

Megatrendy a reálne potreby automobilového priemyslu

Žilina sa 14. a 15. novembra stala miestom biznisu a know-how automobilového priemyslu. A nebolo to len vďaka blízkosti jednej z našich automobiliek. Na podujatí CEE Automotive Supply Chain 2017 ich bolo prítomných šesť. Mali tu zástupcov, ktorí prednášali a rokovali s ďalšími firmami o vstupe do dodávateľskej siete nášho najvýznamnejšieho priemyselného odvetvia.

Podujatie CEE Automotive Supply Chain 2017 zorganizovalo po dohode až šesť partnerov, ich hlavným zámerom bolo prepojiť svojich členov zo Slovenska ako aj zo zahraničia a podporiť tak rozvoj podnikania v oblasti automotive. To sa viac ako podarilo, žilinský hotel Holiday Inn bol plne obsadený a organizátori potvrdili, že ďalších 100 záujemcov museli z kapacitných dôvodov odmietnuť. Prítomných bolo skoro 400 zástupcov firiem z 12 rôznych krajín, medzi nimi boli dodávateľské spoločnosti kategórie Tier 1, Tier 2, ale aj úplne nové firmy, ktoré len hľadajú cestu k tomuto odvetviu.

Denisa Brighton, riaditeľka Britskej obchodnej komory na Slovensku: *„Bolo to skvelé podujatie. Všetci kľúčoví hráči v automobilovom priemysle a pridružených priemysloch sa stretli pod jednou strechou a mali možnosť dialógu, zdieľať spoločné témy a nachádzať riešenia problémov.“*

Guido Glania, člen výkonnej rady, Slovensko-nemecká obchodná a priemyselná komora: *„Toto podujatie je dôležité, pretože spája uznávané automobilové závody a veľa firiem z dodávateľského reťazca na Slovensku a v okolitých krajinách. Poskytuje veľa obchodných príležitostí na stretnutia, výmenu informácií a očakávaní partnerov. A myslím, že práve teraz, keď máme veľa výziev v automobilovom sektore, vyvíjame nové motory, nový biznis model, je naozaj dôležité nadväzovať takéto partnerstvá a viesť vážne rozhovory o výzvach a možnostiach.“*

V prvý deň sa účastníci dozvedeli veľa nového o najväčších trendoch automobilového priemyslu, na prahu ktorých stojíme. Jednou z najoceňovanejších bola prednáška **Abiela Carrilla zo spoločnosti Impulse Logistics**, ktorý rozoberal tému priemyslu 4.0. Priniesol podrobnejší pohľad na to, ako tento megatrend zasiahne do vývoja automobilov. O najnovších smeroch vývoja hovoril aj **Frank Schlehuber z Európskej asociácie dodávateľov automobilov CLEPA**, ten sa zaoberal nielen vývojom automobilovej výroby, ale aj zmenami na trhu náhradných dielov.

Róbert Šimončíč, SARIO: *„Pre SARIO je kľúčové budovať dodávateľský reťazec. Staráme sa nielen o veľkosť toho reťazca, ale chceme budovať jeho hĺbku, teda kvalitu. A preto takéto podujatia sú veľmi ťažiskové, pretože komunikácia medzi výrobcami a dodávateľmi je práve na takejto platforme veľmi praktická a živá. Je dôležité, aby dodávateľské firmy zachytili budúce trendy, na ktoré sa majú pripraviť.“*

Traja zástupcovia automobiliek – Kia, VW a PSA nechali účastníkov nazrieť do svojej kuchyne a porozprávali niečo z vlastných obstarávacích procesov.

Kyuchul Choi, riaditeľ, Kórejská agentúra na podporu obchodu a investícií Bratislava (KOTRA): *„Automobilový priemysel prechádza veľkou zmenou z tradičných spaľovacích motorov na elektromotory, autonómne automobily, robotické vozidlá a podobne. Znamená to, že menší dodávatelia sa stávajú dôležitejšími ako doposiaľ. Na tomto podujatí sa prezentujú výrobcovia a veľkí dodávatelia TIER 1 a 2, ktorí sa navzájom poznajú a poznajú a aj naplňujú nové požiadavky zákazníkov. Chcem zdôrazniť, že komunikácia medzi OEM a TIER 1 a TIER 2 by mala posunúť z vertikálnej do horizontálnej roviny. To znamená že dodávateľ už nie je len dodávateľom, ale mal by byť viac partnerom ako dodávateľom.“*

Množstvo účastníkov pokladalo za najdôležitejšiu súčasť podujatia nadväzovanie nových kontaktov. Využili na to nielen networkingový večer, ale hlavne druhý deň podujatia, na ktorý si mohli vopred naplánovať obchodné rokovania s inými účastníkmi. Celkovo sa dohodlo 669 stretnutí, ktoré prebiehali v 15 minútových intervaloch pri 50 stoloch.

Juraj Sinay, prezident Zväzu automobilového priemyslu SR: „Vytvorili sme priestor na to, aby sa veľa ľudí navzájom stretlo, aby si vedeli vysvetliť potenciály, ktoré jednotlivé malé a stredné firmy majú a ktoré vedia ponúknuť tým väčším firmám, hlavne skupine najvyššieho dodávateľa TIER 1. Môžu sa tak stať efektívnymi členmi dodávateľského reťazca.“

Martina Le Gall Maláková, prezidentka Francúzsko-slovenskej obchodnej komory: „Myslím, že veľmi dôležité posolstvo tohto podujatia je, že sme sa ako organizátori spojili. A dúfam, že sa spojíme aj v budúcnosti a pozitívne ovplyvníme celé podnikateľské prostredie v automobilovom priemysle na Slovensku aj v tomto regióne.“

Celú fotogalériu nájdete na www.casc.sk. V prípade, že si prajete byť informovaný o ďalšom ročníku a dostať pozvánku v predstihu prosím pošlite email na adresu info@casc.sk.