



NIJMEGEN

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 25 | NUMMER 6 | SEPTEMBER 2009

BUSINESS®

I&G Events

Partner
Nijmeegse
Vierdaagse



I&G Events succesvol in evenementen, beurzen en exposities

'Standbouw is onze core business'



Ingrid en Ger kwamen elkaar tegen toen ze samen uitzendbureau Maintec Contracting in Nijmegen runden. Een mooie baan, maar na een jaar eigenlijk niet meer uitdagend genoeg. De samenwerking tussen beiden verliep heel soepel en dus besloten ze iets samen te gaan doen. Dat werd I & G Events en Maintec werd hun eerste klant. Ze bouwden voor eigen kosten een stand voor de klant, die met groot enthousiasme werd ontvangen. En als vanzelf volgde klant nummer twee.

Groei

“We startten in een bedrijfsverzamelgebouw aan de Groenestraat in Nijmegen, gingen naar een bedrijventerrein in Elst waar we een opslaghal en een kantoortje huurden. Daar kregen we ook onze eerste stagiaire”, vertelt Ingrid. “We kregen CCV (marktleider in pinautomaten) als klant en vanaf toen ging het snel. We verhuisden naar een pand aan de Molenweg in Oosterhout en alhoewel we in eerste instantie dachten dat het te groot zou zijn, bleek het tegendeel al snel waar. In 2007 hebben we toen zelf een pand gebouwd aan de Manege 12 in Elst. En daar zitten we goed met een opslaghal van 1000 m² en 350 m² kantoorruimte.” Het bedrijf groeide niet alleen in klanten, medewerkers (twaalf medewerkers, vijf oproepkrachten, drie stagiaires) en omzet maar het maakte ook een organisatiegroei door. In 2009 werd besloten de activiteiten in drie divisies onder te verdelen: evenementen, beurzen en exposities. Nationaal en internationaal. Dat zorgt voor respectieve-

Ingrid Janssen en Ger Jansen besloten in 1999 om samen te werken. Ingrid was thuis in commerciële vormgeving, Ger had ervaring in de wereld van organiseren van evenementen en tijdelijke presentaties. Dus zag I & G Events het daglicht. Tien jaar later staat er een bedrijf dat klinkt als een klok. Kwestie van investeren, juiste beslissingen nemen en hard werken, kortom gezond en verstandig ondernemerschap. En dat leidt er bijvoorbeeld toe dat ze de vaste partner zijn van de Nijmeegse Vierdaagse, een megaklus die ze uitstekend weten te klaren.



lijk 30%, 60% en 10% van de omzet.

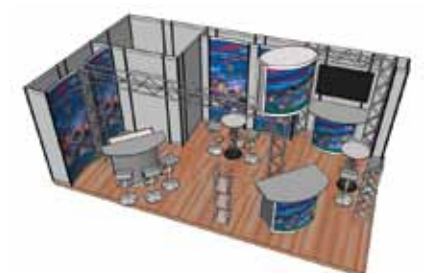
Afdelingen

Eén afdeling beheert de evenementen, zoals de Vierdaagse in Nijmegen en de relatiedagen van het ROC Rijn IJssel. De tweede afdeling houdt zich bezig met beurzen, zoals de Bedrijven Kontakt Dagen in Arnhem en Nijmegen, maar ook de individuele standbouw in Europa. “Daarvoor hebben we veel zaken in eigen beheer, zoals diverse standbouwsystemen in aluminium, hout en systeemhoutbouw, gestoffeerde wanden en natuurlijk tapijt, plasmaschermen, meubilair en planten. Dat betekent dat we snel aan vrijwel elke opdracht kunnen voldoen.” Ingrid kan hier haar hart kwijt en in feite is dit ook de core business van het bedrijf. “Wij ontwerpen onderscheidende stands voor klanten, monteren ze op locatie, maar zorgen ook voor transport en opslag. We werken met name in het middensegment, stands van 12 tot 75 m2 en daarin bieden we veel

kwaliteit tegen een betaalbare prijs. Dat is onze kracht. De derde afdeling verzorgt exposities, onder andere in de Eusebiuskerk en de start-verkoopmanifestaties van nieuwbouwprojecten, deze verzorgen wij zo’n 75 keer per jaar in het gehele land. “Ook daarvoor ontwikkelden we speciale oplossingen, zodat we projectontwikkelaars en makelaars snel en uitstekend van dienst kunnen zijn. Dat doen we met bruce nylon wanden, waarop gemakkelijk tijdelijke afbeeldingen en art impressions kunnen worden bevestigd.”

Investeren

In de visie van Ingrid en Ger wordt investeren met een hoofdletter geschreven. “Dat hebben we vanaf de start van ons bedrijf gedaan. Onlangs hebben we bijvoorbeeld een grote Mimaki kleurenprinter/cutter gekocht, waardoor we nu in staat zijn de full colour prints en de spandoeken zelf te produceren. Dan praat je toch over meer dan 2000 m2 per jaar. We investeren in kwaliteit en





daardoor groeit je klantenbestand. Toen we voor StepStone gingen werken, ontdekten we het buitenland. We bedienen nu ook klanten voor beurzen in Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland en België." I & G Events doet het goed. Ook dit jaar verwachten ze een omzetstijging van minimaal 10%. "Dat komt door onze diversiteit aan klanten in Nederland en Duitsland, door de veelzijdigheid van ons presentatiemateriaal, door ons fullservice concept, onze flexibiliteit en we blijven investeren. Bovendien blijven beurzen altijd bestaan. Het is de plaats bij uitstek waar mensen elkaar ontmoeten, waar ze werken aan hun naamsbekendheid, waar ze op zoek gaan naar nieuwe klanten en waar ze werken aan relatiebeheer. Cruciaal is het persoonlijke contact. En wanneer je dat organiseert in een onderscheidende kwalitatief hoogstaande stand, dan komt alles goed." Meer weten? Kijk op www.igevents.nl. ■

