

XPO

ZINE

#06

ALLES
OVER,
DOOR, IN
EN ROND
KORTRIJK
XPO

**EEN JAAR
VOL PIEKEN
EN DALEN**

VAN FYSIEK NAAR
HYBRIDE NAAR DIGITAAL

Flexibiliteit troef in
dit rare jaar

TOOLS4SCHOOLS:
HET SUCCESVERHAAL

Geslaagde eerste
post-lockdownbeurs

ONE CHALLENGE,
ONE TEAM

Xpozanen verbonden
in tijden van isolatie

januari —
februari



p. 7 **VELOFOLLIES:
THE PLACE TO BIKE**

p. 8 **LONDON
CALLING FOR
ARCHITECT@WORK**



p. 9 **PROTOTYPING-MNE:
EEN LANG EN
GELUKKIG HUWELIJK
IN DE 'MAAK'**



p. 10 **Kortrijk Xpo is
een 'Great Place to Work'**

maart —
april



p. 13 **NETWERKEVENT
IN PERFECTE
SETTING**

p. 14 **OUT WITH
A BANG**
TuinXpo
Hobby Creatief Salon
Motor Home Salon
BabyDays
Kledingoutletbeurs

p. 16 **TRENDS GAZELLEN:
THE SHOW MUST
GO ON**

p. 18 **EIND GOED, AL
GOED VOOR
ARCHITECT@WORK
BILBAO**

p. 22 **TAVOLA '20, DE
EDITIE DIE NIET
MOCHT ZIJN**

p. 24 **Verbonden in
tijden van
isolatie**

p. 26 **KORTRIJK XPO
TO THE RESCUE**

p. 27 **NORDBAT
VOLHARDT**

mei —
juni



p. 29 **CORONAPROOF
EXAMENS IN ONZE
HALLEN**



p. 24 **Monopoly
vereeuwigd
Kortrijk Xpo**

juli —
augustus



p. 33 **BATTLEKART
PLAVEIDE ONZE
WEG NAAR
DE TOEKOMST**

p. 34 **XXL TAKES VOKA**



p. 35 **Klare Wijn,
mèt echte wijn**

september —
oktober



p. 37 **ARCHITECT@WORK
OP WERELDREIS**

p. 38 **HET SUCCES-
VERHAAL VAN
TOOLS4SCHOOLS**

p. 40 **MEETING CENTER
ZORGT VOOR
CORONAPROOF
ONTBIJT**

p. 40 **BUSINESS AS
USUAL VOOR
TECHNI-MAT**

p. 42 **EEN PUIKE VIJFDE
EDITIE VOOR ABISS**

p. 44 **Xpozanen in
nood? Xpo to the
rescue!**

november —
december



p. 47 **WILL SPORTS
KWAM, ZAG EN
OVERWON**

p. 50 **DE XPO STUDIO'S
STAAN VOOR JE
KLAAR**

p. 51 **SAVACO DOET HET
DIGITAAL**

p. 52 **ARCHITECT@WORK
GOES VIRTUAL**



p. 54 **Alles komt goed!**

Legende



Strategie



Employer
branding



Beurzensector 'on hold'...

Bij het opmaken van het vorige jaarverslag werd gesteld dat de toekomst van de beurzensector er totaal anders zou gaan uitzien. Met de coronacrisis als katalysator voor een sectordisruptie die reeds in volle gang was. En waarbij versnelde technologische ontwikkelingen de digitale events als tijdelijke alternatieven mogelijk maakten...

Niets deed echter vermoeden dat een jaar na datum de situatie zo goed als ongewijzigd zou zijn. Dat de sector van de 'live communicatie' quasi een volledig jaar niet 'live' zou kunnen gegaan zijn. En geworden zijn tot een volledige sector 'on hold' voor wat zijn core business betreft. Met een traag doorsijpelend besef van de reikwijdte en impact van de pandemie op de branche. Waardoor uitstel van beursconcepten eerst voor een paar maanden gebeurde, daarna voor een extra half jaar, om inmiddels tot de conclusie te komen dat volledig uitstel, met een nieuwe datum op 2 jaar van de oorspronkelijke, een finale oplossing is...

Ondanks deze uiterst moeilijke omstandigheden blijft in Kortrijk Xpo ons vertrouwen huizenhoog staan. We zijn namelijk een uiterst solide onderneming met stevige financiële fundamenten. We kunnen de storm – zelfs al is hij bijzonder stevig – doorstaan. Daarnaast is er bovendien het oprechte geloof dat net dóór corona iedereen zal hebben geleerd dat live ontmoetingen hun vergelijk niet kennen en bijgevolg as such onvervangbaar zijn. Waar deze overtuiging voordien werd uitgedaagd door beurzen als 'niet future proof' te catalogeren, is inmiddels iedereen ervan overtuigd dat live ontmoetingen, live netwerken of productvoorstellingen die beroep doen op de 5 zintuigen, altijd nodig én gewenst zullen zijn. De nood aan menselijk contact, privé zowel als professioneel, is ons de voorbije 12 maand wel heel erg duidelijk geworden... En uiteraard zullen de inmiddels ontwikkelde digitale toepassingen of nieuwe afgeleide producten, straks als perfecte aanvullingen op de beurzen blijven functioneren.

Hoewel misschien niet altijd even helder in de mist van tweede, derde of vierde coronagolven: we komen hier sterker uit!

Philippe D'heygere
Voorzitter van de Raad van Bestuur

COMPANY PROFILE

Global Turnover € 14.969.655

Venue management

Kortrijk **Xpo** bv (100%)

Koresto /
Meeting Center (70%)

Fairs Belgium

Kortrijk Xpo bv (100%)

Invent media 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 Organisations
España slu (ES) 100%

Xpo Messe Kontakt
Schweiz gmbh (CH) 100%

Xpo Organisations
ltd (UK) 100%

Xpo Sverige ab
(SE) 100%

Geconsolideerde activiteiten

Geconsolideerde omzet:
€ 14.969.655 (-58% t.o.v.
vergelijkbaar boekjaar 2018)

Venue Management:
Kortrijk Xpo bv & Kortrijk Xpo
Meetingcenter (Koresto nv):
€ 3.511.998

Beurzen België:
Kortrijk Xpo bv & Invent
Media nv: € 4.615.738

Beurzen Buitenland
(Buitenlandse dochter-
ondernemingen):
€ 6.841.919

Kortrijk Xpo bv
Omzet € 7404.429
(-56% tov vergelijkbaar
boekjaar 2018)

Resultaat van het boekjaar:
€ -2.286.029

Totale Kasstroom:
€ -2.371.421

januari — februari



GOED BEGONNEN WAS HELAAS NIET HALF GEWONNEN

1 januari 2020. Met een glas bubbels in de hand: “2020 wordt ons jaar!” Zo klonk het ongetwijfeld bij veel feestvierders, en dat was bij ons niet anders. Met een duidelijk strategisch plan en vooral veel goesting begonnen we aan 2020. Het startjaar van vijfjarenblok 2020 - 2025 zou in het voorjaar al meteen potten breken, met een aantal recordedities van beurzen uit eigen portfolio: Velofollies, Tavola en Nordbat waren op weg hun sterkste editie ooit neer te zetten.

Ook in het najaar lagen er spannende uitdagingen te wachten. Van een bevestigende editie van het vernieuwde Interieur over de verdere doorbraak voor aardappelvakbeurs Interpom tot de uitrol van een aantal nieuwe beursconcepten zoals Packcontact en E-Commerce Digital Food: we waren klaar om ze allemaal tot een goed einde te brengen.

Internationaal stond er ook heel wat te gebeuren. Zo was Architect@Work van plan zijn ontwikkeling in Oost-Europa op te starten met een eerste editie in Warschau, in Polen. Business as usual dus, maar wel met duidelijke en krachtige groeiambities. Met ambitieuze budgetten wilden we een geconsolideerde omzet van 42 miljoen euro bereiken, in een groeiritme van vergelijkbare tweejaarlijkse omzetten van 10%.

In januari en februari zaten we helemaal op schema en werden onze eerste beursconcepten succesvol neergezet in binnen- & buitenland. Van corona was toen helemaal nog geen sprake. We waren gewoon goed bezig. Pas eind februari begon het coronanieuws onrust te zaaien in onze sector. We bereidden meteen extra sanitaire maatregelen voor, die we op beurzen zouden uitrollen vanaf maart. Dat dat anders liep dan gepland, hoeven we onderhand niet meer te vertellen.

“ Met een duidelijk
strategisch plan en
vooral veel goesting
begonnen we aan 2020.

17&18/
01

Special interest
41.012 bezoekers

velofollies

The place to bike

VELOFOLLIES PRESTEERT

Velofollies kon op een geslaagde editie terugblikken. Zowat elk topmerk tekende present, voorzien van hun allernieuwste modellen: van race-fietsen, mountainbikes, e-bikes, speed pedelecs, cargobikes en ploofietsen tot bijbehorende accessoires en kledij. En ook voor fietsreizen en andere diensten — denk fietsverzekeringen en onderhoud — was Velofollies opnieuw een paradijs. 41.012 bezoekers kwamen een kijkje nemen.

2020 was het jaar van de e-bike op Velofollies. De beurs breidde de e-bike testzone verder uit. Er was ook een behendigheidsparcours, want starten en stoppen met een e-bike is een belangrijk evaluatiepunt voor potentiële kopers. En dan bouwde Velofollies ook nog eens een randprogramma uit met workshops, ploegvoorstellingen, praatssessies en meet and greets. De highlights willen we je niet onthouden. Wie er niet bij was, miste Fabian Cancellara en Vive le Vélo, waar Karl Vannieuwerke bekende wielergasten rond zijn tafel verzamelde. Het (beurs)jaar was meer dan goed ingezet!



X F
P A
O N
❤️ S

“Velofollies is een unieke beurs op een uniek moment. In België wordt de fiets 12 maanden in het jaar beleefd. De kwaliteit van de organisatie, de standen en de standhouders dragen duidelijk bij tot de stijgende bezoekersaantallen.”

— Lennard Vis,
Shimano

27&28/
01

Vakbeurs
1.968 bezoekers

ARCHITECT
@WORK
UNITED KINGDOM

Internationaal succes

LONDON CALLING FOR ARCHITECT@WORK

Ook internationaal werd in januari al georganiseerd en meer bepaald in London waar de 1^{ste} editie van de Architect@Work-reeks voor dat jaar plaatsvond. A@W London hielden we niet in een traditioneel beursgebouw, maar in de Old Truman Brewery: een oude brouwerij in het midden van Shoreditch, het kloppende hart van de architectuur- en design community.

Met een bewust beperkte capaciteit van 72 exposanten is A@W London één van de kleinere beurzen op onze agenda, maar dat is er niet aan te merken: de beurs is een klinkend succes sedert we de locatie wijzigden en middenin de architectenwijk gingen organiseren. Keuze van locatie blijkt in London strategisch belangrijk: de naamsbekendheid van onze beurs is er sedert de venue-switch gigantisch op vooruit gegaan en de niche doelgroep van architecten treft er elkaar met plezier rond onze innovatieve producten.

“De naamsbekendheid van onze beurs is er sedert de venue-switch gigantisch op vooruit gegaan.





**05&06/
02**

Vakbeurs
3.238 bezoekers

**PROTO
TYPING
2020**
**MACHINEERING
NETWORK
EVENT**

Een vruchtbare fusie

PROTOTYPING-MNE: EEN LANG EN GELUKKIG HUWELIJK IN DE 'MAAK'

Maken en ontwerpen zijn tegenwoordig meer dan ooit met elkaar verbonden. Dus waarom ook geen twee beurzen met die onderwerpen aan elkaar verbinden? Dat is dan ook waar Prototyping-MNE, een beurs van Industrial Fairs, voor staat: de verse combo van twee aparte netwerkbeurzen die zich allebei specialiseren in de maaktechnologie.

Prototyping is een Belgisch event voor ontwerp en prototyping van industriële producten. MNE, voluit Machineering Network Event, is dan weer een beurs puur over maaktechnologie. In februari 2020 bundelden beide beurzen voor het eerst hun krachten, concepten, troeven en kennis in één event: Prototyping-MNE. Dankzij die fusie heeft België nu één beurs waar de volledige waardeketen aan bod komt, van innovatief ontwerpen in kleine volumes tot seriematig produceren en vermarkten. Een geslaagd trouwfeest, want de beurs ontving maar liefst 3.238 vakbezoekers en 186 exposanten. Dat er nog vele edities mogen volgen.



Xpozanen weten waarom

Kortrijk Xpo behaalde in 2020 het Great Place to Work-label! Het wát, vraag je? Het Great Place to Work Institute begeleidt wereldwijd organisaties om een goede werkplek te creëren en in stand te houden. Een 'Great Place to Work' is een uitstekende werkplek, met vertrouwen, trots en team spirit als belangrijke waarden binnen de bedrijfscultuur. En dat zijn wij dus – met trots.



Hoe we dat label behaalden? We stelden een rapport op, getiteld de Culture Audit.

Dat beschreef de eigenheid van onze bedrijfscultuur: de praktijken en programma's waar we voor staan, die ons op een bepaalde manier uniek maken en die impact hebben op onze Xpozanen. We werden gequoteerd op allerlei zaken, van aanwerven en verwelkomen over inspireren tot ontwikkelen. Die Culture Audit kon rekenen op hoge punten bij de jury, maar daarnaast moesten we ook nog een minimumscore van 70% behalen in de Trust Index, een tevredenheidsenquête afgenomen bij Xpozanen.

En dat behaalden we met gemak! We mochten onszelf bij de start van 2020 fier een Great Place to work noemen! Met dit label tonen we aan dat we een werkplek zijn waar vertrouwen heerst, waar mensen trots zijn op wat ze doen, waar collega's plezier maken. Dat wisten we natuurlijk al langer, maar bevestiging is altijd fijn. We hadden een volledig communicatieplan uitgewerkt om ons GPTW-label te vieren, banners, hashtags en e-mailsignatures inclusief. De bedoeling was om er eens goed mee uit te pakken, maar daar kwam corona lelijk tussen.

Het Great Place to Work-label behalen is geen klein bier. Hoedje af aan al onze Xpozanen dus, want zij zijn natuurlijk degenen die Kortrijk Xpo een great place to work maken. Onze werknemers zijn meer dan louter hun functie of hun titel; het is hun persoonlijke invulling ervan die Xpozanen zulke bijzondere mensen maakt. Alle liefde!

Onze waarden

AGILITY TOGETHER

PERFORMANCE

GUTS

FASCINATION

AUTHENTIC

Welkom aan onze nieuwe Xpozanen!

Dat de groeiplannen voor 2020 groots waren bewijst het feit dat énkel in januari en februari niet minder dan 9 nieuwe collega's waren opgestart. Onze great place to work werd uitgebreid met deze nieuwe collega's. Welkom!



Alyssa mae
Graphic
Designer



Kaat
Graphic
Designer



Carine
HR Assistant



Sven
Account &
Exhibition
Manager



Gontrand
Kitchen
Assistant



Els
Management
& HR Assistant



Frederic
Facility
Manager



Leon
Account
Manager



H  l  ne
Sales
Advisor

maart — april



DE STORM VOOR DE STILTE

Begin maart werd plots duidelijk: de hygiënische maatregelen zouden niet volstaan om onze beurzen op langere termijn te kunnen laten doorgaan. Vooral internationale exposanten zorgden voor een resem annulaties op de voorjaarsbeurzen, want headquarters van grote buitenlandse bedrijven be-
slisten als eerste dat reizen uit den boze was voor hun medewerkers. De standplaatsen bleven leeg.

Wat volgde was een rollercoaster. De eerste week van maart konden we onze beurzen nog laten doorgaan, met dank aan extra schoonmaakrondes en handgel voor bezoekers. Tegelijkertijd deed de eerste crisisvergadering haar intrede. Op de agenda: uitstel van de voorjaarsbeurzen. Tavola was de eerste vakbeurs die half maart en halverwege de opbouw de knoop doorhakte. Ze zouden uitstellen tot het najaar. Nordbat volgde vrij snel. Met pijn in het hart noteerden we de nieuwe data. Extra pijnlijk: beide beurzen hadden net een uitgebreide wervingscampagne uitgestuurd naar hun bezoekersdoelgroep. In eerste instantie dachten we nog dat corona maar tijdelijk roet in het eten zou strooien. Uitstel met een paar weken of maanden zou de oplossing zijn, en dus wilde iedereen plots een nieuwe datum in mei of juni. Alleen de allervoorzichtigsten stelden uit naar het najaar. Een intensief programma werd opgestart om het omboeken van exposanten naar nieuwe data mogelijk te maken. Zelfs toen op 13 maart de nationale lockdown inging, bleven we de moed erin houden. We zouden gewoon een paar weken van thuis uit de herplaatsingen begeleiden.

Dat lukte trouwens aardig. Onze eerdere strategische keuze voor digitalisering van de volledige back-office systemen maakte dat alle medewerkers op amper twee dagen tijd thuis geïnstalleerd waren. Een huzarenstukje, al zeggen we het zelf, dat toont dat we flexibel omkunnen met logistiek — en niet alleen op de beursvloer. Hoewel we de impact van de pandemie toen nog schromelijk onderschatten, werd al snel duidelijk dat Kortrijk Xpo en de beurzenbranche een zeer uitzonderlijk jaar tegemoet gingen. 2020 zou in alles afwijken van de plannen en budgetten die drie maand eerder waren ingediend.

“Kortrijk Xpo ging
een zeer uitzonderlijk
jaar tegemoet.

05/
03

Netwerkevent
1.036 bezoekers



Stijlvol automatiseren

GESLAAGD NETWERKEVENT IN PERFECTE SETTING

Op donderdag 5 maart was de spanning te snijden in de Brabantthal in Leuven. Bij de opening van de vierde editie van INE (Indumation Network Event) hielden zowel Agoria, Indumation en het team Industrial Fairs van Invent Media even hun adem in. Het coronavirus had toen al een behoorlijke impact op het wereldwijde beurslandschap en de organisatoren wisten dan ook niet goed wat ze konden verwachten. Maar het event laten doorgaan bleek de juiste beslissing, want meer dan 1.000 bezoekers bezochten de in vijf moodboxen omgetoverde Brabantthal.

De pay-off van INE 2020 luidde: "Discover the future of automation and innovation... in style." Die boodschap werd duidelijk weerspiegeld op de sfeervolle beursvloer. Zowel grote spelers als start-ups introduceerden een resem nieuwe slimme componenten en digitale oplossingen voor de fabriek van morgen. Ook op het vlak van datacaptatie- en analyse, cloud, edge, AI, AR, VR en XR ontdekten bezoekers de ene na de andere nieuwigheid. Het kader was high-end, de sfeer informeel. De perfecte setting dus voor bezoekers om contacten te leggen met 120 partners en alles te weten komen over de nieuwste evoluties op het vlak van automatisering.

“Meer dan 1.000 bezoekers bezochten de in vijf moodboxen omgetoverde Brabantthal.



06—08/
03

De laatste (coronaproof) beurzen

OUT WITH A BANG

Voor Kortrijk Xpo was het weekend van 6, 7 en 8 maart het laatste actieve weekend voor de nationale lockdown. Dat bewuste weekend organiseerden we nog vijf beurzen onder één dak: **TuinXpo (1)**, **Hobby Creatief Salon (2)**, **Motor Home Salon (3)**, **BabyDays (4)** en **Kleding Outlet Beurs (5)**. Ondanks de opstekende coronastorm konden we voor de vijf events toch op heel wat bezoekers rekenen.

Met volle kracht vooruit

Er waren begin maart al heel wat richtlijnen rond het inperken van het virus, dus voerden we alle voorgeschreven maatregelen nauwgezet uit. We zorgden voor onstmettingszuilen op de beursvloer en extra onstmettingsmiddelen in de toiletten, voor duidelijke signalisatie rond de afstandsregels, voor extra poetsploegen... The full monty. 'Laat maar komen', dachten we. 'Als het om logistieke en sanitaire aanpassingen gaat, dan lossen we het wel op. Als er iemand is die goed kan anticiperen op vlak van optimale service en logistieke voorzieningen, is het Kortrijk Xpo wel!'

En dat was ook zo, want ondanks de grote opkomst werden de beurzen op de meest veilige wijze neergezet met goede spreiding van de bezoekers. Volledig corona-proof, maar helaas: het zouden toch de allerlaatste beurzen van het voorjaar worden...

“Laat maar komen,
dachten we. Als het om
logistieke en sanitaire
aanpassingen gaat, dan
lossen we het wel op.

1

TuinXpo

06—08/
03

Special interest
13.000 bezoekers



2

06—08/
03

Special interest
5.000 bezoekers

Hobby Creatief Salon



3

07—08/
03

Special interest
4.000 bezoekers

Motor Home Salon



4

07—08/
03

Special interest
4.000 bezoekers

BabyDays



5

08/
03

Special interest
3.500 bezoekers

Kledingoutletbeurs



Innoverende rolmodellen

**TRENDS GAZELLEN:
THE SHOW MUST GO ON**

In Zaal XXL selecteerde Trends Magazine naar jaarlijkse traditie 250 Gazellen: snelgroeiende bedrijven met een positieve invloed op het ondernemingsklimaat in hun regio. Een gazelle is een toonbeeld van innovatie en een rolmodel voor andere bedrijven. Een hele eer dus, zo'n award te mogen ontvangen! Die konden gelukkig nog nét worden uitgereikt vóór het land op slot ging.

Op vlak van catering mochten we de genodigden na de uitreiking nog een heuse culinaire promenade voorschotelen, maar dat was dus de laatste walking-dinner die we gaven voor alles stilviel. Op dat moment waren er in de horeca nog geen specifieke richtlijnen van kracht en ook van mondmaskers was toen nog geen sprake.

De organisatie mikte traditioneel op een 300-tal genodigden maar de steeds stijgende pandemie-paniek zorgde er toch al voor dat ruim een kwart van hen niet meer kwam opdagen. De gazellen waren er niet minder indrukwekkend om, maar de neerwaartse coronaspiraal was helaas ingezet...



“Het is een plezier om iets te organiseren als je kan rekenen op een team dat niets teveel vindt.



X F
P A
O N
❤ S

“Bedankt voor de goede zorgen. Alles was tiptop in orde, van het onthaal tot het diner. We voelden veel bereidwilligheid en genoten van jullie topservice. Tot op een volgende gelegenheid!”

— Johan Demeyere,
Marketing Manager bij Cras Woodgroup

11–12/
03

Vakbeurs
3.238 bezoekers

ARCHITECT
@WORK
BILBAO

Eind goed, al goed voor Architect@Work Bilbao **TOT HET BITTERE EIND**

Vol hoop trok Architect@Work na een succesvolle Londense editie even later ook naar Bilbao. Maar dat verliep niet bepaald zoals gepland, gehoopt of verwacht, want corona kwam roet in het eten strooien. Hannelore Caenepeel van A@W vertelt ons hoe zij en haar collega's de beurs toch tot een goed einde wisten te brengen.

Hoe was de sfeer toen jullie naar Bilbao vertrokken?

Hannelore - Als team vertrokken dachten we: let's do this! Een onschuldige griep epidemie, dat houdt ons toch zeker niet tegen? We mochten, we konden, dus daar gingen we!

Was corona toen al aanwezig in Spanje?

Hannelore - Ja, de pandemie was er al duidelijk voelbaar. Aangekomen in Bilbao bleek dat de situatie daar stilaan een kantelpunt kon bereiken, wat in België toen nog niet het geval was. Maar de opbouw verliep technisch vlot en ook voor de exposanten ging alles op rolletjes. We voelden wel duidelijk dat het een richting kon uitgaan die we net niet wilden.

In welke mate verschilde de situatie in België van die in Spanje?

Hannelore - Maatregelen, quarantaine, mondkapjes enzo... Dat bestond allemaal nog niet. Iedereen liep gewoon rond zoals altijd. Wat ons wel wel opviel, was dat het al behoorlijk minder druk was in de stad toen we 's avonds met het team op restaurant gingen.

Deden jullie ter plaatse logistieke aanpassingen? Totempalen met gel, bijvoorbeeld?

Hannelore - Nog niet. Dat was daar allemaal nog niet aan de orde. In Spanje bestond er op dat moment nog geen enkele specifieke richtlijn voor beursorganisatoren. Op eigen initiatief en uit voorzorg hebben wij wel overal ontsmettingsgel geplaatst en extra schoonmaakrondes georganiseerd.

Is de beurs uiteindelijk opengegaan?

Hannelore - Ja, maar tijdens de beurs kwam helaas ook dat kantelpunt. Er waren bijvoorbeeld geruchten in de pers dat de grenzen zouden dichtgaan, wat voor veel mensen betekende dat ze niet meer thuis geraakten. Je voelde dat iedereen onzeker en bang werd. Diezelfde avond nog werd de risicostatus van de regio rond Bilbao verhoogd. Een pak telefoontjes volgde: doen we verder of niet, houden we de beurs open of niet, sluiten we vroeger, wat moeten we doen... Niemand wist het.



En dag twee?

Hannelore - De volgende dag hielden we 's ochtends vroeg een crisisvergadering in de lobby van het hotel. Na consultatie van de officiële instanties hebben we besloten de beurs toch verder open te houden: er waren immers nog steeds helemaal geen restricties op organisatie. In de loop van de dag kregen we echter te horen dat de scholen in de regio van Bilbao moesten sluiten. Met deze informatie hebben we ter plaatse en in overleg met het venue-management besloten om onze beurs toch anderhalf uur vroeger te sluiten. We zijn dat persoonlijk aan de exposanten gaan melden. We hebben de beurs dus wel zo goed als volledig kunnen openhouden.

Hoe reageerden de bezoekers en exposanten finaal?

Hannelore - De bezoekers waren over het algemeen tevreden, maar de reacties bij de exposanten waren erg gemengd: sommigen vonden de paniek overdreven, anderen waren dan weer vooral bezorgd om nog tijdig hun verplaatsing naar huis te kunnen doen. Een aantal exposanten waren dan weer net zoals wij: verbijsterd dat de wereld op één week tijd volledig kon veranderen, en dat wij middenin het oog van de storm zaten. We moesten veel mensen geruststellen, hoewel wij ook niet alle antwoorden hadden. Gelukkig konden we rekenen op een sterk team: iedereen bewaarde zijn kalmte, bleef vriendelijk en zette zijn eigen angsten aan de kant.

Zijn jullie nadien nog vlot terug thuis geraakt?

Hannelore - Gelukkig wel, al was het even spannend. Bilbao heeft een kleine luchthaven met een beperkt aanbod aan vluchten. Onze initiële terugvluchten werden geannuleerd, maar gelukkig geraakten we nog net allemaal op een volgende vlucht. Blijkbaar toch nét voor de luchthaven volledig afsloot...

maar toen kwamen de annulaties

■ ■ ■

Vanaf half maart rolden de annulaties van organisatoren één na één binnen naarmate duidelijk werd dat de pandemie eerst Italië en later ook de overige Europese landen waaronder België zwaar zou treffen.

Tavola, 15 tot 17/03

Papillo Special Event XL Liveshow, 21/03

Stoffenspektakel, 22/03

Techni-mat, 25 en 26/03 Succesvol verplaatst naar 7–8 oktober

Jobhappening Kortrijk, 26/03

Nordbar 1-3/04

Tools4Schools, 08/04 Succesvol verplaatst naar 26 september

GR8 International Car Show, 18 en 19/04

Eten met de Burgemeester, 25/04

Pirouette, 15 en 16/05

Japanese Performance Show, 28/06

Intrafood, 23 en 24/09

Packcontact, 23 en 24/09

International Grooming Competition, 26 en 27/09

Sign2Com, 27 tot 29/09

E-commerce Xpo, 28 en 29/09

Chef, 5 en 6/10

Klassewijnen Colruyt, 09/10

KDX Platen-, Computer- & Fotografiebeurs, 18/10

Biënnale Interieur, 22 tot 26/10

Retroparty, 31/10

Eurodogshow, 7 tot 8/11

Ink-town, 7 tot 8/11

Stoffenspektakel, 11/11

Bouwexpo, 13 tot 15/11

Militaria Beurs, 15/11

Interpom Primeurs, 22 tot 24/11

Prenne 56, 01/12

Nacht Van De Schlagers, 12/12

15–17/
03

Vakbeurs
/ geannuleerd
0 bezoekers



Van droom- naar rampscenario

TAVOLA '20: DE EDITIE DIE NIET MOCHT ZIJN

Wat stond in het vooruitzicht: een uitverkochte editie met 550 exposanten en een massa aan geregistreerde bezoekers. Een intense reclamecampagne, een uitzonderlijk aanbod aan exposanten en een goedgevuld programma. Alle ingrediënten waren aanwezig om het sterke imago van Tavola binnen de foodbranche verder uit te bouwen. De twintigste editie van Tavola stond op het punt records te breken.

Maar amper twee weken voor de opening gingen plots alle alarmbellen af. Onze organisatie werd overstelpt door telefoons van ongeruste exposanten, bezorgd over de evolutie van corona en de impact ervan op de beurs. Door het verbod op internationale verplaatsingen geraakte een aanzienlijk deel van de buitenlandse exposanten niet meer tot in Kortrijk. Gevolg: het sterke internationale karakter van Tavola maakte het plots onmogelijk om een kwalitatieve beurs neer te zetten. Vanaf dat moment draaide alles om moeilijke keuzes. Want kiezen om door te gaan betekende kiezen voor heel veel lege stands, zonder buitenlandse exposanten. En dat was niet alles: het internationale bezoekersaantal zou gedecimeerd worden en heel wat aankopers zouden niet kunnen langskomen.

Plannen, plannen en blijven plannen

Van een nakende topeditie sloeg de sfeer in een mum van tijd om. Hoewel de Belgische overheid op dat moment nog geen beperkingen oplegde voor beurzen, besliste Tavola om het event uit te stellen naar het najaar. Niet bepaald een fijne beslissing, zo zes dagen voor de exposantenopbouw en met de logistieke voorbereidingen al volop aan de gang. Maar wel de juiste beslissing bleek al snel: waren we wel doorgegaan, zou de overheid Tavola in het midden van de opbouw hebben stilgelegd.

Niet getreurd, we gingen meteen aan tafel zitten om een nieuwe editie te plannen. Door alles uit te stellen tot september '20 dachten we het veilig te spelen. Helaas bleek ook dat naderhand niet haalbaar en zal de twintigste editie van Tavola pas in maart 2022 plaatsvinden. Maar we wilden toch iets extra doen. Om exposanten de kans te geven alsnog in 2021 klanten te ontmoeten, komt er in september '21 A Taste of Tavola: een minibeurs die ook zal draaien rond premium food en drinks, maar kleinschalig zal plaatsvinden in een uniform standenconcept, met focus op Belgische aankopers.

“Om exposanten de kans te geven toch nog in 2021 klanten te ontmoeten, komt er in september '21 A Taste of Tavola.

Culinaire innovaties

De Gouden Tavola-selectie voor exposanten, die altijd plaatsvindt vóór de beurs, ging trouwens wel door. Zoals steeds werden de mooiste culinaire innovaties bekroond met een Gouden Tavola. Vielen in de prijzen: de Wasabi Vodka van The Wasabi Company, de Sea Arch non-alcoholische gin van Bleuzé Interfood, de Be Cuisine Vegan Chocomousse van Nanuk en de Atelier Du Jardin Groentepaté van De Beauvoorder. De kussen en boeketten zullen helaas voor een andere keer zijn, want de winnaars konden niet meer 'live' aan het grote publiek worden voorgesteld.

We lanceerden ook nog Tavola Online, een online product directory. Fabrikanten en distributeurs kunnen er hun nieuwe producten voorstellen aan de markt en in contact komen met aankopers. Het ultieme doel? De Tavola community inspireren en informeren. Want dat is uiteindelijk waar het allemaal om draait — beurs of geen beurs.

Winnaars Gouden Tavola:

- 1 **Wasabi Vodka**
The Wasabi Company
- 2 **Sea Arch non-alcoholische gin**
Bleuzé Interfood
- 3 **Be Cuisine Vegan Chocomousse**
Nanuk
- 4 **Atelier Du Jardin Groentepaté**
De Beauvoorder



De Gouden Tavola winnaars kwamen nog net voor de lockdown samen hun prijzen in ontvangst nemen



Verbonden in tijden van isolatie



Lockdown workout

Corona zette onze 'samen sterk'-mentaliteit toch wel onder druk. Wekenlang mochten we elkaar niet live zien. Om het teamgevoel weer op te roepen organiseerden we daarom een **lockdown challenge**: we stelden teams samen, gaven hen opdrachten en zagen dat het goed was. Xpozanen documenteerden trouwens hun opdrachten in een fotocollage, waarna ze elkaars foto's mochten quoteren en becommentariëren. Hilariteit: check! En de prijs voor de winnaar? Eer en eeuwige roem, uiteraard.



'Team'sie – vergaderen in tijden van Corona



Wheel'ie – alles loopt op wiel'tjes



Zo dier zo baasje

The Greenhouse komt naar je toe



Net zoals elke andere horecazaak in 't land moest The Greenhouse, het restaurant van Kortrijk Xpo, dicht. Liever dan helemaal de deuren te sluiten, zochten we naar oplossingen om het Greenhouse-lekkers aan de man te blijven brengen. En dus gingen we in de buurt flyeren met een duidelijke boodschap: "Vanaf nu komt The Greenhouse naar jullie toe!".

Om op een verantwoorde manier onze gerechten in Kortrijk rond te brengen, huurden en bestickerden we een elektrische auto voor leveringen. Wie wilde, kon zijn gerecht natuurlijk ook zelf oppikken in de Take-Away. Lockdown of niet, elke week zorgden we met The Greenhouse voor een nieuw menu met het beste van het seizoen.

Natuurlijk misten we de gezellige drukte in onze bistro, maar op deze manier bleven we toch top of mind bij onze trouwe klanten en fans van onze fast gourmet kitchen!

Xpo in de brievenbus



De toelichting bij ons jaarverslag publiceren we altijd in de vorm van een magazine. Xpozine 2019 werd uitgegeven in het midden van de eerste lockdown. Niet alleen naar onze aandeelhouders, maar ook naar alle Xpozanen die toen van thuis uit werkten, stuurden we een exemplaar op onder het motto 'you've got mail', inclusief een persoonlijke post-it.

Het gevolg? Xpozanen lazen het magazine en voelden zich weer wat dichterbij in contact met het bedrijf, in een periode waarin dat niet evident was.

Events en beurzen stonden on hold, ja, maar net daardoor apprecieerden Xpozanen het des te meer om over voorbijge successen te lezen. Het Xpozine over 2019 deed ons deugd. Het volledige team was laaiend enthousiast toen ze het magazine in de bus kregen, en de kracht van old school post deed vele hartjes hunkeren naar meer.

15/03—
31/05

Een helpende hand

KORTRIJK XPO TO THE RESCUE

Terwijl voor velen de wereld plots leek stil te staan, draaide ze voor anderen juist volledig door. Voor de zorgsector bijvoorbeeld, want die kreeg het van de ene dag op de andere zwaar te verduren. Van maart tot mei zette Kortrijk Xpo zich in om hen een helpende hand te bieden.

Kortrijk Xpo werd een logistieke noodstop voor de zorgsector: door de overbevolking in de ziekenhuizen waren de hulpdiensten op zoek naar een extra logistieke hub. In onze hallen werden alle ambulances er vóór en na transport van covid-patiënten zeer zorgvuldig en helemaal ontsmet. Het hele opzet en ontsmettingsparcours verliep erg vlot. Hoewel de situatie voor iedereen nieuw was en een aantal zaken meermaals moest herdacht worden.



Maar door een goede samenwerking tussen de hulpdiensten en onze teams bleek dat geen probleem. “Onze hallen waren leeg, we hadden nood aan actie, en we wilden ons steentje bijdragen in moeilijke tijden. Wij hadden de ruimte en zij waren in nood. Het was zo belangrijk elkaar te helpen, dus hoefden we er niet lang over na te denken!”

01—03/
04

Vakbeurs
/ geannuleerd
0 bezoekers



Coronategeslagen alom

NORDBAT VOLHARDT

Vier weken voor de opening van de beurs. Een overvloed aan exposanten, een afgerond programma, een netjes op tijd uitgestuurde bezoekersmailing en heel wat gebriefte leveranciers. Ook Nordbat 2020, de tweejaarlijkse hoogmis van de bouwsector in Rijsel, zou een opmerkelijke beurs worden. En toen kwam 2 maart 2020... En een verbod op evenementen met meer dan 5000 deelnemers in heel Frankrijk.

In eerste instantie zagen we dit nog wel haalbaar om ons hierop te organiseren en gingen we dus op zoek naar oplossingen, o.a. voor een goede spreiding van bezoekers. In elk geval ging de gezondheid van de deelnemers vóór op alles. We zouden dan ook de juiste maatregelen nemen: van badges scannen bij de in- en uitgang over gezondheidscontroles tot beschermingsmiddelen als hydroalcoholische gel ter beschikking stellen.

Maar een week later werd alle hoop finaal de grond ingeboord. De Franse regering kondigde een nationale opsluiting af en de ERP, voluit Établissements Recevant du Public, moesten dicht. Nordbat kon niet doorgaan en werd zonder pardon verschoven naar oktober '20. Gelukkig met veel begrip en steun van zowel exposanten als bezoekers.

Maar helaas, het virus volhardde ook

Ook in oktober kwam er uiteindelijk geen Nordbat. De beurs werd op-nieuw uitgesteld, per direct naar 2022 deze keer. Een slag in het gezicht voor het Nordbat-team, dat zich gedurende vele maanden met energie en overtuiging telkens opnieuw inzette om de show in stand te houden.

Maar we hielden de moed erin. Nordbat moest zich snel aanpassen aan gloednieuwe omstandigheden, waardoor het team veel bijleerde over crisiscommunicatie, gezondheidsmaatregelen, de invoering van nieuwe IT-instrumenten... En ook nog wat goed nieuws? De editie van 2022 is in volle voorbereiding en telt al bijna 200 exposanten. Opgeven, dat staat duidelijk niet in Nordbats woordenboek.

“De editie van 2022 is in volle voorbereiding en telt al bijna 200 exposanten.



BIZARRE TIJDEN

De weken gingen voorbij en het werd alsmear duidelijker dat voorjaarsbeurzen er in 2020 niet meer zouden komen. Tijd voor keuzes dus. Onze voorjaarskalender haalden we helemaal leeg: alle fysieke beurzen verhuisden naar het najaar. In parallel zorgden we voor een versnelde uitrol van een digitaal platform om zo hybride beurzen mogelijk te maken.

De zonnige voorjaarsmaanden gebruikten we om digitale klonen te maken van de najaarsbeurzen. Ons doel was om elke beurs vanaf september niet alleen in een fysieke versie mogelijk te maken, maar ook telkens digitaal te gaan.

Voor elke beurs wilden we koste wat het kost uitgebreide online product directories maken, zodat alle producten van exposanten in detail te raadplegen waren voor virtuele bezoekers. De tweede pijler in ons plan waren webinars. Punt drie: het fysieke netwerken vervingen we door interactieve chatfuncties en meeting requests. Alles om het contact tussen mensen te smeren, want dat is uiteindelijk waar een beurs om draait.

Volledig nieuwe materie voor ons Xpo-team dus. Flexibiliteit droegen we altijd al hoog in het vaandel, maar die kreeg in 2020 nog een extra dimensie. De eerste stap in ons plan was onze medewerkers om- en bijscholen. Daarnaast bleek communicatie ontzettend belangrijk gedurende het hele voorjaar: we zorgden voor een goede duiding over onze aanpak van deze crisis en voorzagen meteen een praktische handleiding voor alle medewerkers voor 'het nieuwe normaal'.

“ Ons doel was om elke beurs vanaf september niet alleen in een fysieke versie mogelijk te maken, maar ook telkens digitaal te gaan.

CORONAPROOF EXAMENS IN ONZE HALLEN

Ook voor jongeren is corona niet gemakkelijk, want zij moeten plots massaal het schoolbord inruilen voor een laptop in de huiskamer. In juni zette Kortrijk Xpo zich in voor de studenten en stelden we onze hallen ter beschikking, zodat ze hun examens niet op een computerscherm hoefden te maken.

Hoger onderwijsinstanties Vives en Kulak hielden hun examens bij ons, met studenten uiteraard op een veilige afstand van elkaar. Gezien de 10m2 vrije ruimte per student die moest gerespecteerd worden, konden op de eigen campussen van de hogescholen niet alle examens gehost worden. Bij het op zoek gaan naar grote ruimtes, kwamen wij met Kortrijk Xpo natuurlijk al snel in the picture, vertelt Peggy Gesquiere, Key Account Manager bij Kortrijk Xpo.

En in de toekomst? “Voor het voorjaar van 2021 gaan we kijken of we scholen kunnen aanspreken om hen weer de mogelijkheid te geven hier examens te organiseren”, zegt Peggy. “Alles zal natuurlijk van de maatregelen afhangen. Maar ook eens alles weer normaal is, staan we altijd ter beschikking om te helpen waar we kunnen.”





Monopoly vereeuwigt Kortrijk Xpo



Kortrijk Xpo werd vereeuwigd op een Monopoly-spelbord. We kregen een vakje op de Kortrijkse limited edition van Monopoly. Met een kanskaart maak je als speler bovendien echt kans om één van onze events te bezoeken. We konden het niet laten, en deden al onze Xpozanen een exemplaar cadeau met nieuwjaar. Fysiek naar Kortrijk Xpo komen was dan nog geen optie, maar in Monopoly kan je op ons vakje landen zo vaak je maar wil!

Mondmaskers à la Xpo

Corona evolueerde verder en de maatregelen in haar kielzog. En zo maakten mondmaskers plots deel uit van elke uitstap die we maakten. We konden er maar beter het beste van maken, dus als we ze dan toch moesten dragen, konden we dat even goed doen in onze eigen huisstijl. We kwamen met exclusieve Xpo-mondmaskers, gepimpt in de kleuren van het huis. Duurzaam geproduceerd én voorzien van een persoonlijke boodschap. Klasse!



Klare Wijn goes hybrid

Klare Wijn, dat is bedrijfsinformatie delen met de collega's van Kortrijk Xpo, bijpraten en nagenieten met een glas en een hapje. Geen wonder dus dat Xpozanen altijd zo uitkijken naar onze maandelijkse vergadering.

Dit jaar moesten we ons aanpassen en onze bijeenkomsten heruitvinden. Daarom maakten we voor de Klare Wijn van mei gebruik van een hybride opstelling: de vergadering ging deels digitaal en deels fysiek door. Wie dat wilde, woonde de meeting live bij, terwijl thuiswerkende Xpozanen digitaal meededen. We presenteerden de topics voor een stuk live, maar ook op het scherm. Volledig coronaproof dus. Voor inventiviteit geven we onszelf alvast een 10 op 10!



Welkom terug!

Met de zomer in aantocht kwam er ook eindelijk goed nieuws: versoepelingen. In ons geval wilde dat zeggen dat we weer vaker naar kantoor mochten. En wat deed dat deugd! Op ieders bureau verdeelden we gepersonaliseerde kaartjes en tissuedozen, zodat onze Xpozanen bij hun terugkomst de werkdag met een goed gevoel konden starten. De boodschap was duidelijk: we hebben je gemist! Het zit 'm in de kleine dingen.



juli — augustus



WE HOUDEN DE MOED ERIN

De hele sector werkte in het voorjaar intensief samen, met dank aan Febelux, die Belgische en Luxemburgse venues en beursorganisatoren samenbracht. Met Kortrijk Xpo maakten we deel uit van een erg actieve coronawerkgroep. Het belangrijkste agendapunt: een concrete heropstartdatum voor de sector pinnen.

Binnen de werkgroep zaten we met een delicate evenwichtsoefening. Enerzijds probeerden we de krachten van partijen uit alle hoeken van de eventsector te bundelen om voor draagkracht en impact te zorgen. Aan de andere kant moesten we onze eisen als beursensector specifiek maken voor de overheid, kwestie van niet op een hoop te worden gegooid met pakweg de festivals.

Ons gelobby wierp zijn vruchten af. We slaagden erin om beurzen onder het handelsprotocol te catalogeren; identiek dus aan retail en winkelcentra. In juli werd het ministerieel besluit gepubliceerd, waardoor we vanaf 1 september weer officieel beurzen zouden mogen organiseren. Eindelijk!

De strenge voorwaarden namen we er graag bij: één bezoeker per 10 vierkante meter beursoppervlakte, bezoekers die zich vooraf moesten registreren, bezoekers indelen in time slots om de maximumcapaciteit te respecteren, geleide parcours en afstandsregels, sanitaire maatregelen allerhande... We deden het met de glimlach, want we hadden eindelijk het perspectief gekregen waar we al zo lang naar verlangden!

**“Vanaf 1 september
zouden we weer beurzen
mogen organiseren.
Eindelijk hadden
we perspectief.**

01/07—
15/10

Belevingsevent
8.092 ritjes

De toekomst is fygitaal

BATTLEKART PLAVEIDE ONZE WEG NAAR DE TOEKOMST

Van juni tot half oktober vond in onze hallen BattleKart plaats, een belevingsevent waar live samensmolt met digitaal. Met BattleKart slaagde de organisator erin snel in te spelen op de toen gangbare normen en coronamaatregelen, en toch een bewonderenswaardig evenement neer te zetten. Anders gezegd: BattleKart was een schoolvoorbeeld van een fysiek event gemixt met digitale elementen. Chapeau!

“Bij BattleKart speel je niet met een videogame, je zit er middenin”, zegt bedenker Sébastien Millecam. “BattleKart brengt innovatief entertainment voor familie, vrienden of collega’s. En alles is coronaproof.” BattleKart bracht een mix van videogames, augmented reality en elektrisch karten. Niet helemaal live — dat had je gedacht. Nee, de verschillende circuits en spelmodi werden geprojecteerd op één van de grootste bioscoopschermen ter wereld.

Het mag duidelijk zijn: digitalisering betekent niet noodzakelijk een sombere toekomst voor organisaties als de onze. Wat het wel inhoudt is dat events er anders zullen uitzien. Zoals BattleKart, dat een laag augmented reality toevoegde aan het klassieke kartcircuit. “The future is phygital”, klinkt het dan: de grens tussen het fysieke en het digitale vervaagt alsmaar meer. En wij, wij zijn die toekomst. Want we blijven investeren in infrastructuur om nieuwe vormen van events te faciliteren en onze zalen future-proof te maken. BattleKart mocht de première weggapen, maar dit pad gaan we sowieso nog verder bewandelen. Wordt vervolgd!



25/08

Netwerkevent
85 inschrijvingen

Coronaproof? Kunnen we!

XXL TAKES VOKA

In ons Meeting Center vond eind augustus de eerste vergadering van Voka's Lerende Netwerken plaats. Fysiek, ja, maar helemaal veilig, met dank aan Zaal XXL, waar we alle regels rond afstand, ontsmetting en logistiek perfect konden respecteren. De catering deden we in openlucht: we gingen voor een barbecue met alles erop en eraan. Dat het gesmaakt heeft!



X F
P A
O N
❤️ S

“Nogmaals bedankt Karen, Luc en de ganse equipe voor gisteravond. We worden altijd zo gesoigneerd bij jullie, is een plezier om samen iets te organiseren. Alles is super verlopen! Dikke merci nog eens!”

— Shirley Seynaeve,
Eventteam bij VOKA



Klare Wijn, mèt echte wijn



Klare Wijn, onze maandelijkse vergadering, goten we dit jaar een paar keer in een nieuwe formule. Zowel in mei als in september maakten we van de vergadering een hybride meeting: deels fysiek, deels digitaal. In een corona-proof zaal konden Xpozanen ter plaatse in 3D volgen, voor de Xpozanen thuis werd alles gelivestreamd. Verschillende collega's gaven live een presentatie, maar er kwamen ook Xpozanen in beeld die van thuis uit presenteerden en dus te zien waren op groot scherm. Achteraf konden we in bubbel klinken op ons zonnig zomerterras — een hoogtepunt waar we enorm van genoten. Het zijn die kleine momenten van connectie waar we energie uit putten om te blijven gaan!



Staycation '20



Een collectieve arbeidsonderbreking, dat was kort gezegd onze zomer. We namen allemaal samen al onze verlofdagen op in juli en augustus. Logisch, vonden we, want na de zomer wilden we als volwaardige Xpozanen weer voluit gaan, allemaal samen aan de slag. Op dat moment gingen we er nog van uit dat het een druk najaar zou worden. We wilden in september dus klaarstaan voor een seizoen volgeboekt met events. We zorgden zelfs voor een "Enjoy your staycation!"-banner. Hoop deed leven!

september — oktober



MET VOLLE KRACHT VOORUIT

Eindelijk konden en mochten onze deuren weer open! Als één van de weinige organisatoren slaagden we er met Kortrijk Xpo in om in het najaar effectief beurzen neer te zetten: met voldoende exposantenaanbod en een selectieve bezoekersdoelgroep. Omdat we meestal in het nichesegement werken, waren alle aantallen perfect controleerbaar. In Kortrijk vonden drie beurzen plaats, en in het buitenland tekenden we voor vijf edities van Architect@Work.

Na een onzeker halfjaar van uitstellen en non-activiteit kregen we nu de zuurstof waar we al zolang naar snakten. Tegelijk waren de september- en oktoberedities de eerste tests voor ons nieuwe digitale luik. Het was trial and error, maar we trokken lessen uit onze ervaringen, niet in het minst over hoe we best communiceerden met exposanten en bezoekers op de nieuwe digitale platformen.

Dat het geen 'one size fits all' zou worden met de digitale beurzen, werd snel duidelijk. Sommige sectoren sprongen met plezier op de kar, anderen hielden vast aan traditie en hielden de boot nog wat af. Intussen weten we dat de digitale versie van een beurs nooit integraal de fysieke activiteit zal vervangen. Maar dat het een belangrijke aanvulling wordt, daar zijn we van overtuigd. De toekomst is aan de hybride beurzen. Onze strategische keuze voor verregaande digitalisering als aanvulling op the real thing was duidelijk de juiste!

“We weten nu dat een digitale beurs nooit een fysieke zal vervangen. We zijn er wél van overtuigd dat het een belangrijke aanvulling wordt.

09/09—
08/10

Vakbeurs

ARCHITECT
@WORK
PARIS

ARCHITECT
@WORK
ROTTERDAM

ARCHITECT
@WORK
COPENHAGEN

ARCHITECT
@WORK
BERLIN

ARCHITECT
@WORK
VIENNA

Ook internationaal stonden we weer paraat

ARCHITECT@WORK OP WERELDREIS

Architect@Work nam de draad in het najaar weer op met edities in Kopenhagen, Rotterdam, Parijs, Berlijn en Wenen. Het waren stuk voor stuk erg succesvolle edities, ondanks de moeizame omstandigheden. Opvallend was dat de bezoekers massaal kwamen opdagen en zich in feite niet lieten afschrikken door welke besmettingscijfers dan ook...

A@W Kopenhagen lokte 728 bezoekers, A@W Rotterdam 2.959, A@W Parijs 4.097, A@W Berlijn 2.253 en A@W Wenen sloot het rijtje af met 1.858 bezoekers.



26/09

Vakbeurs
1.024 bezoekers



Geslaagde eerste post-lockdown beurs

HET SUCCESVERHAAL VAN TOOLS4SCHOOLS

De eerste beurs die na de zomer in onze hallen doorging – eindelijk! – was Tools4Schools, een onderwijsbeurs voor kleuter-, lager en secundair onderwijs en de zorgsector. En dat ging ondanks alle extra maatregelen best vlot, vertelt Nadine Coudyser, Unit Manager Organizations.

De eerste najaarsbeurs in Kortrijk Xpo. Hoe voelde dat?

Nadine - We keken er enorm naar uit onze bezoekers en exposanten opnieuw met elkaar in contact te brengen. Fysiek aanwezig zijn in de hallen en eindelijk nog eens een beurs mogen organiseren gaf ons een goed gevoel. We waren natuurlijk wel heel erg gefocust om de maatregelen correct toe te passen, en ook wel een beetje nerveus over hoe alles precies in zijn werk zou gaan.

En? Geslaagd?

Nadine - Zeker en vast! De setting was anders dan normaal, maar de exposanten en bezoekers blikten toch tevreden terug op deze editie. Het deed ons deugd om achteraf hun lovende woorden te horen.

Jullie hadden in feite eerder al jullie datum verplaatst van voorjaar naar najaar?

Nadine - Klopt. Door corona beslisten we de beurs te verplaatsen van woensdag 8 april naar zaterdag 26 september 2020. Gelukkig hoefden we enkel de datum te veranderen, de volledige opzet van de beurs konden we behouden. Het was een moeilijke beslissing, maar het Tools4Schools-team zijn optimisten: we zagen de vijf extra maanden als een ideale kans om er een nóg betere editie van te maken! Zo konden we in september opnieuw een interessante onderwijsbeurs presenteren met een uitgebreid aanbod en boeiend programma.

Wat waren dan de belangrijkste verschillen met vorige edities?

Nadine - Zoals gemeld: de periode. Na 68 edities in de paasvakantie, nu een eerste keer de beurs in september organiseren was toch wel een fundamenteel verschil. Het was dus echt wel spannend wat dat met de bezoekersopkomst zou doen.





Door de maatregelen waren bezoekers verplicht op voorhand in te schrijven: ook dat was nieuw. Maar we waren goed voorbereid: bezoekers konden zich nog ter plaatse registreren aan de balie, mochten ze dat niet op voorhand hebben gedaan. Naar aanloop van de beurs kregen we ook heel wat telefoons van exposanten: ze wilden zeker weten of alles wel coronaproof zou verlopen. We hebben hen uitgebreid gerustgesteld en geïnformeerd over ons plan van aanpak. En dan waren er natuurlijk ook nog de maatregelen zelf, zoals wandelrichtingen en time slots.

Een nieuwe datum en allerlei maatregelen ter plaatse. Waren dat de belangrijkste motivatoren voor bezoek?

Nadine - Die vormvoorwaarden hadden we inderdaad überhaupt nodig om te mógen organiseren. Maar het zeer mooie exposanten-aanbod zal toch wel voor velen de doorslag hebben gegeven. Tools4Schools 2020 presenteerde niet minder dan 120 exposanten die er bovendien méér dan nood aan hadden om hun klanten weer fysiek te kunnen ontmoeten.

Zat iedereen op dezelfde golflengte qua respecteren van de coronaregels?

Nadine - De exposanten vonden hun deelname aan een 'corona-proof editie' best spannend, dat moet ik toegeven. Aan de bezoekerskant, bij de leraren en directies van scholen, was er duidelijk al een grotere vertrouwdheid met alle sanitaire maatregelen. Wijzelf wilden in elk geval ook niets aan het toeval overlaten en hebben voor deze eerste editie alles gecheckt en gedubbelcheckt!

Welke echo's kreeg je achteraf van exposanten en bezoekers?

Nadine - De exposanten waren blij eindelijk opnieuw hun beursstand te kunnen opstellen en hun collega's terug te zien, en natuurlijk om hun klanten weer grondig te kunnen informeren over hun producten en diensten. Een mooie conclusie is volgens mij dat alle partijen blij waren om erbij te zijn!

Event

CORONAPROOF ONTBIJT VAN HOGE KWALITEIT

A breakfast tray on a black surface. On the left is a carton of 'FRIES WAR DECI' (Frites Winstone Kempen) with a croissant. In the center is a slice of cake topped with fruit and a sprig of parsley. To the right of the cake are two pieces of bread. Further right is a glass of orange juice, a small jar of yogurt, and a container of fruit. At the top is a tray with two rolled-up items (possibly sandwiches or burritos) and a small container of sauce.

Vakbeurs
1.700 bezoekers

BUSINESS AS USUAL VOOR TECHNI-MAT

Op het moment dat Techni-mat van start ging waren er nog amper beurzen doorgegaan, maar toch kregen we het nodige volk op de been. We hebben onze promo-campagne zeer goed samengesteld en we bleven positief communiceren en bezoekers uitnodigen. En veelvuldig herhalen dat alles zou doorgaan zoals gepland.

Aan exposantenzijde waren er enkele bedrijven die afhaakten, maar uiteindelijk mochten we toch meer dan 110 exposanten verwelkomen op de beursvloer: meer dan waar we op hadden gehoopt! En wie er was, stond er met een positieve mindset. Iedereen dacht hetzelfde: "Het is niet evident, maar we maken er het beste van."

Op de beursvloer staan voelde goed. "Er hing een dynamische sfeer", vertelt Gregory. "Iedereen was blij dat er eindelijk weer eens iets kon doorgaan. Medewerkers en leveranciers waren enthousiast omdat ze eindelijk weer konden doen wat ze graag doen."

Dat alles deden we uiteraard niet zonder de nodige voorzorgsmaatregelen. De mondkemperplicht was ongetwijfeld de maatregel die het duidelijkste aanwezig was. Tegelijkertijd zorgden die mondkempers ervoor dat er al bij al weinig verschil was met een beurs onder normale omstandigheden. Als aan de organisator gevraagd wordt wat voor hen de grootste aanpassing was, antwoordde Gregory: "Tot de laatste minuut moesten we mensen blijven duidelijk maken dat beurzen gewoon mochten doorgaan, en dat we het absoluut veilig konden en zouden organiseren. Voor de rest was het eigenlijk business as usual. Precies zoals we graag hebben!"

**"Iedereen dacht hetzelfde:
Het is niet evident, maar
we maken er het beste van."**

Aan de enquêtes die achteraf werden afgenomen was te zien dat de exposanten en bezoekers tevreden waren en dat velen van plan waren terug te komen. De herinschrijvingen voor 2022 bewezen ondertussen dat Techni-Mat 2020 een succes was! Gregory: "Het was soms spannend en enerverend, maar wat ben ik blij dat we hebben doorgezet."



08/10

Vakbeurs
831 bezoekers



Moeilijk gaat ook (en zelfs goed)

EEN PUIKE VIJFDE EDITIE VOOR ABISS

ABISS, het mekka voor de industriële digitalisering, was één van de beurzen die Kortrijk Xpo kon organiseren na de eerste lockdown. Achteraf konden we spreken van een geslaagde editie! Sven Mollie, Account en Exhibition Manager, vertelt ons hoe het event verliep. “Handen schudden was uiteraard volledig uit den boze. Zeer vreemd in een netwerkcontext.”

ABISS was een van de eerste beurzen die Kortrijk Xpo organiseerde na de lockdown. Waren jullie er klaar voor?

Sven - Intern alvast wel, de goesting om weer aan de slag te gaan was groot! De dagen voor de beurs waren wel spannend door toch weer stijgende coronacijfers en het prille begin van een tweede golf. Ook al konden we alles veilig organiseren, we wisten dat het virus een impact zou hebben op last-minute bezoekers. Maar we voelden dat iedereen, ook de exposanten, hunkerde naar een fysiek event.

Hoe voelde het om na al die tijd weer iets live te mogen organiseren?

Sven - Naast de organisatorische molen die op gang kwam in de laatste weken voor het event, voelden we extra druk door de virologische situatie die we op geen enkele manier konden controleren. Toch hing er over het algemeen een positieve sfeer. Je voelde een soort pioniersmentaliteit binnen het team: ABISS moest en zou doorgaan.

En dat is gelukt, want de beurs vond plaats op 8 oktober 2020. Was dat de origineel geplande datum?

Sven - Jawel. We hebben geluk gehad: dat was net een periode waarin kleinere beurzen en vakevenementen mochten doorgaan. Coronamaatregelen inbegrepen, weliswaar.

Over coronamaatregelen gesproken: hoe ging het eraan toe op de beursvloer?

Sven - Dat was even wennen. Na zo'n lange tijd weer met zovelen fysiek op dezelfde plaats... Het voelde wat raar. Maar dat vreemde gevoel maakte snel plaats voor trots en goesting, want uiteindelijk ging alles zijn gewone gang. Mondmaskers waren op dat moment al normaal. Mensen gingen al twee maand weer naar IKEA of andere shoppingcentra, dus een Xpo-hal met 10 vierkante meter per bezoeker voelde aan als een luxe. Maar natuurlijk was het anders dan anders. Ontsmetten, continu verluchten, eenrichtingsverkeer, registreren volgens time slot... En handen schudden volledig uit den boze. Zeer vreemd in een netwerkcontext.

Deze editie van ABISS verschilt ook op andere vlakken van vorige edities. Zo riepen jullie onder andere ABISS Digital in het leven.

Wat houdt dat in?

Sven - ABISS Digital dient eigenlijk als extra 'toplaag'. Het is een tool die enerzijds de fysieke beurservaring versterkt, maar anderzijds de digitale bezoeker toegang geeft tot demo's, seminars en persoonlijk contact met exposanten.

Waren er dingen die niet helemaal zoals gewenst liepen?

Sven - Voor de vijfde editie van ABISS hadden we grote uitbreidingen voorzien. Maar door maanden van economische stilstand tijdens de eerste lockdown was expansie op vlak van exposanten bijvoorbeeld niet realistisch. Bepaalde beloftes wilden we echter wél hoe dan ook vervullen, zoals de groei van één naar drie learn hubs en zestien in plaats van zeven sprekers. Hetzelfde verhaal voor de aankleding en de catering. Als je daarin als organisator de verwachtingen niet inlost, breng je volgende edities en je geloofwaardigheid in gevaar. We zijn als team dan ook trots op wat we hebben kunnen neerzetten. We hadden een even ruim aanbod aan exposanten als de topeditie van 2019.

Knap. En wat vonden de exposanten en bezoekers ervan?

Sven - We waren gebonden aan time slots van 400 bezoekers per halve dag, en dat merkte je op de vloer. Maar de exposanten toonden veel begrip. Wat vaak terugkwam in reacties achteraf was trouwens kwantiteit over kwantiteit. Ja, er waren minder bezoekers. Maar degenen die er waren behoorden tot de juiste doelgroep en waren op zoek naar echte oplossingen. En ook het aanvullende digitale luik wekte interesse bij veel bezoekers, iets waar we in de toekomst zeker verder op zullen inspelen.

Over het algemeen een geslaagde editie, dus?

Sven - Yes! Elke weg heeft zijn hobbels en soms incasseer je een bluts, maar enkel zo doe je rijervaring op en geraak je op je bestemming. We gingen tot het uiterste, ondanks de lastige situatie. Ik ben er dan ook van overtuigd dat deze editie van ABISS kan dienen als een statement voor de sector: het mag voor eens en voor altijd duidelijk zijn dat het mogelijk is om zelfs in coronatijden fysieke evenementen op een veilige manier te organiseren.





Xpozanen in nood?
Xpo to the rescue!



De Xpo Survival Kit



Xpozanen, dat zijn toppers. Maar ook toppers kunnen soms een duwtje in de rug gebruiken. Om hen door de tweede lockdown te helpen stelden we een Xpo Survival Kit samen.

Een tweede lockdown. Weer thuiswerk, events die wegvielen, economische werkloosheid, weinig perspectief... Ook wij kregen het moeilijk. Xpozanen kunnen veel aan, maar zijn en blijven 'people' mensen. We bleven positief, zeker, pepten elkaar op en werkten actief verder achter de schermen. Maar onze spirit, passie en drive werden ferm op de proef gesteld.

Om de moed erin te houden, verrasten we alle Xpozanen thuis met een Xpo Survival Kit: een goodiebag gevuld met lekkers. We staken er ook een kaartje bij om de Xpozanen een extra hart onder de riem te steken. De surprise kwam duidelijk op het juiste moment: de social media posts van de stralende gezichten verwarmden onze harten!



november — december



TEGENSLAG TWEE

Wat in het voorjaar nog onmogelijk leek, werd eind oktober toch bittere waarheid. Daar was de tweede lockdown, inclusief annulatie van alle resterende najaarsedities in Europa. Het was meteen duidelijk dat fysieke beurzen ten vroegste pas opnieuw zouden doorgaan in het voorjaar van 2021. Een aantal beurzen verkaste naar het late voorjaar van 2021, maar de meerderheid schoof ineens een jaar of meer op.

De sector kreeg een serieuze uppercut te verduren. De voorbereiding van beursprojecten, en dan vooral de verkoop van standplaatsen, gebeurt namelijk minstens een half jaar op voorhand. De geleverde inspanningen in 2020 zullen nu toch pas ten vroegste in 2021 resultaat opleveren. Na een eerste uitstel naar het najaar van 2020, bleek in oktober voor een pak beurstitels een volledige annulatie toch het finale scenario. Het begon te dagen dat de vaccinaties in 2021 de enige solide oplossing zou zijn voor fysieke events, ook al vallen onze beurzen nog altijd onder het handelsprotocol en volgen we dus dezelfde regels als de retail.

Bij Kortrijk Xpo zetten we in het najaar toch door met de organisatie van enkele volledige digitale evenementen. Dat ging van congressen en summits voor professionals in België en het buitenland tot betalende learning days voor groot publiek. In november boekten we zelfs een primeur door betalende toegangstickets aan te bieden voor Vitality, een tweedaagse rond gezonde voeding en bewegen die we volledig online organiseerden.

Verplicht thuiswerken valt bijzonder zwaar voor ons team, dat live ontmoetingen in zijn DNA heeft. We zorgen voor elkaar, maar het is duidelijk dat de traditionele camaraderie die ons bedrijf zo typeert een stuk moeizamer wordt doorgegeven vanuit een thuishkantoor. En toch volharden we in Kortrijk Xpo. In bijzonder moeizame business-omstandigheden, maar verbonden door een ijzersterke bedrijfscultuur, kijken we uit naar een hopelijk iets beter 2021. We sluiten het jaar dan ook af met een eigen videomontage onder het thema “alles komt goed”

“In een moeilijke situatie, maar verbonden door een ijzersterke bedrijfscultuur, kijken we uit naar een hopelijk beter 2021.”

10–15/
11

Vakbeurs
Belevingsevent
2.000 bezoekers



Van fysiek naar hybride naar online

WILL SPORTS KWAM, ZAG EN OVERWON

Van 10 tot en met 15 november 2020 ging in onze Xpo Studio's WILL Sports festival door, een actieve eventweek voor diverse doelgroepen rond sport, gezondheid en beweging. Hoe dat kan? Door het volledig online te doen. Niet evident, vertelt Pieter Desmet, Director Fairs & Events: "We werden nogal buiten onze comfortzone gedwongen." Maar we stonden er wel.



Jullie hebben WILL Sports uiteindelijk online moeten organiseren, maar hebben jullie het event ook moeten uitstellen?

Pieter - Nee hoor, het festival is doorgegaan zoals origineel ingepland. Zowel de data als de timing van de verschillende seminars konden we behouden. We beslisten wel om het event een week langer online te laten staan. Zo konden virtuele bezoekers na het event nog een aantal sessies herbekijken. Dit is alvast een groot voordeel aan het online laten doorgaan van een event.

De datum mag dan dezelfde zijn gebleven, aan de opzet hebben jullie dus wel het een en ander moeten veranderen. Van fysiek naar hybride naar puur digitaal! Hoe is dat gelopen?

Pieter - De beslissing was snel gemaakt. Door fysiek te combineren met digitaal konden we namelijk een grotere geografische bezoekersdoelgroep bereiken. Maar de overstap naar puur digitaal had maar één reden: corona. In het begin waren we niet enthousiast, maar dat veranderde snel toen we merkten dat de ticketverkoop exponentieel steeg zodra we de aankondiging deden!

Mooi! Hoe is het event verlopen voor de exposanten?

Pieter - Voor hen veranderde er veel. Zij moesten het plots doen met een virtuele omgeving, zonder fysieke stands. Als tegemoetkoming hebben we hun fysieke deelname overgezet naar 2021 en maakten we van hun digitale aanwezigheid in 2020 een testcase. Gelukkig was het geen complete omschakeling, aangezien we het event eerder al als hybride hadden. Al bij al ging het dus vlot.

“De overstap naar puur digitaal had maar één reden: corona. In het begin waren we niet enthousiast, maar dat veranderde snel toen we merkten dat de ticketverkoop exponentieel steeg.

En wat vonden ze van die aanpak?

Pieter - Ze waren tevreden over het professionele en gebruiksvriendelijke online platform dat we voor hen hadden voorzien. Ook over de goede organisatie en ons uitgebreid programma kregen we heel wat complimenten. Ze misten wel het fysieke contact en de mogelijkheid om te netwerken, maar goed. Hun deelname was meer gericht op publiciteit dan op interactiviteit, wat eigenlijk een totaal andere aanpak vergt.

En de sprekers, hoe verliep het event voor hen? Raar toch, spreken voor een onzichtbaar publiek?

Pieter - Het was wennen, maar tegelijk hadden ze het voordeel dat de sessies niet live hoefden te gebeuren en dat we ze dus vooraf konden opnemen in de Xpo Studio's. Op die manier vermeden we ook nog eens technische storingen. Voor de bezoekers was dat trouwens ook handig, want zij konden uitgesteld kijken.

Laat het ons eens hebben over die bezoekers. Heb je gepeild naar hun reactie?

Pieter - Ja hoor, en die was eigenlijk alleen maar positief! Met een Customer Satisfaction Score van meer dan 90% blikken we terug op een geslaagde week. De kwaliteit van het programma en het streamingplatform waren doorslaggevend, maar ook de mogelijkheid om uitgesteld te kijken en om het programma te volgen vanuit hun eigen omgeving waren pluspunten.

Al bij al goed nieuws dus. Was het organisatorisch even vlot?

Pieter - Niet helemaal. De hallen moesten we inruilen voor een studio en de standen voor een digitale omgeving. Dat was moeilijk, we werden nogal buiten onze comfortzone gedwongen. Maar het was wel leerrijk! WILL Sports Festival is een kennis-georiënteerd evenement, dus het concept leende zich eigenlijk perfect tot een online uitgave met inhoudelijke sessies en webinars.

Hoe stak het business-model van deze digitale editie in elkaar?

Pieter - Een studio from scratch opbouwen, een softwareplatform voor streaming opzetten, een technische crew die door een spreiding van dagen en time slots meer uren presteerde... dat kost centen. En aangezien we de opbrengst van de standen naar 2021 hebben doorgeschoven was het in 2020 enkel de ticketverkoop die omzet genereerde. Gemakkelijk was het dus niet, nee. Maar we hebben het gered.

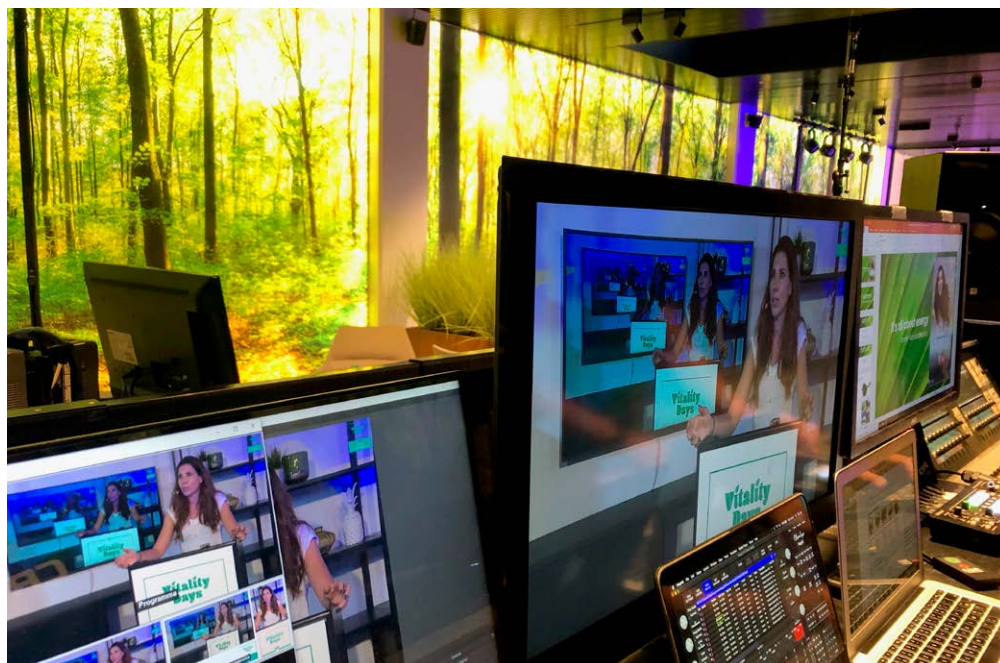
Hoe zie jij events als WILL Sports verlopen in de toekomst?

Pieter - Persoonlijk contact zal volgens mij toch heel belangrijk blijven. En dan is een fysiek event onmisbaar om betekenisvolle contacten te leggen. Een online platform biedt zeker troeven, maar ik zie dat eerder als iets complementairs. Voor de editie van 2021 voorzien we alvast beide.

Klinkt als een strak plan. Om af te sluiten: wat versta jij onder 'adaptability'? Iets dat bij jullie past?

Pieter - Dat denk ik wel. Adaptability is voor mij de capaciteit om je snel aan te passen aan gewijzigde marktsituaties. En net dat hebben we met WILL Sports Festival gedaan. We hadden het event gewoon kunnen uitstellen. Maar het kennis-georiënteerde concept van WILL Sports, de wil om onze bezoekers, exposanten en sprekers een platform aan te bieden en onze drive om te organiseren hebben ervoor gezorgd dat we naar oplossingen hebben gezocht. En die hebben we gevonden ook!





10–15/
11

Creatief in coronatijden

DE XPO STUDIO'S STAAN VOOR JE KLAAR

The Mush Room, de cafetaria waar onze Xpozanen lunchen, doopten we om tot opnamestudio voor het WILL Sports Festival. Samen sporten was verre van een optie, dus namen we ter vervanging alle demo's, workshops en debatten op. Zo zetten we een digitale uitzending van WILL Sports Festival op poten. Verschillende sprekers passeerden de revue en deden hun ding voor onze camera's. Zonder publiek, maar met evenveel animo, van workouts over debatten in een cosy setting tot een kookdemo.

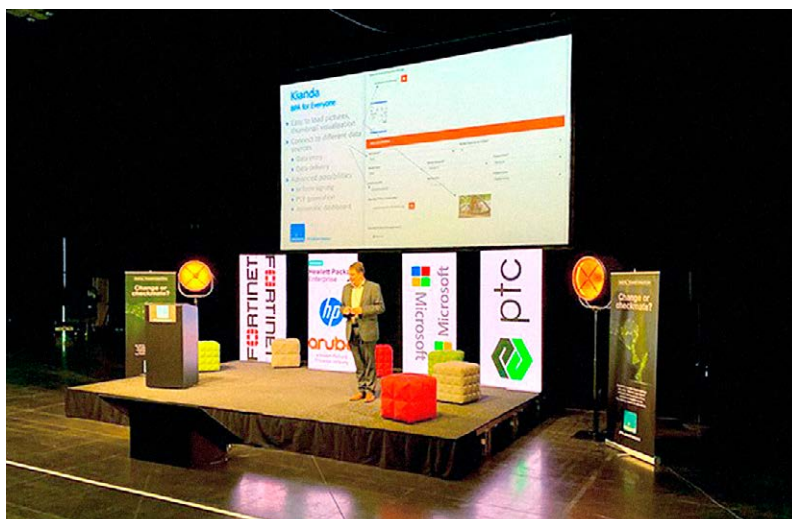
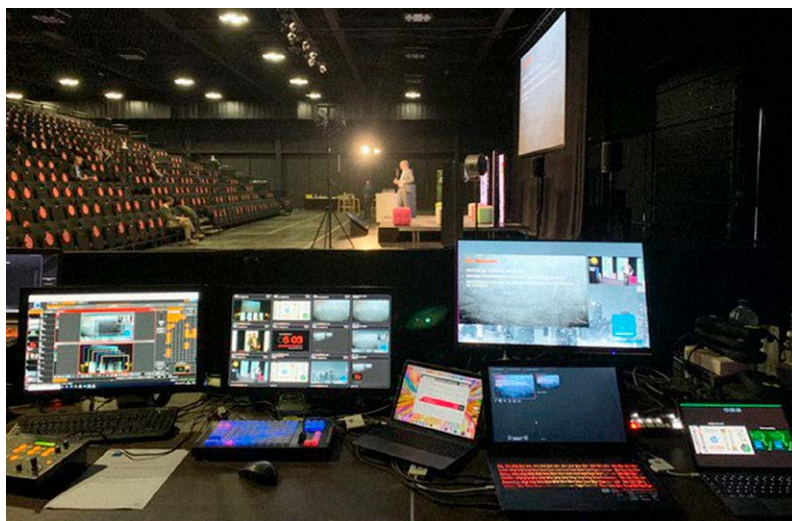
En dan hadden we een idee. Wat als we de opstelling die we in elkaar hadden gebokst voor WILL Sports Festival lieten staan om te verhuren aan externen? Et voilà: de Xpo Studio's waren geboren! Niet iedereen heeft namelijk de logistieke voorzieningen, skills of experience om digitaal aan de slag te gaan. Wie iets wil opnemen kan vanaf nu dus bij ons terecht. Wij hebben ruimte, apparatuur en ervaring, dus begeleiden we bedrijven maar al te graag bij hun projecten. Welkom!

10–15/
11

Rare tijden

SAVACO DOET HET DIGITAAL

In Zaal XXL vond op 19 november Savaco Digitaal plaats, een event rond digitale transformatie. Gastsprekers waren aanwezig om live hun sessies te streamen, al was dat zonder publiek of catering. Dat deed pijn aan onze harten, maar gelukkig konden we Savaco wel van logistiek, ruimte, service en techniek voorzien. Topbedrijven allignerden zich duidelijk bijzonder snel naar de nieuwe digitale standaards: knap gedaan Savaco!



19—20/
11

Vakbeurs



Corona houdt ons niet tegen

ARCHITECT@WORK GOES VIRTUAL

Door de verstrengde coronamaatregelen moesten we in november helaas overschakelen op uitsluitend digitale events. Niet fijn, maar Architect@work zocht een oplossing en organiseerde A@W Germany en A@W Nantes dan maar virtueel. Want waar een wil is, is een weg.

We wilden exposanten de kans geven om hun innovatieve producten voor te stellen. En als dat niet fysiek kon, deden we het maar op de enige andere manier mogelijk: digitaal. Tenslotte zit ook in 'second best' het woord 'best', dachten we.

We hebben bewust een aantal zaken anders aangepakt dan normaal, waarbij we de effecten op het eindresultaat wilden monitoren. Zo lieten we het event tien in plaats van twee dagen duren, gaven we één seminar per dag in plaats van meerdere en zetten we enkele functionaliteiten aan of juist uit.

Online events: een blijvend nieuw product in ons aanbod?

Op de nieuwe online events boden we een basisaanwezigheid aan aan de exposanten: ter promo van het nieuwe product én om hen te bedanken dat ze in onze projecten geloven. Diegenen die dit wensten konden echter meteen uitpakken met een sponsorpakket om zo grote visibiliteit op het digitale portaal te creëren.

Maar laat ons eerlijk zijn: een fysieke beurs met een digitaal alternatief vergelijken is schier onmogelijk. Het ene is zeker geen vervanging voor het andere, maar wat we wel leerden is dat virtuele events ook hun eigen specifieke voordelen hebben.

Mensen bezoeken bij voorkeur een fysieke beurs, zeker in het geval van A@W: architecten zijn fans van het tactiele en willen alles even vastgenomen en gevoeld hebben. Maar architecten hebben drukke agenda's, en als zij niet ter plaatse geraakten, diende het scherm als nieuwe mogelijkheid om hen innovaties in hun sector te laten ontdekken.'

Maar ook de rationele kennisoverdracht via korte, maar krachtige webinars konden ze bijzonder appreciëren. Het was een enorme uitdaging om de nieuwe digitale formats op zo'n korte tijd kwalitatief voor elkaar te krijgen, maar het is wonderwel gelukt.

A@W Germany kon rekenen op 789 bezoekers, A@W Nantes op 714 bezoekers. Bravo!

Daar wordt aan
de deur geklopt



De Sint kwam op bezoek, want er waren weer eens alleen maar brave Xpozanen. Door de coronamaatregelen moest ook de Sint voor extra veilige verpakking van al dat lekkers zorgen. En volledig volgens de richtlijnen schakelde de Sint de hulp van enkele Xpozanen in om alles met respect voor social distancing te bezorgen. De eventsector en onze Xpozanen kregen het hard te verduren het voorbije jaar, dus het uitgedeelde lekkers was dubbel en dik verdiend!

Voor en door
onze mannen:
een gloednieuwe
werkplaats



Het mag wel duidelijk zijn dat Xpozanen niet bij de pakken blijven zitten in coronatijden. In de P5 richtte onze technische ploeg helemaal zelf een nieuwe werkplaats in. Alle materiaal werd gecentraliseerd in 2 lokalen. In de ene ruimte vind je nu lockers, een kleedruimte en een magazijn voor schoonmaakproducten, lampen, tape, enz.. De andere ruimte is dan weer een opbergruimte voor mobiele sprinklers, machines en grote stukken. Daarnaast is er ook een werkplaats met een houtcirkelzaag, een compressor, een lasmachine, een slijpmachine — alles erop en eraan. Knap werk. De nieuwe ruimte is makkelijk bereikbaar, zonder dat je over de beursvloer moet. Of hoe je toch altijd iets nuttigs kan doen, zelfs als alles dicht is.



Alles komt goed!

Alle highlights in een vreemd jaar ten spijt: het zijn donkere tijden voor onze sector. Bij Kortrijk Xpo blijven we positief, maar ook menselijk. We worden ernstig getroffen door de coronacrisis en continu uitgedaagd om te blijven balanceren.

We starten beurzen op om ze vervolgens weer uit te stellen. Van een voltijdse bezetting ging het naar een weekplanning die dagelijks bijgestuurd wordt. We moeten flexibel blijven en dat is lang niet altijd even makkelijk. Onze drive is groot en we hebben veel energie, maar ook wij zijn niet onuitputtelijk. We moeten onze batterijen kunnen opladen, en zelfs dat kunnen we momenteel niet samen doen. Geen schouderklopjes,

geen knuffels, geen geklink met een welverdiende pint na het werk.

Om toch enigszins verbonden te blijven vallen we voor een stukje terug op onze hashtag #insidekortrijkxpo, waarmee we de buitenwereld een glimp laten opvangen van het reilen en zeilen achter onze schermen. Nooit eerder waren we digitaal zo up close and personal, want onze hashtag toont zonder filter wat er bij ons persoonlijk en professioneel speelt. We tonen het gemis, de uitdagingen en de kinken in de kabel, maar ook de positiviteit en de volharding van de Xpozanen. Geniet van deze hartverwarmende en oprechte clip. Wij zijn er alvast apetrots op.



“We tonen het gemis, de uitdagingen en de kinken in de kabel, maar ook de positiviteit en de volharding van de Xpozanen.



Xpozine

werd gepubliceerd door
Kortrijk Xpo
www.kortrijkxpo.com

Doorniksesteenweg 216
8500 Kortrijk
T +32 56 24 11 11
info@kortrijkxpo.com

Join us!



Kortrijk **Xpo**
when ideas need space