

# EXPO SILESIA – budowanie marki

**Rozmowa z Tomaszem Raczyńskim – Prezesem Kolporter EXPO, spółki zarządzającej EXPO SILESIA**

**Redakcja:** *Czego można się spodziewać, odwiedzając EXPO SILESIA w Sosnowcu?*

**Tomasz Raczyński:** Na pewno miłej i fachowej obsługi. Zadoleni wystawcy i goście Targów to priorytet w naszych działaniach. Kadra, którą dysponujemy, to z jednej strony grupa fachowców, z doświadczeniem na rynku targowym, a z drugiej młode, ambitne osoby, otwarte na nowe wyzwania. Ale naszym największym atutem jest centrum wystawiennicze i położenie w największej polskiej aglomeracji przemysłowej. Jeśli chodzi o sam obiekt, to jest to obecnie najnowsze centrum wystawiennicze w Polsce. Dysponujemy 13,5 tys. m<sup>2</sup>. powierzchni wystawienniczej w nowoczesnym, klimatyzowanym pawilonie, wyposażonym we wszystkie potrzebne wystawcom media oraz ponad 20 tys. m<sup>2</sup>. powierzchni zewnętrznego terenu wystawienniczego. Nasi goście będą mieli na targach do swojej dyspozycji parkingi na 1000 samochodów oraz salę konferencyjną o maksymalnej pojemności 400 osób, z możliwością dowolnej aranżacji i podziału na mniejsze moduły. Cały obiekt, o łącznej powierzchni ponad 17 hektarów, jest doskonale skomunikowany, położony w niewielkiej odległości od węzła dróg dwupasmowych nr 94 Kraków–Katowice oraz ekspresowej S1 – łączącej Warszawę z Cieszynem. W zasięgu 10 min jazdy samochodem znajduje się autostrada A4, mniej niż pół godziny wystarczy, by dojechać do lotniska w Pyrzowicach, nieco więcej czasu potrzeba na dojazd do Balic. A co najważniejsze dla naszych wystawców – w obszarze oddalonym o godzinę jazdy samochodem od EXPO SILESIA mieszka łącznie ok. 8 mln konsumentów.

**R:** *Dlaczego zdecydowali się Państwo na organizację Targów Przemysłu Gumowego, orientując się jednocześnie, że podobna impreza odbywa się w Kielcach?*

**T. R.:** Koncepcję organizacyjną Targów Przemysłu Gumowego przygotowaliśmy na długo przed tym, nim wystartowała podobna impreza w Kielcach. Zaplanowaliśmy organizację tej wystawy jeszcze w 2006 roku, jednak przesunięcie oddania do użytku EXPO SILESIA skorygowało te plany. Ponieważ impreza była mocno rozpędzona – instytucje wspierające nas w działaniach postanowiły doprowadzić temat do realizacji. W ten sposób gotowy produkt praktycznie „na tacy” otrzymały Kielce. Ale w tej chwili

li impreza targowa dla branży przemysłu gumowego wraca do miejsca, w którym od początku była planowana. Będziemy konkurować – mam nadzieję – na zdrowych, rynkowych zasadach. Ofertę zweryfikują wystawcy; to oni są prawdziwym miernikiem jakości targów. Naszą ambicją i celem jest zorganizowanie profesjonalnego, stojącego na wysokim poziomie merytorycznym spotkania firm sektora przemysłu gumowego. Takiego, które pozwoliłoby tej dynamicznie rozwijającej się branży nie tylko na pokazanie swoich osiągnięć, ale także na konsolidację w określonych działaniach. Do zakresu branżowego włączyliśmy również tworzywa – wystawcy pytali nas o taką możliwość.

**R:** *Czym Centrum EXPO SILESIA przyciągnęło do siebie klientów?*

**T. R.:** Najprościej byłoby powiedzieć: tym, że jest. EXPO SILESIA wypełniło poważną lukę na polskiej mapie targowej. Przed uruchomieniem

Tomasz Raczyński – Prezes Kolporter EXPO, spółki zarządzającej EXPO SILESIA





naszego centrum najbardziej uprzemysłowiony region kraju, czyli Śląsk, przez kilka lat nie miał własnego ośrodka wystawienniczego. A zapotrzebowanie na profesjonalne miejsce targowe jest ogromne – dla śląskich firm i przedsiębiorstw oraz wystawców z innych regionów kraju, którym zależy na nawiązaniu kontaktów na Śląsku, pokazaniu swoich propozycji, wejściu na ten rynek. Tworząc EXPO SILESIA, odpowiedzieliśmy po prostu na rynkowy popyt. Dlatego jeszcze przed oficjalnym otwarciem mieliśmy imponującą ilość firm zainteresowanych organizowanymi przez nas targami.

**R:** Czy Targi Przemysłu Gumowego to duże przedsięwzięcie organizacyjne?

**T. R.:** Zależy, z jakiego punktu widzenia spojrzymy na te Targi. Ze względów konkurencyjnych – na pewno tak. Chociaż staramy się nie wartościować organizowanych przez nas wystaw w ten sposób. Bez względu na liczbę wystawców czy obszar zajętej powierzchni wystawienniczej każda z nich jest dla nas wyjątkowym przedsięwzięciem. Z takim samym zaangażowaniem podchodzimy do targów, podczas których gościmy kilkaset wystawców, jak i tych, na których prezentuje się tylko kilkadziesiąt firm. Targi RubPlast EXPO to dla nas bez wątpienia jedna z ważniejszych wystaw, przede wszystkim z uwagi na potencjał branży, ale także jej mocny związek z przemysłem śląskim. Wierzymy, że wraz z kolejnymi edycjami ten związek będzie się pogłębiał, a wystawa oczywiście zyskiwała na znaczeniu

i rozmiarze. Targi Przemysłu Gumowego odbywają się w jednym terminie z targami obrabiarek TOOLEX – łącznie te dwie imprezy wypełnią całkowicie pawilon i będą bardzo zaawansowaną technologicznie wystawą. Pod tym względem to duże wyzwanie.

**R:** Czy przygotowując RubPlast EXPO, spotkali się Państwo z jakimiś problemami?

**T. R.:** Nie ma wystawy, której przygotowanie byłoby całkowicie bezproblemowe. Oczywiście barierami, które najczęściej trzeba przełamywać, są sceptycyzm, a często nawet pesymizm, brak zaufania do nowości, pewien konserwatywny funkcjonowanie. Nie są to jednak kwestie, które nazwałbym problemami organizacyjnymi, raczej pewnym, stałym elementem organizowania nowej wystawy. Są też pozytywy – firmy, partnerzy, którzy nastawiają się do tematu od razu pozytywnie i wspierają nas w działaniach.

**R:** Tuż po RubPlast EXPO w Sosnowcu odbędzie się WIRTOTECHNOLOGIA. W jaki sposób ta branża będzie reprezentowana w Państwa centrum targowym?

**T. R.:** Targi WIRTOTECHNOLOGIA to pierwsza w Polsce wystawa poświęcona szeroko pojętemu zagadnieniu *Rapid Prototyping* oraz technologii informatycznych w przemyśle. Dostrzegając stałą tendencję przenoszenia przygotowania produkcji do sfery wirtualnej, postanowiliśmy zorganizować imprezę targową, poświęconą wirtualizacji procesów technologicznych – zarówno od strony praktycznej, jak i naukowej. Komputerowe wspomaganie projektowania, szybkie wykonywanie prototypów, które znacznie redukuje czas wprowadzania na rynek nowych produktów, oraz komputerowe wspomaganie i zarządzanie produkcją i zasobami firmy to wymogi nowoczesnego przedsiębiorstwa XXI wieku. Podczas Targów wystawcy zaprezentują m.in.: urządzenia i technologie *Rapid Prototyping*, umożliwiające np. selektywne spiekanie wiązką lasera, modelowanie ciekłym tworzywem termoplastycznym, drukowanie w trzech wymiarach. Pokazane zostaną także urządzenia do wirtualizacji i oprogramowanie wspomagające procesy wytwórcze.

**R:** Czy przygotowując imprezy bran-

żowe, docierają Państwo tylko do polskich firm, czy także do zagranicznych przedsiębiorstw?

**T. R.:** Jak już wspominałem, lokalizacja naszego centrum targowego EXPO SILESIA umożliwia swobodną komunikację, nie tylko drogową, praktycznie z całą Europą. Stąd duże zainteresowanie naszą ofertą firm zagranicznych. Dla przykładu – podczas Międzynarodowych Targów Górniczych MINING EXPO, które odbyły się w dniach 9–12 września, gościliśmy wystawców z 23 krajów – m.in. z Bułgarii, Belgii, Chin, Czech, Danii, Francji, Holandii, Irlandii, Izraela, Japonii, Kanady, Niemiec, Rosji, Serbii, Słowacji, Stanów Zjednoczonych, Szwecji, Wielkiej Brytanii, Włoch oraz Polski. Po raz pierwszy na targach w Polsce pojawiły się firmy branży górniczej z Australii, Indii, i Turcji. EXPO SILESIA zostało uruchomione niespełna kilka miesięcy temu, w styczniu bieżącego roku. Od tej pory odbyło się już kilka imprez o charakterze międzynarodowym. Systematycznie zaczęliśmy budować znajomość naszej marki poza granicami kraju, chociaż to długi proces i jesteśmy dopiero na początku drogi.

**R:** Co obecnie jest dla Państwa największym wyzwaniem, biorąc pod uwagę organizację imprez targowych?

**T. R.:** Bez wątpienia największym tegorocznym wyzwaniem było dla nas przygotowanie wspomnianych już targów górniczych MINING EXPO. To jedno z największych spotkań EXPO branży górniczej i największa od kilku lat światowa wystawa przemysłu wydobywczego – udział w niej wzięło niemal 300 wystawców. Powierzchnia wystawy przekroczyła 20 000 m<sup>2</sup>. Zakładaliśmy, że Światowa Wystawa Górnicza będzie cieszyć się dobrą frekwencją, jednak zainteresowanie światowych potentatów branży wydobywczej przekroczyło nasze oczekiwania. Dla nas to wymierny dowód uznania wystawców, pokazujący, że centrum EXPO SILESIA spełnia najwyższe światowe standardy wystawiennicze. Teraz kolejne wyzwanie – wykreowanie kalendarza wystawienniczego – targów godnych Śląska – i budowanie marki naszego ośrodka w Polsce i Europie. Pierwszy krok został już zrobiony.

**R:** Dziękujemy za rozmowę i życzymy dalszych sukcesów. ■