

MSV 2009 s programem Benefit

Jiří Erlebach, Veletrhy Brno, a. s.

Řada firem se v současnosti potýká s nedostatkem volných finančních prostředků, ale zároveň si uvědomuje, že neúčastí na veletrhu by svou situaci a budoucí vyhlídky dále zhoršila. Společnost Veletrhy Brno vychází firmám postiženým ekonomickou krizí vstříc a nabízí jim konkrétní pomoc v podobě akčních cen a speciálních bonusů.

51. mezinárodní strojírenský veletrh a 5. mezinárodní veletrh dopravy a logistiky se koná od 14. do 18. září 2009 na výstavišti v Brně

Příhlášky za zvýhodněnou cenu

Strojírenství patří k odvětvím, na které recese dolehla nejtěživěji. Velká část firem již nyní čelí poklesu poptávky nebo se obává snížení zakázkové naplněnosti v dalším období. Někteří tradiční vystavovatelé MSV z tohoto důvodu rozhodnutí o účasti na letošním ročníku stále odkládají, popř. hledají novou a efektivnější formu. Společnost Veletrhy Brno proto přistoupila k mimořádnému prodloužení období, ve kterém je možné podat přihlášku k účasti se zvýhodněnou cenou za výstavní plochu. Vystavovatelé veletrhů MSV a Transport a Logistika mají tuto možnost do 30. května 2009.

Dalším mimořádným opatřením, které průmyslovým firmám usnadní rozhodování o účasti, je snížení záloh za výstavní plochu. U stánků do 20 m² se letos požaduje záloha ve výši 20 %, u stánků do 100 m² ve výši 15 % a firmy s největšími expozicemi nad 100 m² zaplatí předem pouze 10 %. Přihláška k účasti tak nebude vystavovatelům vázat více disponibilních finančních prostředků, než je nezbytně třeba.

Jak na veletrhu ušetřit

Program Benefit 2009 nabízí novým i již přihlášeným vystavovatelům také mnoho dalších výhod, které mohou účast na veletrhu významně zlevnit. Skladba bonusů přitom vychází z průzkumů vystavovatelů realizovaných na minulých ročnících a zaměřuje se na oblasti, které byly nejčastěji kritizovány.

Vystavovatelé strojních exponátů jistě přivítají dvacetiprocentní cenové zvýhodnění přivodů elektrické energie i stlačeného vzduchu. Současně se o 15 % zlevňují manipulační práce v areálu výstaviště, kterých využívají zejména firmy s rozměrnějšími exponáty.

Další výhodou pro účastníky letošního ročníku je WiFi připojení zdarma a možnost bezplatného parkování na parkovištích mimo areál nebo v hale Expoparking; oba tyto bonusy jsou omezeny pouze kapacitou.

Uspořít lze také na pronájmu výstavní plochy. Nechce-li firma investovat do roz-

sáhlé expozice, může zaujmout patrovým stánkem, který zaručeně upoutá pozornost návštěvníků. Patrovou plochu lze letos pronajmout s padesátiprocentním cenovým zvýhodněním.

Rovněž mohou firmy těžit z benefitů, které zvyšují efektivitu veletržní účasti. Nejúčinnější reklama přímo v areálu výstaviště je na-



bízena s dvacetiprocentní slevou; vztahuje se na pronájem reklamních ploch a nosičů i na realizaci reklamních aktivit. Zcela zdarma pak budou firemní pozvánky – oblíbený marketingový nástroj vystavovatelů, kterého využívá až 25 % oslovených adresátů. Za uplatněné pozvánky letos nebude vystavovatelům účtován žádný doplatek, takže mohou oslovit více svých zákazníků a obchodních partnerů.

Vystavovat je třeba i v době recese

Zkušenosti zahraničních firem z minulých ekonomických krizí ukazují, že resignovat na marketingové aktivity znamená přiznat porážku. Veletrhy v Německu, USA a dalších vy-

spělých zemích v těchto obdobích „neskomírají“, ale naopak posilují pozice a využívají je jako odrazový můstek k novým expanzím v následujících letech konjunktury. Dobře to dokumentoval dubnový veletrh v Hannoveru i další významné průmyslové veletrhy pořádané v posledním období, kde se krize neprojevila ani v zájmu návštěvníků, ani v počtu vystavovatelů, ale pouze v menší okázalosti expozic.

Pořadatelé MSV ve srovnání se stejným obdobím loňského roku registrují přibližně desetiprocentní pokles přihlášených firem.

Mnoho tradičních účastníků stále váhá, ale přihlášení jsou v podstatě všichni lídři jednotlivých oborů a zájem projevíly také desítky nových vystavovatelů. Ti se hlásí především ze zahraničí, konkrétně např. z Německa, Nizozemí, Švýcarska, Francie, Itálie, Polsko nebo Ruska, ale také z asijských zemí.

Trend zvýšeného zájmu ze strany zahraničních firem potvrdil i první průmyslový veletrh, který v Brně proběhl v letošním roce – dubnový Mezinárodní veletrh a kon-

gres korozivzdorných ocelí Stainless, kterého se zúčastnilo osmdesát tři procent (!) zahraničních vystavovatelů.

„Právě v době krize je dobré vystavovat,“ prohlásil zde Giancarlo Spotti, generální ředitel italského koncernu Marcegaglia, který se na tomto veletrhu představil vůbec poprvé, a k tomuto dodal: „I když od účasti neočekáváme významné obchody, je velmi důležité dát partnerům najevo naši silnou přítomnost na středoevropských trzích a seznámit je s naší nabídkou a možnostmi.“

Další informace mohou zájemci získat na webových stránkách společnosti: <http://www.bvv.cz>