



Michal Dobrovič
obchodný manažér pre strednú
a východnú Európu, Siemens

Rok 2020 vidím ako rok plný neočakávaných zmien na trhu a nových výziev, čo sa týka pracovného aj osobného života, s ohľadom na obmedzenie možnosti pohybu a osobného kontaktu so zákazníkmi. Myslím si, že teraz je čas, keď sa treba pripraviť na budúcnosť a zamerať sa na strategické obchodné príležitosti, ktoré

sú menej závislé od kríz, kde vývoj a inovácie majú vždy svoje nezastupiteľné miesto. Ku koncu roka očakávam oživenie trhu a úsilie firiem dohnať straty spôsobené obmedzeniami, prípadne nižším dopytom a prerušením ich činnosti. Verím, že aj zdravotné opatrenia budú implementované čoskoro, preto oblasť R&D pôjde dopredu viac ako po minulé roky. Čaká nás nová éra inovácií a technologických zmien a z toho vyplývajúce obchodné príležitosti.



Alfréd Gottaš
riaditeľ, THERMO/SOLAR Žiar

Do druhej polovice roku 2020 hľadíme s opatrným optimizmom. Jedna vec sú predstavy a plány, druhá, ako predpokladaná jesenná vlna pandémie Covid-19 ovplyvní našich dodávateľov a predovšetkým zákazníkov. Zásadný vplyv na ekonomiku firmy bude mať neustále sa zvyšujúci tlak na znižovanie cien výrobkov predovšetkým západoeurópskych odberateľov. Na

základe skúseností z 1. polroka tohto roka predpokladáme, že dôjde k posilneniu našej pozície a pozície našich európskych konkurentov na úkor firiem dovážajúcich produkty z krajín juhovýchodnej Ázie. Aj badateľné zvýšenie dopytu po domácich výrobkoch (jav dlhé roky bežný, až štandardný napríklad v Rakúsku) by malo prispieť k tomu, že druhý polrok bude silnejší ako polrok prvý. Samozrejme, treba mať pripravený aj plán B, pretože pokiaľ by sa epidemiologická situácia na jeseň prejavila v hospodárstve tvrdšie ako jarná, pre značnú časť priemyselných malých a stredných podnikov pôjde skutočne o prežitie. Pre veľkých zasa o šancu na pohltenie konkurencie, čo nie vždy musí skončiť pozitívne. Uvidíme...



Lubomír Švec
konateľ, Švec Group

Švec Group zastrešuje viacero výrobných divízií pôsobiacich v strojárstve, pričom niektoré sú priamo naviazané na dodávateľské reťazce automobilového priemyslu. V druhej polovici roka očakávame v už zavedenej sériovej výrobe skôr stagnáciu. Avšak už pred koronakrízou sme s našimi zákazníkmi pripravovali nové projekty, ktoré sa teraz rozbiehajú. Niektoré výrobné

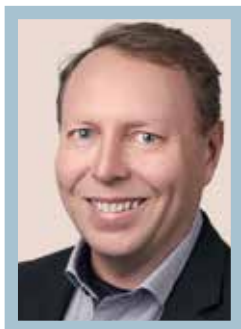
procesy máme nastavené veľmi univerzálne, a tak sa nebojíme nejakých konkrétnych poklesov. Výrobu vieme rýchlo prestaviť na vzniknuté príležitosti. V posledných mesiacoch sme v našej divízií NOTUS vyvinuli nový rad zariadení nielen na dezinfekciu rúk, ale celého človeka, a pripravujeme ďalšie výrobky, ktoré nám momentálna situácia priniesla. Preto veríme, že tieto kroky nám pomôžu nielen udržať, ale i zvýšiť výkonnosť a prosperitu našich firiem.



Ivo Tichý
člen predstavenstva, ZAT

Spoločnosť ZAT dodáva své řídicí systémy a know-how pro energetiku a průmysl do více než 65 zemí světa. Z pohledu energetického mixu je pro nás zajímavé také Slovensko. V druhé polovině roku zde očekáváme nárůst příležitostí pro navýšení objemu nového obchodu zejména ve vodní energetice. Máme připraveny technické prostředky a řešení, které se hodí pro řízení velkých

energetických bloků i malých vodních elektráren splňující požadavky jejich vlastníků na ekonomiku. Příkladem mohou být kompaktní regulátory turbíny a buzení, které mají vlastnosti a schopnosti robustních prostředků, přitom jsou cenově výhodné a jednoduché na instalaci a údržbu. Kromě dodávek do jaderných, tepelných a vodních elektráren dodáváme své technologie na Slovensku také do bioplynových stanic. V nadcházejícím období se chceme zaměřit také na oblast distribuce plynu. V posledním řadě budeme usilovat o prosazení naší nové IoT platformy SimONet v oblasti měření spotřeby energie, monitoringu obsazenosti a prostředí budov i sledování polohy.



Jozef Kováčik
konateľ, InfoConsulting Slovakia & InfoConsulting Czech

V oblasti obchodu našich spoločností na českom a slovenskom trhu očakávame v druhom polroku uzavretie viacerých príležitostí. Prebiehajúce obchodné aktivity, poznačené situáciou okolo koronavírusu v prvom polroku, sa postupne oživujú. Sme radi, že spoločnosti sa naďalej zameriavajú na inovácie vrátane vlastných informačných systémov. Našu jedinečnú príležitosť predstavuje ERP produkt IFS Applications. Svoje obchodné úsilie venujeme širokej škále aktivít a v nich zohrávajú kľúčovú úlohu prezentácie riešenia podnikových procesov a ich prínosov pre potenciálnych zákazníkov na našich trhoch. Obchodné aktivity rozvíjame a realizujeme aj v medzinárodnom meradle v rámci InfoConsulting Group. Využívame skúseností našich odborníkov a znalosť odborných cieľových segmentov trhu na rozvoj našich obchodných aktivít. V roku 2020 očakávame splnenie stanovených cieľov v obchodnej oblasti a vytvorenie predpokladov na nasledujúci rok. Pre existujúcu základňu našich zákazníkov realizujeme viaceré projekty. V roku 2020 očakávame ich priebeh v súlade s plánmi. Spomenul by som zaujímavý úspech, keď sme počas najväčších reštrikcií spôsobených nákazou, lock-downu, dokázali realizovať paralelné spustenie systému IFS Applications u našich zákazníkov. Ide o veľmi dobrú skúsenosť.