

# XPO ZINE

MAGAZINE  
OVER,  
DOOR, IN  
EN ROND  
KORTRIJK  
XPO

2  
1 X 9  
0

#05



## HEET VAN DE NAALD

Cindy Frey's  
tattooconventie

## FUGARE

Als de beurs een  
duivenkot wordt

## BUSWORLD

Een verhuis met  
Kortrijkse allures



# Hoe anders wordt de toekomst?

De wereld van live-events draait razendsnel. Nieuwe, kleinschalige concepten worden op vaak erg innovatieve wijze neergezet door partijen van buiten de sector. Al even snel wisselen deze events van eigenaar of worden ze opgenomen in de portfolio van grotere spelers. Tegelijk zien we vaste waarden, de 'beurs-instituten' van weleer aan relevantie verliezen. Om het dan nog niet eens te hebben over de impact van technologische innovaties op de beurzen. Laat het duidelijk wezen dat 'continue alertheid' nodig is in onze sector: ze moet ons in staat stellen érg flexibel in te spelen op deze snel veranderende marktomstandigheden. Het antwoord van Kortrijk Xpo op deze uitdagingen is een strategie gebaseerd op vier pijlers: *blijvende innovatie en creatie, overnames en participaties, internationalisering* en tenslotte *digitalisering*. Vier jaar nadat we geconsolideerd 30 miljoen EUR omzet hebben bereikt, werd in 2019 de kaap van 40 miljoen omzet overschreden. We waren dus aardig op weg ... Totdat begin 2020 de Corona-crisis in volle heftigheid los barstte. De sector van de live-events was de eerste economische sector die uitviel door de crisis en zal er straks als laatste terug kunnen instappen. Momenteel worden digitale testcases in versneld tempo en via 'trial & error' uitgerold ter vervanging of als compensatie van de inmiddels onbestaande live-events. Terwijl de venues voor de hulpdiensten ter beschikking worden gesteld ... De finale uitkomst is actueel nog totaal onduidelijk, maar de corona-crisis zal straks zonder enige twijfel een gigantische katalysator blijken voor een sector-disruptie die reeds in volle gang was. Hoe anders zal de toekomst worden in beurzenland?

Philippe D'heygere  
Voorzitter Raad van Bestuur

Kortrijk **Xpo**  
when ideas need space

## colofon

### XPOZINE

werd gepubliceerd door  
Kortrijk Xpo  
Doorniksesteenweg 216  
8500 Kortrijk  
T 056 24 11 11  
info@kortrijkxpo.com  
www.kortrijkxpo.com

### VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Ellen Stichelbout

### REDACTIE

Jill Mathieu  
www.goodcopy.ink

### LAY-OUT

Focus Advertising  
www.focus-advertising.be

### FOTOGRAFIE

huisfotografen Kortrijk  
Xpo, Karl Donvil, Maarten  
Mellemans, Jopix, Joke  
Couvreur, Finn Lasonder

### JOIN US!



# XPO ZINE

#05



12

## FOCUS OP BEURZEN

Game, set, match!

1UP — alles onder control(l)e(r)

12

Eén in de hand, tien op de beurs

Fugare — Kortrijk Xpo's ware hoogvlieger

16

Met de bus(sen) naar Brussel

Busworld — een verhuis met Kortrijkse allures

18

Invent media: een portfolio  
vol industrial fairs

Laat het ons samen 'maken'

22

Een geo-kloon die loont

Netwerken op z'n Limburgs

28

't Is een hondenleven!

Dogshow zkt pup-liciteit

34

DIY, Pro & Garden: een nieuwe koers

Timmeren aan de toekomst

38

Tattoo? I do!

Business meets rock & roll

42



## XPO WORLDWIDE

Architect@work spreidt

z'n vleugels verder uit

Xpo international

49



36

## EVENTS

TVH viert tram vijf

Vijftig jaar TVH

36



## ACHTER DE SCHERMEN

Matexpo

Achter de (parkeer)schermen

26



## TIPS & TRENDS

7 stappen naar

#beurssucces

Wie tweet die wint

32

Duurzaamheid éérs

Fair circulair: circulaire economie in actie

44



## LEKKER

Goed geluncht

is half gewonnen

The Greenhouse

14



46

## PEOPLE

We ♥ fanmail

21

Xpo talk

24-25, 48

Saskia's jubilee  
en die van 12 anderen

41



## KORTRIJK XPOZEE

Dit was 2019

4

Bridge over troubled water

8

Creating meaningful  
connections

9

Company profile

Xpo structuur en cijfers

10



## EDUCATIONAL

Levenslang leren

46



## SPEAK UP, MEET UP

Vergaderen met panache

11

# DIT WAS 20 19



**11-13 januari  
FOR LOVERS**

Inspiratiebeurs voor  
bruid en bruidegom

**18-20 januari  
VELOFOLLIES**

Grootste fietsbeurs  
van de Benelux

**24 januari  
VOKA  
NIEUWJAARSRECEPTIE**

**24-25 februari  
THE HAIR PROJECT**

Professioneel kappersevent  
boordevol inspiratie



**23-24 februari  
BABYDAYS**

Beurs voor baby's en  
toekomstige ouders

**17 februari  
KLEDING OUTLET**

Grotemerkenkleding  
tegen kleine prijsjes

**24-26 januari  
SID-IN BEURS**  
Studie-informatiedag



**27 januari  
KDX PLATEN-, COMPUTER-  
& FOTOGRAFIEBEURS**

Dé referentie voor muziek-,  
foto- en IT-liefhebbers

**27 januari  
BROCANTE VINTAGE BEURS**  
Gezellige beurs voor retro, vintage,  
brocante en antiek



**16-17 februari  
FUGARE**

Internationale beurs voor  
de duivensport

**4-5 februari  
NOYEZ HOMESHOW**  
Alles voor frituur en horeca



**6-8 februari  
INDUMATION**

Innovatief netwerkconcept voor de  
industrie- en technologiesector



**15-16 februari  
1UP GAMEBEURS**

Conferentie voor gaming professionals  
en gamefanaten

**9 februari  
FLUVIA  
NIEUWJAARSRECEPTIE**





18-19 september  
**RAFINA**  
Homeshow Rafina



11-15 september  
**MATEXPO**  
Internationale vakbeurs  
voor bouwmaterieel

11 augustus  
**OFFERFEEST**  
Viering van het Offerfeest  
met ochtendgebed

21 juni  
**MNM STRESSED OUT**  
De party om het einde van het  
schooljaar in te zetten



11 oktober  
**COLRUYT WIJNBEURS**  
Leer degustatietechnieken om wijn te  
proeven als een expert

13 oktober  
**SPIRITUELE EXPO**  
De beurs voor spiritualiteit en  
het paranormale

28-29 september  
**GROOMANIA**  
Internationaal event voor  
hondenkappers en -trimmers



29 september - 1 oktober  
**DIY PRO & GARDEN**  
Vakbeurs voor doe-het-zelf,  
home improvement en tuin

3 oktober  
**ABISS**  
Software apps & services for  
smart manufacturing



6 oktober  
**AUSSIE TOURS - ROADSHOW  
DOWN UNDER**  
Dé voorbereiding op je reis naar  
Australië, Nieuw-Zeeland of de  
eilanden van de Pacific

7-8 oktober  
**CHEF**  
Exclusieve vakbeurs voor  
culinaire professionals

11-13 oktober  
**MEGA OUTLET BEURS**  
Shop bekende merken aan  
outlet prijzen



3 november  
**KDX PLATEN-, COMPUTER- &  
FOTOGRAFIEBEURS**  
Dé referentie voor muziek-, foto-  
en IT-liefhebbers



19-20 oktober  
**WILL SPORTS**  
Uniek event voor elke sporter



17-18 oktober  
**DENTIST AT WORK**  
De recentste en belangrijkste  
innovaties uit de tandartsensector

14-15 oktober  
**E-COMMERCE XPO**  
Vakbeurs met oplossingen  
voor e-commerce



OP  
NAAR  
20  
20

Als onderneming hou je bij voorkeur zélf het 'roer van de toekomst' stevig in handen. In realiteit zijn er uiteraard toch steeds externe factoren die moeilijk te voorzien zijn en die je 'uit koers' kunnen duwen. Niemand die echter de mokerslag zag aankomen die we inmiddels aan het incasseren zijn.

# BRIDGE OVER TROUBLED WATER...

Zo kunnen we op het moment van publicatie van dit Xpozine onmogelijk omheen het COVID-19 virus dat onze sector en de ganse wereld in z'n ban heeft. De gevolgen zullen voor iedereen groot zijn en zelfs de beste bedrijfsstrategieën konden deze evolutie niet voorspellen. De sector van de live-events werd als allereerste economische sector volledig onderuit gehaald door de pandemie, werd volledig tot 'nulactiviteit' gereduceerd en zal er straks pas als allerlaatste terug kunnen instappen... En toch kan dit niet betekenen dat deze pandemie onoverkomelijk is. Elke goede strategie dient immers rekening te houden met mogelijke 'stormen op zee' en zich hieraan flexibel aan te passen. Zo ook de herwerkte strategie van Kortrijk Xpo die in 2019 nét werd gefinaliseerd. Door een slim evenwicht tussen vier pijlers te hanteren, maken we ons sterk alsnog onze toekomst en verdere groei te garanderen:



## Creatie / innovatie

Als eerste pijler blijven wij geloven in **eigen creatie en innovatie van events**. We zien het als onze missie om verschillende partijen op de best mogelijke manier bij elkaar te brengen, live en/of digital. Aan de hand van **innovatieve formats, al dan niet ontwikkeld in co-creatie**, willen we daar verder op inzetten met sterke aandacht voor (professionele) communities en hun beleving. De huidige crisis zal de nieuwe formats ongetwijfeld verder in de richting van kleinschaligheid en regionale nabijheid duwen, een trend die zich reeds duidelijk manifesteerde.



## Overnames & participaties

Als tweede en meest recente pijler zetten wij inmiddels ook in

op **overnames en participaties**. In 2019 werden hier reeds eerste successen geboekt met onze nieuwe tak Industrial Fairs, een verzameling van hyper-actuele technologiebeurzen binnen de maaksector. Ook in 2020 gaan wij verder op zoek naar concepten die aanvullend of versterkend zijn op onze actuele portfolio.



## Digitalisering

Als derde pijler willen we inzetten op de **verdere digitalisering van onze business**. **Digitale ontwikkelingen moeten het mogelijk maken om de face-to-face ontmoetingen te versterken**. Onze business wordt méér dan één live-moment: versterkt door technologie tijdens het event, en via verlenging voor of na het event, zal digitalisering ook mensen, bedrijven en communities virtueel laten connecteren en innovaties laten ontdekken.

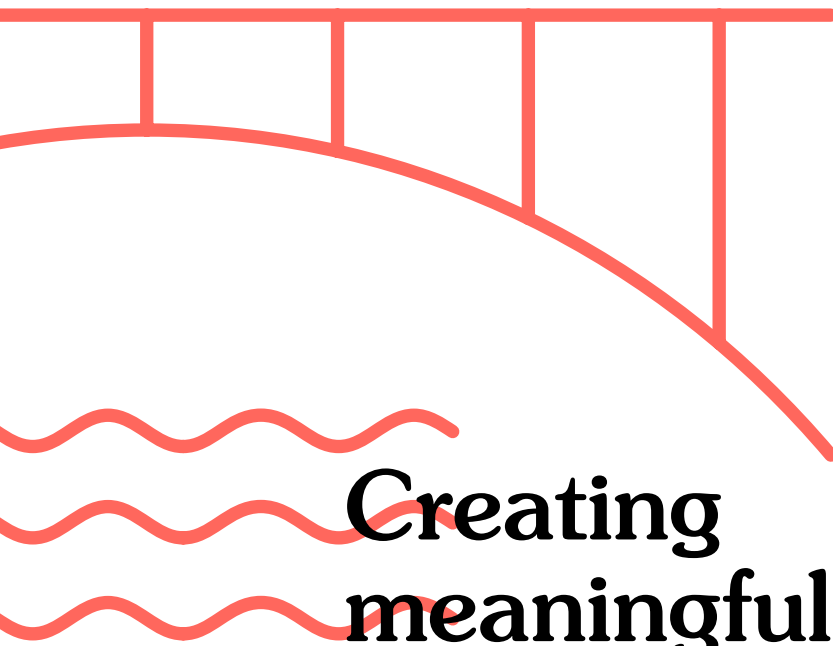


## Internationalisering

Tot slot blijven we verder inzetten op de **internationalisering van de beursportfolio**. Reeds verschillende jaren zijn we in diverse landen actief met de beurstitel Architect@Work. Ook hier willen we het tempo hoog houden qua verdere uitrol van bestaande en nieuwe concepten.

Een performante combinatie van bovenstaande strategische pijlers moet ons in de toekomst 'a bridge over troubled water' bezorgen. Tijdens de huidige coronatijden zal zonder enige twijfel meteen de sterkte en waarde van deze pijlers bewezen worden...





# Creating meaningful connections

"We geloven dat elke ontmoeting, live of digitaal, elke ontdekking van innovaties of elke experience betekenisvol moet zijn en toegevoegde waarde moet creëren. Daarom willen we mensen, bedrijven en communities helpen te connecteren op de best mogelijke manier."

Bij de oprichting van Kortrijk Xpo in 1967 (toenmalig Hallen Kortrijk) was er één duidelijke statutaire opdracht: het aantrekken van organisatoren om de beursshal in Kortrijk te bezetten en op die manier economisch hefboomeffect in stad en streek te creëren. Het venue-management was geboren.

Bij wijze van ontwikkeling werd al snel ingezet op de creatie en organisatie van niche- en hoog kwalitatieve (vak)beurzen. Een sterk groeiende business die zorgde voor succesvolle vooruitgang en evolutie van de onderneming met een organisatie-afdeling die de hoofdmoot van de activiteiten innam. Door ruimtegebrek tijdens de piekperiodes werd een nieuwe strategie uitgerold waarin export een belangrijke pijler werd en het geo-cloonen van bestaande beurzen in het buitenland een vaste waarde werd. Binnen- en buitenlandse beurzen zijn inmiddels ongeveer 50/50 verdeeld in het beurzenaanbod. Anno 2019 werd de aanzet genomen voor de volgende stap met een digitalisering van de beursconcepten: versterkend via technologie op de fysieke beurzen, nieuw straks door virtuele leadgeneratie voor of na het live-event.

Hoewel steeds vanuit een andere invalshoek, zijn we doorheen al die jaren uiteindelijk toch vanuit éénzelfde missie aan de slag geweest. We hebben ze in 2019 even opnieuw geformuleerd en geactualiseerd als "Creating meaningful connections". Deze sterke missie is allesomvattend voor onze business en kan onze onderneming doorheen de komende jaren loodsen. We geloven dat elke ontmoeting, live of digitaal, elke ontdekking van innovaties of elke experience betekenisvol moet zijn en toegevoegde waarde moet creëren. Daarom willen we mensen, bedrijven en communities helpen te connecteren op de best mogelijke manier.

# COMPANY PROFILE

Global Turnover € 40.501.438

## Venue management

Kortrijk **Xpo** bv (100%)

Koresto /  
Meeting Center (70%)

## Fairs Belgium

Kortrijk Xpo bv  
(100%)

Invent media nv  
(100%)

Night Shift nv (100%)

Interieur nv (35%)

## Fairs International

Beurzen Adviesbureau  
bv (NL) 100%

Xpo Danmark aps (DK)  
100%

Xpo Italia srl (IT)  
100%

Xpo Messe Kontakt  
gmbh (D) 100%

Xpo Norge  
(NO) 100%

Xpo Österreich  
gmbh (AT) 100%

Expo Conseil (F)  
(succursale)

Xpo Canada ltd  
(CA) 100%

Xpo Fuarcilik ltd sti  
(TR) 100%

Xpo Kortrijk Organizaciones  
España slu (ES) 100%

Xpo Messe Kontakt  
Schweiz gmbh (CH) 100%

Xpo Organisations  
ltd (UK) 100%

Xpo Sverige ab  
(SE) 100%

## Cijfers 2019

**Geconsolideerde omzet**.....€ 40.501.438  
Kortrijk Xpo bv.....€ 20.817.338  
Gelinkte vennootschappen.....€ 19.684.100

Kortrijk Xpo bv  
Operationeel resultaat.....€ 309.618  
Netto resultaat .....€ 529.669  
Bedrijfskasstroom (EBITDA).....€ 1.639.733

# Vergaderen met panache

# SPEAK

## UP,

## MEET

## UP

Vergaderen neemt bij de meeste professionals een behoorlijk deel van hun agenda in beslag. Waarom dan niet het nuttige aan het aangename koppelen en zorgen voor een fijne vergaderlocatie?

In het Meeting Center van Kortrijk Xpo kan je terecht voor al je seminaries, congressen, workshops, bedrijfsvoorstellingen, shows of personeelsfeesten. Met 4 zalen en 11 modulaire zaalcombinaties is er plaats om iedereen rond de tafel te krijgen en een stem te geven. En dankzij de uitgebreide audiovisuele apparatuur en gratis wifi is er een uitstekende technologische back-up.

Om je vergadering zo productief mogelijk te doen verlopen leggen we je bij Kortrijk Xpo Meeting Center graag in de watten. Wat mag je precies van ons verwachten?

- 11 modulaire zaalcombinaties
- hoogstaande audiovisuele apparatuur
- gratis wifi (en bereik GPRS, 3G en 4G)
- zalen met daglicht, maar ook verduistering indien nodig
- airco
- een ruime, verharde parking
- een vergaderruimte die vlot toegankelijk is voor rolstoelgebruikers
- een gratis notatieblok en balpen voor elke deelnemer
- 4 hamer classificatie

Benieuwd naar wat onze klanten te zeggen hebben over de samenwerking met Kortrijk Xpo? Lees zelf even mee.

“Dankzij het gezellige kader van Kortrijk Xpo was ons personeelsfeest een ongelooflijk succes. Zodanig zelfs dat onze directeur meteen plannen begon te smeden voor een “bisnummer” volgend jaar!” — KBC

“Kortrijk Xpo, 'that's the whole package'. Een toplocatie, medewerkers die gebeten zijn door wat ze doen en een service om U tegen te zeggen. Het is een plezier om iets te organiseren als je kan rekenen op een team dat niets teveel vindt.” — Kleding Outlet

“We zijn ontzettend tevreden over het hele concept: de ontvangst, de zaalindeling, de tafelschikking... en dan is er nog de catering! Bijna iedereen bediende zich een tweede keer van dat heerlijke visgerechtje.” — Geers Industrie



Klaar om zelf een evenement te organiseren in één van onze hallen? Contacteer ons voor een gepersonaliseerde offerte!

×

Alles onder control(l)e(r)

*Game, set,*  
**MATCH!**



1UP richt zich op een nieuwe community: de gamefanaten. Hun ware comfortzone mag dan uit pixels bestaan, een uitgebreide game-beurs biedt een fijn plan B. Met een conferentienamiddag, een avondshow én een beursdag lokte 1UP in 2019 maar liefst 3.000 bezoekers naar Kortrijk Xpo. Voor 2020 zijn de plannen groots, want ze zien dat cijfer het liefst verdubbelen.



Als special interestevent mikt 1UP op een uitzonderlijk hechte community die z'n tijd toevallig vooral online doorbrengt. Social media zijn dan ook onontbeerlijk. Gamers nodigen elkaar uit, want ze vinden het fijn om elkaar face-to-face te ontmoeten en verhalen uit te wisselen over hun favoriete games. Het zijn mensen vol passie, en om hen te bereiken moet je die passie ook zelf uitstralen.

## Kortrijk als digipolis

Dat een gamebeurs net in Kortrijk zo'n vruchtbare voedingsbodem vindt valt geen wonder te noemen. Kortrijk timmert hard aan z'n reputatie als game- en e-sportshub en mag dankzij Howest prat gaan op de beste gaming-opleiding ter wereld. Gaming is al een hele tijd booming business, en Kortrijk is binnen het wereldje een kloppend epicentrum. Met zo'n 8000m<sup>2</sup> aan 'indies', VR, e-sport, games, (live) streaming en gamingopleidingen te ontdekken is 1UP the place to be voor gamefreaks. Let's play!

### 1UP

Special interest

- Conferentie voor gaming professionals en een Game Expo voor gamers van alle leeftijden

- > 8.000 m<sup>2</sup>

- ±3.000 bezoekers





×

The Greenhouse

# GOED GELUNCHT IS HALF GEWONNEN





Wat begon als 'pop up' werd al snel een lieveling van het grote publiek. Fast Gourmet Kitchen The Greenhouse is voortaan dus ook gewoon open tijdens de week, of er nu beurzen plaatsvinden of niet.

Sedert het voorjaar 2019 profileert The Greenhouse zich als 'snelle lunchplek' voor de regio Hoog Kortrijk. Wie er gaat lunchen dient maximaal een uurtje hiervoor uit te trekken, want de free flow en een beperkte kaart zorgen voor een ultra snelle doorlooptijd.

Niettemin wordt wél ingezet op 'gourmet' kwaliteit. Precies waar onze lunchgasten naar op zoek zijn: voor onze daily specials zijn ze ondertussen haast geneigd expres hun lunchpakket te vergeten!





Kortrijk Xpo's  
ware hoogvlieger

# ÉÉN IN DE HAND, TIEN OP DE BEURS

In de kern van Kortrijk Xpo's DNA liggen de communities. Het zijn hechte groepen mensen die gebeten zijn door dezelfde passie en naar een 'special interestbeurs' afzakken om zich in hún branche te laten onderdompelen. Zo ook de duivensector, bijvoorbeeld. Van de blauwe geschelpde tot de paloma blanca, duivenliefhebbers, -kwekers en -melkers zakken massaal af naar internationale duivensportbeurs Fugare voor een dag volledig in teken van hun gevederde vrienden. Aan het woord is *Nathanaëlle Verdruye*, Account Manager van Fugare.



**Fugare is het uitgelezen voorbeeld van een “special interestbeurs”. Wat betekent dat precies?**

Nathanaëlle — “Fugare focust zich op één thema: de liefde voor onze ‘blauwe geschelpten.’ Of de duivensport nu een hobby of een full-time job is, die passie brengt mensen echt samen. Leveranciers van voeders, supplementen, hokken, beveiliging en ringen komen samen onder één dak en kunnen duiven kopen of verkopen. Bezoekers ontmoeten hun bestaande leveranciers, ontdekken nieuwe voedermengelingen of kunnen met hun mede-duivenmelkers over hun favoriete onderwerp praten. Meer “special interest” zal het niet snel worden.”

**Hoe is Fugare precies ontstaan?**

Nathanaëlle — “Een oud-medewerker van Kortrijk Xpo, Guillaume Vanneste, kwam terecht in een schoonfamilie van fervente duivenliefhebbers. Elk weekend bezocht zijn schoonvader wel één of andere duivenbeurs in het buitenland, want in België bestonden dergelijke beurzen nog niet. En laat België nu net de bakermat van de duivensport zijn! Het idee van een Belgische duivenbeurs kwam in de ideeënbus van Kortrijk Xpo terecht, en een uitgebreid marktonderzoek toonde aan dat er zeker vraag was naar zo’n initiatief. Bovendien zijn veel van de belangrijkste fabrikanten in België gevestigd, en konden we vanaf de eerste editie een mooi aanbod presenteren.”

**Hoe evolueerde de beurs sinds die eerste editie?**

Nathanaëlle — “Fugare is jaar na jaar blijven groeien! Ondertussen zakken bedrijven uit meer dan 15 landen af naar Kortrijk Xpo, en heeft Fugare zich ontpopt tot een echte internationale referentie in de duivensport. Naast bier en chocolade is ook de duif absoluut onze Belgische trots.”

**Bij Kortrijk Xpo geloven we in ‘communities’. Op welke community richt Fugare zich precies?**

Nathanaëlle — “De duivenliefhebbers en productleveranciers van de duivensport. In ‘den ouwen tijd’ had elke gemeente wel z’n eigen duivenlokaal. Liefhebbers kwamen er samen om hun duiven in te schrijven voor wedstrijden, hun kweektechnieken te bespreken en samen een glas te drinken. Die community is echt heel hecht. De liefde voor de duivensport brengt de mensen samen. Niet alleen fysiek, maar ook in de vorm van een unieke sfeer waarbij iedereen elkaar kent.”

“Veel van de belangrijkste fabrikanten zijn in België gevestigd. Zo konden we dus vanaf de eerste editie een mooi aanbod presenteren.”

— Nathanaëlle Verduye

**Hoe speelt Fugare in op de noden en behoeftes van deze duivenfanaten?**

Nathanaëlle — “Elke beurs die we bij Kortrijk Xpo organiseren komt tot stand door meetings met mensen uit de sector. Zo houden we echt de vinger aan de pols. In dit geval was de betrokkenheid van Guillaume een grote

troef. Ondertussen is hij mede-eigenaar van een merk van voedersupplementen, en weet hij beter dan wie ook waar de community naar op zoek is. Het beurs-team is bovendien niet weg te slaan van buitenlandse beurzen, en brainstormt er lustig op los met zowel leveranciers als aanwezige duivenliefhebbers. Zo zorgen we ervoor dat onze community echt thuiskomt op Fugare.”

**FUGARE**

Special interest

Internationale beurs voor de duivensport

6.000 m²

8.346 bezoekers



X

Een verhuis met  
Kortrijkse allures

# MET DE BUS(SEN) NAAR BRUSSEL



Busworld Europe was jarenlang een gevestigde waarde in Kortrijk Xpo. Maar door de 'verdubbeling' van de gamma's (dieselversies naast elektrische bussen) werd het onmogelijk om alle bussen nog een plaatsje te geven. In 2019 was het dus helaas zover: Busworld Europe was Kortrijk Xpo ontgroeid. De hallen dan toch, want het team namen ze gewoon mee op locatie. We spraken met twee powervrouwen die het project op hun schouders droegen: *Nadine Coudyser*, Unit Manager Organizations bij Kortrijk Xpo, en *Mieke Glorieux*, Managing Director van Busworld.



Nadine Coudyser (l.) en Mieke Glorieux (r.)

#### BUSWORLD

Vakbeurs  
-  
Autocar  
en autobus-  
salon  
-  
80.000 m²  
-  
39.800  
bezoekers  
uit 121 ver-  
schillende  
landen

#### Busworld was een 'speciale' dit jaar: de vaste waarde van Kortrijk Xpo verkaste immers naar Brussel. Welke reden schuilde hierachter?

Nadine — "Busworld Europe gaat al sinds de eerste editie in 1971 in Kortrijk door. Maar de laatste jaren is de beurs enorm gegroeid door de extra elektrische bussen, en zelfs met 2 extra paviljoenen werd Kortrijk Xpo uiteindelijk te klein. Om de groei veilig te stellen werd er in 2019 naar de hoofdstad getrokken."

Mieke — "In Kortrijk kenden we de hallen echt uit ons hoofd. Iedere hoek, zijde, vloerkanaal ... 't was ool van oes". Ik heb nachten niet geslapen van die verhuis, want het was helemaal nieuw. De medewerkers, de Brusselse sfeer, de hallen, de manier van werken ... Het was erop of eronder, en "alles komt goed" werd echt de leuze van het jaar. Iedereen hield z'n hart vast, zelfs de klanten."

#### En toch was niet alles nieuw: een stuk expertise uit Kortrijk ging gewoon mee naar Brussel.

Nadine — "Klopt! Het serviceteam van Kortrijk Xpo staat sinds 2009 in voor het organiseren en coördineren van de dienstverlening, en ook in Brussel stonden we weer paraat. Na 5 edities hebben we goede relaties opgebouwd met exposanten, standbouwers en toeleveranciers. Mee verhuizen zorgde ervoor dat we perfect op hun wensen konden blijven inspelen. Van standbouw tot schoonmaak tot hostessen en decoratie, we konden een enorm aanbod aan diensten voorschieten, én dat allemaal in de eigen taal. Zelfs de webshop voor bestellingen kon hetzelfde blijven."

Mieke — "De Brusselse editie had helemaal dezelfde familiale sfeer. Onze exposanten hadden zelfs niet door dat ze in de hoofdstad waren. Ze werden opgevangen door dezelfde bekende gezichten en werden enorm goed opgevangen. De sfeer zat er goed in."

"In Kortrijk kenden we de hallen echt uit ons hoofd ... 't was ool van oes."

— Mieke Glorieux

#### Deze keer was het dus geen thuismatch. Welke taken nam Kortrijk Xpo zoal op zich?

Nadine — "We ontfermden ons over de volledige productie en logistiek van de beurs. Concreet ging dat dan bijvoorbeeld over het contact en de prijsonder-

handelingen met de leveranciers en exposanten, het verwerken van de bestellingen, on-site permanentie en het registreren van de bezoekers."

#### Wat was er baanbrekend anders in de organisatie van de Brusselse Busworld?

Nadine — "Vooral de locatie natuurlijk. We kenden de technische aspecten van het gebouw niet, dus konden we niet snel een stand opmeten of een foto doorsturen naar een exposant. We moesten ons baseren op de autocadplannen van Brussels Expo, en dat was even wennen. Bovendien zijn niet al onze leveranciers actief in Brussel, dus moesten we voor een aantal diensten nog extra leveranciers selecteren, prijs- en kwaliteits-



afspraken maken en nieuwe producten aan de webshop toevoegen.”

**Mieke** — “De ruimte die we nu kunnen vullen is natuurlijk niet te vergelijken met wat we in Kortrijk Xpo hadden. Daar was het rekenen en tellen om toch maar een meter te kunnen uitsparen, of moesten we finaal gaan voor extra en toch wel erg dure pop-uphallen.”

**Nadine** — “Omdat de beurs heel wat groter is was het stunt-en vliegwerk om alle bussen, die van over de hele wereld komen, op de juiste plaats te krijgen. Er arriveren altijd nog bussen op het moment dat ze er niet meer in kunnen, en soms moet dan een stand deels weer

“Omdat de beurs heel wat groter is was het stunt-en vliegwerk om alle bussen op de juiste plaats te krijgen.”

— Nadine Coudyser

worden afgebroken.”

**Mieke** — “De verhuis is natuurlijk positief voor het groeiende aantal exposanten. Maar dankzij de nationale luchthaven en het openbaar vervoer is de venue ook erg makkelijk te bereiken voor bezoekers. De Brusselse hotelcapaciteit is bovendien erg groot, wat uiteraard een extra opsteker is.”

#### **Wat voor implicaties had de verhuis op het team van Kortrijk Xpo?**

**Nadine** — “Busworld Europe ging door van 18 tot 23 oktober 2019, maar de vooropbouw startte al op 7 oktober. Tel daar nog eens 2 ontruimingsdagen bij en je bent toch al snel 3 weken van huis. We huurden een hotel in Wemmel af en legden de puzzel zo dat iedereen in het team minstens 1 à 2 dagen naar huis kon. Maar dat vraagt natuurlijk toch wel wat begrip van het thuisfront.”



**Bij het organiseren van zo'n grote beurs is teamwork alles.**

**Hoe verliep de samenwerking met de Brusselse équipe?**

Mieke — “De twijfel die er in het begin nog was verdween snel als sneeuw voor de zon. Er heerste een sterk wederzijds vertrouwen, wat zorgde voor een schitterende samenwerking tussen de mensen van Brussels Expo, Kortrijk Xpo en wijzelf. Zowel tijdens als na de uren was de sfeer ontzettend aangenaam.”

**Zijn jullie tevreden over het resultaat?**

Nadine — “Het belangrijkste is natuurlijk dat de exposanten en bezoekers tevreden zijn — wij zijn maar een schakeltje in het hele proces. En natuurlijk leren we uit elke editie weer wat we het jaar erop beter kunnen doen. Maar we zijn heel tevreden over de eerste Brusselse editie.”

Mieke — “Op naar de volgende editie! Die mag van mij nu al beginnen.”

*Nadine en haar team*



WE  
FAN  
MAIL

“Allereerst hartelijk dank dat we konden deelnemen aan jullie schoolbeurs. Deze is ons zeer goed bevallen en wij willen graag voor volgend jaar alvast gaan inschrijven.”

— Soumieja Zahraoui, Schoolfoto Koch  
TOOLS4SCHOOLS

---

“Chef19 was meer dan geslaagd. Een mooie beurs met een uiterst kwalitatief aanbod, leuke sfeer en zo veel meer. We kregen veel lovende reacties!”

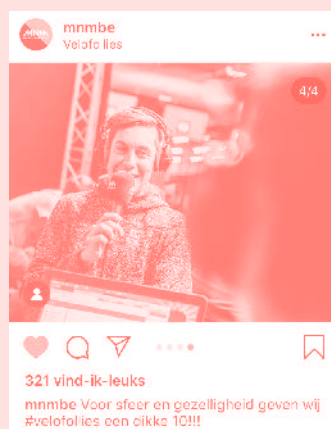
— Matthias Speybrouck, Restaurant Va et Vient  
CHEF19

---

“Graag wil ik je nog een keer bedanken voor de vlotte samenwerking bij Velofollies. Opbouw en afbraak zijn zeer vlot verlopen. Deze editie was opnieuw succesvol. Wij kijken alvast uit naar de volgende editie!”

— Koenraad Verhelst, Giant Belgium  
VELOFOLLIES

---



---

“Vielen Dank! Das ging ja richtig schnell! Die architect@work in Berlin hat uns tatsächlich spannende Projekte gebracht, einige stehen bereits unmittelbar vor der Ausführung.”

— Matthias Niet - DS Stahl  
ARCHITECT@WORK

×

Laat het ons samen  
'maken'

# INVENT MEDIA: een portfolio vol Industrial Fairs



Onder de vennootschap Invent Media zitten 5 technologiebeurzen voor de maakindustrie gegroepeerd. In het oneven jaar komen 3 ervan aan bod: Indumation.be, Machineering (vroeger MTMS) en ABISS. Samen onder één koepel 'Industrial Fairs' maar elk met een heel eigen entiteit.





#### INDUMATION

Vakbeurs  
- Industriële technologiebeurs voor industriële automatisering en industry4.0  
- 18.000 m<sup>2</sup>  
- 10.400 bezoekers

#### MACHINEERING

Vakbeurs  
- The place for advanced manufacturing and engineering  
- 15.000 m<sup>2</sup>  
- 6.700 bezoekers

#### ABISS

Vakbeurs  
- Een succesvolle summit/netwerkbeurs voor digital, smart & connected industry  
- 2.000 m<sup>2</sup>  
- 1.048 bezoekers

## Industriële automatisering in bloei

Met alweer de 5<sup>de</sup> editie scheerde Indumation.be hoge toppen in 2019. Deze industriële technologiebeurs focust zich op automatisering en industry4.0. Aan de hand van 7 technologieroutes maakt de beurs industriële directieteam en afdelingshoofden wegwijs in een steeds slimmer wordende industrie. De snelst groeiende industriebeurs van de Benelux biedt zo onderdak aan maar liefst 220 technologiebedrijven, en die lokroep werd beantwoord door meer dan 9.000 professionele bezoekers en 1.330 tech-hongerige hogeschoolstudenten. Dat was goed voor een groei van 16% tegenover de vorige editie. Benieuwd wat de volgende editie brengt? Dat is nog even aftellen, want die gaat door van 3 tot 5 februari 2021.

## Mens vs. Machine?

In maart was het de beurt aan Machineering. Paleis 5 van Brussels Expo (15.000 m<sup>2</sup>) werd gedurende twee dagen omgetoverd tot een waar machinepark. De vernieuwde beurs, die geprezen wordt als dé plek voor geavanceerde (manufacturing) en engineering, draait volledig om de transformatie en assemblage van metaal, kunststof, composiet en hybride materialen voor machine- en apparatenbouw.

Met een mix van de nieuwste werktuigmachines, materialen, tools, softwares en automatiseringen lokten de 151 exposanten maar liefst 5.479 professionals en 1.218 studenten naar de beursvloer. Aan de hand

van 10 technologieroutes ontdekken zij de toekomst van het "maken" in België. Die scope en methodologie wordt trouwens rechtstreeks doorgetrokken naar Prototyping MNE 2020, de zusterbeurs in Kortrijk Xpo, waar netwerken centraal staat. Dat stilt alvast een beetje de honger, want op de volgende editie van Machineering is het nog even wachten: die komt er op 24, 25 en 26 maart 2021 in Brussels Expo.

Industrie-  
processen  
worden  
steeds vaker  
gedigitaliseerd  
en beheerd  
vanuit een  
virtuele  
toplaag, en  
daar speelt  
ABISS op in.

## Into the ABISS

ABISS is de jongste telg van Invent Media's Industrial Fairs. Industrieprocessen als productie, engineering, kwaliteitscontrole, planning, etc. worden steeds vaker gedigitaliseerd en beheerd vanuit een virtuele top-laag, en dat is waar deze conferentie-meets-netwerkbeurs slim op inspeelt. ABISS biedt C-levels en afdelingshoofden alles wat

ze willen weten over softwares, apps en toepassingen om hun productie en organisatie te digitaliseren. De eerste editie in 2016 trok 32 exposanten en 248 bezoekers. Dit aantal steeg gestaag naar 68 exposanten en 1048 bezoekers, waardoor het evenement de XXL-zaal ontgroeide. In oktober 2020 ontvangt ABISS haar exposanten en bezoekers dan ook op een nieuwe locatie: hal 5. Een nieuwe vaste waarde staat in de steigers!





## DE LEUKSTE REFTER VAN HET LAND

# Welkom in The Mush Room

Kortrijk Xpo blijft groeien. En daarmee groeide ook de nood aan een fijne lunchplek voor alle Xpozanen. Een refter waarin we samen kunnen eten, ontspannen, bijkletsen en bijtanken voor wat de rest van de dag brengt.



De oude Skybar stond maar stof te vergaren, en een nieuw idee was dan ook snel geboren. The Mush\* Room (\* to mush: to stick together), de refter die niet zomaar een refter is.

In The Mush Room lunchen de Xpozanen met zicht op de hallen. Met een koelkast, microgolfoven, vaatwasmachine, koffiezet en waterkoeler zijn

alle keukenfaciliteiten voorzien. Maar ook een chillе zithoek en tafelfootbal of pingpongtafel zijn aanwezig.



Elke werkweek wordt steevast afgesloten met onze vrijdagse afterwork 'Peter's Bar': collega Peter is vaste bartender van dienst!



## HET LEVEN NA KORTRIJK XPO

# Merci, Didier en Johan!

In 2019 mochten we niet alleen mensen verwelkomen, het was ook tijd om afscheid te nemen. Met respectievelijk 9 en 16 Xpojaren op de teller kunnen Didier en Johan van een welverdiend pensioen genieten. Tijd voor een nieuw tijdperk dus wat hen betreft, maar niet voor we hen allebei uitgebreid hadden bedankt en uitgezwaaid. Merci Didier en Johan!

## BABYBOOM OP KOMST

# Opvolging gegarandeerd



In Kortrijk Xpo zit de 'opvolging' sowieso goed: 2019 telde niet minder dan 7 zwangere Xpozanen. Letterlijke "uitbreiding" van de Xpozanenbende dus met extra (baby) "supporters"! Proficiat aan alle toekomstige en kersverse ouders!

#### EEN UNIEK BURENBEZOEK

## De brandweer zet de bloemetjes buiten



Op 22 december kwamen de burens op bezoek. Gezellig, denk je? Absoluut, want in ons geval betekent dit dat zo'n 1.850 brandweermannen in uniform naar Kortrijk Xpo afzakten. Na een ontbijt in de naastgelegen kazerne kwamen zo'n 60 brandweerwagens onze richting uit voor een groot feest. Waarom? Gewoon,



omdat het onze burens zijn. Maar ook omdat ze onze sparring partner waren in de Warmste Week, en we met hen iets op poten wilden zetten.



Om 20u15 trokken alle pompiers te voet naar de Warmste Week in Kortrijk. Van een spektakel gesproken! En voor Xpoaan Frederic was dit letterlijk en figuurlijk z'n vuurdoop: hij kreeg in z'n eerste week bij Kortrijk Xpo deze volledige lading feestende brandweermannen op z'n dak. Alors on danse!



#### FOTOSHOOT IN GALLERIA

## The Green Onions

Onze galleria is een waar kunstje architectuur. En dat hebben de Green Onions ook geweten. Ze gebruikten onze galleria als locatie voor een fotoshoot. Meer dan geslaagd vinden we!



#### STAGES EN VAKANTIEJOBS

## Kortrijk Xpo youngsters

Kortrijk Xpo gelooft in de jeugd. We houden van studenten die graag de uitdaging opzoeken en in ons team willen meedraaien. Daarom vinden we dan ook niets leuker dan hen een boeiende stageplaats aan te bieden.



In 2019 verwelkomden we Lisa en Arthur, twee studenten communicatiemanagement van de Howest in Kortrijk. Dertien weken lang konden ze bij ons proeven van de eventwereld, als introductie op hun verdere professionele leven.



Lisa en Arthur waren zo enthousiast dat we hen als gezicht uitkozen ter promotie van onze vakantiejobs. Zowel voor de parking als de catering kunnen we altijd extra hulp gebruiken, dus was het mooi meegenomen dat we twee geknipte rolmodellen in huis hadden!

*Op zoek naar een stage of een fijne vakantiejob bij Kortrijk Xpo? Check [www.kortrijkxpo.com](http://www.kortrijkxpo.com) en neem contact op via [hr@kortrijkxpo.com](mailto:hr@kortrijkxpo.com).*



# Achter de (parkeer)schermen: MATEXPO

Om de twee jaar is het zover. Dan wordt Kortrijk Xpo het decor van Matexpo, één van Europa's allergrootste beurzen voor bouwmachines.

Elke editie trekt ongeveer 40.000 bezoekers aan, en het is dan ook een flinke opdracht om die bezoekersstroom in goede banen te leiden. Een klepper als Matexpo heeft nood aan een doordacht circulatie- en parkeerplan. Aan het woord is *Lander Mestdagh*, Unit Manager Services bij Kortrijk Xpo.

## Wat is Matexpo precies?

**Lander** — “Matexpo is een tweejaarlijkse internationale vakbeurs voor bouwmaterieel in Kortrijk Xpo. Het is de derde grootste vakbeurs in heel Europa, goed voor zo’n 135.000m². Dat is alle beschikbare ruimte in de hallen en buiten op de campus van Kortrijk Xpo. Een echte klepper van een beurs dus, waar zo’n 40.000 bezoekers op afkomen.”

## Welke logistieke gevolgen brengt zo’n gigantische beurs met zich mee?

**Lander** — “Enkel onze ondergrondse parkings onder hal 4 en hal 5 kunnen tijdens de beurs gebruikt worden. De exposanten en bezoekers moeten dus op andere parkings terecht kunnen. Bovendien kost het heel wat tijd

om zo’n beurs op te bouwen. De opbouw verloopt in fases met strakke timings, die door de organisatie nauwlettend opgevolgd moeten worden. Anders zou het wel kunnen zorgen voor overlast in het verkeer of op het beursterrein.”

## Hoe ziet het mobiliteitsplan er precies uit?

**Lander** — “Het komt erop neer dat we er alles aan doen om bezoekers- en exposantenstromen te scheiden. De exposanten parkeren op de randparkings in de buurt van onze campus. Op weekdays kunnen onze bezoekers terecht op de P1, een pop-up parking op Evolis. Die werd volledig ingericht met op- en afritten, rijwegen, signalisatie, parkeergeleiding, shuttle stop, toiletten ... alles wat je kan bedenken. In het weekend is ook P2 open, de randparkings in het President Kennedypark en het





#### MATEXPO

Vakbeurs  
–  
Tweejaar-  
lijkse inter-  
nationale  
vakbeurs  
voor bouw-  
materieel  
–  
135.000 m<sup>2</sup>  
–  
40.000  
bezoekers

*Op weekdays konden de bezoekers terecht op een pop-up parking op Evolis*

Beneluxpark. Om dit in goede banen te leiden houdt de organisatie hier rekening mee in alle communicatie naar exposanten en bezoekers. Daarnaast wordt er een heus signalisatieplan uitgewerkt, waardoor je vanzelf op de juiste parking belandt.

#### Welke afspraken zijn zoal nodig om dit alles vlot te laten verlopen?

Lander — “Onze parkeer- en circulatieplannen worden aan verschillende stakeholders voorgelegd. Het AWV, de regionale verkeerspolitie, de lokale verkeerspolitie, de mobiliteitsambtenaar van de stad Kortrijk, de Lijn, het AZ Groeninge, Voka, Leiedal, de bedrijven van het President Kennedypark en het Beneluxpark ... Het is belangrijk dat iedereen op dezelfde lijn zit. Iedereen kan de plannen bekijken en opmerkingen geven — we passen aan waar mogelijk. De finale plannen worden nogmaals aan iedereen voorgelegd, zodat zij die ook kunnen meenemen in hun interne communicatie. De voorbije jaren verliepen deze samenwerkingen altijd heel vlot. Als ik toch een extra pluim mag uitdelen, dan

“Eigenlijk wil iedereen hetzelfde: zo weinig mogelijk overlast.”

— Lander Mestdagh

gaat die naar de lokale verkeerspolitie, die tijdens de beurs de vlotte doorstroming van het verkeer verzekert. En daarnaast zijn er nog heel wat bedrijven die ons tegemoet komen door hun mensen thuis te laten werken of carpoolen tijdens de beursdagen.”

#### Waarom verloopt die samenwerking zo vlot, denk je? Heeft niet elke partij andere prioriteiten?

Lander — “Eigenlijk wil iedereen hetzelfde: zo weinig mogelijk overlast. Met 40.000 bezoekers is dat niet vanzelfsprekend. De politie wil zo weinig mogelijk fileleed om ongelukken te vermijden. Ook het AWV wil graag een vlotte doorstroming. En wij willen natuurlijk

dat zoveel mogelijk bezoekers op de juiste parkings parkeren om de overlast in de buurt van onze campus te beperken. Het spreekt natuurlijk vanzelf dat de spoed-dienst van het ziekenhuis ten allen tijde bereikbaar blijft.”

#### Welke middelen worden er tijdens de beurs zoal ingezet om een vlotte verkeersdoorstroom te verzekeren?

Lander — “Zowel exposanten als bezoekers worden op voorhand op de hoogte gebracht over de alternatieve parkings, en krijgen de waarschuwing dat parkeren op of naast de campus zo goed als uitgesloten is. Ter plaatse voorzien we wegwijzing met leds, tekst en grote borden. AWV meldde zelfs op grote displays op de E17 dat bezoekers van Matexpo een vroegere afrit moesten nemen.”

#### Hoe worden verkeersproblemen tijdens de beurs zelf aangepakt en bijgestuurd?

Lander — “Wanneer we problemen met het verkeer opmerken nemen we direct contact op met de motards van de lokale politie. Zij kennen de verkeersstromen en de circulatieplannen, en staan steeds standby om in te grijpen. Op het einde van elke beursdag houden we bovendien een korte evaluatie. Als er dan praktische suggesties komen om de zaken vlotter te doen verlopen, nemen we dit op voor de volgende beursdag.”

#### Als je terugblijkt op Matexpo, wat is dan je verdict?

##### Wat was goed, wat kan beter, wat moet anders?

Lander — “Er zijn altijd dingen die beter kunnen. Enkele weken na de beurs doen we een algemene debriefing over de parking. Zo hebben de komende maanden al de eerste meetings om voor de volgende editie het één en ander te veranderen aan de circulatie naar Evolis. We willen ook nog extra investeren in signalisatie, en zullen ook het ingezette personeel en de shuttlebussen nog eens onder de loep nemen. Alles voor een vlotte doorstroming.”





## Netwerken op z'n Limburgs



# EEN GEO-KLOON DIE LOONT

Zeventien edities. Zolang organiseert de tandem Kortrijk Xpo-Voka ondertussen de Bedrijvencontactdagen. Vlaanderen's Grootste brengt bedrijven en ondernemers onder één dak, en zorgt zo voor een onmisbare netwerkkans en een ware viering van het ondernemerschap. Het doel? Handel en samenwerking in de regio aanzwengelen. Want waarom werken met een internationale leverancier als je buur net zo'n goed werk levert?



#### BEDRIJVEN- NETWERK- DAGEN

Vakbeurs

– Ontmoet uw  
netwerk van  
vandaag en  
morgen

– 2.500 m<sup>2</sup>

– 2.000  
bezoekers

Als geesteskind van Kortrijk Xpo en VOKA West-Vlaanderen, lokken de Bedrijvencontactdagen elk jaar duizenden ondernemingsgezinden uit de regio. Met een opkomst van maar liefst 600 lokale exposanten in 2019 is het event een tweejaarlijkse vaste waarde geworden. Dus dachten de organisatoren: meer dan tijd voor navolging. En zo werd een gloednieuwe Hasseltse editie een feit.

Hoe zag deze Limburgse editie eruit? Waarom werd die eigenlijk in het leven geroepen? En hoe zit de samenwerking met VOKA precies in elkaar? We spraken met *Pieter Desmet*, Senior Exhibition Manager bij Kortrijk Xpo.

## De zoektocht naar verse bodem

**Bedrijvencontactdagen in Kortrijk zijn een gevestigde waarde geworden in het ondernemerslandschap. Waarom komt er binnenkort een Hasseltse editie?**

“Limburgers en West-Vlamingen worden vaak met elkaar vergeleken — ze lijken uit dezelfde steen gebeiteld. Onze intuïtie bleek juist te zitten, want VOKA Limburg was meteen enthousiast.”

— Pieter Desmet

**Pieter** — “Bedrijvencontactdagen Kortrijk heeft zo stil-aan haar maximale grootte bereikt. Groeien kon altijd, maar het was echt wel de bedoeling om de regionale focus van onze beurs in ere te houden. Oost-Vlaamse bedrijven toelaten zorgt voor een heel ander karakter, en maakt het bovendien alleen maar moeilijker om alles op één dag gezien te hebben. We waren dus op zoek naar andere groeistrategieën, en besloten om, naar het voorbeeld van onze beurs Architect@Work, andere locaties onder de loep te nemen om het concept te 'geo-klonen'.”

**Waarom kozen jullie uiteindelijk voor Limburg?**

**Pieter** — “Omdat de Bedrijvencontactdagen regionaal gericht zijn moesten we niet meteen buiten de landsgrenzen gaan denken. We gingen in eigen land op zoek naar een regio die veel KMO's heeft en prat kan gaan op een innovatieve ondernemersgeest, maar waar ook een sterk samenhorigheidsgevoel heerst. Dat vonden we terug in Limburg.

Limburgers en West-Vlamingen worden vaak met elkaar vergeleken — ze lijken uit dezelfde steen gebeiteld. Onze intuïtie bleek juist te zitten, want VOKA Limburg was meteen enthousiast en de Bedrijvennetwerkdagen zagen het levenslicht in Expo Hasselt in november 2019.”

**Waarom kreeg de Limburgse editie een nieuwe naam?**

**Pieter** — “Omdat de twee beurzen zo'n regionale focus hebben staan ze ook volledig los van elkaar. Exposanten in Kortrijk kunnen niet dezelfde zijn als in Hasselt, en

dat geldt ook andersom. Door een nieuwe naam te kiezen wilden we vooral verwarring vermijden. Maar verder is het Hasseltse evenement een volledige geo-kloon / kopie op vlak van concept, inkleding en organisatie. En we werken natuurlijk ook weer samen met VOKA, al is het nu dus de Limburgse tak.”

## Een partner in prime

**Heeft de samenwerking met VOKA een ander karakter gekregen?**

**Pieter** — “Niet echt. De taakverdeling is dezelfde gebleven: VOKA zet in op randactiviteiten en promo via hun netwerk, wij zorgen voor exposantenwerving en organisatie van het evenement. De methoden verschillen misschien wel een beetje. VOKA Limburg zet meer in op seminars en koppelt bestaande activiteiten ster-





ker aan het evenement, terwijl in Kortrijk meer aandacht wordt geschonken aan netwerken en speeddaten.”

“VOKA zet in op randactiviteiten en promo via hun netwerk, wij zorgen voor exposantenwerving en organisatie van het evenement.”

— Pieter Desmet

“Met een vaste partner kunnen we het concept van onze beurzen echt gaan afstemmen op de markt, en ervoor zorgen dat zowel exposanten als bezoekers zich vertegenwoordigd voelen.”

#### **Wat is de meerwaarde van een partner als VOKA?**

Pieter — “Het hebben van een vaste partner op zich is

al van onschatbare waarde. Zo kunnen we het concept van onze beurzen echt gaan afstemmen op de markt, en ervoor zorgen dat zowel exposanten als bezoekers zich vertegenwoordigd voelen. Een partner kan makkelijk aangeven wat de trends zijn en welke acties of activiteiten goed kunnen werken. Met VOKA komt daar nog een uitgebreid bedrijsvennetwerk bovenop, wat een uitstekende voedingsbodem is voor evenementen als Bedrijvencontactdagen of Bedrijvennetwerkdagen.”

#### **Wat brengt de toekomst voor de Bedrijvencontactdagen?**

Pieter — “Ik kan nog niet veel verklappen, maar laat het ons zo stellen: het succes van de Limburgse editie is ook de andere afdeling van VOKA niet ontgaan. Een derde regionale editie van de BCD staat op dit moment in de steigers. Spannende tijden dus!”





x

Wie tweet die wint



Je hebt het gepost, getweet, gehashtagd en voor de zekerheid nog maar eens geshared: je staat op een beurs. Zelf weet je maar al te goed waarom bezoekers naar je stand moeten komen, maar die boodschap moet je natuurlijk wél kunnen overbrengen. Met dit sociale reddingsplan in 7 stappen trek je in enkele klikken de juiste mensen aan.

#### ##### ### STAP 1 ###

Je bent al dagen bezig met je beursstand, en daarin schuilt een goudmijn aan exclusieve achterde-schermen content. Deel een sneak peek van je stand of een  foto van je team dat druk in de weer is, natuurlijk met de # van de beurs én je standnummer.

#### ##### ### STAP 2 ###

Zijn er specifieke gasten die je graag naar je stand wil lokken? Of gasten van vorig jaar die je weer wil terugzien? @ hen op twitter en pols of ze ook dit jaar weer paraat zijn.  Een persoonlijke uitnodiging voor een gezellige beursbabbel? Dat vindt echt iedereen fijn!

#### ##### ### STAP 3 ###

Is je stand tot in de puntjes klaar? Staait je team te popelen om erin te



vliegen? Laat het je volgers even weten! # je bedrijfsnaam, gebruik de # van de beurs en vergeet je standnummer niet te vermelden!

#### ##### ### STAP 4 ###

De deuren zijn open! De mensen stromen toe en je kan ook de andere standen gaan ontdekken. Deel hoe druk het is geworden en wees niet bang om met complimentjes te strooien. Heeft een ander bedrijf



een topstand of een interessante presentatie? Deel er iets over met hun # en de # van de beurs, en je spreekt weer een ander publiek aan!

#### ##### ### STAP 5 ###

De beurs is in volle gang en je hebt ongetwijfeld enkele hoogtepunten om te delen. Krijg je veel positieve reacties? Is er een bekende gast? Maak er een leuke

post over waarin je nog maar eens de # van de beurs én je standnummer vermeldt.

#### ##### ### STAP 6 ###

Is het einde in zicht? Dan is het tijd voor de laatste ronde. Laat mensen weten dat hun laatste kans is aangeboden om je #beursstand  te bezoeken of nodig hen uit voor de netwerkborrow!

#### ##### ### STAP 7 ###

De beurs is helemaal ten einde en je hebt heel wat leuke momenten op terug te kijken. Tijd dus om de hoogtepunten te delen, mensen te bedanken en — wie weet — al aan de voorbereidingen voor de volgende editie te beginnen? 

# Dogshow zkt pup-liciteit

X



Wie zich naar de Eurodogshow begeeft weet ondertussen wat hij kan verwachten: parmantige poedels, stijlvolle Dalmatiërs en Golden Retrievers die hun eigen natuurlijke zelf zijn. Het is de uitgelezen gelegenheid om de beste vriend van de mens eens duchtig in de bloemetjes te zetten. En het werkt, want de — jawel — 56<sup>ste</sup> editie van deze Hoogdag der Rashonden lokte in 2019 zo'n 20.000 baasjes en bewonderaars naar Kortrijk Xpo.

# 'T IS EEN HONDENLEVEN!



## EURODOG-SHOW

Special interest

- Internationale ras-hondenshow
- 20.000 m²
- ± 20.000 bezoekers

Toch moeten ook gevestigde waarden zichzelf blijven uitvinden om relevant en innovatief te blijven. "Als je een internationale reputatie wil opbouwen of in stand houden moet je constant op zoek naar betere kwaliteit en meer comfort, voor zowel deelnemers als bezoekers," meent Joël Vanlerberghe, voorzitter van de Eurodogshow.

## Ode aan de huishond

De Eurodogshow voegde vorig jaar de daad bij het woord. In België leven zo'n 3 miljoen honden, terwijl je er slechts een paar duizend op een show voor rashonden tegenkomt. Om meer bezoekers met 'huishonden' aan te spreken werd de Go to Show in het leven geroepen. Geen onderlinge concurrentie, maar een wedstrijdplatform waar rasspecialisten de pro's en contra's van de verschillende hondenrassen konden oplistten en de huishonden een professionele beoordeling meegaven. En Eurodogshow ging ook luisteren naar wat de bezoekers zelf wilden. Aan de hand van een bezoekersenquête legde de organisatie enkele belangrijke pijlers vast:

"Als je een internationale reputatie wil in stand houden moet je constant op zoek naar betere kwaliteit en meer comfort."

— Joël Vanlerberghe

de professionaliteit van de raskeurmeesters, de inhoud van de show en het comfort van deelnemers, bezoekers en standhouders. Zo is het werk nooit af, maar de Eurodogshow timmert onvermoeibaar verder aan haar sterke reputatie.

## Out with the old

En zo zal er in 2020 opnieuw een frisse wind door Eurodogshow waaien. Het wordt voor bezoekers makkelijker dan ooit om met fokkers en rasclubs in contact te treden. En zeiden we al dat er een hondenspeeldorp van meer dan 2.500m² op poten wordt gezet? Uw hond dankt u nu al!





## Vijftig jaar TVH



# TVH VIERT TRAM VIJF

TVH, het bedrijfje dat in '69 door vrienden Paul Thermote en Paul Vanhalst werd opgericht, is ondertussen uitgegroeid tot een wereldspeler op het vlak van heftrucks, industriële voertuigen en machine onderdelen. Na 50 jaar telt de organisatie wereldwijd meer dan 6700 medewerkers, stuk voor stuk experts in hun vak. Om hen te bedanken voor hun dagelijkse inzet besloot TVH hen uitgebreid in de bloemetjes te zetten met een groots personeelsfeest met walking dinner en heel wat special acts. Met maar liefst 3.500 medewerkers én hun partners werd het een feest met Tomorrowland-allures. We spraken met Luc Van Rensbergen, Unit Manager van het Kortrijk Xpo Meeting Center, waar het personeelsfeest plaatsvond.

"We organiseerden ons personeelsfeest voor de 6<sup>de</sup> keer in Kortrijk Xpo. Wat ooit startte als een samenwerking op basis van locatie en infrastructuur evolueerde al snel naar een hecht partnership. Intense brainstorms en meetings leidden steeds naar flexibele en creatieve oplossingen. Dit gaat veel verder dan ruimte, faciliteiten of inrichting ... Dit gaat over gepassioneerde mensen die meedenken, bijdragen en als één team hun schouders zetten onder elk nieuw project, wat elke keer voor een superieure beleving zorgt. Een dikke pluim voor Luc en zijn team, want zonder hen hadden we dit nooit kunnen realiseren!"

— Luc Maertens, Director Rental - TVH Equipment NV



*Luc brieft 180 kelners. Ze hadden een scherm nodig om de complexiteit van de opdracht toe te lichten.*

#### **Hoe lang is TVH al vriend aan huis bij Kortrijk Xpo?**

Luc — "De allereerste samenwerking moet rond 1999 geweest zijn, maar de nauwe samenwerking tussen Director Rental Luc Maertens en mezelf is ontstaan naar aanleiding van hun personeelsfeest in 2013. Sindsdien zien we elkaar elk jaar terug voor een familiedag of personeelsfeest. Samen met zijn feestcomité gaan we steeds op zoek naar nieuwe formules."

#### **Hoe kwamen zij bij Kortrijk Xpo terecht?**

Luc — "TVH was al jaren exposant op diverse beurzen in Kortrijk Xpo. In 2009 kregen wij een eerste aanvraag voor een banket van 250 personen in de MC-zalen. Door het groeiende aantal medewerkers was er steeds meer ruimte nodig, dus kwam het nieuwe masterplan van Xpo als geroepen. In 2013 verzorgden we hun personeelsfeest in de nieuwe XXL-zaal, maar in 2015 was deze oppervlakte (2000 m²) al te klein. Zo kwamen ook hal 3 en, in 2017, hal 6 aan de beurt."

#### **Wat maakte 2019 anders dan andere jaren?**

Luc — "De personeelsfeesten van TVH zijn altijd indrukwekkend, maar het gouden jubileum werd nog iets grootsier aangepakt. Eén hal volstond niet langer, dus werd het marathonlopen tussen hal 4 en hal 5, goed voor een totale oppervlakte van 13.000 m².

Voor de catering stonden maar liefst 180 kelners en 70 koks paraat, verspreid over de twee hallen. Verschillende podia met acts van o.a. Niels Destadsbader, Funky'D en

Les Truttes zorgden voor ambiance, en voor de kalmere sfeerzoker zat Typh Barrow achter de piano in de lounge. Iedereen was laaiend enthousiast! Als we geen einduur hadden afgesproken was het feest waarschijnlijk nog steeds aan de gang."

#### **Wat had dit als gevolg van workload voor het team van Kortrijk Xpo?**

Luc — "Kortrijk Xpo Meeting Center nam de rol van event-planner op zich. De voorbereidingen hebben maanden geduurd, want je moet echt aan alles denken: voldoende ruimte voor de vestiaire, bijkomende toiletten in tenten, inrichting van de bars ... om nog niet te spreken van al die voeding die wordt aangeleverd! De keuken werd een kleine fabriek, waar een leger aan koks aan de slag was. Alleen al voor de briefing van de 180 kelners was een groot scherm nodig. Zelfs de zakdoeken voor een uitbundige Lac du Connemara werden voorzien!"

#### **Ben je tevreden over het verloop?**

Luc — "De communicatie met Luc Maertens en zijn team verloopt altijd vlot, en ook onze partners zijn eindeloos belangrijk in dit verhaal. Je kan alles tot in het laatste detail voorbereiden maar de dag zelf zijn er steeds zaken die moeten aangepast worden. Plus, mijn eigen team zorgde voor een schitterende avond met een zeer tevreden klant, en daar kan ik alleen maar fier op zijn. We hebben met z'n allen tot in de vroege uurtjes doorgewerkt om bij het ochtendgloren te klinken op 50 jaar TVH."





Timmeren aan de toekomst

×

# DIY, PRO & GARDEN: EEN NIEUWE KOERS

De DIY, Home & Garden vakbeurs is een 'klassieker' op de kalender van Kortrijk Xpo. Leveranciers van sanitair, elektrisch gereedschap, decoratie, hout- en bouwproducten lokken elk jaar alle zelfstandige doe-het-zelf, tuincentra en aankopers van ketens als Hubo, Gamma en Brico.





#### DIY, PRO & GARDEN

##### Vakbeurs

Voor doe-het-zelf zaken, tuincentra & de professionele vakhandel

7.500 m²

4.000 bezoekers



Op de recentste edities van deze sterke vakbeurs werd een belangrijke marktevolutie steeds duidelijker: het aandeel zelfstandige winkeliers wordt door overnames steeds kleiner. En laten die nu net de kern van de bezoekersdoelgroep zijn. Tijd om naar de toekomst te kijken dus, en het tij te keren. Maar hoe?

## Olietankers en speedboten

In de lente van 2019 bracht innovatie- en leiderschapsexpert Menno Lanting 'Olietankers en speedboten' uit. In dit boek vergelijkt hij de toekomst van werk en organisaties met schepen: de proactieve en wendbare speedboot aan de ene kant, de logge, in traditie gewortelde olietanker aan de andere. Waar speedboten de blik naar buiten richten, zich verankeren in een netwerk en zichzelf steeds heruitvinden om waarde te blijven bieden, blijven olietankers volharden in een oude manier van werken. En dat is gevaarlijk, waarschuwt Lanting, want echte innovatie komt voort uit een voornemen om onvermoeibaar te blijven leren en veranderen. Vastberaden een speedboot en geen olietanker te zijn, stippelde de organisatie van de DIY, Home & Garden beurs een tweeledig actieplan uit.

## Sectormeedings op locatie

Het eerste deel van de actie had als doel om de bezoekersdoelgroep met de beurs te verbinden. Voor de ketens is het niet altijd evident om al hun aankopers en winkelverantwoordelijken bij elkaar te brengen om de marktinnovaties toe te lichten. Dus voorzorg de organisatie vergaderfaciliteiten voor deze educatie rond de nieuwe producten. Ketengroeperingen kunnen tijdens het event nu dus op een comfortabele manier vergaderen én tegelijk de beurs bezoeken. Een win-win!

## Vervagende grenzen

Ten tweede maakte de organisatie komaf met

Naast de handige  
harry's en  
zondagstuiniers  
kunnen dus ook  
loodgieters en  
schrijnwerkers  
voortaan hun hart  
ophalen.

het bestaande beursconcept. De traditionele verdeling tussen DIY- en tuincentra (die zich richten op klussers) en de vakhandel (die zich richt op zelfstandige ondernemers) vervaagt in de sector en werd bijgevolg ook door de



beursorganisatie overboord gegooit. Voortaan krijgt ook die tweede professionele doelgroep een uitnodiging in de bus, en krijgen ook ijzerwaren en bouwmaterialen een plek op de beurs. Dat zorgt dus niet alleen voor een nieuwe bezoekersdoelgroep, maar ook voor nieuwe, interessante exposanten van professioneel materiaal.

## Nieuwe naam, nieuwe faam

Deze strategische aanpassingen zijn niet alleen de categorie 'speedboot' waardig, ze zorgen ook voor een gloednieuw imago. En daar hoort ook een nieuwe naam bij. Na 34 edities doopte het walhalla der klussers zich om tot DIY, Pro & Garden, waarbij 'Pro' verwijst naar de vakhandel. Een verzekering voor de toekomst waar Menno Lanting trots op zou zijn.





DRIE DECENNIA DIENST

## Saskia's parelen jubilee

Dertig jaar. Dat is hoe lang Saskia, onze kapitein, ondertussen deel uitmaakt van Kortrijk Xpo.

En zo'n mijlpaal kon natuurlijk niet onopgemerkt voorbijgaan. Met alle Xpozanen versierden we Saskia's bureau met een grote '30' in post-its, waar we allemaal een leuke boodschap of anekdote op hadden geschreven. We zorgden voor een speciale, top-secret editie van 'Peter's Bar', waar we een nietsvermoedende Saskia vanuit een meeting naartoe moesten lokken. Ze kwam, zag en was enorm verrast. Het werd een geweldige avond vol gelach, herinneringen en verhalen. En Saskia was niet de enige die een jubileum vierde in 2019. Een dikke, dikke merci aan iedereen die al jaren z'n schouders onder Kortrijk Xpo zet!



Annalisa Grossi



Cindy Collez



Gretl Ranson



Hannelore Taelman



Nilay Depickere



Isabel Gysels



Isabelle Fruy



Peggy Gesquiere



Kristof Cael



Luc Van Rensbergen



Isabelle Del'haye



Michèle Decraene



Saskia Soete-De Boosere



Wie beurs zegt, zegt koffie, een fikse netwerkbabbel en ...  
een tattoo als aandenken? In de geest van co-creatie sloeg  
Kortrijk Xpo de handen in elkaar met tattooartiest *Cindy  
Frey*. Samen bouwden ze Ink-Town, een tattooconventie die  
de grenzen tussen strik en sleeve doet vervagen.



X

Business meets rock & roll

*Tattoo?*





#### INK-TOWN

Special interest  
- Tattoo Convention  
- 2.000 m²  
- 2.400 bezoekers



#### Hoe zag Ink-Town precies het levenslicht?

Cindy — “Ik speelde al lang met het idee om eens een tattooconventie te organiseren, maar was altijd afgeschrikt door de organisatorische marathon dat zoiets zou vergen. Ik had het idee dus al lang laten varen, tot ik op de Tower awards met Saskia aan de praat raakte. Ik was genomineerd voor een award en mocht uiteindelijk de prijs mee naar huis nemen. We waren het er toen al over eens dat we samen eens iets moesten doen, maar een tattooconventie leek toen nog een stoute droom. Twee jaar later zaten Saskia en ik samen in de jury en kwam het idee opnieuw bovendien. En plots stuurde ze me een mailtje: of ik geen zin had om samen een tattooconventie te organiseren. Ik was natuurlijk meteen enthousiast.”

#### Waarom bleek Kortrijk Xpo de ideale locatie?

Cindy — “Kortrijk heeft heel wat talent, en dat wilden we graag in de kijker zetten. Bovendien was het de bedoeling om ook internationale artiesten naar Kortrijk te lokken. We wilden terug naar de wortels van de tattoo cultuur en op een respectvolle manier het kunstelement in de schijnwerpers zetten. Een schoon, ruim en hygiënisch hallencomplex in een stad die barst van het talent is daarvoor de gedroomde locatie.”

#### De tattoo cultuur heeft een iets ruiger imago dan de typische vakbeurs. Schrikte je dat af?

Cindy — “Nee, integendeel. Ik ken het professionalisme van Kortrijk Xpo en weet hoe bedreven ze zijn in alles wat organisatie, logistiek, budget en marketing betreft. Combineer dat met mijn kennis over de sector en mijn contacten en reputatie in het wereldje en je wint de jackpot. Ik had eerder gevreesd dat Xpo ervoor zou terugdeinzen om iets met tattoos te doen, maar dit was dus zeker niet het geval.”

#### Hoe verliep de samenwerking met Kortrijk Xpo precies?

Cindy — “Alles is enorm vlot verlopen. Na enkele meetings zaten we helemaal op dezelfde golflengte, hadden we hetzelfde doel voor ogen en vulden we elkaar perfect aan. Ik ontfermde me over de artiesten, artwalls en de uitwerking, zij namen de praktische zaken en het papierwerk voor hun rekening. Xpo heeft een geweldig marketingteam dat een website op poten zette, zorgde voor promotie op sociale media, de artiesten interviewde en kwalitatieve videos maakte om op de conventie te tonen. Iedereen heeft echt z'n hart en ziel in dit project gestoken.”

#### Hoe kijk je terug op deze editie van Ink-Town?

"Ik kan me echt  
geen beter team  
voorstellen  
om een  
droomproject  
mee te  
verwezenlijken."

-Cindy Frey

Cindy — “Ik ben enorm blij met het resultaat. En ik prijs mezelf gelukkig dat we alweer aan de volgende editie bezig zijn, want ik miste de samenwerking meteen. Ik kan me echt geen beter team voorstellen om een droomproject mee te verwezenlijken.”



Cindy Frey (midden), trots op haar team



Fair circulair:  
circulaire economie  
in actie

# DUURZAAM ÉÉRST



# HEID



**Materiaal zomaar weggooien? Not done!**  
In de sector van commerciële beurzen en tentoonstellingen gebeurt het nog te vaak dat bruikbaar materiaal niet hergebruikt wordt. Wereldwijd gaat er zo naar schatting meer dan 600.000 ton materiaal verloren bij de organisatie van commerciële beurzen. Time is money, en recycleren neemt nu eenmaal meer tijd in beslag.

Toch zijn we ervan overtuigd dat het mogelijk is om dat materiaal een tweede leven te geven. Designregio Kortrijk en Kortrijk Xpo sloegen de handen in elkaar om het voortaan groener te doen. Met het project "Fair Circulair" willen we het gebrek aan circulariteit en duurzaam materiaalgebruik in onze sector aankaarten.

We gingen de uitdaging aan om de Week van het Ontwerpen in 2019 volledig circulair aan te pakken.

Zo gingen we de uitdaging aan om de Week van het Ontwerpen in 2019 volledig circulair aan te pakken, en bruikbare materialen uit de afvalberg van commerciële beurzen in Kortrijk Xpo te plukken.

Daarnaast willen we het bruikbare materiaal dat na elke beurs achterblijft doneren aan een tweedehands marktplaats, die het op hun beurt beschikbaar stelt aan maaklabs, scenografen, ontwerpers, artiesten, scholen en academies. Tijdens het project worden alle ervaringen gebundeld in een logistiek draaiboek dat anderen hopelijk ook inspireert tot een meer circulaire aanpak.

# Levenslang leren



*In Case of Emergency*

## LEREN 1.

### Xpert Classes – In Case of Emergency

Safety first! Kortrijk Xpo is vaak het decor van opleidingen en leermomenten, de Xpert Classes waren geen uitzondering. Zowel interne als externe organisatoren kregen een veiligheidsopleiding van Liantis onder begeleiding van de brandweer. De bedoeling? Het noodplan van Kortrijk Xpo nog eens helemaal opfrissen.

Na een korte theoretische uitleg was het tijd om de handen uit de mouwen te steken. Het team ging aan de slag met verschillende blustoestellen en kreeg een uitgebreide tour door de hallen om te zien waar die zich precies bevinden.

Veiligheid is belangrijk, maar het bleek ook de ultieme gelegenheid om alle organisatoren van Xpo nog eens samen te brengen. Twee vliegen in één klap dus, met een veiligheidscertificaat erbovenop!



*In Case of Emergency*



## LEREN 2.

### Hallo Jij, Geniet Pijnvrij!

Zit je als Quasimodo over je computer gebogen? Of voel je je knieën luid protesteren tijdens het bukken? Een focus op ergonomie op het werk is essentieel voor het welzijn van je lijf en leden, zeker als je urenlang aan een bureau zit. Dit wekelijkse programma biedt praktische tips aan de Xpozanen die ze makkelijk kunnen toepassen en die ervoor zorgen dat ze hun kantoordagen pijnvrij doorkomen.



*Hallo jij, geniet pijnvrij*

## LEREN 3.

### Verbal Branding

Een logo geeft je merk een eigen identiteit. Maar hoe zit het met de copy? Roept je communicatie dezelfde gevoelens op als je logo? En past je boodschap wel bij je grafische identiteit? Het is natuurlijk essentieel dat visuele en woordelijke communicatie overeen komen.

Voor onze beurzen worden verschillende communicatiekanalen gebruikt, zowel online als offline. Omdat die vaak door meerdere mensen worden verzorgd gaat de tone of voice soms wat verloren.

De workshop Verbal Branding zorgde ervoor dat er steeds vanuit de beurs, en niet vanuit de Xpozaan zelf wordt geschreven. Exhibition Managers en Account Managers deelden hun ideeën en bepaalden samen een communicatiestijl voor elke beurs. Aan de hand van richtlijnen over gepaste synoniemen, verwoordingen en afsluitzinnen werd zo de verbal brand van de beurs vastgelegd. Wie zich nu ook ontfermt over de website, e-flyers of advertenties, voortaan kan iedereen op deze richtlijnen terugvallen om met de juiste toon te communiceren.

## LEREN 4.

### A@W Inspiration Day

What's in a name? Tijdens de eerste editie van de A@W Inspiration Day kwamen ruim 30 medewerkers van A@W samen. Zelfs zij die in het buitenland werken zakten voor de gelegenheid naar Kortrijk Xpo af. Want ook een sterk concept als A@W kan niet zomaar op z'n lauweren rusten.



*A@W Inspiration Day*

Om ook in de toekomst succesvol te blijven ziet het concept het aan zichzelf verplicht om constant te blijven innoveren. Tijdens de Inspiration Day werd er over verschillende thema's nagedacht: over het handhaven van internationale standards of het toch toelaten van regionale verschillen, over de customer journey van exposanten en bezoekers, over de échte wensen van de community ...

Deze brainstorms zorgen voor een goudmijn aan ideeën en meteen ook een pak verbeterpunten om de beurs naar een hoger niveau te tillen. Stilstaan is achteruitgaan, en laat dit nu nét hetgene zijn Wat A@W met deze 'Inspiration Day' wil vermijden!





SAMEN VOOR ZIBI

## De Warmste Week

Afgelopen jaar was Kortrijk de gaststad voor de Warmste Week. Kortrijk Xpo koos als goede doel voor Zibi, een initiatief dat boeken en gadgets voorziet voor kinderen waarvan de ouders of grootouders op de palliatieve dienst Oncologie in AZ Groeninge verblijven. Het doel is om de kinderen zo goed mogelijk te begeleiden bij hun afscheid- en rouwproces. Met de bijkomende middelen wordt er ook speelgoed aangekocht voor de speelruimte op de afdeling. Om geld in te zamelen voor Zibi zette Kortrijk Xpo heel wat verschillende initiatieven op poten. Een grabbel uit onze Warmste Week-projecten:

### Croques 4 life



Eén croque uit het vuistje is zilver, één croque in één vuistje

is goud. Croques bakken voor het goede doel bleek een voltreffer, want iedereen was er dol op!

### De langste sjaal



We boden onze hallen aan aan de leerlingen, leerkrachten en sympathisanten van de vrije basisschool van Rodenburg. Die breiden een sjaal van maar liefst 4,655 kilometer lang, een lengte die door de deurwaarder werd vastgelegd als Belgisch record.



### Verkoop van de Velofollies-muts



Deze mutsen waren speciaal gemaakt voor de Warmste Week — een echt collectors item, dus! Op de foto zie je Lisa en Hannah, dochters van Xpozaan Pieter Desmet als promo girls. Pieter is Exhibition Manager van de Velofollies-beurs, en aarzelt niet om z'n hele gezin op te trommelen voor het goede doel!

### Warmathon

Ook wij liepen mee met de Warmathon! Op de foto zie je enkele van de fitste der Xpozanen zich warm lopen voor het goede doel.





X  
Xpo international

# A@W SPREIDT Z'N VLEUGELS VERDER UIT

In 2019 kende de internationale expansie van A@W opnieuw een stroomversnelling. Er werden immers niet minder dan 5 nieuwe locaties aangedaan in het voorbije jaar: Bilbao, Bordeaux, Oslo, Hamburg en Turijn. Allen evident 'geo-klonen' of exacte kopieën van de originele moeder-editie die bijna twintig jaar geleden werd ontwikkeld in Kortrijk Xpo.



“Een dikke, dikke pluim voor dit beursconcept! Dit was de eerste beurs die echt m’n interesse wist te wekken en die ik oprecht graag heb bezocht. Overzichtelijk, een aangename grootte en heel wat interessante inhoud die slim wordt verdeeld over de lezingen en beursstanden. Top!”

— Annette, bezoeker A@W

- |                         |                         |                           |
|-------------------------|-------------------------|---------------------------|
| 1.BE-Kortrijk           | 11.DK-Kopenhagen        | 21.FR-Bordeaux <b>NEW</b> |
| 2.BE-Brussel            | 12.SE-Stockholm         | 22.FR-Marseille           |
| 3.NL-Rotterdam          | 13.AT-Wenen             | 23.CH-Zürich              |
| 4.DE-Wiesbaden          | 14.IT-Rome              | 24.LU-Luxembourg          |
| 5.DE-Hamburg <b>NEW</b> | 15.IT-Turijn <b>NEW</b> | 25.ES-Madrid              |
| 6.DE-Berlijn            | 16.IT-Milaan            | 26.ES-Bilbao <b>NEW</b>   |
| 7.DE-Stuttgart          | 17.UK-London            | 27.ES-Barcelona           |
| 8.DE-München            | 18.FR-Lyon              | 28.NO-Oslo <b>NEW</b>     |
| 9.DE-Düsseldorf         | 19.FR-Parijs            | 29.CA-Toronto             |
| 10.TR-Istanbul          | 20.FR-Nantes            |                           |

**ARCHITECT  
@WORK**  
INTERNATIONAL

Vanuit de kantoren van Kortrijk Xpo maar met de blik op de wereld, worden de edities van A@W voorbereid en georganiseerd. Ze zorgen niet alleen voor heel wat internationale know-how en expertise, maar ook voor behoorlijk wat talenknobbels binnen ons team van Xpozanen. We zeggen dan ook graag “tot de volgende keer”, maar ook ...



Aurélie



Frédérique



Sabine



Apolline

Vi sees neste gang!



Hanne

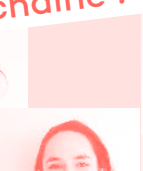


Agnès

A la prochaine !



Dorine



Nathalie



Laurence



Léorara



Nicola

See you again soon!



Annalisa



Laura

Alla prossima!



Hannelore



Hanna



Charlotte



Inge



Isabelle



Jana

Bis zum nächsten Mal!



Lara



Barbara



Céline

До следующего раза!



Nara



Eveline

Vi ses!



Signé



Karolina

Do zobaczenia następnym razem!



Amélie

¡Hasta la próxima!



Licha



Barbara



Babette

Bir dahaki sefere görüşmek üzere!



Nilay



Nureddin



Yours truly,  
team Kortrijk Xpo



Kortrijk **Xpo**  
when ideas need space