



# WIKPOL

10 10 V/ACLA 100 SOW

## Seminarium

# „Możliwości eksportowe – rynek niemiecki”

03 marzec 2016

[www.wikpol.com.pl](http://www.wikpol.com.pl)

## WIKPOL charakterystyka firmy.

**Wikpol** - utworzony w 1991 roku w Lublinie

Firma inżynierska specjalizująca się w automatyzacji procesów produkcyjnych.

Zespół wysokokwalifikowanych specjalistów z branży automatyki, elektroniki, robotyki i informatyki.

Pracownie projektowe, hala produkcyjno-montażowa oraz laboratorium badawczo-rozwojowe.

Wdrożony i utrzymywany zintegrowany, certyfikowany system zarządzania zgodny z ISO.

Stan zatrudnienia na poziomie 60 osób, co klasyfikuje firmę jak średnie przedsiębiorstwo.

**WIKPOL**

### Specjalizujemy się w produkcji:

- systemów paletyzacji, depaletyzacji i zbiorczego pakowania produktów z wykorzystaniem robotów przemysłowych,
- zrobotyzowanych systemów pick&place
- maszyn pakujących,
- wag przemysłowych,
- przemysłowych systemów informatycznych.

# Laboratorium



Laboratorium badawczo-rozwojowe stworzone w 2009 roku z wykorzystaniem środków unijnych.

Cel:

prorowadzenie badań, testów, szkoleń z dziedziny robotyki przemysłowej.

Wyposażenie: trzy roboty **FANUC Robotics**

- robot 4-osiowy typu **M410iB**,
- robot 6-osiowy typu **R2000iB**,
- robot 6-osiowy typu **M10iA** z systemem wizyjny 2D.

# Czym zajmuje się WIKPOL Sp. z o.o. ?



## Plan Rozwoju Eksportu

W 2012r po doświadczeniach eksportowych na kierunku wschodnim oraz w wyniku coraz lepszego postrzegania polskich produktów w krajach „Starej Unii” Wikipol zdecydował się na rozpoczęcie działalności na tych rynkach – szczególnie rynku niemieckim.

Z pomocą firmy doradczej opracowany został Plan Rozwoju Eksportu (PRE).

Opracowanie i wdrożenie PRE współfinansowane zostało ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

## Plan Rozwoju Eksportu

W ramach PRE wykonano:

- Analizę i ocenę konkurencyjności przedsiębiorstwa i produktów.
- Analizę rynku niemieckiego jako wybranego rynku docelowego.
- Prognozy rozszerzenia działalności i eksportu.
- Analizę SWOT dla produktów WIKPOL na rynku niemieckim.
- Opracowanie celów i strategii eksportowej.
- Zestawienie działań do realizacji i oszacowanie ich kosztów.
- Harmonogram realizacji głównych działań.

## Analiza SWOT dla produktów WIKPOL na rynku niemieckim.

### **Mocne strony:**

- Atrakcyjna cena oferowanych zautomatyzowanych systemów do pakowania i paletyzacji.
- Bardzo wysoka jakość oferowanych produktów.
- Zaawansowanie technologiczne i innowacyjny charakter oferowanych systemów.
- Możliwość produkcji zautomatyzowanych systemów do pakowania i paletyzacji dopasowanych do indywidualnych potrzeb klienta.
- Profesjonalny serwis i infolinia pomocy technicznej dostępne 24 godziny na dobę.



## Analiza SWOT dla produktów WIKPOL na rynku niemieckim.

### **Słabe strony :**

- Brak profesjonalnej promocji produktów Firmy na rynku niemieckim.
- Brak rozpoznawalnej na rynku niemieckim marki WIKPOL.
- Brak wypracowanych kanałów dystrybucji dla sprzedaży produktów Firmy.
- Brak ujednoliconego, skatalogowanego i wypromowanego typoszeregu produktów ułatwiającego zapoznanie się z ofertą Firmy.
- Brak szerokiej listy referencyjnej od rozpoznawalnych lokalnie przedsiębiorstw, wpływający na postrzeganie produktów WIKPOL

## Analiza SWOT dla produktów WIKPOL na rynku niemieckim.

### Szanse:

- Brak barier handlowych i formalnych w zakresie sprzedaży eksportowej do Niemiec.
- Duża wielkość i chłonność niemieckiego rynku.
- Dodatnia dynamika produkcji w przemyśle niemieckim, która kreuje popyt na automatykę i robotykę.
- Wysokie koszty pracy na rynku niemieckim.
- Duża liczba potencjalnych klientów (przedsiębiorstw przemysłowych).
- Bardzo dobrze rozwinięta infrastruktura transportowa i teleinformatyczna ułatwiająca budowę efektywnej sieci dystrybucji produktów Firmy.

## Analiza SWOT dla produktów WIKPOL na rynku niemieckim.

### Zagrożenia:

- Wysoka konkurencyjność przedsiębiorstw obecnych na rynku niemieckim oferujących wyroby substytucyjne względem oferty WIKPOL.
- Niski poziom zaufania Niemców do produktów oferowanych przez firmy z Europy Środkowo-Wschodniej

## Plan Rozwoju Eksportu

Na podstawie PRE firma WIKPOL złożyła wniosek i uzyskała dofinansowanie w ramach

**Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka**

Oś priorytetowa 6:

**Polska gospodarka na rynku międzynarodowym.**

Działanie 6.1 :

**Paszport do eksportu.**

## Plan Rozwoju Eksportu

### Współfinansowanie dotyczyło:

- Opracowania PRE.
- Udziału w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy.
- Kosztów poniesionych w związku z wyszukiwaniem i dobozem partnerów na rynku niemieckim.

**Poziom dofinansowania wyniósł ( 75%):**

**300 000,00 PLN**



## Zagraniczne imprezy targowo-wystawiennicze

W ramach działania 6.1 „Paszport do eksportu”  
firma WIKPOL wystawiła się na :



### Automatica Munich

2014



### Hannover Messe

2015

# Zagraniczne imprezy targowo-wystawiennicze



## Automatica Munich



**WIKPOL**



# Zagraniczne imprezy targowo-wystawiennicze



## Hannover Messe



**WIKPOL**

## Wyszukiwanie i dobór partnera i klientów na rynku niemieckim.

Nawiązanie współpracy z niemiecką firmą doradczą w celu określenia, wyselekcjonowania i sprawdzenia wiarygodności potencjalnych klientów.

W ramach współpracy opracowano materiały reklamowe na rynek niemiecki oraz opracowano taktykę działania.

Pomoc w organizowaniu i przeprowadzaniu rozmów handlowych na rynku niemieckim.

## Poznanie specyfiki rynku niemieckiego.

- Doświadczenia po pierwszych spotkaniach handlowych.
- Model nawiązywania kontaktów.
- Weryfikacja przyjętej taktyki.
- Pierwsze zapytania ofertowe i pierwsze oferty.
- Pierwszy zrealizowany projekt.



**Nie chcemy się spotykać,  
żeby prezentować Wikpol,  
chcemy się spotkać,  
żeby rozwiązywać problemy  
Klientów**

## Pozyskanie uwagi klienta.

### Jak pracujemy obecnie:

- Działania prowadzone z Polski.
- Wydzielenie zespołu zajmującego się głównie rynkiem niemieckim.
- Współpraca z niemiecką firmą doradczą – poszukiwanie i nawiązywanie kontaktu z potencjalnym klientem.
- Tymczasowo dopuszczamy zatrudnienie pracownika niemieckiego do działań bezpośrednich na rynku niemieckim.
- Docelowo widzimy potrzebę nawiązania współpracy z niemieckim dystrybutorem lub utworzenie spółki córki w Niemczech.

### Co zwiększa szansę zaistnienia na rynku niemieckim:

- Uczestnictwo w seminariach i spotkaniach branżowych.
- Współpraca z niemieckimi stowarzyszeniami przemysłowymi.
- Współpraca z Uczelniami Wyższymi i instytucjami badawczymi.
- Członkostwo w niemieckich stowarzyszeniach i klastrach.

## Co jeszcze o rynku niemieckim?

- Bogaty i atrakcyjny rynek.
- Brak barier formalnych i technicznych – wspólna Europa, dyrektywy przyczyniają się do ujednoczenia przepisów.
- Uczciwość i rzetelność w interesach.
- Punktualność i solidność.
- Brak barier w komunikacji – język angielski użyteczny, bardzo wskazany język niemiecki.



# Pozyskanie klienta - jak pracuje WIKPOL?

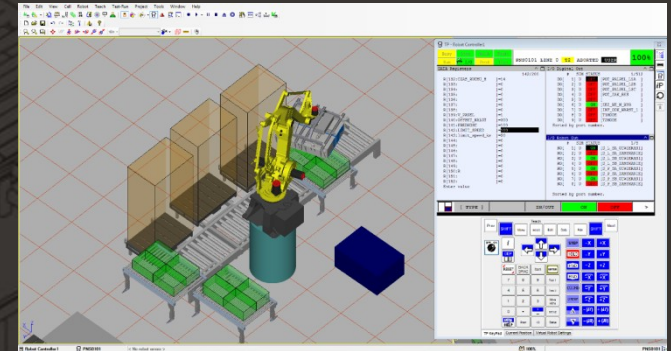
## Etap 1: Projekt techniczny



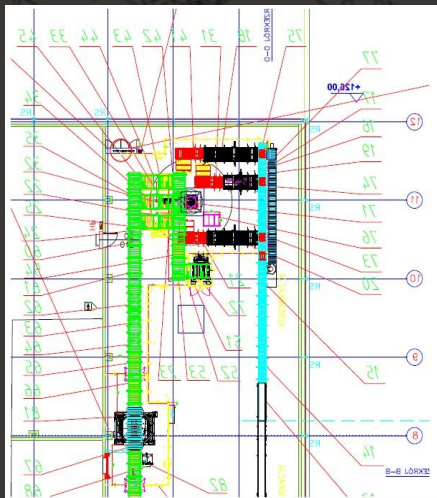
Zapytanie ofertowe  
od klienta



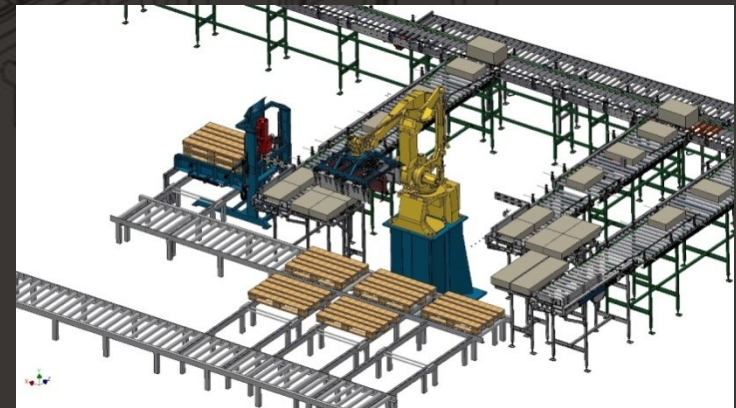
Spotkanie z klientem  
oraz wizja lokalna



Symulacja w programie Roboguide



Rysunki wykonawcze

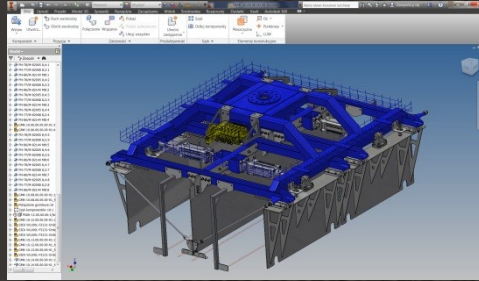


Projekt techniczny



# Pozyskanie klienta - jak pracuje WIKPOL ?

## Etap 2: Wykonanie linii



Prace projektowe



Wykonanie prototypu



Produkt ostateczny



Uruchomienie na obiekcie



Prace montażowe



testy w laboratorium robotyki przed dostarczeniem na obiekt



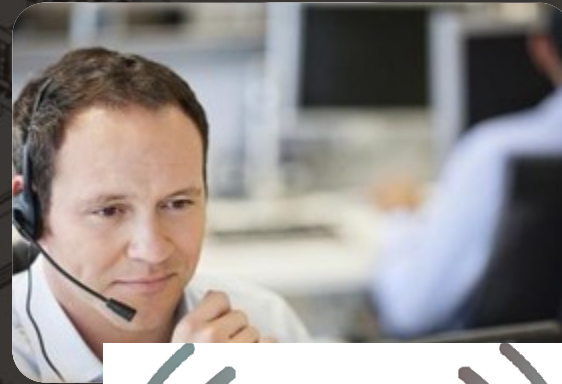
Szkolenie obsługi

# Pozyskanie klienta: jak pracuje WIKPOL ?

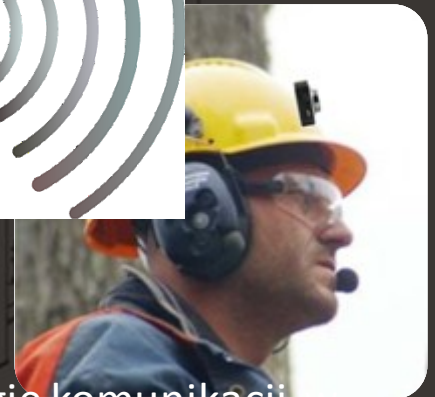
## Etap 3: Serwis



Serwis 24/7



Przeglądy i serwisy na obiekcie



Nowoczesne technologie komunikacji w prowadzeniu zdalnego serwisu linii

# WIKPOL

To duża wartość dodana .

To ważny partner przy automatyzacji i robotyzacji procesów.

To bezpieczeństwo przy realizacji inwestycji i w eksploatacji.





## Kontakt

# WIKPOL

Konopnica 208 B  
21-030 Motycz k/Lublina  
Tel. +48 81 503 23 30  
Fax. +48 81 503 23 30 wew. 24

[www.wikpol.com.pl](http://www.wikpol.com.pl)  
[wikpol@wikpol.com.pl](mailto:wikpol@wikpol.com.pl)  
[marketing@wikpol.com.pl](mailto:marketing@wikpol.com.pl)

