



Woudschoten Hotel & Conferentiecentrum

Ongekeend veelzijdig

Na jaren gepositioneerd te zijn in het middensegment van de markt heeft er na de herpositionering een opvallende omslag plaatsgevonden bij Woudschoten Hotel & Conferentiecentrum. Inmiddels positioneert deze veelzijdige locatie zich aan de bovenkant van het middensegment. “Een nieuwe doelgroep doet hierdoor zijn intrede bij Woudschoten”, aldus directeur Hans van Pelt.

Deze nieuwe doelgroep is volgens Van Pelt het beste te omschrijven als de corporate gast oftewel de individuele zakenreiziger. “Hier in de regio zijn diverse multinationals gevestigd. Het komt dan ook regelmatig voor dat iemand in deze omgeving een overnachtingsplek zoekt na bijvoorbeeld een meeting op het kantoor van de desbetreffende multinational. Ons hotel is zeer centraal gelegen, heeft voldoende parkeergelegenheid voor de deur en biedt recent gerenoveerde driesterrenkamers met de uitstraling van een viersterrenkamer. Bovendien is er overal in het pand gratis wifi. Dit maakt onze locatie zeer aantrekkelijk voor de individuele zakenreiziger.” In het verlengde hiervan zijn

er plannen voor de bouw van een boardroom. “Dit jaar nog willen we gaan starten met het creëren van een boardroom, die afgehuurd kan worden voor overleg op hoog niveau. Deze ruimte zal een exclusieve uitstraling krijgen en is geschikt voor gezelschappen tot twaalf personen.”

Marketingcampagne

Landelijk geniet Woudschoten inmiddels veel bekendheid, maar in de regio is de locatie nog relatief onbekend. “Juist om die corporate gast te bereiken, lanceren we binnenkort een marketingcampagne waarbij de nadruk ligt op de regionale markt”, legt hij



Woudschoten Hotel & Conferentiecentrum

Verscholen in de Zeister bossen op een 45 hectare groot landgoed, dat overgaat in Nationaal Park de Utrechtse Heuvelrug, ligt Woudschoten Hotel & Conferentiecentrum. De geschiedenis van het monumentale hoofdgebouw op Landgoed Woudschoten gaat terug naar 1932. Uit die tijd stamt ook het amfitheater dat op het terrein gelegen is. Sinds 1 januari 2008 is Hans van Pelt aangesteld als directeur bij Woudschoten. Onder zijn bezielande leiding is er de afgelopen vijf jaar niet stilgezeten. Nadat in 2009 de nieuwe vleugel werd geopend, waarin onder andere tien vergaderzalen te vinden zijn, zijn alle openbare ruimten, zalen en hotelkamers vernieuwd en gemoderniseerd. In de zomer van 2012 zijn de laatste vijftig hotelkamers in de villa gerestyled met frisse nieuwe kleuren en strakke meubels. www.woudschoten.nl

uit. “Momenteel zijn onze gasten met name nog afkomstig van landelijk georiënteerde bedrijven als KPMG of Cap Gemini. De provincie Utrecht moet Woudschoten nog ontdekken. Wij willen laten zien dat de Utrechtse Heuvelrug een fantastisch alternatief is voor bijvoorbeeld de Veluwe. Hier vind je dezelfde beleving, alleen dan een stukje dichterbij huis. Ook hier krijg je het gevoel er even helemaal tussenuit te zijn.”

Eén aanspreekpunt

De afgelopen jaren lag volgens Van Pelt de focus met name op vergaderingen & trainingen. Momenteel is ook hier een verschuiving gaande. “De markt kent ons als een hoogwaardig vergaderproduct. We boden al wel mogelijkheden voor congressen en events, maar hebben dit nu verder ontwikkeld. Zo geldt, net als bij vergaderingen & trainingen, ook voor de congressen en events dat er vanuit Woudschoten één vast aanspreekpunt is voor de operationele begeleiding. Verder is veel naar praktische zaken gekeken als vervoer, waarbij bijvoorbeeld gebruik gemaakt kan worden van een shuttle service

op biogas, maar er is ook een gastronomisch product ontwikkeld specifiek voor de congres- en eventmarkt. In de zomer van 2012 hebben we bovendien glasvezel aan laten leggen, waardoor er gebruik gemaakt kan worden van een zeer snel netwerk.”

Persoonlijke gastgerichtheid

Ondanks alle veranderingen de afgelopen tijd, blijven de waardepromissies waar Woudschoten bekend om staat gehandhaafd. “Persoonlijke gastgerichtheid is hier altijd en overal terug te vinden”, zegt hij resoluut. “Ook binnen een groep hebben we oog voor individuele wensen. Daarnaast geldt dat wij voor alle doelgroepen een helder prijsbeleid hanteren. Alles zit bij de prijs inbegrepen zodat onze gasten niet voor verrassingen komen te staan. Onze klanten weten precies waar ze voor betalen en dat wordt gewaardeerd, merken we. Met name voor de congres- en eventwereld is dit redelijk uniek.” ■