

# Vooraf...

België heeft in de twintigste eeuw acht Wereldtentoonstellingen gehuisvest: drie in Brussel (1910, 1935 en 1958), drie in Luik (1905, 1930 en 1939), één in Gent (1913) en één in Antwerpen (1930). Van al die manifestaties is de Wereldtentoonstelling van 1958 ongetwijfeld de meest bekende en de meest gedocumenteerde. Expo 58 was een scharniermoment voor België en voor de wereld. Het evenement zette de bezoekers ertoe aan de 'oude tijd' – de moeilijke naoorlogse jaren – achter zich te laten en enkel nog vooruit te kijken, naar een veelbelovende, rooskleurige toekomst. Expo 58 hing een beeld op van een wereld met meer gelijkheid, meer vrijheid en meer broederlijkheid dan de mensheid ooit gekend had. Voor het eerst beschikte de beschaafde wereld ook over de massacommunicatiemiddelen om dat beeld her en der te verspreiden.

Het vooruitgangsoptimisme waarvan Expo 58 het kristallisatiepunt was, heeft aanleiding gegeven tot een nieuwe, meer mercantiele benadering van beurzen en tentoonstellingen dan tot dan toe het geval was. Voor het eerst werd er gesproken over beurzen als een plek waar aanbieders en afnemers van producten en diensten elkaar ontmoeten. Voor het eerst werd kopen een even belangrijk aspect als kijken. Voor het eerst begonnen mensen stil te staan bij wat wij vandaag noemen de 'economische impact' van beurzen: wat betekenen deze activiteiten voor de welvaart in stad

en streek? Voor het eerst werden gebouwen opgetrokken met het oog op de huisvesting van dit nieuwe soort evenementen.

Een jaar geleden pakten de vakorganisaties Expobel en Febelux uit met wetenschappelijk onderbouwd cijfermateriaal over het economisch gewicht van het medium. Het tot stand komen van die indicator is bepaald moeizaam verlopen. Tot dan toe was – vruchteloos – gedebatteerd over wat gemeten diende te worden, waar gemeten diende te worden, door wie de meetresultaten verwerkt dienden te worden en wie inzage zou krijgen in de resultaten. Anderzijds hebben die – vaak felle – discussies aangetoond dat er in België een goed af te lijnen groep ondernemers is die met beurzen en tentoonstellingen hun brood verdienen. Een kleine groep van hooguit 250 individuen: hallenexploitanten, beursorganisatoren en dienstenleveranciers.

Dit boek heeft een willekeurige greep gedaan uit een lange lijst van hallenexploitanten en beursorganisatoren die voor de ontwikkeling van het medium beurzen & tentoonstellingen van belang geweest zijn of dat nog steeds zijn. Elk van hen deed zijn of haar verhaal, ongestoord en wars van de waarheid van het moment. Alle verhalen samen leveren een totaalbeeld op dat net zo gevarieerd is als de B&T-sector zelf. En net zo tegensprekelijk...

*Gerard van Os*

# Préface...

La Belgique a accueilli au vingtième siècle huit Expositions Universelles: trois à Bruxelles (1910, 1935 et 1958), trois à Liège (1905, 1930 et 1939), une à Gand (1913) et une à Anvers (1930). De toutes ces manifestations, l'Exposition Universelle de 1958 est sans aucun doute la plus connue et la plus documentée. L'Expo 58 fut un moment charnière pour la Belgique et pour le monde. L'événement incitait ses visiteurs à oublier hier – les années difficiles de l'après-guerre – afin de tourner pour de bons regards vers demain: l'avenir s'annonçait prometteur et brillant. L'Expo 58 esquissait l'idée d'un monde où les hommes seraient plus égaux, plus libres et réunis par un sentiment de fraternité comme jamais auparavant. Pour la première fois, le monde civilisé disposait aussi de moyens de communication de masse qui permettraient de diffuser ces nobles idées.

L'optimisme que cristallisa l'Expo 58 face aux progrès à venir a suscité dans son sillage une approche nouvelle des salons et expositions, plus mercantile qu'auparavant. Pour la première fois, on a défini les salons comme des lieux où l'offre et la demande de produits et services se rencontraient. Pour la première fois aussi, acheter devenait tout aussi important que regarder. Pour la première fois encore, on commença à s'intéresser à ce que nous appelons aujourd'hui 'l'impact économique' des salons: que signifiaient ces activités pour la prospérité d'une ville et d'une région? Pour la première fois enfin, des bâtiments

furent construits aux seules fins d'abriter ce nouveau type d'événements.

Il y a quelques années, les organisations professionnelles Expobel et Febelux ont présenté un indicateur scientifiquement étayé du poids économique de ce médium. Obtenir ces matériaux chiffrés ne se révéla pas une sinécure. Jusqu'alors, on avait débattu – en vain – des éléments à intégrer dans les calculs, des responsables du traitement des résultats quantifiables, et des intervenants qui auraient accès à ces résultats. Ces discussions – souvent très vives – ont par ailleurs démontré qu'il y a en Belgique un groupe clairement défini d'entrepreneurs gagnant leur vie dans le secteur des salons et expositions. Un petit groupe de 250 individus tout au plus, qui se répartit entre exploitants de salles, organisateurs de salons et fournisseurs de services.

Ce livre a sélectionné arbitrairement une série d'intervenants au sein d'une longue liste d'exploitants de salles et d'organisateur de salons qui ont été ou sont toujours importants pour le développement du médium des salons & expositions. Chacun d'entre eux nous a donné son point de vue, sans mâcher ses mots ni se soucier de la vérité du moment. Ces points de vue nous offrent aujourd'hui une vue d'ensemble qui est aussi variée que le secteur S&E lui-même. Et tout aussi contradictoire...

*Gerard van Os*

# Inhoud - Contenu

Evelyne Bastin	"Une bonne idée, un téléphone et une grande ténacité"	13
Etienne Bertrand	"Les éco-couches de vernis, ça ne marche pas!"	19
Luc Bosch	"Gastvrijheid, maar dan van het legendarische type"	25
Michel Christiaens	"Neen, ik rijd niet met een tractor!"	31
Jean Pierre Cobbaert	"De charme van de onvolmaaktheid"	37
Alex Coddens	"Wij hebben geen nationale industrieën"	43
Jean-Michel Collignon	"Un rôle de vitrine et de catalyseur de l'économie"	49
Koen Damman	"Parkeerplaatsen: de longen van elk beurscomplex"	55
Jacques Dangez	"Où reste donc notre appellation contrôlée?"	61
Johan De Deygere	"Een beurs is een markt met een dak boven het hoofd!"	67
Georges de Vestel	"Le Belge aime sentir sa brique dans le ventre"	73
Guido De Wilde	"Wie winst maakt, heeft het (soms) makkelijk"	79
Eric Everard	"Fonds de pension pour organisateurs de salon"	85
André Francq	"Compromissen zoeken, een Belgische specialiteit"	91
Vincent Gerard	"Innovateur... mais dans les bonnes proportions"	97
Patrick Geysels	"We zijn een tanker, geen speedboat!"	103
Luc Glorieux	"Aan de einder zie ik al een Arabische editie..."	109
Florent Godin	"L'appellation 'Belgique' est un atout à l'étranger"	115
Sofie Hemeryck	"Een gratis MBA, met vallen en opstaan..."	121
Ingrid Janssens-Loquet	"Eendagsvliegen ontmaskeren. Elke dag opnieuw..."	127
Olivier Lemaire	"Ce dont nous avons besoin? D'un Parc Wallon!"	133
Pierre Luthers	"Je crains que nous ne soyons invendables"	139
Geert Maes	"Wat doe je die andere 350 dagen van het jaar?"	145
Marc Petit	"Sept jours de vacances, sept jours de fête"	151
Saskia Soete-De Boosere	"Exposanten bepalen het tempo!"	157
Hugo Tastenoy	"Belg. Met de B van Bedrijfswagen!"	163
Yvon Vanden Abeele	"Tegenprogrammeren is geen optie"	169
Ilse Van den Berghe	"Pannenkoeken bleken een uitstekend bindmiddel"	175
Els Van Pelt	"Wie verzint elk jaar een varken met vijf poten?"	181



## **Jean Pierre Cobbaert** **"De charme van de onvolmaaktheid"**

*Het moet de zilte zeelucht zijn die ervoor zorgt dat in het hoofd van Jean-Pierre Cobbaert voortdurend nieuwe ideeën opborrelen. Midden 2008 trok hij een laatste keer de deuren van het Media Center – zeg maar: zijn Media Center – achter zich dicht. Zijn oogappel Sea Side Show bracht hij onder de vleugels van Kortrijk Xpo, de horecavakbeurs Tecnik'Hotel verhuisde naar het portfolio van Brussels Fairs & Exhibitions. Als het over Oostende beursstad gaat, is een hoofdstuk afgesloten. Maar Cobbaert is nog lang niet uigespeeld...*

"Ik hou van Gregoriaanse gezangen", zegt hij. "Van de langgerekte, ijle melodie-lijnen. Maar ook van de weeë geur van wierook, het geschuifel van stoelen en de koude tocht op mijn rug wanneer de kerkdeur opengaat. De charme van de onvolmaaktheid..." In enkele woorden vat hij samen waar het in zijn business echt om te doen is: het creëren van ervaringen die alle zintuigen beroeren. Feestjes voor het oog, het oor, de reukzin, de smaak en de tastzin. Alleen... deze keer zit er wat minder vuur in zijn stem dan we van hem gewoon zijn. Achter het raam van zijn kantoor krijgt de laatste Oostendse editie van zijn oogappel Sea Side Show haar

beslag. Om de hoek van het Media Center staan de bulldozers en de sloophamers ongeduldig te wachten. Binnen een jaar zullen hier de eerste appartementsblokken verschijnen. Alles wat van waarde is, vergaat.

"Als enkeling ben je niet opgewassen tegen de lobby van bouwpromotoren en projectontwikkelaars. Ze hebben hun zinnen gezet op het terrein van het Media Center en daarvoor moet alles wijken. Vanaf 2000 raakte het Media Center stilaan in de tang, - je kon het zo zien aankomen. Overal om ons heen verschenen flatgebouwen. We wisten dat we vroeg of



**"Kijk om je heen: overal waar beurzen en congressen plaats vinden, floreert de plaatselijke economie. Tientallen of zelfs honderden keren heb ik dat aan het stadsbestuur verteld. En telkens werd er koud en warm tegelijk geblazen."**

laat ook voor de bijl zouden gaan, maar niemand kon bevroeden dat het zo snel zou gaan. Het stadsbestuur heeft ons laten vallen. 'We wensen niet te focussen op beurzen en congressen', heette het. Onbegrijpelijk, toch? Kijk om je heen: overal waar beurzen en congressen plaats vinden, floreert de plaatselijke economie. Tientallen of zelfs honderden keren heb ik dat aan het stadsbestuur verteld. En telkens werd er koud en warm tegelijk geblazen. In de negentiger jaren werd het licht op groen gezet voor de oprichting van een MICE-promotiecel binnen Toerisme

Oostende. Die heeft een paar behoorlijke successen geboekt – internationale congressen en grote bedrijfsevenementen zelfs – maar tegenwoordig beperken de MICE-ambities zich tot een tab op de website."

### ***Straffe verhalen***

De Koningin der badsteden mag dan veel troeven hebben, ze heeft ook één (al dan niet vermeend) nadeel: bezoekers aan beurzen en congressen kunnen 'slechts' uit drie richtingen komen. Geen enkele bezoeker komt van tussen de golven aanzwemmen. Dat argument werd vaak gebruikt, - vooral door wie investeringen in congres- en beurscapaciteit wou afremmen of tegenhouden. In een dergelijk klimaat moet je als beursorganisator dubbel alert zijn. Voor je weet, werkt die 'splendid isolation' tegen jou omdat je niet ziet wat er in andere beurscomplexen en op andere beurzen aan het gebeuren is.

"Ik heb veel beurzen bezocht. In eigen land, maar ook in het buitenland. Londen, Bazel, Parijs... We gingen voor drie dagen naar Parijs en we waren hooguit drie uren op de beurs. Maar we kwamen wel naar huis met een pak straffe verhalen. En boordevol ideeën om onze eigen beurzen een volgende keer weer wat anders aan te pakken. Ik heb mijn ogen de kost gegeven en veel geleerd van mijn collega's."

Ondertussen zijn veel beurscomplexen weggetrokken uit het stadscentrum. Je

kan tien keer naar een beurs in Barcelona gaan zonder een keer de Sagrada Familia te hebben gezien. Of tien keer naar Parijs zonder een keer de Eiffeltoren te hebben gezien. "s Morgens nemen ze voor dag en dauw de TGV en 's avonds schuiven ze alweer bij moeder de vrouw aan tafel aan. Ik vraag mij af of mensen het eigenlijk nog wel leuk vinden, een beurs bezoeken."

### ***De boot gemist***

In economische kringen is het begrip 'lokale verankering' erg in zwang. Bedrijven en bedrijvigheid moeten lokaal verankerd worden. Zo verhinder je dat economische activiteiten wegtrekken naar landen en regio's waar de randvoorwaarden gunstiger zijn. Ook daarover heeft Cobbaert een uitgesproken mening: "Men stelt het voor alsof lokale verankering iets is wat je door middel van beleidsmaatregelen kan bewerkstelligen. Wat onze branche betreft, is dat eerder twijfelachtig. Waarom vindt de grootste vakbeurs voor speelgoed in het Duitse Nürnberg plaats? Heel simpel! In de directe omgeving van Nürnberg vind je grote bossen; Daar groeit een houtsoort die niet splintert. Perfect hout om bouwblokken van te maken, - het eerste speelgoed. Zo prozaïsch is die economische verankering."

Als het over Duitsland, het Duitse Wirtschaftswunder en de Duitse Messen gaat, wordt Cobbaert een beetje lankmoedig. "Wat hebben we daar toch de boot

gemist! In 1945 waren, op Leipzig na, alle beurshallen compleet verwoest. Daarvan hadden we dus weinig te vrezen. De RAI in Amsterdam was eigenlijk een soort veredelde turnzaal, - ook niet meteen iets waarin je internationale ambities tot bloei kan brengen. Frankrijk? Geen infrastructuur. Engeland? Daar wilde niemand heen en eigenlijk was je er als continentale Europeaan ook niet echt welkom. Alleen ons land had alle troeven tegelijk: centraal gelegen, meertalige bevolking – of toch min of meer -, aanvaardbaar voor alle ons omringende landen, in het hart van een regio met een aanzienlijk potentieel...

En vooral: we hadden de infrastructuur: de eerste twee paleizen van het huidige Brussels Expo. In de wederopbouwfase hebben we daar niks mee gedaan en dat is zonde. De markt lag open, de mogelijkheden waren er, maar niemand is blijkbaar op het idee gekomen. Toen in 1958 de Expo van start ging, was het euvel allang geschied. In de grote Hanzesteden in Duitsland hadden de overheden op diverse niveaus de koppen bij elkaar gestoken en – vooral – de nodige fondsen bij elkaar gebracht. Terwijl wij aan het stunten waren met ons Atomium – toegegeven, een sterk staaltje bouwkunst voor die tijd – bouwden zij rechttoe rechtaan beurshallen. Die hebben 50 jaar kunnen dienen voor wat ze eigenlijk gebouwd waren: om er beurzen in onder te brengen. Die voorgrond heeft niemand anders in Europa nog kunnen goedmaken."

## Overlegcultuur

Zijn bewondering voor de Duitse beurzen-sector mag dan al groot zijn, tegelijk beseft hij dat de grote 'Leitmessen', hoe internationaal ook, tegelijk heel erg Duits zijn.

"Als wij hier in België de helft van de Duitse discipline zouden toepassen, dan zouden al onze exposanten het na één keer voor bekeken houden. Wij zijn geboren arrangeurs. We maken carrière door te arrangeren en met één been buiten de lijntjes te lopen. Regels zachtjes met de voeten treden is hier een nationale hobby. De charme van het onperfecte, dat is écht ons ding. Wij cultiveren dat bijna en daarom houden ze in het buitenland van de Belgen. Wij hebben ook voor van alles en nog wat reglementen, maar er valt altijd te negotiëren."

"Weet je hoe je een goeie beursorganisator kan onderscheiden van een middelmatige? Zolang de beurs duurt, zal je een goeie beursorganisator op de beursvloer vinden, druk in gesprek met exposanten en bezoekers. Als iemand over beurzen zegt dat het een 'people's business' is, dan wordt steevast bedoeld op het feit dat er op de beurs een face-to-face interactie is tussen de standmedewerker en de bezoeker. Maar het gaat veel verder dan dat; ook het verkopen van beursstanden is people's business. Je moet lang en veel praten en van gedachten wisselen om een bedrijfsleider over de streep te halen. En wanneer je ze dan een eerste keer als exposant te gast

hebt, moet je elke dag minstens één keer langsgaan op de stand om te horen hoe het draait."

## Nooit moe

Sedert enkele weken weten insiders in de branche dat de dagen van het Media Center geteld zijn. Nog één Technik'Hotel, nog één International Marina Conference. Daarna gaat de deur voorgoed dicht. Begin 2007, toen de Horecafederatie Middenkust hem de Gouden Zandkorrel toekende, had het er nog naar uit gezien dat hij de concessie voor het Media Center zou kunnen verlengen tot 2018. Maar ondertussen kreeg hij de wind van voren en moet hij een sociale oplossing uitwerken voor de 16 personeelsleden van zijn nv Ostexpo.

Toch geeft hij een allesbehalve uitgebluste indruk. "Je kan niet moe geraken van iets wat je graag doet. Het Media Center

**"Ook het verkopen van beursstanden is people's business. Je moet lang en veel praten en van gedachten wisselen om een bedrijfsleider over de streep te halen."**

moet dicht en er zijn in Oostende geen alternatieven. Dat is een tegenvaller. Ik had nog een tweede ijzer in het vuur: een

marina in de haven van Oostende. Ook dat project heb ik noodgedwongen moeten... laten varen. Maar dacht je dat ik om plannen verleggen zit? Welneen! Kijk, die kast daar steekt boordevol plannen en ideeën. Zolang ik kan, ga ik daaruit putten. Cobbaert is nog niet uitgespeeld!"

Januari 2008



### Eerste werkdag in de sector Beurzen & Tentoonstellingen:

Zowel in België als in de buurlanden: het terrein aftasten om te zien welke beursgebouwen er waren.

### Grootste professionele succes:

Overname van de horecavakbeurs Technik'Hotel in 1970.

**Grootste professionele teleurstelling:** De teloorgang van Media Clean, die na 3 jaar van Oostende naar Brussel verhuisde.

**Krak in het vak:** Jacques Isaac-Castiau en Alex Coddens, die Brussels Expo opnieuw op de Europese kalender hebben geplaatst.

**Levensmotto:** Eerlijkheid, kwaliteit, creativiteit, flexibiliteit en veiligheid horen niet alleen in een arbeidsreglement thuis, maar ook in een bedrijfsfilosofie. Alleen zo kom je tot een win-win-situatie.



## Alex Coddens

# "Wij hebben geen nationale industrieën"

*De man die meer dan een kwarteeuw het gezicht van 's lands grootste beurscomplex was, stak ook fysiek boven de rest uit. Een perfecte typecasting, zou je zweren: wie op de Heizel de koers bepaalt, krijgt alle blikken op zich gericht, is onderhevig aan kritiek en moet dus stevig in zijn schoenen staan. Alex Coddens hield het tentoonstellingspark van Brussel uit het politieke woelwater, ontwikkelde een lange termijnvisie voor de volledige organisatie en zorgde ervoor dat de kalender gevuld werd met stabiele evenementen met een lange houdbaarheidsdatum.*

"Overall in Europa bouwt men als bezeten tentoonstellingscapaciteit bij. Dat baart me enigszins zorgen. Die bijkomende capaciteit moet ervoor zorgen dat aan de vraag van de dag voldaan kan worden. Maar blijkbaar stelt men zich weinig vragen bij de rentabiliteit op langere termijn." De man die bij zijn afscheid het epitheton ornans 'de bouwheer van Brussels Expo' mee kreeg, heeft vandaag enige reserves bij wat in de ons omringende landen gebeurt. In Frankrijk, Italië en Duitsland wordt gerekend met eenheden van 20.000 vierkante meter. In ons land wordt een veel bescheidener maateenheid gehanteerd.

**Alex Coddens:** "Toen ik in mei 1979 bij het toenmalige Tentoonstellingspark van Brussel in dienst trad, bestond de vloer van Paleis 5 nog uit gestampte aarde. Dat aanstampen was een vak op zich. Het is ooit gebeurd dat er bij de opbouw van Batibouw te weinig tijd was om die ondergrond aan te stampen zoals het hoorde. Dus terwijl de bezoekers over de kokosmatten in de gangpaden liepen, zag je tegen de wanden van de paleizen voortdurend wolkjes zand vanonder het plastic opstijgen. Het Tentoonstellingspark had in die tijd pakweg 200 werknemers. Bij regenweer werden alle hens aan dek geroepen om de emmers leeg



## *Patrick Geysels* **"We zijn een tanker, geen speedboat!"**

*De kaap van 30 jaar heeft de reputatie aanleiding te geven tot een midlife crisis. Eén van 's lands meest internationale en mooiste vakbeurzen veranderde op haar dertigste verjaardag van naam. Decosit werd MoOD, maar van een crisis was allerminst sprake. Het belangrijkste evenement voor zitmeubel- en interieurstoffen houdt stand in een vaak woelige markt, niet door die markt te negeren maar wel door de koers mee door de markt te laten bepalen. Patrick Geysels, directeur van Textirama, doet het verhaal.*

"Brussel? Dat is een klein, gezellig stadje met een mooi marktplein en eromheen veel restaurantjes waar je lekker kan eten. Wij vinden Brussel groot, maar iemand uit New Delhi of São Paulo denkt daar duidelijk anders over." Patrick Geysels is directeur van Textirama, de vzw die in Gent Intirio en in Brussel MoOD (voorheen bekend als Decosit) organiseert. Elk jaar verwelkomt Textirama op MoOD exposanten en bezoekers uit meer dan 30 landen. Een behoorlijk internationaal gezelschap dat maar wat graag in de hoofdstad neerstrijkt. Uiteraard in de eerste plaats om zaken te doen, maar ook omdat Brussel dat je-ne-sais-quoi heeft dat ervoor zorgt dat buitenlanders zich hier snel thuis voelen.

**Patrick Geysels:** "Brussel heeft niet het sex appeal van pakweg Parijs of Barcelona - zeker als beursorganisator kan je de bestemming Brussel nauwelijks als troef uitspelen - maar eens ze hier zijn, geraken buitenlanders toch gecharmeerd door de stad. Gelukkig maar, want door onze complexe staatsstructuur is er nauwelijks geld om Brussel te verkopen als bestemming voor zakelijk reizen. En het gaat ook allemaal net iets moeizamer dan elders. Het was een heuse calvarietocht om de bevoegde instanties zo ver te krijgen dat op enkele strategische plaatsen in de stad vlaggen mogen opgehangen worden die de bezoekers van een internationaal evenement verwelkomen. Idem dito voor



## *Luc Glorieux*

# **"Aan de einder zie ik al een Arabische editie..."**

*"Als manager kan je heel wat leren op de plek waar de slag van Waterloo heeft plaatsgevonden. De foute zetten van Napoleon, de foute zetten van Wellington en hoe die op elkaar inwerken... Daar steek je meer van op dan van een MBA-cursus! Als je succesvol wil ondernemen, moet je lezen wat generaal Sun Tzu in 500 voor Christus schreef, niet wat de krant gisteren schreef." Luc Glorieux, stichter en bezieler van de vakbeurs Busworld, is niet bang van een boude uitspraak. Op 1 januari 2008 gaf hij de fakkel van secretaris-generaal van de Beroepsvereniging van Autobus- en Autocarondernemers door aan zijn opvolger Patrick Van Impe, maar wijd en zijd blijft Luc Glorieux bekend als mister Busworld. Tot in de Nijldelta toe...*

De van oorsprong Belgische beursconcepten die ook elders ter wereld aanslaan, zijn op de vingers van één hand te tellen. De eer van volbloed globetrotter komt toe aan de vakbeurs Busworld, die als eerste het Europese continent verliet voor een spin-off in Shanghai. Nochtans begon het allemaal op een manier die heel erg Belgisch is.

**Luc Glorieux:** "Eigenlijk ligt een glas pils – of liever een half glas – aan de oorsprong van Busworld. Als secretaris-generaal van de West-Vlaamse federatie

van autocar- en autobusondernemers trok ik in 1971 naar het Bedrijfsvoertuigensalon om er de constructeurs en onze leden te ontmoeten. Om kwart voor zeven – een kwartier voor sluitingstijd – werd een verkoopgesprek op de stand abrupt onderbroken door een soortement privé-militie en werden we zonder verdere plichtplegingen de deur gewezen. En mijn pilsje werd afgenomen... Ik was zo ontstemd over het hele voorval dat ik tijdens de treinrit naar huis op een blad papier alle minpunten heb neergepend. In de kolom ernaast noteerde ik telkens hoe ik het anders zou



## *Sofie Hemeryck* **"Een gratis MBA, met vallen en opstaan..."**

*Marketing, communicatie en economie. Voor Sofie Hemeryck was dat de kenniscocktail waarmee ze in China carrière kon maken op een moment dat die begrippen er nog uitgevonden moesten worden. Ze leerde er het organisatorische en logistieke klappen van de zweep kennen en bracht die bagage eind 2001 mee naar Gent. Vandaag toont ze met haar eigen bedrijf FairCon opnieuw de weg naar het Oosten.*

Het Vierarmenkruispunt, de Welriekende Dreef en de Kleine Bareel kent ze alleen uit de verkeersflitsen die de radioprogramma's onderbreken. Sofie Hemeryck ontdekte de luxe van het thuiswerken in 2004, toen ze als business development manager van Flanders Expo de deur achter zich dicht trok en een oude draad terug oppakte.

**Sofie Hemeryck:** "Ik ben opnieuw terecht gekomen waar het voor mij allemaal begon, in Shanghai. Daar kwam ik in 1998 aan zonder dat ik echt concrete projecten voor ogen had. Nauwelijks een decennium geleden stond de economische uitwisseling tussen China en andere landen echt nog in de kinderschoenen. De grote multinationals, die de middelen, de mensen en

de tijd hebben om complexe joint ventures op te zetten, hadden er ondertussen min of meer vaste voet aan de grond. Maar voor andere ondernemingen was het toch eerder een kwestie van voorzichtige pasjes zetten en afwachten. Je kwam toen nog terecht in een land waar nauwelijks Engels gesproken werd, kreeg te maken met een logge administratie die weinig moeite deed om zich verstaanbaar te maken en je had de grootste moeite om medewerkers te vinden die enigszins de Westerse manier van zakendoen begrepen. De enkele pioniers die de brug konden slaan tussen Westers en Chinees, hadden de handen vol. Gelukkig stonden de general managers David Zhong en Emily Yu van Keylong Exhibitions open om snel de Westerse aan-

# Nawoord

Wat bindt hen? Naarmate meer personaliteiten de revue passeerden, werd de vraag dwingender. Ze zijn jong of niet meer zo heel jong, man of vrouw, Nederlandstalig of Franstalig, flamboyant of een tikkeltje timide... maar wat hebben ze gemeen? Elk nieuw interview maakte de waaier breder, het pallet kleurrijker.

De negenentwintig portretten in dit boek zijn gemaakt tussen februari 2008 en februari 2009. De selectie is op een willekeurige manier gebeurd: actief of actief geweest tussen 1959 en vandaag, als beursorganisator of als hallenexploitant, met een uitgesproken – en dus contesteerbare – mening. Hadden het dubbel zoveel portretten kunnen worden? Ongetwijfeld, - want overal in het land zijn mannen en vrouwen aan het werk die knappe beurzen organiseren. Sommige komen in dit overzicht (nog) niet voor. Hadden het half zoveel portretten kunnen worden? Wellicht niet, - want het zou afbreuk gedaan hebben aan de rijke verscheidenheid van karakters, temperamenten en overtuigingen.

Wat bindt hen? Wanneer in een gezin een nieuw kindje geboren wordt, houdt de wereld heel even op met draaien; alles wat niet met de nieuwe baby te maken heeft, is van secundair belang. In de gesprekken met de 29 personaliteiten die in dit boek zijn opgenomen, heb ik een soortgelijke reactie gemerkt: op een bepaald moment wordt al de rest van secundair belang en gaat het alleen om het (geestes)kind, een beurs die in goede banen geleid moet worden.

De enen laveerden reeds als knaapje tussen de standen door, de anderen hebben op wat latere leeftijd een knusse en comfortabele job geruild voor de roetsjbaan van het beurzenvak. Toch heb ik bij beide een zelfde soort gebetenheid gemerkt. Je kan niet een beetje in de B&T-branche werken. Je werkt er elke dag voor de volle 100 procent in, met je hele lijf en leden, voor alles wat je waard bent. Die gepassioneerdeheid maakt beursmensen én hun vak zo bijzonder. Dit boek wil dan ook in de eerste plaats een hommage zijn aan iedereen die van beurzen en tentoonstellingen zijn of haar vak gemaakt heeft.

*Christophe Landuyt*

# Postface

Qu'est-ce donc qui les relie? A mesure que j'accumulais les interviews de ces personnalités, la question s'est faite plus pressante. Ils sont encore jeunes, ou plus tout jeunes, hommes ou femmes, francophones ou néerlandophones, flamboyants ou réservés... mais qu'ont-ils en commun? Chaque nouvelle interview élargissait le spectre, venait colorer la palette.

Les vingt-neuf portraits que compte ce livre ont été réalisés entre février 2008 et février 2009. La sélection s'est faite de façon arbitraire: en activité, ou actif entre 1959 et aujourd'hui, organisateur de salons ou exploitant de salle, avec un avis tranché – et donc contestable – sur le secteur. Aurait-on pu doubler le nombre de portraits? Sans aucun doute. Partout dans le pays, des hommes et des femmes oeuvrent à l'organisation de superbes salons. Certains d'entre eux ne se retrouvent pas (encore) dans ces pages. Aurait-on pu réduire de moitié le nombre de portraits? Sans doute pas. C'aurait été porter préjudice à la riche diversité de caractères, tempéraments et convictions.

Qu'est-ce donc qui les relie? Lorsqu'un enfant naît dans une famille, le monde s'arrête quelques instants de tourner; tout ce qui n'a pas trait au nouveau-né en devient secondaire. Au cours des entretiens avec les 29 personnalités reprises dans ce livre, j'ai noté une réaction de même type: au bout d'un moment, le reste devient secondaire et toute l'attention se porte sur l'enfant chéri: un salon sur lequel se concentrent tous les efforts.

Les uns ont grandi parmi les stands, les autres ont échangé à un âge mûr leur job confortable et douillet contre les montagnes russes du secteur des salons. J'ai toutefois constaté chez les uns comme chez les autres une même ferveur. Il est impossible de travailler en dilettante dans la branche S&E. On se donne à fond. Chaque jour, à 100%, corps et âme, avec tout ce qu'on a de meilleur. C'est cette passion qui rend ces gens et leur secteur si particuliers. Ce livre se veut donc en premier lieu un hommage à tous ceux et celles qui ont fait des salons et des expositions leur métier.

*Christophe Landuyt*

## De auteurs - les auteurs

**Christophe Landuyt** (Brugge, 1968) stond mee aan de wieg van een reeks vakbladen over evenementiële en beurscommunicatie, belevismarketing, corporate hospitality en de congresindustrie. In elk van die domeinen wist hij een scherp observatievermogen te combineren met een uitgesproken gevoel voor realisme en een scherpe journalistieke pen die een vleugje humor niet schuwt.



**Christophe Landuyt** (Brugge, 1968) participa à la naissance de plusieurs magazines professionnels traitant d'événementiel et de communication sur salon, marketing événementiel, corporate hospitality et industrie du congrès. Dans chacun de ces domaines, il sut combiner capacité d'observation et sens prononcé du réalisme, le tout associé à une plume journalistique bien trempée.

Sinds 2001 bouwt hij onder de vleugels van Van Os-Sonnevelt bvba aan de ontwikkeling van het competentiecentrum Expo-id (lees expo-idee). Expo-id ontwikkelt trainingsprogramma's voor exposanten en standmedewerkers, begeleidt ondernemingen bij de voorbereiding van hun beursdeelname en organiseert gastlezingen over de rentabiliteit van beursdeelnames.

Depuis 2001, il œuvre au développement du centre de compétences Expo-id (lisez: expo-idée), chapeauté par la firme Van Os-Sonnevelt bvba. Expo-id développe des programmes de formation pour exposants et équipes de stand, conseille les sociétés durant la préparation de projets de participation et donne des conférences sur la rentabilité des participations aux salons.

Met meer dan 600 bezochte beurzen op de teller is Landuyt één van de weinige specialisten die hun visie kunnen toetsen aan een rijke ervaring op het terrein.

Affichant plus de 600 salons visités au compteur, Christophe Landuyt est l'un des rares spécialistes pouvant confronter ses théories à une longue expérience du terrain.

**Gerard van Os** (Rotterdam, 1956) volgt sinds 1976 vanuit een bevoorrechte positie de ontwikkelingen in de sector beurzen & tentoonstellingen. Als zaakvoerder van een bedrijf dat meubilair en tapijttegels verhuurt voor beurzen en congressen, onderhoudt hij nauwe contacten met hallenexploitanten, beursorganisatoren, standbouwers en exposanten in binnen- en buitenland.



**Gerard van Os** (Rotterdam, 1956) suit depuis 1976 les évolutions du secteur des salons & expositions, du haut d'une position privilégiée. Patron d'une entreprise qui loue du mobilier et des dalles de moquette dans le cadre de salons et de congrès, il entretient des contacts étroits avec les organisateurs de salon, concepteurs de stands et exposants, tant en Belgique qu'à l'étranger.

Al zeer vroeg beseftte Gerard van Os het belang van een intensieve samenwerking tussen die drie partijen om het medium beurzen & tentoonstellingen tot verdere bloei te brengen en de prestaties van individuele exposanten te verbeteren. Mede daarom is hij één van de stuwende krachten achter de beroepsfederatie Expobel, de portaalsite Exhibitions.be, de ExpoBella!-award voor de beste beursdeelname en het elektronisch bestelplatform Expodoc.

Très tôt, Gerard van Os a réalisé toute l'importance d'une collaboration intensive entre ces trois parties pour permettre au médium des salons & expositions de continuer à se développer et assurer aux exposants individuels d'améliorer leurs prestations. C'est l'une des raisons pour lesquelles il a choisi d'être l'une des forces motrices de la fédération professionnelle Expobel, du site portail Exhibitions.be, des awards ExpoBella! et de la plate-forme électronique Expodoc.

In 2001 richtte hij het competentiecentrum Expo-id op. Deze kenniscel observeert beurzen in alle mogelijke domeinen en verleent diensten aan beursorganisatoren, exposanten en uitgevers.

En 2001, il a fondé le centre de compétences Expo-id. Cette cellule observe les salons dans tous leurs aspects et fournit des services aux organisateurs de salon, exposants et éditeurs.

**EERDER VERSCHENEN VAN DEZELFDE AUTEURS:**



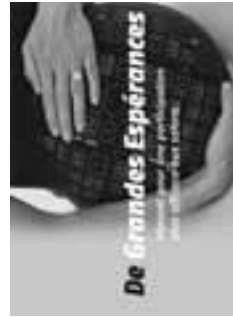
"Vol Verwachting(en). Werkboek voor betere beursdeelnames"  
ISBN 908086661X



"Volk van stand. Hoe breng ik passie en power in mijn beursteam"  
ISBN 9789080866645

Te bestellen op de site [www.expo-id.be](http://www.expo-id.be).

**DÉJÀ PARU DES MÊMES AUTEURS:**



"De Grandes Espérances. Manuel pour une participation plus efficace aux salons."  
ISBN 9080866628

A commander via le site [www.expo-id.be](http://www.expo-id.be).

© Expo-id,  
een divisie van  
Van Os-Sonnevelt bvba  
Weversstraat 12  
BE-1840 Londerzeel,  
België  
tel +32 52 30 36 36  
fax +32 52 30 36 38  
e-mail [info@expo-id.be](mailto:info@expo-id.be)

**Vertaling:**  
Thierry Goedseels,  
Train of Thought[s]

**Fotografie:**  
Kristof Flamen

**Vormgeving:**  
Upsilon Advertising Gent  
**Druk:** Newgoff

Wettelijk depot  
D/2009/10.181/1  
ISBN 9789080866607  
EAN 9789080866607

Alle rechten  
voorbehouden.

Niets uit deze uitgave mag  
worden vervoelvoudigd  
en/of openbaar gemaakt door  
middel van druk, fotokopie,  
microfilm of op welke wijze  
ook zonder voorafgaande  
schriftelijke toestemming  
van de uitgever.

© Expo-id,  
une division de  
Van Os-Sonnevelt sprl  
Weversstraat 12  
BE-1840 Londerzeel,  
Belgique  
tél +32 52 30 36 36  
fax +32 52 30 36 38  
e-mail [info@expo-id.be](mailto:info@expo-id.be)

**Traduction:**  
Thierry Goedseels,  
Train of Thought[s]

**Photographie:**  
Kristof Flamen

**Graphisme:**  
Upsilon Advertising Gent  
**Impression:** Newgoff

Dépôt légal  
D/2009/10.181/1  
ISBN 9789080866607  
EAN 9789080866607

Tous droits réservés.

Aucune partie du présent  
ouvrage ne peut être repro-  
duite et/ou rendue publique  
sous forme imprimée, photo-  
copiée, micro-filmée, ou sous  
quelque forme que ce soit,  
sans l'autorisation préalable  
écrite de l'éditeur.