

## Osiągnięcia, plany i prognozy



Tym zagadnieniom poświęcona była, jak zwykle, główna konferencja targów, na której z reprezentantami wystawców oraz dziennikarzami branżowych mediów spotkali się członkowie zarządu Inter Cars SA: Maciej Oleksowicz – prezes zarządu, Krzysztof Oleksowicz – członek zarządu i założyciel firmy, Robert Kierzek – wiceprezes zarządu, Krzysztof Soszyński – wiceprezes zarządu oraz Wojciech Twaróg, Tomasz Kaścił i Piotr Zamora.

W składzie zarządu zdążyły już zajść znaczne, pokoleniowe zmiany, lecz nie dlatego o niewątpliwych osiągnięciach firmy mówiono stosunkowo mniej, niż o jej przyszłości. Przeciwnie, jest to ra-

ziej przejaw wierności firmowej tradycji, w której zawsze dominował taki sposób myślenia i taki styl działania.

Zmieniła się w tym roku radykalnie sama formuła konferencyjnych obrad. Zrezygnowano z tradycyjnych prezentacji i referatów, cały czas poświęcając na swobodną wymianę pytań i odpowiedzi. Pytali zgromadzeni na sali goście, odpowiadali gospodarze, podejmując według swych kompetencji poruszane wątki, wspomagając się wzajemnie w udzielaniu informacji równie ścisłych, jak szczerych.

Dla wszystkich zebranych najbardziej interesująca okazała się sprawa planowanej dalszej ekspansji Inter Carsu na rozwiniętych europejskich rynkach. Koncepcja ta jest, zdaniem zarządu, całkiem realna dzięki starannemu jej przygotowaniu i przyjęciu bezkonfliktowej strategii wchodzenia w istniejące struktury gospodarcze.

Podczas konferencji wręczono też zaszczytne wyróżnienia trzem honorowym ambasadorom sieci warsztatowej Q-Service Truck.

## W stylowych namiotach

Namioty na Targach Inter Cars pojawiły się z konieczności, gdy dla dynamicznie rozwijającej się imprezy przestały wystarczać firmowe magazyny w Częstokowie Mazowieckim. Początkowo rozwiązanie to wydawało się doraźnym i prowizorycznym. Z czasem jednak stało się głównym wyróżnikiem nowego, oryginalnego stylu, utrzymywanego i systematycznie doskonalonego w kolejnych edycjach tych cyklicznych targów.

Pod względem funkcji hale namiotowe, co widać już teraz wyraźnie, mają nad starymi pawilonami tę przewagę, że można je optymalnie dostosowywać do potrzeb

wystawców, zwłaszcza tych największych, czyli międzynarodowych firm będących stałymi dostawcami czołowego polskiego dystrybutora. Bogata asortymentowo prezentacja wielkowymiarowych produktów wymaga bowiem znacznej powierzchni i przestrzeni, aby zwiedzający mogli wygodnie oglądać wystawiane ekspozycje ze wszystkich stron, w odpowiednim rozmieszczeniu i oświetleniu.

Estetykę tych hal i organizowanych w nich stoisk można dziś uznać za bardzo elegancką, lecz równocześnie w pełni zharmonizowaną z typowo techniczną stylistyką

poszczególnych ekspozycji. Widać to wyraźnie na zamieszczonych obok zdjęciach, a jeszcze wyraźniej w naturze. Poza tym każde z tych wielkich stoisk ma charakter gościnnie otwarty mimo dokładnie wyznaczonych granic, co bardzo ułatwia kontakt zwiedzających z wyodrębnionymi częściami prezentowanej oferty.

Korzystną, wypracowaną z czasem, cechą owego stylu jest także bardzo przejrzysty rozkład wewnętrznych ciągów komunikacyjnych i architektonicznych perspektyw porządkujących wzajemne rozmieszczenie całej zabudowy.



## Po prostu pokaz



Dziwić może na targach niestabnąca popularność wszelkich praktycznych pokazów na stoiskach. Każdego firmowego eksperta prezentującego prawidłowy montaż dowolnego samochodowego podzespołu, obsługę jakiegoś urządzenia warsztatowego czy użycie specjalistycznego narzędzia otacza natychmiast ciasny krąg zainteresowanych obserwatorów. Kiedyś przyczyną ich ciekawości wydawały się oczywiste, lecz nie przy obecnym rozwoju różnorodnych środków przekazu. Dziś każdy produkt trafia na światowy rynek w towarzystwie wielojęzycznych, bogato ilustrowanych instrukcji. W Internecie dostępne są stosowne opracowania, często w formie instruktażowych filmów i rysunkowych animacji. Fachowe artykuły na takie tematy publikuje też branżowa prasa. A jednak...

Domyślać się należy, iż decydującą rolę odgrywa tu, po pierwsze, rzeczywista interaktywność kontaktu z prezerentem, a po drugie, wiarygodność tej praktycznej wiedzy pochodzącej z samego jej źródła. Obserwując pokaz na firmowym stoisku, można niezwłocznie wyjaśniać nasuwające się wątpliwości, prosić o powtórki trudniejszych operacji, a przeważnie też próbować wykonywać je własnoręcznie.

Dla zwiedzającego targi warsztatowego profesjonalisty tego rodzaju doświadczenia należą zwykle do najcenniejszych targowych „zdobyczy”. Musi je jednak zachować wyłącznie dla siebie, skoro opisać ani opowiedzieć ich się nie da.