

# Sajmovi su ključni za razvoj i očuvanje hrvatskog obrtništva

Pretraži ...



ANALIZA TJEDNA, GIA HRVATSKA

Svi znamo koliko je hrvatsko obrtništvo važno za hrvatsko gospodarstvo u cjelini. No, jesmo li svjesni koliko su za razvoj domaćeg obrtništva upravo bitni sajmovi, zapravo su jedan od najvažnijih oblika promocije i prodaje svojih proizvoda. Naime, potrebni poslovni kontakti i izlaganje vlastitih proizvoda i mogućnosti nude upravo sajmovi te su stoga neizostavni dio života brojnih obrtnika. Obrtnički sajmovi imaju osim toga za cilj poboljšati regionalnu konkurentnost i održivi razvoj. Dakle, oni osim što izlažu dobra i usluge trgovaca, obrtnika, obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava, itd., oni također nude priliku za predstavljanje i razmjenu iskustava lokalnih vlasti, lokalnih akcijskih skupina, tematskih udruga i udru

Pravila o privatnosti - Uvjeti

Također, sajamske manifestacije jedan su od glavnih alata direktnog marketinga i mjesta na kojem obrtnici imaju priliku predstaviti svoju ponudu potencijalnim klijentima i kupcima te posjetitelje upoznati s raznolikošću i kvalitetom proizvoda i usluga koje nude. Riječ je o prilici i za razmjenu poslovnih informacija kao jednog od preduvjeta uspješnog izlaska na neko tržište i proširenja kruga poslovnih partnera, kupaca ili dobavljača, proširenje tehničkih znanja i razmjena poslovnih informacijama, praćenje noviteta koje svojim proizvodima i uslugama nudi konkurencija te sudjelovanje na poslovnim kongresima, poslovnim razgovorima i tematskim okruglim stolovima.

– Stoga Hrvatska obrtnička komora, svjesna važnosti sajмова, pruža kontinuiranu podršku sajamskim manifestacijama. Od 1995. godine do danas, u organizaciji ili suorganizaciji te uz sufinanciranje komore, područnih obrtničkih komora i udruženja obrtnika, održano je 337 sajamskih izložbi u Hrvatskoj i inozemstvu, na kojima je nastupilo više od 16 tisuća izlagača, ističu u Hrvatskoj obrtničkoj komori.

U ovu statistiku uključeni su međunarodni sajmovi u inozemstvu i veći regionalni, specijalizirani i međunarodni sajmovi u Hrvatskoj, dok je na razini županija, gradova i općina, u spomenutom razdoblju, organizirano još preko 350 sajamskih manjih, lokalnih izložbi sa preko 6.000 izlagača.

Popis međunarodnih, regionalnih i specijaliziranih sajмова:

<i>rb</i>	<b>MEĐUNARODNI SAJMOVI</b>	<b>Karakter</b>
1	Međunarodni obrtnički sajam München (IHM) 2023; München	obrtnički / gospodarski
2	24. Međunarodni sajam gospodarstva u Mostaru 2023., Mostar	gospodarski/ obrtnički
3	55. Međunarodni obrtnički i poduzetnički sajam Celje 2023., Celje	obrtnički/ gospodarski

rb	REGIONALNI SAJMOVI	Karakter
1	26. Međunarodni sajam gospodarstva, obrtništva i poljoprivrede VIROEXPO 2023., Virovitica	gospodarski/ obrtnički
2	23. Proletni i obrtnički sajam u Osijeku, Osijek	obrnitički / gospodarski
3	Sajam agroturizma Šibensko-kninske županije 2023. godine, Skradin	turistički/obrnitički/gospodarski
4	Dani obrtništva Karlovcu i Karlovačkoj županiji, Karlovac	obrnitički / gospodarski
5	1.Obrtnički sajam u Slavonskom Brodu, Slavonski Brod	obrnitički / gospodarski
6	Međimurski sajam poduzetništva MESAP 2023, Nedelišće	obrnitički / gospodarski
7	30. Jesenski međunarodni bjelovarski sajam 2023., Gudovac	obrnitički / gospodarski
8	31. Zagorski gospodarski zbor 2023.,Krapina	obrnitički / gospodarski
9	Obrtnički sajam Istre 2023., Pula	obrnitički / gospodarski
10	25. Sajam obrtništva i male privrede unutar sajma SASO Split 2023., Split	gospodarski / obrtnitički
11	23. Sajam gospodarstva u Zaprešiću 2023., Zaprešić	gospodarski / obrtnitički
12	26. Obrtnički i gospodarski sajam Koprivničko-križevačke županije 2023., Križevci	obrnitički / gospodarski

rb	SPECIJALIZIRANI SAJMOVI	Karakter
1	8. Zagrebački obrtnički sajam 2023., Zagreb	obrnitički
2	Sajam hrvatskih suvenira KVARNER EXPO 2023., Crikvenica	obrnitički / gospodarski
3	15. Sajam ribarstva, ribarske opreme, sportskog ribolova i sportova na vodi CROFISH 2023., Poreč	specijalizirani/ obrnitički

– Hrvatska obrtnička komora, uz sufinanciranje nastupa na inozemnim sajmovima u iznosu od 50% troškova standardno uređenog izložbenog prostora za svoje članove, priprema nastup po principu „ključ u ruke“. Osigurava se logistika potrebna za kvalitetan sajamski nastup, medijska najava nastupa, kako kroz kanale marketinga HOK-a, tako i u suradnji sa službama marketinga sajмова, putem kataloga i e-kataloga sajma i objava u medijima koji prate održavanje pojedine sajamske priredbe. Područne obrtničke komore i udruženja obrtnika na terenu pružaju potrebnu logistiku i organiziraju i sufinanciraju lokalne, regionalne i međunarodne sajmove u samoj Hrvatskoj, uz financijsku i logističku podršku HOK-a kako bi se i najmanjim proizvođačima i pružateljima usluga koji su usmjereni na domaće tržište omogućio što lakši izlazak na tržište, susret s potencijalnim kupcima i kvalitetna prezentacija proizvoda i usluga koje nude u svojim obrtima.

– Za hrvatske obrtnike uz navedene sajmove kao važni alati za prezentaciju proizvoda i usluga su i prodajno-kulturne i umjetničke manifestacije kao što su „Porcijunkulovo“ u Čakovcu, „Špansirfest“ u Varaždinu, „Vinkovačke jeseni“ u Vinkovcima te sajmovi lokalnog karaktera koji se odvijaju jednom ili dva puta u tjednu putem direktne prodaje malih obrta i OPG-ova u Zlataru, Sesvetama, Jakuševcu, Benkovcu, Osijeku, Svetom Ivanu Zelini, pa sve do dnevnih sajмова na centralnim trgovima naših gradova gdje se nude proizvodi obrtnika, najčešće ručni radovi i poljoprivredni i prehrambeni proizvodi.

– Proteklih godina, tijekom pandemije korona virusa, zabilježen je pad održavanja sajamskih priredbi i poslovnog prometa od preko 65% uz velike financijske gubitke kako samih organizatora sajмова, tako i promotora, prateće sajamske industrije, ali i samih poduzetnika čija prezentacija i izlazak na tržište ovisi o direktnom kontaktu s potencijalnim partnerima na sajmu. Kako se situacija s pandemijom korona virusa završila, obnovljeni su direktni kontakti poduzetnika na sajmovima koji su svoja vrata ponovno u većoj mjeri otvorili izlagačima i posjetiteljima.

– Pandemija COVID 19 uvelike je promijenila način rada te natjerala na prilagodbu novim uvjetima, novim izazovima. Ubrzano je stvaranje virtualnih sajмова kao novog modela prezentacija proizvoda i usluga u obliku on-line prezentacija što može biti dodatan alat i modernizirati osobnu prezentaciju na klasičnim sajmovima. Tehnologija je u nekoliko godina toliko napredovala da ruku pod ruku s klasičnom sajamskom prezentacijom može poboljšati i učiniti nastup izlagača na pojedinom sajmu uspješnijim i vizualno atraktivnijim, navode iz HOK-a.

– Izlagači su danas u direktnoj svakodnevnoj komunikaciji s organizatorima sajмова putem svojih profila na internet stranicama i platformama sajмова, a omogućena im je i on-line narudžba ne samo izložbenog prostora već i svih potrebnih priključaka, kataloga, dodatne opreme i paketa promocije, a predstavnici sajma u svakom trenu mogu provjeriti stanje tih potreba i narudžbi. Omogućene su i virtualne šetne paviljonima, 3D modeliranje štandova, slanje elektroničkih ulaznica i pozivnica poslovnim partnerima, kompletna logistika koja se nekada obavljala fizičkim kontaktom, papirologijom ili telefonskim pozivima.

### **Globalni rast cijena izazov je za sajamsku industriju**

– Sajamska industrija u svijetu pa tako i u Hrvatskoj suočava se danas s izazovima globalnog rasta cijena i troškova same organizacije i logistike pripreme sajamskih izložbi i događanja

kao i rasta troškova održavanja sajamske logistike (paviljona, dvorana za prezentacije i kongresnih centara) vezano uz materijalne troškove.

Značajan je utjecaj interneta i audio – vizualnih medija koji sve više koriste u prezentiranju proizvoda i usluga poduzetnika i pomažu u njihovoj globalnoj komunikaciji i poslovnom izlasku na tržišta do novih korisnika i kupaca. Prilagodba takvim trendovima svakako je izazovna, no to je jedini način uspjeha i opstanka.

– I svakako valja naglasiti da su sajmovi kao koncept privlačni novim generacijama, posebno uz prilagodbe kao što su inovativne tehnologije i događanja iz domene novih IT industrija i događanja poput gaming sajмова. Klasični sajam privlači mlade ljude mogućnošću spajanja modernih tehnologija i direktnog kontakta s poslovnim ljudima, drugim izlagačima i posjetiocima izložbi, s kojima mogu razmijeniti ideje, provjeriti njihovu ponudu roba i usluga i na najbolji mogući način, osobno, prezentirati svoje tvrtke i proizvode, poručuju iz Hrvatske obrtničke komore.

### **Hrvatska mala brodogradnja u usponu**

Hrvatsko obrtništvo sve je prisutnije i u segmentu proizvodnje malih plovila što pokazuje i njihova sve već prisutnost na Biograd Boat Showu.

– Nautička industrija u Hrvatskoj je izuzetno dobro pozicionirana. To pokazuje i prisutnost izlagača na našem sajmu s velikim brojem eksponata. Snaga hrvatske nautičke industrije je iznad naših kapaciteta kao države i to je velika stvar. Nautička branša je toliko jaka jer je naš položaj u svijetu nautike sve jači, ističe **direktor Biograd Boat Showa Milan Šangulin**.

Ipak, ističe Milan Šangulin, Industrija sajamskih izložbi u Hrvatskoj suočava se s nizom izazova. Glavni izazovi ove godine uključuju ekonomske poteškoće koje su utjecale na potražnju za brodovima, inflacijske pritiske od strane dobavljača i posljedice inflacije na izlagače. Osim toga, postavlja se pitanje koliko se ulaže u sajamsku infrastrukturu. S obzirom na porast potražnje izlagača, u našem konkretnom slučaju donesena je odluka o dodavanju pete dvorane za izlagače (marquee šatora) i plutajućih platformi kako bi se udovoljilo potrebama izlagača.

– Kada je, pak, riječ o prilagodbi promjenama na tržištu i uvođenju inovativnih tehnologija, svaki organizator sajmovi pristupa tome na svoj način. U našem slučaju, izbjegavamo automatizirane sustave za ulaznice, ali smo implementirali poslovnu platformu za poslovne korisnike koja uključuje poslovni direktorij i softver za zakazivanje sastanaka. Također smo razvili automatizirani obrazac narudžbe izlagača koji je povezan s našim operacijama i fakturiranjem, pojednostavljujući organizaciju sajma. Što se tiče utjecaja novih tehnologija na sajmove, smatramo da će one imati svoje mjesto, posebno kao informacijski dodatak tijekom cijele godine.

– Najinovativniji i najuspješniji koncepti sajamskih izlaganja uključuju dodavanje B2B elemenata na sajmove, uključujući programe kongresa i srodne događaje koji povećavaju vjerodostojnost sajmovi i privlače važne posjetitelje. Tu se automatski postavlja pitanje imamo li u Hrvatskoj ljude koji su dovoljno stručni za prilagodbu sajmovi svjetskim trendovima. Na žalost, što se tiče stručnjaka za sajamsku industriju, čini se da ih nedostaje u

Hrvatskoj, s obzirom na izazove s kojima se sajamska industrija trenutno suočava, dodaje Milan Šangulin.

## **Virtualna događanja samo kao dodatak fizičkim sajmovima**

– Virtualna događanja, iako korisna, neće zamijeniti ili nadmašiti fizičke sajmove. Tehnologija ima svoje mjesto, posebno kao informacijski dodatak tijekom cijele godine. Hrvatska se nalazi na 48. mjestu na svijetu po broju sajмова prema podacima Međunarodne unije sajмова, no smatram da broj događanja nije presudan već je važnija kvaliteta sajмова. Njemačka je primjerice postigla uspjeh na tržištu sajмова fokusirajući se na kvalitetu i privlačenje posjetitelja iz šire regije, a na takvim pozitivnim primjerima mora učiti i Hrvatska.

– Pandemija je imala različit utjecaj na sajamsku industriju u Hrvatskoj. Dok smo primjerice mi zabilježili samo blagi pad profita, većina drugih sajмова vjerojatno je pretrpjela značajan udarac, a nekoliko se događaja vratilo u normalu bez ozbiljnijih posljedica, tako da su stvari, da tako kažem, individualne od sajma do sajma.

– Što se, pak, tiče djelovanja Udruženja za svjetsku industriju izložbi (UFI), nismo članovi tog udruženja i ne pratimo njihovu strategiju. Naša organizacija je član Međunarodne federacije organizatora sajмова (IFBSO), a ta federacija se trudi utjecati na budućnost svojih članova putem razgovora o motiviranju mlađih generacija posjetitelja i pitanjima o održivosti.

Osnovan 1999. godine, Biograd Boat Show etablirao se kao središnje mjesto za nautičku industriju u Hrvatskoj. Često skraćeno kao "BBS," sajam se održava godišnje u Biogradu na Moru, a organizator događaja je tvrtka Ilirija d.d. Bit sajma usredotočena je na predstavljanje tehnologija, dobavljača i dizajna u području brodova, jahti i brodova, prije svega kao ekskluzivne točke kontakta za brodogradilišta i njihove dobavljače. Paralelno s time, BBS nije samo izložbeni prostor, već i platforma za poslovne kontakte i izgradnju mreže. Poslovna platforma B2B "Biograd B2B" sastavni je dio sajma i omogućuje poslovnim posjetiteljima navigaciju kroz poslovni direktorij tvrtki u Biogradu, koordinaciju sastanaka s relevantnim tvrtkama i sudjelovanje na ciljanim događanjima za umrežavanje, zaključuje Milan Šangulin.

Autor: Boris Živković Foto:

*Projekt izrade i objavljivanja serijala tekstova pod naslovom **Sajamska industrija – gdje je novi početak?**, autora Borisa Živkovića, financijski je podržala Agencija za elektroničke medije, kroz projekt Poticanja novinarske izvrsnosti za 2023. godinu.#5*

Objavljeno 16. listopada 2023. Sva prava pridržana PoslovniFM

biograd boat show   hok   milan šangulin   obrtnici   sajam obrtništva  
sajmovi