

Regionális vásárok a Printexpo tükrében

MITŐL LESZ SIKERES EGY SZAKMAI VÁSÁR?
MIÉRT VÁLASZTOTTA KÖZEL 537 KIÁLLÍTÓ AZ EMBAXPRINTET, SZEMBEN
A PRINTEXPÓVAL, AHOL MINDÖSSZESEN 145 KIÁLLÍTÓ VETT RÉSZT?
MIÉRT SIKERESEBB AZ EMBAXPRINT?

Zsiga Róbert

Válaszok helyett megpróbáljuk megkeresni, miért sikerebb a Csehországban megrendezett csomagoló-, papír- és nyomdaipar nemzetközi szakvásár, a 24. Embaxprint (www.embaxprint.cz), mint a 13. Nemzetközi nyomdaipari szakkiállítás, a Printexpo (www.printexpo.hu).

Ha a statisztikai adatokra hagyatkozva próbáljuk összehasonlítani a két vásárt, akkor a háromszor több kiállító, a majdnem ötször nagyobb kiállítói terület jól mutatja, hogy a két vásár nem ugyanolyan esélyekkel versenyez.

Pedig ha belegondolunk, igenis verseny ez a javából, csak úgy látszik, vesztesre állunk, mi nyomdászok mindenképp.

Elsőként látogassuk meg az Embaxprintet. A csehországi Brno történelmi belvárosa, a Brnói Vásár- város és a cseh sör mind hozzájárulnak a sikerhez.

Persze mindemellett szükség van a szépen berendezett, informatív, újdonságokat bemutató standokra, a mosolygós hostessekre és a kulturált étkezési lehetőségekre.

A nagyobb gyártók közül a Heidelberg mindenki számára csalódást okozott, hiszen nem állított ki gépet. De nem így tettek a többiek. A KBA standján profi műsorvezetők konferálták a show-műsort, ahol a gépmesterek kerékpáron érkeztek, és nagyszámú nézősereg előtt mutatták be a KBA Performa nyomógépeket.



A Xerox az Embaxprinten szinte minden gépét kiállította. Az összes berendezés kipróbálható volt, és minden hasznos információt megkaphattak az érdeklődők. A legnagyobb meglepetés a Xerox zászlóshajójaként ismert IGEN 3 digitális nyomógép volt, mely szintén a helyszínen, üzem közben volt látható.





Általánosságban elmondhatjuk, hogy egy sikeres szakvásár nagyban függ a kiállított termékek, berendezések mennyiségétől és minőségétől.

A kiállítás helyett a kapcsolattartást választó cégekkel az Embaxprinten is találkoztunk.

Itt is láthattunk bárnak berendezett kiállítási standot, ám kérdéses, hogy a leendő új partnerek milyen kiállított termék vagy szolgáltatás miatt keresnék fel őket, hacsak nem a finom cseh sör miatt.

Az egész Embaxprintre jellemző volt, hogy mindenki eladni akart valamit. Ha belegondolunk igen, egy szakvásáron, ez a lényeg. Eladni, és nem csak az öltönyös uraknak. Jó volt látni, ahogy a több százezer eurós berendezésekről tartottak előadásokat tinédzserkorú fiataloknak, pedig ők még egy ideig nem lesznek döntéshozók.

Összességében elmondhatjuk, hogy a Brnói Vásvárosban megrendezett Embaxprint mára európai mércével is meghatározó szerepet tölt be.

De jöjjünk vissza Magyarországra és a Printexpóra.



Tekintsünk el a szervezési problémáktól, attól, hogy a legnagyobb építkezések most folynak, ezért az egész kiállítás inkább volt építkezési terület, mint szakvásár.

Tekintsünk el a már-már nevetséges helyzetektől, mikor a regisztrációnál tömött sorokban álltak az emberek, mert nem engedték be őket, esetleg, mikor reggelre a parkolóban hulladékvastelepet találtunk, és még hosszasan sorolhatnánk.

Nézzük a Printexpót szakmai szemmel, kizárólag nyomdászként.

Végigsétálva a kék szőnyegen, hamar kiderül mindenki számára, hogy ez ismét „csak egy kiállítás”. Kiállított gépek helyett sok helyen csak tárgyalóasztalokat találunk.

A KBA nálunk is jelen volt, igaz a szomszédos Szlovákiából érkeztek a kiállítók, de legalább láthattunk egy nyomdagépet nyomtatás közben. A Heidelberg standot elsőre nem is lehetett megtalálni, és ha sikerült, akkor egy újság és toll birtokában már távozhattunk is, hiszen nem állított ki semmilyen gépet vagy berendezést.

A Xerox, sajnos, nálunk csak két digitális nyomdagépével volt jelen. Az idei Printexpo igazi, nem csak a szakma számára látványos meg-



oldása a PC Studio 2000 Kft. standján volt megtekinthető. Végigvezették a látogatót egy teljes nyomdai folyamaton, az előkészítéstől a kalkuláción át a nyomtatásig. A kész nyomtatokat pedig az utófeldolgozásnak megfelelően vágták, fűzték, hajtogatták.

Szakmai szemmel az egyik legjobb stand volt.

Kizárólag a Printexpón volt látható! Láthatunk üres standot, vagy ha nem is volt üres, de információértékét nézve egyenlő volt a nullával.

Némelyik kiállítóból úgy kellett kihúzni, hogy mivel foglalkozik, és milyen terméket forgalmaz. Legrosszabb esetben nem is válaszoltak. Ők miért voltak itt?

Bár igaz, a nagyközönség nem sokat tudott róla, de már-már nevetséges, ahogyan a backdoor-kommunikációt fogadták a kiállítók. Egy tisztán szakmai kérdést a WC-ben eldönteni nem lehet.

Mivel fizetett hirdetésről volt szó, így felmerül a kérdés, ezt a Fuji Magyarország miért nem demonstrálta minden kiállítási napon egy nagy szakmai bemutatón keresztül. Erre lapunk hábjainadtunk lehetőséget, lásd 66. oldal.

Sokak szerint ez volt az utolsó Printexpo. Mi nyomdászok nagyon sajnálnánk, hiszen akiknek nincs lehetőségük más ország kiállítását megnézni, azoknak a Printexpo volt „A Vásár”.

Pedig lehetne ezt sikeresebben is csinálni. A szervezők, a szakmai szervezetek közös felelőssége lenne mindenki számára érdekes programokat és bemutatókat szervezni.

A szakma nagy öregjei, akiknek az előadásai biztos jelentős tömegeket vonzanának, szintén a siker kulcsai lehetnének.

Mi, akik több évszázados nyomdászattörténelmmel rendelkezünk, számtalan nagy múltú nyomdánk van, egy kétvétenkénti szakmai kiállítás alkalmával sem tudjuk megfelelően bemutatni a múlt emlékeit, pedig egy kis szakmatörténeti kiállítás biztos sok nyomdászszívet megdobogtatna.

Reméljük, véget ér a Printexpo sikertelensége, ha ehhez más helyszín kell, más szervezés, más gondolkodásmód, akkor legyen, várjuk a változást.

Mi fiatalok, akik tenni szeretnénk azért, hogy megváltozzon, itt vagyunk, munkára készen.

Személyes vélemények a Printexpóról, melyeket a kiállítók fogalmaztak meg.

Keményfém Kft.

www.kemenyem.hu

Számunkra a vásáron való megjelenés mindig nagy terhet jelent, irreálisan magas költségei miatt. Ugyanakkor a Hungexpo mintha nem tett volna meg mindent a sikeres kiállítás érdekében – pl. a pavilon bejáratához vezető út egy építkezésen keresztül vezetett, amin nem is próbáltak javítani. A kiállításon való részvétel eredménye közvetlenül általában nem is mérhető.

Az ideiről elmondható, hogy látogatottsága nem emelkedett az előző kiállításához képest. Új partnereket nem szereztünk, a régi partnereinkkel találkoztunk. Egy vevőtálalkozót lényegesen alacsonyabb költség mellett meg tudtunk volna szervezni.

Összességében számunkra sikeres volt, de nem ért többet egy vevőtálalkozónál!

Web-Print Kft.

www.web-print.hu

Pozitívumok:

- ◆ a Hungexpo lehetőséget teremtett olcsó, kisméretű standok bérlésére,
- ◆ a szervezők segítőkészsége és hozzáállása,
- ◆ segítségnyújtás a kiállítás lebonyolításában a kiállítók számára.

Negatívumok:

- ◆ kis érdeklődés,
- ◆ a komoly szakmai partnerek távolmaradása,
- ◆ kevés kiállító,



- ◆ a kiállítási hangulat hiánya,
- ◆ sok gyűjtőgető és reklámajándék-vadász,
- ◆ megjelentek a beszervezők, akiknek semmi köze a nyomdaiparhoz.

Egy konkrét példa. – Standunkon megjelent egy hölgy, aki érdeklődőnek adta ki magát. Elégé ködösített, hogy mi is érdekelné. Elkérte az én személyes elérhetőségetem, azzal a címszóval, hogy majd rám hivatkozik. Pár nap múlva megkeresett, és egy tárgyalásra hívott. Munka reményében el is fogadtam. Mint kiderült, az Amway üzletkötője volt, szervezettelépítéssel foglalkozott, és be akart szervezni, mint egyik balekját. Elkeserítő, hogy egy szakmai kiállítás mivé fajult.

Döntésünk: ezentúl nem veszünk részt a Printexpón, inkább külföldi szakmai kiállításon képviseljük magunkat.

PC Studio 2000 Kft.

www.pcstudio.hu

Inkorrekt piaci viselkedés

Cégünk, mióta a Printexpo létezik, folyamatosan az egyik legnagyobb kiállító. Idei standunkat már 2005-ben lefoglaltuk, ezzel is jelezve kiállítási szándékunkat. A banki átutalás idén szeptemberben rendben megtörtént. Később több, szintén kiállító barátunk jelezte, hogy a kiállítás közeledtével 20–60 százalékos kedvezményeket ajánlott fel a Hungexpo vezetősége. Sőt volt olyan, aki ingyen állított ki. Monopolhelyezettel való visszaélés – szállítás, rakodás.

Embertelen, igénytelen környezet

Az eget verő standbérleti és belépői díjak mellett a szolgáltatói fejlődés legkisebb csíráját sem véltem felfedezni. Sőt! Semmi klíma, de még a ventilátorok sem működtek.

Infrastruktúra egyenlő a nullával, kavicsos utak, kiállítói parkolójegy magas ára, parkolók megszűsége. Étkezési lehetőségek – főatlanság határát súroló árak, túrhető ételek, koszos, ételmaradványos asztalok.

Építés alatti problémák

Két nap állt rendelkezésre az építésre (ez azt jelzi, hogy a szervezőknek halvány fogalmuk sem volt a nyomdaiparról), de ha már két nap, akkor tegyenek meg mindent, hogy biztosítva legyen a problémamentes építkezés. Személygépkocsival nem lehetett behajtani a pavilonba.

A több mint négy tonnás digitális nyomógépünk (PRESSTEK DI 34-X) szállításáról gondoskodtunk, a behajtáshoz szükséges engedélyeket beszereztük, ennek ellenére mégsem engedték be időben. Ennek köszönhetően kénytelenek voltunk targoncát bérelni (nem csekély összegért), mivel akkorra már nem lehetett a teherautóval megközelíteni a standunkat.

Oszlop a standon belül (rossz kiosztás, sok vakstand – kicsivel több időráfordítással biztos lehetett volna korrektebben is).

Standfelügyelet – az előre legyártott, adott méretekkel rendelkező rácsszerkezetből lefűrészeltette volna a kilógó 10 centit, plusz barátságosan fellépés, mindezek eredményeképpen a kiállítás színvonala egyre csökken.

Mindezek ellenére: Standunkat a tervek szerint megvalósítottuk, berendezéseinket installáltuk. Az ötvenes éveket idéző környezetbe sikerült belecsempészniünk egy kis 21. századot. A mi részünkről a Printexpo sikeres volt. Azonban ehhez a Hungexpónak semmi köze nem volt.

Budapest Papír Kft.

www.bppair.hu

A Printexpót a Budapest Papír Kft. saját szemszögéből sikeresnek minősíti. Be tudtuk mutatni az értékesítési palettánkat kitevő teljes papírválasztékot, az új, dinamikus csapategységet, hiszen az elmúlt fél évben a cég életében több változás történt és több új kollégával bővült cégünk. Mindazon termékújdonságok, amelyek újonnan elérhetőek, és még versenyképesebbek, illetve teljesebbek teszik kínálatunkat, fellelhetőek és megtekinthetőek voltak standunkon.

Soha nem tapasztalt érdeklődésre és vevői megkeresésre került sor a hét során, amely azt bizonyítja, hogy partnereink, jelenlegi és jövőbeni potenciális ügyfeleink is érdemesnek találták, hogy standunkat megtekintsék és kellemes, ugyanakkor tartalmas időt töltsenek el kollégáinkkal.

Az Expo alatt sikerült partnereinkkel áttekinteni az együttműködésünket, új és jó ötleteket oszthattunk meg egymással, és nem kis mennyiségben egy még sikeresebb jövőképet és kölcsönösen sikeres együttműködés továbbfejlesztésére vonatkozó alapokat tudtunk lerakni.

Köszönjük minden Partnerünknek, hogy az Expón meglátogatta a Budapest Papír standját, és további sikeres üzleti évet kívánunk mindenkinek!