

WINNAARS NATIONALE MEETING AWARD 2020

TERUGBLIK OP EEN ROERIG JAAR

Bijna een jaar geleden maakten Meeting Magazine, MeetingReview, CLC-VECTA en Vergaderhamers tijdens een online uitreiking de winnaars van de Nationale Meeting Award bekend. De euforie van de winst was toen merkbaar, net als de impact van de coronacrisis. Inmiddels zijn we een roerig jaar verder en kijken we samen met de vijf winnaars terug.

WIM VAN VELZEN EN MARIJKE HOLWERDA, KLEIN WITTENOORD (CATEGORIE S)

"KOOKWORKSHOPS GEVOLGD EN ONDERNEMERS ONDERSTEUND"

In maart moesten Wim en Marijke de deuren van hun locatie tijdelijk sluiten. Marijke: "Na het winnen van de Nationale Meeting Award kregen we ontzettend veel positieve reacties van opdrachtgevers, leveranciers en ondernemers uit de buurt. Ook onze vrienden en familie waren onder de indruk van deze prijs. Het leidde tot een stijging van het aantal aanvragen. Maar veel van die aanvragen moesten we helaas laten gaan. We hebben vanwege de coronamaatregelen maar ruimte voor zes personen in plaats van veertien. De twee bijeenkomsten die wel doorgingen, waren van gasten die echt heel graag langs wilden komen. Eén opdrachtgever paste hiervoor zelfs het programma aan. Om de gasten veilig te kunnen ontvangen, hebben we de inrichting en de routing aangepast. De deelnemers lieten we van tevoren een gezondheidsverklaring invullen. Omdat we de mensen die langskwamen goed kennen, was er ook wat meer sociale controle. Iedereen hield zich netjes aan de verplichte afstand."

Horeca steunen

De keuken vormt het hart van Klein Wittenoord. Gasten komen er graag langs voor een bijeenkomst in combinatie met een kookworkshop. Het concept aanpassen of overgaan tot



het organiseren van online of hybride events biedt voor Wim en Marijke helaas geen uitkomst. Maar dat wil niet zeggen dat ze stilzitten. Wim: "We zijn liever bezig met het verzinnen van nieuwe dingen en kijken hoe we ons concept nog aantrekkelijker kunnen maken. Zo ben ik nog altijd nieuwe recepten aan het uitproberen en houd ik de trends in de gaten. Op dit moment richt ik me op de mediterrane, de moderne Indiase en Israëlische keukens. Ook heb ik de Indonesische keukens weer van stal

gehaald. Daarnaast hebben we diverse online kookworkshops en proeverijen gevolgd. Deels om onze kennis bij te spijkeren, deels om de horeca te ondersteunen. We halen de ingrediënten zoveel mogelijk uit de directe omgeving. Ook hebben we veel maaltijden laten bezorgen. Dat zorgt voor verbinding onder de ondernemers in de buurt."

Hoop voor het najaar

Ondanks de tegenvallende inkomsten hoor je Wim en Marijke absoluut niet klagen. "In tegenstelling tot collega-locaties zitten wij in de luxe positie dat we financieel niet afhankelijk zijn van de inkomsten uit de zaalverhuur van Klein Wittenoord", zegt Wim. "We hebben geen personeel in dienst. Het gebrek aan inkomsten vang ik op met mijn werkzaamheden als financieel adviseur." Marijke heeft nog altijd haar coachingspraktijk. "Ik merkte na een kleine dip in maart en april dat de agenda juist voller werd. Maar uiteindelijk hopen we weer gasten te kunnen ontvangen. Ik denk dat we dankzij het vaccineren in het derde kwartaal weer meer vrijheid hebben. Ondertussen gaan we door met onze passie voor dit vak zodat we straks weer hetgeen kunnen doen wat we het allerliefste doen; mooie bijeenkomsten organiseren waarbij onze gasten volledig in de watten worden gelegd."

MONIEK SPRUIT, VRIJ IN CULEMBORG (CATEGORIE M)

"JE OMZET RAAK JE KWIJT, NIET JE NAAM EN REPUTATIE"

Eigenlijk wilde Moniek in 2020 tijdens de vele events op haar locatie wat meer naar de achtergrond treden en met name achter de schermen actief blijven. Het belofde ook een mooi jaar te worden, maar corona had een ander verloop in petto. "De eerste 2,5 maanden draaiden we een topperiode. Toen VRIJ dicht moest, zijn we achter de schermen aan de slag gegaan. Verderop op het terrein hebben we 't Bakhuisje gecreëerd, een vergaderruimte voor tien personen met eigen terras en eigen parkeerplaatsen. Toen in juni de versoepelingen werden aangekondigd, hebben we tot en met medio september nog een aantal bijeenkomsten kunnen organiseren voor maximaal veertig personen. Dat waren vooral vaste opdrachtgevers die het erg fijn vonden om hun collega's weer live te zien en er even tussenuit te zijn. De bruiloften die we normaal in de zomer hebben, bleven vorig jaar helaas grotendeels uit. Maar wat ik misschien nog wel het meest jammer vind, is dat mijn trouwe medewerker en goede vriendin Linda uiteindelijk voor een andere uitdaging buiten de branche heeft gekozen. Linda is echt een aanpakker, dus die keuze was volkomen begrijpelijk."

Kostenposten

Sinds het aantrekken van de maatregelen in het najaar van 2020 is de agenda leger, maar zeker niet leeg. "Ik verhuurde de locatie eerder al regelmatig voor fotoshoots en video-opnames. Dat loopt gewoon door. 't Bakhuisje is elk weekend geboekt door particulieren. En Bar Brasserie STREEK, mijn tweede locatie, is sinds kort in het weekend weer



open voor take-away-maaltijden." Om het gebrek aan inkomsten enigszins te compenseren, kijkt Moniek goed op welke posten ze kan besparen. "Het vertrek van Linda gaf wat extra lucht op de balans. Verder heb ik tijdens de bijeenkomsten die doorgingen zoveel mogelijk zelf op de vloer gestaan. Niet-noodzakelijke investeringen laat ik achterwege. Normaal koop ik bijvoorbeeld nieuwe borden als ik mooie exemplaren tegenkom of koop ik producten die mijn gasten tijdens het vergaderen kunnen gebruiken."

Minder stress

Ondanks de tegenvallende inkomsten en dankzij die legere agenda ervaart Moniek wel minder stress. "De avonden hoef ik namelijk niet meer te werken.

Die momenten gebruik ik om op te laden. Voor het wandelen met de hond maakten mijn partner en ik altijd al tijd vrij, nu lopen we een extra lange ronde. Ondertussen ben ik met mijn marketingbureau in de afrondende fase van een vernieuwde huisstijl en website voor 't Bakhuisje en VRIJ. Ik vind het fijn dat ik me toch met meerdere dingen bezig kan bezighouden. Ik merk namelijk dat ik met een drukke agenda meer gedaan krijg dan met een lege agenda."

Aanvragen

Moniek gaf vorig jaar jaar na het winnen van de Nationale Meeting Award aan dat mindere tijden ook bij het ondernemen horen. Denkt ze daar nog steeds zo over? "De kaarten liggen zoals ze liggen. Daar kun je weinig aan veranderen.

Zodra je het vertrouwen helemaal kwijtraakt, dan is het pas echt voorbij. Het is nu inderdaad hard werken voor weinig omzet en wat betreft VRIJ en STREEK ben ik natuurlijk dubbel getroffen, maar je naam en je reputatie ben je niet kwijt." Moniek hoopt dat de vergadermarkt en de verhuur van werkplekken in het tweede kwartaal weer op stoom komt. "Het voordeel van VRIJ is dat we hier de groepen ontvangen die qua grootte straks weer als eerste mogen. Ondertussen druppelen de eerste aanvragen binnen en ben ik met enkele bruidsparen in gesprek. Het geeft goede moed!"

DIANA BARTELS EN BRAM KOSTERINK, BILDERBERG EUROPA HOTEL SCHEVENINGEN (CATEGORIE L)**"MEER TIJD OM NOG EEN STAPJE EXTRA TE ZETTEN"**

Op de dag van het interview met general manager Diana en sales manager Bram vinden er maar liefst twee events in het Scheveningse hotel plaats; een hybride event met acht personen en een online event van 300 personen. Bram: "Klanten blijven met ons kijken naar de mogelijkheden en dat geeft energie. Zo keken wij een jaar geleden nog samen met de klant naar een groot 'offline evenement' in het Bilderberg Europa Hotel. Na een aantal weken werd toch besloten het event hybride in te gaan delen. Maar corona was ook toen nog niet klaar met ons, dus. Uiteindelijk hebben we samen met de klant alles online uitgewerkt. Als klap op de vuurpijl ging dit specifieke evenement van 150 offline naar ruim 300 deelnemers online! Ook het winnen van de Nationale Meeting Award in april vorig jaar gaf een boost. Dat was net in de periode dat onze deuren gesloten waren."

Moeilijk jaar

Ondanks deze events heeft Bilderberg Europa Hotel Scheveningen een uitdagend jaar achter de rug. Diana: "Gelukkig hadden we in juli en augustus nog flink wat leisure gasten. Wat betreft de zakelijke events hadden we in september en begin oktober weer even een opleving, ook mede vanwege de in maart geplande events die waren doorgeschoven. Maar toen werden de maatregelen weer aangescherpt. Binnen Bilderberg zien we inmiddels wel wat herstel in de nationale, zakelijke MICE-markt, met name bij de landelijk gelegen hotels in het midden en zuiden van het land. Ons hotel heeft toch iets meer de perceptie van een stadshotel in Den Haag, terwijl we 198 stappen van strand zitten. Zelf hopen we op een goed vierde kwartaal van dit jaar. Ook verwachten we dat de leisure gasten ons in de zomermaanden weer zullen vinden. Een



volledig herstel voor de internationale markt, daar durf ik in 2023 pas op te hopen."

Positieve draai

Ondertussen blijft het team in Scheveningen gasten verwelkomen. Bram: "In de zonnige weekenden zien we dat de leisure bezetting weer toeneemt. Omdat we in het restaurant geen ontbijt, lunch en diner mogen serveren, hebben onze gasten de mogelijkheid dit nu op hun kamer te gebruiken. Gasten mogen zelf hun eigen take away diner ophalen in de keuken en kregen een persoonlijke toelichting van de chef." Diana: "We kijken vooral naar wat wel kan en geven daar een positieve draai aan. Bilderberg breed leven de testevents van Fieldlab Evenementen ook. De eerste resultaten zijn in ieder geval hoopgevend. Ik ga ervan uit dat het tweesporenbeleid van vaccineren en maatregelen treffen snel weer dingen mogelijk maakt."

Invulling gastvrijheid

Bilderberg Europa Hotel Scheveningen won in totaal twee keer de Nationale

Meeting Award. Beide malen werd door de jury de gastvrijheid en de persoonlijke aandacht geprezen. Kan daar op 1,5 meter nog een goede invulling aan worden gegeven? Diana: "We hebben nog steeds de Maitre B', die nu volledig kan assisteren bij de technische audiovisuele aspecten. Ook hebben we nu juist tijd om alternatieven te bedenken zodat je toch dat stapje extra kunt zetten. Mensen waarderen die kleine gebaren nu des te meer." Bram: "We schuiven een persoonlijk handgeschreven welkomstkaartje onder deur, daarnaast maken wij er een feestje van als gasten wat te vieren hebben. De persoonlijke aandacht, dat is waar onze gasten voor bij Bilderberg komen." Diana: "We zijn oprecht blij met elke gast die in ons hotel verblijft. Maar ondertussen verlangen we ernaar om alle gasten, dus ook de conferentiegasten, een mooie 'volledige ervaring' te bieden. Wanneer ik door het hotel loop, zie ik al helemaal voor me hoeveel energie dat iedereen weer zal geven."

MARIËLLE HAENEN, DIRECTOR OF CONFERENCE SALES BIJ BILDERBERG KASTEEL VAALS BROEK (CATEGORIE XL)
"ALTERNATIEVE SCENARIO'S EN EEN VIRTUELE TOUR"

Toen de coronacrisis uitbrak en steeds meer events werden gecancelled, was Mariëlle vooral bezig met het bellen van opdrachtgevers en gasten. Eigenlijk is er in een jaar tijd niet heel veel veranderd en staan de zakelijke events nog steeds op een laag pitje. "We hebben vorig jaar wel enkele hybride en online events georganiseerd. Zo mochten we in oktober in samenwerking met onze vaste partner Media Service Maastricht nog een groot online congres verzorgen met tien sprekers op locatie.

Toen in het najaar van 2020 bleek dat alle evenementen opnieuw moesten worden verplaatst, kozen veel opdrachtgevers ervoor om uit te wijken naar het voorjaar van 2021. Maar helaas ziet het er nu uit dat er de komende weken nog niet veel mogelijk is."



kamerbezetting. We hebben zelfs op een mooie herfstdag in het paviljoen nog een bruiloft gehad die al een aantal keer was verzet. Ook het tweede weekend van januari, toen in Limburg de eerste sneeuw was gevallen, werden er ineens spontaan vijftig kamers geboekt." De regelgeving maakt het soms echter lastig om gasten te faciliteren. "Ontbijt, lunch en diner mogen we alleen als take away aanbieden. Daarnaast moet je gasten voortdurend op de maatregelen wijzen. Afgelopen zomer hebben we soms echt de boeman moeten spelen. Wat het extra lastig maakt, is dat mensen hoge verwachtingen hebben, terwijl je noodgedwongen een aangepast product biedt. We kregen bijvoorbeeld vaak de vraag waarom het zwembad gesloten is."

Nieuwe aanvragen

Naast de evenementen die verplaatst moeten worden, komen er nieuwe aanvragen voor september binnen. "Veel opdrachtgevers verwachten dat we vanaf september weer groepen van honderd personen mogen ontvangen. Ze willen het liefst een bijeenkomst zoals vanouds met een teambuildingsactiviteit en een feest. Maar je weet gewoon niet wat er tegen die tijd mogelijk is. Daar spelen we met onze voorwaarden en een flexibele houding op in. We blijven in contact met de opdrachtgevers en kijken per event naar alternatieve scenario's. Denk aan het opsplitsen in kleinere groepen of een hybride variant. Om die reden zijn we nu ook de laatste hand aan het leggen aan een virtuele tour zodat klanten op afstand kunnen meekijken."

Internationale beperkingen

Omdat het hotel op het drielandpunt ligt, heeft Mariëlle ook nog eens te maken met drie verschillende pakketten aan maatregelen. "Dan moet je tijdens een telefoongesprek met een Duitse of Belgische opdrachtgever uitleggen dat bepaalde wensen vanwege de Nederlandse regelgeving niet of enkel in aangepaste vorm kunnen worden uitgevoerd. Dat druist heel erg tegen onze aard in. Ook voor de opdrachtgevers zelf zorgen die verschillende regelgevingen voor complexe situaties."

Boeman spelen

Wat betreft de leisure markt is de bezettingsgraad gelukkig beter. "In de zomer van 2020 hadden we een hele goede

Perspectief

Met een normale agenda van 10.000 zakelijke overnachtingen per jaar hoopt Mariëlle dat er snel weer wat perspectief komt. "Mensen zijn het online samenkomen beu en hebben behoefte aan persoonlijk contact. Bovendien weten onze gasten dat ze hier alle ruimte hebben om op 1,5 meter afstand in een veilige omgeving een event kunnen organiseren. Maar hoe de situatie er over een maand ook uitziet, uiteindelijk zijn we blij met elke zakelijke gast die we straks weer mogen ontvangen. Waar we voorheen energie kregen van een groot event voor 500 personen, worden we nu even blij van een vergadering voor vier."



Livestreamstudio Felix Meritis

Van hybride event tot volledig online, alles is mogelijk in de livestreamstudio in Felix Meritis! Met state of the art techniek in onze monumentale Zuilenzaal bereik je jouw publiek digitaal vanaf de Keizersgracht in Amsterdam.

**Benieuwd naar de mogelijkheden?
Neem contact met ons op voor
meer informatie.**

**sales@amerpodia.nl
020 589 16 80**

Amerpodia



Kasteel Groeneveld Baarn

aan de A1/A27

De mogelijkheden zijn legio, de omgeving is inspirerend

Kasteel Groeneveld heeft de inrichting van haar zalen herzien, zodat u conform de richtlijnen van het RIVM toch kunt vergaderen op een wel heel bijzondere locatie.

www.kasteelgroeneveld.nl



Wilkhahn

Wilkhahn
Van Nelle Fabriek
Van Nelleweg 2120
3040 BC Rotterdam
010-7503390
info@wilkhahn.nl

Occo



Occo, verbindt uitstekend comfort voor o.a. vergaderruimten en restaurants. Met stalen of houten frames. Geproduceerd uit hoogwaardig kunststof in 6 kleuren. Vele varianten ongestoffeerd of gestoffeerd. Ook als barkruk (stapelbaar) en tafel (o.a. statafel) leverbaar. Occo is er met armen, zonder armen en als hoogwaardige "conference" met volledige stoffering. Een universele stoel met een tijdloze uitstraling.

LIDIA BERNAERT, COMMERCEEL MANAGER DEFABRIQUE EVENEMENTENLOCATIE (CATEGORIE XXL)
"INGEWIKKELDE TIJD HEEFT MOOIE DINGEN VOORTGEBRACHT"

Bij DeFabrique staat van huis uit de relatie met opdrachtgevers voorop. Dat betekende vorig jaar dat ook Lidia Bernaert en haar collega's samen met hun opdrachtgevers evenementen moesten annuleren en verplaatsen. De online events maakten in sneltreinvaart hun opmars. "In juli 2020 organiseerden we met Momice, het Sprekershuys en Bijman Audiovisueel het event 'Wat Nu' om samen met opdrachtgevers te kijken waar de uitdagingen lagen en hoe zij online en hybride events beleefden."

Interactie, relevantie en toegevoegde waarde

Daar kwamen volgens Lidia zeer interessante lessen uit. "Wanneer je online en fysiek integreert, neemt in de praktijk onbewust een van de twee de overhand en daar moet je voor waken. Daarnaast moet je de betrokkenheid van de deelnemers online heel anders faciliteren dan fysiek. Hoe krijg je die interactie voor elkaar? Budgettair is de kostenverdeling ook veranderd en zie je dat de technische kosten vaak worden onderschat. Dit heeft weer te maken met de beperkte kennis die veel organisatoren nog hebben over dit onderdeel. Het is voor velen echt een kwestie van events opnieuw uitvinden. Het mooie van online events is wel dat je bepaalde aspecten beter kunt meten. Juist dan kun je zien waar je het voor doet en dat zien opdrachtgevers ook in. Dit zorgt ervoor dat er nog beter gekeken wordt naar de relevantie en de toegevoegde waarde van events. Daar word ik heel blij van. We hebben in 2020 al een aantal mooie events neer kunnen zetten, zoals een hybride variant van de NIMA Marketing Day in september en de online versie van Chaos in de orde."

Aanbod herzien

Volgens Lidia is het nog steeds mogelijk om mooie events te organiseren, maar de kostenopbouw is anders. "Daar moet



je samen met de opdrachtgevers een weg in zien te vinden. Om die reden hebben we heel goed gekeken naar ons aanbod in het belang van onze opdrachtgevers en vanuit dat oogpunt niet meer afhankelijk te hoeven zijn van eventuele aangescherpte maatregelen. Zo hebben we ons prijsbeleid aangepast. Waar we voorheen onze zalen standaard inclusief meubilair, aankleding en fysieke services verhuurden, kijken we nu per event of dit nodig is. Ook hebben we intern naar onze organisatiestructuur gekeken om nog servicegericht naar onze opdrachtgevers te zijn. Uiteraard stellen we zelf hoge eisen aan de online en hybride events die hier worden georganiseerd. Daarom zijn we samenwerkingen aangegaan met partners die gespecialiseerd zijn in zaken zoals een relevant platform, techniek, maar vooral ook goede content en inhoud kunnen verzorgen. Per event kijken we welke partners we nodig hebben om tot een optimaal resultaat te komen."

Doorontwikkelen

Ondanks het nieuwe aanbod organiseerde DeFabrique vorig jaar een stuk minder evenementen: "Het stond zeker ter discussie om open te blijven, maar het zit niet in onze aard om dicht te gaan. Wij willen onze opdrachtgevers ontzorgen bij de organisatie van hun evenement zodat zij hun (merk)verhaal of boodschap tot leven kunnen brengen bij de doelgroep. Onze branche is de mooiste waarbinnen je kunt werken. De strategische koers is en blijft vooruit denken en innoveren; nu en in de toekomst. De studio's die we hebben en publieksevenementen die op stapel staan, zijn hier mooie voorbeelden van."

Wensenlijstje

Uiteindelijk heeft de lastige periode die nu al een jaar duurt ook mooie dingen voortgebracht. Lidia: "We kregen al een tijdje de vraag of er tv-opnames konden worden gemaakt, maar dat paste steeds niet in onze agenda vanwege de live events. Vorig jaar kon dat dus wel en werd hier onder andere de bekendmaking van The Battles van The Voice Of Holland opgenomen." Voor de consumentenmarkt ontstonden er eveneens nieuwe kansen. "We hadden al een tijdje een wensenlijstje met concepten die we wilden organiseren samen met onze collega's van de Kartfabrique. Een initiatief dat hieruit is ontstaan, is de Winterfabrique; een ijsbaan die afgelopen december werd gerealiseerd in samenwerking met Ice-World. Dit concept gaan we doorontwikkelen tot een publieksevenement. Zo zie je maar weer wat omdenken en de juiste partners om je heen verzamelen kan doen. Er ontstaan mooie samenwerkingen en concepten waar we eerst alleen maar van droomden!"