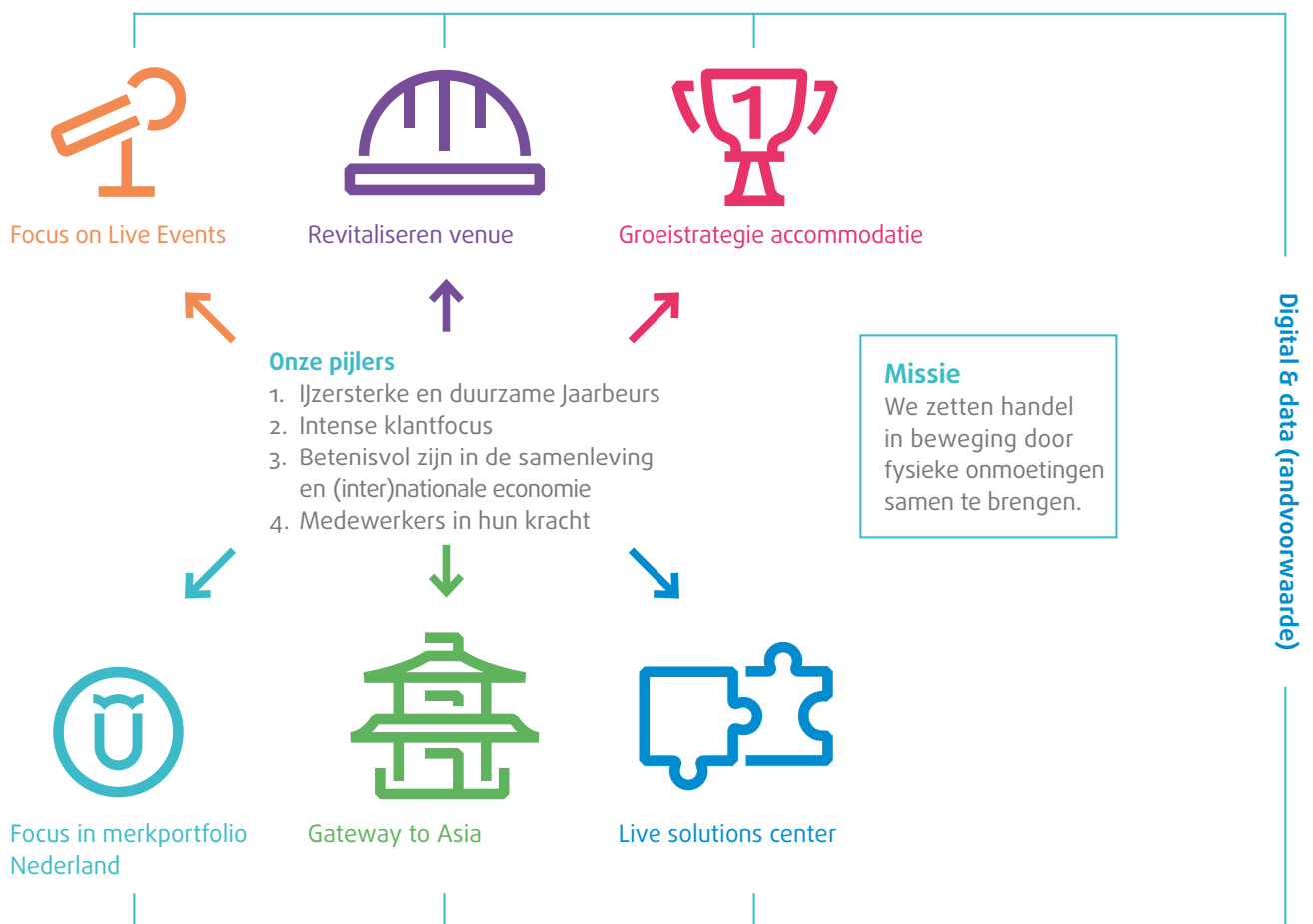


# Onze strategie

Focus en bouwen aan een duurzame Jaarbeurs

## Strategie - de speerpunten



Jaarbeurs heeft een duidelijke ambitie: we willen een toonaangevende evenement- en congressorganisatie worden. Landelijk en op termijn ook internationaal. Daartoe formuleerden we een visie en strategie. Deze heeft ten doel de positie van Jaarbeurs te versterken en in relevantie te groeien. Binnen de planningshorizon 2017-2021 richten we ons op:

- Het maken van fundamentele keuzes over de wijze waarop invulling wordt gegeven aan de missie.
- Het aanbrengen van focus binnen de organisatie
- Het leggen van een basis voor groei

Waardevolle ontmoetingen staan centraal om zo handel tot stand te brengen, kennis te delen en passie te beleven. Daarbij focussen we op grootschalige

live events voor een aantal kernmarkten. IJzersterke merken zoals de Vakantiebeurs, bouwen we verder uit. De focus op markten en merken vereist discipline. Het betekent heldere keuzes maken bij nieuwe concepten en evenementen afstoten die niet bij ons passen.

Om onze missie zo effectief mogelijk in te vullen zetten we in op vier pijlers en zes strategische speerpunten.

## Onze speerpunten zijn als volgt uitgewerkt:

### Focus on Live Events

Onze kracht: het accommoderen en organiseren van 'live events'. De fysieke ontmoeting staat in alles wat we doen centraal. We organiseren onze nationale events in Utrecht. Digitaal en data zijn altijd ter ondersteuning van de fysieke ontmoeting.

### Revitaliseren venue

Onze venue is onze belangrijkste asset. We ontwikkelen onze venue tot dé eendaags locatie bij uitstek in Nederland. We houden het hallencomplex in eigendom. We onderzoeken samenwerkingsmogelijkheden voor de ontwikkeling van het atriumgebouw. We optimaliseren ons complex en bereiden ons voor op een grootschalige transformatie. Hieronder valt ook een integrale visie op de digitalisering van de venue.

### Groeistrategie accommodatie

We zetten in op het accommoderen van beurzen en events van onze klanten. We onderzoeken strategische partnerships om nog meer groei te realiseren. De focus ligt hierbij op publieksevenementen. Voor congressen en vergaderingen richten we ons op autonome groei en capaciteitsuitbreiding. Daarnaast optimaliseren we ons revenu management over het totale portfolio (inclusief onze eigen merken). We voeren een optimale planning- en prijsstrategie voor onze accommodatie.

### Focus in merkportfolio nederland

Een kernmarkt betreft een sterke combinatie van tenminste twee

merken gericht op één marktgebied. Een kernmarkt levert een belangrijke contributiebijdrage. Daarnaast beschikt een kernmarkt over een positieve marktpotentie. We investeren in kernmarkten om de huidige positie uit te bouwen of te beschermen. Deze investeringen kunnen direct betrekking hebben op de 'live events' of op de digitale ondersteuning daarvan. Dit doen we alleen als er voor deze investeringen sprake is van een sterke business case.

De kernmarkten zijn:

- Bouw & Installatie
- IT Pro/Media
- Maakindustrie
- Motor
- Logistiek
- Fiets

Een kernmerk is een sterk – op zichzelf staand – merk dat een belangrijke contributiebijdrage levert en of een positief marktpotentieel vertegenwoordigt.

We investeren in kernmerken om de huidige positie uit te bouwen of te beschermen. Deze investeringen kunnen direct betrekking hebben op de 'live events' of op de digitale ondersteuning daarvan. Dit doen we alleen als er voor deze investeringen sprake is van een sterke business case.

De kernmerken zijn naar de volgende pagina:

- Zorg & ICT
- Vakantiebeurs
- Kampeer & Caravan Jaarbeurs
- NOT
- KreaDoe

## Gateway to Asia

De markt in Azië is veelbelovend. Jaarbeurs wil haar activiteiten in Azië autonoom versterken door onderlinge synergiën te benutten (kennis, netwerken, competenties en merken). Wij positioneren ons als 'gateway to Asia' en helpen klanten hun titels te klonen in Azië. Eveneens klonen wij interessante Aziatische titels in Europa. Daarnaast brengen we industrie, markt en merk vanuit Nederland en Europa naar Azië. Het merk VIV wordt wereldwijd gepositioneerd.

### Live solutions center-productiehuis voor live events

We starten een Live Solutions Center om 'live events' voor klanten en partners vorm te geven (ook internationaal). We brengen onze competenties en netwerk in om (nieuwe) live events mogelijk te maken en daarmee bezetting en margebehoud voor de venue te realiseren.

Eind 2018 zal de strategie herijkt worden op de ontwikkelingen van markten en de omgeving Jaarbeurs. De voorspoedig lopende implementatie van de huidige strategie en effecten ervan geven daarvoor een goed momentum om verder door te gaan en aan te scherpen.