

A man with short brown hair, wearing a dark blue pinstriped suit jacket, a white dress shirt, and a blue and white striped tie, is speaking at a podium. He is looking slightly upwards and to the right. The podium is made of light-colored wood with vertical slats. A microphone is positioned in front of him. The background is a plain, light-colored wall.

**“We moeten elkaar leren
kennen en van elkaar leren”**

Personalia

Naam:
Riemer Rijkema

Expertise:
Strategie, conceptontwikkeling, marketing

Functie:
Directeur brancheorganisatie CLC-VECTA
Eigenaar ConceptPlaza

Verleden:
Directeur/aandeelhouder ExpoCare
General manager Jaarbeurs Utrecht
Directeur RTB Rotterdam
Holdingdirectie Libema Exploitatie

Na een vruchteloze zoektocht naar de juiste directeur met de juiste ervaring en contacten, benaderde het bestuur van brancheorganisatie CLC-VECTA zijn eigen voorzitter: Riemer Rijkema. Die had wel oren naar de functie. "Ik heb altijd met veel liefde en inspanning voor de vereniging gewerkt. Nu wordt het tijd om door te pakken en CLC-VECTA zelfstandiger te laten functioneren." Een gesprek over de kracht van samenwerking en resultaatgericht denken.

CLC-VECTA is een brede vereniging, met leden die actief zijn op het gebied van beurzen, congressen & vergaderen, evenementen, entertainment en incentives. Rijkema: "We willen al deze bloedgroepen nog beter bedienen. Ook intern voeren we een aantal veranderingen door. Het bestuur gaat minder operationeel en meer op de achtergrond opereren. Om de verhoudingen zuiver te houden, presenteren we binnenkort een nieuwe bestuursvoorzitter aan onze leden."

Nog dichterbij de leden

Wat kan deze koepelorganisatie haar leden bieden? "We beschikken over een uitgebreid dienstenpakket met onder meer opleidingen, een helpdeskfunctie en de mogelijkheid om onze partners in te schakelen, zoals Randstad en ArboNed. Ook wordt in onze opdracht een grootschalig onderzoek naar de Meerwaarde van Live Communicatie uitgevoerd. En we organiseren tal van onderscheidende bijeenkomsten.

Succes door samenwerking

De belangrijkste doelstelling van CLC-VECTA is het bij elkaar brengen van partijen. "Profiteren van elkaars knowhow. Exploitan-

ten van gebouwen kunnen leren van organisatoren en andersom. Wat ik aan leden probeer over te dragen, is het besef dat iedereen onderdeel van een keten is. Het succes van een evenement of congres staat of valt bij ieders inspanning. We zijn allemaal van elkaar afhankelijk."

Naast kennis kunnen leden ook diensten uitwisselen. "Ik zeg vaak tegen ondernemers: 'kies vooral wat je niet doet.' Laat zaken aan specialisten over, kies voor samenwerking, zodat jij je kunt onderscheiden op je eigen gebied. Het is één van onze taken om de leden nog beter op de hoogte te stellen van de mogelijkheden die we hiervoor in huis hebben en vooral onderlinge contacten te faciliteren."

Hoe brengt CLC-VECTA de partijen bij elkaar?

"We organiseren zowel bijeenkomsten voor specifieke vakgebieden als zogeheten brede bijeenkomsten, waar ieder lid welkom is. Onze vereniging heeft een hoge verscheidenheid aan leden: van standbouwers, cateraars en audiovisuele specialisten tot diverse organisatoren en artiesten. Het werk van al die professionals overlapt elkaar. Door elkaar aan te vullen en goed te communiceren, bereik je met Live Communicatie als medium en dienst onderscheidend vermogen en worden we als beroepsgroep sterker. Communicatie is in mijn ogen één van de belangrijkste sleutels tot je succes."

Met en is weten

Een probleem waar veel organisatoren van congressen, beurzen en evenementen op stuiten: hoe weet ik of mijn initiatief succesvol is, en hoe bied ik een onderscheidende propositie? Rijkema ziet het als een van zijn uitdagingen om daar helderheid in te scheppen. "We werken in een markt met 70.000 mensen en een totale omzet van ca. 4,6 miljard euro. Toch is nauwelijks bekend wat de waarde van Live Communicatie voor opdrachtgevers en beleidsmakers is. Zo is het moeilijk om in te schatten wat de waarde van een contact is die je op een congres tegenkomt. Wij willen die waarde zo meetbaar mogelijk maken, over een langere periode en voor verschillende manieren van Live Communicatie. Dat doen we bijvoorbeeld door in het doorlopende onderzoek naar de Meerwaarde van Live Communicatie, met de bezoeker en deelnemer te praten, zowel in persoon als via de online media. Wat wil men wel en wat wil men niet? Want daar draait het uiteindelijk natuurlijk allemaal om: het belang van de klant. Die moet voelen dat een evenement of congres een onderscheidende waardepropositie biedt en dat het voor hem of haar gemaakt wordt."

"Profiteren van elkaars knowhow"

Rotterdam Marketing is al enige tijd lid van CLC-VECTA. "Alles wat ten goede komt aan de branche voor beurzen, evenementen en congressen, helpt ons ook bij het behalen van onze doelstellingen", aldus Marie-Thérèse Marcusse van Rotterdam Marketing. "Daarnaast hebben we interessante contacten opgedaan tijdens CLC bijeenkomsten, waardoor Rotterdam onder de aandacht is gekomen en mensen met elkaar verbonden zijn. We zijn er ook blij mee dat CLC-VECTA onderzoek doet naar de meerwaarde van congressen. Dat zijn cijfers waar de markt iets aan heeft"