

Sejemska dejavnost je ob dobrem vodenju organizacije **lahko uspešna gospodarska veja**

Janez TUŠEK

Spoštovana direktorica ga. Breda Obrez Preskar, prosim vas, da za bralce revije Ventil odgovorite na nekaj naših vprašanj, da vašo zelo uspešno in mednarodno uveljavljeno organizacijo bolje spoznamo. Številni bralci Ventila so pogosti razstavljalci in obiskovalci vaših sejmskih prireditev. Naše uredništvo pa je reden gost v razstavnih prostorih na vaših številnih sejmih.

Ventil: Prosim vas za kratek zgodovinski pregled sejmskih prireditev v Celju. Kakšni so bili prvi začetki te dejavnosti, kako so se v zgodovini spreminjale oblika sejma, njena organizacija in sama izvedba?

Breda Obrez Preskar: Celje ima bogato sejmsko zgodovino. Tradicijo obrtnih razstav v Celju so nadaljevali predhodniki naše družbe, ki so se z organizacijo sejmov začeli ukvarjati že leta 1967. Naš največji poslovno-sejemski dogodek MOS (Mednarodni sejem obrti in podjetnosti) bomo tako letos pripravili že 48-ič po vrsti. Čez dve leti pa bomo praznovali

častitljiv 50. jubilej. Prve namenske sejemske dvorane so se sicer na današnji lokaciji sejmišča začele graditi v letu 1984, družba Celjski sejem pa se je preoblikovala v delniško družbo leta 1996. V teh minulih desetletjih so se organizacijski pristopi spreminjali, sledili razvoju in potrebam družbe in gospodarstva. Tudi nova sejemska infrastruktura je bistveno spremenila razmere in pogoje dela, tako za nas organizatorja kot za obe naši najpomembnejši ciljni skupini – razstavljalce in obiskovalce.

Ventil: Celje je poznano po številnih sejmskih prireditvah. Prosim vas za

kratek pregled prireditev, ki jih organizirate v vaši organizaciji.

Breda Obrez Preskar: V Celju vsako leto pripravimo od 10 do 14 mednarodnih sejmskih dogodkov. Letos se jih bo na sejmišču zgodilo 10, saj veliko večino naši strokovnih sejmov zaradi samega razvojnega ciklusa industrije organiziramo vsaki dve leti. Največji med letošnjimi sejmi bo tradicionalni MOS (8.–13. september), za katerega smo skupaj s partnerji pripravili številne novosti. Sejemsko sezono sicer običajno (tudi letos je bilo tako) začnemo marca s spomladanskim sejmskim trojčkom Flora, Poroka in Altermed ter največjim regijskim srečanjem čebelarjev ApiSlovenija. Aprila je sledil izjemno uspešen industrijski četverček Forma tool, Plagkem, Graf&Pack ter Varjenje in livarstvo. Sejemsko sezono pa bomo sklenili z mednarodnim erotičnim sejmom sLOVErotika (11.–13. december). Med našimi bienalnimi strokovnimi sejmi pa ne smemo pozabiti še sejmskega dvojčka Energetika in Terotech-Vzdrževanje ter avto-moto četverčka Avto in vzdrževanje, Moto boom, Logotrans in Gospodarska vozila.

Ventil: Živimo v času interneta, ko je možno za vsak izdelek po obliki in



Breda Obrez Preskar, izvršna direktorica Celjskega sejma, d. d.

vseh karakteristikah dobiti podatke na medmrežju in ga po tej poti tudi naročiti in kupiti. Ali vi te možnosti pridobivanja informacij občutite kot konkurenco sejmskim prireditvam? Kako mislite, da se bo to razvijalo v bodoče?

Breda Obrez Preskar: Če se vrne-
mo v čas, ko je prišlo do razmaha
interneta, smo se vsi zavedali, da bi
ta lahko bil zelo velika konkurenca
sejmom. In dejansko se je to v prvi
fazi tudi občutilo. A smo v letih,
ko smo tudi organizatorji sejmov
začeli uporabljati vse te nove mo-
žnosti, ki jih ponuja internet, druž-
ba kot celota ugotovili, da brez
osebne stika, vrednot, medčlo-
veške komunikacije vendarle ne
moremo živeti. Internet ponuja

številne informacije, a hkrati tudi
številne pasti. Sejmi so se po naši
oceni prilagodili in razvili v skladu
z razvojem interneta. Še vedno so
prostor, ki omogoča odlično pred-
stavitev izdelkov in storitev, testi-
ranje nove ponudbe. Vendar pa je
danes še bolj pomembno, kako se
na ta nastop pripraviš in ga izkori-
stiš. Internet namreč obiskovalcem
omogoča, da sejmem obiščejo dobro
informirani in »založeni« s konkre-
tnimi vprašanji. Zato morajo biti
razstavljalci dobro pripravljeni.

Ventil: Na prvi pogled je videti, da
ste v Sloveniji monopolist sejmskih
prireditev, pa verjetno ni tako. Prav
gotovo morate delovati lokalno in
globalno. Kdo je pravzaprav vaša
konkurenca doma in v tujini?

Breda Obrez Preskar: V Sloveni-
ji ves čas obstoja Celjskega sejma
delujejo tudi druge sejemске hiše,
ki imajo svoje zaokrožene sejemске
portfelje z vsebinami, ki se v veči-
ni primerov ne prekrivajo z našimi.
V Celjskem sejmu želimo biti regi-
onalni partner, zato vidimo konku-
renco predvsem v podobnih vsebi-
nah sejmskih prireditev v regiji.

Ventil: Tisti, ki smo prisotni na tujih
trgih opazujemo, da se število sej-
mov povečuje z novimi vsebinami
in da na tem področju prav Nemčija
igra vodilno vlogo. Kaj je vaše mne-
nje in kakšne so vaše izkušnje gle-
de sejmskih prireditev v tujini? Ali
se sejemске aktivnosti povečujejo v
vseh državah po svetu ne glede na
stopnjo razvoja?

Breda Obrez Preskar: Nemčija je
vsekakor vodilni organizator sej-
mov po svetu, ker dejansko izhaja
iz razmer v njenem gospodarstvu.
Nemški sejmi, sejmarji so gonilna
sila oblikovalcev trendov v sejemski
dejavnosti in svoj model uspešno
prenašajo v najhitreje razvijajoče se
trge na svetu. Ta model skušamo
posnemati tudi sami, a so žal naši
resursi zelo omejeni. Uspevajo pa
tisti sejmi, ki dejansko imajo poten-
cial v gospodarstvu.

Ventil: Za razstavljalce je udelež-
ba na vsakem sejmu velik strošek.
Kaj so vaši argumenti, da prepričate
podjetja, da se sejma udeležijo kot
razstavljalci?

Breda Obrez Preskar: V prvi vrsti
moramo biti dober poslovni par-
tner in poskrbeti za aktualne vse-
bine. V Celjskem sejmu smo lahko
ponosni na svojo dolgoletno tra-
dicijo in ugled sejmov, a na lovorikah
ni mogoče spati. Zato ves čas
sledimo potrebam v gospodarstvu,
novim trendom v organizaciji do-
godkov in sami izvedbi. Naše vo-
dilo je, da smo uspešni, če so naši
razstavljalci na sejmu uspešni.
Glavno poslanstvo naše družbe je
zato zadovoljiti potrebe in priča-
kovanja razstavljalcev in obisko-
valcev. Ves čas se trudimo združiti
interese obeh ciljnih skupin v obo-
jestransko zadovoljstvo.



Celjski sejem letno pripravi od 10 do 14 mednarodnih prireditev



Največji in najbolj obiskan sejem v Celju in širše je MOS

Ventil: Povezovanje s sorodnimi organizacijami je v sodobnem času nujno potrebno na vseh ravneh. Kako je na področju sejemske dejavnosti? Ali se povezujete in sodelujete z drugimi sejemskimi mesti pri nas ter po svetu in na kakšen način?

Breda Obrez Preskar: Morda smo slovenski sejmarji navznoter, v našem lokalnem okolju, manj povezani, kot bi lahko bili, saj se nenazadnje izzivi našega okolja vseeno nekoliko razlikujejo od mednarodnega okolja. Se pa slovenski sejmarji radi povezujemo s tujimi stanovskimi kolegi. Naša družba je npr. član CEFA, ki združuje sejemska razstavišča Srednje in JV Evrope. Združenje skrbi za krepitev mednarodnega pomena sejmov na tem zemljepisnem območju, članice pa v okviru združenja izmenjujemo izkušnje in znanje na področju marketinga, informatike in infrastrukture. Izkušnja je vsekakor pozitivna, saj nam članstvo omogoča veliko dodatnega znanja in izmenjave dobrih praks. Sklenjenih pa imamo tudi kar nekaj bilateral-

nih partnerstev, ki nas povezujejo z ostalimi organizatorji. V okviru teh partnerstev predvsem izkoristimo možnost predstavitve naših strokovnih sejmov na podobnih sejmihih naših partnerjev, slednji pa tudi naše sejme izkoristijo za nagovor novih razstavljalcev. Na aprilskem industrijskem četverčku je tako bilo mogoče spoznati največjo svetovno razstavo strojnega orodja EMO Milano, ki bo oktobra v Milanu. Na septembrskem 48. MOS-u pa se obeta predstavitev bienalne svetovne razstave tehnologij in izdelkov za pohištveno industrijo Xylexpo, ki jo v Milanu pripravljajo maja 2016.

Ventil: Po naši oceni je gospodarska razvitost neke države zelo povezana z razvitostjo sejemske dejavnosti. Kakšno je vaše mnenje?

Breda Obrez Preskar: Naj se sliši še tako izpeto, a sejmi so neizpodbitno ogledalo gospodarstva. Če je gospodarstvo nestabilno, neprepoznavno in neuspešno, tudi sejmi ne morejo pokazati drugačne slike. Zato doma potrebu-

jemo predvsem stabilno politično okolje in posledično konkurenčnejšo državo. V Celjskem sejmu smo prepričani, da lahko k temu prispevajo tudi naš MOS in dobre poslovno-politične prakse, ki jih bodo na sejmišču pokazale tuje države v okviru skupinskih predstavitev svojega gospodarstva in priložnosti za krepitev poslovnih vezi. Letos se nam na sejmišču obeta rekordno število skupinskih predstavitev tujih gospodarstev. Največjo letos pripravlja Kitajska. V sejmski dvorani A bo tako od torka do petka (8.–11. september, od 9.00 do 17.30) mogoče obiskati Premium Brands China. Imeli pa bomo še dva jubileja – Hrvaška bo letos v organizaciji Hrvaške obrtne zbornice obeležila 20. zaporedni nastop, Srbija pa 10. nastop v organizaciji Pokrajinskega sekretariata za gospodarstvo, zaposlovanje in enakopravnost spolov AP Vojvodina.

Ventil: Sejemska dejavnost ni samo razstava novih strojev, opreme in tehnologij, ampak tudi sklepanje poslov, ne samo med obiskovalci in



Na sejmu se sklepajo nova poslovna partnerstva

razstavljalci, ampak tudi med obiskovalci in razstavljalci samimi. Ali se to dogaja tudi na sejmi v Celju? Ali vi kot organizatorji spodbujate takšne aktivnosti?

Breda Obrez Preskar: Kot že rečeno, lahko organizatorji sejmski dogodek ocenjujemo za uspešen, če ga kot takega ocenijo tudi naši partnerji – razstavljalci in obiskovalci. Tudi zato na naših sejmi redno izvajamo raziskavo med obiskovalci in razstavljalci, saj tako pridobimo koristne informacije za razvoj posameznega sejmskega dogodka. Aktivno sicer spodbujamo obe strani, da maksimalno izkoristita sejmski dogodek. Doga pa se tudi, da različna stanovska srečanja prerastjo najprej v večji dogodek v okviru kakšnega sejma in potem v samostojni sejmski dogodek.

Ventil: Prav tako je sejmska dejavnost tudi kongresna dejavnost, kjer potekajo strokovna in znanstvena posvetovanja. Ali tudi vi v času sejma spodbujate kongresne aktivnosti?

Breda Obrez Preskar: V Celjskem sejmu se še kako zavedamo pomena t. i. obsejmskih dogodkov, ki pomembno zaokrožujejo sejmsko zgodbo. Temu spremljajočemu programu zato posvečamo praktično enako pozornost kot samemu vabljenju razstavljalcev. Pri njegovi pripravi sodelujemo z razstavljalci, strokovnimi institucijami in zainteresirano javnostjo.

Ventil: Na tujih sejmi vidimo, da so skoraj v vsaki razstavni dvorani tudi prostori za strokovna posvetovanja, ki so za obiskovalce običajno brezplačna. Ali imate kaj podobnega v načrtu tudi v Celju, v vaših posameznih razstavnih dvoranih?

Breda Obrez Preskar: V Celjskem sejmu želimo obiskovalcem zagotoviti, da imajo z nakupom vstopnice brezplačen vstop na vse dogodke, ki ta dan potekajo na sejišču. Kje vse potekajo spremljajoči dogodki, je odvisno od vsebine sejma. Na aprilskih industrijskih sejmi smo npr. prostor za predavanja razen v naših kon-

gresnih dvoranih namenili tudi neposredno v sejmski dvorani. Enako smo uspešno izvedli strokovna predavanja na avto-moto četverčku. Na sejmu Flora so taki »prostori za strokovna posvetovanja« npr. prireditveni oder za šove in demonstracije ter tekmovalni kotički. Na MOS-u pa za strokovne dogodke uporabljamo predvsem kongresne dvorane, medtem ko zabavnejši program poteka tudi na osrednjem prireditvenem odru in letos npr. v Kamping, karavaning & outdoor parku.

Ventil: Gospa direktorica, najlepša hvala za zelo zanimive ter izčrpne odgovore in hvala za vaš čas. V imenu uredništva revije Ventil, vam in vašim sodelavcem želim še veliko poslovnih uspehov, še naprej do brega vodenja organizacije in veliko zanimivih in privlačnih sejmov v bodoče. Prav tako želimo vam osebno in vaši ekipi veliko zdravja in osebnega zadovoljstva pri tako zahtevnem delu.

*Prof. dr. Janez Tušek,
UL, Fakulteta za strojništvo*