ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΣ

Σε κερδοφορία στοχεύει το 2005 η HELEXPO AE

Το στοίχημα της κερδοφορίας φιλοδοξεί να κερδίσει και το 2005 η διοίκηση της HELEXPO AE, βαδίζοντας στα χνάρια της επιτυχίας του «δύσκολου» 2004. Ανοιχτή σε προτάσεις και συνεργασίες εντός και εκτός των συνόρων και ευρηματική σε καινοτομίες, η διοίκηση της HELEXPO AE, που σύντομα θα είναι σε θέση να παρουσιάσει το business plan της εταιρίας, θέτει επίσης στο «στόχαστρο» την πιο ενεργή παρουσία της στην αγορά της Αθήνας, ενδεχομένως και μέσω της αναζήτησης ενός μεγαλύτερου εκθεσιακού χώρου.

Ο πρόεδρος της HELEXPO AE, Αριστοτέλης Θωμόπουλος, μιλάει στο «Τεχνογράφημα» για τους στόχους που θέτει η διοίκηση, για την πρόθεση «απογείωσης» της φετινής Γενικής Έκθεσης του Σεπτεμβρίου, για τις φημολογούμενες έριδες μεταξύ της HELEXPO και της ΔΕΘ, αλλά και για την πρόκληση της διεκδίκησης της επόμενης EXPO από την πόλη της Θεσσαλονίκης.

Δεν ξέρω αν πρόκειται για απλή συγκυρία ή αν είναι απόρροια «εξυπνότερου» σχεδιασμού και εργασίας από ό, τι στο παρελθόν, αλλά οι κλαδικές εκθέσεις της HELEXPO κυριολεκτικά ανθίζουν: αύξηση εμπορικών επισκεπτών σε τριψήφια ποσοστά, εκθέτες που πλησιάζουν σε αριθμό εκείνους των γενικών εκθέσεων, γεμάτα περίπτερα. Τι σημαίνει αυτή η βελτίωση της εικόνας των κλαδικών εκθέσεων για τη HELEXPO και πώς θα πορευτείτε στο μέλλον σε αυτό το κομμάτι;

Χαίρομαι που το επισημαίνετε. Πραγματικά οι κλαδικές εκθέσεις της HELEXPO τον τελευταίο χρόνο που έχουμε αναλάβει τη διοίκηση της εταιρίας έχουν ανοδική πορεία, ενώ αυξημένων μεγεθών και απήχησης ήταν και η Γενική Έκθεση του Σεπτεμβρίου. Σαφέστατα δεν πρόκειται για συγκυρία, εφόσον δεν έγινε για μία και μόνο φορά, ούτε «εξυπνότερου» σχεδιασμού, με την έννοια του τεχνάσματος. Ως νέα διοίκηση βάλαμε στόχους και στοιχήματα, τα οποία φαίνεται να κερδίζουμε. Έτσι, η επιτυχία των κλαδικών μας διοργανώσεων, η οποία επιθυμούμε πρώτα να σταθεροποιηθεί και επόμενα να συνεχισθεί, είναι αποτέλεσμα πολλής δουλειάς, υψηλών στόχων, παράλληλων κινήσεων και ενός δυναμικού και επιθετικού μάρκετινγκ τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό. Παράλληλα, επιχειρούμε να προσφέρουμε στους εκθέτες νέες υπηρεσίες, όπως τα ExpoPartenariat, τα προκαθορισμένα επιχειρηματικά ραντεβού, με στόχο τη γνωριμία και τη σύναψη συνεργασιών, που ξεκινήσαμε από την INFACOMA και συνεχίζονται σε όλες σχεδόν τις εκθέσεις, αλλά, και να τις διευρύνουμε με τη συμμετοχή, όπως ήδη έχουμε ανακοινώσει, τραπεζών και εταιριών συμβούλων επιχειρήσεων. Είναι χαρακτηριστικό ότι τόσο οι εκθέτες μας όσο και οι εμπορικοί επισκέπτες μας φεύγουν απόλυτα ικανοποιημένοι όχι μόνο από τις υπηρεσίες που προσφέρουμε, αλλά και από τα αποτελέσματα της συμμετοχής ή της επίσκεψής τους. Αυτό για μας είναι το πρώτο στοίχημα που κερδίζουμε. Το δεύτερο είναι να ξαναέρθουν στις διοργανώσεις μας και να δημιουργήσουμε μία τέτοια δυναμική που να μην επιτρέπει κανέναν να λείψει.

Οι κλαδικές εκθέσεις ολοένα μεγεθύνονται, ενδεχομένως «κλέβοντας» επισκέπτες από τη Γενική του Σεπτεμβρίου. Αρκούν οι καινοτομίες (πχ, εκθεσιακά αφιερώματα) και το καλλιτεχνικό πρόγραμμα, για να «κρατηθεί» η Διεθνής Έκθεση Θεσσαλονίκης; Πώς βλέπετε την πορεία της στα επόμενα χρόνια;

Είναι γνωστό ότι η διεθνής τάση θέλει τις κλαδικές εκθέσεις σε ανοδική πορεία και τις Γενικές σε πτώση. Το εξειδικευμένο παίρνει τη θέση του γενικού, και αυτό, ως παγκόσμια διαπίστωση, το ξέρουμε εδώ και πολλά χρόνια. Η HELEXPO, μέσα σ' αυτή τη διεθνή πραγματικότητα διοργανώνει μια ιστορική, 70 χρόνων, φέτος, γενική έκθεση, η οποία είναι ταυτισμένη όχι μόνο με την ανάπτυξη της Θεσσαλονίκης και της περιοχής, αλλά όλης της χώρας, με παγκόσμια εμβέλεια, κύρος και ρόλο. Η Γενική Έκθεση του Σεπτεμβρίου, η οποία συμβάλλει σημαντικότατα στην οικονομική ζωή της πόλης, θέλουμε και πρέπει να συνεχισθεί, με ανοδική, όσο αυτό είναι δυνατόν, πορεία. Για την επίτευξη αυτού του στόχου λοιπόν, χρειάζεται δράση και προσαρμογή στην πραγματικότητα και στις απαιτήσεις της εποχής μας. Σαφέστατα δεν είναι μόνο τα εκθεσιακά αφιερώματα ή μόνο οι συναυλίες που θα αναστρέψουν μια πορεία. Είναι όμως και αυτά και βεβαίως η σχέση του κόσμου με τη Γενική έκθεση, η οποία στην περίπτωσή μας είχε διαταραχθεί και την οποία καταφέραμε από πέρυσι να την αποκαταστήσουμε ενώ από φέτος θα επιχειρήσουμε να την απογειώσουμε.

Για τα επόμενα χρόνια λοιπόν, θέλουμε και πάλι ...η γη να γυρνά γύρω από τη Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης, και η ΔΕΘ ...να γυρίζει στο μέλλον.

Η διοργάνωση ειδικών αφιερωμάτων είναι στο επίκεντρο της πολιτικής μας για τη Γενική Έκθεση η οποία, λειτουργεί και ως «θερμοκοιτίδα» νέων κλαδικών εκθέσεων, νέων προϊόντων και υπηρεσιών.

Τους τελευταίους μήνες βλέπουμε τη HELEXPO να γίνεται πιο εξωστρεφής (πχ, συνεργασία με τον ΟΠΕ) και πιο δυναμική (με καινοτόμες πρωτοβουλίες, όπως το Expopartenariat). Ωστόσο, δεν βλέπουμε το πολυαναμενόμενο business plan. Να το περιμένουμε μέσα στο 2005;

Μέσα από τις εκθέσεις και τις δράσεις μας, βλέπετε στοιχεία της φιλοσοφίας και της πολιτικής μας και σύντομα θα είμαστε σε θέση να ανακοινώσουμε το business plan της εταιρίας. Κατά βάση, το business plan θα δημιουργηθεί και θα υπάρξει μετά από ένα διάστημα κατά το οποίο θα υπάρξουν εξελίξεις στη HELEXPO και τη ΔΕΘ. Πάντως, σχέδιο δράσης υπάρχει ήδη.

Πώς θα αντιμετωπίζετε το ενδεχόμενο σύναψης νέων διεθνών συμμαχιών της HELEXPO με ξένους leaders στον εκθεσιακό χώρο; Σας έχουν προσεγγίσει οργανισμοί που θα ενδιαφέρονταν για κάποια συνεργασία;

Είμαστε ανοικτοί σε προτάσεις και σε συνεργασίες. Για την ώρα όμως, κάνουμε διαφορετικές συμμαχίες - συνεργασίες, όπως αυτή με τον ΟΠΕ, ή τις δύο σημαντικές συμφωνίες - γέφυρες με την Ανατολή, που υπογράψαμε, με την Τουρκία και τον Σύνδεσμο Εισαγωγέων και Εξαγωγέων της Ταϊπέϊ. Με τις συνεργασίες αυτές ενισχύουμε την εξωστρέφεια του εκθεσιακού φορέα και την πολιτική των συνεργασιών που πρεσβεύει, με στόχο την προώθηση της ελληνικής επιχειρηματικότητας και γενικότερα την αύξηση των εμπορικών συναλλαγών των χωρών.

Να υπενθυμίσω ότι πρόκειται για τη συμφωνία με την Τουρκική Εταιρία Διοργάνωσης Εκθέσεων SENEXPO A.E. που οργανώνει την επίσημη τουρκική συμμετοχή στις εκθέσεις της Θεσσαλονίκης, η οποία κρίνεται ιδιαίτερα σημαντική δεδομένου του μεγάλου πεδίου ενδιαφέροντος των επιχειρηματιών των δύο χωρών για συνεργασία και ιδιαίτερα των Τούρκων οι οποίοι πέραν της Γενικής Έκθεσης ενδιαφέρονται για το σύνολο σχεδόν των κλαδικών μας εκθέσεων.

Επίσης, τη συμφωνία στρατηγικής συνεργασίας, HELEXPO και του τμήματος διεθνών σχέσεων του Συνδέσμου Εισαγωγέων και Εξαγωγέων της Ταϊπέϊ, η οποία αφορά ευρύ πεδίο συνεργασιών και συγκεκριμένα πέραν της Γενικής Έκθεσης του Σεπτεμβρίου και ένα μεγάλο μέρος των κλαδικών εκθέσεων της HELEXPO, όπως είναι η DETROP, η INFACOMA, η FURNIDEC και η FURNIMA, η MARMIN, η Διεθνής Έκθεση Βιβλίου, η INFOSYSTEM, η KOSMIMA, η SPORTEXPO και η PHILOXENIA.

Τον Δεκέμβριο, οι Θεσσαλονικείς είδαν το στοίχημα της EXPO 2008 να χάνεται. Τι σημαίνει το γεγονός αυτό για τη HELEXPO AE; Είχατε «πο-

συνέχεια στη σελίδα 18