



Paul Gruijthuijsen van VGF over voorfinanciering en garantstelling

“Vraag het tijdig aan”

Steeds meer partijen die een internationaal congres met als basis kennisoverdracht organiseren, weten de weg te vinden naar het Voorfinancierings- & Garantiefonds, kortweg VGF. “Een goede zaak”, vindt Paul Gruijthuijsen, verantwoordelijk voor de marketing, “alleen moeten de aanvragers wel de minimale termijn van acht maanden vóór aanvang van het congres in acht nemen, anders kunnen wij helaas niets betekenen.”

Tekst Aart van der Haagen

Kijkend naar het aantal aanvragen voor een voorfinanciering en een garantstelling durft Gruijthuijsen voorzichtig te spreken van een ‘goed congresjaar’ voor Nederland. “We zien een duidelijke stijging: van zestien in 2018 naar 34 in 2019, waarbij bovendien opvalt dat we met meer verschillende partijen in zee gaan. PCO’s bepalen nog steeds de meerderheid, maar het aantal verenigingen en stichtingen dat zelf rechtstreeks VGF benadert neemt toe. Wel baart het ons enigszins zorgen dat aanvragen soms laat ingediend

worden en in een enkel geval zelfs té laat. We hanteren een termijn van minimaal acht maanden voordat het congres begint. Waarom we dat doen? Kijk, we willen graag een risico afdekken, maar zagezegd geen brandend huis verzekeren. Als tijdens de inschrijfperiode voor deelnemers blijkt dat de belangstelling tegenvalt, kan een organisatie niet ineens bij ons gaan aankloppen om bij te springen. Arriveert een aanvraag te laat, dan moeten we helaas streng zijn en deze afwijzen. Doodzonde, als er een interessant congres in het verschiet ligt en de rest van de voorbereiding goed verloopt, met een gezonde begroting.”

ACTIEVE PROMOTIE

Het Voorfinancierings- & Garantiefonds geniet een brede bekendheid in de MICE-branche, dankzij een actieve promotie op beurzen, evenementen en steeds meer via sociale media. “We geven onder andere voorlichting tijdens bijeenkomsten vanuit regionale congresbureaus voor hun lokale ambassadeurs, zoals artsen, professoren, wetenschappers en secretaresses”, vertelt Gruijthuijsen. Hoe zien de mogelijkheden er ook alweer precies uit?

“Ervaren organisatoren van internationale, meerdaagse congressen waar kennisoverdracht centraal staat kunnen een beroep doen op twee regelingen. De eerste betreft een volledig kosteloze, dus rentevrije voorfinanciering tot een maximum van 90.000 euro, waarbij de hoogte van het bedrag afhangt van onder meer de begroting, het type congres en ervaringscijfers. Terugbetaling geschiedt na het binnenhalen van inkomsten, maar voor het evenement begint. Daarnaast is er een garantstellingsregeling voor verliezen door plotseling tegenvallende deelnemersaantallen, ongeacht de oorzaak daarvan, zodat het congres gewoon doorgang kan vinden. Hiervoor betaalt de organisator een premie van 2,5 procent van het bedrag waarvoor VGF garant staat.”

POSITIE VERSTERKEN

Voor een buitenstaander klinkt het bijna te mooi om waar te zijn, maar er zit een duidelijk doel achter: de positie van Nederland versterken binnen de internationale MICE-branche, met alle voordelen

die dat oplevert voor de economie en de wetenschap. “Het Voorfinancierings- & Garantiefonds opereert sinds 2001 onafhankelijk, maar werd ooit opgezet door NBTC Holland Marketing, het Ministerie van Economische Zaken en zo’n twintig partijen uit de congresbranche, waaronder accommodaties en PCO’s”, schetst Gruijthuijsen de achtergrond. “Het huidige bestuur vertegenwoordigt vijf segmenten, namelijk de wetenschappelijke verenigingen, de universiteiten, NBTC Holland Marketing, het bedrijfsleven in de zin van locaties en organisatoren van congressen, die veelal uit naam van een vereniging opereren. Zij leveren allemaal waardevolle input, die binnen het VGF een beeld schetst van de ontwikkelingen in de sector en de behoeften van de betrokken partijen.”

WERELDWIJD UNIEK

Voor stichtingen en verenigingen dekt VGF risico’s af die door zo’n organisatie redelijkerwijs te dragen zijn. Gruijthuijsen: “Veelal schiet de cashflow tekort om de forse aanloopkosten te kun-

nen betalen. Een congres vergt een lange voorbereidingstijd en je moet tijdig een locatie vastleggen, die een aanbetaling van tussen de tien en 25 procent van de totale huursom plus bijkomende kosten zal verlangen. Daarnaast heb je middelen nodig voor promotie, om marketinginstrumenten op te tuigen, bijvoorbeeld een bidpresentatie tijdens een eerdere editie van het congres in een ander land. Dat brengt reis- en verblijfskosten met zich mee.” NBTC Holland Marketing, de locaties en onafhankelijke organisatoren zetten het VGF graag in om Nederland in een bidproces een streepje voor te geven. “Doorslaggevend is het misschien niet, maar drempelverlagend zeer zeker wel”, zegt Gruijthuijsen, die van een wereldwijd unieke faciliteit spreekt. “Het verbaast me nog steeds dat andere landen zo’n fonds niet kennen. Hoe dan ook, wij hameren erop dat organisatoren van congressen gebruik maken van deze mogelijkheid en dan vooral tijdig.”

www.vgf holland.nl



Paul Gruijthuijsen