

Live communicatie met één directeur

Fusie in voorbereiding

fuseren

#05

ESAH, FbtN en VNC hebben elkaar gevonden onder de noemer 'live communicatie' en zijn op weg naar een fusie. Live communicatie betekent dat mensen bij elkaar komen om elkaar iets duidelijk te maken of te laten ervaren, zoals dat gebeurt in beurzen, congressen, evenementen en tentoonstellingen.

Angelique Lombarts, nu nog de directeur van VNC, legt het een en ander uit.

Door **Jeanne Hoogers**

De drie brancheorganisaties vertegenwoordigen congresorganisatiebureaus, locaties en hun exploitanten, tentoonstellingsbouwers en andere adviseurs en toeleveranciers voor live communicatie. De eerste stappen voor samenwerking – in hetzelfde huis gaan zitten en de backoffice delen – hebben de organisaties begin 2004 al gezet. Aan de kostenkant valt door een fusie nog meer winst te behalen. Denk bijvoorbeeld aan het samen laten gaan van de nieuwsbrieven voor leden en het delen van (kosten voor) bestuur en directie. De drie verenigingen hebben tot september uitgetrokken om de fusie voor te bereiden.

BCE-markt

De drie organisaties zijn aangesloten bij het EventPlatform, de federatie voor de evenementenbranche. Binnen het platform zijn nog zes andere organisaties te vinden. Toch kozen ze ervoor om met elkaar verder te gaan en niet om te proberen de samenwerking binnen de federatie te intensiveren. "Het EventPlatform krijgt een steeds duidelijker functie en heeft zijn bestaan echt bewezen met het gezamenlijk naar buiten treden, bijvoorbeeld tijdens de Sars-epidemie. Het heeft even geduurd, maar de gemeenschappelijke kalender waarop je alle beurzen en evenementen kunt vinden, begint te werken. Maar het blijft moeilijk om in zo'n breed platform bijvoorbeeld gezamenlijk onderzoek te ontwikkelen. De signatuur en de doelstellingen

van de verschillende aangesloten organisaties zijn te verschillend en het geheel is te ruim om intensief samen te gaan overwegen. Wat de drie aanstaande partners van de zes andere organisaties binnen het EventPlatform onderscheidt is dat zij zich als brancheorganisaties op de zakelijke bijeenkomstenmarkt richten", meent Angelique Lombarts. Met elkaar vertegenwoordigen zij de BCE-markt, Beurzen, Congressen en Evenementen.

Wat levert het op

"Een indicatie dat het tijd wordt om na te denken over een fusie is als twee of meer verenigingen steeds meer overlap in hun ledenbestand constateren. Aan de andere kant", zo legt Angelique Lombarts uit, "kun je niet blijven stapelen. Je moet dus heel goed in de gaten houden dat je door de fusie nog beter je doel kunt realiseren, anders lopen leden weg."

De drie verenigingen zijn begonnen met het behalen van efficiencyvoordeel door samen achter een voordeur te gaan zitten en willen dit doorzetten. "Het draait steeds meer om de vraag: wat krijg ik voor mijn euro? Daar moet je goed op inspelen. Je moet begrijpen dat het lid zich voortdurend afvraagt: wat levert het mij op? Kosten in de hand houden is niet meer dan een voorwaarde. Waar het echt om gaat is dat je de belangen van de leden beter behartigt en de resultaten zichtbaar maakt."

Tijd in Europa

Het gaat om het goed neerzetten van je branche en begrijpen welke ontwikkelen relevant zijn en worden voor je leden. “Bezoekers van congressen en evenementen kijken niet alleen naar wat een bezoek kost in euro’s, ook hun tijd wordt steeds kostbaarder. Mensen komen niet meer zomaar. Er moet echt een toegevoegde waarde zijn, bijvoorbeeld in de vorm van kennis. Ook gaan we nu een tijdperk in waarin de internationale concurrentie binnen Europa echt voelbaar wordt. Toeleveranciers uit andere Europese landen kunnen met zeer concurrerende prijzen tot onze markt toetreden. Lokale en nationale subsidieregelingen verschillen nog sterk. In Duitsland bijvoorbeeld subsidiëren de steden hun tentoonstellings- en congresgebouwen nog wel terwijl in Nederland de overheid steeds meer is teruggetreden. Ik denk dat we in alle opzichten meer internationaal moeten gaan werken en denken, bijvoorbeeld door internationale congressen binnen te halen. Het ministerie van Economische Zaken ziet de congresbranche als een van de vier pijlers voor het toerisme. Wij zijn er trots op dat wij als enige brancheorganisatie worden genoemd in de nota over toerisme van staatssecretaris Van Gennip. Dit onderstreept het belang van de congresindustrie. We zitten dus goed op het netvlies van de overheid. Daar heb ik samen met de vorige voorzitter, Jean-Jacques Jouret, hard aan gewerkt. Je moet steeds opnieuw blijven zorgen dat je op de kaart staat. Voor een kleine organisatie met niet meer dan een bestuur en een directeur is dat een zware taak. Door de krachten te bundelen kun je die lobby beter volhouden en uitbouwen en kun je ook duidelijker maken hoe groot de branche is en wat de branche presteert.”

Professionaliteit

Een tweede gebied waarin de verenigingen elkaar denken te kunnen versterken is in het onderwijs. Daar wordt de basis gelegd voor professionaliteit. “Het vak profileert zich en dat is goed. Maar zoals elk zichzelf respecterend skidorp een zwarte piste heeft, zo heeft tegenwoordig elke MBO- of HBO-opleiding een cursus conferencemanagement, een module tentoonstellingsmanagement of een cyclus waar dan een aantal evenementelementen in zitten. Dat is op zich heel leuk. Maar wat betekent het voor de uitstroom van studenten die allemaal denken dat ze gekwalificeerd zijn? Als al die scholen dat doen en we hebben elk een eigen commissie die daar bovenop zit, kun je veel winnen door samen te werken, al moet je dan wel zorgen dat je elk een eigen specialisme hebt.”

De organisaties hebben elk al een aantal opleidin-

gen erkend en/of mede opgezet binnen hun specialisme en zijn daar nog steeds mee bezig. VNC werkt bijvoorbeeld op dit moment mee aan een MBO-accrediteringstraject, waardoor kwaliteitseisen aan de opleiding op het gebied van congresmanagement worden vastgelegd. En als het aan Angelique Lombarts ligt, komt er nog een WO-variant bij. “Ik denk dat een vakgebied pas echt goed ontwikkeld is als het in het hele onderwijsveld voorkomt, dus van VMBO tot en met de universiteit. Dat moeten we ook voor congres- en beursmanagement doen. Je moet dan wel telkens anders naar het vak kijken. Voor een wetenschappelijke kijk blik je minder naar de operationele kant, de organisatie, en meer naar de strategische kant.”

Lustrumcongres

Een goed congres moet goed georganiseerd zijn, de vorm moet goed zijn en de inhoud moet kloppen. “Maar al te snel wordt gedacht dat een secretaresse dat er wel even bij kan doen. En u eigen ervaring weet ik hoe gemakkelijk je toch denkt dat je zoiets er wel even bij kunt nemen. In 2004 vierden wij het 25-jarig lustrum. Zeker binnen een vereniging moet je erg op de centen passen, dus je gaat zelf aan de slag. Ik ken het vak en ik had de steun van een jubileumcommissie met daarin alleen maar professionals. Toch weet ik niet of ik het weer zelf zou oppakken. Ik hoefde eigenlijk alleen die dingen te doen waar je als directeur goed in bent: netwerken, de telefoon pakken en mensen zover krijgen dat ze toezeggen om iets te komen doen of mee te werken aan een jubileumboek. Maar daarmee ben je er nog lang niet. Je moet zeker weten dat ze komen, wanneer precies. Wat laat je ze doen? En dan had ik nog het geluk dat ik niet hoefde te zorgen voor de gasten en de logistieke kant van het congres. Ook de sponsorwerving had ik uitbesteed, maar daar moest ik weer in bijspringen.”

Kortom, een goede ondersteuning in de organisatie van een congres levert meer kwaliteit op en bespaart tijd. Heb je geen budget om de hele congresorganisatie uit te besteden, dan kun je bijvoorbeeld geld uitgeven voor een goed advies en begeleiding en dan die taken uitbesteden die je het minst zelf in de vingers hebt.

De taal van de markt

Een gezamenlijke uitdaging voor de drie organisaties is het gezamenlijk ontwikkelen van meetinstrumenten om het effect van live communicatie in beeld te brengen. Hier komen de twee polen nog niet zo gemakkelijk bij elkaar. Komt het bij beurzen bijvoorbeeld voor dat gemeten wordt welke looppatronen bezoekers afleggen,

De drie partners

ESAH (Exhibition Services Association Holland)

Vereniging voor dienstverlenende ondernemingen op het gebied van beurzen, tentoonstellingen en evenementen. (conceptontwikkelaars, ontwerpers, productiebedrijven, systeemleveranciers, av- en meubelverhuurbedrijven en andere gespecialiseerde dienstverleners).

missie: professionaliteit in de branchevereniging met ruim 100 leden aangesloten bij VNO-NCW en IFES (internationaal).

diensten voor leden: opleidingen en trainingen goedkoper inkopen (internationaal georganiseerd) en bemiddeling bij onderlinge geschillen plus:

- eigen opleiding medewerker tentoonstellingsbouw;
- CAO-tentoonstellingsbedrijven;
- dienstverleningsnormen en gedragscode.

(bron: www.ESAH.nl)

Fbth (Federatie voor beurzen en tentoonstellingen Nederland)

Een platform dat kennis en toepassing van het medium live communication stimuleert ten behoeve van de branche, haar leden, exposanten, adverteerders adviesbureaus en andere mediapartners.

Leden zijn gebouwexploitanten (grote locaties), beursorganisatoren, standbouwers en -ontwerpers, toeleveranciers (van standbouwer tot verzekeraar), eventorganisatoren, consultants.

missie: kennisplatform en promotie van het medium live communicatie en kennis bevorderen (platformfunctie).

Vereniging met zo'n 50 leden internationaal aangesloten bij UFI, IAEM

diensten voor leden: onderzoek, onderwijs en collectieve publiciteit plus toegang tot elkaars evenementen.

(bron: www.fbth.nl)

VNC (Vereniging Nederlandse Congres- en vergaderbelangen)

De Vereniging Nederlandse Congres- en vergaderbelangen behartigt de belangen van de branche.

De leden zijn: accommodatieverschaffers, hotelketens, organisatie en promotiebureaus, toeleveranciers, promotionele wervingsbureaus.

missie: professionaliseren van de congresbranche

vereniging met ruim 100 leden

diensten voor leden:

belangenbehartiging en trainingen en cursussen plus certificering van leden via erkenningsregeling congresbedrijven, certificeert opleidingen.

(bron: www.vergaderbelangen.nl)

en dat geteld wordt hoeveel mensen een stand (uiting) hebben bezocht (gezien), bij een vergadering of wetenschappelijk congres zal de evaluatie er heel anders uitzien. Er zijn cultuurverschillen tussen de drie partners en hun doelgroepen. FbthN praat over live communicatie en de marketingeuro. ESAH richt zich primair op de presentatie en de driedimensionale vormgeving bij beurzen en tentoonstellingen. Lombarts: "Onze leden hebben te maken met drie grote doelgroepen: het corporate bedrijfsleven, de wetenschappelijke wereld en overheidsorganisaties. Wetenschappers rennen hard weg als je over marketingeuro's begint. Dat betekent niet dat het voor wetenschappers onverstandig is om met een marketingblik naar een congres te kijken, maar je hebt met verschillende culturen te maken. We hoeven het medium live communicatie in de vorm van

congressen op zich niet zo te profileren. Wat onze leden doen is hun doelgroepen – met name overheid en wetenschappers – helpen om het medium goed in te zetten."

Breekpunten

De komende tijd gaan de besturen samenwerken aan het formuleren van gezamenlijke doelstellingen en het onderscheiden van doelgroepen. Ze gaan aan de slag om verschillen en knelpunten op te lossen. "De ESAH heeft bijvoorbeeld een CAO voor de tentoonstellingsbranche. Dat hebben wij niet, het is niet onze expertise en dat willen we ook niet. Dat is zo'n aandachtspunt in het fusieproces."

De bestuursleden zitten in het veld en er is draagvlak voor de fusie. De belangrijkste taak in het komende half jaar is om de meningen van de leden verder te peilen en hen te informeren. Uiteindelijk gaat de fusie pas door als ook de leden de voordelen ervan inzien en ondersteunen. Potentiële breekpunten voor een fusie ziet Angelique Lombarts in de kern van waar het in verenigingen om gaat: blijven leden zichzelf en de doelen van hun eigen vereniging voldoende herkennen? Geldt dat ook voor de formele afspraken, zoals die zijn vastgelegd in de verschillende statuten? Werkt dat door in hun commitment aan hun vereniging? Verenigingen draaien immers op vrijwilligers, mensen die zich ergens voor inzetten omdat zij daar persoonlijk achter staan. "Onze bestuursleden zijn zich hiervan heel goed bewust. Dat maakt de kans dat onze fusie hier op misgaat miniem."

Wat de fusie voor haarzelf betekent weet ze nog niet. De fusie levert immers ook op dat de drie partners na september niet langer elk een eigen directeur nodig zullen hebben. ☺

Congres organiseren

Een pco (professioneel congres organisator) kan je ondersteunen in de:

- **Inhoud.** Wat wil je bereiken? Wie moet je daarvoor bij elkaar hebben? Wil je een bepaalde partij beïnvloeden, bijvoorbeeld het bedrijfsleven, dan zul je die uit moeten nodigen. Dit ligt voor de hand, maar wordt heel gemakkelijk vergeten.
- **Vorm.** Er zijn heel veel manieren om mensen iets te laten ervaren en om hen te prikkelen samen te werken en meningen uit te wisselen. Verschillende locaties hebben hiervoor weer verschillende voorzieningen.
- **Financieel congresmanagement en fondsenwerving.** Hoe kom je aan geld? Hoe kun je in je budget variëren.
- **Dienstverlening aan de bezoekers.** Dit soort klanten en behoeften ben je immers niet gewend, en zeker niet op een grotere schaal. Er komt nog een extra dimensie bij wanneer je gasten uit het buitenland komen en andere verwachtingen over wat 'gewoon' is meebrengen.



Wie is / Angelique Lombarts is opgeleid aan de hoge hotelschool in Maastricht, volgde een economische marketingopleiding aan de universiteit van Perugia en behaalde het doctoraal sociaal culturele wetenschappen aan de VU met als specialiteit organisatiestructuren en -culturen. Op dit moment werkt zij aan de VU aan een promotieonderzoek naar de complexiteit bij inter-organisatorische samenwerkingsverbanden. Lombarts heeft in verschillende Europese landen gewerkt in de hotel- en gastvrijheidsindustrie, onder meer als manager sales & marketing. Later werd zij commercieel directeur van het Nederlands Congres Centrum in Den Haag - ten tijde van het gerenommeerde Water Forum (2000) en de Klimaatconferentie (2000). Zij is nu zelfstandig consultant en onder meer directeur van VNC. Daarnaast is zij voorzitter van MPI (meeting professional international).