

## Interlight Russia | Intelligent Building Russia: выставка с историей в новом формате

Международная выставка освещения, систем безопасности, автоматизации зданий и электротехники в этом году отпраздновала 25-летний юбилей и встретила эту дату существенными обновлениями.



Проект эволюционировал и получил новое имя – *Interlight Russia | Intelligent building Russia*. Наряду с традиционно обширной экспозицией освещения, на выставке были представлены технологии автоматизации зданий, решения для «умного дома» и «умного города», электротехника и системы безопасности. Площадка объединила 429 фирм-участников, которые показали все технологии, необходимые для построения современных, комфортных и энергоэффективных объектов.

Об истории развития выставки и её перспективах мы беседовали с генеральным директором Мессе Франкфурт РУС Ойгеном Аллесом.

**– 25-летие – это значительная дата для любой выставки. Кто стоял у истоков создания? Основателем этой выставки был Эрих Фихтнер из компании Ost-West-Partner GmbH (OWP). Поддерживаете ли Вы с ним отношения как с высококлассным профессионалом выставочной деятельности?**

– Эрих Фихтнер действительно был основателем, с кото-

рым мы до сих пор поддерживаем дружественные отношения. Компания *Ost-West-Partner* долгое время владела данным брендом. Была проделана колоссальная работа по формированию и развитию проекта. Приняв на себя управление, компания Мессе Франкфурт не только сохранила успешную историю существования, но и придала выставке новый импульс, что позволило вывести её на новый международный уровень, успешно интегрировав её в семейство выставок *Light+Building*.

**– Можете ли Вы дать краткую характеристику роста количественных и качественных показателей выставки за эти 25 лет?**

– К сожалению, я не могу дать сравнительную характеристику показателей за все 25 лет, это было бы неправильно. В первую очередь это связано с тем, что до 2012 года Мессе Франкфурт РУС не владел данным брендом. Выставка переживала и кризисные явления, и подъёмы. Статисти-

ка, соответственно, не показывает ежегодный рост количественных и качественных показателей. Например, 2015 год был отмечен спадом. В данный момент мы видим положительную динамику, а это значит, что выставка востребована рынком и имеет потенциал для дальнейшего роста.

Мы работаем практически во всех странах мира, и поэтому смогли значительно увеличить присутствие на выставке иностранных компаний, в первую очередь из Европы и стран Азии.

Из всех наших выставок в Москве, команда, которая занимается *Interlight Russia | Intelligent building Russia* – самая большая. Это связано с интенсивностью и объёмом работы на протяжении всего года. Основная цель – привлечение качественной посетительской аудитории, что позволяет грамотно выстраивать работу с экспонентами и привлекать компании, которые являются ведущими игроками в своём сегменте рынка. *Interlight Russia | Intelligent building Russia* – это комплекс мероприятий на протяжении всего года, который направлен на продвижение продукции и технологических решений наших участников. Команда проекта постоянно ищет новые идеи, чтобы максимизировать эффект от участия компаний в выставке.

**– Считаете ли Вы целесообразным персонально приглашать для участия в работе выставки в Москве такие известные компании, как Cree (США), Zumtobel (Австрия), Trilux (Германия), Troll Lighting (Испания), Fagerhult, (Шве-**

## ция), *Targetti* и *Artemide* (Италия) и другие мировые бренды?

– Компания Мессе Франкфурт работает в международном торгово-выставочном бизнесе, как во Франкфурте, так и во всём мире более 100 лет. Многолетний опыт и экспертиза позволяют нам комплексно анализировать ситуацию на рынке и своевременно реагировать на изменения конъюнктуры.

На данный момент мы действительно считаем целесообразным интеграцию вышеупомянутых игроков глобального рынка в выставку. Однако форматы участия, которые мы предлагаем, отличаются от стандартных. Мы предлагаем компаниям создать не просто стенд, а атмосферу, которая может продемонстрировать целостную «экосистему», состоящую из различных решений.

Например, в рамках выставки этого года компании могли продемонстрировать свои решения в концептуальном пространстве *Smart Cube*. «Умные» технологии в зоне коммерческой недвижимости, включающей в себя торговый зал, склад и школу.

Существуют и другие форматы участия: компания *Cree* была представлена через дистрибьютора, *EXENIA* из Италии – через своё представительство в России. *ERCO* второй год участвуют в деловой программе, рассказывая о своих проектах по музейному освещению, а компания *iGuzzini* продемонстрировала обширной аудитории выставки свои новейшие кейсы: представители бренда рассказали о трендах в светодизайне и архитектурном освещении, заострив внимание на проектах, реализованных в России.

Кроме того, благодаря маркетинговым опциям у компаний появилась возможность взаимодействовать с целевой аудиторией на протяжении всего года. Для этой цели была разработана и реали-

зована концепция собственного *YouTube* канала, где экспоненты демонстрируют реализованные проекты, делают обзор новинок и показывают производственные процессы. И это лишь один из возможных *digital* каналов взаимодействия с целевой аудиторией выставки, доступных для экспонентов в течение всего года.

Именно такие нестандартные решения повышают интерес упомянутых компаний к участию и способствуют развитию проекта.

**– Не считаете ли Вы возможным приглашать с докладами на выставку крупнейших мировых специалистов, например по развитию светодиодного освещения или современных методов автоматизации управления освещением, по другим темам?**

– Мы считаем, что это делать нужно обязательно. *Interlight Russia | Intelligent building Russia* традиционно представляет обширную деловую программу для участников и посетителей выставки. Приглашённые спикеры не только рассказывают о том, как применять представленные на выставке технологии, но и делятся собственным опытом реализации проектов по всему миру. Именно международный обмен опытом позволяет сформировать комплексное представление о тенденциях и трендах отрасли.

В этом году на выставке выступали такие международные спикеры как: урбанист из Бельгии Изабель Кортен (представитель Международного сообщества городского освещения *LUCI*), светодизайнер из Италии Паоло Дата Блин, архитектор из Англии Анна Кулик (компания «*Scott Brownrigg*») и многие другие.

**– Как Вы сотрудничаете с зарубежными общественными организациями по светотехнике, такими как, например, немецкая *Deutsche Lichtenwald, Institution of Lighting Professionals (ILP)* из Ве-**

## ликобритании или *IES* из Северной Америки?

– Да, мы сотрудничаем с иностранными общественными объединениями и стараемся расширять это сотрудничество. В том числе начинаем переговоры американской ассоциацией *IALD*, которая проводит конкурсы среди светодизайнеров. В следующем году мы бы хотели расширить сотрудничество, чтобы участники конкурса «Российский светодизайн» имели возможность принимать участие в американском конкурсе и наоборот.

По специальному приглашению Мессе Франкфурт РУС выставку 2019 года посетил представитель Немецкой ассоциации производителей электрических и электронных компонентов – *ZVEI*. Помимо рабочих встреч, посвящённых планированию совместной работы в будущем, команда выставки провела индивидуальный тур по экспозиции для представителя *ZVEI* и продемонстрировала потенциал участников раздела «*Building*».

Мы уже начали переговоры с испанской отраслевой ассоциацией *FEDAI (Federation of Association of Industries and Exporters of Decorative Lighting Fixtures)* и французской (*French Lighting Association*) *AFE* по привлечению экспонентов и посещению выставки 2020.

**– На выставке практически отсутствует представление действующих образцов технологического оборудования, как, например, в прошлом году во Франкфурте был представлен автомат по монтажу электрической схемы светильника. Предполагается ли развитие экспозиции в этом направлении?**

– Это не совсем наше направление: наши клиенты заинтересованы в том, чтобы представить готовую продукцию, которая в свою очередь производится с помощью того или иного оборудо-

вания. То есть наши экспоненты являются клиентами для компаний, производящих оборудование, а это уже тема для другой выставки.

Технологическое же оборудование наших экспонентов, а также сами производственные процессы, которые не являются коммерческой тайной, мы показываем на нашем *YouTube* канале.

**– Соответствуют ли тематике выставки незрительные световые технологии, такие как преобразование света в электричество и тепло, обеззараживание воды светом и др.?**

– Да, эти технологии не просто соответствуют тематике нашей выставки, но и уже представлены на ней. Например, фитооблучатели для растениеводства и решения для обеззараживания воды. Со временем этот раздел будет расти, потому что спектральные особенности светодиодов открывают всё большие перспективы и возможности их применения.

**– На выставке уже существуют разделы «Свет в городе» и «Новогоднее и праздничное освещение». Возможно ли появление таких разделов, как «Спортивное освещение», «Музейное освещение» и «Освещение школ и больниц»?**

– Что касается существующих экспозиций, то в них участвуют монобредовые компании, для которых участие в таком формате является эффективным. Это связано с необходимостью привлечения посетителей к конкретному решению. Многопрофильные компании же заинтересованы в том, чтобы представить посетителям все решения, которые они могут предложить.

Подобный подход к организации экспозиции упрощает навигацию по выставке для посетителей.

**– В экспозиции выставки практически не осталось светильников с люминесцентными, металлогалогенными, натриевыми другими «традиционными» источниками**

**света. Считаете ли Вы такое положение соответствующим ситуации на рынке и пожеланиям потребителей?**

– С точки зрения экономии и энергоэффективности на сегодняшний день светодиоды – самая передовая технология. С другой стороны, экспоненты сами определяют, что будут представлять на выставке, какую продукцию они видят перспективной с точки зрения рыночного спроса. Поэтому с уверенностью могу сказать, что экспозиция выставки соответствует рыночному спросу.

**– Деловая программа выставки с каждым годом становится всё насыщенной и разнообразней, вызывая большой интерес профессионалов в области светотехники и автоматизации. Какое место отводится в этой программе мероприятиям, посвящённым вопросам образования?**

– В программе выставки есть партнёрское мероприятие по светотехническому образованию – «Молодые светотехники», организатором которого выступает кафедра светотехники МЭИ совместно с МСК «БЛ ГРУПП». В нём участвуют преподаватели, аспиранты и студенты, которые представляют свои работы в виде докладов. Мы традиционно поддерживаем и продвигаем данное мероприятие.

Для принятия решений о расширении деловой программы мы советуемся с нашими партнёрами, экспертами отрасли, анализируем мировой опыт и тенденции, отслеживаем посетительский интерес по итогу прошедших выставок. Деловая программа постоянно видоизменяется с целью соответствия спросу аудитории, это естественный процесс.

**– Кто входит в Оргкомитет выставки из ведущих специалистов по светотехнике в России?**

– Оргкомитет выставки занимается решением организационных и финансовых вопросов, а Экспертный совет выставки,

председателем которого является Анна Геннадиевна Шапурнянц, помогает определять векторы развития деловой программы выставки и фокусироваться на наиболее актуальных темах и направлениях отрасли. Среди ключевых участников совета – Юлиан Борисович Айзенберг и другие известные эксперты отрасли.

Мы встречаемся один-два раза в год, хотя хотелось бы чаще, поскольку выставка активно развивается и помощь экспертов нам нужна всё чаще.

**– С 2019 года изменилось и время проведения выставки – она стала проходить в сентябре, на два месяца раньше. Для многих специалистов это сезон отпусков... Перенос сроков выставки – это желание компаний-экспонентов, или так удобнее посетителям выставки?**

– К переносу дат выставки мы готовились не один год. Проводили опросы среди посетителей, экспонентов, а также консультировались с нашим Экспертным советом. Согласно большинству мнений, ноябрь и декабрь – это время закрытия договоров, планирования деятельности компаний на следующий год. Сентябрь же наиболее подходящий с точки зрения продаж и деловой активности.

Безусловно, для нас существовал определённый риск, но этот год подтвердил правильность принятого решения: мы не потеряли посетителей, а приобрели новых и получили положительные отзывы. Кроме того, в международной практике начало осени – наилучшее время года для проведения выставочных мероприятий. В 2020 году мы проведём выставку с 14 по 17 сентября.

**Беседовал: Евгений Серый,  
корреспондент журнала  
«Светотехника»**