



# Najväčšou satisfakciou chvála vystavovateľov

**Na základe štatistických ukazovateľov je elektrotechnika na Slovensku v rozkvetve, čo sa priaznivo odzrkadľuje nielen v rozvíjajúcej sa výrobe a zvyšujúcich sa tržbách, ktoré len za rok 2006 presiahli 200 miliárd slovenských korún, ale aj vo výstavníctve. Znáмым veľtrhom elektrotechniky, elektroniky a energetiky v Strednej Európe je ELO SYS, ktorý sa v tradičnom októbrovom termíne koná v Trenčíne. Rozmach elektrotechniky na Slovensku sa priaznivo premieta v dvoch základných ukazovateľoch veľtrhu – v počte vystavovateľov a obsadenej výstavnej plochy, ktoré od vzniku veľtrhu kontinuálne rastú. O veľtrhu ELO SYS a tom, čo si vyžaduje organizácia takéhoto podujatia medzinárodného charakteru, sme sa porozprávali s jeho manažérom Bc. Filipom Mikulášom.**

**Elektrotechnika sa na Slovensku podľa štatistických ukazovateľov nachádza v rozkvetve. Súhlasíte?**

Ja to vnímam skôr z pohľadu usporiadateľa veľtrhu. A z tohto pohľadu je naozaj vo veľkom rozkvetve, tak na Slovensku, ako v celej Európe. Samotný veľtrh zaznamenáva významný progresívny rast. Tento rok sa nám zvýši počet vystavovateľov aj celková predaná výstavná plocha. Obsadíme približne o 900 m<sup>2</sup> viac ako vlni, čo predstavuje 6% nárast oproti minulému roku. Tieto skutočnosti vyžadujú priestorové rozšírenie v podobe ďalšieho pavilónu. Areál výstavniska máme vypredaný.

**Najvýraznejšie obraty v elektrotechnike na Slovensku dosahujú pravdepodobne dve veľké nadnárodné spoločnosti. Tie sa však podľa mojich informácií na takýchto typoch veľtrhov ako je ELO SYS nezúčastňujú.**

Tieto spoločnosti pôsobiace na slovenskom elektrotechnickom trhu na veľtrhu ELO SYS zatiaľ neprezentujú svoje produkty a myslím, že to ako potrebu nevnímajú. Ich neúčast však okrajovo vnímajú niektorí naši vystavovatelia, a pýtajú sa, že prečo tu tá či oná veľká spoločnosť nie je. Tento rok nájdete medzi vystavovateľmi aj niektoré z významných medzinárodných spoločností. Veľký záujem o vystavovanie prejavili aj japonské a taiwanské firmy. Medzi iným tu nájdete prezentácie firmy Mitsubishi, celú divíziu Taitra z Taiwanu, ktorá sem príde na podnet slovenskej organizácie Taipei. Tá sa zaoberá kontaktovaním taiwanských spoločností, ktoré by mali záujem o vystavovanie na ELO SYS-e.

My sme si dali záväzok pritiahnúť na ELO SYS väčší počet vystavovateľov zo zahraničia ako minulý rok, čo sa napokon podarilo. Spolupracujeme s mnohými zahraničnými priemyselnými komorami, ktoré nám sprostredkovávajú zo svojich krajín vystavujúce firmy. Zaznamenávame aj priamy záujem niektorých zahraničných firiem, ktoré často reagujú a prihlásia sa samé, pretože ELO SYS je v strednej Európe známy a uznávaný veľtrh. Minulý rok sa nám podaril „husársky kúsok“, keď sa na veľtrhu predstavila nemecká elektrotechnická divízia Arrow. Prezentovalo sa tu celkovo 31 nemeckých firiem a podľa ich ohlasov boli veľmi spokojní.

**Aká je vlastne poveseť veľtrhu ELO SYS-u v regióne resp. vo zvyšku Európy?**

S istotou môžem povedať, že je najväčší svojho druhu na Slovensku a patrí k jedným z najväčších medzinárodných elektrotechnických veľtrhov v Strednej Európe. Záujem majú tak firmy z krajín priamo susediacich so Slovenskom, ako aj z rôznych kútov sveta. Tento rok sa na veľtrhu zúčastnia firmy zo Slovenska, Srbska, Chorvátska, Belgicka, Švajčiarska, Francúzska, Talianska, Nemecka, Poľska, Českej republiky, Ukrajiny, Taiwanu a Rakúska.

**Podľa toho, čo hovoríte, prejavujú záujem aj firmy z krajín mimo stredoeurópskeho regiónu. Otázka je, či za to môže roz-**

**mach elektrotechniky na Slovensku, alebo je to skôr výsledok práce vašej spoločnosti.**

Myslím, že za to môže dobré meno ELO SYS-u ako aj postavenie elektrotechnického priemyslu v hospodárskom kontexte Slovenskej republiky. Dobré meno sa šíri medzi firmami rýchlo. Podľa našich štatistík cca 70 % vystavovateľov tvoria stabilne a pravidelne sa zúčastňujúce sa spoločnosti. Zvyšných 30 % sú nové firmy resp. tie, ktoré sa povedzme zúčastňujú každý druhý rok.

**Čo sa skrýva pod spojením dobré meno? Máte od vystavujúcich firiem nejakú spätnú väzbu o ich spokojnosti z účasti na ELO SYS-e?**

Áno, samozrejme, že máme spätnú väzbu. Počas každého veľtrhu robíme u vystavovateľov ale aj návštevníkov anketu s otázkami, kde zisťujeme spokojnosť, ale aj nespokojnosť s organizačným zabezpečením tohto podujatia. Z týchto ankiet vyplýva, že firmy vyzdvihujú možnosť početných vzájomných stretnutí v rovnakom čase a na tom istom mieste. Návštevnosť posledných ročníkov sa pohybuje na úrovni dvanásť tisíc ľudí, pričom 97% z nich tvorí odborná verejnosť. Väčšinou ide o ľudí z odvetvia, ktorých cieľom je nielen získať nové informácie a kontakty, ale aj dohodnúť obchody s vystavujúcimi firmami. Veľa vystavovateľov preto odchádza z veľtrhu spokojných s tým, že získali cenné kontakty, alebo uzavreli výhodné kontrakty.

**Minulý rok sme uskutočnili malú anketu medzi vystavovateľmi z našej oblasti automatizácie a predovšetkým tí dlhoroční vystavovatelia tvrdili, že účasť na veľtrhu má prevažne prezentačný charakter, aby sa udržovali v povedomí a vo veľmi malej miere ide o uzatváranie kontraktov.**

Tento článok, v ktorom bol zverejnený rozhovor približne s desiatimi našimi vystavovateľmi, poskytol aj pre nás zaujímavé postrehy. Medzi iným aj rôznorodé odpovede na otázku, prečo vlastne na ELO SYS chodia. Podnetom pre niektorých je, aby sa nestratili z očí zákazníkov, pre iných z účasti vyplýva komerčno-obchodný efekt vďaka uzatvoreným kontraktom.

**To zrejme neplatí pre spoločnosti, ktoré prichádzajú vystavovať z väčšej diaľky, ako len zo susedných krajín.**

V tomto prípade býva častý dôvod ten, že prichádzajúce spoločnosti považujú veľtrh ELO SYS za vstupnú bránu na Slovenský trh.

**Ako ste sa vlastne dostali na pozíciu manažéra ELOSYS-u?**

Minulý rok som dostal od spoločnosti EXPO CENTER a.s. možnosť participovať na organizovaní ELO SYS-u, po ktorej bola moja práca ocenená dôverou, ktorú som dostal od môjho zamestnávateľa už ako manažér minuloročného a tohtoročného veľtrhu. K elektrotechnike som nemal nejaký mimoriadny vzťah, ale všetko nové čo človeka stret-



ne pri práci, treba vnímať a chápať ako novú výzvu, ktorá vo mne prirodzene prebúdzá záujem o novinky aj z tohto odvetvia. Ako obchodník mám radosť zo samotného výstavníctva a dnes už aj ja sám rád vyhľadávam novinky z oblasti elektrotechniky. Práca manažéra veľtrhov vyžaduje sústavné vzdelávanie sa, nemala by byť jednostranne zameraná len na výstavníctvo ako také, ale v mojom prípade aj do určitej miery na elektrotechnický priemysel. Pri rozhovoroch s potencionálnym klientom potom nepôsobím ako úplný laik.

**Ste na poste manažéra veľtrhu len krátko. Hovorí sa, že nový človek prináša často aj nový svieži vietor. Aké sú vaše vízie?**

Mojou snahou a víziou je posunúť veľtrh do povedomia zahraničia a z roka na rok zvyšovať počet vystavovateľov a výmeru výstavnej plochy, čo sa nám tento rok v porovnaní s minulým podarilo. Snahou celej našej spoločnosti je veľtrh ešte viac zlepšiť a skvalitniť. Chceme spolu aj s našimi odbornými garantmi, aby sa vystavovatelia počas ELO SYS-u dobre cítili a nebrali to len ako prácu.

**Čo konkrétne vás inšpiruje?**

Je to množstvo vecí. Jednak sú to pre mňa úspešné veľtrhy v zahraničí, ako je český Ampér, prípadne Hannover Messe v Nemecku. Ich organizácia práce, alebo schopnosť variabilne a efektívne pracovať s výstavovou plochou ktorú majú k dispozícii. Ďalej je mi inšpiráciou aj neustály nárast počtu zúčastnených vystavovateľov.

**V našej minuloročnej ankete sa vyskytli aj názory, že výstavníctvo vo všeobecnosti zaznamenáva stagnáciu a nielen na Slovensku. Niektorí tvrdili, že pomaly nebude mať význam, zúčastňovať sa výstav, keď množstvo informácií je možné nájsť na internete a tiež, že vyšší efekt majú firmy z usporiadania vlastného odborného-spoločenského podujatia, ktoré ich dokonca vyjde lacnejšie, ako účasť na veľtrhu.**

Tieto názory niektorých spoločností a ich predstaviteľov sú nám veľmi dobre známe. V podobnom duchu sa občas vyjadrujú aj niektorí vystavovatelia v našich anketách a svoje výhrady nám napíšu aj na formulár

spätnej väzby, ktorý rozdáme po veľtrhu, pričom každý rok sa prihlasujú medzi prvými. Výstavníctvo ako také je fenomén, ktorý sa nedá nahradiť internetom či vlastnou prezentáciou. Nechcem nikoho presvedčať, aj my chápeme isté výhody vlastnej prezentácie, resp. internetu, ale budem sa opakovať – akákoľvek výstava je v tom jedinečná, že poskytuje priestor na početné vzájomné stretnutia v rovnakom čase a na tom istom mieste. Veľtrh ELO SYS navštívi v priebehu štyroch dní zhruba dvanásť tisíc odborníkov, čo pri vlastnej prezentácii alebo internete nie je reálne dosiahnuť. To sú práve výhody, ktoré poskytuje výstavníctvo ako také.

**Pôsobíte naozaj mladým dojomom, nenarazili ste pri svojej práci na nedostatočný rešpekt zo strany obchodných partnerov?**

Nestretol som sa s takýmito prejavmi. Myslím si, že ak človek v akomkoľvek veku pristupuje k práci profesionálne nemá problém získať si u partnerov rešpekt. Všetko je o vzájomnej komunikácii a snahe spolupracovať.

**ELO SYS ponúka aj sprievodné podujatia. Považujete ich za dôležitú súčasť veľtrhu alebo skôr za jeho doplnok?**

Na mnohých výstavách sa to berie ako doplnok. My to tak nevnímame. Venujeme sa mu so všetkou vážnosťou, pretože chceme, aby mal nejakú výpovednú hodnotu. Sprievodný program sa snažíme zostaviť tak, aby bol predovšetkým prínosom pre samotných vystavovateľov a odbornú verejnosť. Získať cenu v niektorej z našich súťaží je pre vystavovateľov tiež prestíž. Je to istá súťaživosť, ktorú máme takmer všetci v sebe a dosiahnutý úspech prináša často z tejto ceny nefalšovanú radosť, ale aj marketingové výhody pri prezentácii ocenených výrobkov.

*Ďakujeme za rozhovor.*

**Branislav Bložon**