

Jak jsem zmínila v úvodníku tohoto posledního letošního vydání, strojařská sezóna roku 2014 je téměř za námi. Otázka pro naši rubriku „Úhel pohledu“, se tedy přímo nabízela a nemohla jsem se zeptat jinak:

Jak se Vám vydařil rok 2014 a největší tuzemská strojírenská akce, MSV v Brně, kterou máme za sebou?



Ing. Tomáš Dederle TAJMAC – ZPS
ředitel divize MANURHIN



Ing. Marek Hala TAJMAC – ZPS
vedoucí prodeje divize CNC

Rok 2014 byl naším nejlepším rokem od krize v roce 2009. Pro firmu TAJMAC-ZPS jsou zcela jednoznačně nejdůležitějšími trhy trh domácí a trh ruský. Poptávka na domácím trhu byla poháněna třemi základními faktory. Pokračujícím ožíváním světové ekonomiky, nízkým kurzem české koruny, který umožňuje na světové trhy českým dodavatelům dodávat za konkurenční cenu se ziskem, který následně přeměňují na investice do nového strojního vybavení a dotace z evropských fondů, které v roce 2014 využila nadpoloviční většina našich tuzemských zákazníků. Rozvíjející se ruský trh je pro nás zajímavý dlouhodobě a proto s obavami sledujeme současné snahy oficiálních představitelů Evropské Unie vymezovat se vůči Rusku způsobem, který v konečném důsledku nepoškozuje Rusko, ale právě evropské výrobní firmy, tedy zaměstna-

vatele obyvatel Evropské Unie. Ruský trh nebylo pro evropské firmy jednoduché získat a byla by velká chyba ho neuváženými kroky zadarmo přepustit výrobcům a dodavatelům z jiných kontinentů. Vzhledem k situaci a obavám, které panují nyní na ruském trhu se aktivně snažíme najít i jiné. Velmi zajímavě máme rozjeté akvizice v Indii. Nicméně proces prodeje je poměrně zdlouhavý a naráží na celou řadu administračních obtíží z obou stran.

Brněnský veletrh, který se letos konal na přelomu září a října a který je nejdůležitější tuzemskou událostí roku pro všechny firmy zabývající se dodávkami strojů a zařízení do strojírenských firem v České republice a nejen tam, se nesl právě v duchu tří výše uvedených faktorů. Firmy mají peníze a chtějí je investovat. Je také nutné podotknout, že tento veletrh je dlouhodobě výjimečný svojí vysokou návštěvností odborné veřejnosti a seriózním zájmem firem. Tyto skutečnosti ale plně neodrážejí aktuální stav na mezinárodním trhu a tato tradiční podnikatelská akce si v této oblasti již několik let udržuje vynikající úroveň. ○○

www.tajmac-zps.cz



Gabriela Prudilová
Marketing



Co se týká SCHUNK Intecu CZ, tak letošní obrát se blíží částce 100 mil. Kč, což je nárůst o více než 20 % v porovnání s loňským rokem. Letos jsme se zúčastnili v řadě firem „dnů otevřených

dveří“ – OPEN DAYS/HOUSE a veletrhu MSV, který byl pro nás přínosný a s neustávajícím přívalem objednávek jej hodnotíme i jako úspěšný.

Masově jsme se pustili do marketingu, což je vize i do budoucna. Budeme rozšiřovat kolektiv o nové obchodní zástupce, ale ty v současné době teprve hledáme.

S italskou firmou S.P. D. S.p. a. a firmou GRESSEL AG ze Švýcarska převzal SCHUNK v létě 2014 dva specialisty na poli magnetické techniky a mechanických upínacích systémů. Tím si vybudovala rodinná firma své vůdčí postavení v oboru upínací techniky a upínacích systémů. Navíc umožňují obě akvizice v kombinaci se stávajícím portfoliem SCHUNK rozmanité využití produktů v synergii. Jak S.P. D., tak i GRESSEL jsou do budoucna nezávislí, proto budou působit na trhu nadále beze změny.

V příštím roce plánujeme účast na AMPERu, MSV a opět na různých OPEN DAYS. ○○

www.schunk.com



Mgr. Lenka Kolářová
Marketing / Sales Assistant



Máme za sebou velmi úspěšný rok. Strojírenský veletrh je každoročně dobrou příležitostí setkat se s obchodními partnery, získat nové a navázat novou spolupráci. Je to výborná příležitost představit novinky a inovativní řešení. V letošním roce byla návštěvnost sice menší, ale s dosaženými cíli jsme spokojeni. ○○

www.walter-machines.com