



Rick van der Kleij

Specialisten over de meerwaarde van een goed gekozen locatie

“Doet u mij maar een leuk zaaltje...”

Alsof je een onsje rosbeef bestelt bij de slager, zo achteloos wordt er soms omgegaan met het boeken van een vergaderaccommodatie. Terwijl er toch behoorlijk tijd, geld en energie wordt besteed aan zo'n zakelijke bijeenkomst. Vier professionals die allemaal vanuit hun eigen optiek en specialisatie een mening hebben over het organiseren van zakelijke bijeenkomsten, besloten bij elkaar te gaan zitten.

Tekst Andreas Oerlemans

Waarom wordt er op veel vlakken uitgebreid nagedacht over een significante investering zoals een vergadering, maar niet over wat voor locatie hierbij past? Hoe zou je het belang van het kiezen van de juiste locatie nu eens goed onder de aandacht kunnen

brengen? Tips van een locatieverschaffer alléén kunnen, hoe goedbedoeld ook, worden uitgelegd als een commercieel verhaal dat ertoe moet leiden dat er meer vergaderingen bij die desbetreffende locatie geboekt worden. Marianne Kuiper, venuespecialist en eigenaresse van Efficient Hotel Partner, is van mening dat een meer dimensionale aanpak hier op zijn plaats was. Niet alleen de tweede invalshoek moet worden belicht, maar ook de derde en de vierde. Samen met Marlies Mellema (The Conflict Factor), Andreas Oerlemans (Goed in Food) en moderator en congresontwerper Rick van der Kleij ging zij bij de met zorg gekozen en dit jaar geopende Music Meeting Lounge in Amstelveen in gesprek (zie kader).

SFEER NEERZETTEN

Marlies Mellema staat als trainer vaak voor een groep en valt met de deur in huis: “Je wilt een ruimte die past bij het soort training dat je geeft. Je wilt tenslotte sfeer zetten!” Zelf zegt ze voor ieder soort training dan ook de meest geschikte ruimte te zoeken om het optimale resultaat te bereiken. Besteed daar bewust veel tijd en aandacht aan. “Want”, zegt ze: “Het begint bij een ruimte die anders is dan je dagelijkse werkplek, een plek die inspireert, die verwondert. Dat de deelnemers loskomen van hun dagelijkse hectiek. Zodra mensen binnenkomen, stappen ze in een andere wereld. Ik merk vaak dat dat iets met mensen

AAN HET WOORD

**ANDREAS OERLEMANS,
project-manager en spreker**

Andreas is goed in food. Daarom heet zijn bedrijf ook zo! Hij helpt je graag bij het ontwikkelen van een nieuw foodproduct of ondersteunt je met enthousiasme bij dat nieuw te bedenken restaurantconcept. Daarnaast staat hij zijn mannetje als interim-, en projectmanager en brengt hij complexe projecten efficiënt tot een goed einde. Maar heb je een bevroren spreker of dagvoorzitter nodig dan ben je bij hem ook zeker aan het goede adres. Werkte in de afgelopen jaren onder andere voor: Heineken, Albert Heijn, HEMA, Stayokay Hotels. Zijn belangrijkste ingrediënt: toegevoegde waarde.

**MARIANNE KUIPER,
venuespecialist en locatiehouder**

Eigenaar en oprichter van Efficient Hotel Partner (EHP). Zoekt, boekt en regelt al twintig jaar samen met haar team van specialisten dé perfecte hotel- en vergaderaccommodatie voor haar klanten. In januari 2018 opende zij haar eigen exclusieve vergaderlocatie Music Meeting Lounge in Amstelveen, in hetzelfde pand als EHP. Marianne leidt twee bedrijven die uitblinken in hospitality onder één dak en is van mening dat in het huidige digitale tijdperk 'ouderwets' persoonlijk contact juist extreem belangrijk is en blijft. Haar missie: het kan altijd beter!

**MARLIES MELLEMA,
trainer en consultant**

Eigenaar en oprichter van The Conflict Factor, een trainings- en consultancybureau gespecialiseerd in reorganisatie en verandertrajecten. Als oud-advocaat arbeidsrecht merkte Marlies dat veel procedures ontstonden door een verkeerde communicatie. Met The Conflict Factor combineert Marlies haar kennis van arbeidsrecht, strategie en communicatie om het optimale veranderresultaat te bereiken. Marlies helpt van probleem naar oplossing, van stilstand naar beweging. Ze gaat het conflict daarbij niet uit de weg. Want conflicten zitten vol potentie!

**RICK VAN DER KLEIJ,
dagvoorzitter, gespreksleider en
congresontwerper**

In 2013 werd hij uitgeroepen tot Meest Talentvolle Dagvoorzitter van Nederland. Rick leidt al sinds 2008 publieke debatten, zakelijke congressen en stakeholderdialogen. Organisatoren en deelnemers waarderen de levendige interacties die hij losmaakt in meetings van Nederland tot Saoedi-Arabië. Vooraf helpt hij eventmanagers om hun programma zo te ontwerpen dat alle deelnemers echt eraan deelnemen. Soepel waar het kan, scherp waar het moet.

Marianne Kuiper



doet. Het verruimt je blik en fungeert als zuurstof voor je hersenen. Creatieve prikkels 'to open up' your mind."

Ze vervolgt met een zucht: "Helaas moet je het echter vaak doen met het zaaltje dat de klant al zonder overleg voor je geboekt heeft. In dat geval overleg ik op voorhand in ieder geval met de locatie waar de training plaatsvindt om door te nemen hoe ik de opstelling wil hebben. Om er zeker van te zijn dat alles goed gaat en staat ben ik eigenlijk liever de avond van tevoren al aanwezig. Om de zaal volledig 'naar mijn hand te zetten'. Het gaat aan het eind van

de dag immers om het optimale trainingsresultaat. En daar ben ik verantwoordelijk voor, daar word ik mede op afgerekend!"

De ogen van Marianne gaan stralen bij het horen van zoveel professionaliteit. Ze wil het niveau in de wereld van 'zaaltjes boeken' graag verhogen. Het komt haar werk en het eindresultaat ten goede als klanten met een gedegen briefing bij haar zouden aankloppen. Het bespaart haar en haar collega's veel tijd als ze van tevoren een beter beeld heeft waar de klant op zit te wachten. Bevrogen als ze is over haar vak,

vervolgt ze: "Natuurlijk willen we verrassen en gaan we graag helemaal los met onze voorstellen voor unieke vergaderlocaties. Maar het moet wel matchen. Het heeft totaal geen zin om bijvoorbeeld iets hips aan te bieden op een Waddeneiland als het noodzakelijk is om in de Randstad te blijven."

Hoewel we het ons als professionals in de vergaderwereld maar moeilijk kunnen voorstellen blijkt vaak toch dat men namelijk geen idee heeft waar de voorkeur naar uitgaat. Toch is de waarheid weerbarstig en blijkt een goede briefing spaarzaam.



Andreas Oerlemans

BUDGET

Een ander punt waar Marianne zich in haar dagelijks werk vreselijk over verbaast is het feit dat er soms uitermate vaag op het begrip 'budget' wordt gereageerd. "Hoeveel mag de bijeenkomst eigenlijk kosten?", is een voor de hand liggende, maar tevens één van de meest onbeantwoorde vragen", zegt Marianne. "En dat terwijl duidelijkheid omtrent de kosten zo ontzettend belangrijk is om de juiste vergaderlocaties te kunnen benaderen. Onderhandelen over prijzen gaat veel efficiënter als het budget bekend is. Niet zelden kunnen er dan ook locaties aangeboden worden die in eerste instantie veel te duur lijken maar aan de hand van een vastgesteld budget toch een interessant aanbod kunnen doen."

De andere experts aan tafel, Rick van der Kleij en Andreas Oerlemans, knikken eensgezind en herkennen de beschreven situaties. Met die eensgezindheid is het, als het om definitieve besluitvorming over de te boeken accommodatie gaat, soms ver te zoeken. Marianne erkent dat het zonder meer een van de meest vertragende factoren is. "Er zijn in een bedrijf zoveel mensen en dus zoveel wensen. Het is absoluut af te raden om iedereen diens mening te vragen en te betrekken bij het 'uitkiezen'. Je kunt natuurlijk niet met iedereen rekening houden. Ieder mens heeft nou eenmaal een andere smaak." In het kader van de gewenste professionaliteit wenst ze boekers dan ook besluitvaardigheid

toe. "Na een goede briefing, een zorgvuldige afweging, met of zonder ruggespraak of intermediair, is het tijd om het heft in handen te nemen. Hak vervolgens de knoop door en bepaal zelf. Je kan als professional toch prima uitleggen waarom je een keuze hebt gemaakt, nou dan!"

FOOD

Het is een mooi bruggetje naar een andere, steeds belangrijkere factor als het gaat om de keuze voor een accommodatie. Andreas Oerlemans: "Waaruit bestaat het foodaanbod van een accommodatie? Ken je het nog van vroeger? Koffie en thee uit de grote Braviorpotten, die vaak al vanaf 07:30 uur stonden in te dampen met daarnaast een schaal met niet onderscheidende verpakte koekjes. In de zaal op tafel een karaf met water en soms dezelfde 'inkt' die ook bij binnenkomst werd geschonken en als je geluk had een schaalje pepermuntjes. En van zowel de koffie als de pepermuntjes at en dronk je uiteindelijk, bij gebrek aan beter, toch te veel. Strak van cafeïne en suiker zat je aan de vergadertafel. Het obligate lunchbuffet mét kroket was een waar feest en bij de borrel waren blokjes kaas en leverworst het culinaire hoogtepunt."

Een belangrijke andere trend is het 'mobiele ontbijt'. Steeds meer mensen gebruiken hun ontbijt buitenshuis en je ziet retail en horeca daarop inspelen.

Een belangrijke andere trend die steeds meer waarneembaar is, is het 'mobiele ontbijt'. "Steeds meer mensen gebruiken hun ontbijt buitenshuis en je ziet retail en horeca daarop inspelen. Vergaderlocaties kunnen daarbij niet achterblijven. En hoe leuk is het als je een verrassend ontbijtgerechtje geserveerd krijgt bij binnenkomst. Makkelijk om door de keuken zelf te maken. Bovendien creëer je onderscheidend vermogen. Het ziet er al snel lekker en fris uit en geeft je net de energie die je nodig hebt als je aan een vergadering begint."

"Wat zijn andere ontwikkelingen die je voorbij ziet komen?", vraagt Marianne, "Tegenwoordig krijgen we steeds meer vraag over de herkomst van onze geserveerde producten. Herken jij dat ook?" "Ja zeker!", zegt Andreas enthousiast. "Er is een duidelijke trend waarneembaar wat eten en drinken betreft. Denk dan aan circulair catering. Dat is vooral gericht op het optimaal gebruiken van ingrediënten en op het beperken van de negatieve effecten van het proces van productie, transport, opslag, verkoop en afval. Natuurlijk moet het eerst gaan over heerlijk eten en drinken maar langzaam moet je gasten meenemen in het circulaire gedachtegoed." Daarnaast vindt er een duidelijk herkenbare verschuiving plaats van dierlijke eiwitten naar plantaardige eiwitten. Je ontkomt er niet meer aan om daar

op een bepaalde manier rekening mee te houden. Dat is ook goed! Wellicht bij iedereen wel bekend maar gebruik ook niet al te extreme smaken tijdens de lunch. Omdat peper maar ook té grondigere smaken zoals bijvoorbeeld bietjes, onplezierige bijwerkingen kunnen opleveren in de middag.”

Lekker licht verteerbaar dus, vat Andreas samen. “Persoonlijk vind ik het voor een lunch tijdens een vergadering van groot belang dat je niet te zwaar belast bent met een te heftige aanval van calorieën. Hebben jullie dat ook, dat je direct na de lunch twee keer zo hard moeten werken? Heb je daar als trainer ook vast last van?” Marlies en Rick knikken en kennen dat gevoel. “Het is alsof je iedereen wakker moet schudden, zo ná de lunch. Ik juich het alleen maar toe als de keuken rekening houdt met de samenstelling van de gerechten en er geen al te zwaar geheel van maakt.”

SNACKTIJD

Andreas: “Ik heb de keuken juist wel weer nodig zo rond een uur of vier.” You’re almost there’, een o zo bekende commercial zei het al. Rond dat tijdstip daalt het energieniveau altijd en heeft de mens een opkikker nodig om de eindstreep productief te kunnen halen. Pas je snack dus aan op deze behoefte. Je zit nu niet meer op zoet te wachten, ‘zilt’ is nu hét toverwoord. Dus ga stoere worst, pittige bouillon, rauwkost met spicy dip. Het mag nu juist wat pit hebben en deze laatste snack voor de borrel biedt ruimte aan nieuwe pittige keukens en spannende nieuwe smaken. Qua food ben ik erg voor onderscheidend vermogen. Gerechten dus die deelnemers altijd zullen bijblijven! Zoveel mogelijk wegblijven bij standaard.”

FLEXIBILITEIT

Rick trekt de term standaard door naar de opstelling en het meubilair: “Aan wiens standaard voldoet de standaard?! Denk als accommodatie bijvoorbeeld aan de stoelen die je neerzet. Als je rijen zware of zelfs vastgenagelde stoelen hebt, dan wordt je zaal vooral geschikt om als publiek ademloos te luisteren: ideaal voor voorstellingen. Ja, dat komt voor: een Belgische keynote-spreker zei me eens: ‘bij mij is er altijd interactie: ik spreek en zij luisteren’. Maar als je wél wilt variëren in gespreksvormen, dan zijn losse stoelen handig, die je kunt verslepen als organisator. Of deelnemers doen het zelf, zo heb je meteen een energizer met een duidelijk doel. Dus locatiemanager,

maak van flexibiliteit je standaard.” Een ander criterium is comfort, of juist expres gebrek daaraan. “Hoe luier de stoel, des te luier de deelnemer. Dat kan soms nuttig zijn: gebruik vooral een leunstoel voor die ene spreker die je inzet als leunstoelfilosoof. In alle andere gevallen wil je geen stoelen waarin mensen wegzakken, maar juist stoelen van waaruit mensen opspringen”. Hier spreekt duidelijk de spreker en dagvoorzitter. Die helpt de aandacht van het publiek gevangen te houden. Het is fijn als de medewerkers van een locatie hierin meedenken. Rick gaat verder hierop in: “De locatie an sich communiceert al van alles over wat je wilt met mensen. Wil je out-of-the-box ideeën? Ga dan niet met z’n allen in een vergaderhok zitten waarvan er dertien in een dozijn gaan. Als je speciale gesprekken beoogt, zoek dan ook een speciale omgeving op. Je schept allerlei verwachtingen bij deelnemers, waarmee je kunt spelen. Zo modereerde ik eens drie dagen lang sessies in een fort. Daar verwachten we magie, verhalen, geschiedenis. Of die ene managementsessie in een strandtent, met de bankdirecteur op sneakers. Dan voel je al aan: dit wordt anders dan anders...”

SAMENSPEL

Het moge duidelijk zijn. Vier meetingprofessionals aan tafel leveren een paar pittige meningen op over hoe het anders kán in het vak. En in sommige gevallen ook wel moet. Want, laten we eerlijk zijn, we praten niet over onuitvoerbare ‘rocket-science’ maar ook over ideeën en veranderingen die eigenlijk per direct uitvoerbaar zijn.

Met vier sterke meningen waren de deelnemers het heus niet altijd eens over hoe je een en ander aan moet pakken. Waar zij in ieder geval eenstemmig over waren was dat de keuze van een locatie een samenspel moet zijn tussen de locatie, degene die de reservering maakt en degenen die uiteindelijk actief zijn tijdens de vergadering. Een driehoek waarin nu nog wel eens een van de spelers vergeten wordt, wat uiteindelijk invloed heeft op het resultaat van de vergadering. En daar is het ons juist om te doen: door nét even meer aandacht te schenken aan een aantal facetten in de voorbereiding, kunnen de uitkomsten van de vergadering makkelijk van een 7 naar een 9+. Je begrijpt, je kunt in 2019 niet meer aankomen met: ‘Doet u mij maar een leuk zaaltje’.

