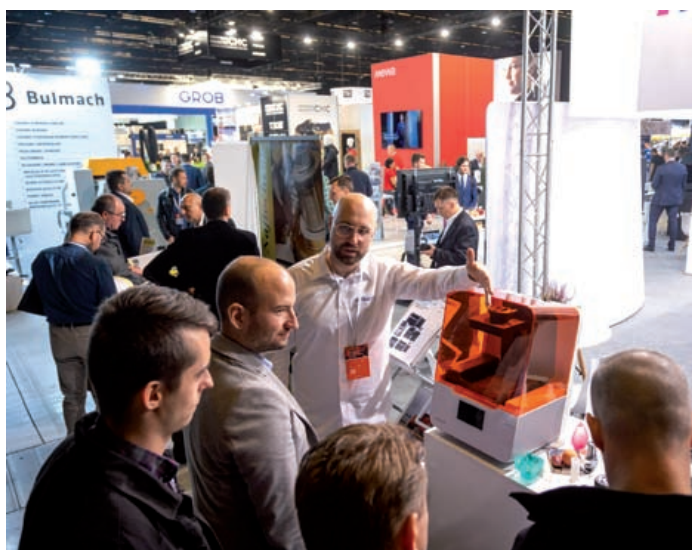


Wnioski z rozmów w gronie ekspertów branży przemysłowej – za nami Międzynarodowe Targi Obrabiarek, Narzędzi i Technologii Obróbki **TOOLEX 2022**

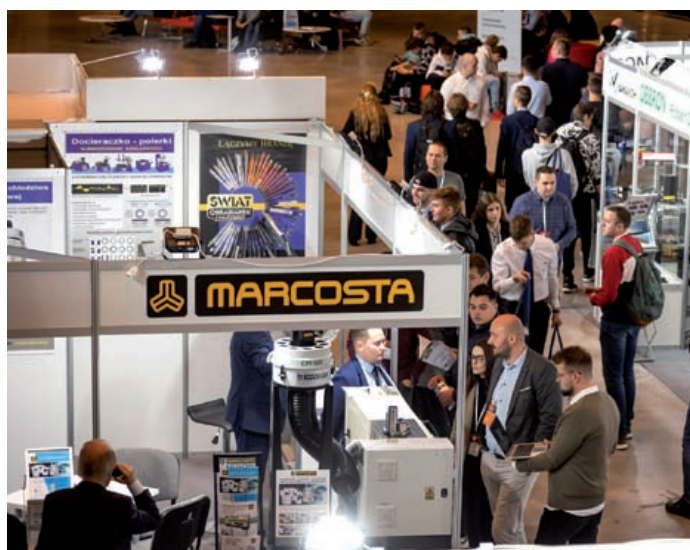
Obróbka metali, narzędzia skrawające, ciecze technologiczne, metrologia przemysłowa, BHP i utrzymanie ruchu, pneumatyka, hydraulika, łożyska i elementy napędowe. Wszystko to podczas trzech dni Międzynarodowych Targów Obrabiarek, Narzędzi i Technologii Obróbki TOOLEX, na których niemal 150 wystawców miało okazję zaprezentować maszyny i urządzenia, narzędzia oraz rozwiązania dla branży metalowej. Spotkanie tak wielu ekspertów i liderów rynku było niepowtarzalną okazją do dyskusji o aktualnej sytuacji w branży. Udział w wydarzeniu zarejestrowało ponad 5800 uczestników.



Międzynarodowe Targi Obrabiarek, Narzędzi i Technologii Obróbki dają możliwość, aby poznać nowości liderów rynku, czerpać wiedzę bezpośrednio z doświadczenia ekspertów i sprawdzić w praktyce, jak działają maszyny i urządzenia w ruchu. Nie tylko kadra kierownicza i przedstawiciele handlowi, ale również operatorzy CNC, programiści, kontrolerzy jakości, technicy utrzymania i pracownicy produkcji wzięli udział w najważniejszym wydarzeniu branży przemysłowej tej jesieni.

Targi, które po raz pierwszy miały miejsce w samym sercu Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii – w Międzynarodowym Centrum Kongresowym w Katowicach, odbyły się w wyjątkowych pod wieloma względami okolicznościach. Trwająca ponad dwa lata pandemia wywołała duże zmiany w realiach targowych. Tegoroczna edycja TOOLEX stanowiła nowe otwarcie dla tego typu wydarzeń i pozwoliła zapomnieć o braku bezpośredniego kontaktu z klientem, wstrzymaniu linii produkcyjnych i ciągłej niepewności, które towarzyszyły wielu przedsiębiorstwom w pandemicznej rzeczywistości. Udowodniła, że spotkania bezpośrednie nadal stanowią nieocenioną wartość dla biznesu.

– Myślę, że powoli trend targowy się zmienia. Kiedyś na tych targach podpisywano kontrakty. Oczywiście klienci nadal dokonują wstępnych zamówień, ale odwiedzają nas przede wszystkim, aby pooglądać technologie, maszyny i utrzymywać stały kontakt ze swoim dostawcą. Dla nas to też idealny moment, by porozmawiać z naszym klientem, żeby go zobaczyć – mówi Nina Janicka, współwłaścicielka firmy Metal Team.



– My już wcześniej dużo rzeczy robiliśmy zdalnie. Ta nowa technologia współpracy z klientem nas nie zaskoczyła, a raczej ją bardziej rozwinęliśmy – mówi Artur Bielicz, prezes Camdivision

Konsument staje się bardziej wymagający, stawiając przed producentem coraz większe wyzwania. Sprzedaż nie jest już tak łatwa, jak kiedyś. Wystawcy wśród głównych czynników, poza aktualną sytuacją na świecie, wymieniają zwiększoną świadomość klientów, rosnące oczekiwania technologiczne i chęć optymalizacji produkcji.

– Sposób sprzedaży zmienił się o tyle, że klienci są bardziej świadomi. Gdy wprowadzaliśmy produkt na polski rynek (35 lat temu), to była to bardzo nowoczesna technologia, z którą trzeba było rynek zaznajomić i wyjaśnić ewentualne profity z niej wynikające. W tej chwili sytuacja jest taka, że mamy do czynienia z klientami świadomymi, którzy mają coraz wyższe oczekiwania techniczne. Zaspokajanie ich jest naszym najważniejszym zadaniem – mówi Roman Wójcik, prezes Sword.

Mimo niepewnej i dynamicznie zmieniającej się sytuacji w branży przemysłowej, klienci wciąż decydują się na zakup nowoczesnych maszyn i stosowanie innowacyjnych rozwiązań technologicznych. W obliczu inflacji i niestabilnej sytuacji rynkowej traktują zakup jako pewną inwestycję i stabilizację w kolejnych latach.

– Inflacja w Polsce motywuje klientów do zakupu. Oni chcą zainwestować te pieniądze, by generować zyski. To dla nich jedyny sposób

na uniknięcie skutków tej inflacji – mówi Piotr Jakubowski, inżynier ds. sprzedaży w MTI.

– Myślę, że głównym czynnikiem jest bezpieczeństwo i stabilność. My oferujemy oprogramowanie i nim się zajmujemy, stwarzając klientowi poczucie bezpieczeństwa na każdym etapie pracy. Jeżeli nie będzie miał naszego wsparcia, narazi się w ten sposób na dodatkowe niebezpieczeństwo i nie będzie miał mu kto pomóc – mówi Artur Bielicz, prezes Camdivision.

Pracodawcy obecnie spotykają się coraz częściej z brakami kadrowymi. Niewystarczająca liczba inżynierów nie sprzyja zwiększaniu automatyzacji produkcji. Coraz częściej klienci decydują się na ulepszenie narzędzi i maszyn, które już posiadają, niż na zakup nowych.

- Obecna sytuacja gospodarcza i te wydarzenia, z którymi musimy mierzyć się w związku z sytuacją na wschodzie, powodują, że klienci dwa razy zastanawiają się nad zakupem nowej maszyny, nowego oprogramowania. Bardziej starają się doposażyć, czy też dopełnić swoje moce do produkcji na obecnym parku maszynowym. Niestety zmienia to też specyfikę naszej pracy. Mniej jest tworzenia nowych projektów, a więcej jest optymalizacji systemów, które już działają. Niewątpliwie ceny prądu, problemy z dostępnością ludzi powodują dodatkowe ruchy klientów w kierunku automatyzacji i przebrabiania maszyn – mówi Tomasz Drzewiecki, dyrektor działu technologii mocowań, Schunk Polska.

Mimo okoliczności powszechnie niesprzyjających rozwojowi biznesu, przedstawiciele polskiego przemysłu, starają się wykorzystać obecny czas w jak najlepszy sposób.

– Zawsze staramy się pozytywnie patrzeć w przyszłość i to pomimo obecnej sytuacji na rynku. Wykorzystujemy ten czas po to, żeby wspólnie przeanalizować pewne decyzje i wyjaśnić niektóre trudne sytuacje. Wzrastają koszty produkcji, musimy uwzględnić w ten sposób, by móc ją w dalszym ciągu rozwijać – Waldeemar Jenczyk, prezes GROB Polska.

- Ciężko powiedzieć co następne miesiące przyniosą, ponieważ nikt tego nie wie. Nie wiemy, jak rynek się zachowa. Niektórzy klienci są bardzo sceptyczni. Nie wiedzą, czy poczekać z daną inwestycją na później. Nie wiedzą po prostu czy nie będą potrzebować tych pieniędzy do utrzymania płynności finansowej swojej firmy – mówi Nina Janicka, współwłaściciel firmy Metal Team.

Jak wygląda obecny proces produkcyjny? Jakie rozwiązania wybierają klienci? Czy jesteśmy w stanie skrócić wciąż wydłużający się czas dostaw? Jak poradzić sobie z nieregularnym dostępem do surowców? Jaki wpływ ma obecna sytuacja na klientów?

- Widzimy problem z materiałami. Wpływa to na to, że klienci bardzo często decydują się na zakup rozwiązań „z półki” – te, które są dostępne i są najbardziej popularne. Największy problem mamy z elektroniką. Niestety większość klientów nie jest w stanie tego przeskoczyć. Elektroniki albo nie ma, albo terminy oczekiwania sięgają nawet kilkunastu miesięcy. I to pomimo tego, że maszyny są gotowe i czekają na odbiór. Jednak bez sterowania i części, które napływają do nas bezpośrednio z Azji, nie jest to jednak możliwe – mówi Tomasz Drzewiecki, dyrektor działu technologii mocowań, Schunk Polska.

- Nie mamy problemu z brakami w zaopatrzeniu. U progu kryzysu za-towarowaliśmy się bardziej niż zwykle i utrzymujemy cały czas bardzo wysoki stan magazynu. Oczywiście wiąże się to z kosztami. Jesteśmy firmą, która nie ma żadnych problemów z zaopatrzeniem. 90 proc. naszych zamówień realizujemy w ciągu 48 godzin – mówi Roman Wójcik, prezes Sword.

Przyszłoroczna edycja Międzynarodowych Targów Obrabiarek, Narzędzi i Technologii Obróbki TOOLEX odbędzie się 3-5 października 2023 r. w Międzynarodowym Centrum Kongresowym w Katowicach.



Targom TOOLEX towarzyszyły dwie konferencje: Nowy Przemysł 4.0 i Tech and Job, a także Środowiskowe Seminarium Tribologów, Targi Olejów i Smarów OILexpo oraz warsztaty Automatyzacja w Kontroli Produkcji. Zwieńczeniem pierwszego dnia targów była gala, podczas której nagrodzono zwycięzców konkursu The Best of Industry 4.0.

