

Positieve trend in incentiveland



et is een eenvoudige en harde conclusie: als het economisch minder gaat, dan gaat het slecht met de incentivebranche. Helaas klopt dit in grote lijnen, maar ook in de markt van zakelijke reizen en incentives is een positieve trend ingezet. Al vereist ook hier het ad hoc beslissen van opdrachtgevers een andere aanpak.

Het aantal
aanvragen is
verdubbeld
vergeleken met
vorig jaar



Jeroen Duiker (CWT) is gematigd positief over de ontwikkelingen in de MICE-markt

Carlson Wagonlit Travel (CWT) is gespecialiseerd in zakenreizen, incentives en events en heeft kantoren in meer dan 157 landen. Een grote speler op de incentivemarkt die de laatste ontwikkelingen prima bloot kan leggen. Jeroen Duiker manager operations in de Amsterdamse vestiging van CWT Meetings & Events kijkt kritisch naar de markt.

Hoe kijkt CWT Meetings & Events momenteel tegen de markt aan? 'Je ziet dat de markt weer in beweging komt, het aantal aanvra-

gen per maand schiet weer omhoog en is het dubbele vergeleken met een jaar geleden. Op basis van deze kerngetallen hebben we er alle vertrouwen in dat de markt weer aantrekt. Echter is het lastig te voorspellen hoe de rest van het jaar zal verlopen, dit heeft te maken met het pitch gedrag van klanten en de verkorte lead time. Het lijkt erop dat de business steeds meer naar ad-hoc oplossingen verschuift. Gematigd positief dus.'

Waar richten jullie je vooral op: is er bijvoorbeeld een verschuiving in de MICE-branche (meer congressen, minder events)?

'We zien in de markt dat het uitbesteden van de evenementenorganisatie nog steeds in ontwikkeling is. Bedrijven richten zich meer op hun core-business en zoeken partners in de organisatie van meetings en events. Daarbij krijgen we steeds meer te maken met procurement/inkoop die als gatekeeper fungeert voordat een voorstel de creatieve marketing- of HR-afdeling bereikt. Dat vergt weer een hele andere aanpak om de boodschap goed over te laten komen.'

Hoe spelen jullie als bedrijf in op de jongste ontwikkelingen?

'Voorheen werden we vooral gezien als logistieke co-organisator. Dit doen we uiteraard nog steeds vol overgave, maar door het inhuren van creatievelingen en conceptbedenkers kunnen we ook op dat vlak steeds meer voor klanten betekenen. Je ziet dan ook duidelijk dat er in de evenementen- en incentivebranche een intensieve samenwerking is tussen een organisator als CWT Meetings & Events en de opdrachtgever. Als allround bureau proberen we uiteraard alle doelgroepen efficiënt te

bedienen met producten die aansluiten op de wensen van onze klanten.'

Wat is er momenteel gaande in de zakelijke reizen en incentivebranche? Klapt die tak van sport geheel in elkaar, of zoeken boekers naar alternatieven?

'Op het gebied van complete incentivetrajecten is het nog rustig in de markt, echter in de eerste paar maanden zien we een positieve trend ten opzichte van de aanvragen. Je ziet dat bedrijven toch graag hun personeel willen belonen. Creativiteit en flexibiliteit is wel een vereiste. Een weekend wordt een dag- of avondevenement en dichterbij huis, maar er wordt nog steeds beloofd, gereisd en geëet. Nieuwe ontwikkelingen op het gebied van duurzaamheid en imago worden steeds belangrijkere aspecten, daarbij worden fun events vaker gecombineerd met een zakelijk gedeelte in het programma.'

Zijn er verder nog trends die jullie signaleren?

'Duurzaamheid speelt een steeds grotere rol, zowel op het vlak van meetings als bij evenementen. Sinds 2007 hebben wij een intensieve samenwerking met FairGround en werken we aan ons label Connect Worlds Together. Met een 360 graden visie op het gebied van people en planet bieden we een productaanbod voor duurzame meetings & events aan, hier in Nederland, maar ook als de klant naar het buitenland gaat. Daarnaast heeft cocreatie ook bij ons zijn intrede gedaan. Op het gebied van concepten, creatie en inhoud werken wij samen met specialisten en experts om onze klant een zo compleet mogelijk aanbod te bieden.'