

## Artikel uit FD Persoonlijk van 2 juli 2022



## Terug in de congreshal: voor iedereen wennen

Na bijna twee jaar stilstand weten professionals de beurzen en congressen weer te vinden. In sommige sectoren is de animo massaal. Maar beursorganisatoren moeten hun draai vinden in een nieuwe realiteit.

Er waren momenten dat hij het even niet meer zag. Maurits van der Sluis, coo van RAI Amsterdam, beleefde 'twee ellendige jaren', waarin het evenementencomplex gesloten was. Behalve voor bezoekers van de GGD dan. Hoe anders is dat nu, zo'n drie maanden na de heropening eind maart: het is de eerste dag van vastgoedbeurs ProVada en de staf heeft daar zijn handen vol aan. 'Er kunnen nauwelijks nog bezoekers of standhouders bij', zegt Van der Sluis. 'Het is gewoon hartstikke vol en dat is boven onze verwachting.'

Vanuit verschillende hoeken van de nationale beurs - en congreswereld klinkt eenzelfde geluid. 'Branches als fintech, landbouw, groene technologie en ook de vastgoedmarkt hebben in de coronatijd goed gedraaid. Die zien we nu veel op de beursvloer. Wat betreft bezoekers zitten we voor deze beurzen alweer op het niveau van 2019', zegt Van der Sluis.

Voor sommige beurzen is het beeld somberder. De Horecava, in de RAI, zal in januari volgend jaar waarschijnlijk kleiner zijn dan gebruikelijk. 'Daar moeten ondernemers hun wonden likken. Het wordt een uitdaging iedereen er weer bij te krijgen.' Organisatoren lijken zich dan ook meer bewust van de omstandigheden in de branches die ze bedienen.

Cornelien Baijens is chieff commercial officer bij de internationaal opererende beursorganisator Easyfairs. Zij vertelt hoe kappersbeurs The Hair X-perience, in Evenementenhal Gorinchem, dit jaar anders aangepakt wordt. 'Omdat kappers het moeilijk gehad hebben, stellen ze investeringen uit. Ze komen nu niet naar de beurs voor een nieuwe inrichting van hun zaak, maar om ervaringen te delen en inspiratie op te doen. Daar spelen we op in met allerlei demonstraties en een livebarbershop.'

### Het gemak van online

De beursorganisatoren hebben zelf ook te maken met veranderde omstandigheden sinds de sector in 2020 werd platgelegd. Met de introductie van online-evenementen is het beurslandschap opgeschud. Zowel organisatoren als bezoekers (zie kader) vinden een nieuwe balans tussen fysieke en virtuele bijeenkomsten. Het gemak van online-evenementen kan mensen weghouden van de traditionele beursvloer, maar online en fysiek kunnen elkaar ook versterken, zeggen de organisatoren.

'Een hybride vorm kan goed uitpakken. Een medisch congres dat normaal gesproken 30.000 mensen trok, had afgelopen keer 100.000 deelnemers online', zegt Van der Sluis.

Zelfstandig organisatiebureau Fairs Consult bouwde voor de Second Home Beurzen in Nederland en België dit voorjaar een soort Funda voor vakantiehuizen. Eigenaar Henkjan Prins: 'Mensen kunnen daarop ook zien welke aanbieders op de fysieke beurs aanwezig zijn. Dat werkt goed, want het grootste deel van de beursbezoekers komt nu dankzij onze onlinekanalen.'

### Hoge energiekosten

De nieuwe situatie vraagt dus enige creativiteit van de beurswereld, ook al doordat de sector flink geraakt wordt door inflatie en personeelstekorten. De RAI zegt voor personeel in dezelfde vijver te vissen als bijvoorbeeld Schiphol. Baijens, van Easyfairs, zegt dat ze voor beurzen in Gorinchem uitzendkrachten uit Amsterdam moet halen. 'We proberen toch zoveel mogelijk dezelfde kwaliteit te leveren met minder mensen. We worden inventief. Er staat nu geen horeca meer in ieder gangpad, maar er loopt iemand met een karretje vol drankjes over de beursvloer.'

De RAI experimenteert met een robot die borden uitdeelt in horecagebieden. Van der Sluis: 'Hij lijkt een beetje op zo'n robotgrasmaaier, maar dan groter en met een paar oogjes. Het zit nog in de ludieke fase. Maar als er steeds minder handjes zijn om het werk te doen, zal dit soort automatisering een vlucht nemen.'

Efficiëntie is ook vanuit kostenperspectief noodzakelijk aan het worden. De organisatie van beurzen is altijd al duur vanwege onder meer de op- en afbouw en de energiekosten. Juist die posten gaan nu door het dak. 'Voor de eerste beurs die wij na corona organiseerden, in maart, waren de energiekosten 250% hoger dan normaal', zegt Prins. 'Die kosten konden we achteraf niet verhalen op de exposanten. Nu houden we er vooraf rekening mee.'

### Kleiner en flexibeler

Een deel van die hogere kosten wordt daarom doorbelast in vierkante meterprijzen en eventuele entreekaarten. Maar de sector is vooral op zoek naar kostenbesparende oplossingen, zoals modulaire bouw van stands. 'Dat is veel duurzamer dan houtbouw; je kunt zo'n stand dan steeds opnieuw gebruiken', zegt Van der Sluis. 'De trend onder exposanten is over het algemeen om kleiner en flexibeler aanwezig te zijn op de beursvloer. De grote kastelen? Die worden niet meer gebouwd.'

En bezoekers lijken daar niet mee te zitten. De organisatoren merken dat de behoefte om elkaar te ontmoeten belangrijker is dan alle andere redenen voor beursbezoek. Daarom is het toch vooral belangrijk dat de bar goed gevuld is.

Fan van de fysieke beurs of liever virtueel?

### [Marco van Sterkenburg \(52\), ceo bij Drillster](#)

'Onze app helpt mensen dingen te leren en te onthouden. Hij wordt gebruikt in het onderwijs en het bedrijfsleven, in sectoren waar vakbekwaamheid cruciaal is, zoals de luchtvaart. Daarom bezoek ik in Nederland en de rest van Europa vakbeurzen voor training en ontwikkeling.'

'Voor mij gaat er niets boven persoonlijk contact. Ons bedrijf heeft langjarige projecten met klanten en die ga je alleen aan als er een klik is. Een fysieke beurs is het ideale moment om elkaar beter te leren kennen en meer informatie los te krijgen. Potentiële klanten komen op zo'n beurs ook met vragen waar ze in coronatijd geen contact over opnamen. In een gesprek komt de echte behoefte boven.'

### [Mel van Lieshout \(35\), country manager Benelux bij Shopify](#)

'Wij voorzien retailers van e-commercesoftware om hun webshop te verbeteren en online zichtbaarder te maken. In de e-commerce zijn altijd al online-evenementen geweest, maar dat werd versterkt door corona.'

'Gelukkig is de kwaliteit van onlineproducties enorm verbeterd. Mensen willen een fysiek evenement nu liever thuis ervaren. En ik merk dat het ook prima kan, zeker met evenementen over producten: dan gaat het over kennisoverdracht.' 'Eerder werd van mij verwacht dat ik voortdurend naar massale evenementen toe ging. Nu bepaal ik eerst de meerwaarde van zo'n fysieke beurs voordat ik daar de hele dag spendeer.'

**Bron: Financieel Dagblad van zaterdag 2 juli 2022**