



Rotterdam als MICE-stad

Gezamenlijk succesproject

Rotterdam is the place to be. Het grootste gebouw van Nederland, De Rotterdam, het architectonische hoogstandje Rotterdam Centraal Station en niet te vergeten de eerste overdekte versmarkt in Nederland, De Markthal, zijn maar enkele voorbeelden van recent geopende publieksmagneten. Juist door het rijke vrijetijdsaanbod kiest ook de zakelijke markt steeds vaker voor de havenstad. “Wij weten hoe de stad voor de zakelijke gast kan werken”, aldus Baris Soyogul, accountmanager Business Events bij Rotterdam Partners Convention Bureau.

De bezoekers van ‘Manhattan aan de Maas’ zitten in de lift. Het eerste half jaar van 2014 is het aantal bezoeken met 3,8% gestegen ten opzichte van dezelfde periode in 2013. Het aantal Rotterdamse hotelovernachtingen steeg de eerste helft van 2014 met 13,4%

naar 728.000 overnachtingen, zo blijkt uit de voorlopige CBS-cijfers.

Ook wat media-aandacht betreft heeft de stad niets te klagen. Gerenommeerde titels als The New York Times, de Rough Guides en Lonely Planet tipten de stad als dé bestemming voor een stedentrip. Bovendien hebben de afgelopen jaren meer en meer toonaangevende congressen, beurzen en zakelijke evenementen zich aan Rotterdam verbonden. Niet voor niets prijkt de stad dan ook hoog in de ranking van de International Congress and Convention Association (ICCA).

Het succes van Rotterdam is volgens Soyogul niet over één nacht ijs gegaan. “Daar gaan jaren van voorbereiding aan vooraf. Allerlei factoren spelen hierbij een rol, denk aan infrastructuur, het architecturaanbod, de investeringen die er de afgelopen jaren in de stad gedaan zijn, maar ook onze eigen inzet, zoals de studiedagen en famtrips die wij georganiseerd hebben en de beurzen waar wij vertegenwoordigd waren.”

Metropool

Lang nadenken hoeft Soyogul niet wanneer hem gevraagd wordt wat Rotterdam op MICE-gebied dan zo succesvol maakt. “Het is een stoere stad, een echte metropool.



Je hebt er fantastische architectuur, geweldige hotels en venues en mooie winkels, van pop-ups tot kleine gespecialiseerde zaakjes. Op cultureel vlak hebben we ontzettend veel te bieden zoals de musea, galleries en bezienswaardigheden waar een mooi verhaal aan vastzit. Kijk maar naar de Markthal. Bovendien is de stad makkelijk bereikbaar, zowel per trein als per vliegtuig. Zo gaan er vanuit Londen acht vluchten per dag naar Rotterdam en stopt de hogesnelheidstrein hier. Daarnaast krijg ikzelf veel energie van de manier waarop in deze stad samengewerkt wordt door alle betrokkenen.”

“Het bijzonder vind ik dat Rotterdam een kleine stad blijft, die tegelijkertijd enorm internationaal is”, vult Joyce Wittelaar, accountmanager Congressen bij Rotterdam Partners Convention Bureau aan. “Juist dat contrast tussen de hartelijke, kleinschalige sfeer en het internationale metropoolgevoel dat je ook in deze stad kunt hebben, zorgt ervoor dat het bij veel mensen tot de verbeelding spreekt.”

Comfortabele ervaring

Rotterdam Partners geldt als de promotor van de Rotterdamse economie en bestaat sinds 1 januari 2014. De stichting is een krachtenbundeling van Rotterdam Marketing, Rotterdam Investment Agency en de Economic Development Board Rotterdam. De organisatie heeft als doel Rotterdamse economie te versterken en werkt voor bezoekers, bedrijven en bewoners die al aanwezig zijn in de stad of van plan zijn naar Rotterdam te komen of zich hier te vestigen.

“Het interessante is dat tussen iedere doelgroep overlap zit”, licht Soyogul toe. “Vaak ontstaan dezelfde vragen. Iedereen wil weten wat hip is, waar je de service krijgt waar je naar op zoek bent en waar je waar voor je geld krijgt. Dat de bezoeker een comfortabele ervaring heeft in de stad, is bij-

Bezoek Rotterdam Partners tijdens EIBTM

Rotterdam Partners is tijdens de EIBTM in Barcelona aanwezig op de Holland Meeting Point, Stand F30 op de volgende tijdstippen: dinsdag 18 november van 10.00 tot 18.00 uur, woensdag 19 november van 10.00 tot 19.00 uur en donderdag 20 november van 10.00 tot 17.00 uur.

voorbeeld ook voor alle doelgroepen belangrijk.”

“Zakelijk gezien zijn de medische en maritieme sector, agrofood, cleantech en de innovatiesector belangrijke spelers voor de stad”, voegt Wittelaar toe. “Ons netwerk binnen deze verschillende vakgebieden is door de fusie nog groter geworden. Eigenlijk zou je kunnen zeggen dat Rotterdam kleiner is geworden voor onze diensten. We lopen makkelijker binnen bij een collega om iets te vragen, weten sneller wat gaande is in de stad en kunnen sneller schakelen. Doordat alle partijen zich onder één dak bevinden, versterk en verrijk je elkaar.”

Plannertaal

Rotterdam Partners Convention Bureau informeert organisatoren van congressen en zakelijke evenementen onafhankelijk, professioneel en kosteloos over de mogelijkheden in Rotterdam. “Hiervoor werken wij samen met meer dan 170 partners”, belicht Soyogul. “Zowel Joyce als ik hebben beiden een plannerachtergrond, waardoor we de plannertaal spreken en van A tot Z mee kunnen denken. Wij snappen wat uiteindelijk het einddoel moet zijn.” Zo kan er meegedacht worden over locatiekeuze, sociale programma's en communicatiemogelijkheden om een congres, beurs, vergadering of bedrijfsuitje tot een succes te



maken. “Om een stad aantrekkelijk te maken moet je zorgen voor een belevenis”, vervolgt hij. “Wij proberen naast alle feiten ook ons enthousiasme en gevoel voor de stad over te brengen. Die chemie is een winnende factor als je met meetingplanners spreekt, hiermee raak je mensen en beklijft het verhaal beter.”

Inspiratiedagen

Om planners enthousiast te maken voor Rotterdam organiseert Rotterdam Partners onder andere inspiratiedagen. Ook vindt één keer per jaar het Associatie Symposium Rotterdam plaats voor leden van (inter)nationale verenigingen en associaties, werknemers van universiteiten en overheden die betrokken zijn bij het organiseren van congressen. “Tijdens deze bijeenkomst geven wij tips en voorbeelden”,

benadrukt Wittelaar. “Dit jaar stond het thema financiën centraal, voor 2015 hebben we gekozen voor het onderwerp communicatie. Vragen als welke communicatiemiddelen zijn er, hoe kun je die inzetten en met welke partijen wil je samenwerken, komen hierbij aan bod. Wij willen een stukje betrokkenheid tonen door verder te kijken dan het aanbieden van een locatie voor een congres. Op 10 maart 2015 vindt dit symposium weer plaats.” Verder biedt Rotterdam Partners allerlei handige tools om de stad te promoten. “Denk aan onze shoppingguide, diningguide en een congreskit waarin alle informatie in terug te vinden is”, somt Wittelaar op. “Handig is ook onze Venufinder waarin een compleet overzicht wordt gepresenteerd van accommodaties, zakelijke locaties,





dinerlocaties en incentives in Rotterdam. Je kunt hierin een favorietenlijstje maken en deze uitprinten, waardoor je je eigen Rotterdamgids hebt. Tenslotte geven de foto's uit onze imagebank alvast een mooie impressie."

Gastvrijheid

Het enthousiasmeren over Rotterdam is een proces dat volgens Wittelaar start nog voordat een groep in aanraking is gekomen met de bestemming. "Je moet de groep thuis al warm maken voor wat ze hier gaan beleven." Vervolgens worden de mensen uit de hospitalitysector ingeschakeld bij het overbrengen van het enthousiasme over de stad. Rotterdam Partners houdt sinds enkele tijd speciale trainingsprogramma's voor dienstverleners, met als doel de gastvrije houding richting bezoekers en bewoners te vergroten. "Zo werd onlangs een training voor frontdeskmedewerkers van hotels gehouden", blikt Soyogul terug. "Hier hebben we uitgelegd waar Rotterdam voor staat. Wanneer je als frontdeskmedewerker meer durft te vertellen over een stad, kun je de bestemming ook beter verkopen." Dit geldt ook voor ambtelijke medewerkers die bijvoorbeeld de straten schoonhouden of stadstoezicht. "Direct of indirect vertegenwoordigt iedereen die hier werkt Rotterdam", legt Wittelaar uit. "We proberen zoveel mogelijk mensen gastvrijheid bij te brengen en reiken daarvoor alle handvaten aan om de bezoeker een aangename ervaring te bezorgen. Om de hospitality hier naar een hoger

ICCA Sector Destination Marketing Client/ Supplier Business Workshop 2015

Van 25 tot en met 27 juni vindt in Rotterdam de ICCA Supplier Business Workshop plaats. Hiervoor zullen ongeveer 15 convention-bureau's (ICCA-leden) ieder een klant uitnodigen. Inschrijven kan vanaf januari 2015.

niveau te tillen, vinden we tevens de mening van onze partners belangrijk. Een goede communicatie met alle betrokken partijen is immers de sleutel tot succes." Soyogul is trots op de hechte band tussen Rotterdam Partners en hun partners. "Ik sta nog iedere dag te kijken van de korte lijnen. Het vertrouwen dat onze partners in ons hebben, daar ben ik ontzettend blij mee. Dit maakt ons als stad absoluut slagvaardiger." "Wanneer hier een groot internationaal congres naartoe komt, doe je het niet alleen", onderstreept Wittelaar. "Je wilt immers alle aspecten kunnen aanbieden, van een mooi hotel tot de perfecte dinerlocatie. Je streeft een gezamenlijk belang na en dat is dat congressen hier naartoe komen. Je gunt het elkaar door te kijken waar de klant het beste mee af is. Je hebt elkaar echt nodig." ■

www.rotterdampartners.nl