

Interieur citizenM



# Grenzen verleggen

**Nederland is klein in omvang, maar groot in creativiteit en mogelijkheden. Dat de Nederlandse producten en diensten ook in het buitenland worden gewaardeerd, laten verschillende partijen in de branche zien. De een zet zijn eerste voorzichtige stap, de ander mag rekenen op een ruimte buitenlandse clientèle.**

## UITDAGINGEN

Met een mooi portfolio aan events in Nederland speelde Evenementenbureau Obsession drie jaar geleden al met het idee om hun afzetmarkt verder uit te breiden. "Omdat het Verenigd Koninkrijk met de onduidelijkhe-

den rond de Brexit niet de beste optie is, besloten we nauwer samen te gaan werken met een goede relatie die in de board van een groot reclamebedrijf in Frankfurt zit", vertelt directeur Gerben Plasmeijer. "De Nederlandse eventbranche wordt geroemd om haar creativiteit. We merken dat de Duitse markt openstaat voor Nederlandse partners en zelf ook de Nederlandse markt wil betreden." De Duitse markt biedt dus veel mogelijkheden, maar zeker ook uitdagingen. "Het is een proces van vallen en opstaan. Je moet echt de tijd nemen om een relatie op te bouwen. Het contact in Duitsland is formeler en ze hanteren een andere werk- en denkwijze. Vorig jaar zijn we in Duitsland begonnen en hebben we een pitch gedaan. Deze hebben we verloren en daarvan hebben we geleerd om geen aannames meer te doen. Duitsers willen een cijfermatige onderbouwing, dat zoeken ze in de bewijslast en de beoordeling van een bureau. Daarnaast is de Duitse markt zoveel groter dan de Nederlandse. Wanneer wij bijvoorbeeld voor bol.com het jaarlijkse zomerevent organiseren, kiezen we een centraal gelegen locatie in het land en pas je de tijden zo aan dat iedereen na de file in de auto kan stappen. In Duitsland zit je al



snel op events in vijf verschillende steden. Alleen al qua logistieke organisatie en budgetten is een event daar veel omvangrijker. Voorlopig blijven we het gewoon proberen. Dit jaar gaan we opnieuw een aantal gezamenlijke pitches doen om te kijken hoe we dit verder kunnen ontwikkelen.”

#### GEVESTIGDE ORDE

Waar Obsession nog aan het pionieren is, is de internationale markt voor Energy Floors juist de belangrijkste afzetmarkt. Het bedrijf is onder andere gespecialiseerd in het aanbieden van speciale vloeren waarbij de energie van bewegende mensen wordt omgezet in elektriciteit. Deze Sustainable Dance Floors kunnen worden ingezet bij evenementen, festivals en beurzen. “Het concept bestaat uit losse tegels die je overal neer kunt leggen”, vertelt marketingmanager Marieke Kol. “In deze

licht verende tegels is een elektromechanisch systeem verwerkt dat de verticale bewegingen die de gebruikers met dansen of lopen maken, omzet in een draaiende beweging die een generator aandrijft en zo elektriciteit opwekt. De hoeveelheid energie die met de beweging wordt opgewekt, wordt bijgehouden op een dashboard. Maar je kunt er ook een applicatie aan koppelen zoals een fotobooth. Dan moeten de deelnemers eerst bepaalde hoeveelheid energie opwekken met hun bewegingen en wordt er vervolgens een foto gemaakt.” Het grootste gedeelte van de afzetmarkt voor de Sustainable Dance Floor ligt in het buitenland. “Het duurzame karakter en het funelement maken dat de Sustainable Dance Floor onder andere heel interessant is voor de Duitse markt. Daarom hebben we dit jaar ook deelgenomen aan de beurs Best of Events in Dortmund. Een partner in Duitsland heeft de Sustainable Dance Floor zelfs ingezet voor de rondreizende overheids campagne ‘Deutschland macht’s efficiënt’ van het ministerie van Economische Zaken en energie.”

#### INTERNATIONALE UITSTRALING

Ook Nederlandse hotels laten zich niet beperken door landsgrenzen. Toen de hotelketen citizenM in 2008 haar eerste hotel in Amsterdam Schiphol Airport opende, volgden er in de jaren erna al snel vestigingen in Londen, Parijs, Glasgow en zelfs New York en Taipei. “citizenM heeft een internationale uitstraling en richt zich op een nieuw type reiziger die geld

te spenderen heeft, maar dit liever niet allemaal besteedt aan een hotelkamer”, vertelt marketingdirecteur Robin Chadha. “In steden zoals Londen en Parijs zit er een groot gat tussen luxe hotels en budget accommodaties, wij springen daarop in. De luxe hotels van citizenM liggen in de centra van grote Europese steden, maar de kamers zijn wel betaalbaar.” De Nederlandse oorsprong van de hotelketen speelt volgens de marketingdirecteur geen rol bij de marketing en inrichting van de hotels. Wel zijn er in diverse hotels subtiele verwijzingen naar de Nederlandse oorsprong aanwezig zoals items van Delfts blauw en KLM-huisjes. citizenM heeft nu vijftien hotels en gaat de komende jaren uitbreiden met hotels in Europa (Zürich, Genève), Azië (Shanghai, Kuala Lumpur) en Noord-Amerika (onder andere Los Angeles, San Francisco). “We houden rekening met de lokale gemeenschap en werken met lokale partners. Maar we passen ons concept niet te veel aan aan de wensen van lokale gasten, dat gaat ten koste van je merk. In Azië is het bijvoorbeeld gebruikelijk om een kamer te delen. Ook willen gasten graag een theeketel en een noedelkoker op de kamer. In die eisen gaan wij niet mee, maar we stellen deze faciliteiten wel in de Living Room ter beschikking. Amerikanen zijn juist gek op bodylotion en willen graag een hotel met fitnessfaciliteiten. Ook daar kijken we wat binnen het concept kan worden ingepast.”



We genieten van wat we doen bij Hermonde

hermonde  
born to meet

Verscholen in het bos in Bennekom ligt landgoed de Born, dat stamt uit de jaren dertig. Het is een plek waar zakelijk Nederland knopen kan doorhakken, aan teambuilding kan doen of een heisessie kan houden. Gastvrijheid staat bij ons voorop, dat betekent dat we graag luisteren naar uw wensen en er alles aan doen om u bijeenkomst perfect te laten verlopen.

hermondelocatie.nl | 0318 - 860 213 | Bornweg 12b, Bennekom



**Oud London**  
MEETING & EVENTS  
**Uw bijeenkomst  
bij Oud London,  
want het resultaat  
telt.... toch?**

*Waarom vergaderen in Oud London: Goede bereikbaarheid  
Gratis ruime parkeergelegenheid | Rustige ligging in de bossen van Zeist  
Zalen standaard voorzien van beamer, scherm en flipover  
Alle zalen flexibel in opstelling | Gratis wifi*

Hotel Restaurant Oud London | Woudenbergseweg 52, 3707 HX Zeist  
t. 0343- 491 245 | info@oudlondon.nl | www.oudlondon.nl

  
**Landgoed Zonheuvel**



**Culinair@theCastle**  
Exclusief dineren in de stijkkamers van het Maarten Maartenshuis



+31 (0)343-473550 | Amersfoorsteweg 98 | 3941 EP Doorn | landgoedzonheuvel.nl



#### NEDERLAND ALS USP

De cliëntèle van PCO Congress by Design bestaat met name uit het verzorgen van de congresorganisatie voor de lokale vertegenwoordiging van internationale associaties. Daarnaast komt het regelmatig voor dat het bureau wordt gevraagd om te helpen met de organisatie van een congres elders in Europa. "Nederlandse PCO's staan bekend als goede organisatoren", vertelt operations director Niels Fundter. "Onze opdrachtgevers zijn bovendien erg te spreken over onze persoonlijke aanpak met één vast aanspreekpunt." Nederland als congresbestemming doet het volgens managing director Nicolette van Erven ook nog steeds erg goed. "De bereikbaarheid van Nederland is dankzij Schiphol erg gunstig voor internationale gasten. Ook de compactheid van het land en de kwaliteit van de locaties is erg goed. Deze aspecten nemen we bij elk internationaal congres en in elke bidboekprocedure mee. Soms, als de doelstelling en de ambitie van de opdrachtgever zich ervoor leent, geven we een 'orange touch' mee."

Typisch Nederlandse activiteiten zoals een rondvaart door de grachten of een bezoek aan Volendam en de Keukenhof doen het erg goed bij de internationale gasten.



"Maar er zijn ook opdrachtgevers die de voorkeur geven aan technische excursies op het gebied van bijvoorbeeld voeding of techniek", zegt Van Erven. "Dan kun je hier in Nederland eveneens uitstekend terecht." "We willen Nederland juist profileren als kennis- en wetenschapsland, niet als het land van de tulpen", vult Fundter aan. "Daarom gaan we altijd op zoek naar bedrijven die innovatief zijn en een bijdrage kunnen leveren aan het programma.

Het grote voordeel is dat iedereen elkaar kent en samenwerkt. Met zo'n uitgebreid netwerk kun je mooie congressen neerzetten."