



Congresorganisatie

[10 redenen voor Nederland](#)

[Voorfinancierings- en Garantiefonds](#)

[Stappenplan congreswerving](#)

[Stap 1: vormgeven aan het idee](#)

[Stap 2: onderbouwen van het idee](#)

[Stap 3: de bidprocedure](#)

[Stap 4: uw bid heeft gewonnen](#)

[Checklist congresorganisatie](#)

[Voorbeeld congresbegroting](#)

[Veel gestelde vragen over de congresmarkt](#)

[Internationale congreskalender](#)

[Internationale congresstatistieken](#)

Stap 1: vormgeven aan het idee

Vaak ontstaat het idee om zelf een internationaal congres te organiseren uit de behoefte aan kennisuitwisseling en aandacht. Aandacht voor het vakgebied, voor een product of voor de positie die ons land binnen het vakgebied inneemt. Bij het uitwerken van een eerste idee stuit u als initiatiefnemer op een aantal vragen. Om te beginnen moeten er afwegingen gemaakt worden.

In de eerste fase van het traject verzamelt u zoveel mogelijk informatie over evenementenorganisatie. U laat zich uitgebreid voorlichten door professionals als het NBTC en krijgt inzicht in wat de organisatie van een MICE-evenement eigenlijk inhoudt. Zo zult u verderop in het traject weloverwogen beslissingen kunnen nemen.

Afwegingen

Bij het uitwerken van een eerste idee stuit u als initiatiefnemer al snel op een aantal vragen / afwegingen. Om welke evenementvorm gaat het? Wilt u het evenement zelf organiseren of de organisatie uitbesteden aan een specialist? Wat is een gepaste locatie voor dit evenement? Hoe wordt het evenement 'binnengehaald'? Hoe maakt u een realistische begroting? In zowel financieel, administratief als organisatorisch opzicht komt u nogal wat zaken tegen.

Evenementvormen en hun definitie

Ieder jaar vinden in de hele wereld miljoenen bijeenkomsten plaats. Tussen al die bijeenkomsten bestaan verschillen. Zo draagt ieder evenement haar eigen naam (bijvoorbeeld congres) en heeft zij haar eigen definities. In al deze benamingen en definities bestaat internationaal eigenlijk geen eenduidigheid. De initiatiefnemer of opdrachtgever bepaalt immers zelf welke naam er wordt gegeven aan het evenement, ook al past deze naam niet binnen de theoretische kenmerken. Het NBTC hanteert voor alle duidelijkheid wel een aantal benamingen en definities.

Meeting

Een meeting is een internationale bijeenkomst met een expliciet overlegkarakter en een resultaat in de vorm van een besluitenlijst. U kunt hierbij denken aan bijvoorbeeld aandeelhoudersvergaderingen en jaarvergaderingen van verenigingen.

Incentive

Incentives zijn reizen als beloning voor geleverde prestaties. De recreatieve aspecten overheersen bij een dergelijk evenement.

Congres

Een congres is een formeel georganiseerde bijeenkomst op een van tevoren bepaalde tijd en plaats.

Het aantal deelnemers varieert van minimaal veertig tot enige duizenden.

Een congres duurt minimaal twee dagen (er vindt dus 1 overnachting plaats).

Minimaal eenderde van alle deelnemers is woonachtig in het buitenland.

De bijeenkomst moet in een externe accommodatie plaatsvinden, bijvoorbeeld een hotel, congrescentrum of een andere verhuurbare ruimte bestemd voor het specifieke doel vergaderen (incl. universiteiten en academische ziekenhuizen).

Het doel van de bijeenkomst is kennisoverdracht.

Een congres vergroot de aandacht voor een bepaald onderwerp of vakgebied bij de beroepsgroep, de pers en bij de politiek.

Exhibition

Een exhibition, beurs of tentoonstelling is bij uitstek de plaats om vakgenoten te ontmoeten of aanbieders van producten met elkaar in contact te brengen. Op een dergelijk evenement worden goederen tentoongesteld en bestaat al dan niet gelegenheid om goederen te (ver)kopen.

De helpende hand van het NBTC in deze fase

Het NBTC vervult de rol van onafhankelijke wegwijzer in Nederland Congresland. Onze organisatie is opgericht om u als initiatiefnemer van internationale congressen professioneel te ondersteunen, op non-profit basis. Met behulp van de praktische informatie die wij u ter beschikking stellen, kunt u een gedegen raamwerk voor een congres opzetten. Door gebruik te maken van ons uitgebreide netwerk krijgt u advies op het gebied van planning, organisatie opzet, promotie, wetgeving en financiën. Op deze wijze doorloopt u in korte tijd een leerproces van onschatbare waarde en heeft u antwoord verkregen op onder meer de volgende vragen.

Waar begin ik de organisatie?

Organiseer ik het congres zelf of besteed ik het uit aan een Professionele Congres Organisator (PCO)?

Waar kan ik mijn congres het best laten plaatsvinden in Nederland?

Welke posten moet ik allemaal in mijn begroting opnemen?





Congresorganisatie

[10 redenen voor Nederland](#)

[Voorfinancierings- en Garantiefonds](#)

[Stappenplan congreswerving](#)

Stap 1: vormgeven aan het idee

Stap 2: onderbouwen van het idee

Stap 3: de bidprocedure

Stap 4: uw bid heeft gewonnen

[Checklist congresorganisatie](#)

[Voorbeeld congresbegroting](#)

[Veel gestelde vragen over de congresmarkt](#)

[Internationale congreskalender](#)

[Internationale congresstatistieken](#)

Stap 2: onderbouwen van het idee

De volgende stap is er voor te zorgen dat uw plan door uw eigen associatie of vereniging wordt gedragen. U overlegt en geeft doorslaggevende argumenten waarom uw onderneming de juiste instelling is om invulling te geven aan de organisatie van het evenement. Zonder de steun van uw onderneming zijn verdere inspanningen zinloos. Wanneer uw organisatie over de streep is, legt u samen met het NBTC vast aan welke eisen uw onderneming in elk geval moet voldoen om voor de evenementenorganisatie in aanmerking te komen.

Denk kritisch na over de volgende vragen:

- Heb ik voldoende tijd om de organisatie op mij te nemen?
- Is er genoeg geld om aan de 'bidprocedure' (de marketing van het idee) mee te doen en om uiteindelijk het evenement te organiseren?
- Zijn er al toezeggingen aan anderen gedaan?
- Rouleert het evenement volgens een vast geografisch systeem en valt Nederland daardoor deze keer buiten de boot?

Het opstellen van een conceptprogramma

In deze fase van de organisatie moet voorts het conceptprogramma worden samengesteld. Tevens wordt een aanvankelijke keuze voor locatie gemaakt, zowel voor het evenement als voor eventuele overnachtingen en informele activiteiten. Gekoppeld aan het conceptprogramma maakt u een realistische begroting, die mede bepaald of het congres haalbaar is.

Het opstellen van een begroting

Het opstellen van een goede begroting is van doorslaggevend belang voor het organiseren van een

succesvol evenement. Waar moet u eigenlijk aan denken bij het maken van zo'n begroting? Wat zijn specifieke aandachtspunten? Wij hebben een fictieve begroting voor een congres opgenomen in dit stappenplan. U kunt deze bekijken middels de link onderaan deze tekst.

De helpende hand van het NBTC bij bovengenoemde activiteiten

De inventarisatie van kansen en mogelijkheden om het congres naar Nederland te halen en zelf te organiseren is een flinke klus. Vanuit verschillende bronnen moeten formele en informele argumenten worden verzameld. Al deze informatie moet worden beoordeeld om te kijken of de kansen op succes aanwezig zijn. Het NBTC heeft de contacten om snel aan betrouwbare informatie te komen en helpt bij het beoordelen daarvan.





Congresorganisatie

[10 redenen voor Nederland](#)[Voorfinancierings- en
Garantiefonds](#)[Stappenplan congreswerving](#)

Stap 1: vormgeven aan het idee

Stap 2: onderbouwen van het idee

Stap 3: de bidprocedure

Stap 4: uw bid heeft gewonnen

[Checklist congresorganisatie](#)[Voorbeeld congresbegroting](#)[Veel gestelde vragen over de
congresmarkt](#)[Internationale congreskalender](#)[Internationale congresstatistieken](#)

Stap 3: de bidprocedure

Als er een goede kans bestaat dat het congres daadwerkelijk aan Nederland wordt toegewezen, begint de echte kandidaatstelling. In congrestermen: 'de bidprocedure'.

Bidprocedure

U bent in deze fase de persoon op wie het uiteindelijk aankomt. Alle inspanningen van de afgelopen periode moeten hun bekroning krijgen in vijftien belangrijke minuten: de presentatie van uw aanbod. In congrestermen: 'de bidprocedure'. Met een klinkend verhaal en een aantrekkelijke presentatie, al dan niet ondersteund door audiovisuele elementen, trekt u de beslissers over de streep. Door een nauwgezette voorbereiding, professionele ondersteuning en door goed te repeteren, vergroot u de kans op succes. Uw bidboek, de officiële uitnodiging aan de internationale vereniging, steunt op twee pijlers: het bidboek en de promotie van Nederland als beste congresbestemming.

Het bidboek en de promotie van Nederland

Het bidboek maakt op aantrekkelijke en gedegen wijze duidelijk waar uw uitnodiging voor staat. Naast de officiële uitnodiging bevat het onder andere aanbevelingsbrieven van betrokken instanties en overheden. Daarnaast wordt uiteraard ook ingegaan op het programma (inclusief het informele gedeelte), de financiën en de logistieke aspecten. De presentatie van het bidboek en de promotie van Nederland vinden plaats tijdens een eerdere editie van het congres, waarop u uw pijlen richt. Op dat moment presenteren ook initiatiefnemers uit andere landen zich en is er sprake van een echte competitie. Een belangrijk moment dus; hét moment om u te onderscheiden van de concurrentie en beslissers te overtuigen.

Checklist voor het samenstellen van een bidboek

Zoals gezegd maakt het bidboek op een aantrekkelijke, systematische en gedegen wijze duidelijk waar de Nederlandse uitnodiging voor staat. Het moet beslissers ervan overtuigen dat uw voorstel het beste is. Deze checklist geeft globaal aan wat er in het bidboek staat.

- De officiële uitnodiging van de Nederlandse vereniging.
- 'State of the arts': stand van zaken binnen het vakgebied in Nederland.
- Ondersteuningsbrieven van bijvoorbeeld universiteiten, industrieën, ministers/burgemeesters, het NBTC, het Ministerie van Buitenlandse Zaken waarin een visum wordt toegezegd.
- Het programma-idee: opzet, thema, technische excursies.
- Het financiële gedeelte: conceptbegroting, congresfee (deelnameprijs), hotelkosten, sponsormogelijkheden voor jonge wetenschappers en deelnemers uit de derde wereld.
- Een beschrijving van: Nederland, de stad waar het congres moet plaatsvinden, de congreslocatie, toeristische bezienswaardigheden en pre- en post-convention tours (excursies voor en na het congres).

Hoe het NBTC u van dienst is in deze belangrijke fase?

Het Nederlands Bureau voor Toerisme & Contressen geeft op verschillende manieren ondersteuning bij de officiële uitnodiging. Door jarenlange ervaring weet het NBTC hoe een duidelijke en onderscheidende presentatie wordt samengesteld. Zij kan u precies vertellen aan welke eisen de inhoud van het bidboek moet voldoen. Daarnaast kan het NBTC materiaal beschikbaar stellen om Nederland te promoten. Ook bij het schrijven en verwerven van aanbevelingsbrieven wordt assistentie aangeboden.





Congresorganisatie

10 redenen voor Nederland

Voorfinancierings- en Garantiefonds

Stappenplan congreswerving

Stap 1: vormgeven aan het idee

Stap 2: onderbouwen van het idee

Stap 3: de bidprocedure

Stap 4: uw bid heeft gewonnen

Checklist congresorganisatie

Voorbeeld congresbegroting

Veel gestelde vragen over de congresmarkt

Internationale congreskalender

Internationale congresstatistieken

Stap 4: uw bid heeft gewonnen

De concurrentie is verslagen. Uw bid is door het bestuur van de internationale vereniging als beste beoordeeld en het evenement kan georganiseerd worden. Als u dit niet al heeft besloten, is nu een belangrijke keuze of u de organisatie zelf uitvoert of dat overlaat aan een Professional Conference Organizer (PCO) of Destination Management Company (DMC).

Uit de praktijk blijkt dat veel initiatiefnemers vorm en organisatie door een PCO of DMC laten verzorgen, zodat zij zelf alle aandacht op de inhoudelijke kant kunnen richten. In ieder geval is er in deze fase intensief contact met de MICE-bedrijfstak. Onderwerpen die spelen zijn zeer divers van aard; van het ontwerp van logo en huisstijl tot het werven van deelnemers. Daarnaast moeten accommodatie en locatie geregeld worden en worden definitieve begroting en programma gemaakt. Het is verstandig u waar mogelijk te laten bijstaan door vakmensen. Dan ziet u niets over het hoofd en wordt het congres inhoudelijk, organisatorisch en financieel een succes.

De voordelen van een PCO of DMC op een rij:

Een Professional Conference Organizer of Destinatin Management Company...

- bespaart tijd en geld
- neemt kopzorgen over
- kent de markt van toeleveranciers
- herkent knelpunten en lost ze op
- houdt het overzicht

Zoek een PCO of DMC die bij u past

Voorfinancierings- & Garantiefonds



Download hier een brochure met meer informatie over het Voorfinancierings- & Garantiefonds.

[Read More](#)

Met welke PCO of DMC gaat u samenwerken? Het is belangrijk dat het organisatiecomité en de PCO of DMC elkaar goed liggen. De voorbereiding van een congres vereist een vrij intensief contact tussen beiden gedurende een lange periode. Probeer dus een aantal Professional Conference Organiser en Destination Management Companies te vinden van wie de bedrijfscultuur niet botst met de uwe. Samen met het NBTC maakt u een eerste selectie, waarna u met ongeveer drie PCO's of DMC's een intake-gesprek voert. De combinatie van indrukken die u tijdens deze gesprekken opdoet en de offertes bepaalt uw uiteindelijke keus.

Tip: Kijk hier voor een overzicht van onze [partner PCO's](#) en [partner DMC's](#).

En de helpende hand van het NBTC?

Het NCB is vooral actief in begeleiding en ondersteuning tot het moment dat het evenement al dan niet wordt toegewezen. Toch is haar rol nog niet uitgespeeld. Zo kunt u via het NBTC deelnemen aan het Voorfinancierings- en Garantiefonds (VGF). Het Garantiefonds zorgt ervoor dat bij een tegenvallend aantal deelnemers toch het definitieve programma kan worden afgewerkt. De Voorfinanciering is een lening tegen de laagste rente om aanloopkosten te betalen, zoals drukwerk, presentaties en administratieve kosten.

Tegenvallend aantal deelnemers? Het Voorfinancierings- & Garantiefonds

In de praktijk worden de meeste evenementen minimaal kostendekkend afgesloten. Soms kan het aantal deelnemers echter tegenvallen. Bij het NBTC kunt u zich hiertegen verzekeren. Er hoeft dan niet te worden geschraapt in het programma en iedere deelnemer krijgt waar voor zijn inschrijfgeld. Het garantiefonds komt er in het kort op neer dat, als het evenement met een negatief saldo wordt afgesloten, u slechts voor een kwart van het verlies opdraait. De rest is voor rekening van de MICE-bedrijfstak. [Klik hier voor meer informatie over het Voorfinancierings- & Garantiefonds.](#)

Aanloopkosten en mogelijke voorfinanciering via het NBTC

Het voorbereiden en uitnodigen van een internationaal congres kost geld. Vaak kan een vereniging de eerste kosten nog wel financieren. Maar er is meer nodig. Het eerste jaar kan een organisator van een middelgroot congres (400 deelnemers) zo'n EUR 50.000 nodig hebben. Via het NBTC kunt u in aanmerking komen voor een lening om deze aanloopkosten te betalen: de Voorfinanciering. Na een positieve beoordeling van begroting en liquiditeitsprognose wordt deze lening renteloos verstrekt. [Klik hier voor meer informatie over het Voorfinancierings- & Garantiefonds.](#)



