

# PREVLÁDALA SPOKOJNOSŤ

Redakčnú pozornosť sme popri mapovaní noviniek, zaznamenávaní informácií z tlačových a odborných konferencií venovali aj názorom a postrehom vystavovateľov a návštevníkov. Zväčša vnímali 56. strojársky veľtrh ako príležitosť predviesť čo nové sa v ich firmách zrodilo, aké novinky prinášajú. Ved' nakoniec, prečítajte si názory vybraného okruhu respondentov.

TEXT/FOTO JÁN MINÁR, MICHAL MÚDRÝ



**Petr Bačák**  
spolumajiteľ a konateľ, TDZ Turn

„Na Brno“, ako sa hovorí, chodí naša firma už päť rokov. Snažíme sa na každý strojársky veľtrh priniesť nový horizontálny, resp. vertikálny sústruh a to v klasickom alebo CNC vyhotovení. Teraz je pomerne veľký záujem o ťažký horizontálny sústruh série HLC, vidieť to na množstve záujemcov, ktorí sú pri stroji. Tento ročník sa mi zdá dynamickejši,

je tu pomerne veľa ľudí, napríklad oproti minulému roku. Máme za sebou každý deň desiatky pracovných stretnutí, z ktorých predpokladáme pomerne slušný reálny záujem o obrábacie stroje našej značky. To svedčí nielen o tom, že tieto stroje sú kvalitné a za dobrú cenu, ale dokladá to aj fakt, že ekonomika krajiny sa dvíha, že firmy opäť investujú do strojového parku. Myslím si, že tak ako po minulé roky sa nám náklady na prezentáciu na MSV už o niekoľko málo týždňov vrátia.

**Jiří Tihlařík**  
ESSA Czech, vedúci údržby

Na veľtrh som bol vyslaný mojím zamestnávateľom. Zaujímajú ma náhradné dielce do tvárniacich strojov. Vo firme máme už 45 ročné tvárniace stroje, takže hľadáme náhradné diely od viacerých firiem. V súčasnej dobe prevádzkujeme 16 lisov. Nové stroje nehľadám, pretože to je obrovská investícia. Mimo lisovania ma zaujímajú aj lasery, laserové technológie a ešte navštívim aj firmu KUKA ohľadne robotov, pretože máme robotizované linky a budeme kupovať nové technológie.



**Marek Dyjak**  
technický a obchodný zástupca, Sunnen

Sme dcérska spoločnosť americkej firmy a na MSV chodíme v periodicite dvoch rokov. Je to dané najmä tým, že v našom portfóliu sú stroje, nástroje, meracie prístroje a oleje určené na honovanie. Toto špecifické obrábanie nie je bežným v strojárskych firmách, len asi každá

desiata firma sa mu venuje. Preto sú aj naši klienti špecifickí. Zo Strakoníc zabezpečujeme obchodne a servisne Česko, Slovensko, Maďarsko a Slovinsko. Priebeh veľtrhu hodnotím kladne. S kolegami sa nemáme čas nudiť, pretože neustále máme okolo stánku rušno, ľudia sa zaujímajú o našu ponuku. Dúfam, že keď po veľtrhu budeme vyhodnocovať jeho priebeh, pribudnú ďalší reálni obchodní partneri.

**David Rusňák**  
technický inžinier, Treboplast

Naša spoločnosť sa zaoberá lisovaním plastových výliskov pre automobilový priemysel. Preto som sa prišiel popozerať, aké novinky sú v tomto našom odbore – spracovanie plastov, vstrekovanie, robotické aplikácie. Nehľadám nič konkrétne, skôr som sa prišiel len popozerať, aké sú novinky v našej branži. Nemám taktiež dohodnuté žiadne stretnutia, nebol čas si ich zorganizovať. Mám pozvánky od niekoľkých firiem, ale skôr len tak nezáväzne. Okrem plastárskeho priemyslu spolupracujeme aj s nástrojárňami, takže sa popozieram aj po nejakých zaujímavých exponátoch na CNC obrábanie a rezanie.



**Petr Bilavčík**  
majiteľ, Prima Bilavčík

Zjednodušene povedané – záujem o diagnostickú a meraciu techniku rastie. Dnes to už ani inak nejde. Firmy, ktoré majú ambíciu zodpovedne podnikáť, musia mať produkty vo vysokej kvalite. A ku kvalite popri strojoch patrí aj diagnostická technika, prístroje a nástroje na meranie. To je hlavná parkeť nášho podnikania. Je vidieť, že naša expozícia zaberá rozhodujúce portfólio produktov, o ktoré majú nielen strojárské firmy záujem. Tu, na MSV, každý deň prídu do našej expozície desiatky už spokojných klientov a veľa takých, ktorí majú o nás pozitívne referencie a prichádzajú si overiť, čo im vieme z našich produktov poskytnúť. S priebehom veľtrhu som spokojný.



**Ota Kmínek**  
zástupca generálneho riaditeľa, DANA

Na strojárskom veľtrhu ma zaujíma predovšetkým oblasť obrábania, zlievarenstva, ohýbacie a označovacie stroje. Z týchto oblastí však hrá najdôležitejšiu úlohu zlievarenstvo. Dostal som od majiteľa firmy konkrétnu úlohu získať informácie ohľadne týchto oblastí. Na veľtrhu som absolvoval niekoľko dopredu dohodnutých stretnutí.

Práve v tom vidím najväčší potenciál takýchto veľtrhov. Osobný kontakt považujem za najdôležitejší a tu sa dá na jednom mieste zrealizovať niekoľko stretnutí v priebehu jedného dňa. Preto jazdím do Brna každý rok.



**Pavel Příbyl**  
majiteľ, Kopus

Nevystavujeme, som návštevník veľtrhu na ktorý chodím pomerne často. Ako strojár a podnikateľ v obore musím predsa vedieť, čo sa deje, aké novinky a trendy sú v obrábaní. Pretože obrábaniu a to sústruženiu a frézovaniu sa prioritne venujem, popri tom ešte zvaraniu. Komponenty, ktoré produkuje sú určené viac ako 90 percent na nemecký trh, sú to dielce do hydraulických systémov. Z hľadiska objemov je to skôr malo a strednosériová výroba. Preto sa teraz moja pozornosť upiera do sektoru obrábacích CNC strojov. Mal by som perspektívne záujem doplniť strojový park. Je z čoho vybrať, mám však už vyhladených favoritov...

**Radek Matalík**  
ON Semiconductor Czech Republic,  
špecialista údržby

Z našej firmy prišlo na veľtrh viacero zástupcov. Prišiel som sem navštíviť konkrétne firmy. Pred návštevou veľtrhu som si spravil menšiu prípravu – urobil som si zoznam firiem, ktoré chcem navštíviť a vyznačil som si pavilóny, v ktorých sa nachádzajú. Prednostne teda navštevujem aj tie pavilóny, kde sa tieto firmy nachádzajú. Ide predovšetkým o firmy v pavilónoch V, Z a F. Na veľtrh nechodím pravidelne, ale nie som tu ani prvýkrát. Posledné dva-tri roky som tu však nebol.



**Roman Havlík**  
obchodný manažér, NERKON

Návštevnosť tohtoročného Medzinárodného strojárského veľtrhu v Brne bola dobrá, asi lepšia ako v minulých rokoch. Okrem toho, že prišli naši súčasní zákazníci, s ktorými už spolupracujeme, sme nadviazali kontakt aj s novými potenciálnymi zákazníkmi, o ktorých sme doteraz nevedeli. Potvrdzuje sa nám, že na veľtrhy sa určite stále oplatí chodiť. My ako česká firma s technológiami na čistenie a odmasťovanie na akciách podobného rozsahu jednoducho musíme byť, aby sme sa mohli stretávať so zákazníkmi.



**Peter Kozák**  
brusič, DIPLOMAT DENTAL

Na veľtrh prišlo z našej firmy viacero ľudí. Vyslal nás náš zamestnávateľ. Došiel som za úlohu pozrieť jeden konkrétny stroj, ktorý zháňame do práce. Stroj sa nachádza v pavilóne P. Ďalej, keďže sa zaoberám brúsením a leštením, som si prezrel ponuku v tomto odbore. Nemám však dohodnuté žiadne konkrétne stretnutia.

**Dušan Kuchař**  
Mimatic, obchodný zástupca  
pre CR a SR

Návštevnosť na našom stánku bola dobrá. Sme s ňou veľmi spokojní, rovnako aj s celkovou návštevnosťou veľtrhu. Návštevy na našom stánku boli ako zo strany koncových zákazníkov, tak aj od našich partnerov. Evidujeme aj reálny záujem o naše výrobky. Skôr ma trochu mrzí, že prišli predovšetkým zástupcovia menších firiem, alebo nástrojární a neprišli tzv. veľkí, kľúčoví hráči, ktorí sú na trhu. Mám na mysli podniky, ktoré majú od 500 zamestnancov. Skôr sa tu pohybujú súkromníci, menšie firmy, ktoré majú okolo 10 zamestnancov. Každopádne, do Brna sa určite stále oplatí chodiť, je potrebné zviditeľňovať sa a zvyšovať si renomé.



**Jiří Rousek**  
riadiťel veľtrhu, BVV

Veľtrh sa ešte neskončil, avšak z doterajšieho priebehu je vidieť, že opäť porástol a bilancovanie po jeho skončení bude pozitívne. Je tu viac vystavovateľov ako vlni, výstavné plochy sú viac obsadené, prichádza viac návštevníkov, najmä odbornej verejnosti. Automatizácia, robotika, IT a najmä 3 D technológie lákajú a to nielen mladú generáciu, čo je vidieť v koncentrácii návštevníkov v pavilónoch, kde sa tieto technológie a služby sústreďujú. Verím, že vystavujúcim firmám a odborným návštevníkom z podujatia vziať ďalší obchodní partneri, čo bude potvrdením, že strojársky a priemyselný biznis bude ďalej oživovať. A to je nakoniec aj cieľom MSV v Brne! ■

