



Jesteś tutaj: [EventMapa.pl](#) > [Wywiady](#)

## Działy

[Aktualności](#)

[Realizacje](#)

[Oferty](#)

## Kategorie

[Atrakcje towarzyszące \(4\)](#)

[Catering \(2\)](#)

[Event Marketing \(1\)](#)

[Ewenementy \(1\)](#)

[Konferencje i Kongresy \(1\)](#)

[Motywacja \(3\)](#)

[Obiekty konferencyjne \(1\)](#)

[Obiekty SPA \(1\)](#)

[Organizacje oraz wydarzenia branżowe \(4\)](#)

[Showbiznes \(1\)](#)

[Usługi dodatkowe \(1\)](#)

[Ze świata \(1\)](#)

# Andy Cotton

Kategoria:

2010-02-28

Autor: EventMapa.pl



Rozmowa z Andy Cottonem, właścicielem londyńskiej TAO GROUP.

### Możecie być liderem!

**Jak wygląda polski rynek eventowy w oczach zachodnich potentatów branży? Dlaczego tak ważne jest nawiązanie współpracy z Rządem w celu opracowania odpowiednich procedur? O tym, jak kryzys dotknął angielski przemysł wydarzeń oraz tym, że spektakularny koncert Beyonce da się wyprodukować w trzydzieści dni, rozmawiamy z Andym Cottonem, właścicielem londyńskiej TAO GROUP.**

**Kiedy spotkaliśmy się podczas październikowych targów EVENT powiedziałaś mi, że według Ciebie Polska ma potencjał by stać się liderem na rynku eventowym krajów z byłego bloku komunistycznego. Skąd ta opinia?**

Kiedy dotarłem do Warszawy byłem naprawdę miło zaskoczony ilością profesjonalistów, których spotkałem podczas targów. Już mają wiedzę, ale co najważniejsze chcą iść do przodu i dalej ją pogłębiać. Im więcej eventów będziecie organizować, tym wasze doświadczenie się pogłębi, niemniej jednak nic nie zastąpi rzetelnej i na bieżąco uzupełnianej wiedzy. I tutaj upatruje wasz potencjał. Wy chcecie słuchać. I chcecie się uczyć.

**A co sądzisz o samych targach? Jakie wrażenie na Tobie zrobiły? Były to pierwsze targi poświęcone stricte branży eventowej w naszym kraju.**

Targi były naprawdę dobrze zorganizowane logistycznie, choć oczywiście dużo mniejsze niż te w większych, mocniej ustabilizowanych gospodarczo krajach europejskich. Myślę, że wydarzenie powinno otworzyć się na kraje sąsiednie i zachęcić tamtejsze podmioty runku do udziału w wydarzeniu. Sądzę też, że należałoby poszerzyć i zróżnicować ofertę networkingowych wydarzeń towarzyszących.

**Jedni twierdzą, że kryzys ekonomiczny dotknął mocno polski rynek eventowy, inni że został „rozdmuchany”, a jego skutki wcale nie były tak odczuwalne. Jak wygląda sytuacja w Wielkiej Brytanii? Jak wasz rynek odczuł wahania globalnego kryzysu?**

Największy problem z recesją polega na tym, że udział w rynku światowych korporacji drastycznie się zmniejszył. Chodzi tu o akcje promocyjne produktów, imprezy oraz wystawy. Nie ulegnie to pewnie zmianie przez następne 18 miesięcy.

**Jak zatem Twoim zdaniem przekonać klientów, że event jest niezwykle ważnym narzędziem w długoterminowej strategii firmy?**

Podkreśliłbym przede wszystkim, że eventy są konieczne, aby zwiększyć sprzedaż – jest to jedyny sposób, aby przebrnąć przez okres recesji, dlatego tak niezwykle ważne jest organizowanie eventów korporacyjnych.

**Wiele firm i korporacji nie tyle zrezygnowało z organizacji eventów, ile zastosowało drastyczne cięcia kosztów na nie przeznaczonych, co niestety obniżyło ich jakość. Co Ty na to?**

Przede wszystkim zwróć uwagę na fakt, że pierwszą rzeczą, którą robią zleceniodawcy oszczędzając na kosztach i na jakości organizowanych wydarzeń, to obniżenie poziomu bezpieczeństwa poniżej wymogów, poprzez zmniejszenie zespołu wykonawców i wyposażenia. Korporacje powinny utrzymywać standardy ponieważ naprawdę zbyt wiele mogą stracić w przypadku niezapewnienia bezpieczeństwa korzystając z usług wątpliwej jakości wykonawców.

**Która z gałęzi przemysłu eventowego w Wielkiej Brytanii najmocniej odczuła globalną recesję?**

Cięcia budżetowe zauważalne są głównie na rynku festiwali – wynika to z chęci obniżenia kosztów, spowodowanego obawą organizatorów, że publiczność może nie dopisać ze względu na szczupły stan portfela. Jednak przede wszystkim, największe cięcia widoczne są na rynku eventów korporacyjnych.

**Naszym flagowym okrętem festiwalowym jest Heineken Open'er Festival, który zaczął już być doceniany na europejskim rynku eventowo-muzycznym. Jak go oceniasz? Słyszałeś jakieś pozytywne opinie na temat naszych rodzimych produkcji?**

Faktycznie zaczyna się postrzegać ten festiwal jako fenomenalną imprezę. Jestem pewien, że z roku na rok będzie rósł w siłę i dzięki temu umieści Polskę wysoko na liście krajów, które chętnie są odwiedzane przez zagranicznych artystów. Ogólnie rzecz biorąc, na rynku europejskim Polska postrzegana jest jako kraj, w którym chętnie inwestuje się w eventy.

**Które z licznych organizowanych przez Ciebie wydarzeń utkwiło Ci w pamięci? Jest jakieś, które przyniosło Ci satysfakcję większą niż inne?**

**Które z licznych organizowanych przez Ciebie wydarzeń utkwiło Ci w pamięci? Jest jakieś, które przyniosło Ci satysfakcję większą niż inne?**

W ostatnim czasie, kiedy to miałem odczyty właśnie w Polsce, nagle - w ostatniej dosłownie chwili, dostałem zlecenie na organizację koncertu Beyonce w Egipcie. Event, który musiał być dopięty na ostatni guzik trzeba było wyprodukować w przeciągu miesiąca. W trakcie przygotowań napotkaliśmy ogromne przeszkody infrastrukturalne, związane szczególnie z dekoracjami na ogromną skalę. Muszę przyznać, że odczułem ogromną ulgę i sporą satysfakcję, kiedy okazało się, że całe przedsięwzięcie zakończyło się sukcesem.

**Jesteś laureatem wielu międzynarodowych nagród, członkiem światowych Stowarzyszeń branżowych... Ostatnio w Polsce powstało pierwsze Stowarzyszenie Branży Eventowej. Jak to zazwyczaj bywa jedni nastawieni są do inicjatywy entuzjastycznie, inni sceptycznie. Jakie jest Twoje zdanie?**

Stowarzyszenia są konieczne, gdyż stanowią metodę na ogólne, kolektywne, wewnętrzne zapoznawanie się branży. Dają także przede wszystkim świetne możliwości wymiany doświadczeń. Polski rynek eventowy nie będzie się bez nich z pewnością tak skutecznie i szybko się rozwijał, jak potencjalnie by mógł.

**Gdybyś był w zarządzie naszego rodzimego Stowarzyszenia, do czego przyłożyłbyś największą wagę? Co wymaga Twoim zdaniem największej uwagi w podejmowanych obecnie działaniach? W którym kierunku powinniśmy iść?**

Moim zdaniem edukacja i szkolenia, ale także tworzenie kontaktów oraz wszczynanie rozmów z polskim Rządem, mające na celu stworzenie prawodawstwa, odpowiedniego dla przemysłu eventowego. Stowarzyszenia powinny mieć także dostęp do sektora zagranicznego, który dzięki większemu doświadczeniu w tej właśnie branży, pomoże zdobyć niezbędne doświadczenie na różnorodnych polach.

**I już na zakończenie: Powiedzmy, że na Twoje biurko właśnie trafiło CV polskiego event managera, który aplikuje o pracę. Czego mógłby się spodziewać na rozmowie kwalifikacyjnej? Na co zwracasz największą uwagę?**

Wymagam od mojego zespołu dużych kompetencji, a ta może wynikać tylko z doświadczenia, treningu oraz kwalifikacji. Są to kluczowe wymogi, jakie stawiam.

**Dziękuję za rozmowę.**

**Rozmawiała: Anna Malinowska**

\*\*\*