

# PROFFS PÅ LOGISTIKEN

Från bokningsbolag till företagets outhärliga möteskonsult – när "meeting managern" kom till Sverige.

●●● Av Kajsa Thelander

■ På större företag i USA är det vanligt med meeting managers, som tar hand om företagets olika möten. Så viktiga anser man att möten är, som en självklar del i det strategiska arbetet. I Sverige däremot har man ofta låtit företagets så kallade travel manager ta hand om detta, eller kanske eventföretaget som också ordnar det årliga kundjippet. Nu börjar Sverige ta efter USA så smått, med möteskonsulter som nischer in sig helt och hållet på att hantera hela logistiken kring ett viktigt möte eller event. Och som i sig nätverkar med andra möteskonsulter som tar hand om innehållet.

Ett sådant nischföretag och logistikproffs är Blick Möteskonsult. De hette tidigare Kulan Konferens och var ett event- och bokningsbolag. Men omkring 1996-1997 upptäckte Maud Wirén, en av tre delägare i företaget, begreppet meeting manager. Hon hörde också från kollegor i organisationen MPI (Meeting Professionals International) ute i världen att företagsledning och styrelser hade mycket bättre koll på sina mötesförfaranden än i Sverige.

– Till exempel i USA hade man kommit mycket längre med det här att ledningen i företagen ser på möten på ett mer strategiskt sätt än vad vi gjorde här. Och så är det fortfarande. Man hade meeting managers, och det var ett helt nytt ord för mig då. Jag kände att det här är någonting som kommer, berättar Maud.

– Så jag gick hem till mina kollegor och sa att nu undrar jag om vi inte ska ta och byta namn på vårt företag. Och så blev det.

– Vi ville jobba närmare kunden, och bli en expert till kunden när det gäller deras möten. Det innebär att vi vill bli avtalspart till kunden, och erbjuda de tjänster vi är specialiserade på - boka ut möten och logistiska frågor när det gäller större möten, fortsätter hon.

I början var det ingen som förstod vad de pratade om, och företagen förklarade att de inte hade något behov av det här. – Med resebyråer hade man alltid jobbat såhär, och tecknat avtal för resor. Men det var ingen som hade gjort det för möten.

– Det var väldigt svårt för det första att få en travel manager intresserad och att lyssna. Och sedan var det svårt att hitta en person på företagen som hade ett område



Maud Wirén, en av Sveriges första meeting managers.

att ha hand om mötena. Det fanns inte.

## HUR SER DET UT IDAG?

– Idag är det på god väg. Det är mycket så att det faller på travel managern, att teckna avtal med anläggningar eller med sådana som vi. Nu märker man ganska fort

att ledningen har satt det som en uttalad strategi att det här är ett område vi ska titta över för att bli duktiga på att se över vilka kostnader vi har för möten, och självklart att dra ner kostnaderna. Då kan vi hjälpa till, säger Maud, som nog har bidragit till att öka mötesmedvetenheten.