

Busworld zet Kortrijk op de kaart



Lieselot Denorme • Sociaaleconomisch beleid, WES

Begonnen als een kleinschalig West-Vlaams initiatief, is Busworld uitgegroeid tot een wereldspeler op de markt van professionele beurzen. Ondernemers en producenten van touringcars en autobussen kunnen op deze wereldbiënnale terecht voor de nieuwste modellen en technologische hoogstandjes om in hun voertuigen te verwerken. De laatste editie kon rekenen op 26.870 bezoekers uit 110 verschillende landen. Een succesverhaal, waar voormalig directeur van Busworld, Luc Glorieux, en zijn opvolger Patrick Van Impe ons met plezier wat meer over vertelden.

Hoe is Busworld ontstaan?

Luc Glorieux: Het idee om een gespecialiseerde busbeurs te organiseren is ontstaan in 1971, na een bezoek aan het autosalon te Brussel. Ik was het beu te moeten constateren dat bussen er steeds in hoekjes en kantjes opgesteld stonden, en ook met het oncommerciële karakter van het autosalon had ik problemen. Op weg naar huis rijpte bij mij het idee om zelf een beurs te organiseren. Op de eerstvolgende bestuursvergadering van het BAAV (de vereniging van Vlaamse autocar- en autobusondernemers, nvdr.) heb ik dit voorgesteld en eind november 1971 was het eerste gespecialiseerde bussalon een feit. Die beurs duurde toen één dag, we kregen een halve hal gevuld. Geleidelijk aan is de beurs gegroeid, zodanig dat Busworld nu de grootste gespecialiseerde busbeurs ter wereld is. We waren ook de eerste!

Maar door het grote succes waarschijnlijk niet lang de enige?

Glorieux: Inderdaad. In veel landen zijn ze ons beginnen nabootsen. Omdat wij sterker waren, zijn veel van die beurzen echter ook weer verdwenen. Het voorbeeld is altijd beter dan de kopie. Ons voordeel was dat wij uit het milieu kwamen, we waren en zijn allemaal buspeople. We weten waarover we spreken. Gewone organisatoren die de week nadien bijvoorbeeld een kippenbeurs organiseren, die voelen die geest niet.

Is de beurs over de jaren heen veranderd?

Glorieux: Ja, zeker op het gebied van omvang, maar ook op het gebied van inhoud. We zijn begonnen met 50% voertuigen, 30% toebehoren en 20% toerisme. Nu is toerisme niet meer dan 1%. We kampen met plaatsgebrek, dus is het logisch dat we ons op onze core business richten.

Patrick Van Impe: De problematiek bij elke beurs is ook anders. Alle buitenlandse beurzen van Busworld zijn in volle ontwikkeling, ze worden georganiseerd in groeiende markten. Kortrijk is reeds wereldleider en je zit hier ook met een mature Europese markt. Ondanks het feit dat ze

nog groeit, is Busworld Kortrijk bijgevolg reeds een mature beurs. Vandaar dat we het accent in de toekomst waarschijnlijk veel meer zullen leggen op technologisch leadership, technologische autoriteit. Kortrijk moet the place to be worden voor alle innovaties: het centrum van de beweging.

U vernoemde het gebrek aan ruimte in de hallen van Kortrijk. Zou u eventueel verhuizen?

Glorieux: Als Kortrijk niet uitbreidt, moeten we verhuizen naar Gent of Brussel. Zoals het nu was, was het niet te doen. Aangezien de hallen te klein geworden zijn, moesten we al bij een aantal edities tenten aanbouwen. De huurprijs van die tenten ligt veel hoger dan de huurprijs van de hallen zelf, en dat terwijl de hallen vier keer groter zijn. Daarenboven zijn degenen met een plaatsje in de tent niet tevreden. Het immateriële aspect mag zeker niet vergeten worden!

Kortrijk moet "the place to be" worden voor alle innovaties

Van Impe: In die tenten zit je bovendien met een enorm hoogteverschil dat moet overbrugd worden. Dit gebeurt aan de hand van opeengestapelde houten paletten waar cars en bussen met hijskranen moeten worden opgehesen. Dit brengt enorme kosten en risico's met zich mee. Daarenboven wiebelt de vloer als je erop loopt, is de ingang allesbehalve, ... Busworld is een wereldleider, gekend voor kwaliteit. De manier waarop alles nu dienende georganiseerd te worden, komt voor ons te amateuristisch over. Dan stel je je de vraag of je niet beter een kleinere, maar meer professionele beurs organiseert. Of of het niet beter is om te verhuizen.

Heeft men in Kortrijk de ruimte om uit te breiden?

Glorieux: Mocht het "Ei van Kortrijk" eindelijk eens worden vrijgegeven, dan kunnen de parkings daarheen verhuizen. En dan kan je de campus verder uitbouwen.

Het is onverantwoord dat dat gebied nog niet is vrijgegeven. Op de koop toe hebben ze een enorme blunder begaan door Kinopolis naast de Xpo te laten bouwen. Al wat ruimte wegneemt op die locatie door dingen die evengoed op een andere locatie hadden kunnen staan, zijn stomiteiten.

Tegen 2009 zal er waarschijnlijk niets veranderd zijn...

Glorieux: Het moet veranderd zijn! De beslissingen in Kortrijk moeten tegen 15 februari genomen zijn, anders moeten we een contract tekenen met Gent of Brussel.

Van Impe: Vanaf maart beginnen de inschrijvingen voor de beurs van oktober volgend jaar. Je moet tegen je klanten kunnen zeggen waar de beurs zal doorgaan hé!

Is de andere infrastructuur in Kortrijk voldoende? Ik denk aan hotels, restaurants, ...

Glorieux: Alle gemakkelijk te bereiken hotels zijn volzet. En niet alleen in West-Vlaanderen! Alle hotels tot in Lokeren en Sint-Niklaas, alle hotels tot in Mons en tot in Valenciennes, Arras en Duinkerke, die zitten allemaal vol! Dat is ook een probleem. Veel mensen zeggen dat we naar Gent moeten verhuizen omdat daar meer hotels zijn. Maar dat is geen optie, die zijn nu ook reeds volgeboekt. De horeca, het bordeelwezen, ... het is onvoorstelbaar wat voor zaken in Kortrijk worden gedaan tijdens beursdagen!

Er doet zich bovendien nog een ander fenomeen voor. Alle grotere beurzen in Kortrijk zijn in handen van externe organisatoren zoals wij: Interieur, Matexpo, Trailer, Eurodogshow, ... Wat zal er gebeuren? Als wij vertrekken, kan of zal de rest volgen. Busworld is niet de enige die kampt met plaatsgebrek. En dan is het gedaan met Kortrijk beursstad. Dan is het in feite gedaan met het beurswezen in West-Vlaanderen. Dan houdt Kortrijk ook op het beurscentrum te zijn van de Euregio Rijnse-Doornik-Kortrijk. En dat zeg ik niet als een dreigement, wel integendeel! Ik zou 1.000 keer liever in Kortrijk blijven! Kortrijk is een begrip geworden in onze branche!



Naast Kortrijk wordt Busworld sinds enkele jaren ook georganiseerd in Shanghai, Lagos, Mumbai en Istanbul. Ook Moskou en San Paolo staan binnenkort op het programma. Vanwaar deze mondialisering?

Glorieux: In de jaren 70 was de helft van de busbouw Europees. Op vandaag is er een wereldproductie van 320.000 bussen per jaar, waarvan 26.000 in West-Europa. De rest wordt gebouwd in China (92.000), India (55.000), Brazilië (35.000), Turkije (20.000), ... Ik heb die globalisatie, de verschuiving van de productie, van zeer dichtbij meegemaakt. Ondanks het feit dat wij in Europa het meesterschap inzake productie verloren zijn, wilde ik in elk geval het meesterschap inzake beursorganisatie en knowhow voor die sector hier houden.

Eind 1999 is beslist om naar het buitenland te trekken. De eerste buitenlandse beurs vond plaats in 2001, in Shanghai. Deze beurs is nu, op Kortrijk na, de grootste busbeurs ter wereld. Ze is identiek aan

degene in Kortrijk, enkel 'slechts' 45% in omvang. In tegenstelling tot Kortrijk, heeft Shanghai een grote markt die erg snel evolueert. Daarom wordt de beurs er ook jaarlijks georganiseerd. De Chinese economie is enorm bovend! Toen wij in 2001 begonnen, werden er in China 55.000 bussen gebouwd per jaar. Nu 92.000. Je ziet wat een evolutie dat is.

Het positieve effect van deze beurs is dat wij nu 20 keer meer Chinezen over de vloer krijgen in Kortrijk. Men is Kortrijk beginnen kennen! Mensen zien wat er in Shanghai staat en beslissen dat ze dan zeker eens naar Kortrijk moeten komen kijken. Het is zoveel groter, dus het zal zoveel interessanter zijn.

Na Shanghai kwam Lagos...

Glorieux: Inderdaad, maar zo sterk als Shanghai was, zo zwak is Lagos. Er zit ook zeer weinig lokale productie, om niet te zeggen geen. Maar de marketingfunctie van Lagos mag niet onderschat worden.

Op het moment dat we inzagen dat Lagos waarschijnlijk zelfs nooit rendabel zou zijn, was dat een woordje dat mooi op de affiche stond: 'Kortrijk, Shanghai, Lagos'. Iedereen kent Shanghai en Lagos, dat zijn namen die klinken. In het buitenland kende niemand Kortrijk. Nu wel! We konden het ons daarom permitteren om daar toch een beetje geld in te steken. Ondertussen zijn Mumbai en Istanbul erbij gekomen, Moskou en São Paulo zullen er op termijn ook aan toegevoegd worden... Mocht Lagos opgedoekt worden, is dat niet meer de helft die van de affiche verdwijnt. We doen het zonder gezichtsverlies, wel integendeel. Maar zo ver is het nog niet. We hebben nu andere lokale mensen onder de arm genomen. Als die slagen doen we door. Als die niet slagen, verdwijnt Busworld in Lagos.

Van Impe: Lagos zal sowieso nooit dezelfde omvang hebben als de andere beurzen. Het zal heel lokaal Afrikaans zijn. Maar als het rendabel is, is dat geen probleem.

Glorieux: Na Lagos is beslist om naar Mumbai te trekken. Daar was het knokken om aanvaard te worden. Tot twee jaar geleden wilden de Indische groepen bijvoorbeeld niets met ons te maken hebben: 'India is voor de Indiërs, Europeanen hebben hier niets te zoeken', dat was zo'n beetje de achtergrond. Nu horen we er wel bij, mede omdat de beurs de vorige keer zo'n succes is geweest. We bereikten bijna het break-even point. Nu, bij de derde editie, zullen we dit hoogstwaarschijnlijk wel halen. In Shanghai en Istanbul hadden we trouwens al van de eerste keer winst!

Wat was uw incentive om naar Turkije te trekken? Een land dat toch relatief dicht bij ons ligt.

Glorieux: Het feit dat de productie naar Turkije is verschoven. In heel Duitsland wordt er niet één enkele autocar meer gebouwd, alles is verhuisd naar andere landen en vooral naar Turkije. In China is dat hetzelfde verhaal geweest.

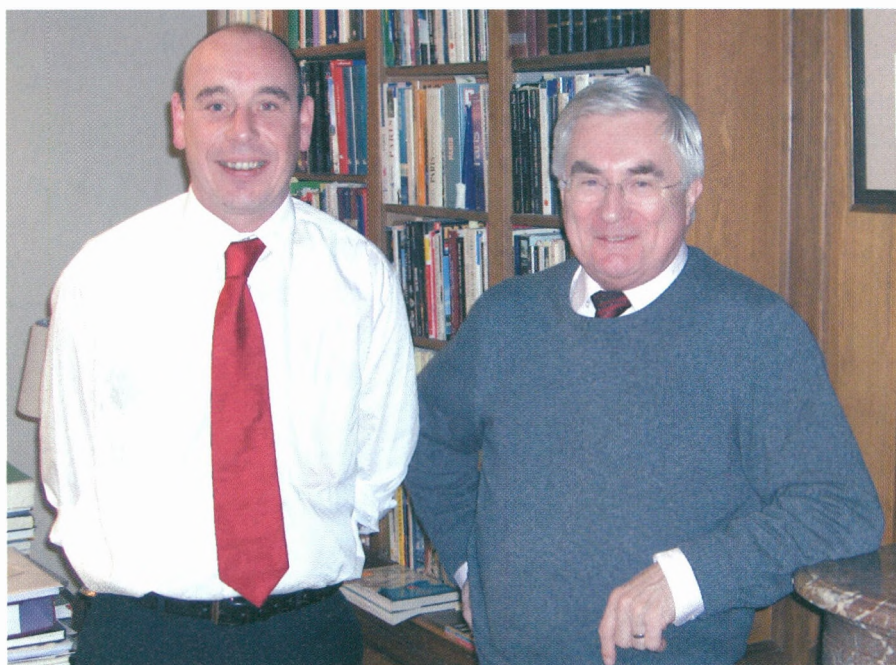
Daarom wordt nu ook gedacht aan Brazilië en Rusland als toekomstige beurslanden?

Glorieux: Inderdaad. Brazilië produceert nu 35.000 bussen per jaar, Rusland en de voormalige Sovjetlanden 40.000. We moeten bijvoorbeeld niet naar Australië gaan, dat maar 4.000 bussen per jaar maakt...

Van Impe: In Rusland zitten we wel met het probleem dat 80 tot 85% van de productie geconcentreerd is in handen van 1 concern. Het economisch risico is dus zeer groot. Je bent erg afhankelijk van dat concern, de markt kan niet spelen. Als er weerstand is, zal het niet lukken. Maar zelfs al is er geen weerstand, toch blijft de situatie precair.

Glorieux: Het zou echter verkeerd zijn, mochten we niet minstens rekening houden met de Russische markt. Ik wil graag het effect bereiken dat de Russen naar Kortrijk of Turkije komen, zoals de Chinezen naar Kortrijk komen. En dat kan enkel door daar actief te zijn. Maar we zullen geen domme risico's nemen.

Van Impe: Al bij al zijn wij ook een relatief klein bedrijf met relatief beperkte midde-



■ Op 1 januari 2008 volgde Patrick Van Impe (links) Luc Glorieux op als directeur van Busworld

len. Daarom moeten we keuzes maken en naar die dingen gaan zoeken die een kans hebben op succes. Om die reden gaat mijn prioriteit naar Brazilië, maar ik volg Luc volledig dat we die contacten met Rusland moeten hebben.

Glorieux: Mijn voorkeur gaat zeker ook uit naar Brazilië! Ook en vooral omdat het Braziliaanse product veel meer exportgericht is, hoe meer belang het heeft bij een beurs. Het zal nog een tijdje duren vooraleer Rusland een ernstige exporteur wordt en hun lokale markt verzadigd is. ■

Noot van de redactie:

Dit interview vond plaats in januari. Ondertussen is beslist dat Busworld in Kortrijk blijft. Tegen de volgende editie van de beurs, midden oktober 2009, zal de exporuite in KortrijkXpo met bijna met 18.000 vierkante meter uitgebreid worden.