

Pestrá mozaika veľtrhu

Veľtrhy sú často definované ako miesta príležitostí. Táto definícia platí v plnom rozsahu aj pre nitriansky kraj strojársky veľtrh. Postreh Ing. Pavla Gábora, konateľa a obchodného riaditeľa firmy GT Systems 2, s.r.o. je uvedený nižšie v plnom znení:

Špecializujeme sa na vývoj a implementáciu SW pre technickú prípravu výroby, plánovanie a odvádzanie výroby, ponúkame vlastné riešenia – informačné systémy Monaco a Sysklass, ktoré v oblasti technickej prípravy výroby predstavujú to najlepšie, čo v súčasnosti trh ponúka. A prečo chodíme na veľtrh? Prvý dôvod je vyložene komerčný. Za ním sa skrýva snaha o získanie potenciálnych klientov. Nie menej dôležitým výstupom sú aj marketingové aktivity realizované počas MSV. Z pohľadu dynamiky vývoja strojárskeho priemyslu musia firmy nášho zamerania, ak chcú patriť medzi významných hráčov na poli informačných technológií, zachytiť túto dynamiku vývoja a zohľadniť tento fakt pri ďalšom vývoji. Jednoducho, musí platiť kvalitné špecializované softvéry, a také naša firma na trh dodáva, budú kopírovať dynamiku vývoja priemyslu. A práve sledovanie dynamiky vývoja, nových trendov v priemysle je druhý dôvod, ktorý robí MSV pre nás zaujímavým.

Zverejnené v Strojárstve č. 6/2016

PRI OKRÚHLOM STOLE

PESTRÁ MOZAIKA VEĽTRHU

Veľtrhy sú často definované ako miesta príležitostí. Myslím si, že táto definícia platí v plnom rozsahu aj pre nitriansky strojársky veľtrh. V jeho priebehu sme hovorili s desiatkami podnikateľov, manažérov, ale aj s návštevníkmi zo strojárskej brandže. Prinášame mozaiku ich názorov a postrehov. TEXT/FOTO JÁN MINÁR, MICHAL MÚDRÝ

Pavol Gábor

konateľ a obchodný riaditeľ, GT Systems 2

Špecializujeme sa na vývoj a implementáciu SW pre technickú prípravu výroby, plánovanie a odvádzanie výroby, ponúkame vlastné riešenia – informačné systémy Monaco a Sysklass, ktoré v oblasti technickej prípravy výroby predstavujú to najlepšie, čo v súčasnosti trh ponúka. A prečo chodíme na veľtrh? Prvý dôvod je vyložene komerčný. Za ním sa skrýva snaha o získanie potenciálnych klientov. Nie menej dôležitým výstupom sú aj marketingové aktivity realizované počas MSV. Z pohľadu dynamiky vývoja strojárskeho priemyslu musia firmy nášho zamerania, ak chcú patriť medzi významných hráčov na poli informačných technológií, zachytiť túto dynamiku vývoja a zohľadniť tento fakt pri ďalšom vývoji. Jednoducho, musí platiť, že kvalitné špecializované softvéry, a také naša firma na trh dodáva, budú kopírovať dynamiku vývoja priemyslu. A práve sledovanie dynamiky vývoja, nových trendov v priemysle je druhý dôvod, ktorý robí MSV pre nás zaujímavým.

