

## Présentation du thème et de l'orateur :

« Bedrijven en de media – Wie is de klant ?

Les entreprises et les médias – Qui est le client ? »

Il est temps maintenant de passer au thème de la conférence de ce soir.

Permettez-moi de vous présenter notre orateur.

Harry van Hest , communicator « pur sang », is sinds jaren werkzaam in de pers, de radio en televisiewereld en de evenementsector.

Harry is geboren en getogen in Antwerpen maar heeft de Nederlandse nationaliteit door geboorte.

Als een leerzame lezing ook boeiend en 'plezant' mag zijn! Harry van Hest begon zijn carrière als evenement verantwoordelijke bij Roularta, een van de grootste uitgeverijen in België. Later kreeg hij een eigen radioprogramma bij de VRT en dit, gecombineerd met zijn activiteiten als presentator bij zowat al de Belgische nationale televisiezenders én regionale zenders, maakt dat hij het presentatielandschap in al zijn facetten leerde kennen.

Dat hij daarenboven als redacteur en columnist voor diverse kranten en tijdschriften werkt, maakt dat hij de economische actualiteit op de voet volgt. Hij is ook wereld voorzitter van de Klanten jaag Club.

Zijn groep HARPO is gespecialiseerd in presentatie met meer dan 150 presentatoren, die in drie categoriën opgedeeld zijn: BV's , Senior and Junior (begrijp: budgetvriendelijk , letterlijk geschreven op de website- misschien een invloed van de Nederlandse roots!).

Dus in samenvatting, kunnen we zeggen dat Harry de perfecte spreker is voor de thema van vandaag.

Ik zou graag beëindigen met diverse "citations"(?) gevonden op Harpo's website:

En français de Montesquieu: *"Le manque de profondeur des orateurs est souvent compensé par la longueur de leurs propos »*

In het NL, onbekend auteur : *« Verstandig spreken is moeilijk, verstandig zwijgen is moeilijker »*

In English from Andrew Lang: *"He missed the invaluable opportunity to hold his tongue"*

Après ces citations, il est temps de me taire et de passer la parole à notre orateur de ce soir.

Harry, the floor is yours !