

ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ-ΜΑΡΙΝΟΣ ΜΑΡΙΝΟΣ, γενικός διευθυντής του Athens Metropolitan Expo S.A.

Εθνικό πλάνο προώθησης εκθέσεων & συνεδρίων

Νέες προοπτικές ανοίγονται στην εκθεσιακή και συνεδριακή αγορά της Ελλάδος με την πρόσφατη λειτουργία του νέου υπερσύγχρονου εκθεσιακού κέντρου Athens Metropolitan Expo στο αεροδρόμιο «Ελευθέριος Βενιζέλος» εμβαδού 50.000 τ.μ. Το ύψος της επένδυσης ανήλθε σε περισσότερα από 50.000.000 ευρώ ενώ, όπως επισημαίνει στην συνέντευξη του στο *xenia news* ο γενικός διευθυντής του νέου εκθεσιακού κ. Μαρίνος, απαραίτητο για να καταστεί η Αθήνα ένας ανταγωνιστικός εκθεσιακός προορισμός είναι οι συντονισμένες ενέργειες ολοκληρωμένου εθνικού εκθεσιακού-συνεδριακού πλάνου προώθησης της χώρας, με διάρκεια στο χρόνο.

Επιμέλεια: ΜΑΡΙΑ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ

Τι περιλαμβάνει το Athens Metropolitan Expo και ποιο είναι το ύψος της επένδυσης;

Το νέο υπερσύγχρονο Εκθεσιακό και Συνεδριακό Κέντρο Athens Metropolitan Expo, το οποίο στεγάζεται δίπλα στο μεγαλύτερο αεροδρόμιο της χώρας μας, διαθέτει μια άκρως μοντέρνα, κυρίως μεταλλική κατασκευή, συμβατή με τις τάσεις που επικρατούν στα περισσότερα σύγχρονα εκθεσιακά κέντρα παγκόσμια.

Το Κέντρο εκτείνεται σε οικόπεδο έκτασης 150.000 τ.μ. που βρίσκεται στην Βορειοδυτική Περιοχή Εμπορικής Ανάπτυξης του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών "Ελευθέριος Βενιζέλος". Όλοι οι χώροι κυρίας χρήσης των κτιρίων αναπτύσσονται ισόγεια και εξαυτλούν το όριο κάλυψης και εκμετάλλευσης του οικοπέδου, που ανέρχεται σε 50.000 τ.μ. Διαθέτει επίσης υπόγειο με βοηθητικούς και αποθηκευτικούς χώρους, υπόγειο διάδρομο μηχανολογικών εγκαταστάσεων, καθώς και τοπικά ειδικά διαμορφωμένους χώρους

ηλεκτρομηχανολογικών εγκαταστάσεων. Οι συνδέσεις που εξασφαλίζονται είναι το πόσιμο νερό, η αποχέτευση λυμάτων, η αποχέτευση ομβρίων υδάτων, η παροχή μέσης τάσης, το πυροσβεστικό δίκτυο, ο κεντρικός πίνακας πυρανίχνευσης, τα δίκτυα ενσύρματης και ασύρματης τηλεφωνίας και δικτύων internet. Με τον τρόπο αυτό, σε κάθε εκθεσιακή αίθουσα, υπάρχουν παροχές σύνδεσης σε ένα πυκνό κάρναβο μέσα από τα ενδοδαπέδια κανάλια τα οποία έχουν φρεάτια επίσκεψης ανά τακτές αποστάσεις, τοποθετημένα παράλληλα μεταξύ τους και προς τον διαμήκη άξονα κάθε αίθουσας. Για την παροχή μεγάλης ασφάλειας σε όλους τους χώρους του ισόγειου και του υπογείου του Metropolitan Expo έχει εγκατασταθεί αυτόματο σύστημα καταιονισμού νερού και μόνιμο υδροδοτικό δίκτυο με Πυροσβεστικές Φωλιές για την άμεση κατάσβεση τυχόν πυρκαγιάς. Όλος ο σχεδιασμός, η εγκατάσταση και το commissioning της πυρόσβεσης έχει πραγματοποιηθεί σύμφωνα με τις δυσμενέστερες των ακόλουθων διατάξεων. Επίσης σε όλους τους Η/Μ χώρους, στον υπόγειο μηχανοδιάδρομο (μετασχηματιστές, πίνακες χαμηλής, πίνακες μέσης τάσης, Η/Ζ) έχει εγκατασταθεί τοπικό σύστημα αυτόματης κατάσβεσης με ευγενές αέριο Inergen. Επιπροσθέτως, θα ήθελα να επισημάνω ότι ο κεντρικός πίνακας πυρανίχνευσης του ΕΣΚ έχει συνδεθεί και με το κεντρικό σύστημα πυρανίχνευσης του «Ελ. Βενιζέλος», εξασφαλίζοντας την δυνατότητα πλήρους παρακολούθησης του κέντρου μας και από τους υπεύθυνους ασφαλείας του Αεροδρομίου. Στον περιβάλλοντα χώρο του ΕΣΚ έχουν διαμορφωθεί χώροι στάθμευσης οχημάτων για την εξυπηρέτηση των λειτουργικών αναγκών του κέντρου. Η συνολική δυναμικότητα των χώρων

στάθμευσης ανέρχεται σε περισσότερες από 4.000 θέσεις. Η προσπέλαση του οικοπέδου γίνεται από τον κεντρικό οδικό άξονα του αερολιμένα, μέσω κυκλικού κόμβου (roundabout) που βρίσκεται βορειότερα του κεντρικού κτιρίου του αεροδρομίου. Κατά τις περιόδους πραγματοποίησης εκθέσεων, η πρόσβαση των επισκεπτών γίνεται μέσω του κυκλικού κόμβου στο Ν.Δ. άκρο του οικοπέδου και των εκθετών μέσω της Βόρειας Πύλης. Το ΕΣΚ αποτελείται από τις τέσσερις ορθογωνικές εκθεσιακές αίθουσες, οι οποίες είναι παράλληλα μεταξύ τους τοποθετημένες και θα είναι αριθμημένες από το 1 μέχρι το 4. Το ωφέλιμο ύψος των αιθουσών βρίσκεται στα 7 μέτρα για τις τρεις από αυτές και στα 12 μέτρα για την αίθουσα 4, στην οποία σημειώστε ότι δεν υπάρχει καμία κολώνα εντός της αίθουσας. Επίσης όλες οι αίθουσες διαθέτουν αρκετές πόρτες και ρολλά μεγάλων διαστάσεων για ευκολότερη πρόσβαση σε αυτές. Στην μπροστινή πλευρά τους, στο Ν.Δ. άκρο, βρίσκεται ένας κεντρικός διάδρομος κυκλοφορίας, ο οποίος συνδέει και τις τέσσερις εκθεσιακές αίθουσες, και έχει μήκος 300 μέτρων και ελάχιστο καθαρό πλάτος 7 μέτρων. Για την είσοδο των επισκεπτών στο ΕΣΚ υπάρχουν οι δύο εισοδοί, που βρίσκονται στα δύο άκρα του διαδρόμου κυκλοφορίας και οι οποίες ενσωματώνουν διάφορες βοηθητικές λειτουργίες. Ακόμα το Συνεδριακό Κέντρο, το οποίο βρίσκεται σε επαφή και επικοινωνία με την Ν.Α. είσοδο, διαθέτοντας όμως και δική του ανεξάρτητη είσοδο, αποτελείται από δύο αίθουσες συνεδρίων. Για την εξυπηρέτηση των εκθετών, των επισκεπτών και των οργανωτών στο ΕΣΚ υπάρχουν πολλοί χώροι, με παροχές υψηλών προδιαγραφών. Για παράδειγμα τα δύο πολυτελή εστιατόρια, τα οποία βρίσκονται σε επαφή με τον διάδρομο κυκλοφορίας, τα μοντέρνα Cafe εντός των αιθουσών, τα άρτια εξοπλισμένα Business Center, Press Center, καθώς και το Mini Market, τα Ιατρεία και πληθώρα άλλων υπηρεσιών. Τέλος, ιδιαίτερη σημασία, άκρως σημαντική και επίκαιρη είναι η προσέγγισή μας σε ζητήματα που αφορούν στο περιβάλλον και στην προστασία του. Προσπαθήσαμε και καταφέραμε να μειώσουμε την ενεργειακή κατανάλωση μέσα από προσεκτική επιλογή κατάλληλων υλικών, συσκευών και συστημάτων. Καταγράφουμε και μετράμε συνεχώς τις επιμέρους καταναλώσεις, προκειμένου να μειώνουμε στο ελάχιστο την κατανάλωση του νερού. Επίσης προβλέψαμε την εγκατάσταση φυσικού αερίου προκειμένου να ελαχιστοποιήσουμε τους ρύπους. Διαχειριζόμαστε τα απορρίμματα και τα απόβλητα με έμφαση στην ανακύκλωση. Όπως καταλαβαίνετε με δύο λόγια, έμφαση δόθηκε στην πρακτικότητα της εγκατάστασης, στην άνεση των χώρων, στην αρτιότητα των παροχών, στην ασφάλεια των ανθρώπων και στο σεβασμό του περιβάλλοντος. Το οικονομικό ύψος της επένδυσης, ανήλθε σε πάνω από 50.000.000 ευρώ.

Ποια η στρατηγική μάρκετινγκ που ακολουθείτε ώστε να διασφαλιστεί η βιωσιμότητα της επένδυσης;

Το προφίλ των πελατών του ΕΣΚ οδηγεί σε ένα συγκεκριμένο πελατολόγιο εταιρειών. Μεταξύ αυτών οι μεγαλύτερες και σημαντικότερες κλαδικές εκθέσεις όπως και η *xenia*. Δεδομένου του μικρού αριθμού των υποψήφιων πελατών, η καλύτερη μέθοδος προσέγγισης είναι το direct marketing. Ήδη η λίστα με τους υποψήφιους πελάτες είναι γνωστή. Είναι επίσης γνωστές πληροφορίες γύρω από τις εκδηλώσεις που διοργανώνουν όπως το ύψος του γεγονότος, οι λειτουργικές απαιτήσεις, η συχνότητα διοργάνωσης, το είδος των πελατών και των επισκεπτών και οι κατάλληλες περίοδοι διοργάνωσης. Η ομάδα αυτών των υποψήφιων πελατών θα καλλιεργηθεί με προσωπικές επαφές που θα έχουν σαν στόχο να πληροφορήσουν τους διοργανωτές και να τους βοηθήσουν να σχεδιάσουν και υλοποιήσουν την μετακίνηση των εκδηλώσεων τους στο Metropolitan Expo. Πέρα από το κύριο πελατολόγιο Ελλήνων διοργανωτών μεγάλων εκθέσε-

ων, το νέο Εκθεσιακό Κέντρο στοχεύει να αναπτύξει την αγορά των διεθνών συνεδρίων και εκθέσεων.

Πόσες και ποιες εκθέσεις είναι προγραμματισμένες να πραγματοποιηθούν στο νέο κέντρο το 2009; Ποιες από αυτές αναμένετε να καλύψουν το σύνολο του χώρου;

Έχουν ήδη προγραμματιστεί 13 εκθέσεις για το 2009. Οι περισσότερες από αυτές θα καλύψουν το σύνολο της εγκατάστασης, όπως συμβαίνει με την *xenia*, την MOSTRA, την METEC, την IFDTEX (πρώην Τρόφιμα και Ποτά), το Διεθνές Ναυτικό Σαλόνι, την Διεθνή Έκθεση Αυτοκινήτου και άλλες.

Οι υποδομές και οι παρεχόμενες υπηρεσίες του νέου Εκθεσιακού το καθιστούν ανταγωνιστικό σε σχέση με αντίστοιχα κέντρα του εξωτερικού;

Δεν υπάρχει καμία αμφιβολία ότι στην Ελλάδα έχουμε τώρα τη δυνατότητα, να διοργανώσουμε μερικές από τις πλέον αξιόλογες εκθέσεις σε περιβάλλον αντίστοιχο των διοργανώσεων αυτών και εφάμιλλο προδιαγραφών που μόνο στο εξωτερικό συναντούσαμε μέχρι σήμερα. Οι υποδομές είναι όπως ανέφερα και προηγουμένως, αρτιότερες από ποτέ και διασφαλίζουν την πρακτικότητα και την λειτουργικότητα της εκάστοτε διοργάνωσης. Οι υπηρεσίες είναι εξαρτημένες από αυτό και από τον παράγοντα άνθρωπο που συνεισφέρει στην παροχή τους ενεργά. Στο σημείο αυτό επίσης έχουμε δώσει ιδιαίτερη σημασία, προκειμένου να διασφαλίσουμε το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα.

Πέρα από τις εκθεσιακές υποδομές, ποιες είναι οι άλλες προϋποθέσεις ώστε να καταστεί η Αθήνα ανταγωνιστικός εκθεσιακός προορισμός;

Η Αθήνα και η Ελλάδα γενικότερα, για να γίνει ανταγωνιστικός εκθεσιακός προορισμός χρειάζεται πολύ απλά με σωστές και συντονισμένες ενέργειες να κάνει γνωστή την ύπαρξή της στο εξωτερικό. Για να συμβεί αυτό απαιτείται όλοι οι φορείς να συνυπάρξουν αρμονικά σε ένα συντονιστικό όργανο και να καταστρώσουν ένα εθνικό εκθεσιακό-συνεδριακό πλάνο προώθησης της χώρας μας, των υποδομών και των υπηρεσιών που προσφέρει. Ένα πλάνο ολοκληρωμένο, στοχευμένο και πάνω από όλα με διάρκεια στο χρόνο.

Ποια τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της ελληνικής εκθεσιακής αγοράς; Ποιες οι προοπτικές της;

Η εκθεσιακή αγορά της χώρας μας – αν και καθυστερημένα – έχει εδώ και λίγο καιρό περάσει στη φάση ωρίμανσής της. Κατά τη διάρκεια της φάσης αυτής, εκτιμώ ότι συμβαίνουν και θα συμβούν στο μέλλον αρκετές αλλαγές που θα αλλάξουν μεσοπρόθεσμα τον εγχώριο εκθεσιακό χάρτη και θα δημιουργήσουν νέες προοπτικές. Στην παρούσα χρονική στιγμή και με το δεδομένο αυτό μπορώ να δω μόνο τα πλεονεκτήματα που βιώνει αυτή τη στιγμή η ελληνική εκθεσιακή αγορά:

α. Οι εμπλεκόμενοι (διοργανωτές, εκθέτες, εκθεσιακά κέντρα και πάροχοι εκθεσιακών υπηρεσιών) – στην πλειονότητά τους – έχουν αποκτήσει περισσότερο από ποτέ «επαγγελματική» συνείδηση και έχουν αναβαθμίσει σημαντικά τις υπηρεσίες που προσφέρουν.

β. Οι επισκέπτες με τη σειρά τους έχουν αποκτήσει σε μεγάλο βαθμό τόσο εκθεσιακή συνείδηση όσο και εκπαίδευση.

γ. Τα σύγχρονα εκθεσιακά κέντρα της χώρας μας μπορούν να καλύψουν όλες τις οργανωτικές ανάγκες μιας έκθεσης όσο σύνθετες ή μεγάλες και αν είναι αυτές. Δεν θέλω να αναφερθώ σε μειονεκτήματα και στο τι θα έπρεπε να έχει γίνει μέχρι σήμερα και δεν έγινε καθώς θεωρώ ότι αυτό δεν θα βοηθήσει ή δε θα αλλάξει τίποτα.