

A woman with dark hair, wearing a black long-sleeved top and a black skirt with a wide black belt, stands in a hallway with white paneled doors. She is smiling and has her hands on her hips. The background shows a bright room with a window and a lamp.

*“Gastvrijheid is zó belangrijk,
het wordt tijd dat de lokatiemarkt
daarvan doordrongen raakt”*

Bea Smink: “Als een klant belt, weet ik precies wat de stand van zaken is”

Volgens Bea Smink van organisatiebureau Smink & Co zijn de volgende ingrediënten voor een goede organisator onmisbaar: een scheut spontaniteit, een dikke plak organisatietalent, een flinke toef klantvriendelijkheid en een snufje humor. Goed roeren en voilà: daar staat ‘the perfect meeting planner’.

Je bent je carrière in de hotelbranche begonnen. Vertel.

Vanaf de middelbare school ambieerde ik een internationale hotelcarrière. Na de Hogere Hotelschool in Den Haag kwam ik bij het Hyatt Regency Brussels terecht, waar ik me vooral op de afdeling banqueting en evenementen op mijn plek voelde. Hoewel het hotelwezen me altijd had getrokken, wist ik niet of ik mijn hele leven in een hotel wilde werken. Op een dag viel mijn oog op een advertentie in De Telegraaf. Jaarbeurs Utrecht zocht een medewerker booking office. Ik dacht: ik schrijf en ik zie wel. De Jaarbeurs nodigde me uit, maar ik was gaan twifelen en belde af. Ik werd meteen teruggebeld: ‘Je profiel past goed, kom nou eerst maar eens praten, dan kun je altijd nog nee zeggen.’ Het klikte meteen en de baan leek me leuk, maar op de terugweg naar Brussel begon ik toch weer te twifelen. ‘s Avonds werd ik gebeld: ze wilden me graag hebben.

En?

Ik heb het gedaan en ik heb er nooit spijt van gehad! De Jaarbeurs is het platform voor alles: beurzen, congressen, evenementen, vergaderingen. Het is het middelpunt van Nederland als het gaat om ontmoetingen tussen mensen. Ik kwam er precies in de goede tijd: eind jaren tachtig. De economie zat in een enorme ‘up’, alles kon. Ik kwam erachter dat het in Nederland wemelt van de clubs, verenigingen, associaties, vakorganisaties, noem maar op, en als medewerker booking office had ik iedereen aan de lijn: congressen voor driehonderd personen, beursorganisatoren, een grote jaarvergadering, een NIMA-examen waarvoor achtduizend stoelen in een beursaal geplaatst moesten worden. Het leuke was: als je iemand aan de telefoon had, dan was dat ‘jouw’ evenement. Wat ik bovendien bijzonder vond was dat de business als vanzelf naar ons toe leek te komen. Dat was ik vanuit de hotellerie niet gewend, daar moesten we zelf achter de business aan.”

Welke carrièrestappen heb je bij de Jaarbeurs gemaakt?

Na zo’n anderhalf jaar maakte ik de overstap naar het Congres Organisatie Bureau binnen de Jaarbeurs. Ook daar was het werk weer heel divers: van kleine zakelijke bijeenkomsten tot grote congressen en alles er tussen in. Het belangrijkste wat ik hier heb geleerd, is dat je geen top inhoudsdeskundige hoeft te zijn om een goed congres neer te zetten. Je moet logisch denken en je verplaatsen in de deelnemer. In 1994 ben ik gevraagd om beursmanager te worden. De eerste jaren deed ik een aantal retailbeurzen en als laatste de Support-beurs, voor gehandicapten. Die is onder mijn leiding hervormd van beurs voor revalidatie en thuiszorg naar een soort ‘huishoudbeurs’ voor de gehandicapten zelf, waarbij de beurs in het teken stond van wonen, leven en werken met een handicap. Het was



Bea Smink: "Mensen komen bij mij voor mij. Daarom wordt Smink & Co ook geen groot bedrijf."

– en is - een bijzondere wereld met veel bijzondere mensen. Een aantal van mijn huidige opdrachtgevers, zoals de Chronische Zieken- en Gehandicaptenraad, heb ik in die tijd leren kennen."

In 2000 ben je voor jezelf begonnen met Smink & Co. Waarom?

Ik werkte ruim tien jaar bij de Jaarbeurs en dacht: of ik blijf hier tot mijn pensioen of ik ga iets heel anders doen. PR-manager leek me wel wat. Ik heb zelfs nog een aantal sollicitatiebrieven geschreven, maar ik werd nooit uitgenodigd, want 'geen ervaring en geen juiste opleiding'. Op een netwerkbordel op 3 januari 2000, ik weet het nog precies, zei iemand: 'Met jouw netwerk: waarom ga je niet voor jezelf beginnen?' Vanaf dat moment bleef het door m'n hoofd cirkelen. Uiteindelijk besloot ik de stap te wagen. Samen met de persvoorlichter van de Jaarbeurs heb ik een brief geschreven die ik naar iedereen in mijn 'netwerk' stuurde. Er kwamen drie opdrachten uit voort. Toen wist ik dat ik de juiste beslissing had genomen."

Van wie waren de opdrachten?

Van Reed Elsevier, Jaarbeurs Utrecht en de Gehandicaptenraad. Het waren drie heel verschillende opdrachten. De eerste was een beurs, de tweede een congres en de derde een fusiebijeenkomst van de Gehandicaptenraad en de Werkgeversorganisatie Chronisch Zieken die samen verder gingen als CG-raad.

We zijn twaalf jaar verder. Hoe staat je bedrijf er nu voor?

Het gaat goed met Smink & Co. Ik doe al twaalf jaar datgene wat ik het leukste vind: mooie evenementen organiseren voor leuke opdrachtgevers. Ik merk natuurlijk ook wel dat de tijden zijn veranderd. Iedereen heeft moeite om nieuwe business te vinden. Gelukkig heb ik veel trouwe klanten, die mij ook aanbevelen. Ik hoef weinig acquisitie te plegen. In tegendeel, er komen er steeds weer nieuwe dingen op mijn pad. Zo geef ik sinds twee jaar trainingen voor het bedrijfsleven op het gebied van gastvrijheid op 'mijn eigen hotel-school' in Den Haag. Erg leuk om te doen!

Welk type evenementen organiseer je?

Dat is heel breed. Ik organiseer congressen, tentoonstellingen, the-mapresentaties, ontvangsten, voorlichtingsbijeenkomsten voor patiëntenverenigingen... eigenlijk elke zakelijke bijeenkomst die je maar kunt bedenken. Geen feesten of partijen.

Waar onderscheidt je bedrijf zich mee?

Smink & Co, dat ben ik. Mensen komen bij mij voor mij. Daarom wordt Smink & Co ook geen groot bedrijf. Ik wil graag alles in eigen handen houden. Als een klant belt, weet ik precies wat de stand van zaken is. Ik hoef niemand iets te vragen. Dat vind ik ideaal. Soms, als ik het druk heb of ik als ik op vakantie ga, doe ik een beroep op mijn vaste freelancers of een collega uit het vak. Bij hen zijn mijn projecten in vertrouwde handen en dat weten mijn klanten ook.

Hoe kies je je leveranciers en locaties?

Locaties kies ik aan de hand van de wensen van de klant. Vaak kiezen klanten zelf de locatie uit. Zo organiseer ik bijvoorbeeld voorlichtingsbijeenkomsten voor de Nederlandse Vereniging voor Slechthorenden in ziekenhuizen door het hele land. Dat betekent op locatiebezoek, kijken wat er aan faciliteiten voorhanden is en wat er nog nodig is. Als de klant de keuze aan mij laat, gaat mijn voorkeur uit naar een locatie in het midden van het land, met de beschikking over goede technische faciliteiten, een eigen technische dienst, klantvriendelijk personeel, een uitstekende eigen catering en een goede bereikbaarheid. Zoals De Werelt in Lunteren of Spant Bussum. Dat



“Veel patiënten vertelden ongelooflijke verhalen over hun leven en als je zag hoe de beroepsgroep daar op reageerde... die wisselwerking was uniek.”

zijn allebei fijne locaties. De techniek is top, de zaal is mooi, het podium is spannend en het belangrijkste: het personeel is vakkundig en altijd goed gehumeurd.

Heb je weleens een slechte ervaring gehad met een locatie?

Ja, ik ben ooit 's avonds naar een locatie gereden om het draaiboek voor het congres van de volgende dag met de technische man door te spreken, en de volgende dag bleek die man vrij te zijn. Ongelooflijk! Ik heb ook een keer meegemaakt dat een spreker zijn lezing met de technische man wilde doornemen en dat de technische man zei: 'dat komt zo wel, ik ga eerst een sigaretje roken'. Mij zullen ze in die locaties niet snel meer terugzien. Gastvrijheid is zó belangrijk, het wordt tijd dat de locatiemarkt daarvan doordrongen raakt.

Welke ontwikkelingen zie je in de markt?

Ik merk dat er steeds meer last minute besloten wordt. En dat de budgetten onder druk staan. Er wordt nog volop georganiseerd, maar het duurt langer voordat de lichten op groen staan. En als ze dan op groen staan, moet het event zo snel mogelijk plaatsvinden. Dat betekent dus snel schakelen tussen alle partijen. Daarom is het zo handig dat ik alles zelf doe, dan kún je ook snel schakelen. Verder merk ik dat er meer vraag is naar duurzame locaties. Veel locaties zijn daar uit zichzelf al goed mee bezig. Tenslotte zijn de internetbijeenkomsten erg in opkomst. De tijd is onze grootste concurrent geworden en een webinar is vanuit je bureaustoel te volgen. Vooral voor kleine zakelijke bijeenkomsten zijn webinars een uitkomst. Ik geloof dat er altijd een markt blijft voor live bijeenkomsten, maar

de deelnemers stappen niet meer zomaar in hun auto of de trein. Ze doen het alleen nog voor een geweldig programma met goede sprekers in een bijzondere locatie.

Aan welk evenementen denk je met een grote glimlach terug?

Aan de Support-beurs in 2000, dat was de eerste keer dat de beurs in het nieuwe concept werd gehouden én mijn laatste evenement voor de Jaarbeurs. Echt een topafsluiter van mijn tijd bij de Jaarbeurs. Een totaal ander evenement waar ik trots op ben is het jubileumsymposium van de Angst-, dwang- en fobiestichting voor vierhonderd personen. Ongeveer de helft van het publiek bestond uit mensen die beroepshalve met angst- en dwangstoornissen te maken hebben. De andere helft waren mensen die zelf aan dwangneuroses leden of hadden geleden. Veel patiënten vertelden ongelooflijke verhalen over hun leven en als je zag hoe de beroepsgroep daar op reageerde... die wisselwerking was uniek. Het was, kortom, een bijzondere dag waar werd geluisterd, gelachen, gehuild en van elkaar werd geleerd.

Wat zijn je plannen voor de toekomst?

Soms denk ik weleens: doe ik dit over tien jaar nog? Ik denk het wel. Ik ben ervan overtuigd dat er leuke dingen op mijn pad blijven komen. Vijf jaar geleden had ik niet kunnen bedenken dat ik ooit trainingen zou geven op de Hotelschool. En ik vind het leuk! Werken kost me geen energie, ik krijg er juist energie van. ■

Tekst Judith Munster | **Beeld** Thomas Fasting