



# Last minute

**De economie trekt aan en steeds meer organisaties stellen weer een budget beschikbaar voor scholing en teambuilding. Waar de jaarlijks terugkerende congressen vanuit het verenigingsleven vaste prik zijn, zo wordt binnen het bedrijfsleven veel meer op korte termijn besloten om iets te organiseren.**

**M**et name in het najaar is de 'leadtime' een stuk korter. Het jaar komt ten einde en er wordt na de zomer besloten om toch nog wat te gaan doen voor het einde van het jaar. De last minute aanvragen vliegen ons om de oren. Dit is natuurlijk al een trend van de afgelopen jaren maar er lijkt maar geen einde aan te komen. De aanvraagtermijn lijkt steeds korter te worden. Onlangs hebben we nog een driedaags congres vastgelegd twee weken voor aanvang.

Stop er mee! Dat is mijn advies. Waarom moet alles nog in oktober en november gepropt worden. Er zijn te veel

nadelen. Zo is er (te) weinig voorbereidingstijd om een goed programma in elkaar te zetten. Ook zijn er in het najaar al zo veel congressen en bijeenkomsten dat je dagelijks wel naar drie verschillende events toe kan gaan in je vakgebied. Daarnaast is de opkomst vaak kleiner als je iets last minute organiseert.

Een congres of bijeenkomst is, als het goed is, een onderdeel van de communicatiestrategie van een organisatie. Door zo last minute te acteren, maak je te weinig gebruik van het optimaal benutten van de communicatiemogelijkheden met je doelgroep. Het voortraject, het uitnodigingstraject en het informatietraject krijgen te weinig aandacht voor een maximaal resultaat.

## MOTIVERENDE START

Stel je organiseert je congres of bijeenkomst in januari of februari. Dit heeft veel voordelen. Er is minder druk op de ketel maar het is ook een motiverende start van het nieuwe jaar. Daarnaast zijn de maanden januari en februari relatief rustige maanden bij de locaties waardoor er meer keuze is voor de locatie die perfect aan sluit op je wensen. Ook is er meer ruimte voor goede tarieven en voorwaarden omdat het laagseizoen is. Er is ruimte voor onderhandeling. In oktober kun je de jaarplannen alvast

voorbereiden waardoor ook de communicatie meer tijd heeft en bijdraagt aan het succes en eerder zorgt voor het behalen van je doelstellingen.

#### MEER TIJD

De organisatie is vaak duurder uit bij het last minute organiseren van een bijeenkomst. Niet alleen omdat de locaties duurder zijn maar juist ook omdat er minder tijd is om te onderhandelen met zowel de locaties als de overige leveranciers. De beperkte tijd geeft geen mogelijkheden om de markt goed te verkennen. Hierdoor word je als organisator 'onder druk' gezet en word je gedwongen tot snelle keuzes. Onlangs hadden we nog zo'n praktijkvoorbeeld waarbij de tentenleverancier een extra bedrag in rekening bracht omdat hij

zijn tent ook elders bij een andere partij kon verhuren. De locatie moest een andere tentleverancier vinden welke niet de vaste leverancier was en de kosten werden doorberekend aan de organisatie van de bijeenkomst. Kortom, maak het leven voor jezelf en voor je genodigden makkelijker en kies voor een langere termijnplanning en informeer je relaties tijdig van je plannen in het nieuwe jaar.

Na het schrijven van dit artikel heb ik zelf maar snel een last minute geboekt naar de zon! Even een week bijkomen van de drukte die het congresseizoen met zich mee brengt.

Gastschrijver Erik Werners is directeur/eigenaar van De Vergaderstoel. Onder het label Congres-Service.nl organiseert De Vergaderstoel congressen voor beroepsverenigingen en bedrijven. De Vergaderstoel inspireert, reserveert en organiseert. Contact opnemen met de gastschrijver kan via [erik@devergaderstoel.nl](mailto:erik@devergaderstoel.nl)

