konsekwentny, choć elastyczny
- ufający i troskliwy, ale czasami bardzo twardy i wymagający
- ryzykantem skłonny do innowacji, ale jednocześnie cierpliwie kalkulował

I tak można by było jeszcze dalej wymieniać.

Lincoln zdawał sobie sprawę, że nasze życie jest ciągłym procesem zmian, wierzył, że ludzie zdolni są do zmiany swojego zachowania i przy przewodzeniu nimi nie kierował się sztywnymi schematami. Można chyba tak napisać, że był przywódcą na miarę XXI wieku (szczególnie w dzisiejszych czasach kryzysu), który wyprzedził swoją epokę...

Obecnie menedżerowie muszą zapewnić bezpieczeństwo swoim pracownikom, tworząc jednocześnie środowisko przyjazne do podejmowania ryzyka.

I takie właśnie warunki zapewniał swoim podwładnym A. Lincoln.



Blokada portu podczas wojny secesyjnej

Starania

Bądź zdecydowany, (czasami...) stosuj rządy silnej ręki!

Lincoln, przewodząc w tak ekstremalnym okresie, przededefiniował dotychczasową funkcję prezydenta. Będąc w sytuacji wyższej konieczności, rozszerzał swoje uprawnienia, przejmował inicjatywę, gdy powołani do tego (konstytucyjnie) zdawali się być zbyt opieszali... (np. Kongres). W pierwszym okresie wojny podjął kilka szybkich (niepopularnych), ale kluczowych decyzji: zarządził pobór, zarządził blokadę skonfederowanych stanów, wprowadził stan wojenny (zawieszając akt „habeas corpus” – zabraniający aresztowania obywatela bez nakazu sądu). To wszystko stało się powodem natychmiastowej i zmasowanej krytyki ze strony Demokratów i sprzyjającej im prasy.

Ale Lincoln pozostał nieugięty, ponieważ widział zasadność tego aktu.

Czasami również decydował się wydawać rozkazy generałom, którzy marnowali szansę na zwycięstwa z powodu swojej opieszałości i ostrożności. Choć zawsze starał się wierzyć w poprawę zachowania swoich podwładnych i pozostawał otwarty na poprawę (takie podejście wymaga więcej cierpliwości...). Przykładem tego była jego relacja z sekretarzem skarbu Salmonem Chasem, którego uważał za dobrego fachowca, ale osobę bardzo egocentryczną, o nadmiernych ambicjach. Chase 4 razy składał rezygnację ze swojej funkcji (powody były podobne, zawsze ambicjonalne) i dopiero za czwartym w 1864 r. Lincoln (ku zaskoczeniu Chase) ją przyjął i napisał do niego: „nie cofam ani jednego z pochlebnych słów wypowiedzianych na temat Pańskich umiejętności; jednak osiągnęliśmy etap, gdy obustronne zażenowanie kształtem naszych relacji jest nie do przeczywienia, nie może też być podtrzymywane jako szkodliwe dla służby publicznej”. Ale 5 miesięcy wcześniej, gdy oddalił jego 3 rezygnację, wyjaśniał swoim zdziwionym pracownikom, opowiadając anegdotę o ociągającym się koniu pracującym na polu, którego gryzła w szyję wielka mucha (której rolnik jednak nie strącał...). Inni byli zdziwieni, dlaczego jej nie strącał, ale rolnik wyjaśnił, że jedynie ta mucha napędza go do pracy! I zakończył: „jeśli więc P. Chase gryziony jest przez ambicjonalną muchę, nie myślę jej strącać, jeśli gwarantuje ona sprawne funkcjonowanie departamentu”.

Można powiedzieć, że Lincoln długo „negocjował” z Chasem, co inni mogli postrzegać z boku jako brak stanowczości, ale jak powiedział J. F. Kennedy: „kompromis niekoniecznie oznacza tchórzostwo”.

Jako lider, daj sobą kierować...

Lincoln podjął się tego ekstremalnie trudnego zadania, jakim byłoocalenie Unii i brał w związku z tym pełną odpowiedzialność za ew. porażkę tego przedsięwzięcia. Pomimo tego ciężaru miał w sobie rzadką umiejętność ufania pomysłom różnych ludzi i poddawania się im bez nadmiernych obaw. Dotyczyło to relacji z jego generałami, S. Chasem i wielu innych. Był liderem, który dawał sobą kierować...

Był skłonny oddawać prowadzenie spraw w ręce swoich ludzi, i pozwalał na to do momentu, w którym sprawy podążały w dobrym kierunku, natomiast w sytuacji podejmowania błędnych decyzji, czy ewidentnych porażek przejmował często dowodzenie poprzez podejmowanie autonomicznych decyzji. O wielkości Lincolna niech świadczy fakt, że gdy działał się dobrze, to nieustannie komplementował swoich podwładnych (odpowiedzialne za te działania), ale gdy sprawy szły w złym kierunku, starał się ich usprawiedliwiać przed innymi (pomimo że znał prawdziwą przyczynę porażek), doszukując się przyczyn w trudnych okolicznościach itp.

Jednocześnie komplementował swoich generałów (za ich sukcesy), przyznając się, że sam niejednokrotnie nie wierzył w podjęte przez nich działania (i że się mylił!).

Do gen. Granta napisał z wdzięcznością i rozbrajającą szczerością: „...gdy dotarł Pan do Vicksburga (...), miałem nadzieję, a jednocześnie zupełny brak wiary w sukces ekspedycji (...) Obawiałem się, że jest ona błędem. Pragnę teraz wyrazić swoje osobiste uznanie – miał Pan rację, ja zaś myliłem się”.

Wielu swoim podwładnym przekazywał stery, zezwalając na działania, ale jednocześnie miał wiedzę o ich działaniach. Gdy schodzili na niewłaściwą drogę, wówczas naprowadzał ich na „dobry kurs”... a w wyjątkowych sytuacjach narzucał swe decyzje. Ale najbardziej zależało mu na tym, aby to jego ludzie mówili o sobie: „dokonałiśmy tego sami!”.

W ostatnim swoim publicznym przemówieniu (3 dni przed zamachem), gdy tłum wiwatował na jego cześć, przerwał i powiedział: „Zasługi, czy to odnośnie planu, czy wykonania, nie należą do mnie (...) wszystko zawdzięczamy gen. Grantowi, talentowi jego oficerów i odwadze żołnierzy”. Nic dodać, nic ująć.

Wyznaczając cele, bądź zorientowany na wyniki

Lincoln już od młodych czasów był człowiekiem przejawiającym inicjatywę i zorientowanym na zmianę. Wspólnicy z czasów kariery prawniczej mówili o nim, że „zawsze tworzył zawczasu plany i kalkulacje”. Szukał nowych sposobów na rozwiązywanie problemów (powiedział wówczas: „wybitny geniusz gardzi utartymi ścieżkami. Poszukuje obszarów niezbadanych...”), próbował sił w coraz to nowych zawodach (prowadził sklep wielobranżowy, był naczelnikiem poczty, badaczem, prawnikiem i na koniec politykiem!). Nie poddawał się, w 1858 r. po porażce z Douglasem powiedział: „Walka musi trwać. Nie wolno z powodu jednej czy nawet stu przegranych poddawać się, jeśli rozgrywka dotyczy kwestii wolności obywatelskich”. Był nieustępliwy w dążeniu do celów, konsekwentny i wytrwały w postanowieniach. Jego osobisty przykład (codziennie pracował intensywnie do późna) i zaangażowanie działały na innych, a przecież wyznaczanie celów i pozyskiwanie dla nich akceptacji wśród pracowników to „klucz” do przewodzenia nimi!

Lincoln zjednoczył ludzi wokół w imię „zbiorowej misji” (ocalenia Unii) i zniesienia niewolnictwa, a cel ten utrwalił się, gdy wojna nabrała tempa. Do gubernatora Nowego Jorku napisał, że będzie dążył do bycia „uczciwym i sprawiedliwym (...) nie tracąc przy tym czasu”.

I pamiętał o tym, że nie wystarczy świetna strategia, dobrze wyznaczone cele, zmotywowani pracownicy... bez ciężkiej, pełnej poświęceń pracy!

Znajdź swojego „Granta”

Największą bolączką Lincoln (w pierwszej fazie wojny) był brak walecznych i dobrze przygotowanych do wojny generałów. Armie zastał w fatalnym stanie pod dowództwem starego i niedołężnego (75 letni) generała Scotta. Większość dowódców wołała uniknąć konfliktu i byłaby gotowa iść na duże ustępstwa względem Konfederatów (dokładnie odwrotnie myśleli b. wojowniczy Konfederaci). Ale tak jak wcześniej pisałem, starał się każdemu generałowi dać szansę (wspierał ich, broniąc przed opinią publiczną) i nie krytykować po porażkach (dawał czas na poprawę), ale działając pod presją okoliczności oraz mając świadomość spoczywającej na nim odpowiedzialności, po paru porażkach (błędach) zmieniał dowodzących. Choć robił to spokojnie, pozbawiając ich władzy stopniowo (mając jeszcze nadzieję, na poprawę).

Szukał ludzi podobnych do niego w sposobie rozwiązywania problemów i nastawionych na działanie. Ludzi, którzy nie będą bać się podjąć ryzyka, i odpowiedzialności z tym związanej. Wiedział, że takie osoby będą działały jak „magnes” na innych i będą dobierać sobie do współpracy ludzi podobnych sobie. Lincoln pamiętał, że lepiej mieć kilku dobrych generałów,



Jedno z przemówień Abrahama Lincolna

niż on sam miałby być tym jedynym (głównodowodzącym). Wiedział, że mając kilku autonomicznych świetnie działających dowódców, może podejmować frontalny atak i wygrać wojnę o wiele szybciej. Wiedział, że tacy ludzie są „warci tyle złota, ile ważą” i takim człowiekiem dla Lincoln był niewątpliwie generał Grant (od 1864 r. głównodowodzący armią). Potem dołączyli do tego grona ludzie podobnego pokroju, jak Sherman i Sheridan.

Tych ludzi uczynił elitą w swojej armii, ponieważ byli oni dla innych najlepszym przykładem do naśladowania i swoim zaangażowaniem pozytywnie wpływali na innych.

Komunikacja

Opanuj sztukę przemówień publicznych

Jeżeli napiszę, że Lincoln był wielkim mówcą, to na pewno w niewielkim stopniu ocenię tę jego umiejętność, nad którą stale pracował, udoskonalał, poprawiał.

Zdawał sobie sprawę, że prawdziwym przywódcą będzie wtedy, gdy będzie dobrze komunikował się ze swoimi potencjalnymi zwolennikami, kiedy potrafi przedstawić im swoją wizję, która ich porwie i natchnie do działania. Lincoln łączył ogromną wiedzę (samodzielnie zdobytą) z ciętym dowcipem i szczerym podejściem do ludzi. W tym, co mówił, był naturalny (wierzył w to) i ludzie instynktownie wierzyli jemu.

Zawsze starał się być perfekcyjnie przygotowany (choć w niektórych sytuacjach musiał improwizować i wychodziło mu to również znakomicie).

Był świadomy, że jego słowa mają szczególną wagę i musi być ostrożny w formułowaniu poglądów, dlatego powiedział: „wszystko, co powiem trafia do druku. Mój błąd nie uderza jedynie we mnie, czy w was, tylko w naród. Powiniennem, więc przynajmniej postarać się unikać błędów”.

Miał kilka legendarnych przemówień, do których ciągle powracają historycy i wielcy mówcy (w 1858 r. słynna mowa „Podzielony Dom”, w 1860 r. orędzie w Cooper Institute, w 1863 r. „Orędzie Gettysburskie”). Ale jego umiejętności były efektem jego wieloletniej ciężkiej pracy, a już w 1850 r. jako prawnik powiedział, że: „jakkolwiek (prawnika) byłby lojalny i zdolny w innych obszarach, ludzie niechętnie powierzą mu swoje sprawy, jeśli nie potrafi przemawiać”.

Poza wyjątkową starannością, umiejętnym doбором słów, wszechstronną wiedzą, Lincoln wyróżniał unikalny dar przekazywania uczuć i emocji – trafiał do serc i umysłów.

Wywieraj wpływ poprzez nieformalne rozmowy i opowiadania

Znakiem firmowym Lincoln były anegdoty, opowiadania. Bardzo często wybierał taki sposób przedstawienia obrazu sytuacji, by przy pomocy metafory przekonać swoich rozmówców o słuszności podejmowanych decyzji. Wspomina się, że pod względem dowcipu dorównywał nawet sławnemu Markowi Twainowi.

W relacjach jeden na jednego potrafił przekonać każdego oponenta, i najświatlejsi ludzie tamtych czasów ulegali mu w bezpośrednim kontakcie. Thurlow Tweed (ceniony dziennikarz i działacz polityczny) po jednym ze spotkań napisał do Lincoln list: „w relacjach z Panem nie przekazuję nawet połowy tego, co zamierzałem (...) ponieważ wyperswadowuje mi Pan moje poglądy i przekonania. Proszę, więc, by wysłuchał mnie Pan teraz, gdy mój umysł jest wolny”.

Przy całym ogromnym stresie, jaki towarzyszył mu podczas prezydentury, Lincoln niejednokrotnie uciekał się do humoru, chcąc złagodzić codzienne napięcia, dlatego przyznał kiedyś, że „gdy opowiada zabawną historię, to reaguje jak pijaczyna na porządną szklankę whisky – zyskuje nową energię. Zawsze wierzył, że śmiech służy zarówno psychicznemu, jak i fizycznemu zdrowiu”.

Zdawał sobie sprawę, że miał „reputację gawędziarza”, ale wiedział, że ludzi to przyciągało, bo był dla nich „zwykłym człowiekiem” („...doświadczenie mi mówi, że łatwiej wpływać na prostych ludzi za pomocą uniwersalnej i humorystycznej paraleli niż w jakikolwiek sposób”).

A lojalność swoich pracowników budował właśnie w taki nieformalny (ludzki) sposób, bo był świadomy, że... „na koniec dnia” każdy i tak jest w środku zwykłym człowiekiem.

Stale propaguj swoją wizję

Lincoln posiadał swoją wizję (naród zjednoczony, niewolnictwo zniesione, wolność i równość szans) i stale ją propagował. Nieustannie przypominał, potwierdzał i akcentował podstawowe zasady, na jakich zbudowano naród. Jego wizja była prosta, zwięzła, odwoływała się do korzeni amerykańskiego narodu, dlatego przemawiała też do zwykłych ludzi. Jeszcze jako prawnik radził swojemu partnerowi: „mierz niżej, a przeciętny człowiek cię zrozumie. To właśnie w niego celujesz. Wyedukowani (...) rozumieją Cię tak czy owak. Podchodząc zbyt ambitnie, nie trafisz do umysłów mas, lecz do tych, do których docierać nie trzeba”.

Przy formułowaniu swojej wizji zawsze odwoływał się do korzeni (przeszłości), żeby przejść do sytuacji aktualnej (teraźniejszość), a wychodząc od niej nawiązywać do przyszłości.

Był w tym bardzo logiczny i konsekwentny, a efekty jego prezydentury były takie, że porwał za sobą tłumy i dokonał w krótkim czasie rzeczy prawie niemożliwych (patrząc z perspektywy początku jego kadencji!).

Podsumowanie

W powyższym studium przedstawiłem podstawowe zasady, jakimi kierował się A. Lincoln. Jego podejście było (można tak powiedzieć) „ponadczasowe” i dzisiejsi menedżerowie mogą (i powinni) korzystać z tego niezwykłego dziedzictwa.

Dlatego uważam, że ta próba przypomnienia (a może raczej lepszego poznania) tego wybitnego przywódcy pozwoli innym ludziom zajmującym się kierowaniem swoimi pracownikami na nowe spojrzenie, na refleksję nad swoim przywództwem.

Na podsumowanie zacytuję opinię znanego dziennikarza (Horacy Greeley – ówczesny krytyk Lincoln), który należał do najzgorzalszych oponentów prezydenta.:

„nie urodził się królem (...), ale dzieckiem przeciętnych ludzi, które wykształciło w sobie ogromną umiejętność wywierania wpływu, stając się następnie – dzięki trwaniu w postanowieniu i ciągłych staraniach, a także dzięki uporowi i zawziętości – liderem.

Lincoln powoli piął się na swą pozycję, zdobywając sławę poprzez wykonywanie obowiązków w sposób coraz doskonalszy, popełniając błędy, lecz ucząc się na nich (...). Był człowiekiem o otwartym umyśle, poddawał się wpływom i czerpał z otaczającej rzeczywistości i wypełniających ją wydarzeń, nawet niekorzystnych. Nie było roku, który nie wzbogaciłby go o nową wiedzę, który nie uczyniłby go człowiekiem lepszym, bardziej wyważonym”.



Opracował:

Jarosław Grzeszkiewicz

Dyrektor Handlowy Linde MH Polska

Posiada wieloletnie doświadczenie w branży B2B (od 11 lat związany z branżą wózków widłowych, a od 2005 r. pracujący w Linde MH Polska). Od początku pracy w Linde MH Polska odpowiedzialny za stworzenie i rozbudowę Działu Kluczowych Klientów. Od lat współpracuje z największymi międzynarodowymi sieciami handlowymi i operatorami logistycznymi.

Postrzega prowadzenie każdego biznesu w długoterminowej perspektywie i uważa, że podstawą do dobrej i skutecznej współpracy jest wzajemne zaufanie. Na to zaufanie trzeba sobie zasłużyć uczciwym i profesjonalnym podejściem zarówno w kontaktach z Klientami, jak i współpracownikami wewnątrz swojej firmy.

Jest zwolennikiem filozofii biznesowej przedstawianej przez S. Covey’a („7 nawyków skutecznego działania”), który zwracał uwagę na potrzebę podejścia do biznesu (i własnego życia) opartego na „etyce charakteru”, a nie na (często) tak modnej w dzisiejszych czasach „etyce osobowości”... Autor artykułu będąc pod wrażeniem wyjątkowej charyzmy niektórych przywódców nurtu konserwatywnego (R. Reagan, Jan Paweł II, A. Lincoln) zdecydował napisać się artykuł o A. Lincolnie, aby przypomnieć naszym czytelnikom, na czym polega prawdziwe przywództwo oparte na wierności zasadom!

Zainteresowania: literatura biznesowa (Covey, Tracy i inni), historia świata, podróże.

Literatura:

„Abraham Lincoln. Skuteczne strategie na trudne czasy” – Donald T. Phillips
„Historia Powszechna. Wiek XIX” – seria „Zrozumieć dzieje” – Waldemar Łazuga



KRONOPOL ŚWIATOWY LIDER WYROBÓW DREWNOPOCHODNYCH

Kronopol jest jednym z największych na świecie producentów płyt i wyrobów drewnopochodnych. Najnowocześniejsze technologie produkcji i standardy kontroli jakości (ISO 9001:2000), wraz z wieloletnim doświadczeniem grupy, są znaczącym kapitałem wniesionym do Polski. Jako jedyny zakład na świecie, Kronopol posiada prasy produkcji ciągłej typu ContiRoll dla wszystkich trzech rodzajów płyt drewnopochodnych (płyta wiórowa, MDF, OSB). Łączna produkcja roczna to około 1 300 000 m³ płyt. Firma eksportuje do ponad 50 krajów na całym świecie, m.in. USA, Kanady, Chin, Japonii, i prawie wszystkich krajów europejskich. Obecnie oferta Kronopolu obejmuje produkty z branży meblowej, budowlanej i wykończenia wnętrz: płyty wiórowe, MDF, OSB, płyty laminowane (wiórowe i MDF), płyty szalunkowe, podłogi laminowane i panele ściennie, blaty robocze, parapety, listwy wykończeniowe. Kronopol kładzie ogromny nacisk na problemy ekologii i w swojej działalności kieruje się dobrem środowiska naturalnego, co zostało potwierdzone certyfikatem FSC (Forest Stewardship Council), który gwarantuje stosowanie w procesie produkcji głównie tych surowców i materiałów, które pochodzą z obszarów leśnych zarządzanych według światowych standardów ekologicznych i ekonomicznych.

Kronopol Sp. z o.o. jest częścią holdingu Swiss Krono Group (Ernst Kaindl), światowego lidera w branży produktów drewnopochodnych. Spółka powstała w 1994 roku w wyniku przejęcia przez holding upadających Państwowych Zakładów Płyt Wiórowych.

7 stycznia 1994 roku został podpisany akt notarialny, dający początek nowej rzeczywistości.

Poprzez wielomilionowe nakłady szwajcarski inwestor szybko doprowadził do zmiany niemal całego parku maszynowego oraz technologii, dzięki czemu jakość produkowanych płyt została zauważona i doceniona przez Klientów.

Na tym jednak nie zakończono inwestycji

Trzy daty są w historii firmy przełomowe.

1994 r. – jako początek inwestycji oraz rozwój produktów branży meblarskiej. Zainstalowana została linia do produkcji płyt wiórowych, która zrewolucjonizowała produkcję fabryki w Żarach. Była to pierwsza w Polsce prasa typu ContiRoll, zapewniająca zachowanie najwyższych parametrów płyty, nieosiągalnych w innych technologiach.

1997 r. – inwestycja na skalę światową. U uruchomiony został ciąg do produkcji płyt OSB, jako pierwszy na świecie w technologii ContiRoll. Kronopol wkroczył na rynek produktów budowlanych.

1998 r. – powstała trzecia linia w technologii ContiRoll do produkcji płyt MDF. To dało impuls do rozwoju nowych produktów, głównie podłóg laminowanych i paneli ściennych.

Od początku istnienia firma inwestuje w rozwój produkcji wyrobów uszlachetnionych, rozwijając park pras do laminowania, postformowania czy formatyzowania.

Wraz z rozwojem oferty produktowej rozbudowano sieć dystrybucji, zarówno w Polsce, jak i na rynkach eksportowych.

Dzisiaj Kronopol eksportuje do 50 krajów na wszystkich kontynentach.

Swiss Krono Group

- Tradycja grupy Krono sięga 1897 roku, kiedy Johann Baptist Kaindl uruchomił tartak w Lungötz w Austrii.
- W roku 1959 została zbudowana fabryka w Salzburgu, gdzie wyprodukowano pierwszą płytę wiórową.
- W 1966 roku powstał zakład w Menznau, w Szwajcarii, z którego wyrosła Szwajcarska Grupa Krono.

1897 – Lungötz (Austria)

1959 – M. Kaindl Holzindustrie (Austria)

1966 – Kronospan AG (Szwajcaria)

1987 – Interspan (Węgry)

1988 – Kronofrance (Francja)

1993 – Kronotex (Niemcy)

1994 – Kronopol (Polska)

1999 – Kronotex USA (Stany Zjednoczone)

2000 – Kronoukraine (Kamianka-Buzka, Ukraina)

2002 – Kronostar (Rosja)

2003 – Kronoukraine (Brosniziw, Ukraina)

2007 – Kronoukraine (Solonicewka, Ukraina)

2007 – Depalor (Francja)

2007 – Scannery (Niemcy)

Ludzie Kronopolu

Największą siłą Kronopolu są jego pracownicy. Załoga firmy to stabilny i dobrze zmotywowany zespół profesjonalistów. Dzięki jej zaangażowaniu i wierze w sukces udało się osiągnąć tak wiele.

Nie sposób nie docenić wkładu zagranicznych kolegów z holdingu, którzy zwłaszcza w pierwszej fazie rozwoju przedsiębiorstwa, służyli radą i swoim doświadczeniem.

Dzisiaj to również polscy specjaliści pomagają swoim kolegom we wszystkich zakładach grupy.



Misja firmy

„Misja firmy Kronopol to być światowym liderem rynku materiałów drewnopochodnych..

Ta pozycja jest osiągnięta dzięki dostarczaniu naszym dystrybutorom i Klientom innowacyjnych, ekologicznych i wysokiej jakości produktów w korzystnych cenach. Jako wartość dodaną do produktów dajemy obsługę Klientów na najwyższym poziomie.

To wszystko ma zapewnić pełną satysfakcję naszych Klientów”.

Podstawą filozofii Swiss Krono Group jest przekonanie, że prawdziwie użyteczne dla człowieka są tylko produkty przyjazne i bezpieczne dla środowiska. Ponieważ dbałość o środowisko jest jednym z najważniejszych elementów polityki firmy, inwestycjom produkcyjnym towarzyszą także inwestycje w jego ochronę.

Od początku działalności Kronopol w praktyce realizuje zasadę zrównoważonego rozwoju, używając do produkcji materiałów pochodzących wyłącznie ze źródeł zarządzanych zgodnie z certyfikatem FSC (Forest Stewardship Council) oraz różnego rodzaju odpadów drzewnych.

Cele ekonomiczne przedsiębiorstwa są zbieżne z wymogami ochrony środowiska, zgodnie z założeńiami Deklaracji z Rio de Janeiro z 1992 roku.

Już w czerwcu 1995 roku powstała ekologiczna kotłownia na odpady drzewne, powstające w trakcie produkcji, która zastąpiła piece węglowe, znacznie poprawiając czystość powietrza w otoczeniu zakładu. W 2001 roku zadbano o środowisko wodne, budując największą w regionie oczyszczalnię ścieków deszczowych.

W 2007 roku rozpoczęła się największa inwestycja proekologiczna. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom miejscowej społeczności, zarząd firmy podjął decyzję o wybudowaniu elektrofiltru do praktycznie całkowitego oczyszczania pary wodnej i pyłów pochodzących z suszarni.

Firma nieustannie inwestuje w ochronę środowiska naturalnego, co zapewnia wdrożony w 2004 roku System Zarządzania Środowiskowego i BHP ISO 14001 i Specyfikacja OHSAS 18001.

Oferta obejmuje:

Branża meblowa	Branża budowlana	Branża wykończenia wnętrz
• Płyta wiórowa surowa • Płyta MDF • Płyta laminowana (wiórowa i MDF) • Blaty kuchenne • Obrzeża • HDF lakierowany	• Płyta OSB • Płyta szalunkowa • Belki dwuteowe	• Podłogi laminowane • Panele boazerijne • Listwy wykończeniowe • Parapety

Mnogość produktów przeznaczonych dla budownictwa oraz wieloletnie doświadczenie w ich stosowaniu zainspirowały opracowanie własnej technologii wznoszenia budynków w szkielecie drewnianym – System Kronopol.

Specjaliści z Kronopolu we współpracy z profesjonalistami firm towarzyszących – producentów renomowanych materiałów budowlanych (Xella, Rockwool, Kreisel itd.) opracowali kompletny system budowania przy wykorzystaniu najnowocześniejszych, wysoko przetworzonych materiałów drewnopochodnych.

Dzięki temu konstrukcja drewniana jest niezwykle trwała, sztywna i co najważniejsze bezpieczna i komfortowa. Budynki wznoszone w tej technologii spełniają najwyższe parametry energooszczędności.

Rynek

Podstawową dewizą funkcjonowania na rynku jest dla firmy Kronopol zasada wzajemnego zadowolenia Klienta i firmy.

Umiejętność znajdowania równowagi pomiędzy interesem Klienta i dostawcy pozwoliła na zbudowanie w Polsce i na świecie bardzo efektywnej i stałej sieci dystrybucji.

Coraz częściej, we współpracy z bezpośrednimi partnerami, Kronopol dba o zadowolenie Klientów końcowych.

Dzisiaj nie ma już kontynentu, na którym nie można spotkać produktów Kronopolu. Najnowocześniejsze technologie produkcji, wysoka jakość wyrobów, dbałość o satysfakcję każdego Klienta, otwierają firmie Kronopol drzwi do wszystkich światowych rynków.

Obecnie Kronopol eksportuje do ponad 50 krajów, w tym do krajów Unii Europejskiej, USA, Kanady, Japonii, Rosji, Ukrainy, Białorusi, Kazachstanu. i wielu innych.



PLATINIUM

„Podłoga PLATINIUM to nowa przestrzeń życia, symbol siły, długowieczności i stabilności. Nowe wzory tworzone są z najwyższą starannością i precyzją. Akceptowaliśmy każdy detal, a wyszukana estetyka wzorów wyróżnia się spośród ogólnych schematów i wyprzedza trendy. Postawiliśmy przed sobą zadanie odnalezienia idealnej równowagi pomiędzy najwyższą jakością i wyrafinowanym stylem. Oddajemy w Państwa ręce podłogę doskonałą, mogącą stanowić inspirację do kreowania eleganckiego i pełnego harmonii miejsca.”

Członek lokalnej społeczności

Kronopol jest największym pracodawcą w Żarach i okolicy.

Zapewnia pracę nie tylko swoim pracownikom, ale też dodatkowo daje pracę kilku tysiącom osób, pracującym w firmach kooperujących – firmom transportowym, budowlanym, dostawcom surowca, drukarniom itp. W wielu wypadkach to właśnie Kronopol daje impuls do prowadzenia nowych inwestycji.

Jako członek społeczności lokalnej, Kronopol rozumie potrzeby innych i w miarę możliwości dzieli się swoim sukcesem.

Wsparcie dla potrzebujących następuje bądź w formie finansowej, bądź coraz częściej przez nieodpłatne przekazanie produktów firmy, które świetnie nadają się na wyposażenie szkół, przedszkoli, szpitali czy domów pomocy.

Kronopol jest znanym mecenasem sztuki w Żarach i regionie. Od 2000 roku organizowane są koncerty noworoczne, na które zapraszani są goście z Żar, województwa, a nawet z zagranicy. Mają oni okazję do obcowania ze sztuką największego formatu. Z pewnością koncert noworoczny, który stał się już tradycją, należy do największych wydarzeń kulturalnych w Żarach i okolicy. Ponadto Kronopol jest sponsorem lub współsponsorem wielu innych wydarzeń kulturalnych.

Firma pomaga także klubom sportowym. Wśród beneficjentów są żarski Promień, miejscowa kryta pływalnia, klub żużlowy i wielu innych.



Nowe koncepcje Supernowoczesny magazyn do zadań specjalnych

Efektywne wykorzystanie powierzchni służącej optymalizacji logistyki w magazynie dzięki regałom przejezdnym.

Magazyn regałowy, który powstaje w Kronopolu, zajmie powierzchnię 3500 m², z możliwością ustawienie 1964 szt. palet z płytami.

Regałowy magazyn będzie mógł zmagazynować 1 000 000 m² płyt.

System regałowy będzie w pełni zautomatyzowany, z szybkim dostępem do każdej palety w słupku. Każdy słupek, na którym mieści się 7 palet, będzie oznaczony kodem kreskowym. Łatwy i szybki dostęp do każdej palety ułatwi przygotowanie krótkich serii produkcyjnych.

Jeden z wózków regałowych (segment), na którym mieści się 98 palet, jest napędzany 4 silnikami elektrycznymi i razem z paletami może osiągnąć wagę 392 ton.

Standardowe funkcje magazynu regałowego:

- zabezpieczenie globalnego poziomu instalacji za pomocą bariery świetlnej (zabezpieczająca bramka świetlna)
- zabezpieczenie lokalnego poziomu instalacji za pomocą nożnej bariery świetlnej, znajdującej się po obu stronach na każdym wózku jezdny
- na każdym panelu obsługowym wyłącznik awaryjny

- ustalone pozycje regałów są osiąmane po jednokrotnym naciśnięciu przycisku
- tryb pracy automatycznej uruchamiany po jednokrotnym naciśnięciu przycisku znajdującego się na każdym wózku jezdny
- sterowanie magazynem odbywa się za pomocą pilota umieszczonego na wózku widłowym
- ruch regałów przejezdnych jest koordynowany z drogą, jaką mają do pokonania wózki widłowe, co pozwala zaoszczędzić czas
- tryb pracy ręcznej do obsługi regałów (awaryjny system pracy)
- wyświetlacz tekstowy trybu pracy instalacji
- nadzór czasu jazdy
- nadzór napędów
- informacja o elementach kontrolowanych
- licznik godzin pracy

Po uruchomieniu systemu regałów zdolność magazynowania zwiększy się ponad dwukrotnie.

Przewidziane uruchomienie: grudzień 2009.

W planach jest jeszcze udostępnienie drugiego magazynu, który będzie mógł przechowywać 650 000 m² płyty.

Przygotował:

Marek Rupieta, Kronopol Sp. z o.o.



Historia współpracy

między Kronopol Sp. z o.o.
i Linde Material Handling

Jak to się zaczęło?

W Kronopolu wózki widłowe Linde właściwie jeżdżą „od zawsze”.

Jak sięgnąć pamięcią, ten wymagający Klient chętnie inwestował w sprzęt sprawdzony w innych fabrykach Grupy Krono. Pierwsze maszyny spod znaku Linde trafiły do Żar jako aport już na początku lat 90. i były to wózki używane, nierzadko mocno wyeksploatowane. Pakiet wózków obejmował też kilka wózków innych marek. W tamtych czasach fakt posiadania nawet używanego Linde był już swego rodzaju nobilitacją, więc operatorzy nie narzekali na otrzymane narzędzia pracy.

Z czasem apetyt rósł, co szło w parze ze wzrostem produkcji Kronopolu. W 1997 roku, wraz z uruchomieniem kolejnych nowoczesnych linii produkcyjnych, decyzją Zarządu Kronopol zamówił pierwsze nowe wózki marki Linde. Do podstawowych prac zaprzęgnięto modele spalinowe o udźwigu 4 oraz 4,5 tony. Przy swych niewielkich gabarytach oraz wybitnej zwrotności Linde H45D z powodzeniem obsługują obszary produkcyjne. Z czasem pojawia się ich 20 sztuk w różnych wersjach. Każdy z nich to wózek z unikalnym, bezstopniowym napędem hydrostatycznym. Wszystkie z nich, dzięki wyposażeniu w hydrauliczne pozycjonery wideł, przewożą podwójne pakiety płyt 2,80 m x 2,07 m bez większego wysiłku. Do jeszcze większych ładunków na plac boju trafiają wózki Linde H70 (7,0 t), H80 (8,0 t), a nawet specjalnie wykonane wózki Linde H80/900 (8,0 t na środku ciężkości 900 mm). Każdy z nich spełnia wysokie wymagania bezpieczeństwa i komfortu pracy, a i tak jest indywidualnie konfigurowany pod zamierzone zadania. Poszczególne strefy fabryki mają własną specyfikę i tylko idealne dobranie sprzętu pozwala osiągać oczekiwaną, doskonałą wydajność. Nie każdy wie, ale przy ciągłej, 24-godzinnej pracy fabryki wózki Linde wykonują roczne przebiegi przekraczające 7000 motogodzin! W tak ekstremalnym obciążeniu pracują już po 3 latach osiągają przebiegi ponad 20 000 mtg bez remontów. Niektóre z nich mają przebiegi sięgające 60 000 mtg!! Operatorzy żartobliwie mówią, że każdy z wózków Linde był zimny tylko 1 raz – jako nowy, podczas dostawy. A fakt, że nigdy nie stygnie jest zaletą podczas wymiany oleju silnikowego – szybciej sphywa.

Opracował:

Dominik Magiera

Dyrektor Oddziału Linde MH Polska w Poznaniu

Oczywiście ważnym dla użytkowników jest fakt bardzo rzadkich przeglądów, które odbywają się co 1000 mtg. Dzięki temu, poza niższymi kosztami, oszczędza się czas wyłączeń z ruchu.

Dla najcięższych palet stosuje się tutaj wózki o udźwigach kilkunastu ton. Poza wózkami Linde H120 (12,0 t) pracują również maszyny innych producentów specjalizujących się w wąskim segmencie ciężkich transportów.

Nie możemy pominąć licznej grupy wózków o niewielkim udźwigu (jak na tutejsze realia). Do zadań niektórych działów rewelacyjne okazały się wózki Linde H14 (1,4 t), H16 (1,6 t), H18 (1,8 t) – również z oryginalnym napędem hydrostatycznym. W wąskich korytarzach, poruszając się pomiędzy maszynami, przy szczególnie niskim poziomie emisji hałasu i spalin mała seria wózków Linde nie ma konkurencji.

Składowaniem rol papieru i obsługą maszyn zajmują się wózki Linde H35 z chwytakami. Obsługę magazynów technicznych powierzono wózkom wysokiego składowania typu Reachtruck, a i dla małego elektrycznego „paleciaka” Linde T20 też znalazła się praca.

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. Na poparcie tego firmy podpisały umowę serwisową, której realizacja odbywa się z korzyścią dla obu stron. Ciężkie warunki pracy wózków i wymagający Klient to pole do popisu dla produktów segmentu Super Premium. Pozycjonując Linde, właśnie tutaj jednoznacznie deklarujemy gotowość rozwiązywania wszelkich problemów logistycznych Kronopolu.

Mamy nadzieję, że zarówno dostarczony przez nas sprzęt, jak i nasze doświadczenie wpływają pozytywnie na rozwój naszego Partnera – firmy Kronopol.

Zespół Linde, jak zawsze, pozostaje do usług!

Linde Material Handling

Linde

POCZĄTEK NOWEJ OFENSYWY DYWIZJA CIĘŻKICH WÓZKÓW LINDE



Pomimo panującego od ponad roku na światowym rynku przemysłowym i finansowym kryzysu, Linde Material Handling konsekwentnie realizuje plany rozwoju własnych produktów. Z przeprowadzonych analiz rynku usług intermodalnych w Europie w ciągu ostatnich pięciu lat, wyraźnie wynika, że mimo spadku wolumenu sprzedanych usług logistycznych tzw. dorbnicowych, usługi transportu i przeładunku ładunków wielkogabarytowych i kontenerowych wcale nie maleją. W ciągu ostatnich 14 lat rynek usług tzw. kontenerowych wzrósł ponad 4-krotnie na całym świecie. Prym w tym zakresie wiodą porty i stacje przeładunkowe w Azji, jednak rynek europejski także odnotowuje wzrosty. Dlatego wychodząc naprzeciw tym prognozom oraz sondażom z rynku dotyczącym ciężkich wózków, Zarząd Linde Material Handling postawił na nową strategię wzmocnienia i rozwoju segmentu tzw. heavy truck. Na cały projekt przeznaczono ponad 21 milionów Euro. Początkiem nowej ofensywy Linde była prezentacja „kontenerowca” C 90 o udźwigu 9,07 na targach Cemat w 2008 roku. Wózek ten, dzięki zupełnie nowym rozwiązaniom konstrukcyjnym, jak choćby szerszy rozstaw osi – ponad 4,0 m, pozwala na składowanie do siedmiu kontenerów o wymiarach 8' 6". Następnym krokiem w rozwoju tego segmentu wózków będzie wprowadzenie kolejnych modeli o jeszcze większym udźwigu.

Powiew nowej strategii produktowej nie dotyczy tylko samych wózków. Nowa filozofia metod produkcji, kontroli jakości zapanowała także w głównym zakładzie Linde produkującym wózki ciężkie w Merthyr Tydfil w Wielkiej Brytanii. Wprowadzono zupełnie nowe metody produkcji. Zaprzestano produkcji gniazdowej wprowadzając model tzw. potokowy. Zmiany te pochłonęły ponad 4,0 miliony Euro i już przynoszą wymierne efekty.

Zmiana strategii dotyczy także filozofii konstrukcji wózków.

Do tej pory produkowane serie wózków bazowały na własnych i specyficznych dla każdej serii rozwiązaniach technicznych. Wpływało to na wydłużenie procesu produkcji, wydłużenie dostaw części zamiennych. Obecny system, tzw. model Matrix, wprowadza unifikację podstawowych podzespołów montowanych do różnych modeli wózków. Dotyczy to zarówno wózków kontenerowych, reachstackerów

Oraz ciężkich wózków widłowych o udźwigu do 32 ton. Modułowa budowa wózków przyczynia się do większej elastyczności w realizacji potrzeb Klientów.

Największa zmiana i „rewolucja”, jaka miała miejsce w szeregach Linde w wózkach ciężkich, to opracowanie zupełnie własnych konstrukcji tych wózków. Znałe do tej pory wózki widłowe ciężkie o udźwigu od 18,0 do 32,0 t powstawały w koprodukcji z innymi producentami wózków widłowych. Stanowiły one dla Linde uzupełnienie wachlarza produktowego. OBECNIE WÓZKI TE TO WŁASNA I UNIKALNA POD KĄTEM ROZWIĄZAŃ TECHNICZNYCH GAMA PRODUKTÓW. Proces wyprodukowania tych wózków od momentu stworzenia projektu przez studio projektowe PORSCHE, opracowania konstrukcji i całej dokumentacji trwał zaledwie 18 miesięcy. Wprowadzono m.in. własne konstrukcje masztów, chassis i „boomów” w reachstackerach. Oczywiście, co najważniejsze, praktycznie we wszystkich modelach nowych wózków „króluje” własna HYDRAULIKA LINDE wraz z NAPĘDAMI HYDROSTATYCZNYMI, stosowanymi zarówno do napędu układów jezdnych wózków jak i hydrauliki masztów.

To znane na całym świecie rozwiązanie techniczne, wyróżniające produkty Linde spośród wszystkich pozostałych dostawców, ma niebagatelny wpływ na obniżenie kosztów eksploatacji i serwisowania tych wózków. Zastosowanie nowych modeli pomp i silników hydrostatycznych w wózkach serii 359 o udźwigu od 10 do 18 ton pozwoliło na uzyskanie dużo sprawniejszych jednostek. Prędkości przejazdowe tych wózków osiągają 25 km/h a dzięki stosowanemu powszechnie przez Linde systemowi Load Sensing znacznie wzrosły prędkości podnoszenia i opuszczania masztów przy dużo mniejszym zużyciu paliwa. Szczególnie wyraźnie widać korzyści wynikające z połączenia napędów hydrostatycznych Linde z systemem Load Sensing podczas pracy wózków na wolnych obrotach lub przy częściowym obciążeniu wózków. W porównaniu z tradycyjnymi rozwiązaniami napędu hydraulicznego, stosowanymi przez innych dostawców wózków widłowych, oszczędności w zużyciu paliwa na korzyść Linde dochodzą do 25%!

Nowością w reachstackerach serii 357 jest wprowadzenie oddzielnych układów hydraulicznych dla masztu i układu napędowego. Wpływa to na zwiększenie wydajności wózka.



Dodatkowy odlew zapewniający usztywnienie belki osi skrętnej. Przy jeździe na nierównościach wzmocniona konstrukcja zapewnia zwiększoną trwałość łożysk i przegubów osi.

Nowoczesna kabina operatora. Wszystkie funkcje masztu realizowane poprzez system dźwigni LLC (Linde Load Control). Panoramiczna szyba przednia zapewnia lepszą widoczność i bezpieczeństwo operatora.

Najnowsza jednostka napędowa firmy Cummins. Dostępne dwa typy silników wysokoprężnych z systemem Common Rail gwarantują niskie zużycie paliwa i spełniają najnowsze normy europejskie związane z emisją cząstek stałych i szkodliwych związków chemicznych.

Nowatorskie zastosowanie systemu I-Qan firmy Parker. Technologia sterowania i kontrolowania pracy wszystkich podzespołów wózka oparta na Can-Bus z wykorzystaniem najnowszych rozwiązań firmy Parker. Czytelny wyświetlacz podaje na bieżąco operatorowi wszystkie niezbędne parametry pracy wózka.

Uproszczona i przyjazna obsługa przeglądów serwisowych dzięki zlokalizowaniu wszystkich filtrów olejowych zaworów regulacyjnych i uzupełniania cieczy roboczych w jednej komorze serwisowej.

Niezależność tych układów pozwala uzyskać max prędkość przejazdową wózka i jednocześnie szybkie i sprawne operowanie masztami. Co jest bardzo ważne z punktu widzenia eksploatacji i trwałości podzespołów, maksymalne prędkości pracy elementów roboczych osiągane są już przy 1500 obr./min.

Rewolucją techniczną, jaką wprowadzili w życie inżynierowie Linde, jest konstrukcja masztu wózków o udźwigu 18,0 do 32,0 ton serii 1402. Ich konstrukcja zapewnia nie tylko doskonałą widoczność dla operatora, ale przede wszystkim jest odporna na działanie sił oddziałujących, gdy ładunek jest podniesiony na max wysokość.

Wszystkie nowo zaprojektowane wózki ciężkie ze „stajni” Linde zapewniają komfort pracy operatora na najwyższym poziomie. Znałe od lat sterowanie Linde Load Control z wózków serii 39X zostało także w tych wózkach wykorzystane.

Mając na uwadze dobro, niezawodność i bezpieczeństwo pracy naszych Klientów, Linde Material Handling udostępni Państwu nowe, ciężkie wózki widłowe spełniające najwyższe standardy techniczne.



Opracował: Roland Żabierek

Dyrektor Oddziału

Linde MH Polska we Wrocławiu

Autor jest od 3 lat dyrektorem oddziału Linde Material Handling we Wrocławiu.

Ma ponad 15-letnie doświadczenie w pracy w szwajcarskich i niemieckich korporacjach, obsługujących przemysł w zakresie precyzyjnego sprzętu pomiarowego, techniki sprężania gazów oraz logistyki.

Jest absolwentem m.in. Wydziału Zarządzania na WSB w Poznaniu, studiów MBA na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu oraz wydziału mechanizacji prac leśnych na Uniwersytecie Przyrodniczym w Poznaniu.

Więcej informacji: roland.zabierek@linde-mh.pl



L'easyMan

Klient wyjątkowy SG EF

NAZYWA SIĘ MAN. L'EASY MAN.
NIE MA SŁABOŚCI. MAŁO KOMU UŁEGA.
NO MOŻE TYLKO PIĘKNYM KOBIETOM
I NOWOCZESNYM PRODUKTOM.

CENTRALA, MUSZĘ SIĘ
Z CZYMŚ Szybko UWINĄĆ
I KILKA RZECZY ZAWINĄĆ.
POTRZEBUJĘ SPRAWDZONEGO
ROZWIĄZANIA.

14 DNI PÓŹNIEJ...

DZIĘKUJĘ. DOSKONAŁA
TA PAKOWARKA.
POWIEDZIAŁBYM NAWET,
ŻE SAMO SIĘ KRĘCI.

SPRAWNIE DZIAŁACIE. JESTEM
WSTRZĄŚNIĘTY, ALE... NIE ZMIESZANY.
W KOŃCU NOWOCZESNY LEASING
TO WASZA SPECJALNOŚĆ, SG EF.

SG Equipment Leasing Polska to

- ▮ leasing w każdej sytuacji
- ▮ urok solidnych rozwiązań finansowych
- ▮ licencja na rozwój dla przedsiębiorców
- ▮ niezawodna obsługa i wsparcie operacji

www.sgef.pl

We support. **You succeed.**



SG

▮ Equipment Finance

SOCIETE GENERALE GROUP

Grupa producentów Wilga Fruit stawia na najwyższą jakość sprzętu Linde

Profil firmy

Wilga Fruit jest wspólną inicjatywą 41 producentów owoców i warzyw z okolic Wilgi i Sobień Jezior. Atutem firmy jest wieloletnie doświadczenie w produkcji jabłek oraz kapusty pekińskiej. Wszystkie owoce i warzywa produkowane są według najlepszej wiedzy sadowniczej na łącznej powierzchni ok. 450 ha. Dominującym rodzajem produkcji są jabłka deserowe, których roczny zbiór wynosi ok. 12-15 tysięcy ton oraz kapusta pekińska, której roczny zbiór to ponad 4 tysiące ton. Firma posiada własną bazę przechowalniczą z technologią KA i ULO, w której jest w stanie przechować ok. 17 tysięcy ton owoców i warzyw. W czerwcu 2008 roku w Wildzie uruchomiono pierwszą część nowoczesnego centrum logistycznego wyposażonego w elektroniczną linię sortującą z wodnym rozładunkiem, maszynę pakującą jabłka w woreczki oraz zaplecze magazynowe. Samochody, w zależności od tonażu, mogą podjeżdżać do budynku pod jedną z trzech rolowanych bram, których wielkość dopasowano do rozmiarów pojazdów. Latem tego roku firma rozpoczęła prace budowlane przy drugiej części centrum logistycznego. W skład drugiej części wchodzić będzie jeszcze jedna hala do sortowania oraz kompleks chłodniczy składający się z 9 komór o łącznej pojemności ok. 2500 ton owoców i warzyw.

Gospodarstwa wchodzące w skład Grupy położone są na terenie powiatów: garwolińskiego i otwockiego, w gminach Wilga, Sobienie Jezioro oraz Karczew. Na nieskażonych nadwiślańskich terenach pomiędzy rzekami Wilga i Świder, w których znajdują się zrzeszone gospodarstwa, umiejscowionych jest kilka rezerwatów przyrody. Mazowiecki Park Krajobrazowy i rezerwat „Wymięklizna”, które powstały celem zachowania wielogatunkowych drzewostanów liściastych, mieszanych i iglastych o znacznym stopniu naturalności z okazami starych drzew oraz występujących tu zgrupowań ptaków lęgowych, reprezentowanych przez ponad 50 gatunków. Wśród niezwykle cennej przyrody terenów, na których leżą gospodarstwa wchodzące w skład Grupy Wilga Fruit tworzony jest rezerwat „Ławice Podgórzyskie”, który obejmie ochroną rezerwatową fragment Wisły z charakterystycznymi krajobrazami, roślinnością i awifauną oraz chronić będzie zgrupowania ptaków lęgowych typowe dla wysp Wisły środkowej. Tereny tych gmin znajdują się również w granicach Nadwiślańskiego Obszaru Chronionego Krajobrazu którego znaczny obszar jest projektowanym Nadwiślańskim Parkiem Krajobrazowym. W obecnej chwili dobiegają końca prace nad projektem Natura 2000, który obejmie tereny wymienionych gmin. Dotychczasowe jak i nowo powstające projekty ochrony natury są gwarancją, że owoce i warzywa wychodzące z magazynów Wilga Fruit rosną i dojrzewają na terenach czystych i ekologicznych, a produkcja ich jak również ochrona prowadzona jest w sposób rozsądny, nie przynoszący szkód naturalnemu środowisku, a to właśnie jest częścią misji pro-ekologicznej firmy, którą jest Grupa Producentów Wilga Fruit.



Sprzęt do transportu poziomego w naszej Grupie

Przy naszej skali produkcji i ogromnym tempie pracy, zwłaszcza podczas sezonu, nie poradziłibyśmy sobie bez specjalistycznego sprzętu do transportu oraz załadunku. Mam na myśli wózki widłowe – komentuje dla nas pan Jacek Żmudzin prezes firmy.

Wilga Fruit na dzień dzisiejszy posiada flotę ponad 30 nowych wózków różnego rodzaju. Przeważają wózki elektryczne przeciwwagowe Linde E14, 16 serii 386, dodatkowo w użyciu są też wózki wysokiego składowania Linde R14 serii 115, spalinowe H18 serii 391 oraz wózek do pracy w dokach (Linde T20 SP serii 131).

Właściwie nasza flota jest oparta na sprzęcie marki Linde. W całym zaborze zaledwie 4 to wózki firm konkurencyjnych – dodaje zadowolony ze współpracy pan Jacek.

KOLEJNY SKOK WZWYŻ

Dla wielu firm kompletacja zamówień jest istotnym ogniwem w łańcuchu logistycznym. Trend w kierunku coraz bardziej wyspecjalizowanych linii produktów – szczególnie w sektorze detalicznym – oznacza, że rozmiary towarów, które trzeba skompletować, ciągle rosną. Dawniej konsument musiał się zadowolić jednym rodzajem jogurtu, a dziś może wybierać pomiędzy różnymi smakami, pojemnościami i promocjami. Dla firm świadczących usługi logistyczne oznacza to, że liczba punktów, w których muszą kompletować towary, znacznie wzrasta. Ponieważ miejsce na palety na poziomie podłoża jest ograniczone, towary są ustawiane na coraz wyższych poziomach. Linde Material Handling, wychodząc naprzeciw tym wymaganiom, poszerza swą ofertę wózków komisjonujących z podnoszonym przedziałem operatora.

NOWA GENERACJA WÓZKÓW KOMISJONUJĄCYCH

Nowe wózki komisjonujące „N20Vi/V08 oraz V10”, wprowadzone na rynek we wrześniu 2009 roku, to krok w kierunku osiągnięcia wyższych poziomów.

Modele N20Vi/V08 zostały zaprojektowane do pracy nie tylko na poziomie podłoża, lecz również na większych wysokościach. Z maksymalną wysokością platformy 2,80 m, plasują się na podstawowym segmencie wózków komisjonujących obsługiwanych przez operatora. Są one doskonałym uzupełnieniem dla klasycznego wózka komisjonującego na niskich poziomach Linde N20, oraz większego nowego modelu V10 do kompletacji na średniej wysokości.

Wózek V10 został zaprojektowany dla ładunków do 1 tony i wysokości podnoszenia do 5,30 m. Odpowiada to wysokości kompletacji 6,35 m – wysokości, która dotąd była nieosiągalna dla tej klasy wózków widłowych Linde. Tym samym model V10 zamyka serię wózków z „V”. Pojazd ten usuwa lukę pomiędzy modelem V08, z wysokością kompletacji do 2,85 m, a modelem V11/V12, który został zaprojektowany dla ciężkich zadań na wysokości do 11 m.

Linde Material Handling wprowadza na rynek nowy wózek komisjonujący o wysokości podnoszenia do 2,80 metra.

Dobry wybór dla każdego zadania

Nowe modele wózków komisjonujących „N20Vi/V08” mają takie same komponenty napędu i sterowania, lecz różnią się one całkowicie pod względem koncepcji zastosowań. Te odmienne koncepcje służą różnym sposobom wykorzystania pojazdów. Pomimo, że oba modele mają taką samą maksymalną wysokość podnoszenia, nowe wózki komisjonujące na niskich poziomach N20Vi są przeznaczone do sporadycznej kompletacji powyżej poziomu podłoża, podczas gdy modele średniej wysokości podnoszenia V08 są doskonałe do częstszej pracy na wyższych poziomach.

W przypadku modelu Linde N20Vi podnosi się tylko przedział operatora, podczas gdy w modelu V08 podnoszą się także widły. To pozwala operatorowi modelu V08 na układanie skrzyń bezpośrednio na palecie podczas pracy na większej wysokości. W modelu N20Vi z kolei, pracownik musi opuścić przedział do poziomu podłoża, zanim może odłożyć towar na palecie, aczkolwiek ma on do dyspozycji półkę, z której tymczasowo może skorzystać, dopóki nie zakończy kompletacji w danym miejscu. Dzięki funkcji Initial Lift, która pozwala na uniesienie widel na bezpieczną wysokość podczas jazdy, możliwe jest przewożenie nawet dwóch palet o łącznej wadze do dwóch ton jednocześnie. Oba modele – N20Vi jak i V08 – pozwalają na podnoszenie i opuszczanie palet, tak by osiągnąć ergonomiczną wysokość. Dzięki temu operator ma dostęp do różnych stref kompletacji i może wykonywać różne zadania.

Z myślą o bezpieczeństwie i ergonomii

Inżynierowie Linde Material Handling poświęcili dużą uwagę kwestii ergonomii podczas projektowania nowych modeli wózków komisjonujących. W kompletacji ergonomia jest nawet ważniejsza, niż w przypadku innych zastosowań. W porównaniu do innych modeli, w nowych pojazdach do kompletacji jest więcej przestrzeni na nogi i zapewniają one większy stopień

bezpieczeństwa dla operatora podczas pracy. Kiedy operator zbliża się do krawędzi przedziału, lekko ukośne kanty platformy informują go o tym, że znajduje się przy krawędzi. Pozwala mu to zachować bezpieczną pozycję i sprawnie wykonywać pracę. Dodatkowo platforma jest pokryta matą gumową, której struktura pochłania drgania spowodowane nierównościami podłoża, co zmniejsza zmęczenie podczas pracy. Próg platformy o wysokości 135 mm jest idealnie przystosowany do częstego wchodzenia i wychodzenia z pojazdu. Można też uzyskać kontrolę nad tym kto używa pojazdu za pomocą biometrycznego systemu dostępu, który sprawdza odciski palców, by zapewnić, że tylko wyszkolony i autoryzowany personel używa pojazdów.



Automatyczna regulacja prędkości

Bezpieczeństwo jest ostatecznym priorytetem. Wszystkie systemy bezpieczeństwa, jak na przykład układ sterowania, są elektronicznie niezależne. Dzięki temu pojazd jest podwójnie zabezpieczony, ponieważ zawsze są dwa niezależne obwody przekazujące sygnał. W mało prawdopodobnym wypadku awarii system przełącza się na tryb awaryjny.

Ergonomiczne przyrządy sterowania i wysoka wydajność są ważnymi cechami tych wózków komisjonujących. Lecz, w sytuacji, kiedy kierowca źle oceni prędkość z którą pokonuje zakręt, szybkość pojazdu jest automatycznie dostosowywana do stopnia skrętu, zwiększając tym samym bezpieczeństwo kierowania pojazdem.

Nowe modele są wyposażone w układ sterowania, który już został przetestowany na innych wózkach widłowych Linde. Jednym z nich jest Linde „twin grip steering control”, czyli oburęczna głowica sterująca. Zapewnia ona łatwość obsługi i optymalną wydajność, zwiększając bezpieczeństwo operatora. Wszystkie przyciski sterowania również znajdują się w zasięgu operatora. Standardowa koncepcja sterowania w różnych modelach umożliwia operatorowi łatwe przesiadanie się z jednego pojazdu do drugiego. Kompletacja sięga wyżej. Nowy wózek komisjonujący średniej wysokości

Nowy model V10 o wysokości kompletacji pomiędzy 2,80 i 6,85 metra zamyka serię nowych modeli wózków komisjonujących Linde Material Handling.

Modułowa konstrukcja dla różnych potrzeb klienta

Zastosowania wózka komisjonującego V10 mogą być całkowicie różne. Z tego powodu firma Linde Material Handling rozwinęła koncepcję modułową, która pozwala na indywidualne dostosowanie do potrzeb klienta. Istnieje na przykład wybór trzech pomp podnośnika: pompa o mocy 3.2 kW o maksymalnej prędkości podnoszenia 0.19 m na sekundę; pompa o mocy 4.0 kW o prędkości 0.25m/s; jednostka o mocy 7.6 kW o prędkości 0.32 m/s. Można też modyfikować całkowitą wysokość podnoszenia i szerokość nadwozia. Nadwozie o szerokości 790 mm jest węższe od europalety i przez to lepiej umożliwia układanie bloków.

Wszystkie te pojazdy o mocy 24 V są wyposażone w bezobsługowe elektryczne silniki trakcyjne, oraz elektroniczną głowicę sterującą, specjalnie zaprojektowaną dla wózków widłowych, która umożliwia precyzyjne sterowanie. Elektryczne hamowanie regeneracyjne zapewnia efektywne i wydajne wykorzystanie mocy, wydłużając czas pracy akumulatora.

Akumulator można wymienić szybko i łatwo z boku pojazdu za pomocą rolek w nadwoziu. Oprócz tego można go unieść używając dźwigu.

Zwiększony komfort i optymalne bezpieczeństwo

Szczególną uwagę poświęcono ergonomii oraz bezpieczeństwu podczas kompletacji. Staje się to oczywiste, nawet przy wchodzeniu do nowego wózka komisjonującego. Niski próg o wysokości 200 mm umożliwia bezpieczny dostęp do przedziału operatora. Przedział został obity miękką matą gumową pochłaniającą wstrząsy i wibracje, co zmniejsza stres i obciążenie operatora. Fizyczne bezpieczeństwo

operatora również zostało wzięte pod uwagę. Głowica sterująca ma zainstalowane czujniki dotyku, które zapewniają oburęczne sterowanie pojazdem. Zapobiega to obsłudze pojazdu przez operatora jedną ręką poza chronionym obszarem przedziału operatora, gdzie jest on narażony na obrażenia poprzez styczność z regałami, towarami, lub innymi pojazdami.

Kolejnym standardowym zabezpieczeniem jest automatyczna redukcja prędkości podczas pokonywania zakrętów. Prędkość pojazdu zmniejsza się automatycznie i płynnie w zależności od kąta skrętu, co pozwala zachować stabilność jazdy.



Wszystkie kontrolki są wykończone miłym w dotyku materiałem, zostały ergonomicznie rozmieszczone, jak i są intuicyjne w użyciu. Dobrze zaprojektowana konsola sterowania jest wyposażona w umiejscowiony pośrodku kierownicy wyświetlacz LCD, który dostarcza operatorowi najważniejszych informacji, takich jak prędkość, wysokość podnoszenia, kąt skrętu, poziom naładowania akumulatora, czas pracy oraz informacje serwisowe – wszystko po przyścisnięciu jednego przycisku.



KOMPLETACJA
SIĘGA
WYŻYŃ

Wybór wózka widłowego jest jeszcze prostszy.



Oryginalne Wózki Używane

Czy w dzisiejszych czasach możesz sobie pozwolić na zły wybór? Tylko Oryginalne Wózki Używane Linde, oferowane przez producenta, gwarantują wiarygodne źródło pochodzenia wraz z potwierdzonym stanem licznika mth. Oferujemy sprzęt w trzech kategoriach jakości Prestige, Premium oraz Standard. Stan techniczny potwierdzony przez Oryginalny Serwis Linde oraz UDT.

Wybór jest oczywisty!
Postaw na sprawdzoną jakość
wózków Linde.

tel. +48 22 420 61 40
www.linde-mh.pl

