

# Zákazníkom treba ukázať, že firma je živá a akčná

Koncom mája sa na výstavisku Agrokomplex v Nitre uskutočnil 19. ročník Medzinárodného strojárkeho veľtrhu, ktorého súčasťou boli už tradične subvýstavy EUROWELDING, CAST-EX, CHEMPLAST a EMA. V tomto roku bolo zúčastnených 429 vystavovateľov a spoluvystavovateľov, ktorí zastupovali 220 firiem z mnohých krajín najmä zo Slovenska, z Českej republiky, Rakúska, Nemecka, zo Švajčiarska, z Talianska, Francúzska, ale aj zo zámorských štátov. Uvedené firmy vystavovali na celkovej brutto ploche 28 800 m<sup>2</sup>, z čoho krytá plocha bola 15 000 m<sup>2</sup> a vonkajšia plocha cca 13 800 m<sup>2</sup>. Výstavu si prišlo počas štyroch dní jej trvania pozrieť približne 15 000 návštevníkov zo Slovenska a z okolitých štátov.

ATP Journal ako oficiálny mediálny partner veľtrhu zorganizoval medzi niektorými vystavovateľmi najmä z oblasti priemyselnej automatizácie a CNC techniky prieskum spokojnosti s uplynulým ročníkom. Zaujímalo nás aj to, s akými investičnými a rozvojovými náladami prišli na veľtrh samotní návštevníci. A neobišli sme, samozrejme, ani technické novinky, ktoré oslovení vystavovatelia na veľtrhu predstavili.

O svoje názory sa pre ATP Journal podelili:

Ing. Ján Bednár, konateľ Teximp, s. r. o.

Ing. Miroslav Ziman, riaditeľ TechReg, s. r. o.

Ing. Juraj Basár, obchodný riaditeľ, AutoCont Control, spol. s r. o.

Daniel Popík, Country Manager, OEM Automatic, s. r. o.

Miroslav Rybár, inžinier predaja, HARTING, s. r. o.

Ing. Václav Vícha, projektant, PNEUMAX Automation, s. r. o.

## 1. Ako by ste zhodnotili tohtoročný veľtrh z hľadiska počtu a kvality návštevníkov?

**J. Bednár:** Počet návštevníkov tohtoročného MSV hodnotím vcelku kladne. Zastavili sa viacerí zákazníci, s ktorými sme doteraz boli len v e-mailovom kontakte, a zaujímali sa už detailnejšie o niektoré nami ponúkané stroje. V porovnaní s minulým rokom bol počet návštevníkov podľa mňa približne rovnaký. Veľtrh už nie je miestom, kde sa otvárajú a zároveň uzatvárajú konkrétne obchodné prípady. Treba však zákazníkom ukázať, že firma je stále živá a akčná, že vždy ponúka niečo nové. Z tohto hľadiska zatiaľ plánujeme účasť aj na budúcom ročníku MSV.



Ing. Ján Bednár, konateľ Teximp, s. r. o.

**M. Ziman:** Tohtoročný veľtrh bol štandardný, t. j. návštevníkov bolo približne toľko ako v minulých ročníkoch. V konečnom dôsledku počet návštevníkov nepokladáme za najdôležitejší, nie je totiž priamo úmerný počtu nových kontaktov, ktoré by mohli byť perspektívne. Oveľa dôležitejšie je to, či návštevníci – technici majú okrem záujmu, ktorý im väčšinou nechýba, aj kompetencie na to, aby riešenia, ktoré spoločne hľadáme, resp. nájdeme, dotiahli aj do fázy realizácie.

**J. Basár:** Počet návštevníkov asi nedosahuje úroveň iných odborných veľtrhov v našom regióne, či už hovoríme o brnianskom veľtrhu AMPER alebo trenčianskom ELOSYS-e. Na druhej strane sa nedá povedať, že by sme tu nemali našich zákazníkov. Získali sme zaujímavý počet nových kontaktov a teraz je už len na nás, ako tento potenciál využijeme. Z pohľadu našej slovenskej pobočky teda účasť na takomto veľtrhu význam určite má, nakoľko je tu príležitosť

na získavanie nových kontaktov, a preto aj môj dojem z veľtrhu je skôr pozitívny ako negatívny.

**D. Popík:** Pre mňa osobne to bolo celkom prekvapujúce. Samozrejme, nemožno očakávať účasť ako na zahraničných veľtrhoch, ale na pomery tohto trhu bol počet návštevníkov vcelku dostatočný. Ešte lepšie by som hodnotil kvalitu návštevníkov. Čiže z našej strany môžem vyjadriť spokojnosť. Zatiaľ je, samozrejme, predčasné hovoriť, či sa na veľtrhu zúčastníme aj na budúci rok, musíme vyhodnotiť stretnutia a prínosy, ktoré z toho môžu pre našu firmu vyplynúť. Prvý pocit mi hovorí, že MSV je dobrá príležitosť na prezentáciu firmy a ak sa potvrdia naše predpoklady, tak je možné, že sa zúčastníme aj na budúci rok.

**M. Rybár:** V porovnaní s minulým rokom môžem konštatovať, že počet návštevníkov bol z nášho pohľadu nižší. Čo sa týka profesionálneho zloženia návštevníkov, v našom stánku sme registrovali prevažne zástupcov elektroúdržby. Veľmi malá časť návštevníkov prišla z iných oblastí, prípadne zo stredného alebo vyššieho manažmentu firiem. Osobne mi chýbali zástupcovia výrobcov strojov alebo strojných technológií. Ak zákazníci nemajú záujem a na veľtrh neprídu, stráca sa motivácia aj pre nás, aby sme sa takéhoto podujatia zúčastnili. Vzhľadom na tieto skúsenosti zvažujeme našu účasť na budúcom ročníku MSV v Nitre. Skôr sa asi prikloníme k prezentácii na inom veľtrhu na Slovensku, prípadne k iným formám komunikácie so zákazníkmi.

**V. Vícha:** Veľtrh je pre nás príležitosťou predstaviť a prezentovať naše produkty a riešenia nielen existujúcim, ale najmä novým zákazníkom. V porovnaní s minulými rokmi sa nám zdalo, že počet návštevníkov mierne vzrástol. Sme vďační všetkým našim doterajším zákazníkom aj novým záujemcom za ich návštevu nášho stánku. Sme tu pre nich. Takže z tohto hľadiska hodnotím tohtoročný veľtrh vcelku pozitívne.

## 2. Ktoré odborné témy najviac rezonovali v rozhovoroch s návštevníkmi vášho stánku?

**J. Bednár:** Z hľadiska typu strojárkej výroby sa stále drží viac v popredí frézovanie, menší záujem je zo strany zákazníkov o sústruženie. To bol aj dôvod, prečo sa väčšina návštevníkov v našej expozícii zaujímala o obrábacie centrá. So zákazníkmi, ktorí naše stroje poznali, sme už riešili konkrétne technické detaily.

**M. Ziman:** Keďže návštevníci sa tradične pýtajú na novinky, väčšina rozhovorov sa týkala práve noviniek v našej ponuke. S pozitívnym ohlasom sa stretol hlavne nový výrobok z produkcie firmy ORBIT MERRET, s. r. o., – programovateľný automat OMC 8000, ale aj novinky v sortimente snímačov firiem NOVOTECHNIK (vyrába lineárne a rotačné snímače polohy a uhla), CONTELEC (potenciometrické snímače) a CELESCO (lankové snímače polohy). Za pozitívum na MSV pokladám to, že návštevníci nehľadajú len čiastkové zariadenia, t. j. snímače, prevodníky, regulátory, ale aj kompletne riešenia ich technologických potrieb, resp. problémov.

**J. Basár:** Tí, ktorí poznali naše systémy, sa pýtali na technické podrobnosti, prípadne na možnosti školení či technickej podpory. Druhú skupinu tvorili návštevníci, ktorí naše systémy nepoznali a tých zväčša zaujímali základné vlastnosti a spôsob zabezpečenia technickej podpory. Títo zákazníci neprišli riešiť žiadne konkrétne zadania či úlohy.



Ing. Juraj Basár, obchodný riaditeľ, AutoCont Control, spol. s r.o.

**D. Popík:** Sme spoločnosť, ktorá sa zaoberá kompletným radom produktov a riešení pre priemyselnú automatizáciu. S väčšinou návštevníkov sme preto rozoberali niekoľko rôznych technických tém, ktoré sa týkali najmä snímania výšky hladiny, rôznych programovateľných modulov a pod.

**M. Rybár:** Ako som už spomenuť, väčšina záujemcov o naše produkty bola z oblasti údržby a to determinovalo aj okruhy tém, o ktorých sme sa spolu rozprávali. Väčšinou išlo o drobnejšie technické riešenia a úlohy, ktoré treba vo výrobnom podniku riešiť každodenne. Takmer v každom prípade sme vedeli ponúknuť adekvátne riešenie z nášho produktového sortimentu.



Miroslav Rybár, inžinier predaja, HARTING, s. r. o.

**V. Vícha:** Spoločnosť Pneumax je taliansky výrobca pneumatických komponentov. Najčastejšie sme odpovedali na otázky týkajúce sa nami ponúkaného sortimentu pneumatických produktov a riešení. Záujem bol o podrobnejšie informácie týkajúce sa vlastností a funkcionality týchto produktov.

**3. Finančná a hospodárska kríza ovplyvňuje správanie mnohých koncových zákazníkov. Ako by ste zhodnotili rozhovory s návštevníkmi z hľadiska ich prístupu k investíciám, prípadne plánovaným projektom?**

**J. Bednár:** S rozhovorov s návštevníkmi som skôr vycítil istú rezervovanosť až opatrnosť z hľadiska investícií v nasledujúcich mesiacoch. Ich obavy súviseli najmä s vývojom v niektorých krajinách na juhu Európy. Ak si však zoberiem začiatok tohto roka, ten bol pre nás ako predajcov CNC techniky z obchodného hľadiska veľmi dobrý. Po nelichotivých správach z vývoja v Grécku sa tento trend v apríli a máji začal spomaľovať. Napriek tomu máme z veľtrhu MSV niekoľko konkrétnych zaujímavých obchodných prípadov, ktoré by sme chceli dotiahnuť do úspešného konca.

**M. Ziman:** Aj keď sa rozhovory s technikmi týkajú skôr technických otázok, v celkovom kontexte je citeľná istá opatrnosť a rezervovanosť vo vyjadrovaní sa k faktu, či sa plánované akcie a projekty skutočne budú realizovať, resp. či sa budú realizovať v plánovaných časových horizontoch.

**J. Basár:** Priznám sa, že v tomto zmysle sme sa so zákazníkmi ne bavili a neviem to jednoznačne posúdiť. No mnohí návštevníci nášho stánku prejavili záujem o nasadzovanie nami ponúkaných produktov, pričom hovorili o konkrétnych projektoch. V menšine boli tí, ktorí tvrdili, že do konca roka už neplánujú realizovať žiadne projekty či nákup zariadení a technológií.

**D. Popík:** Takmer všetci návštevníci nášho stánku sa zhodli na tom, že majú rozpracované projekty na najbližších šesť mesiacov a potom

sa uvidí. Vzhľadom na to, že na Slovensku sa nachádzajú výrobné závody viacerých významných zahraničných firiem, a to nielen z automobilového priemyslu, dúfam, že aj do budúcnosti sa podarí túto skupinu investorov a výrobných závodov ešte rozšíriť, čo by prinieslo nové príležitosti aj pre nás ako dodávateľov automatizačnej techniky.



Daniel Popík, Country Manager, OEM Automatic, s. r. o.

**M. Rybár:** Na základe rozhovorov s návštevníkmi nášho stánku to vnímam mierne pozitívne. Minimum návštevníkov sa sťažovalo, že by ich investičné prostriedky boli na bode mrazu.

**V. Vícha:** Je to od prípadu k prípadu. Na trhu sú firmy, ktoré ešte stále pociťujú nedostatok prostriedkov na investície do nových, resp. modernizáciu existujúcich technológií vo svojich podnikoch. Na druhej strane sme mali rozhovory s predstaviteľmi viacerých slovenských priemyselných podnikov, ktorí sa rozbiehajú už do nových projektov, čo nás, samozrejme, potešilo.

**4. S ktorými novinkami ste prišli na tohtoročný veľtrh?**

**J. Bednár:** My prezentujeme na slovenskom trhu hneď dve novinky, ale z priestorových aj logistických dôvodov sme ich nemohli priniesť priamo do nášho stánku. Jednou z nich je päťosové obrábacie centrum od spoločnosti Haas Automation, Inc. Doteraz spoločnosť Haas vyrábala päťosové centrá na princípe klasických trojosových centier so stolom, ktoré bolo možné doplniť 4. a 5. CNC osou a kolískou – otočno-výklopným stolom. Malo to miernu nevýhodu z hľadiska požiadaviek na priestor. Nová koncepcia päťosových vertikálnych obrábacích centier firmy HAAS sa aj z tohto pohľadu zlepšila. Ďalšia novinka je od spoločnosti Matsuura, ktorá doteraz vyrábala produkčné centrá vyšších cenových kategórií. Avšak výrobca pochopil, že je dôležité osloviť aj menšie a stredné podniky a prišiel s koncepciou päťosového centra s označením MX-520, ktoré je práve určené pre túto novú skupinu zákazníkov.

**M. Ziman:** Predstavili sme hlavne nové PLC od firmy ORBIT MERRET, s. r. o., Praha. Ide o typ OMC 8000, ktorý by sa dal pomenovať aj ako meracie PLC, pretože už v jeho základnom module sa kladie dôraz hlavne na variabilitu vstupov a schopnosť merať bez prídavných modulov aj analógové veličiny. Myslíme si, že svojou koncepciou sa OMC 8000 hodí na množstvo úloh, pred ktorými stoja okrem iných aj mnohí strojár, ktorí potrebujú nimi vyrábané zariadenia (stroje, technologické celky atď.) vhodným spôsobom merať, ovládať a riadiť.

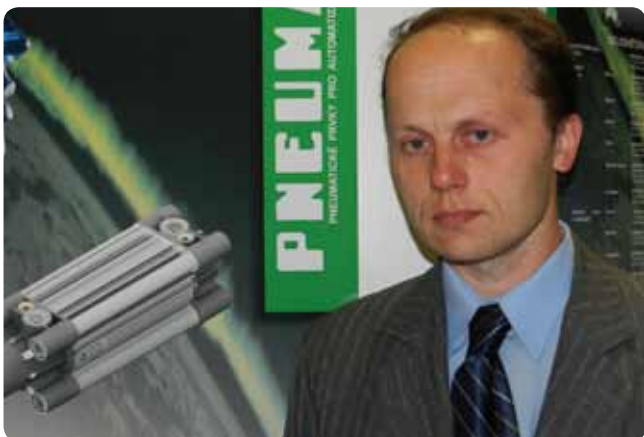


Ing. Miroslav Ziman, riaditeľ TechReg, s.r.o.

**J. Basár:** Tento rok sme sa stali distribútorom operátorských panelov svetoznámej švédskej spoločnosti Beijer Electronics pre Českú aj Slovenskú republiku. Zaujímavosťou je, že tento výrobca už niekoľko rokov dodáva panely aj pre Mitsubishi Electric, avšak dodáva panely aj pod svojou vlastnou značkou. Sú veľmi zaujímavé z hľadiska dizajnu, pomeru cena/výkon a sú univerzálne, t. j. možno ich používať aj s inými riadiacimi systémami, ako je Mitsubishi Electric. Berieme to ako nástroj na získanie nových zákazníkov. Spoločnosť Mitsubishi Electric prišla koncom minulého roka s novými radom servopohonov s označením MR-J4, ktoré sme v našom stánku tiež prezentovali. Hlavnou prednosťou a novinkou je, že reakčná rýchlosť servozosilňovača sa zvýšila z 900 Hz na 2,5 kHz, čo z hľadiska používateľa znamená väčšiu dynamiku a kvalitu polohovania. Druhou výnimočnou vlastnosťou je zvýšenie rozlíšenia enkodérov na 4 milióny impulzov/ot. Pomocou jednej funkcie tiež možno na stroji, kde je servopohon nainštalovaný zistiť päť mechanických rezonancií a nastaviť ich automatické tlmenie.

**D. Popík:** V každej oblasti, ktorá je v našom portfóliu, sme prezentovali nejaké novinky. Z tých najzaujímavejších by som spomenul systémy na riadenie tlaku a prietoku, výrobcom strojov sme predstavili hadičky Castello a k nim celé príslušenstvo, ako sú rôzne fittingy, rýchlospojky od talianskeho výrobcu Aignep, pneumatické valce firmy Asco Joucomatic, nový rad majákov Eco od rakúskeho výrobcu J. Auer, ako aj automatizované prepínače sietí od spoločnosti Socomec.

**M. Rybár:** Máme jednu horúcu novinku, ktorá je mimo štandardného konektorového sortimentu našej spoločnosti, a to nové prúdové snímače. Okrem toho sme predstavili aj nové riešenia pri pripájaní kontaktov na PCB dosky. Po rokoch vývoja sme predstavili nové produkty založené na využívaní RFID komunikácie. Sú to špeciálne tagy vhodné pre priemyselné prostredie, odolné proti vysokým teplotám a agresívnym látkam, pričom ich životnosť sa pohybuje na úrovni 30 rokov. Od zákazníkov v Čechách máme na tento sortiment pozitívny ohlas, a preto sme sa rozhodli prezentovať nové riešenie aj zákazníkom na Slovensku.



Ing. Václav Vícha, projektant, PNEUMAX Automation, s. r. o.

**V. Vícha:** Prezentovali sme pneumatiký valec radu ECOLIGHT, vyrobený podľa noriem ISO 15552-VDMA24562, ktorý predstavuje novú generáciu ISO valcov. Hlavnou výhodou tohto nového radu je nízka hmotnosť a pomer kvality a ceny. Zdvih valca možno prispôbiť požiadavkám zákazníka. Ďalšími predstavenými novinkami boli ventilové ostrovy radu OPTYMA, ventilový ostrov ENOVA a niekoľko špeciálnych vyhotovení pneumatikých valcov. V každom prípade aj do budúcnosti zvažujeme pokračovať v prezentácii našich produktov a riešení na veľtrhu MSV v Nitre.

*Ďalší, jubilejný 20. ročník MSV v Nitre sa uskutoční v dňoch 21. – 24. 5. 2013.*