



Выставка «ЦветыЭкспо»: буйство красок и не только

Каждая выставка вызывает бурю эмоций, а выставка «ЦветыЭкспо», расцветающая всеми красками с началом золотой осени в Международном выставочном центре «Крокус Экспо», особенно. Любителей прекрасного привлекает красота цветов, запахи, уникальное флористическое оформление выставки. Но выставка «ЦветыЭкспо» — это прежде всего масштабный деловой форум.

Выставка, как миниатюрная модель российского рынка цветов и растений, демонстрирует состояние и современные тенденции развития мирового и отечественного рынка цветов и растений. Она предоставляет своим участникам и посетителям профессиональную платформу для эффективного решения важнейших маркетинговых задач.

Посетителей ожидает поистине уникальная экспозиция: тысячи интересных и качественных

цветов и растений со всего мира, инновационные материалы и оборудование, авторские работы талантливых флористов и дизайнеров, семинары и консультации высокопрофессиональных специалистов, успешных владельцев и топ-менеджеров.

Более 400 компаний из России и 25 зарубежных стран, собрав под одной крышей лучшие цветы и растения со всех континентов мира, в том числе более 100 новинок и последние тренды селекции, флористики, дизайна,



Надежда Григорьева,
директор выставки
«ЦветыЭкспо»

обеспечат их максимальную концентрацию на одной площадке.

Наиболее масштабно будет представлен раздел срезанных цветов и горшечных растений. Как и в предыдущем году, они займут примерно половину площади выставки, где будут представлены основные игроки цветочного рынка России.

Красочные национальные экспозиции представят Голландия, Колумбия, Эквадор. Яркие экспозиции и новинки для российского рынка подготовили также компании Израиля, Японии, Китая.

Как всегда, на выставке ожидается уникальное представительство российских производителей цветов.

Расширяется раздел питомниководства и товаров для сада и садоводства. Национальные павильоны Германии и Польши масштабно продемонстрируют возможности производителей своих стран. Представят свою продукцию и питомники Голландии, Бельгии, Сербии, Англии, Италии, Франции. Ассоциацией производителей посадочного материала формируется коллективная экспозиция российских питомников.

Впервые в выставке участвует только что учрежденный союз «Производители товаров для сада», который также организует коллективную экспозицию, где представят свою продукцию российские производители соответствующих товаров.

Деловой портрет выставки — это презентации участников, конференции, семинары, круглые столы, мастер-классы, рассчитанные на широкий круг профессионалов.

В течение всех дней работы выставки на сцене будут непрерывно проходить шоу-показы и мастер-классы известных российских и зарубежных флористов. Посетители выставки увидят новые тренды.

Главное флористическое событие программы — чемпионат России по профессиональной флористике *Russian Florist*



Сиф 2017 — даст путевку лучшему российскому флористу на чемпионаты Европы и мира.

Завершит флористическую программу выставки яркое шоу Араика Галстяна *One Day of Top Floral Design*, в котором примут участие победители флористических конкурсов России и зарубежных стран.

Особое внимание «ЦветыЭкспо» уделяет начинающим ландшафтными дизайнерам. Для них и о них будет проведен традиционный для выставки семинар «Профессия — САДОВНИК. Опыт молодых коллег по вхождению в профессию и уходу за садами». А будущие флористы смогут принять участие в конкурсе студентов флористических школ.

Выставка «ЦветыЭкспо» давно стала важнейшим событием года для всех игроков российского рынка цветов и растений. Ожидается, что ее посетят около 15000 специалистов из всех регионов России, для которых выставка «ЦветыЭкспо» — это успешная площадка для развития бизнеса, делового и дружеского профессионального общения.



Флоренс Жерве
д'Альдин

Мы попросили рассказать о своем видении масштабного осеннего события, о представленной на выставке отрасли, а также о собственных планах участников выставки «ЦветыЭкспо». И вот что они поведали.

- 1 Ваши планы, связанные с этой выставкой.
- 2 Что представляете сегодня с особой гордостью?
- 3 Какие мероприятия хотите посетить, о чем поговорить с коллегами (актуальная тема)? Может, сами что-то проводите?
- 4 В чем, на ваш взгляд, сила цветочного рынка России сегодня? В чем слабость?
- 5 На Ваш взгляд, выставка должна стать красивее, больше или что-то другое?



Флоренс ЖЕРВЕ Д'АЛЬДИН,
генеральный директор «Фея Розы» (Россия, Москва)

- 1 Встретаться с представителями рынка, представителями регионов, с флористами, узнавать, что предлагает рынок цветов сегодня.
- 2 С особой гордостью представляем российские садовые сорта, которые мы будем выращивать на срезку. Впервые в истории роза российской селекции сможет попасть в букет зимой.
- 3 Организация рынка. Логистика. Мы работаем на нишевом рынке. В России это очень тяжело, так как до сих пор превалирует понимание цветочного рынка как массовой торговли.
- 4 Сила в том, что он есть. Есть спрос — и это важно. Слабость: сегодня, если это не Москва, рынок пока не развит. Очевидны проблемы логистики. Я постоянно ищу партнерство с флористами или мелкими оптовиками. Но дело движется с большим трудом. Партнерство — это то, что выгодно всем, а не одному. На рынке цветов в России необходимо поднимать уровень работы. Конечно, особенность России — размер страны. Как распространять информацию, как ее получать в таких условиях?
- 5 Конечно, и красивее, и больше!



Дирк БУММКАМП, коммерческий директор по международным продажам компании *Twenthe Plant* (Нидерланды)

1

Наши ожидания состоят в том, чтобы шаг за шагом увеличивать бизнес в России. Всегда с нетерпением жду встречи с нашими клиентами из других регионов России, которые специально приезжают Москву и пользуются возможностью встретиться со своими поставщиками на выставке «ЦветыЭкспо». Также мы хотели бы расширить нашу клиентскую сеть в Беларуси, Казахстане, Узбекистане, Киргизии, Монголии и так далее.

2

На выставке мы представляем самый полный ассортимент садовых растений и всегда стараемся показать как можно больше продукции на нашем стенде, но продемонстрировать все невозможно. Мы всегда стараемся красиво оформить стенд, сделать его привлекательным, чтобы как можно больше посетителей обратили внимание на ассортимент и качество растений. Но чем я действительно горжусь, так это *Home Grown Niwaki Bonsais* из нашего питомника. Эти растения практически как эксклюзивный японский бонсай, который мы импортируем.

3

Twenthe Plant уже более 20 лет активно работает в России. Наша миссия — предлагать клиентам полный ассортимент садовых растений высокого качества.

Это означает, что почти все группы продуктов могут быть загружены вместе, чтобы максимально снизить логистические издержки. Довольно большая часть предлагаемых растений выращивается в нашем собственном питомнике площадью 180 га, который располагается в Хенгело (Нидерланды) вместе с фабрикой *Twenthe*. Сейчас мы строим новую теплицу площадью 6250 м², где представим нашу зимнюю экспозицию. Для клиентов из России это отличная возможность сделать свой заказ весной 2018 года. Мы будем с нетерпением ждать вашего визита!

4

Сильной стороной отрасли является огромный интерес практически всех россиян к растениям, цветам, семенам, луковичным культурам и так далее. Это создает довольно большой рынок, весьма привлекательный для нашего бизнеса.

Слабость отрасли:

- Экстремальные погодные условия и короткий сезон.
- Колебания в экономике и курсе валют.
- Отсутствие ноу-хау продукта на рынке *B2B*.

5

На мой взгляд, выставка прекрасна именно такая, как сейчас. Может быть, хорошо назвать этот выставочный проект *International Flowers Expo*, потому что Москва является связующим звеном в бизнесе для людей из других стран, где этот рынок только развивается.



Евгения Бабичева

Евгения БАБИЧЕВА, генеральный директор ООО «Зеленый Дом» (Республика Адыгея, Тахтамукайский район, п. Супс)

1

«Зеленый Дом» давно вписал Международную выставку «ЦветыЭкспо» в сентябрьский календарь событий. Мы уже не первый год принимаем в ней самое активное участие.

В этом году едем на выставку с далеко идущими планами. Мы расширяем производственные мощности. Нам интересны новинки селекционных компаний, инновации и достижения наших коллег. Конечно, мы рассчитываем получить оперативный анализ рынка, новых потенциальных покупателей и обновить контакты с прежними заказчиками.



Дирк Буммкамп



2

Мы продолжим знакомить посетителей и участников выставки с садовыми розами, адаптированными к особенностям выращивания в открытом грунте в наших климатических условиях, а также с новыми сортами закрытого грунта, например: *'Maritim'*, *'Casanova'*, *'Militsa'*. Компания активно развивает розничную сеть, поэтому нашим специалистам будет интересно посетить флористические шоу и мастер-классы. Мы должны идти в ногу со временем и в этом направлении.

3

Мы всегда открыты для диалога с нашими коллегами и рады новой встрече. На сегодняшний день актуальна для обсуждения тема замедления развития отечественного цветоводства, без государственной поддержки эту тенденцию не изменить. Выращивание цветов в России — дело довольно сложное и затратное. Мы зависим от иностранных партнеров в плане приобретения саженцев роз, кроме того, огромная доля цены энергоносителей в се-

бестоимости продукции (около 40%) и велик срок окупаемости проектов (8–10 лет).

4

Положительным моментом для цветочного рынка России является то, что изменились предпочтения потребителей в пользу свежести и вазостойкости цветов. У отечественных производителей здесь есть весомое преимущество: наши цветы радуют своих обладателей уже через день-два после срезки. С другой стороны, цветочный рынок России имеет сезонный характер, зависит от импорта (его доля в объеме продаж составляет около 85%) и от устойчивости финансового рынка.

5

Хотелось бы видеть на выставке больше российских компаний — производителей срезанных цветов. Выражаем благодарность организаторам выставки за неизменно высокий уровень организации и проведения цветочного форума. Также мы признательны конкурсной комиссии за высокую оценку нашей продукции.



Нарин и Рави Пател

Нарин ПАТЕЛ (слева), Рави ПАТЕЛ (справа), директора *Subati Group Ltd* (Кения)

1

Мы ожидаем много посетителей, большинство из которых уже являются нашими клиентами, а остальные — потенциальные клиенты. Мы надеемся, что выставка пройдет хорошо, и у нас будет много интересных встреч и новых клиентов.

2

Мы планируем представить наши розы и больше всего гордимся кустовыми и новыми садовыми розами.

3

Не планируем.

4

Российский цветочный рынок имеет много сильных сторон и преимуществ. Вот некоторые из них:

- Очень хорошая логистика и обработка цветов.
 - Большая любовь к цветам населения.
 - Много цветочных магазинов и легкая доступность.
- Слабыми сторонами российского цветочного рынка являются:
- Высокие затраты на импорт.
 - Нестабильный курс валюты.
 - Нестабильная экономика.

5

Больше участников.



На правах рекламы



WWW.FLOWERS-EXPO.RU