

# 20ste Kortrijk: een hart onder de riem

Het twintigste Kortrijk was zeker niet het minste in de reeks. 28.127 professionele bezoekers, uit 118 landen. In 2007 waren er dat 25.870, wat een stijging met 7,9% vertegenwoordigt. Tweeduizend bezoekers méér – als je weet dat in een krimpend beroep elke bezoeker méér, van verder dan duizend kilometer moet komen – dat is iets.

Ook de exposanten stegen. Van 62 naar 71 constructeurs, van 274 naar 304 toeleveranciers, dat moet je verdienen. Met enkele toeristische standen vertegenwoordigt dat samengeteld een cohorte van 389 tevreden exposanten. Want op de sluitingsavond zag ik niets anders dan glunderende gezichten: de verkoop was blijkbaar goed, wat nog altijd de belangrijkste parameter is.

De crisisprofeten waren er aan voor hun moeite.

Een salon moet telkens weer een hart onder de riem zijn van onze sector, een bron van optimisme en geloof in de kunde van het beroep. Ook een open venster – en liefst geen dakvenstertje – op de toekomst. Eigenlijk moet elke vakbeurs dat zijn. Dat wij daar tot nog toe telkens in slaagden, is denkkelijk ons grootste resultaat.

Midden-november was ik in Verona op de Bus & Bus Business Fiera, en daar was het helaas niet zo. Slechts anderhalve halle schaars gevuld, weinig bezoek, geen sfeer... Voor het eerst hoorde ik de uitdrukking “het is een fout één maand na Kortrijk te komen”. Voordien spraken men van “Kortrijk dat is het Noorden van Europa, Verona wordt het Zuiden”.

Het succes van een salon rust op vier pijlers: de exposanten, de bezoekers, de sfeer en het beroep.

Exposanten en bezoekers, dat is een kwestie van organisatie. Dat verdien je door jarenlange werking en reputatie-opbouw.

De sfeer heeft heel veel te maken met praktische organisatie en met de extroverte mentaliteit van de organisatoren. Zoals ik tijdens die voorbije decennia zo dikwijls heb gezegd, ik wil dat elk salon telkens opnieuw start van uit de discrete charme van het minderwaardigheidscomplex. Het kleine Kortrijk... Een doordenkertje...

En dan is er het beroep. Was Kortrijk opnieuw het rendez-vous van de kennis van het beroep? Was het opnieuw het open venster op de evolutie en de toekomst? Ik reisde dit jaar speciaal met touringcars om te kunnen meepraten over de huidige problemen en hun mogelijke oplossingen. Zoiets moet een salonorganisator zelf ondervinden, in Rome de stadsbus nemen en in de Vendée eens de car de ligne. Zelf eens de belbus pakken. Uitzweten hoe je parkeert in Londen of Parijs, ervaren wat Euro-3 betekent in Berlijn. Anders weet hij niet waaraan hij werkt en wat hij produceert. Zoals de bakker die zijn eigen brood niet kent. Of de brouwer die...

‘De sector’ was – denk ik – goed gediend, met de lancering op het niveau van het beroep van de actie ‘Bus and Coach, smart move’ en met de relance op het niveau van de exploitanten van ‘A Coach is not a Truck’. Maar pas op, deze vierde pijler is pas geslaagd als de acties effectief geslaagd zijn. En dat weten we maar als we véél verder gevorderd zijn dan een maand na de beurs. Een eerste barometeropname zal het impact zijn van de Smart-Move-actie op de Conferentie van Kopenhagen. En wat ‘A Coach is not a Truck’ aangaat, die mag niet opnieuw in een kast belanden. (Daarom lassen we de petitie nog eens in dit nummer in, met verzoek ze te kopiëren en door velen te laten tekenen en ons terug te zenden.)

Mag alles dan één en al jubel zijn?

Neen. Het succes van een salon wordt niet alleen afgemeten in precieze cijfers. De sfeer is zo belangrijk... Soms had ik het gevoel dat er een neiging was om te serieus te worden. Een salon moet kunnen badineren, zijn organisatoren ook. De dag dat Kortrijk niet langer studentikoos is, dan is het Kortrijk niet meer. Gelukkig was er de speciale medewerking van de ministers. Vincent Van Quickenborne die, met zijn sexy baard, de massale Nazdrovje-vodkatoast leidde. Stefaan De Clerck die het feuilleton van de dassen voortzette. Etienne Schouppe die een zeer gevat – en correct – antwoord op onze aanklacht gaf, maar die ook toonde dat hij het begrepen heeft. En Yves Leterme die onmiddellijk na de opening met onze Russische confraters in conferentie ging.

Mag er jubel zijn? Natuurlijk. Men vroeg me wat voor mij het grootste hoogtepunt van mijn laatste salon was? Na de openingszitting moest Vincent Van Quickenborne onmiddellijk verdwijnen, maar, zei hij, hij zou terugkeren, wat vanwege een minister gewoonlijk een loze belofte is. Toen ik op zondagnamiddag voor de reisleiders stond te spreken kreeg ik plots een sms dat de minister om 3 uur met zijn vriendin aan de ingang zou staan. Of ik hem kon opvangen? De Kortrijkse spirit speelde... en wij speelden onmiddellijk ons spel. Mieke speurde op in welke stands de absolute toplui aanwezig waren, Hartmut Schick bij EvoBus bijvoorbeeld, en een half uur later waren de salonorganisatoren de Belgische Minister van Economie en zijn vriendin aan het voorstellen – en vice versa – aan een deel van de top van onze sector. (We konden helaas niet alle hallen bedienen...)

Twee uur later zat ik met onze Russen in Ieper bij Gouverneur Breyne... Begrijp je, dierbare lezer, dat ik die daverende activiteit zal missen.

Wat wellicht het grootste wonder van dit Kortrijk was, is het mirakel van de nieuwe Hallen. Stel je voor... Begin september 2007 lanceerden we onze noodkreet en dreiging: de Hallen zijn te klein en als jullie niet bijbouwen, dan moeten wij uitwijken naar grotere gebouwen. Op minder dan een jaar waren de beslissingen genomen, de plannen klaar, de bouwvergunningen afgeleverd en de financieringen rond. Nog eens zes maanden later stond het nieuwe complex er. Een onuitgegeven prestatie die je in België niet voor mogelijk acht.

Hier moet ik evenwel een relativerend voetnootje schrijven... Aan die realisatie ging wat strategie vooraf. Dat de Hallen te klein zouden worden, wisten we al jaren, alleen geloofde men dat in Kortrijk zelf nog niet. We beseften dat we het hen moesten wijsmaken, laten voelen! Eerst door méér aanwezigheid in het Stadscentrum, want zo een vakbeurs is de ver-van-mijn-bed-show-van-de-modale-burger, en door de Kortrijkse notabelen en decisionmakers naar de salonopeningen te lokken, wat ze ook massaal doen. Vandaar die wereldbol drie keer op de Markt van Kortrijk (die nu niet meer nodig was). Een strategie die dus perfect slaagde.

Terloops... Kortrijk Xpo zal in 2011 opnieuw uit zijn voegen barsten, zodat tegen 2013 het beruchte “Ei van Kortrijk”, de nieuwe terreinen in de verkeerswisselaar op de E17, moeten klaar zijn. Dus blijven Stratego spelen.

Bovendien vind ik dat het gemeenschappelijk vervoer en het groepstoerisme moeten bevorderd worden in plaats van afgebroken.