

Toplocaties op de Veluwe

SPARRENHORST



Joost Ligthart
General manager van de Sparrenhorst in Nunspeet

Dat de Veluwe bezoekers rust, ruimte en natuur biedt is bij iedereen bekend. Maar het gebied heeft ook de zakelijke markt veel te bieden. Zo zijn er verschillende moderne locaties die zeer geschikt zijn voor grote evenementen, bedrijfspresentaties of congressen. Twee toplocaties stellen zich aan u voor.

Tekst: *Anja Geldermans* | Foto's: *Hart van Holland / Sparrenhorst / Josée van Dijk*

“Wij hebben ons resort om onze gasten heen gebouwd”

Midden op de Veluwe ligt conference resort De Sparrenhorst. De naam roept misschien associaties op met een klassiek hotel-restaurant, maar niets is minder waar. De Sparrenhorst is een uitermate modern en smaakvol conferentieoord, met veel kunst aan de wanden en speciaal voor De Sparrenhorst ontworpen meubelen. “Toen ik hier acht jaar geleden in dienst trad, was De Sparrenhorst een opleidingscentrum van woningcorporaties”, vertelt Joost Ligthart, general manager. “Het was een oud en bruin gebouw, het soort conferentieoord waarvan er dertien in een dozijn gaan. We hebben toen besloten tot een grote verbouwing en ons geheel te richten op de zakelijke markt, met de focus op meerdaagse vergaderingen voor groepen van 2 tot 240 personen.” Een beslissing die goed heeft uitgepakt, want De Sparrenhorst is nu een bloeiend en florerend viersterren bedrijf. Ligthart: “We zijn voornamelijk gegroeid door mond-tot-mond reclame. Daar kan geen advertentie tegenop.” >>



Eigen vormgeving

De Sparrenhorst beschikt over 18 zalen en 10 discussieruimten, die allemaal een eigen vormgeving hebben. De meeste zalen beschikken over vaste en geavanceerde audiovisuele apparatuur. In verschillende ruimten kunnen bezoekers bovendien gebruik maken van computers én printers. Daarnaast beschikt het congrescentrum onder andere over een theater met 220 zitplaatsen, twee restaurants, een bar en een Grand Café, die ook allemaal een bijzondere uitstraling hebben. “We willen altijd anders zijn standaard”, zegt Ligthart. “Zo hebben we in het Grand Café een luxe koffieautomaat, waar mensen kunnen

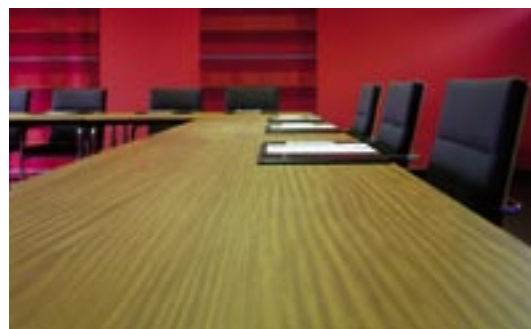
kiezen uit veel verschillende soorten koffie. Daarbij kunnen ze kiezen uit een buffet vol taartjes. ‘sMiddags richten we daar een snoepwinkelje in. Verder kunnen mensen bij ons à la carte eten, waarbij we zoveel mogelijk biologische producten gebruiken. Dat kom je vrijwel nergens tegen.” Bijzonder is ook dat de zakelijke gasten gedurende hun verblijf gebruik kunnen maken van het zwembad, de sauna en de fitnessruimte. En vanuit de tuin van het hotel wandel je zó het bos in. Ligthart: “Bij ons vinden mensen dus de perfecte balans tussen inspanning en ontspanning.”

Streven naar perfectie

De Sparrenhorst streeft bij alles perfectie na, zegt Ligthart. “Alles moet zoveel mogelijk schoon, netjes en heel zijn. Maar we hechten daarnaast ook aan klantvriendelijkheid. We zijn een zakelijke organisatie met een menselijk gezicht. Medewerkers die niet geheel doordrongen zijn van het belang van gastvrijheid, werken hier niet zo lang.” Sinds vorig jaar staat de Sparrenhorst in de weekenden ook open voor ‘gewone’gasten. Ligthart: “We trekken vooral mensen tussen de 35 – 50 jaar in het middensegment en hoger. Eigenlijk hebben we het alleen wat rustiger in de maanden juli en augustus. Dan richten we ons natuurlijk meer op de particuliere markt, maar we kunnen niet opboksen tegen reizen naar Turkije voor 199 euro.”

Waarom dankt De Sparrenhorst volgens Ligthart zijn succes? “Naast onze manier van bedrijfsvoering speelt de prachtige omgeving natuurlijk een grote rol. Verder is De Sparrenhorst heel goed bereikbaar en is parkeren hier gratis.” Het succes van De Sparrenhorst is niet ten koste gegaan van andere Veluwebedrijven, benadrukt Ligthart. “De Veluwe heeft heel veel verschillende bedrijven, die allemaal een andere uitstraling hebben en andere doelgroepen bedienen. We zijn dus niet echt concurrenten van elkaar. We hebben er juist baat bij om gezamenlijk de Veluwe te promoten.”

www.sparrenhorst.nl





HART VAN HOLLAND



Menno de Smid
Commercieel directeur Hart van Holland, Nijkerk

Direct aan de A28, even voorbij Amersfoort, ligt het moderne Hart van Holland. Deze locatie maakt deel uit van de Van den Tweel Horeca Groep, dat ook Kloostersalons Mariënhof in Amersfoort, Hotel-Restaurant Ampt van Nijkerk, Hotel-Congrescentrum Heerlickheid van Ermelo omvat.

Hart van Holland

“Voor veel mensen houdt Nederland op na Amersfoort”

Bijzonder is dat eigenaar Gerard Van den Tweel over geen enkele horeca-ervaring beschikte voordat hij zich in de hotel- en evenementenbranche mengde, vertelt Menno de Smid, commercieel directeur. “Gerard van den Tweel komt uit de retailbranche en is eigenaar van een aantal supermarkten. Toen hij vijftien jaar geleden een hotel wilde beginnen in Nijkerk, raadde iedereen het hem af. Maar hij ging op zijn eigen gevoel af en hij heeft gelijk gekregen. Ampt van Nijkerk werd direct een succes.”

Perfecte uitvoering

Ampt van Nijkerk werd in 1997 gevolgd door Hart van Holland, dat op hetzelfde terrein is gevestigd. Hart van Holland beschikt over zeven bijzondere zalen, waarvan de zalen ‘t Theater en Passe-Partout de multifunctionele hoogtepunten vormen. De locatie kan tot 3500 personen ontvangen. De Smid: “Van den Tweel heeft bij de start een aantal partners bijeengebracht die over kennis en ervaring beschikken die hij zelf niet heeft. >>

Congreslocaties



De vraag die hij stelde was: wat hebben we allemaal nodig voor een succesvolle locatie voor evenementen, congressen en productpresentaties? Zijn partners hebben hem veel waardevolle adviezen gegeven voor onder andere de bouw van het complex en de logistiek waar we nog steeds baat bij hebben.”

Wat kan Hart van Holland voor klanten betekenen? De Smid: “Wij zijn locatieverschaffer én zorgen voor een perfecte uitvoering. Een tijd lang hebben we zelf ook evenementen georganiseerd. Dat ging best goed, maar hebben toch besloten ons geheel te richten op zaken waarin we kunnen uitblinken. Onze kracht zit in het perfect ondersteunen van createurs en opdrachtgevers. Persoonlijk contact vinden wij daarbij heel belangrijk. We zorgen er dan ook voor dat onze klanten in het voortraject met één aanspreekpunt te maken krijgen.”

Maatwerk

Hart van Holland probeert zoveel mogelijk maatwerk te leveren, zegt De Smid. “We proberen zo innoverend mogelijk te zijn, en zeggen dus niet snel nee tegen de wensen van de klant. Maar als iets volgens ons echt niet mogelijk is, geven we dat zeker aan en zoeken vervolgens samen met de klant naar een andere oplossing.” *Heeft Hart van Holland veel last van concurrentie van congreslocaties in de grote steden?* De Smid. “Nee, dat valt reuze mee. We kunnen altijd wijzen op een aantal aantoonbare voordelen die we hebben ten opzichte van de Randstad. Zo is Nijkerk vanuit het gehele land goed te bereiken en beschikt onze locatie over veel eigen parkeerplaatsen. Er kunnen hier feesten gegeven worden voor 3000 personen zonder de omgeving tot last te zijn. Verder bieden we hier een combinatie aan van binnen- en buitenactiviteiten. En als mensen willen overnachten kan dat ook: in Ampt van Nijkerk hebben we 107 sfeervolle hotelkamers beschikbaar.”

Oubollige Veluwe?

Het klantenbestand van Hart van Holland vormt een redelijke afspiegeling van de maatschappij, zegt De Smid. “Onze klanten komen uit het bedrijfsleven, de overheid en de politiek.” Maar hoewel de naamsbekendheid onder de doelgroep vrij hoog is, weet nog niet iedereen Hart van Holland te vinden, heeft hij gemerkt. “Veel mensen associëren Hart van Holland voornamelijk met bedrijfsfeesten, maar wij organiseren ook veel zakelijke evenementen, zoals beurzen en congressen. Ook houdt voor veel mensen Nederland op na Amersfoort. En we moeten soms vechten tegen het oubollige imago dat de Veluwe heeft. Geheel ten onrechte, want er zijn de laatste tijd heel veel goede en moderne hotels en congrescentra bijgekomen. Op het gebied van de beeldvorming valt voor ons dus nog heel wat te winnen.” •

www.hartvanholland.nl,
www.vadentweelhoreca.nl

