

Open brief

aan de wetgever en aan de bestaande of toekomstige beursorganisatoren

Gezien er geen vestigingswet is die de sector aan banden legt, nemen velen het risico en storten zich op het beroep, met alle gevolgen van dien. Dat is de reden die ons er toe brengt, bij de overheid te gaan pleiten voor een regulering van het beroep en in afwachting hiervan, enkele goede raadgevingen te geven aan de nieuwkomers en andere leerling-tovernaars. (I)

Iedereen kan zich vandaag de dag 'bombarderen' tot organisator, zonder het wachtwoord te moeten geven, zoals het geval is voor bepaalde beroepen die wel bij wet worden geregeld, of het nu gaat om tandartsen, apothekers of zelfs restauranthouders. In elk geval komt een dergelijke regeling het beroep ten goede, want het scheidt het kaf van het koren en sluit onruststokers uit.

In de sectoren waar geen vestigingswet geldt, is het risico dat men met klungelaars te maken krijgt, meer dan reëel: beurzen die niet langer meegegaan dan één editie, mistevreden klanten die veel hebben geïnvesteerd in een medium dat niets opbracht, ontgoochelde bezoekers omwille van een ontoereikend aanbod, enz. Dit alles komt het beroep niet ten goede en het zijn de media in hun totaliteit die in vraag worden gesteld: de klanten verliezen het vertrouwen!

Dit terwijl het medium beurs zonder twijfel één van de meest renderende is, want het is de ontmoetingsplaats waar we met de meeste mensen op een minimum oppervlakte in contact komen en dit in een minimum tijdspanne, en – alles bij elkaar – met een minimum aan kosten. Maak voor uzelf de som van wat een vertegenwoordiger op de baan u kost, van het aantal contacten dat hij kan maken en van de resultaten die hij behaalt...

Wat reeds opvalt is, dat onze goeie ouwe vertegenwoordiger slechts zijn klanten of zijn prospecten ontmoet. Hetzelfde



geldt voor open-deur-dagen. Op een beurs krijgt hij echter de gelegenheid kennis te maken met nieuwe gesprekspartners, wat hij anders niet zou hebben, want deze potentiële klanten zijn hem niet bekend!

Zonder deze keer te diep te willen ingaan op de semantiek, volstaat het zich de goede vragen te stellen. Te beginnen met de vraag welke de markt is waarvoor men een beurs organiseert en er alle facetten van te bestuderen. Uiteraard moet men niet denken dat men slimmer is dan de anderen, door veronderstellingen te

maken in de zin van 'we denken dat' of 'de te volgen piste zal waarschijnlijk zijn,...'. Neen, heren! Erken uw ongelijk en wees de dienaar van de sector waarvoor u een beurs wilt organiseren door hem aan een grondig onderzoek bloot te stellen. Omring u door zij die dagelijks op het terrein zitten en die per definitie weten dat er gaande is en hoe de markt moet evolueren. Neem geen 'veroveringsplaats' in, door u boven de markt te stellen, maar geef blijk van ijver door uw diensten aan te bieden als partner en organisatiespecialist. Niets meer, maar ook niets minder. Iedereen heeft de ervaring van een ander nodig, maar wie dit goed heeft begrepen zal schitterende resultaten behalen, want de sector zal u ervoor belonen (uit ervaring).

Wordt vervolgd.

Olivier Claesens ■