

# meetings magazine.nl

Multimediaal vakblad voor zakelijke bijeenkomsten en evenementen





V.l.n.r. staand: André Kort, Rob Scharff, Balth, Roessingh, Gudrun Ghesquiere, Raquel Jimenez, Judith Dingemans, Chris den Dekker, Mariëtte van Zijl. Zittend: Henriëtte van Baaren, Hans van den Assem

## MAATWERK IN ONS EILANDENRIJK

Over twee maanden is het zover, dan bestaat het congresbureau Zeeland officieel. De afgelopen twee jaar hebben oprichters Balth, Roessingh en Chris den Dekker hard gewerkt om dit mogelijk te maken. Vooruitlopend op dit heuglijke feit, organiseerde Meeting Magazine een tafeldiscussie over Zeeland als zakelijke destinatie. De deelnemers vormden een fascinerende groep van aanbieders, provincie en deze keer zelfs een PCO. De locatie was het charmante Landgoed Moermond in Renesse, waar we met echte Zeeuwse bolussen werden verwelkomd.

Gezeten in een prachtige zaal van het eeuwenoude kasteel komt het gesprek al snel op de mogelijkheden van Zeeland. Meeting Magazine vraagt zich af of het toeristen-imagó van deze provincie niet fnuikend is voor de profilering op de zakelijke markt. Henriëtte van Baaren ziet dit zeker niet zo: "Het is juist een uitdaging om beide markten te bewerken. Zeeland heeft een prachtige omgeving en mooie accommodaties. Je merkt dat enthousiaste toeristen terugkomen met collega's voor een meeting." Ook Rob Scharff ziet hier juist

een positief punt: "Beide doelgroepen werken juist aanvullend. Het is een ideale kans om aan potentiële zakelijke gasten 'soft' de provincie te verkopen." Van Baaren vervolgt: "Daarom is het zo belangrijk dat toeristen goed ontvangen worden, dat ze in een warm nest terecht komen. Dan zien ze hoe het hier werkt."

### België

Hans van den Assem denkt niet dat de leisure-gasten een probleem zijn, maar juist de onbe-



### Aanwezigen:

Raquel Jimenez, projectleider promotie Zeeland, provincie Zeeland  
Gudrun Ghesquiere, projectcoördinator MICE, Nederlands Bureau voor Toerisme & Congressen te Brussel  
Mariëtte van Zijl, PCO, Van Zijl PR, Travel & Events, Den Haag  
Rob Scharff, directeur, Zeelandhallen, Goes  
Judith Dingemans, algemeen directeur, Snow Base, Terneuzen  
André Kort, directeur, Forest Hill buitensport, Zierikzee  
Henriëtte van Baaren, sales manager, Challenge Team Sailing, Goes  
Hans van den Assem, directeur, Landgoed Moermond, Renesse  
Chris den Dekker, directeur, ZeeYou congresbureau Zeeland  
Balth, Roessingh, marketing en communicatie, ZeeYou congresbureau Zeeland



Aan boord van De Ruyter

kenheid van de regio en het gevoel van onbereikbaarheid. "Terwijl we juist – zeker vanuit de Randstad – ontzettend goed bereikbaar zijn. Je bent vanuit Den Haag eerder in Zeeland dan in Utrecht. Maar toch geeft de afstand een gevoelsmatige drempel." Gudrun Ghesquiere, onze Belgische tafelenote, heeft hierover positief nieuws: "Vanuit België is Zeeland juist dichtbij, zeker vanuit Vlaanderen. Omdat de budgetten tegenwoordig – ook bij ons in België – niet zo groot meer zijn, krijgen wij vaak de beperking dat de locatie voor een bijeenkomst zich in een straal van 200 kilometer rondom Brussel moet bevinden. Daarbinnen valt Zeeland, dus wij kunnen voor onze klanten zelfs een buitenlandse locatie aanbieden binnen de 200 kilometergrens."

## GA MET ZEELAND IN ZEE

Scharff geeft als reactie hierop dat hij toch merkt dat de Belgen het moeilijk vinden om naar Zeeland te komen. Ghesquiere: "Dat is toch deels onbekend maakt onbemand. In ieder geval voor een klein deel. Het percentage Belgen dat naar Nederland komt, stijgt; vorig jaar waren er één miljoen Belgische gasten in Nederland." Judith Dingemans beaamt dit: "Zeventig procent van onze leisure-gasten is Belgisch, maar ook de zakelijke markt begint aan te trekken. Wel is het moeilijk om als Nederlandse sales-afdeling een goed contact te krijgen met Belgische klanten. Wij hebben bewust een Belgische Sales medewerker aangenomen om onze zuidelijke markt te bewerken. Zij spreekt de juiste taal." Ook Scharff

vertelt dat hij speciaal voor de beurzen een Belgische collega heeft aangenomen. Ghesquiere beaamt dat er verschillen zijn in de Nederlandse en Belgische aanpak: "Het draait geheel om hoe je de Belgische klant benaderd. Respecteer de cultuurverschillen. Belgen zijn mensen die een praatje willen maken, ze willen je eerst leren kennen. Je moet zeker niet meteen met een offerte of een contract aankomen, hetgeen de Nederlandse mentaliteit is. Dan is het meteen einde verhaal. Eerst een band creëren, dan pas verkopen."

### Bungalow

Met de kamercapaciteit in Zeeland zit het wel goed, dat is de niet mis te verstane boodschap van Roessingh. "Ik heb bij het CBS cijfers opgevraagd, en het blijkt dat Zeeland voor wat betreft het aantal slaapplekken een vijfde positie inneemt in Nederland; we hebben met 121.100 plaatsen er zelfs veel meer dan bijvoorbeeld Zuid-Holland en Utrecht. Wat betreft drie en vier sterrenhotels hebben we bijna drieduizend bedden. Dus meerdaagse bijeenkomsten kunnen wij uitstekend faciliteren." Scharff onderschrijft dit: "Wij hadden laatste een congres van 450 deelnemers, we konden iedereen kwijt. Wat voor de organisatie een groot voordeel is, is dat wij dit zelf regelen; wij benaderen de diverse hotels en zorgen dat er voor iedereen de juiste slaapplek geregeld is." Wel is het zo dat men niet met enkele honderden congresgangers op één locatie kan overnachten, men wordt in meerdere, kleinere hotels ondergebracht. Roessingh ziet hier geen probleem: "Het is in de branche heel gebruikelijk dat mensen worden gependeld tussen de locaties. We doen veel te krampachtig en maken elkaar bang met het idee dat we te weinig



Zeelandhallen



accommodaties op één plek hebben. We hebben drieduizend, kwalitatief hoogstaande bedden, en ik zie dat mensen tegenwoordig ook in luxe bungalows worden ondergebracht. Hierdoor kunnen ze hun gezin meenemen en wordt het bijna een vakantie. De discussie over of we genoeg bedden hebben stoort me enorm." Hoewel duidelijk is dat de kamer capaciteit prima is in Zeeland, is er nog geen vijf sterrenhotel. Maar dat gaat dit jaar veranderen. "Eind dit jaar is het eerste vijf sterrenhotel gereed, en er liggen plannen voor een tweede waarvan de bouw zo snel mogelijk zal beginnen", vertelt Den Dekker enthousiast.

## ZEELAND HEEFT PASSEA

"Hoewel we met onze drie en vier steraccommodaties de zakelijke doelgroep uitstekend kunnen

bedienen, is er in het hoge segment toch duidelijk vraag naar een vijf sterrenlocatie. Uiteraard gaan wij in op deze vraag." "Het feit dat ondernemers – met hun plannen voor een vijf sterrenhotel – nu inspringen op deze vraag, kunnen we zien als een erkenning van de kwaliteit van Zeeland", stelt Raquel Jimenez. Mariëtte van Zijl, onze PCO aan tafel, zegt dat het aantal sterren wel belangrijk is, maar dat uiteindelijk toch alles draait op service: "Het maakt niet uit waar je zit, als de service maar goed is. Meedenken, meewerken, meehelpen. Dan maken de sterren niet zo heel veel uit. De manier waarop je bent bejegend door de gastheer of -vrouw, dat blijft bij en daardoor kom je terug." Van Baaren merkt dit ook: "Onlangs werden wij geboekt door een organisatie. Ik vroeg geïnteresseerd wat ze nog meer ging doen in Zeeland, maar het bleek dat ze dit nog niet wist. Ik vroeg of ik, gezien mijn grote netwerk, wat suggesties mocht doen. Ze reageerde heel enthousiast en uiteindelijk heb ik het hele programma voor haar geregeld.

Ze waren dolenthousiast." Jimenez stelt dat dit inderdaad de service is waarmee Zeeuwse ondernemers zich positief onderscheiden. Wel heeft ze een tip voor de accommodaties: "Het woord 'service' wordt steeds meer een containerbegrip waar iedereen het over heeft. In elke brochure of elk artikel staat het een aantal keer. Het raakt de ontvanger niet meer. Het wordt steeds belangrijker om er een persoonlijke of Zeeuwse invulling aan te geven. Dat verhaal van Henriëtte moet je vertellen, en je er als collega-ondernemer door laten inspireren. De Zeeuwse service heeft hier een heel menselijk gezicht, dat is onze kracht."

### Archipel

Maar Zeeland heeft meer USP's. Jimenez: "Hier in Zeeland weten we elkaar te vinden. Dat maakt dat er een nauwe samenwerking is tussen de verschillende aanbieders. We zijn geografisch een eilandenrijk en dat is waar die kracht vandaan komt. We hebben een sterk netwerk waarin je el-



kaar snel kunt vinden. De grootschaligheid en dus de anonimiteit ontbreken. We kunnen perfect maatwerk leveren in plaats van globalisering en schaalvergroting."

## ZEEYOU IN ZEELAND

"Vergeet daarbij niet onze kracht wat betreft diversiteit", haakt Roessingh aan. "Hier gaan inspanning en ontspanning heel goed samen. Je hebt heerlijke ontspannende mogelijkheden aan activiteiten en omgeving, naast de inspanning van de meeting." Jimenez vervolgt: "Om van locatie naar locatie te reizen, ben je soms echt aan het eilandhopperen. De enorme diversiteit aan landschappen, inherent aan onze archipelstructuur, maakt dat de reis al een bestemming op zich wordt. Bedenk dat in West-Europa er geen ander gebied is met net zoveel water als land en een enorme kustlijn. Als je in Zeeland vergadert, wil je niet eens vast zitten op één locatie."

"Onze natuur is inderdaad uniek", gaat Van Baaren verder. "De Oosterschelde heeft kraakhelder water met een prachtige onderwaterwereld. En de schelpenbank midden in de Oosterschelde zorgt ervoor dat je je op de Caribbean waant wanneer je daar met de boot voor anker ligt. Bruinvissen zwemmen langs de boot en er liggen zeehonden op de zandbanken. Het is hier gewoon zo ontzettend mooi."

"Waar ik altijd op bedacht ben", vult Dingemans aan, "is om negatieve aspecten om te buigen tot positieve. Wanneer men opmerkt dat hier de gsm een minder goede ontvangst heeft, is mijn reactie: Fijn toch, kunt u zich geheel richten op de meeting, zonder afgeleid te worden. Het gaat er ook om hoe je bepaalde zaken brengt."

Wanneer men Zeeland kiest als zakelijke bestemming, gaat het ook niet om deze kleine 'ongemakken', zoals men het vaak ziet. Je gaat voor de prachtige natuur, voor de rust en de gastvrijheid. De uiteenlopende mogelijkheden tot ontspanning, samen met unieke locaties voor de inspanning. Zoals André Kort het bondig samenvat: "Je krijgt hier actieve ontspanning in het bruisende Zeeland." ■

### *Praat u mee met Meeting Magazine?*

Iedere uitgave laten wij accommodatie-aanbieders uit een stad of regio aan het woord in een Tafeldiscussie. Zij vertellen wat er speelt in de regio en wat zij u als organisator te bieden hebben. Maar wat speelt er aan uw kant van de tafel? Meeting Magazine is benieuwd naar de mening van u als organisator. Wat maakt u zoal mee, waar let u nu op bij het kiezen van een accommodatie, welke eisen worden er aan u gesteld en welke eisen stelt u? Wilt u eens meepraten? Dan willen wij u graag uitnodigen om aan te sluiten bij een tafeldiscussie van lezers.

U kunt bellen of mailen naar: Astrid Enderman, astrid@vanmunstermedia.nl, 024 – 645 0215



Op zoek naar die originele en unieke kwaliteitscongres- of vergaderlocatie? ZeeYou heeft hem! Want Zeeland heeft alles wat zo'n locatie nodig heeft.

**Goede bereikbaarheid** Slechts één uur van Antwerpen, Breda en de Randstad en goed bereikbaar met de trein. "Ieder half uur rijdt er zelfs een Intercity vanuit Amsterdam, via Schiphol en Rotterdam naar Vlissingen." Daarnaast biedt luchthaven Midden-Zeeland het nodige voor ontvangst van kleine (zaken)vliegtuigen.

**Hospitality** Congres- en vergaderaccommodaties, hotels, sterrenrestaurants. In Zeeland treft u een rijkdom aan voorzieningen voor een onvergetelijk en succesvol event.

**Leisure** Natuur, (water)sport, musea. Op het vlak van ontspanning, cultuur en sport komt u in Zeeland aan uw trekken.

Interesse in Zeeland? ZeeYou CongresBureauZeeland neemt u graag aan de hand om u te laten zien wat Zeeland voor u kan doen.



Challenge Team Sailing

Noordoordplaat 16  
4465 AV GOES  
T 0113 271475  
E info@challengeteamsailing.nl  
I www.myderuyter.nl  
I www.challengeteamsailing.nl

# ZeeYou *you'll see!*

www.zeeyou.nl

CongresBureauZeeland

telefoon: +31 (0)113-302787 / +31 (0)113-212344  
mobiel: +31 (0)6-53353843 / +31 (0)6-53522724



Duinhotel Haamstede

Torenweg 1  
4328 JC, Burgh-Haamstede  
T 0111-887766  
E info@duinhotel.nl



Golden Tulip Westduin

Westduin 1  
4371 PE, Koudekerke/Vlissingen  
T 0118-552510  
E sales@goldentulipwestduin.nl



Landgoed Moermond

Laône 12  
4325 EK, Renesse  
T 0111-461788  
E info@landgoedmoermond.nl



SNOWBASE

Zeelandlaan 3 (nabij Koegorsstraat)  
4538 CA, TERNEUZEN  
T 0115-822990  
F 0115-822999  
E info@snowbase.nl



Villapark de Paardekreek

Havenweg 1  
4484 NT, Kortgene  
T 0113-302051  
E info@villaparkdepaardekreek.nl  
I www.villaparkdepaardekreek.nl



Hotel de Zeeuwse Stroom

Duinwekken 5  
4325 GL, Renesse  
T 0111-462040  
E info@zeeuwsestroom.nl  
I www.zeeuwsestroom.nl



Delpark Neeltje Jans

Faelweg 5  
4354 RB, Vrouwenpolder  
T 0111-655655  
E info@neeltjans.nl  
I www.neeltjans.nl



Zeelandhallen Goes

Da Vinciplein 1  
4462 GX, Goes  
T 0113 22 10 20  
E info@zeelandhallen.nl  
I www.zeelandhallen.nl



## SPORT, SPEL EN ONTSPANNING voor iedereen

Het aspect ontspanning begint steeds meer aan terrein te winnen wanneer het gaat om een zakelijke bijeenkomst. Men ziet vaker in dat een culinaire, culturele of sportieve activiteit een perfecte aanvulling is op vergaderingen, brainstormsessies of trainingen. Dat merkt ook Henriëtte Swartjes, oprichtster van Beachvolley Zoutelande: "Wij krijgen vanuit het hele land aanvragen om een bijeenkomst te onderbreken met een partijtje beachvolleybal of om een hele teambuildingdag te organiseren. Ontspanning wordt steeds populairder."

Swartjes heeft Beachvolley Zoutelande twee jaar geleden opgericht vanuit haar grote passie: beachvolleybal. De sport is – zoals de naam al aangeeft – wel een activiteit waarbij de keuze uit locaties niet zeer uitgebreid is, je speelt het namelijk op een strand. De provincie bij uitstek is natuurlijk Zeeland, met zijn honderden kilometers strand. Het is dus ook logisch dat een evenementenbureau zoals Beachvolley Zoutelande hier het levenslicht ziet. Swartjes: "In principe kunnen wij, overal waar een strand is, een evenement organiseren. Hier in Zeeland kunnen wij de klanten ook goed adviseren over locaties omdat het onze thuisbasis is. Wij hebben zelf twee vaste locaties, waarvan de grootste een groep tot 350 man kan herbergen wat betreft catering. Van deze locaties weet ik dat de kwaliteit gewaarborgd is. Maar uiteraard zijn andere locaties bespreekbaar."

### Beachvoetvolleybal

Eén van de grote voordelen van een sportieve activiteit als beachvolleybal, is dat men niet vastzit aan

tijd of groepsomvang. "Men kan ons inhuren voor een uurtje ontspanning tussendoor, of voor een compleet verzorgde dag. Van een clinic voor vier mensen, of een toernooi voor een paar honderd man. Denk hierbij aan een groot toernooi met een barbecue en een prijsuitreiking, maar ook kunnen er naast een aantal niet-competitieve potjes beachvolleybal allerlei andere activiteiten worden gedaan. We hebben diverse variaties op het beachvolleybalspel, zoals beachvoetvolleybal of ton-serveren. Wij passen onze activiteit aan aan de wensen van de klant."

Er is één vooroordeel dat Swartjes graag wil ontkrachten: "Men heeft het idee dat beachvolleybal heel vermoeiend is, maar dit hoeft helemaal niet zo te zijn. Wij kunnen hier namelijk heel goed invloed op uitoefenen door voldoende rustpauzes in te lassen. Meer mensen in het team maakt het ook minder inspannend en een kleiner veld zorgt dat men minder hoeft te rennen en alles veel overzichtelijker is. En bedenk daarbij: je speelt het niet met

topsporters; door het niveau van de deelnemers ligt het tempo vaak al lager, dat gaat vanzelf."

De grootste kracht van beachvolleybal ligt in het samen actief bezig zijn op het strand en de uitdaging met de elementen aangaan. De zon in je gezicht, je blote voeten in het zand, de wind door je haar. Het inhuren van Beachvolley Zoutelande geschiedt vaak op korte termijn, tot zelfs een week voor de geplande datum. Voor Swartjes geen probleem: "Dat hoort er gewoon bij. Wij zijn dan ook geheel ingericht op het supersnel reageren en inspelen op de aanvragen. Maar zelfs dan is het in dit land nog niet altijd zeker dat op de dag van het strandevenement het weer meewerkt. In het geval van slechte weersvoorspellingen, zoeken we alternatieve activiteiten en eventuele binnenlocaties. Maar ik heb ook wel eens een groep gehad die enorm veel schik had om met een buitje regen te volleyballen."

Hoewel er weinig verkeer kan gaan bij een wedstrijd beachvolleybal, is de veiligheid altijd een eerste aandachtspunt. Swartjes: "Omdat ik zelf fanatiek volleybalster ben, weet ik precies waar ik met het spel en dus de opbouw van het veld op moet letten. Maar ook weet ik hoe ik moet bewegen, springen, smashes, waardoor ik de deelnemers goed kan instrueren over de wijze waarop ze moeten spelen. Het allerbelangrijkste is dat onze gasten het echt naar hun zin hebben. Als men met een grote glimlach van het strand komt, hebben niet alleen zij, maar ook ik een topdag gehad." ■

www.beachvolley-zoutelande.nl