



Is er nog een toekomst voor industriële technologievakbeurzen in de Benelux?

Vakbeurzen voor machines en productietechnologie bestaan in België en Nederland in allerlei formats en scopes. Bovendien organiseren veel firma's ook nog eens opendeurdagen en een eigen kleine huisbeurs. Op die manier krijgen exposanten om de haverklap de vraag om deel te nemen aan een beurs en krijgen potentiële bezoekers continu mails en invitaties om evenementen en beurzen te bezoeken. Daarnaast zijn er nog de internationale beurzen, zoals de grote technologiebeurzen in Duitsland, die eveneens hun hallen moeten vullen en daarom bij de Belgische en Nederlandse firma's terechtkomen. En ook zij willen diezelfde bezoekers op hun beurs krijgen. De deelnameprijzen voor de exposanten rijzen de pan uit, terwijl de firma's sinds 2008 hun marges zagen dalen en hun budget voor marketing gevoelig terugschroefden. Tot slot, mogen wij ook de impact van het internet – als continue beurs - niet uit het oog verliezen.

Op de vraag waar het schoentje dan eigenlijk knelt, probeer ik met mijn dertig jaar beurservaring een genuanceerd antwoord te geven. Alle (f)actoren die een beursbezoek favoriseren staan in vele gevallen on hold. De oorzaak zit eerder bij de bezoeker, maar ook bij de exposant, en terecht. Zo is de werkdruk in bedrijven groter geworden en krijgen steeds minder werknemers nog de toelating om de drukte in de wandelgangen en standen aan te pakken. Daarnaast worden de agenda's van vele beslissingsnemers à la minute bijgesteld. Als een afspraak gewijzigd of verplaatst moet worden of er zich plots een andere prioriteit stelt, gaat dit vaak ten koste van een gepland beursbezoek. Meerdere organisatoren sluiten dan ook af op meer dan 50 % no-shows van voorgeregistreerde bezoekers.

Bovendien is de tijdsbesteding van de potentiële bezoekers compleet veranderd. De nieuwe generatie bezoekers worstelt niet alleen met die drukke werkagenda, maar tevens met een drukke sociale en familiale to-do-lijst. Op vrij

dagnamiddag start de voorbereiding op het weekend en dat een vakbeurs op zaterdag en zondag open is, is geen garantie dat bedrijfsteams en eenmanszaken erop af komen. Mensen plannen ook gemakkelijker vakanties en lange weekends in en de timing waarop die genomen worden, is steeds korter.

Ook de mobiliteit en de parkeerproblematiek zorgt ervoor dat veel evenementen minder bezoekers over de vloer krijgen. Files en omleidingen door wegenwerken, ongevallen en incidentele stakingen ontmoedigen potentiële klanten om grote afstanden met dito accordeonfiles te trotseren. Finaal is er het feit dat vakbeurzen, vooral in België, geen deel uitmaken van een programma bijscholing voor zowel professionals als studenten.

Betekent dit dan het einde van b2b-manifestaties en worden bedrijven on-inneembare vestigingen waar je nauwelijks nog naartoe kan bellen, bezoeken of mailen? Ik denk het persoonlijk niet. De aard van de homo sapiens is nog steeds, om dingen ondanks alle virtuele handshakes op skype, facebook, twitter ... liefst écht te beleven. Inhoudelijk, communicatief, evenementieel en marketinggewijs moeten organisatoren én exposanten leren beseffen, dat een beursbezoek de moeite waard moet zijn, en dat vooral het face-to-face contact, in een professionele maar toch ongedwongen sfeer, heruitgevonden moet worden. Beide partijen komen nu met mondjesmaat tot het inzicht dat de 'onderliggende' motieven om ergens samen te komen in eerste instantie moeten onderkend worden, en dat timing, locatie, ontvangst en mogelijkheid tot fysisch ontmoeten optimaal voorbereid moeten worden. Organisatoren creëren het alibi en de omstandigheden, terwijl de exposanten de gastheren worden, die best op voorhand even inplannen, wat ze als echt nieuw gaan tonen, dat gericht communiceren, in plaats van hun volledige showroom naar de stand te verhuizen. Een boude, maar realistische veronderstelling is dat exposanten, maar ook beursorganisatoren, hun huiswerk maken, overleggen of samenwerken. Ook hier geldt, less is more. ■



Karl D'Haveloose
Managing Director Invent Media