

A délelőtti előadásokat Javier González Pareja, a Robert Bosch Kft. ügyvezető igazgatója zárta. Az általa képviselt vállalat Miskolcon és Hatvanban is részt vesz a duális képzésben, és több versenyt is szervez, ahol „játékokkal” próbálja megnyerni és tanítani a diákokat. A Bosch számára nagyon fontos az innováció, minden nap 18 szabadalmat nyújtanak be a cég különböző telephelyeiről szerte a világban. A közeljövőben az önjáró autó kifejlesztését célozták meg, melyben nagy szerepet kapnak majd a magyar mérnökök, ugyanis a jelenleg alkalmazott vezetői asszisztens rendszerek nagy részét hazánkban fejlesztik és gyártják.

A délutáni panelbeszélgetések 2 szekciójában zajlottak:

1. szekció: abroncs, gumi, műanyag, elektronika, belső tér, finanszírozás,
2. szekció: motor, karosszéria, fémmegmunkálás, finanszírozás.

A beszélgetések során a különböző szintű beszállítók lehetőségeiről, üzletpolitikájáról és fejlesztési tevékenységeikről esett szó. Szóba került a 2008-as válság is, amely sok beszállítónak a véget jelentette, és ezzel összefüggésben a fellendülés, talpra állás megélését is elmesélte mindegyik vállalat képviselője. Érdekesként minden OE-beszállító megjegyezte, hogy a válság kicsit összehozta a járműgyártókat és a beszállítókat.

Azóta több segítséget kapnak, könnyebben dolgoznak együtt, ugyanis a gyártók is rájöttek, hogy, ha a beszállítók csődbe mennek, akkor a verseny megszűnik, vagy egyáltalán nem lesznek termelői kapacitások, amikor a piac újra felébred. Ráadásul úgy tűnik, hogy a járműipar talpra állt, és befogadóképessége egyre gyarapszik. Ezzel el is jutottunk a másik fő témához, az oktatáshoz. Mindkét

szekcióban felvetődött ez a téma is, ugyanis a cégek arra panaszkodtak, hogy nem találnak elég szakképzett munkaerőt. A Pata József Gépipari Kft. ügyvivője elmondta, hogy a mérnöki pozíciókat tekintve jól állnak, viszont a szakmunkások között ma is a legtöbben nem a megfelelő végzettséggel rendelkeznek, emellett ezekben a munkakörökben 10 új dolgozóból általában 4-et sikerül csak megtartani.

Dr. Hanula Barna a felsőoktatásban is több problémát lát még: a műszaki végzettségű diákok kommunikációs készségét, csapatszellemét is csiszolni kellene, ugyanis a munka során legalább 50%-ban ezek a képességek játszanak szerepet. Az oktatás megújításában tett első lépések jó irányba terelik a képzéseket, de ennél még többet kell tenni ahhoz, hogy a piacon eladható tudással jöjjenek ki a diákok az oktatási intézményekből. ■

A Delphi eladta Thermal üzletágát a MAHLE-nak

A Delphi Automotive PLC bejelentette, hogy végleges megállapodásra jutott a 100%-os tulajdonát képező termál üzletágának eladásáról a MAHLE GmbH-val, mely tranzakció értéke körülbelül 727 millió USD. Az ügylet várható lezárása 2015 III. negyedéve, mely bizonyos hatósági engedélyek beszerzésének még függvénye. A Delphi és a MAHLE egy külön szándéknyilatkozatot is aláírtak, hogy a Delphi eladja Shanghai Delphi Automotive Air-Conditioning Systems Co. Ltd. részesedését. Az ebből az ügyletből származó bevételek további 727 millió USD-t jelentenek majd a teljes tulajdonban lévő üzletág eladásán felül.

A termál üzletág MAHLE általi

megvásárlása – aki a termál rendszerek egyik vezető globális szállítója – biztosítéka vevőink folyamatos, piacvezető szolgáltatásokkal való ellátásának és egyben stabilitást jelent munkavállalóinknak is.

A Delphi Thermal divíziója 2014-ben 1.6 milliárd USD forgalmat produkált, körülbelül 6700 munkavállalóval és 13 telephellyel világszerte, köztük van a balassagyarmati Delphi Thermal Hungary Kft. A Thermal divízió működési eredményeinek közzététele 2015 első negyedévében megszűnik. „A Delphi Thermal divíziójának megvásárlása megerősíti jó pozícionkat a termál rendszerek piacán” – nyilatkozta prof. Heinz K. Junker, a MAHLE igazgatótanácsának elnöke

és vezérigazgatója. „A tranzakció kiterjeszti gyártási jelenlétünket Európában, Észak-Amerikában és Ázsiában, valamint tovább szélesíti termékkálánkat és rendszerszak-tudásunkat, különösen a klíma-kompresszorok területén. Ez a lépés a MAHLE stratégiai fejlesztésének folytatását jelenti.”

O’Neal hozzátette még: „A MAHLE részeként a Delphi Thermal egy vezető rendszerbeszállító részévé válik a termál iparágban, jobban pozicionált, hogy kiszolgálja vevőit globális jelenlétével és az iparágvezető technológiai portfóliójával. Ez az üzletág stratégiaileg illeszkedik a MAHLE-ba, ami vevőink és munkavállalóink javát szolgálja majd.” ■