

# LinkedIn veletrh nenahradí, ale je to skvělý doplněk...



**Z**a dalším rozhovorem pro Svět plastů jsme se vydali do společnosti FANUC. Zde jsme měli možnost hovořit s jednatelem společnosti, panem Jiřím Bažatou. K rozhovoru se připojil i Michal Hrdina, specialista na vstříkolisy. **Jak se daří společnosti FANUC v České republice?**

**Jiří Bažata (JB):** I přes to, že trh je, jaký je, řekněme, že ta situace ve výrobním průmyslu není úplně pozitivní, tak nám jako celé společnosti se daří.

**Prioritou Světa plastů je logicky plastařina. Jaký je o tento segment portfolia zájem?**

**Michal Hrdina (MH):** Co se týká vstříkolisů, FANUC vyrábí plně elektrické vstříkolisy od roku 1984 – letos tedy slavíme čtyřicáté výročí. Hydraulické vstříkolisy jsme nikdy nedělali. Co se týká vaší otázky, situace je v současnosti asi ve všech odvětvích stejná, ale nám se daří v tomto segmentu velmi dobře. Je to hlavně tím, že naše stroje Roboshot využívají naše vlastní technologie FANUC, jako je precizní CNC řízení, naše servomotory – a díky tomu nabízíme zákazníkům mimořádnou přesnost a efektivitu, což je klíčové. Až 90 procent komponent ve vstříkolisech si navrhujeme a vyrábíme sami ve vlastních automatizovaných továrnách v Japonsku, takže máme plnou kontrolu nad kvalitou pro dosažení dlouhé životnosti a spolehlivosti.

**Jak se zákazník může k vašim výrobkům dostat? Využíváte povědomí o značce FANUC?**

**MH:** Pokud se někdo chce o našich produktech dozvědět více, tak nejjednodušší cesta je nás kontaktovat skrze internetové stránky. Samozřejmě i my aktivně oslovujeme výrobní firmy, kde můžeme využít sílu značky FANUC.

**JB:** Značka FANUC je dobře zavedená, ale spousta zákazníků pod ní vidí zjednodušeně jen ty neznámější produkty: CNC řídicí systémy a roboty. Dělali jsme si i průzkum trhu, a to jak o pozici značky na trhu, tak jsme zkoušeli

i sociální sítě, konkrétně LinkedIn. LinkedIn je hodně zajímavá platforma, na druhou stranu pořád je tam jen úzká skupina lidí, ještě to není tak všeobecné. Otázka v anketě byla jednoduchá: „Co se vám vybaví, jaký produkt, první asociace se značkou FANUC?“ Šlo o roboty, CNC systémy, Robodrilly, Roboshoty, Robocuty, všechny naše stroje – a zhruba 85–90 procent odpovědí bylo pro roboty, byť si myslím, že je to mírně zkrleslé.

**Proč?**

**JB:** Robotika je populární téma, hodně se o ní mluví, na druhou stranu z hlediska instalované báze jsme nejsilnější u CNC systémů – i z hlediska tržního podílu. Každý druhý řídicí systém na obráběcích strojích v České republice je FANUC. Máme zhruba padesátiprocentní tržní podíl, a tudíž u odborné veřejnosti je ten CNC systém nejvíce rozšířený. Co nám pomáhá, je synergie mezi našimi produkty.

**A jak se tedy dostat k zákazníkům?**

**JB:** Pokud někdo používá obráběcí stroj libovolné značky výrobce a je na něm systém FANUC, tak když začne přemýšlet nad potřebou robotizace a automatizace, FANUC bývá ta první asociace. Pokud řeknu konkurenční CNC řídicí systémy, tak téměř nikdo z nich nevyrábí roboty – a ta asociace systém a robot funguje. Těžíme tedy hodně z kombinace našich produktů pro průmyslovou automatizaci, která na trhu nemá obdoby. Robotářské firmy, vyrábějící roboty, ale nevyrábějí CNC systémy, většinou k tomu nevyrábějí ani vstříkací stroje, a naopak firmy, které vyrábějí vstříkací stroje, tak zase nevyrábějí roboty. A pokud zákazníci chtějí použít šestiosého robota, musejí si vybrat nějakou značku z těch etablovaných a nějak ji zaintegrovat do toho jejich stroje. V případě FANUCu je ale obrovská výhoda právě ta plná integrace, protože všechny naše produkty, ať už to je CNC řídicí systém, roboty nebo stroje, propojuje CNC řízení. Jak v robotech, tak ve strojích – a je jedno, jestli to jsou obráběcí nebo

## FANUC

vstříkací stroje – je náš řídicí systém, a tudíž integrace je snadná. Pokud mám stroj FANUC, robot FANUC, tak mám tam nativní prostředí a ta integrace je velice hladká.

**Zmínil jste LinkedIn a my víme, že jste velkým příznivcem této platformy. Jak vám pomáhá?**

**JB:** Není to všespásné, ale v současné chvíli v rámci online prostředí je to platforma, kde se člověk může dozvědět zajímavé informace z oboru v rámci segmentu B2B, ve kterém se pohybujeme a kde může i ty informace, které chce, sdílet a propagovat. Jestliže jsem velkým příznivcem, tak kolega Hrdina je ještě větší z hlediska publikování obsahu. Michal se pustil do osvěty a edukace trhu a vím, že na to má velmi pozitivní zpětnou vazbu od zákazníků. To jsou lidé z praxe, kteří oceňují informativní hodnotu příspěvků. Často je to navázané i na technologické tipy.

**MH:** LinkedIn je dobrý v tom, že pracuje za mě, i když já zrovna nemůžu být online. Snažím se tam propagovat značku a zvedat povědomí o ní, protože Roboshoty nejsou tak známé. Je to i o přidání nějaké hodnoty navíc pro čtenáře. Díky tomu se za mnou i na veletrzích zastavují návštěvníci, že mě znají z LinkedInu a přišli se podívat na Roboshot naživo. A když přijdu na do nějaké firmy na schůzku, tak už mě z LinkedInu znají. Pak nejde o takový ten úplně studený prvotní kontakt, že se vidíme poprvé.

**Jak na vaše příspěvky lidé reagují a co vám tyto reakce přinášejí?**

**MH:** Ono je to tak jak na všech sociálních sítích, že nejvíce se reaguje na ty ne-odborné příspěvky, ty mívají nejvíce zhlédnutí a reakcí. Ty odborné tolik reakcí nemívají, ale o nich se pro změnu lidé se mnou baví naživo. Spousta lidí na LinkedIn nekomentuje příspěvky, ale naživo, když se potkáme, tak si na to vzpomenu a diskutujeme o tom. Pro mě je to přínos.

**Myslíte si, že LinkedIn může nahradit třeba drahou účast na veletrhu?**

**MH:** Nahradit si myslím, že určitě ne, ale doplňuje se to pěkně.

**JB:** Je to perfektní doplnění. Nejde to ignorovat, skýtá to velký potenciál.

**Když jsme u veletrhů, je pravda, že se nebudete příští rok účastnit MSV Brno?**

**JB:** Je to tak, to rozhodnutí padlo už před rokem čili jsme věděli, když jsme připravovali veletrh v letošním roce, že v roce 2025 nepůjdeme a chceme přejít na dvouletou periodu. Má to několik aspektů. První je, že se chceme sladit s významnými veletrhy, jako je EMO v oblasti obrábění a Automatica v oblasti robotizace, které se podařilo po covidu sladit do jednoho roku. Zároveň v rámci jednoho roku není tak snadno realizovatelné přinášet pokaždé novinky pro zákazníky, navíc kombinujeme ještě účast na veletrhu s velkým množstvím inhouse akcí, které pořádáme u nás podle produktů, anebo tematicky pod-

le průmyslu. To vidím jako doplnění našich akcí a veletrhů, chodit každý rok nám nedává smysl.

### Akce specializované pro pozvané partnery pořádáte ve svém sídle v Horních Počernicích?

**JB:** Je to tak. Naše prostory nám dávají úžasnou možnost odprezentovat všechny produkty na jednom místě. Měli jste možnost v vchodu nahlédnout do showroomu, ale máme tu ještě aplikační halu, kterou na tyto eventy využíváme. Je tu velké školicí centrum, které využíváme pro workshopy i prezentace. Největší akce, kterou jsme realizovali, je Veletrh robotických příležitostí, který budeme v roce 2025 v květnu pořádat již počtvrté. Letošní ročník během tří dnů prošlo přes 600 lidí z 300 firem.

### Pojďme se ještě vrátit k letošnímu MSV. Co jste měli připraveno a čím jste letos zaujali návštěvníky?

**JB:** Na letošním strojírenském veletrhu jsme z každé naší produktové řady měli nějakou novinku. V CNC řídicích systémech to byla nová generace pohonů. V oblasti robotiky jsme představili v premiéře u nás novou generaci robotického řídicího systému R-50iA. Nová generace přináší řadu vylepšení, vyšší výkon, vyšší možnosti v rámci konektivity, řeší také kyberbezpečnost, což je stále důležitější téma. V obrábění to byl nový model obráběcího stroje Robodrill, který má rozšířený pojezd a rozšířený počet nástrojů v zásobníku. Když to shrnu, nebyla to revoluce, spíše evoluce v reakci na poptávku trhu. Industry 4.0 byla prakticky také spíše evolucí, kolem které se ale hodně hovořilo.

### A vstříkolisy?

**MH:** Na veletrhu jsme ukazovali aplikace, na které se ptají zákazníci. Měli jsme tam dva stroje Roboshot S50iB. Na jednom jsme ukazovali automatizované zakládání kovových záložek do formy a jejich obstrík plastem. K tomu jsme využívali našeho kolaborativního robota CRX, vybaveného kamerou. Ten si sám záložky hledal a pak je správně založil do formy. To mělo velký úspěch, přitahovalo to pozornost tím, že se tam hýbe robot ve volném prostoru a není v kleci. Na druhém stroji jsme ukazovali možnost využití servojader, kdy jsme společně s partnerskou nástrojárnou a dodavatelem periférií vytvořili nástroj, na kterém jsme prezentovali výrobu zcela bez hydrauliky či pneumatiky, ale čistě elektricky. To dává smysl, protože dodáváme plně elektrické stroje a ve spoustě případů se stále používají hydraulická jádra pro pohyby prvků ve formě a pak je třeba přidat hydraulický agregát. Předvedli jsme, že to ale jde i čistě elektricky. Za tím účelem jsme formu vybavili dalším servomotorem FANUC, který zajišťoval pohyb jádra.

### A dají se vysledovat ve výrobě plastů nějaké trendy?

**MH:** Co se týká trendů ve vstříkovaní plastů, tak ty kopírují aktuální výzvy v průmyslu. Vysoké ceny energií kladou důraz na co nejnižší spotřebu elektrické energie, Green Deal zvyšuje tlak na udržitelnost a snižování uhlíkové stopy, a konkurence – hlavně z Číny – v automotive nutí výrobce k co největší efektivitě. Takže nabízíme řešení pro všechny současné výzvy. Díky plně elektrické technologii našich strojů mají Roboshoty až o 70 procent nižší spotřebu elektrické energie, ve srovnání s konvenčními hydraulickými stroji, jsou navrženy s ohledem na dlouhou životnost – tj. minimálně dvacet let v provozu a třicet milionu zdvihů, což přispívá

k udržitelnosti. Efektivita výroby je zajištěna nejen vysokou přesností procesů a precizností, což je způsobené CNC řízením a servomotory, ale i tou snadnou integrací automatických linek, kde si zase pomáháme tím, že FANUC vyrábí nejen roboty, ale i vstříkolisy. V tomhle jsme jedineční – nabízíme jedno řešení od jednoho dodavatele. Ve vstříkolisech pro úplnost nabízíme deset modelů rozdělených podle uzavírací síly od patnácti do pěti set tun.

### Zmínili jste Číňany. Dá se jim konkurovat?

**JB:** Reagovat se dá, je to vždy na rozhodnutí zákazníka. Jsou takoví, jež jsou orientováni na cenu a kvalita a spolehlivost pro ně není důležitá, nesledují dlouhodobé náklady. My ale hodně operujeme s TCO – Total Cost of Ownership, to je naše filozofie – vyvíjet a vyrábět produkty s vysokou spolehlivostí a dlouhou životností. K tomu je uzpůsoben i náš servis. To může oslovit určité spektrum zákazníků, pro které jsou tyto aspekty důležitější než cena, a budou ochotní si zaplatit víc a v podstatě „tu Čínu“ ani nevezmou pro relevantní srovnání. Pro ně je důležitá kvalita, opakovatelnost, spolehlivost, nechtějí nízké náklady nebo úspory na vstupu a následné problémy, které přicházejí později, vůbec neberou v potaz. Jsou segmenty, kde si nemůžete dovolit jakékoliv zaváhání, ale naopak jsou segmenty, kde tolerance na zaváhání, opravy, kvalitu a podobně je benevolentnější. Rozhodně nechceme a ani nemůžeme konkurovat čínským výrobcům cenou, musíme konkurovat předáním hodnotou, kterou oni nedokážou v tuhle chvíli nabídnout – a to jsem ještě nezmínil dostupnost servisu. Když sem něco importujete, ona i technická úroveň čínských výrobců – je potřeba říct – se zlepšuje, o tom žádná, ale dostupnost podpory, je pro řadu zákazníků klíčová. A to je třeba naše velké plus.

**MH:** Servis je velmi podstatná část byznysu. Ve FANUCu se řídíme mottem „Service First“, takže zákaznická podpora i servis je pro nás na prvním místě. Nabízíme proto velmi atraktivní věc – doživotní servisní podporu. Nezáleží na tom, jak starý je stroj, který firma používá, ale vždycky budeme mít dostupné náhradní díly a vždy bude možné stroj servisovat. Průměrná doba opravy v Evropě, i v České republice, se u nás pohybuje do dvaceti čtyř a půl hodiny, a klíčovou rolí tu hraje vysoká dostupnost náhradních dílů. V Evropě jich držíme 99,98 procenta. Každá pobočka včetně naší má vlastní sklad dílů, a navíc spolupracujeme s centrálním evropským skladem v Lucembursku, takže potřebný díl jsme schopni včas dostat k zákazníkovi. Jde nám o to, zajistit, aby zákazníci měli jistotu, že jejich stroje budou pracovat bez zbytečných přerušení, a pokud k poruše dojde, jsme připraveni okamžitě pomoci.

### TCO je i díky tomu příhodná a hraje vám do karet u zákazníků, pokud ovšem dokážou přemýšlet a počítat...

**MH:** To je samozřejmě i můj úkol při schůzkách a s TCO pracuji velmi intenzivně a vysvětluji to zákazníkům. Máme spočítané, že celkové náklady na vlastnictví máme ve vstříkolisech nejnižší na trhu.

### Servis si děláte výhradně sami?

**JB:** Ano. Naše filozofie je mít servis pod kontrolou, abychom dokázali garantovat kvalitu a spolehlivost. Proto máme adekvátní počet servisních techniků, rozestých po celé České republice a servisní oddělení v naší organizaci je největším, co se týče počtu lidí.

### A kolik lidí pracuje v servisu a kolik lidí v pobočce?

**JB:** Celkový počet zaměstnanců v rámci české pobočky je 64 a lidí, kteří se podílejí na servisu včetně administrativy, je téměř polovina, nejvyšších 30 lidí.

### V průběhu jste nepřímo zmínili i oblast ESG, v této době stále dost opovrhovanou jako zbytečná investice, ale vy nám to určitě vyvrátíte...

**JB:** Řekl bych, že určitě není zbytečná, je to namístě, pokud se ale bude všem měřit stejným metrem. Když k tomu všichni budou na celém světě přistupovat stejně, budou pro ně platit stejná pravidla, tak to bude mít smysl. FANUC k tomu přistupuje zodpovědně, už před vyhlášením povinností ze strany jednotlivých zemí a vlád jsme na úrovni výroby zavedli fotovoltaiku v rámci výrobních hal, používáme recyklovatelné materiály, zodpovědně nakládáme s odpady, ale náš největší příspěvek pro udržitelnost planety je, že navrhujeme a vyrábíme produkty pro co nejdělsí, dlouhodobé použití.

**MH:** Já bych jen doplnil, že politiku ochrany životního prostředí má FANUC zavedenou už od roku 1999. Máme oficiální filozofii „zanechat přírodu takovou, jak jsme ji našli“. Centrála v Japonsku, kde se všechny stroje vyrábějí, se nachází na úpatí hory Fudži poblíž národního parku. Velká průmyslová výroba se nachází přímo v chráněné krajinné oblasti, takže k tomu přistupujeme zodpovědně a promítáme to do všech našich aktivit. To pak přenášíme i k zákazníkům, snažíme se, aby produkty byly udržitelné po celou dobu jejich životnosti, nejen při výrobě. Důkazem pak je informace, že iniciativy pro udržitelnost byly loni oceněny neziskovou organizací CDP, která nás zařadila do prestižního seznamu s hodnocením A, do kterého se dostalo jen 1,6 procent firem z dvaceti jedna tisíc hodnocených.

### Jaká je z vašeho pohledu úloha umělé inteligence ve vaší firmě?

**JB:** Prvky umělé inteligence posouvají naše produkty v jejich technologických možnostech. Příkladem budiž kamerový systém, který v minulosti nebyl realizovatelný, dnes s využitím umělé inteligence realizovatelný je. Typicky se musejí porovnávat velká množství dat, a to je přesně úkol pro AI. Obdobu vidím ve všech našich produktech.

### Spolupracujete s konkurenčními firmami nebo využíváte jejich technologii?

**JB:** Ne, ale FANUC úzce spolupracuje s partnery ve všech našich produktových skupinách. Dám příklad za roboty: robot dodáváme jako komponentu. Ten sám o sobě bez nástroje a programu, který do něho někdo vloží a vytvoří, žádnou velkou službu neudělá. V robotickém světě využíváme systémových integrátorů, kteří realizují dodávky automatizačních celků na klíč, kde roboty jsou součástí automatizačních celků. Ta spolupráce je velmi úzká, to je jedna rovina, systémový integrátor, a druhá – na toho robota už existuje spousta typizovaných prvků, kterými ho lze osadit, například chapadla. Když se budeme bavit o svařování, tak svařovací stroje uzpůsobené pro robotické svařování. Když se budeme bavit o robotickém lakování, tak jsou to lakovací pistole či zařízení pro robotizované lakování. Čili je velké množství systémových partnerů, se kterými spolupracujeme, protože oni nabízejí tyto produkty pro roboty, které následně využívají systémový integrátoři.



Když jsem zmínil Veletrh robotických příležitostí a řadu dalších našich inhouse eventů, tak na akcích právě participují systémoví partneři. Zákazník, koncový spotřebitel, investor, výrobní firma, ti všichni požadují celé řešení. My jsme odborníci na roboty, na obrábění, na vstřikování plastů, ale to je pořád pro ně nedostatečné, protože oni potřebují nějakou všeobíhající komplexní technologii – a proto my na našich akcích dáváme prostor i partnerům, aby zákazník našel vše na jednom místě. Podobný koncept uplatňujeme na veletrhu, kde jsou dodavatelé všeho, většinou tam ale chybějí systémoví integrátoři. Na Veletrhu robotických příležitostí jsou integrátoři přítomni, dokážou diskutovat se zákazníkem celé řešení, jsou tu i dodavatelé příslušenství, komponent. Takže zákazník má na pak ucelenou představu o řešeních, která potřebuje.

**MH:** V oblasti vstřikolisů spolupracujeme v Česku s řadou prověřených integrátorů a dodavatelů, takže ti umožňují rozšířit samotný vstřikolis o další periferie a zařízení, jako jsou dopravníky, sušičky materiálů, anebo pokročilé robotické aplikace. My jsme pak schopni zajistit i úlohu generálního dodavatele a připravit celou linku pro zákazníka.

**Jaká je vaše spolupráce s japonskou centrálou? Podílíte se nějak na návrzích pro zlepšení vašich strojů?**

**MH:** Pravidelně se podílíme na různých návrzích a zlepšeních. Máme pravidelné mítinky s ostatními evropskými pobočkami, kde si sdílíme zkušenosti z jednotlivých trhů a navrhujeme nové funkce a směry vývoje. To vše se následně předává do Japonska na R & D oddělení, které má hlavní slovo a rozhoduje o tom,

co bude či nebude – ale zkušenosti z lokálních trhů reflektují a hrají důležitou roli.

**Děkujeme za rozhovor.**

## Kdo je FANUC

Zakladatel společnosti FANUC, Dr. Seiueomon Inaba, se stal v roce 1956 spoluvůdcem technologie číslicového řízení (NC) a podílel se na vývoji od automatizace jednotlivých strojů na konci 50. let až k automatizaci celých výrobních linek. Realizoval robota, který sloužil k zakládání do obráběcích strojů. Tím inspiroval i ostatní světové výrobce a strojírenské společnosti.

Společnost FANUC přináší řešení pro rozšiřující se oblast průmyslu. Šlo třeba o stroje Robocut, Robodrill a Roboshot, nasazené v 70. a 80. letech. V Japonsku byl FANUC první, kdo postavil a provozoval automatizovanou továrnu s roboty a obráběcími stroji s technologií NC.

V současné době je společnost FANUC s více než pěti miliony řídicích jednotek CNC a více jak jedním milionem robotů instalovanými po světě předním světovým výrobcem v oblasti průmyslové automatizace.

Společnost FANUC Czech působí v České republice již od roku 1998. Byla založena jako pobočka FANUC Europe pro střední a východní Evropu. Časem došlo k osamostatnění národních poboček. Zastoupení pro Českou pobočku najdeme v Praze 9, kam se přestěhovala v dubnu 2021. V moderních prostorách sídla je přednášková místnost, ale i další prostory, určené k předvádění firemních technologií. Objekt nabízí dostatek prostoru k parkování i místnosti určené k osobnímu jednání s klienty.



Jiří Bažata, jednatel společnosti FANUC Czech

**Jiří Bažata** stojí v čele české pobočky od června 2024 a zastává pozici jednatele. Zodpovídá za chod divize Robotiky a Robomachines jako Sales manager v rámci celé České republiky. Vystudoval obor strojírenství na ZČU v Plzni a přes 20 let se pohybuje v oboru průmyslové automatizace a robotiky.

**FANUC Czech s.r.o.**

K Bílému vrchu 3142/7  
19300 Praha 9  
[www.fanuc.cz](http://www.fanuc.cz)

# Veletrh Robotických Příležitostí

v sídle společnosti FANUC, Praha 27.5. - 29.5. 2025 od 9:00 do 16:00

**FANUC**

Potřebujete zvýšit efektivitu a produktivitu výroby?

Potřebujete pomoci s automatizací?

Chybí vám zaměstnanci?

Zajímáte se o roboty a robotické periferie?

Přijďte na Veletrh Robotických Příležitostí. Rádi Vám s našimi technologickými partnery a systémovými integrátory pomůžeme a poradíme.

### Jaké uvidíte robotické aplikace?

- Manipulace a montáž
- Svařování, frézování, broušení
  - Bin picking
- Kolaborativní robotika
  - Autonomní robotika
- Pokročilé metody navádění robotů
- Paletizace v e-commerce
- Obsluha CNC strojů
- Obsluha vstřikovacích lisů
  - Robotické lakování
  - Robotické mazání
- Kamerová kontrola kvality



### Jaké uvidíte partnerské produkty?

- Robotická chapadla
- Broušící a šroubovací systémy
  - Pojezdy pro roboty
  - Systémy pro lakování
- Mazání, lepení, dávkování
- Dopravníky a ochranná oplocení
  - Svařovací zdroje
- Senzoriku a bezpečnostní systémy
- Kamerové systémy a osvětlení
  - CAD/CAM, skenování
  - Přesnou měřicí techniku
- Otočné stoly a výměnné systémy
- Chytřé brýle a rozšířená realita
  - Mobilní roboty
- Lineární technika, polohovací systémy
  - Průmyslová komunikace
  - Pneumatika a vakuum

Přijďte kdykoliv Vám to v uvedených termínech vyhovuje, jen se prosím dopředu registrujte na



- bezplatný vstup
- registrace nutná **do 20.5. 2025**
- účast omezena na 4 osoby z jedné firmy
- občerstvení zajištěno po celou dobu
- bezproblémové parkování