

Нюрнбергский процесс

ЛЕО КОСТЫЛЕВ, ПРЕЗИДЕНТ МАПП

ПОХОЖЕ, что расписание сувенирного года претерпевает изменения, грозящие стать перманентными. Долгое время год привычно начинался с выставки **PSI в Дюссельдорфе**, которая традиционно состоит в три последних дня второй недели января. Почему второй? Дело в том, что празднование Рождества в Европе заканчивается 6-го января, и многие подгадывают время своих отпусков как раз на эти две рождественские недели, называвшиеся в старину в России Святками. Вот как только Святки заканчиваются, так и открывают свои двери выставка PSI.

Но теперь, вот уже во второй раз, за несколько дней до этого (в этом году с 7 по 9 января), в другом немецком печально известном россиянам городе Нюрнберге стала проводиться другая промосувенирная выставка RemaDays Europe. Далее в нашем журнале пылливый читатель найдет отчеты об обеих выставках, составленные самими организаторами, что, тем не менее, не отвращает меня от мысли высказать в этой статье свое мнение. Ибо, во-первых, выводы стороннего наблюдателя не могут не быть более объективными, а во-вторых, конечно же, они лишены той официальности, которая присуща жанру пресс-релизов. К тому же, на выставке RemaDays Europe мне пришлось выполнять одновременно две роли. С одной стороны, я был корреспондентом МАПП для журнала «Профессионал», который должен был отметить все важные и значительные моменты в организации и проведении выставки, с другой же, я был одним из экспонентов этой выставки, представляя свои пишущие изделия на суд европейских заказчиков.

Выставка RemaDays Europe организована силами польской компании, и, естественно, большинство ее участников являются также

представителями этой страны. Хотя немало экспонентов и из Германии, и самыми известными из них являются «Inspiron» и «Magma». Последняя компания также является обладателем самого большого стенда выставки, такого большого, что, кажется, без ее участия мероприятие не могло бы состояться вообще. Полный список участников составляет около 200 названий и не является секретом, так что жаждущие могут обнаружить его на сайте выставки по адресу: www.remadays-europe.com. Остальным будет достаточно моего слова, что форум был весьма представительным и вполне соответствовал европейским представлениям о бизнес-сувенирной выставке. Вообще, к чести организаторов нужно сказать, что работали они четко и профессионально, начиная со дня застройки и заканчивая последними моментами разборки стендов. Выставка оказалась интересной и деловой, ее расположение чрезвычайно удобно для посетителей (от аэропорта всего несколько станций метро до центра города, то же метро довозит прямо до выставочных павильонов), и, пожалуй, единственное, чего мог бы пожелать участник этого мероприятия, это немного больше посетителей. Организаторы рапортуют о 1800 посетителях, и, наверно, столько их и было, но учитывая, что в пять раз больше по количеству стендов PSI привлекает внимание почти десятикратного количества посетителей, сравнение явно не в пользу RemaDays Europe. Небольшое количество народа имеет и свои позитивные стороны: есть время на длинный и обстоятельный разговор с каждым пришедшим, чего на PSI уже давно добиться невозможно. Однако, временами казалось, что поток гостей совсем затух, и проходили долгие минуты вообще без общения с клиентами. Скорее всего, это «детские болезни»

любого начинания, будем надеяться, что в последующие годы выставка станет привлекать больше народа, тем более, что она вполне этого заслуживает. Практически совсем не было на выставке посетителей из России. В предоставленной организаторами статистике количество россиян уступает не только числу посетителей из близлежащих регионов, но даже гостей из Бразилии (!) оказалось в два раза больше. Стало уже привычным за границей встречать много россиян, поэтому отсутствие русской речи резало ухо. На моем стенде побывало лишь два представителя из России, один из Москвы, и другой из Краснодара, хотя на следующий же день на PSI русская речь опять звучала во всех проходах выставки. Учитывая, что обе выставки проходят в одной небольшой по размерам Германии и в одно время, вполне логичным казалось, что приехав на день раньше, можно было заехать и в Нюрнберг. Тем более, несмотря на банальную ассоциацию с процессом, проходившим в этом городе в 1945-м году, сам городок вполне достоин посещения. Красивейший старый город, увенчанный замком на холме, смотрится одинаково привлекательно как днем, так и когда стемнеет.

Впрочем, к досаде о том, что россияне пока не нашли дороги на выставку RemaDays Europe в Нюрнберге примешивается и доля здравого рассуждения о том, что, может быть, не сильно уверенные в своих лингвистических способностях россияне совсем и не ценят того, что с поставщиком можно долго и подробно беседовать. Ведь если общего языка нет, то и тему для разговора будет найти сложно. На PSI, где все заняты и все бегут, можно обойтись парой слов, типа: «catalogue» и «price-list», и можно считать свою выставочную миссию выполненной.

Чемодан набит новыми каталогами, свежими прайсами, чего же еще? Наверное, именно по той же причине, когда наши сотрудники обзванивали сувенирные компании, приглашая их посетить PSI по партнерской программе, в которую в этом году включился МАПП, подавляющее большинство ответов состояло из утверждений, типа: «А что там делать? Каждый год одно и то же». Поначалу я был немало удивлен такой реакцией, но затем понял, что если у посетителя не назначено переговоров на стендах поставщиков, да и вообще, нет поставщиков, которые имеют свои стенды на PSI, то и действительно процедура посещения становится однообразной уже после первого же визита. Сам я посещаю

таможить и везти товар самому. Однако, всегда ли лучше то, что легче? И что будет, когда терпение российских заказчиков окончательно лопнет при виде одних и тех же каталогов в руках у каждого из дистрибьюторов российского сувенирного рынка, с одним и тем же товаром из года в год, от сезона к сезону. Когда они тоже в один голос воскликнут: «Каждый год одно и то же»? Сколько можно! Не оттого ли отчасти российский сувенирный рынок и развивается так медленно, что у заказчиков слишком небольшой выбор?

Выставку PSI считают самым значительным событием сувенирного года, и вполне заслуженно! Даже несмотря на ставшую уже смешной «ярмарку тщеславия», где каждый

шел сюда работать, нечего сидеть! Хочешь отдохнуть, иди на стенд и слушай про продукцию. Сегодня на выставке в каждом зале имеются места для отдыха, и даже бесплатный кофе и чай «от организатора». Конечно, не сравнить с угощениями на более мелких выставках, где посетителя могут и обедом накормить, но тоже большой прогресс, учитывая масштабы и популярность мероприятия. Естественно, в рамках проводившегося по VIP-программе мероприятия PSI Night, организаторы могли бы предложить гостям не только выпивку, но и хоть какие-нибудь закуски, как это сделали организаторы выставки RemaDays Europe в Нюрнберге, раскошелившиеся на шикарный шведский стол. Но такие мелочи никак не должны влиять



— ЖИЗНЬ СОСТОИТ ИЗ ПОСТОЯННО ПОВТОРЯЮЩИХСЯ ПРОЦЕДУР, ТИПА ЕЖЕДНЕВНОЙ ЧИСТКИ ЗУБОВ, ПРИНЯТИЯ ПИЩИ, ПОСЕЩЕНИЯ ОФИСА ИЛИ ЗАВОДА (КАЖДЫЙ ДЕНЬ, А НЕ КАЖДЫЙ ГОД, ОДНОГО И ТОГО ЖЕ!). ЖЕНА ТОЖЕ ОДНА И ТА ЖЕ, КАК И ДЕТИ, КОТОРЫЕ КАЖДЫЙ ДЕНЬ ИЗ ШКОЛЫ ПРИХОДЯТ. НО НИКОГО НЕ СМУЩАЮТ ТАКИЕ СКУЧНЫЕ ЖИЗНЕННЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, И ЛИШЬ ПОСЕЩЕНИЕ «ОДНОЙ И ТОЙ ЖЕ» ВЫСТАВКИ РАЗ В ГОД ВЫЗЫВАЕТ ТАКУЮ РЕАКЦИЮ!

выставку PSI с 1996-го года и пропустил по независящим от меня обстоятельствам всего года два, не больше. Но для меня PSI — часть моей работы, а посещение поставщиков, с которыми я работаю, является неотъемлемой частью бизнеса. А где же еще соберешь их всех вместе под одной крышей? Тем же, кто считает, что «там одно и то же», хочется ответить, что жизнь вообще состоит из постоянно повторяющихся процедур, типа ежедневной чистки зубов, принятия пищи, последующего ее отторжения, посещения офиса или завода (заметьте, каждый день, а не каждый год, одного и того же!). Жена тоже одна и та же, как и дети, которые каждый день из школы приходят те же самые. Но никого не смущают такие скучные жизненные обстоятельства, и лишь посещение «одной и той же» выставки раз в год вызывает такую реакцию! Конечно, легче купить товар в «Проекте» или «Круге», чем морочиться в Германии, а потом, платить,

пытается завоевать доверие заказчиков, наращивая и наращивая размеры своих стендов, там царит деловая обстановка, наполненная духом сувенирного бизнеса. Только для того, чтобы подышать этим воздухом, руководители российских сувенирных компаний должны вывозить своих сотрудников туда. Да и неправда это, что там одно и то же. Еще несколько лет назад в павильонах выставки не было предусмотрено ни одного стула или кресла для посетителей, помимо располагавшихся на стендах участников. По замыслу немцев — при-

на впечатление от выставки, а самое главное, на пользу, которую приносят посещения подобных мероприятий.

Надеюсь, что в наступившем году российский сувенирный бизнес поднимется на новую высоту и, может быть, тех, кто не видит смысла в посещении выставок в Германии, станет значительно меньше в наших рядах. Для всех остальных приглашения на выставки в Нюрнберг и Дюссельдорф на 2014, а также приглашение посетить выставку PWA в Хельсинки в сентябре 2013-го остаются в силе.



THE NUREMBERG TRIAL

Leo Kostylev, the president of IAPP, compares two European trade shows — PSI in Düsseldorf and last year startup RemaDays Europe in Nuremberg. “The show was interesting and productive, — he writes on RemaDays — Its location is extremely convenient, and the only thing a participant could have wished is to see a bit more visitors at the fair”. In addition Leo writes about reasons for Russian souvenir companies to ignore European trade-shows and gives recommendations to visit them nevertheless.