



Los preparativos para Interzum 2021 están avanzando según lo previsto

Es evidente que la pandemia del Covid-19 nos enfrenta constantemente a nuevos desafíos. De hecho, la manera en la que evolucione la crisis sanitaria condicionará la forma en que se desarrolle Interzum. En Koelnmesse no han escatimado esfuerzos para asegurar que “el campo de juego” esté óptimamente preparado para la industria.

Preguntamos a **Mathias Pollmann**, vicepresidente de Gestión de Ferias Comerciales en Koelnmesse, cómo van los preparativos de Interzum, que tendrá lugar del 4 al 7 del próximo mes de mayo. Señala que, *“desafortunadamente, la forma tan dinámica en la que se está desarrollando la crisis sanitaria del coronavirus está causando una gran incertidumbre en la industria”*. No obstante, *“los preparativos para Interzum 2021 están avanzando según lo previsto”*.

Aunque la situación de reserva para Interzum está bien en general; desde la organización son conscientes de que, en tiempos como éstos, hay que *“seguir trabajando estrictamente en línea con el concepto”*, pero que también hay que ser ágiles y dinámicos en lo que es la respuesta a los cambios. Por un lado, *“la manera en la que evolucione la crisis sanitaria condicionará la forma en que se desarrolle Interzum”*. Ya está claro que *“el aspecto y la sensación de la próxima edición de la feria será muy diferente a los del anterior Interzum”*. Se muestra honesto al respecto. Por otra parte, *“la vacuna contra el Covid-19 está avanzando rápidamente, por lo que también podemos ver la luz al final del túnel”*. En resumen, en Koelnmesse no han escatimado esfuerzos para asegurar que *“el campo de juego”* esté óptimamente preparado para la industria. Las señales unánimes que están recibiendo son que *“el sector necesita un Interzum en 2021 como plataforma internacional, independientemente de su forma y tamaño”*.

Pollmann considera que, hoy por hoy, no es posible hacer ninguna predicción seria sobre cuántos visitantes asistirán a la feria. Piensa que habrá un descenso de visitantes. Si bien, es optimista sobre el futuro. A pesar de ser altamente internacional, Interzum siempre ha tenido una cuota muy alta de visitantes de Europa y espera que la situación aquí se alivie considerablemente en los próximos meses.

Cuatro pilares de seguridad

Acto seguido, informa de que han desarrollado una serie de medidas preventivas en cumplimiento de la Ordenanza de Protección del Coronavirus del estado de Renania del Norte-Westfalia, en estrecha consulta con las autoridades de Colonia. Detalla que su concepto de negocio #B-SAFE4 se basa en cuatro pilares; *“visitar seguro, conocer seguro, mostrar seguro y mantenerse seguro”*.

Con *Visit Safe*, se aseguran de que las normas de higiene se apliquen rigurosamente en todo el centro de exposiciones. *Meet Safe* cubre todas las medidas diseñadas para asegurar que todos en la exposición puedan mantener una distancia suficiente con las otras personas. *Show Safe* se ocupa de las normas de construcción y diseño de los stands, así como de los contactos comerciales. Y, por último, *Stay Safe* cubre todo lo relacionado con la seguridad de las rutinas diarias de la feria. Los stands en general tienen que ser planificados de tal manera que tanto el personal del stand



Mathias Pollmann

“La forma tan dinámica en la que se está desarrollando la crisis sanitaria está causando una gran incertidumbre en la industria”

como el máximo número de visitantes permitidos en cualquier caso individual puedan mantener la distancia mínima requerida entre ellos. Las normas de distanciamiento y cobertura de la cara deben cumplirse en los pabellones y en las cabinas. El aire usado en los pabellones se extrae al aire libre y se sustituye por aire fresco 100% nuevo para evitar la transmisión de aerosoles a través de sus sistemas de ventilación. La amplitud y el tamaño del centro de exposiciones y el uso de su sistema de señalización digital son muy útiles a la hora de aplicar todas estas medidas. Si, a pesar de todo, se produjera una congestión, pueden utilizar la aplicación eGuard de la Koelnmesse para dirigir la distribución de los asistentes y los flujos de visitantes.

¿Cuál será el modelo híbrido de Interzum? Pollmann contesta que, en los eventos híbridos, lo que sucede en el recinto ferial es compatible en línea gracias a su nueva plataforma de exposición comercial digital *interzum@home* y, por lo tanto, puede transmitirse en todo el mundo. Asimismo, puede mejorarse con ofertas digitales adicionales y está disponible en línea más allá de la duración de la feria. *“La feria es un modelo de éxito; no la sustituimos, la ampliamos”*, matiza. Así, *“el enfoque estratégico de *interzum@home* es aumentar el alcance general por medio de este nuevo canal digital”*. Los componentes de esta plataforma, que sin duda pueden considerarse de última generación, representan el complemento lógico de la presentación física en los pabellones del centro de exposiciones. A través de diversas opciones como showrooms digitales, escenarios, talleres y cafeterías, Interzum, *“la principal feria internacional del sector”*, podrá llegar a un público global más allá de los protagonistas del recinto. A grandes rasgos, *“el énfasis principal de *interzum@home* está en el conocimiento y el contenido, mientras que en el evento físico de Colonia está en la experiencia y la socialización, pero obviamente siempre con cruces y conexiones fluidas. Y el networking es el vínculo entre el offline y el online”*.

Precisamente, uno de los objetivos de la nueva plataforma es establecer contactos y desarrollar nuevos grupos de destinatarios. La posibilidad de filtrar los datos de visitantes específicos de la empresa ayuda a generar pistas. Su herramienta Discovery Graph entrega la oportunidad de establecer una red, *“en el mejor sentido de la palabra”*, al visualizar a todos los participantes y sus vínculos entre sí en función de sus intereses, lo que le permite adoptar un enfoque muy específico para hacer contactos. Se pueden utilizar sus chats y videollamadas tanto para conversaciones individuales como para invitar a grupos de hasta diez personas a participar en un intercambio. Remarca

que *“la creación de redes nunca ha sido tan simple”*. Le cuestionamos si el modelo híbrido ha venido para quedarse en las ferias comerciales. Sostiene que sus experiencias de los últimos meses les han demostrado que las *“ferias comerciales funcionan muy bien digitalmente”*. Por eso, están convencidos de que las ferias comerciales tendrán lugar en forma híbrida en el futuro, incluso una vez que la crisis del Covid-19 haya terminado. No hay que olvidar que *“el desarrollo de lo digital ha llevado el negocio de las ferias de comercio a un nuevo nivel y ha llevado a una presencia increíble a escala mundial”*. Puntualiza que las ferias de comercio *“sólo funcionan digitalmente hasta cierto punto, porque la experiencia de la feria in situ es algo muy especial y esencial”*.

La inspiración para crear juntos los espacios vitales del mañana

La pandemia del coronavirus ha enfrentado a la industria a desafíos nunca antes vistos, según Mathias Pollmann. *“¿Qué impacto tendrá la crisis en los mercados y los modelos de negocio? ¿Cómo podemos garantizar una colaboración segura y productiva con nuestros socios? ¿Cómo podemos crear la mejor experiencia de servicio posible para nuestros clientes, sean cuales sean las circunstancias? Esas son sólo algunas de las preguntas que probablemente estén en la mente de todos en este momento”*, indica el vicepresidente de Gestión de Ferias Comerciales en Koelnmesse. Su visión es que Interzum, en mayo de 2021, sea *“la plataforma global para los negocios y la inspiración para crear juntos los espacios vitales del mañana”*. Para la organización, eso significa proporcionar la inspiración y la clara orientación que se necesita para ser el punto de encuentro de los responsables de la industria, los impulsores y agitadores, y los entusiastas en general. *“Sólo así podemos establecer conexiones duraderas entre personas, marcas y productos, para posibilitar entornos de vida innovadores y exitosos”*, argumenta. Impulsados por esa misión, en Interzum están desarrollando los espacios del futuro, tanto en el centro de exposiciones como en el entorno online.

En su opinión, lo que sucede en el lugar de la exposición sigue siendo la base y tiene un atractivo como lugar de reunión temporal para industrias enteras. *“¿Funcionan las ferias comerciales en forma puramente digital? Sí y no. Definitivamente funcionan en forma híbrida”*, reflexiona. Subraya que *“los eventos híbridos son el futuro”*.

Sobre las principales novedades que veremos en Interzum 2021, dice que se centrará en los últimos desarrollos globales y que se discutirá soluciones modelo. *“Ese tipo de discurso, en el que participan diversas disciplinas y agentes del mercado, sólo puede ser realmente fructífero cuando tiene lugar en una feria comercial. Se prestará especial atención a la movilidad, los materiales, la digitalidad y la sostenibilidad, así como a las estrategias de solución para el continuo proceso de urbanización, un ámbito en el que conceptos como los espacios*

“El sector necesita un Interzum en 2021 como plataforma internacional, independientemente de su forma y tamaño”

“El enfoque estratégico de interzum@home es aumentar el alcance general por medio de este nuevo canal digital”

compartidos o las oficinas móviles/trabajo móvil están desempeñando un papel cada vez más importante”, afirma. Como organizadores de Interzum, ellos mismos han planeado varias innovaciones para la feria física. Habrá un escenario central de tendencias, por ejemplo, donde expertos de renombre internacional harán presentaciones. Además, habrá dos foros de tendencias, que tratarán el tema global del reciclaje y los materiales ecológicos inteligentes. Y se centrarán por segunda vez en la impresión digital en su *Caso de tendencia de impresión digital*, algo que posibilita a los expositores presentarse a sí mismos y a su oferta.

En lo que al futuro del sector del mueble del baño y la cocina se refiere, Pollmann analiza que la pandemia “no ha provocado un colapso en la demanda de nuevas cocinas y baños, sino todo lo contrario”. La demanda de las personas que planifican cocinas y baños ha aumentado significativamente este año, a pesar de que las cocinas y los baños son más caros de renovar que otras habitaciones. Muchas cocinas y baños no sólo necesitan ser renovados, porque el deseo de algo nuevo no es la única cosa en la lista de deseos de los clientes. Mucha gente también quiere un espacio que sea más agradable para pasar el tiempo, un estilo

de vida a la moda, más comodidad, tecnología innovadora y más sostenibilidad. Vaticina que éste será un mercado en crecimiento durante los próximos diez años. Lo único que podría ser un obstáculo a medio y largo plazo es la escasez de comerciantes cualificados.

La tendencia de búsqueda que surgió a principios de la década de 2000 está alcanzando un nuevo nivel debido al coronavirus. A la luz de la experiencia de la pandemia, Homing 2.0 está estableciendo nuevos parámetros. Los diseñadores, las etiquetas de diseño y los fabricantes de muebles están llamados a desarrollar soluciones para este nuevo marco y ofrecerlas a un mercado internacional. Para el sector de interiores, “ése es definitivamente un mercado en crecimiento”.

“Como feria internacional líder para la industria proveedora y, por lo tanto, un ‘think tank’ para el sector del interior, el Interzum del próximo mes de mayo proporcionará la plataforma necesaria para observar la evolución de las tendencias actuales y definir los cambios estructurales fundamentales dentro del sector y la sociedad”, asegura. Añade que, sobre todo, “servirá como un lugar para generar negocios para mañana y desarrollarlos para pasado mañana, de acuerdo con el principio rector del evento; que es ‘Crear juntos los espacios vitales del mañana’.” ■

