

«Профессиональные выставки» – в Европе и Азии



Компания «Профессиональные выставки» работает на российском рынке в течение нескольких лет и хорошо известна как официальное представительство выставочного центра NuernbergMesse и ряда независимых выставок Германии. Но вот в последнее время на ее сайте появилось приглашение принять участие в ряде ведущих промышленных выставок в Китае, Индии и на Ближнем Востоке, а также – посетить их. С чем это связано, и каковы планы работы на ближайшее будущее? Рассказывает генеральный директор компании **Хуберт ДЕММЛЕР**

– Первый вопрос коснется общей ситуации, волнующей всех участников выставочного рынка. Как Вы оцениваете вступление России в ВТО?

– Сегодня все говорят об угрозах российским производителям. И это имеет основания. Но, может быть, стоит вспомнить, что ВТО открывает двери и для продвижения российского бизнеса в мире? Конечно, для этого должны сложиться два условия. Во-первых, речь идет о продукции, конкурентоспособной на мировых рынках. И, во-вторых, для ее продвижения надо использовать лишь лучшие отраслевые выставки, на которых концентрируются новейшие инновационные разработки и решения.

Российские специалисты изучают ситуацию на мировом выставочном рынке и ясно видят, что значительная часть таких выставок проходит в Нюрнберге, а NuernbergMesse является одной из самых современных динамично развивающихся выставочных компаний.

Практически все инновационные выставки в Нюрнберге: Sensor+Test, it-sa, TechnoPharm, Powtech, Embedded world, Biofach, Vivaness – это не только прямая дорога российских производителей на международные рынки, но и настоящая кладовая мирового опыта, до краев наполненная новациями, идеями, техническими решениями. Все это жизненно необходимо для модернизации и технологического обновления экономики России.

Закономерно, что поток российских специалистов на выставки в Нюрнберг год от года растет, причем многие из них прямо говорят: не быть на этих выставках просто нельзя, иначе тебя перестанут считать профессионалом.

– Выставочная программа компании NuernbergMesse всегда развивалась активно и наступательно. Специалисты компании выбирали самые актуальные инновационные темы для новых проектов. Что происходит сегодня? Продолжается ли эта традиция?

– Безусловно. Сегодня мы продвигаем два принципиально новых проекта.

Во-первых, это крупнейшая европейская выставка по информационной безопасности IT Security Expo (it-sa), которая стала центром обмена опытом по таким направлениям, как защита от кибер-преступности, сетевая безопасность в Интернете, облачные технологии, защита баз данных и мобильных устройств, IT-безопасность в промышленности. Выставка вызвала большой интерес специалистов в России, в этом году ее участниками стали несколько российских компаний.

Второй проект – выставка и конгресс Automotive engineering expo 2013 соберет самых авторитетных экспертов в области проектирования, дизайна, изготовления и сервисного обслуживания корпусов автомобилей. Уверен, что в России найдется немало серьезных дизайнеров, инженеров-конструкторов и производителей, которым есть что показать на мировом смотре автомобильной инженерной мысли.

– Чем вызван ваш «поход в Азию»?

– Ситуация в мировом выставочном бизнесе постоянно меняется. Мы видим быстрое развитие новых рынков, перераспределение потоков экспонентов и посетителей, прежде всего, в сторону Азии. Компания «Профессиональные выставки», следуя этой тенденции, не ограничивается европейскими выставками. Мы приглашаем российских предприятия принять участие в крупнейших выставочно-конгрессных мероприятиях в Индии, Китае и на Ближнем Востоке, тем более что им есть, что предложить потенциальным партнерам в этих странах. Готовы также оказать помощь в посещении этих выставок.

– И как это выглядит на практике?

– Сегодня мы говорим о трех регионах мира, расскажу кратко о каждом из них.

Ближний Восток – самое новое для нас направление. Недавно подписано соглашение с компанией Omanexpo, организатором международной выставки BIG Show в Омане, посвященной развитию

инфраструктуры и строительного сектора. В принципе, юг Аравийского полуострова – стабильный регион, который активно развивается на основе доходов от продажи нефти и газа. Здесь строится много современных зданий, объектов городской инфраструктуры, дорог, водных объектов. Многие российские компании имеют богатый опыт проектирования и строительства в этой сфере, и арабский рынок для них очень привлекателен.

Индия. Мы будем усиливать наши действия на этом направлении. Нет сомнений, для России индийский рынок перспективен, по крайней мере, в сравнении с китайским, где уровень конкуренции в некоторых сегментах экономики существенно выше. Целый ряд отраслей промышленности Индии нуждаются в ускоренном развитии, и опыт российских компаний здесь мог бы пригодиться.

Китай. Совсем недавно мы стали заниматься китайской выставкой Global Trade Show. Работаем непосредственно с организаторами, приглашаем производителей из России, Украины, Белоруссии, Армении. На этом смотре ждут компании, работающие в сфере автомобилестроения, сельскохозяйственной техники, химической промышленности, энергетики, ряда других отраслей.

Очень интересна международная выставка пластмассовой и каучуковой промышленности ChinaPlast-2013, которую мы специально отобрали и включили в свою программу в связи с тем, что именно эта отрасль чрезвычайно перспективна для продвижения бизнеса российских производителей в Азии.

– Как Вы помогаете российским специалистам?

– С каждым из них работаем индивидуально.

Наша компания гарантирует качественное решение всего комплекса вопросов по организации участия и посещения выставок в Германии, Индии, Китае и Омане. Выбор мероприятий, как вы видите, достаточно велик.

Так что, звоните и приезжайте!