

Verslag Museumwinkeldag 18 april 2016

Op een mooie maandagmorgen werden ongeveer 50 medewerkers van museumwinkels ontvangen in het museum Cromhouthuis, één van de fraaiste panden op de Herengracht in Amsterdam, waarin ook het Bijbels museum is gevestigd. Bij de koffie ontmoette men collega's en vertegenwoordigers van leveranciers. In de gang en twee museumzalen waren tafeltjes met daarop producten van 9 leveranciers die deze dag als sponsor mede mogelijk maakte.

De dag zou in het teken staan van professionalisering en samenwerking met zowel je collega's als leveranciers.

Om half 11 begon de presentatie in de fraaie achterzaal waarvan de wanden vol hingen met oude schilderijen. Cor Krelekamp, heette iedereen welkom namens de organisatie. Josee Roëll, algemene zaken Bijbels Museum, vertelde vervolgens kort over de ontstaans-geschiedenis van het Cromhouthuis dat eigenlijk een soort dependance is van het Amsterdam Museum. Daarna een kort verhaal van Florian Seyd, van het Wunderkammer team, die de zalen hebben ingericht om de sfeer van de familie Cromhout op te roepen.

Vervolgens gaf Frans Klein, sinds 1994 betrokken bij museumwinkels, een korte presentatie over de nieuwste trends van de beurs "Connections" in Parijs. Aansluitend een uitgebreide presentatie over de 12 punten voor succes van de museumwinkel. Te beginnen met het definiëren van succes. Dit zal voor iedere winkels anders zijn. Afgesloten wordt met het onderstrepen van het belang van samenwerken zoals in Groot Brittannië gebeurt onder de paraplu van ACE. Waarover later meer.

Melchert Zwetsman, drukwerkspecialist gaf aandacht aan het belang van samenwerken van musea om bij een drukker kwalitatief goed drukwerk (bijv. briefkaarten) voor een lage prijs te bedingen.

Hierna was het woord aan de gasten uit Engeland. Jill Fenwick, general manager van ACE, Association for Cultural Enterprises, vertelde hoe men 40 jaar geleden begon en men inmiddels is gegroeid tot een organisatie met 250 musea en 100 leveranciers die meer dan 2500 leden vertegenwoordigen. Jaarlijks organiseren zij verschillende bijeenkomsten om de kennis van de leden met betrekking tot commercie te vergroten, vaak met sprekers uit eigen gelederen. Hoogtepunt van het jaar is een 2-daagse bijeenkomst met seminars en een beurs van de aangesloten leveranciers waaronder ook Dutch Tapestries uit Nederland.

Julie Molloy van de commerciële tak van de National Gallery in London vertelde over hun ervaring met ACE en waarom zij ook ieder jaar meedoen aan veel evenementen georganiseerd door ACE.

Half één was er de lunchpauze met gelegenheid tot het bezoeken van de tafeltjes van de leveranciers in het museum. Dit was ook een ideale gelegenheid om te netwerken of een sigaret te roken in de fraai tuin van het Cromhouthuis. De catering van het Cromhouthuis had heerlijke broodjes voor ons klaargemaakt die werden geserveerd in de historisch keuken.

Kwart voor twee begonnen de presentaties van de deelnemende bedrijven die vertelden wie ze waren, hoe ze werkten en wat hun nieuwste items waren. Het plenaire deel van de dag werd afgesloten met een bespreking van de tops en flops. Eerst gaf Frans Klein een kleine analyse van de soorten Tops en Flops en wie daarvoor verantwoordelijk is. De keuze van de inkoper of de leverancier, de laatste vooral bij kwaliteits issues. Afgesloten werd met voorbeelden van de aanwezige musea. Tot de tops horen meestal briefkaarten, gidsjes en koelkastmagneten. Opmerkelijk zijn de Playmobil poppetjes bij het Rijksmuseum, maar ook goed verklaarbaar. Tot de flops horen toch vaak artikelen die geen relatie hebben met het museum, te groot zijn om makkelijk mee te nemen of qua prijs niet aantrekkelijk zijn. Ook producten met duidelijk het logo of huisstijl zijn niet zo aantrekkelijk als eerst gedacht werd.

Hierna was iedereen vrij om wat te drinken en om de tafels van de leveranciers te bezoeken. Bij vertrek waren er voor de musea fraaie goodie bags met souvenirs van deze dag in de vorm van brochures of producten van de deelnemende bedrijven.

We hoorden van de musea en leveranciers veel enthousiaste reacties en velen kijken uit naar een vervolg in 2017. Ook de fraaie zalen van het Cromhouthuis waren een “nice surprise“ voor de Britten, die nogal wat fraais gewend zijn.

Na afloop van de dag is er een enquête rondgestuurd ter evaluatie. 18 Personen hebben die ingevuld, 72% vond het goed. De lezingen van onze Britse gasten werden zeer gewaardeerd. De catering scoorde ook zeer hoog. Ca 80 % gaf aan volgend jaar waarschijnlijk weer te komen. Verder zijn er diverse suggesties gegeven om de volgende dag tot een groter succes te maken. De meeste interesse is er op een volgende dag voor assortimentskeuze, verkoopanalyse en de webshop. 45% gaf aan om komend jaar te willen deelnemen aan een ACE bijeenkomst in Engeland.

De eerste belangrijke is alweer achter de rug. View From The Top op 24 mei in London. Een verslag daarvan is meegestuurd.

De powerpoint presentaties van 18 april kunnen op verzoek worden verzonden per we transfer. Beschikbaar zijn: 12 punten. ACE by Jill Fenwick en National Gallery by Julie Molloy.

Voor volgende jaar gaan we op zoek naar een locatie, centraal in het land, waar we nog meer deelnemers kunnen ontvangen en de bedrijven een goede ruimte kunnen bieden. Voor het programma zullen we nieuwe sprekers benaderen.

Tot de volgende bijeenkomst.

Met vriendelijke groeten

Frans Klein