



Jedinstvenost Novosadskog sajma, ono što nema ni jedan drugi sajam u okruženju, jeste unikatni sistem informisanja unutar same kuće, sa bazom preko 10.000 podataka o sajmovima, izlagačima, firmama koje učestvuju na ocenjivanju, i isto toliko priča o ljudima i firmama, učesnicima sajamskih priredbi.

Kada je pre dvadeset godina Sava Segedinski, mašinar po struci, tražio „mesto pod suncem“, za sebe i svoju porodicu, polazeći od želje da se bavi nečim korisnim, a da nikome ne smeta i da radi nešto što niko drugi ne radi, to je rezulturalo formiranjem agencije „Apis“, čija je osnovna delatnost pravovremena, tačna i potpuna informisanost vezana za Novosadski sajam. Za osamnaest godina rada na Novosadskom sajmu, agencija „Apis“ je od jedne no name firme postala mala institucija.

-Ja našu firmu doživljam kao jednu malu ribu koja pliva uz veliku ajkulu koja se zove Novosadski sajam - kaže Sava Segedinac, glavni akter ove porodične priče. - Mi na neki način igramo ulogu „domaćina“ i definitivno smo njihov servis, a naš status je u dobroj meri proizvod saradnje sa Novosadskim sajmom, jer da nije bilo poverenja sa njihove strane, nikada ovaj projekat ne bi video svetlost dana. Počeli smo od jedne telefonske centrale, pa kada smo osetili da je njeno vreme prošlo, pošto su je pregazili mobilni telefoni i ostala tehnološka čuda, a mi želeli da ostanemo potrebni i sajmu, izlagačima i njegovim posetiocima, osmislili smo, bez ikakvih uzora, jedinstven sistem informisanja. Počeli smo da prikupljamo informacije o svim ljudima koji dolaze na Novosadski sajam kao izlagači ili učesnici u ocenjivanju. Tu je reč o jednoj gami sjajnih uljara, mlinara, pekara, rakijaša, vinara, nemoguće ih je sve nabrojati i u svojim branšama su to ljudi izuzetno uspešni, ljudi koji pomeraju granice napred. Prvih nekoliko sajmova su bili probni za nas, trebali smo da se pokažemo i dokažemo, i kada se posle 600 napisanih stanica ova priča pokazala potrebom, napravili smo i elektronski program koji nam je omogućio da integrišemo reč i sliku, otvorene paviljone, puteve do štanda, brojne otvorene prostore. Ono što mi radimo je najpošteniji vid advertajzinga.

-Sajam je izvanredno mesto na kojem možete upoznati sjajne ljude, nastavlja kazivanje gospodin Segedinac, jer ovde dolaze najbolji u svojoj branši. Oni dolaze na sajam da se pohvale, da prikažu neka svoja dostignuća. Za tolike godine bilo je jako lepih situacija i dirljivih

susreta. Sajam nam je omogućio da upoznamo Miru Banjac, Duška Trifunovića, sjajne ljude naročito iz privrede, koji blistaju u svojim delatnostima i iz kojih isijava neka energija i nemoguće je da deo te energije ne pređe i na vas. Iskreno uživam i u uspehu svakog čoveka, svake firme, volim kada Novosadski sajam napravi lepu priredbu i iskreno se tome radujem, a svaki ostvareni kontakt sa našim klijentima se trudimo da održimo i oplemenimo.

- Punih osamnaest godina smo u službi ljudi sa najrazličitijim pitanjima. Želja nam je da odavde niko ne ode bez odgovora. Od pitanja, gde se nalazi koji štand u razuđenom sajamskom prostoru, traženja sale za predavanje, pojedinih izlagača, do pitanja gde se može kupiti rezervi deo traktora, i uvek su nađe neko da pripomogne i bez obzira na gužvu, gledam da nikada ne žurimo, i da posvetimo maksimalnu pažnju svakom čoveku koji dođe. Kada je trebalo, a bilo je i takvih slučajeva, nalazili smo i izgubljenu decu. Tokom prošle godine na sajmu nismo znali odgovore na dva pitanja. Uzeli smo adrese od tih ljudi i napisali im odgovore kada smo do odgovora došli. Sećam se da se pitanje odnosilo na protivgradne rakete, nešto sa čime se ne srećemo svaki dan. Uglavnom, želja nam je da vladamo informacijama i da pomognemo ljudima. Sada je mnogo lakše nego ranije. Danas u sajmu imamo i wireless internet, i zaista niko ne ode bez informacije i to je najvažnije. Sa istom posvećenošću pratimo i pišemo o događajima na Beogradskom, Banjalukom sajmu, sajmu u Bačkoj Topoli, sve ono do čega dođemo, a da je interesantno, zabeležimo.

- Sakupljeno je preko 10.000 firmi o kojima imamo pune informacije, a to znači, adrese, ime osobe za kontakte i kratke priče o kuriozitetima vezanim za nastanak firme, proizvode, ukratko romansirane, pitke priče. Jer dobra priča nekada jako dobro prodaje robu, i to je karta na koju i Srbija može da igra. Jer što više budemo svoji bićemo bolje prihvaćeni. Niko ko dođe u Novi Sad, Beograd od stranaca ne traži ni Zaru, ni McDonalds. Njima treba nešto sa ovih prostora, neka flaša lepog pića koje će poneti kući, neki restoran u kojem će probati što kod kuće ne mogu da probaju. Što više budemo svoji, i što više budemo koristili svoj jezik, bićemo samo bogatiji i bolji – izjavio je naš sagovornik.

Najveću pomoć gospodin Sava Segedinski očekuje od mlađe generacije, starije ćerke Sanje, koja je student treće godine ekonomije, a podršku još uvek nalazi i u ocu, gospodinu Stevanu Segedinskom. I dok mlađa ćerka Ivana, student molekularne biologije na PMF-u uskače po potrebi, gospođa Ana, Savina supruga daje svu onu logističku podršku koja je neophodna da se članovi njene porodice osećaju zadovoljno i do kraja ispunjeni poslom koji vole i u kojem izistinski uživaju.

