



6

**MEREVELD: DE GARANTIE VOOR EEN SUCCESVOL ZAKELIJK EVENEMENT**

# **LOCATIES ZIJN VOOR EEN EVENT 'DE KERS OP DE TAAKT'**

Een eerste bezoek aan Mereveld maakt direct indruk en vaak blijft het daar dan ook niet bij. Het groeiende aantal evenementen, voor zowel zakelijke als particuliere gasten, is een beloning voor de hospitality en bijzondere faciliteiten die Co en Hans Stelling aanbieden. Utrecht Business sprak met de broers over tachtig jaar onderscheidend en innovatief ondernemerschap.

TEKST: BAART KOSTER (KOSTER TEKSTEN – TEKST & COMMUNICATIE)



Het gesprek start met een boeiende onderdompeling in de Utrechtse geschiedenis, als Hans en Co vertellen hoe het begon. In 1890 verrees boerderij Mereveld aan de Mereveldseweg 9, prachtig gesitueerd op landgoed Amelisweerd. Dat de van oorsprong boerenfamilie Stelling ondernemerschap in het DNA heeft, blijkt al snel. "Oma begon een café bij haar boerderij, dat was gelegen naast renbaan Mereveld. Toen mijn vader later ook in het café kwam werken werd er steeds meer eten geserveerd, vooral saté, biefstuk en pannenkoeken. Zo groeide het café uit tot een restaurant." Door die combinatie van veebedrijf en horeca moest er hard gewerkt worden. "Voor dag en dauw stonden onze grootouders op om de koeien te melken, terwijl de laatste gasten vaak pas diep in de nacht het café verlieten. Gelukkig hebben wij als familie weinig slaap nodig."

De groei zette door en inspeland op klantbehoefte werd vervolgens de koeienstal verbouwd tot feestzaal. Noodgedwongen overigens, legt Co uit. "Door de aanleg van de A27 verdween er zoveel land dat het niet meer rendabel was om te blijven boeren. De nadruk werd meer en meer gelegd op het horecabedrijf en het boerenbedrijf verdween geleidelijk. Hans: "Om gedurende tachtig jaar succesvol een horecabedrijf te kunnen runnen, moet je constant op trends en veranderingen inspelen. Daarom stopten we op een gegeven moment met het serveren van de lunch en kort daarna stopten we met het hele restaurant, aangezien we steeds meer bruiloften en zakelijke events gingen organiseren in onze feestzaal."

Hiermee zijn we in de huidige ondernemingsfase beland. Ook die is zeer dynamisch,

want naast de zes eigentijdse zalen van het in boerderijstijl gebouwde Mereveld, verrees er in plaats van een aanvankelijk geplande schutting een compleet nieuw bijgebouwtje in de tuin van Mereveld. Daarnaast is het Voorhuis verbouwd en volledig voorzien van een nieuw dak, waarbij alle oude dakspanten en buitenmuren bewaard zijn gebleven. Bovendien is in het hele complex een verrassende diversiteit aan materialen gebruikt. Zo toont Co tijdens de rondleiding een prachtige met leer beklede open haard. "In drie van onze zes zalen zit een haard, we vinden een warme sfeer en stijlvolle omgeving belangrijk. We willen dat iedere gast, zowel particulier als zakelijk, zich hier thuis voelt. Aangezien de moderne zakelijke gast veel gewend, goed opgeleid én kritisch is, ligt de lat hoog. Maar we houden van uitdagingen!" Perfectie zit hem vooral in de details, zo weten Co en Hans. In verschillende ruimten hebben zij bijvoorbeeld geluiddempende materialen in het plafond laten aanbrengen om voor een optimale akoestiek te zorgen.

#### WELKE FACILITEITEN KUNNEN JULLIE DE KLANT NOG MEER AANBIEDEN?

"Al onze zalen zijn voorzien van de nieuwste audiovisuele voorzieningen en we hebben een supersnel 500 mbps Wi-Fi. Zodoende bieden we volop mogelijkheden voor zakelijke gasten om presentaties te houden en kennis te delen. We hebben dan ook de nodige ervaring met seminars en soortgelijke evenementen. Verder profiteren we van onze prachtige en gunstige ligging. In het zomerseizoen kunnen gasten gebruikmaken van de terrassen en onze tuin. Iedere zaal is voorzien van een eigen terras. En is er tijdens een zakelijke bijeenkomst behoefte aan een sportief moment, om zo het nuttige met

het aangename te verenigen, dan kunnen wij onze gasten uitstekende golf faciliteiten aanbieden op de naast gelegen golfbaan Amelisweerd. Veel zakelijke gasten zijn dus regelmatig op de golfbaan te vinden, en dat is niet verwonderlijk aangezien een partijtje golf helpt om alle neuzen tijdens een congres of vergadering dezelfde kant op te krijgen. Bovendien zijn wij op het weiland tegenover de boerderij gestart met het exploiteren van een wijngaard met Sauvignier Gris druiven. Het duurt niet lang meer voor wij onze gasten onze eigen wijn aan kunnen bieden. Tot slot is het goed te weten dat onze parkeervoorziening niet alleen uitgebreid maar ook gratis is. Prettig is ook dat wij aan de groene rand van Utrecht zeer goed bereikbaar zijn, ook met het openbaar vervoer."

#### MEREVELD PRESENTEERT BOVENDIEN CATERING UIT EIGEN KEUKEN.

"Dat klopt, wij vinden het belangrijk dat onze gerechten geserveerd worden uit eigen keuken. Dat maakt namelijk dat wij ons flexibel kunnen opstellen naar onze opdrachtgevers. Dieetwensen vanwege allergie of dieet zijn voor ons geen probleem. Onze koks hebben allen een allergen opleiding gevolgd en staan zodoende nooit voor verrassingen. Het maatwerk dat wij onze opdrachtgevers bieden betekent dat de creativiteit van onze koks continue wordt uitgedaagd, wat hun vak alleen maar interessanter maakt. Wij werken graag met streekproducten van kleine leveranciers, simpelweg omdat de kwaliteit van de producten hoog is. Onze leveranciers van streekproducten zijn gepassioneerde vakmensen met grote liefde voor hun product. In die toewijding herkennen we ons helemaal."



# MODULAIRE BEURSSTANDS

## Verkoop en verhuur

ABC Display is dé producent van het Press® modulaire standsysteem. De basis van het concept zijn lichtgewicht aluminium frames met naadloos bedrukte magnetische rolbanen. Deze zijn zonder gereedschap te plaatsen, compact te vervoeren, snel te

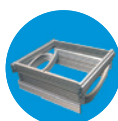
plaatsen, multifunctionele opstellingen en het systeem is zwaar te belasten! U kunt Press® bij ABC display aanschaffen of huren, tevens verzorgen wij de grafische producties en monteren/demonteren de stands op elke locatie binnen Europa.

## Specificaties

- ✓ Gepatenteerd frame
- ✓ Modulair systeem
- ✓ Zeer stevig en robuust
- ✓ Framework volledig uit het zicht
- ✓ Naadloze rolbanen
- ✓ Snelle montage
- ✓ Geen gereedschap nodig
- ✓ Licht van gewicht
- ✓ Compact transport
- ✓ Online ontwerp maken
- ✓ Veel accessoires



**KEEP MOVING  
YOUR BRAND!**



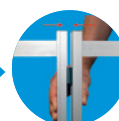
Compact



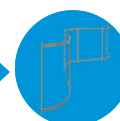
Slim



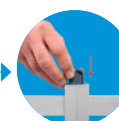
Instelbaar



Kliksysteem



Flexibel



Krachtig



### WERKT MEREVELD OOK SAMEN MET ANDERE ONDERNEMERS OM ZAKELIJKE EVENTS TOT EEN SUCCES TE MAKEN?

"Waar nodig schakelen wij externe partijen in die met hun expertise een aanvulling geven op onze dienstverlening. Denk hierbij bijvoorbeeld aan uitgebreide audiovisuele ondersteuning en entertainment. Zo zorgen wij ervoor dat events tot in de puntjes geregeld zijn."

### BIJ HET HOSTEN VAN SPECIALE EVENEMENTEN KOMT VAAK OOK EXTRA SERVICE KIJKEN. JE MOET ALS DIENSTVERLENER INVENTIEF ZIJN. HOE VULLEN JULLIE DAT IN?

"Wij hebben lijsten samengesteld van preferred partners. Wanneer bij ons bijvoorbeeld een evenement of conferentie wordt georganiseerd bieden wij onze gasten een overzicht van hotels in de buurt, restaurantjes en bijvoorbeeld de golfbaan, waarvoor je bij ons golfclubs kunt boeken. Meestal kunnen we voor gasten een aantrekkelijke korting verzorgen. Ook proberen wij proactief mee te denken met onze gasten en waar nodig oplossingen te bieden. Ook nemen onze medewerkers de contactpersonen van opdrachtgevers in overleg werk uit handen om een evenement vlekkeloos te laten verlopen."

### DE MARKT VOOR ZAKELIJKE EVENTS HEEFT DE WIND IN DE RUG DOOR DE HUIDIGE ECONOMISCHE GROEI. MERKT U DAT EN HOE SPEELT U DAAROP IN?

"De markt voor zakelijke events heeft inderdaad de wind in de rug. Wij zien dat aan de toename van het aantal evenementen en aan de sterke groei van het aantal nieuwe locaties in Nederland, met name in de Randstad. Juist nu het goed gaat is het zaak om te kijken naar de toekomst.

### WELKE KANSEN MOETEN WE BENUTTEN? WELKE BEDREIGINGEN KUNNEN ONTSTAAN?

Overigens is ook enige nuancering op zijn plaats, want in het Nationaal locatie onderzoek van High Profile zien we bijvoorbeeld 'dat een groot deel van de meetings en events op het eigen kantoor wordt georganiseerd'. Wanneer men een locatie boekt, dan is dat dus met een duidelijke reden. Of het nu is 'omdat men de boodschap serieuzer neemt' of omdat 'medewerkers dan beter in staat zijn om buiten de gebaande paden te denken'. In elk geval zijn locaties voor een event 'de kers op de taart' waardoor medewerkers zich bijzonder voelen. Maar ondanks dat opdrachtgevers zich bewust zijn van het belang van het boeken van een externe locatie, is de zakelijke evenementenmarkt wel heel conjunctuurgevoelig. In de recessieperiode zagen wij bijvoorbeeld een sterke daling van de boekingen. De in 2015 ingevoerde werkloosheidsregeling waarin maximaal 1,2 procent van het totale fiscale loon, de 'vrije ruimte', mag worden besteed aan onbelaste vergoedingen en verstrekkingen voor het personeel, versterkte die daling. Opdrachtgevers werden heel voorzichtig."

### HOE ZIJN JULLIE DIE LASTIGE CRISISJAREN DOORGEKOMEN?

"Door uit te gaan van de kracht van onze eigen organisatie en onze evenementen altijd tot in de puntjes te verzorgen. Ook hebben we onze pijlen gericht op minder conjunctuurgevoelige sectoren, zoals overheid, non profit en medische sector. Zo lukte het zelfs om gedurende de recessie ons bedrijf goed draaiende te houden. De recessie hebben wij bovendien als kans aangegrepen om anti-cyclisch te investeren. Drie bouwprojecten

konden tegen relatief lage kosten worden gerealiseerd. 'Ieder nadeel heeft zijn voordeel', zou Johan Cruijff zeggen."

### DE ONDERNEMERSWENSEN ZIJN DOOR DE JAREN VERANDERD, WAT WIL DE MODERNE ZAKELIJKE KLANT?

"Die weet precies wat hij wil, is veel gewend en heeft weinig tijd. Daarom moet een evenementenlocatie, meer dan vroeger, een unieke ervaring voor de gasten leveren. Daarnaast moet het offertetraject gemakkelijk, snel en accuraat verlopen. De locatie moet in oplossingen en mogelijkheden denken en initiatief nemen. Ook wil men persoonlijk en informeel contact met medewerkers die, meer dan ooit, visitekaartje zijn van hun dienstverlener. Daarnaast moet de catering duurzaam en uiteraard van topkwaliteit zijn. En ook in het algemeen wil men zakendoen met duurzame dienstverleners. Wij zijn dan ook Green Key Goud gecertificeerd. Dit wil zeggen dat wij milieubewust ondernemen, maar dat wij tevens de lokale economie ondersteunen door met lokale leveranciers samen te werken."

### KENNIS VAN KLANTWENSEN HEEFT MEREVELD GEEN WINDEIEREN GELEGD, WANT HET VIERDE VORIG JAAR HAAR TACHTIGSTE VERJAARDAG. GEFELICITEERD!

"Bedankt, ja wij vinden het bijzonder dat ons bedrijf al tachtig jaar succesvol is. Wij hebben deze mijlpaal kunnen bereiken dankzij de betrokkenheid, inzet, kwaliteit en loyaliteit van onze familie en medewerkers. We zijn altijd één collectief geweest en hebben altijd tijd kunnen inspelen op veranderingen in een continue veranderende wereld."

[www.mereveld.nl](http://www.mereveld.nl)