



Μαρίνος Μαρίνος, γενικός διευθυντής Metropolitan Expo

Ο ανταγωνισμός είναι υγεία

Ο Μαρίνος Μαρίνος, γενικός διευθυντής του Metropolitan Expo, της μεγαλύτερης επένδυσης που έχει συντελεστεί στην εγχώρια συνεδριακή και εκθεσιακή αγορά, μιλάει στο adbusiness για τις προκλήσεις που υπάρχουν στη διοίκηση ενός τόσο μεγάλου κέντρου, για την αξία του προγραμματισμού και της συνέπειας, αλλά και τις προσπάθειες διεύρυνσης του target group του Metropolitan Expo, εν μέσω κρίσης.

adb: Παρουσιάστε μας το Metropolitan Expo. Ποια είναι τα στοιχεία που το περιγράφουν και ποια η μετοχική του σύνθεση;

M.M.: Το Metropolitan Expo αποτελεί ένα μεγалоπνοο έργο ιδιωτικής πρωτοβουλίας, το οποίο ήρθε να καλύψει ένα σημαντικό κενό για την ελληνική εκθεσιακή πραγματικότητα, αυτό της ανάγκης ύπαρξης ενός μεγάλου, σύγχρονου, διεθνών προδιαγραφών εκθεσιακού και συνεδριακού κέντρου. Πρόκειται για μια επένδυση ύψους 43 εκατομμυρίων ευρώ, που πραγματοποιήθηκε από την Athens Metropolitan Expo και αποτελεί το αρτιότερο εκθεσιακό κέντρο της χώρας μας, το οποίο εκτείνεται σε 160.000 τ.μ., δημιουργώντας καινούργιες προοπτικές ανάπτυξης για το συνεδριακό και εκθεσιακό τουρισμό στην Ελλάδα. Οι τέσσερις στε-

Γράφει ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ

γασμένες εκθεσιακές αίθουσές του αναπτύσσονται σε ένα επίπεδο, επικοινωνούν μεταξύ τους και συνολικά καλύπτουν 45.000 τ.μ. Επίσης, το Metropolitan Expo διαθέτει συνεδριακές αίθουσες συνολικής χωρητικότητας 1.000 ατόμων και άνω, των 3.000 τ.μ. χώρους υποδοχής και εστίασης. Τέλος, διαθέτει 100.000 τ.μ. χώρους στάθμευσης στον περιβάλλοντα χώρο του. Το κέντρο είναι εύκολα προσβάσιμο με όλα τα μεταφορικά μέσα, καθώς βρίσκεται στην ευρύτερη περιοχή του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών «Ελευθέριος Βενιζέλος» και η λειτουργία του έχει στηριχθεί σε προδιαγραφές που ανταποκρίνονται στα υψηλότερα διεθνή πρότυπα όσον αφορά στην υλικοτεχνική υποδομή, το σεβασμό προς το περιβάλλον και την ευρύτερη ανάπτυξη της περιοχής στην οποία βρίσκεται. Στην Athens Metropolitan Expo συμμετέχουν ο όμιλος Κοπελούζου, μέσω της εταιρείας Cameron (30%), η εταιρεία Ρότα (30%), ο όμιλος Λάτση μέσω της Lamda Development (11,67%), ο όμιλος Ελλάκτωρ μέσω της εταιρείας Reds (11,67%), Η J&P ΑΒαξ (11,67%) και ο κ. Αντώνης Πίκουλας (5%).

adb: Ποιες είναι οι προκλήσεις που κρύβει η διοίκηση ενός τόσο μεγάλου εκθεσιακού κέντρου και ποιες οι δυσκολίες που μπορούν να προκύψουν;

M.M.: Οι προκλήσεις είναι διπτές. Η μια αφορά στο εξωτερικό και η άλλη στο εσωτερικό του κέντρου. Αναφερόμενος στο εσωτερικό εννοώ τις διαδικασίες που πρέπει να υπάρχουν σε σχέση με το ανθρώπινο δυναμικό. Ο τρόπος που διοικείς μια τέτοια επιχείρηση έχει να κάνει με τον τρόπο που διοικείς το ανθρώπινο δυναμικό. Η κύρια πρόκληση είναι ο καταρτισμός ενός πολύ ικανού γκρουπ, που να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις που έχει η κάθε αγορά. Η επικοινωνία μέσα στην ομάδα πρέπει να παίζει κυρίαρχο ρόλο, οι στόχοι και οι κατευθύνσεις οφείλουν να γίνονται εύκολα κατανοητοί. Η ομάδα δε λειτουργεί κατόπιν εντολών αλλά κατόπιν συνεννόησης. Από εκεί και πέρα, στρεφόμεστε εξωγενώς προς την αγορά, με διάφορα ρίσκα, προσπαθώντας να μεγεθύνουμε το target group στο οποίο απευθυνόμαστε. Όλο το εγχείρημα και η διαδικασία στην οποία υποβαλλόμαστε υποκειται σε ένα business plan καταρτισμένο εξαρχής. Πρόκειται για ένα ισχυρό όπλο, που όμως μεταβάλλεται ανάλογα με τις ανάγκες που προκύπτουν και το κλίμα της αγοράς.

adb: Ποιοι είναι, λοιπόν, οι συγκεκριμένοι στόχοι και τα χρονοδιαγράμματα που έχουν καταρτιστεί;

M.M.: Τα σχέδια αυτά αναμορφώνονται από χρόνο σε χρόνο. Εμείς έχουμε ένα πλάνο το οποίο αφορά σε κάθε ένα από τα επόμενα 3 χρόνια. Παρατηρούμε πώς προχωράει και στοχεύοντας κυρίως βραχυπρόθεσμα προχωράμε στις κατάλληλες προσαρμογές. Προσπαθούμε σε αρχική βάση να εκτελέσουμε το πλάνο του πρώτου χρόνου, κρίνοντας το ανά τετράμηνο. Μέχρι στιγμής, αρκετές φορές έχουμε πάρει επαίνους για τη δουλειά μας. Αυτό μας κάνει ιδιαίτερος περήφανους, καθώς σε αυτή την κρίση που διανύουμε καταφέραμε μέσα σε οκτώ μήνες να κτίσουμε το κτίριο και συνεχίζουμε να το αναμορφώνουμε, όπου κρίνεται απαραίτητο. Παρά το οικονομικό κλίμα παραμένουμε πολύ κοντά στους στόχους που έχουμε θέσει. Βεβαίως, πρέπει να θεωρούμε δεδομένο ότι όσο βρισκόμαστε σε περίοδο κρίσης, η κίνηση θα καταγράφει μια σχετική μείωση, που ευτυχώς, όμως, δεν ξεπερνά το 10% με 15%.

adb: Υπάρχουν ευκαιρίες στην κρίση και στη συνεδριακή αγορά, λοιπόν;

M.M.: Φυσικά. Δεν πρέπει να ξεχνάμε, άλλωστε, πως το πιο σημαντικό -όχι μόνο στην επιχειρηματική αλλά και στην προσωπική ζωή, είναι να υπάρχει αισιοδοξία. Βέβαια, χρειάζεται, επίσης, και σχεδιασμός και προγραμματισμός, ενώ ειδικά για τη συνεδριακή αγορά σήμερα χρειάζεται ακόμη να προσφέρεται από όλους ένα πακέτο προσφορών, να διατηρούνται ανοικτοί ορίζοντες και να μην κλείνεται καμιά πόρτα. Ως επιχείρηση λειτουργούμε στην κατεύθυνση του εξωτερικού προσπαθώντας να προσελκύσουμε πελάτες από όλο το φάσμα των επιχειρηματικών κατηγοριών. Πιστεύω πως μπορούμε να πετύχουμε, παρά την κρίση. Η εταιρεία μας έχει κάνει μια πολύ σημαντική επένδυση -ίσως τη μεγαλύτερη σε αυτό τον

τομέα- και εργαζόμαστε με συνέπεια και επαγγελματισμό. Η αναγνώριση τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό δείχνουν πως τα πάμε καλά. Με κύριο γνώμονα την επικοινωνία και τη συνεργασία, μπορούν όλοι να πετύχουν. Δεν φοβόμαστε τον ανταγωνισμό και την τυχόν όδυσσά του. Ο ανταγωνισμός πρέπει να υπάρχει, είναι υγεία. Βελτίωση δεν μπορεί να υπάρξει χωρίς ανταγωνισμό.

adb: Φαντάζομαι πως στο πλάνο αυτό προχωράτε και στην επέκταση του target group του κέντρου, για την οποία κάνατε λόγο προηγουμένως. Ποιες ακριβώς ενέργειες πραγματοποιείτε;

M.M.: Το Metropolitan Expo είναι εκθεσιακό και συνεδριακό κέντρο, το οποίο μπορεί να φιλοξενήσει διάφορα events, συμπεριλαμβανομένων και μουσικών ή κινηματογραφικών εκδηλώσεων, εταιρικών παρουσιάσεων και άλλων εκδηλώσεων που πιθανώς να ενδιαφέρουν το κοινό. Δεν αποκλείουμε κάποια πρόταση, στοχεύοντας κυρίως στις μεγάλες επιχειρήσεις.

adb: Ποια είναι η γενικότερη πολιτική σας για τα επόμενα χρόνια;

M.M.: Η Athens Metropolitan Expo ΑΕ επιχειρεί και αναπτύσσεται με γνώμονες την απόλυτη ποιότητα, το σεβασμό στο περιβάλλον, την ανάδειξη της προσωπικής συμμετοχής, την αρμονία, τη διαρκή βελτίωση, τη δέσμευση της τεχνολογίας στην υπηρεσία του ανθρώπινου έργου. Το κέντρο στοχεύει στην προβολή ενός ποιοτικού, διεθνών προδιαγραφών, προφίλ για το εκθεσιακό γίγνεσθαι. Επιθυμεί να προάγει τον εκθεσιακό και συνεδριακό τουρισμό της Ελλάδος, προσφέροντας εγκαταστάσεις και υποδομές διεθνών προδιαγραφών.

adb: Αναφερθήκατε και στην αξία του προγραμματισμού και του σχεδιασμού. Τελικά η κρίση καθιστά αυτές τις παραμέτρους ακόμη απαραίτητες;

M.M.: Πρέπει σε όλα τα πράγματα να υπάρχει απόδοση και σχέδιο. Εμείς είχαμε συγκεκριμένο πλάνο. Δύο χρόνια σχεδιάζαμε το πρόγραμμα μελετώντας κάθε πιθανό θέμα που θα μπορούσε να προκύψει. Για αυτό τα αποτελέσματα φάνηκαν μέσα σε 8 μήνες. Δεν σας κρύβω πως ακόμα κι εγώ είχα κάποιες επιφυλάξεις, εάν όμως καταφέρετε να παρουσιάσετε ένα οργανωμένο πρόγραμμα, οι πιθανότητες να επιτύχετε είναι σαφώς πολύ μεγάλες. Στην Ελλάδα μερικές φορές γινόμαστε όμηροι των συναισθημάτων και παρασυρμένοι από τον παρορμητισμό μας κινδυνεύουμε να υποπέσουμε σε σφάλματα. Αυτή είναι η ιδιοσυγκρασία του Έλληνα και θα ήθελα να είχαμε λίγο τον προγραμματισμό που υπάρχει στο εξωτερικό. Στην οργάνωση και την υποδομή είμαστε ακόμα πολύ πίσω, για να στηρίξουμε αυτό που έχουμε να παρουσιάσουμε. Για να πάρεις κάτι από κάποιον πρέπει να εστιάσεις πολύ συγκεκριμένα στο τι θα του δώσεις. Αν αυτό που θα του δώσεις είναι αυτό που ζητά, τα χρήματα που θα δώσει θα τα δώσει με χαρά διότι άξιζαν. Για αυτό είμαι πεπεισμένος.

adb: Πώς κινείστε σε επίπεδο επικοινωνίας και marketing;

M.M.: Καθώς ξεκινήσαμε άμεσα τη λειτουργία μας, ρίξαμε το βάρος στην απευθείας προσέγγιση της αγοράς, με βάση τις λειτουργίες και τις υποδομές μας. Με την πάροδο του χρόνου εστιάζουμε και σε άλλες αγορές, και μέσω direct αλλά και με άλλους επικοινωνιακούς τρόπους, που τώρα μελετώνται. Είμαστε πολύ ξεκάθαροι σε όλες τις συνεργασίες μας, με πολύ σαφή πλαίσια.

adb: Ποιο είναι το feedback που λαμβάνετε από τη μέχρι στιγμής λειτουργία του Metropolitan Expo;

M.M.: Το Metropolitan Expo εντυπωσιάζει εκθέτες, επισκέπτες και οργανωτές εκδηλώσεων και εκθέσεων, από κάθε άποψη. Από την πρώτη ημέρα της λειτουργίας του μέχρι και σήμερα όλες οι εκδηλώσεις και οι εκθέσεις που έχουν λάβει χώρα στο κέντρο, υποστηρίχθηκαν άψογα όσον αφορά στην εγκατάσταση, τη λειτουργία και την αποξήλωσή τους, ενώ έχουμε λάβει από παντού τα πιο θερμά και θετικά σχόλια για τις εγκαταστάσεις μας και τη λειτουργία όλων των υπηρεσιών που προσφέρουμε.