

# VELTRHOVÁ SEZÓNA SA ZAČÍNA

*Veltrhom AMPER v Brne sa začína aj v našich končinách sezóna veľtrhov, výstav, konferencií či firemných dní otvorených dverí. V dnešnej rýchlej dobe, kedy môžu zákazníci získať požadované informácie o produktoch aj mnohými ďalšími spôsobmi, zdanlivo jednoduchšími, stále zostáva osobný kontakt nenahraditeľným.*

V marcovom vydaní sa pýtame predstaviteľov slovenských a českých firiem, ako oni vnímajú tieto formy prezentácií, a kde všade sa s nimi môžu v tomto roku zákazníci pohovárať tvárou v tvár.



**Jan Šmejcký**  
riaditeľ, ELVIRA

V letošnom roke zvažujeme prezentáciu na dvoch významných akciách. Vzhľadom k pozitívnym odezvám z ročníku minulého bychom sa mali zúčastniť pražskej výstavy zaměřenej na 3D technológie – 3D Expo. Druhou významnou udalosťou bude na podzim Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně, ktorého se pravidelně účastníme jednak

s vlastní expozicí a zároveň jako partner odborné konference. Spolupracujeme také s řadou vysokých a středních škol, pro které pořádáme prezentace 3D technologií v rámci našich prostorů. Rovněž vytváříme příležitosti pro studentské praxe.

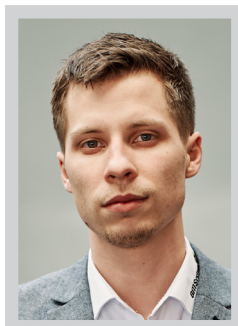
**Alena Pribišová**  
marketing, Minerva Česká republika

Minerva se se svými službami a produkty pravidelně prezentuje na odborných konferenciích i na výstavách konaných přímo ve výrobních společnostech. Osobní kontakty jsou pro nás vždy důležité, rádi jsme našim zákazníkům a potenciálním zákazníkům co nejbliže. I letos nás zájemci o ERP systém, APS, MES či další aplikace určené výrobním společnostem najdou na těchto typech eventů. Co se týče samotných akcí či počtu účastníků, upřednostňujeme kvalitu nad kvantitou. I proto nás zájemci mohou najít např. na Zákaznických dnech společnosti TAJMAC ZPS ve Zlíně, konferenciích Očekávaný vývoj v automobilovém a leteckém průmyslu. V únoru jsme se účastnili také konference Roboticon 2020 v Trenčíně.



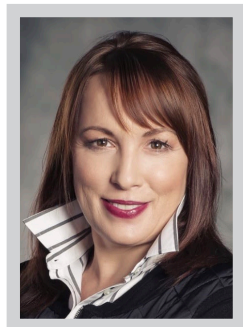
**Matej Martišík**  
konateľ, GM System

Spoločnosť GM System je integrátor priemyselných a kolaboratívnych robotov. Počet automatizovaných robotických pracovísk sa bude do roku 2025 podľa predpovedí exponenciálne zvyšovať. Preto sme 10. februára organizovali v Trenčíne konferenciu ROBOTICON 2020 o priemyselnej robotike a automatizácii, o ktorú bol veľký záujem. V októbri plánujeme s Jurajom Miškovom (prezidentom Slovakia-Tech) inovatívnu expozíciu o priemyselnej robotike a automatizácii v rámci Slovakia-Tech Fórum Expo v Košiciach, kde je predpokladaná účasť 2000+ ľudí. Je potrebné vytvoriť širokú verejnú diskusiu o automatizácii, robotizácii a inováciách, aby boli spoločnosti pripravené na novú podobu priemyslu a vedeli, ako im môžu integrátori pomôcť napredovať.



**Juraj Klein**  
konateľ, JDC

Spoločnosť JDC sa každoročne zúčastňuje na výstavách Elosys/MSV v Nitre a AMPER v Brne. V rámci prvej menovanej sa koná konferencia ELECTRON, ktorej sme partnerom a pravidelným účastníkom. V minulom roku sme sa zúčastnili taktiež konferencií Smart city v praxi, ktoré sa konali počas oboch uvedených veľtrhov v Brne a v Nitre. Okrem toho organizujeme aj vlastné konferencie a semináre pre zákazníkov. V mesiaci marec organizujeme konferenciu v Martine, kde budeme zákazníkom bližšie predstavovať nové normy a technické nariadenia, napr. bezpečnosť napájacích zdrojov podľa EN62368, spôsoby riadenia LED pomocou RF technológie, systém KNX a iné.



**Ivana Geistová**  
marketing, Yamazaki Mazak Central Europe

Prelomový rok 2020 využijeme jako příležitost pro masivnější propagaci Mazak obráběcích a soustružnických center i laserové technologie v našem technologickém centru v Jažlovicích. Již nyní máme naplánováno několik dnů otevřených dveří, včetně interaktivních workshopů, partnerských seminářů i školení v mnoha podobách. Další novinkou bezesporu bude i servisní den, který pořádáme již na jaře. Samozřejmě nezapomínáme ani na výstavy. Pod naši pobočku rovněž patří bulharský a slovenský trh, a proto začínáme na jaře výstavou MachTech&InnoTech v Bulharsku, následně na podzim zavítáme na MSV do Brna a exhibition tour pro rok 2020 ukončíme výstavou IFP zaměřenou na Mazak laserovou technologii v bulharském Plovdivu.



## **Peter Kompas** obchodný riaditeľ, Mikron Slovakia

Záujem o nové technológie stále pretrváva a veľtrhy a dni otvorených dverí sú možnosť, ako ich priblížiť odbornej verejnosti. V tomto roku sa preto plánujeme zúčastniť strojárskych veľtrhov v Nitre a v Brne. Okrem toho je tento rok pre nás významný tým, že firma oslávi 25. výročie založenia. Pri tejto príležitosti

zorganizuje deň otvorených dverí v sídle našej spoločnosti. Koncom roka urobíme kongres o inováciách v niektorom z tatranských hotelov. Takéto akcie úspešne realizujeme už mnoho rokov.



## **Jaroslav Veselý** riaditeľ, Hexagon Metrology

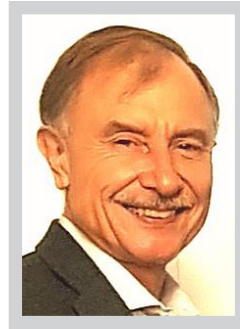
Každoročne se účastníme strojírenských veletrhů, a to v Nitre a v Brně. Prezentace na těchto tradičních veletrzích pro nás znamená způsob, jak upevnit obchodní vztahy se stávajícími zákazníky a zároveň příležitost k představení unikátní šíře naší nabídky novým zákazníkům. V průběhu roku v regionech dále pořádáme workshopy, které jsou

nedílnou součástí našich aktivit a jsou zaměřené hlavně na praktické ukázky našich systémů. Z pohledu zákazníka může být účast na těchto setkáních více přínosnější. Jedná se o akci pro užší skupinu zájemců a vzniká tak dostatečný prostor na detailnější prezentace našich systémů a zodpovězení otázek účastníkům. Workshopy jsou otevřené jak zákazníkům, kteří již některé z našich řešení mají a uvažují o pořízení jiné technologie měření, tak zejména těm novým, kteří často zvažují několik možností z naší nabídky a pro konečné rozhodnutí potřebují více informací. Nemohu zapomenout ani na naši dvoudenní uživatelskou konferenci HxGN LIVE, během které se zákazníkům snažíme přiblížit nejnovější trendy ze světa průmyslové metrologie a efektivního využití naměřených dat přímo ve výrobě.



## **Leoš Blažek** marketing, Rittal Czech

Z našeho pohledu je účast na veletrzích jedinečnou příležitostí, jak posílit vlastní image firmy. Snažíme se zde představit veškeré novinky v oblasti produktů a služeb. Veletrhy jednoznačně využíváme k zákaznickému setkávání, které je obohaceno o osobní kontakt a zpětnou vazbu. I v letošním roce budeme na nejvýznamnějším českém veletrhu AMPER. Hlavní myšlenkou stánku bude ukázka automatizované výroby rozváděčů s návazností na projekční procesy. V rámci České republiky se budeme účastnit i menších, regionálních výstav, jako je elektrotechnická výstava Sonepar nebo Elfetex fest. Tyto výstavy využíváme k oslovení co nejširšího spektra zákazníků. Působnost na veletrzích a výstavách neomezujeme jen na Českou republiku, ale se zákazníky navštěvujeme významné veletrhy v evropském, případně světovém měřítku. V letošním roce navštívíme veletrhy HMI a SPS, které se konají v Hannoveru a Norimberku. Tyto veletrhy jsou pro nás osobnější formou setkání, jelikož zveme užší skupinu zákazníků, kterou si definujeme na základě připravovaných novinek a myšlenky celého stánku. Velice specifickou záležitostí, kterou na letošní rok chystáme, je návštěva výrobních závodů, interní zkušebny a inovačního centra. Tyto eventy slouží k osobnímu setkání s prohlídkou interních firemních prostor. Veletrhy, výstavy a ostatní zákaznické akce jsou pro nás důležité i v této digitální době. Osobní setkání je nenahraditelné a přináší jedinečné možnosti předání aktuálních informací a vizi naší společnosti.



## **Petr Zahálka** konateľ, Mitutoyo Česko

Marketing je pro společnost Mitutoyo významným nástrojem pro užší komunikaci s našimi zákazníky. Nikdy se nesnažíme být agresivní, spíše silně informativní. Většina našich kampaní a aktivit je řízena přímo naší evropskou centrálou, neboť dodržujeme korporátní jednotnost v rámci Evropy, aby byly ve všech zemích srovnatelné podmínky, a naši zákazníci mohli využívat rozsáhlou

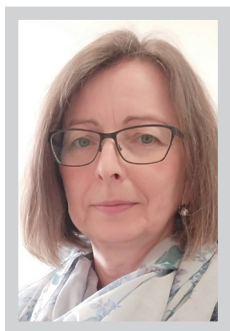
síť Mitutoyo zastoupení, a to přibližně ve shodné kvalitě a se shodnou podporou. Mezi hlavní marketingové aktivity patří naše pravidelné účasti na veletrzích a odborných konferencích i další akcích, jako jsou např. dny otevřených dverí. Naše měřicí technika se nejlépe prezentuje právě na praktických příkladech. Proto využití dříve uvedených akcí nebo využití našich předváděcích center, kde má zákazník možnost praktické zkoušky, je tím nejlepším argumentem při rozhodování o nákupu.



## **Aleš Zapletal** konateľ, RAVEO

V letošním roce nás můžete potkat již tradičně na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně, ale také na veletrhu AMPER, kde budeme jako integrátor chytrých robotů značky Hanwha. V průběhu roku se také zúčastníme několika odborných konferencí, a kromě toho plánujeme také své firemní a byznysové akce. Ačkoliv pro nás veletrhy v současnosti neslouží

jako primární způsob získávání nových zákazníků, tak je stále sledujeme jako zajímavý způsob, jak se potkat se zákazníkem. Osobní setkávání se zákazníky nebo partnery je pro nás důležité, a věříme, že pro všechny strany velmi přínosné. Proto každým rokem naše prezentace a účasti spíše rozšiřujeme. Chápeme ale, že mnoho zákazníků je vytížených a je nuceno vážit svou účast na akcích, a tak jsme aktivní také na webu a sociálních sítích.



**Hana Modlitbová**  
vedoucí oddělení propagace,  
TAJMAC-ZPS

Naše účast na veletrzích a ostatních akcích je srovnatelná s minulými lety – co do počtu akcí i velikosti ploch našich expozic. Stěžejními veletrhy jsou pro nás v tomto roce AMB Stuttgart a MSV Brno. Samozřejmě pořádáme i tradiční Zákaznické dny / Customer Days, ty se letos ve firmě TAJMAC-ZPS budou

konat 23. a 24. 4. 2020 a opět se na nich bude prezentovat i početná skupina spoluvystavovatelů. Všechny prezentace společnosti TAJMAC-ZPS a našich výrobků touto formou jsou důležitou součástí propagační činnosti a mají při prodeji nezastupitelnou roli. I v době internetu a možnosti virtuálních prezentací zatím má a bude mít vystavení reálného výrobku v našem oboru své nezastupitelné místo.



**Ján Šnyr**  
obchod a marketing, SOFTIP

Firemní eventy patří v společnosti SOFTIP mezi standardní marketingové aktivity, které mají dlouhodobou tradici a vidíme v nich jednoznačný přínos pro podporu firemního imidžu a obchodních aktivit. Organizujeme vlastní odbornou HR konferenci, uspořádáme prezentační zákaznické dny, jsme partneri odborných

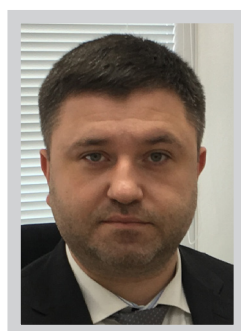
konferencí a zúčastňujeme se vhodných veletrhů a výstav. V roce 2019 jsme se po delším období zúčastnili Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně. Naším cílem na MSV 2019 bylo opětovně se vymezit vůči konkurenci a připomenout, že originálním softwarovým řešením pro technickou přípravu výroby v SR a ČR je náš informační systém SYSKLASS a jeho nová generace MONACO. Naš cíl jsme splnili, a proto budeme v naší aktivitě pokračovat i v roce 2020, přičemž plánujeme naši expozici zvětšovat, aby jsme poskytli prostor pro prezentaci i dalších vhodných produktových linií.



**Štěpán Svoboda**  
jednatel, SpektraVision

Pokud srovnám přínos veletrhů a výstav s lokálními konferencemi, tak určitě můžu prohlásit, že některé velké veletrhy mají ještě svůj smysl. Vzhledem ke stále se zvyšujícím nákladům a k jiným možnostem prezentace (menší konference, internet a dalších informačních platformy), výstavy a veletrhy již nepatří mezi hlavní

nástroje pro získání nových kontaktů a zákazníků a zřejmě už nikdy patřit nebudou. Nicméně i tak se bude naše společnost účastnit některých akcí, které, dle mého názoru, mají ještě smysl. Jednou z nich je výstava AMPER 2020 v Brně. Pořádání vlastních akcí typu Open House umožňuje oproti výstavám přímý kontakt se skutečnými zájemci o danou techniku či problematiku. Naše společnost téměř od začátku takové akce pořádá. Jednou z nich je odborná konference Termografie v praxi se zaměřením na termokamery FLIR a jejich využití v celé řadě oborů napříč. Již několik let je to největší takto zaměřená konference v ČR i SR. Každoročně se zvyšující počet účastníků je jen důkazem, že to děláme dobře. I proto letos budeme opět tuto akci pořádát.



**Ondrej Szabo**  
obchodní ředitel, TRENS SK

Výstava je dobrá příležitost stretnout se s obchodním partnerem osobně. Častokrát se stává místem prvního kontaktu s koncovým zákazníkem. Někdy i náhodné stretnutí na výstavě vyústí v zajímavou obchodní příležitost. Pozorujeme trend z posledních let, že zákazníci chodí na výstavy vyzbrojeni výkresmi a očekávají konkrétní řešení sítě na míru i jejich technologickým

potřebám, proto máme tým obchodníků a aplikačních inženýrů připravený zodpovědět i složité technicko-technologické otázky. Tento rok se zákazníci s námi stretnou na výstavách Metalloobrabotka Moskva a MSV Brno. Dizajn našeho stánku se v porovnání s minulým rokem nemení, takže se představíme rovnako v Brně v roce 2019. Samozřejmě nie sú to len tieto dve výstavy, kde budú mať zákazníci možnosť stretnúť sa so strojmi z našej produkcie. Prostredníctvom našich distribútorov budeme zastúpený aj na väčších či menších lokálnych výstavách v Nemecku, Holandsku, Mexiku, Turecku, a tento rok i v Grécku.



**Vítězslav Lukáš**  
generální ředitel, ABB Česká republika

ABB se každoročně účastní mnoha eventů – ať už se jedná o veletrhy, výstavy, konference a také eventy organizuje, a to jak pro širokou, tak pro odbornou veřejnost a zákazníky. Vnímáme to jako důležitou součást komunikace a možnost prezentovat nejnovější trendy, novinky, služby a řešení, které přinášejí přidanou hodnotu našim zákazníkům i celé společnosti. Mezi typické příklady naší účasti patří veletrhy Amper, MSV nebo Forum Elektromobilita. Akcí, které sami organizujeme, je skutečně hodně. Ať už se jedná o zákaznické dny, semináře, workshopy nebo stále populárnější a více navštěvovanější firemní Open House, které pořádáme ve většině lokalit v rámci České republiky. Společnost ABB rovněž pořádá soutěž Hackathon, který dává prostor mladým lidem. uplatnit jejich inovativní potenciál.