



V.l.n.r.: Marcel Knols, Directeur - Sonja Speth, Sales Manager Congressen - Katja Otten, MICE Coördinator - Tamara Welde, Sales Manager Meetings & Incentives

## Meeten in Mestreech

**Na de komst van het welbekende MECC in Maastricht was er behoefte aan een organisatie die het congresverkeer in goede banen leidde. In het begin nam de lokale VVV dit voor haar rekening, maar sinds 1999 is het Maastricht Congres Bureau hiervoor verantwoordelijk. Wie zijn de mensen hierachter?**

Tekst: Albert-Jan Cornelissen

In 1988 werd het MECC (Maastrichts Expositie & Congres Centrum) opgericht. Met de komst van dit centrum besloot de gemeente Maastricht om de stad Maastricht te gaan promoten als een congresstad. VVV Maastricht kreeg dit als

taak toegeschoven, omdat de VVV Maastricht het promotieorgaan van Maastricht is. Om deze grote opdracht goed te laten verlopen, werd een samenwerkingsverband opgezet tussen de VVV Maastricht, MECC Maastricht en de SAHOT (SAmenwerkende HOTels in Maastricht). Dit samenwerkingsverband kreeg

de naam Maastricht, a city to meet (CTM). In 1999 onderging het CTM een naamsverandering naar Maastrichts Congres Bureau. Op deze manier zou voor de potentiële doelgroep direct duidelijk zijn wat de primaire activiteit van het Maastrichts Congres Bureau was. De primaire activiteit was dan ook de stad Maastricht pro-

moten als congresstad. Als doel werd gesteld dat het zich als bureau moest richten op het binnenhalen van zoveel mogelijk internationale, meerdaagse congressen met 400 deelnemers of meer. De medewerksters zijn geen onbekenden in de MICE-branche en toeristische wereld. Zo is Sonja Speth werkzaam geweest op onder meer de informatieafdeling van het Nederlands Bureau voor Toerisme en Congressen (NBTC) in Londen en ze werkte op de afdeling Reserveringen van de VVV Maastricht. Sinds 2007 is zij als Sales Manager Congressen werkzaam bij het Maastricht Congres Bureau.

Tamara Weide, Sales Manager Meetings & Incentives, begon haar carrière in 1997 bij Château St. Gerlach. Vervolgens is ze in 2007 bij het Maastricht Congres Bureau gaan werken om Maastricht & regio te verkopen als bestemming voor meetings en incentives.

MICE Coördinator Katja Otten begon haar werkende carrière op de afdeling PR & Marketing bij het Bonnefantenmuseum, wat ze al snel combineerde met een baan bij het Maastricht Congres Bureau om zich daar vervolgens full-time op te richten. Terwijl haar collega's vaak 'on the road' zijn, houdt zij zich bezig met de zaken op kantoor.

#### **Waarom hebben jullie ervoor gekozen om het Maastricht Congres Bureau op te richten?**

"De reden voor de keuze van 400 deelnemers of meer en meerdaags is logisch te verklaren: de congressen moesten worden gehouden in MECC Maastricht; dit is de enige locatie die zo'n grote groep kan huisvesten op vergadergebied. De omringende hotels waren dan in no time volgeboekt. Maar ook vervoersbedrijven/overige dienstverlening zouden met dergelijke groepen tevreden zijn; bij meerdaagse congressen zijn er vaak feest- of dineravonden, sociale programma's en dergelijke."

#### **Waarom de keuze voor Maastricht?**

"Maastricht is een dankbare regio om onder de aandacht te brengen, want Maastricht is een aantrekkelijke stad voor het organiseren van tal van zakelijke bijeenkomsten. Ze is gelegen in het hart van Europa en makkelijk bereikbaar. Maastricht blinkt uit in compactheid, verscheidenheid en sfeer: historische vestingwerken gecombineerd met moderne architec-

tuur, design en klassieke locaties, kazematten, kastelen, musea, te veel om op te noemen. De vele pleinen, bars, restaurants, terrassen, de Bourgondische sfeer en de gastvrijheid maken van Maastricht een stad waar het ook ná een zakelijke bijeenkomst aangenaam vertoeven is. Dit alles wordt gecombineerd met de prachtige groene omgeving van het Zuid-Limburgse heuvelland, dat zich uitstekend leent voor incentives, sociale en partnerprogramma's."

#### **Welke veranderingen heeft jullie bedrijf ondergaan?**

"In 2004 werd een aparte, onafhankelijke stichting opgericht, genaamd Maastricht Congres Bureau. Het was nu niet langer onderdeel van de VVV Maastricht, hoewel een nauwe samenwerking gebleven is, zoals onder andere te merken is aan het feit dat de VVV Maastricht en het Maastricht Congres Bureau dezelfde directeur hebben. Toen de stichting is opgericht, is ook het team uitgebreid. De functie van Sales & Marketing Manager is komen te vervallen. In plaats daarvan werden er twee nieuwe functies gecreëerd: de functie van Sales Manager Congressen en die van Sales Manager Meetings & Incentives. Een derde functie is die van MICE Coördinator. Deze wijzigingen vonden hun oorzaak in veranderende behoeften in de markt. Zo kwamen er steeds meer en vaker ook aanvragen voor kleinere bijeenkomsten, en niet alleen voor Maastricht, maar ook voor de regio. Om aan deze behoeften te kunnen voldoen, is besloten dat ook participanten uit de regio zich konden aansluiten bij de stichting en dat het Maastricht Congres Bureau ook de kleinere aanvragen zou gaan behandelen."

#### **Met wie werken jullie zoal samen?**

"Bij het promoten en bemiddelen kunnen wij simpelweg niet zonder onze participanten. Wij werken samen met meer dan veertig uiteenlopende organisaties, die allemaal belangrijk zijn bij het organiseren van zakelijke bijeenkomsten. Daarbij moet je denken aan evenementenbureau's, PCO's, cateraars, vervoersorganisaties en leveranciers van audiovisuele middelen en personeel. Maar wij vertegenwoordigen ook diverse design- en klassieke locaties als congrescentra, hotels, feest- en dinerlocaties, châteaux en zelfs grotten. In het historische gedeelte van de stad,

maar ook in de gedeeltes met moderne architectuur en in het groene heuvelland waarin Maastricht gelegen is."

#### **Wat is jullie aanpak?**

"We willen een structurele bijdrage leveren aan de economische ontwikkeling van Maastricht & regio, met name ten behoeve van de participanten. Door promotie van Maastricht & regio als de toonaangevende MICE-bestemming en door promotie van de diensten van het Maastricht Congres Bureau, komen er (aan-)vragen voor zakelijke bijeenkomsten terecht bij het Maastricht Congres Bureau en bij de participanten."

#### **Hoe makkelijk nemen jullie beslissingen?**

"Structurele beslissingen dienen in bestuursvergaderingen ter sprake te komen en te worden ondersteund. Het bestuur wordt gevormd door een vertegenwoordiger van elke 'zuil' – te weten de VVV Maastricht, MECC Maastricht, de hotels en de overige dienstverleners – die de belangen van deze betreffende zuil behartigt. Operationele beslissingen worden door het team genomen. Bij de totstandkoming van het marketingplan en -activiteiten voor het komende jaar worden participanten betrokken door enkele sessies met hen te organiseren."

#### **Welke informatie hebben jullie nodig voor die beslissingen?**

"Bij het nemen van beslissingen zijn er drie belangrijke factoren: de behoefte van de MICE-markt, die van de participanten en het budget."

#### **Welke rol spelen zakelijke netwerken zoals Buzzfacts.nl daarbij?**

"We gebruiken laatste tijd steeds vaker online social networks bij onze werkzaamheden. Sterker nog: het is ons participantenthema voor 2010. We waren bijvoorbeeld het eerste congresbureau ter wereld dat Twitterde! We hebben MICE Maastricht-groepen op Facebook en LinkedIn. Deze proberen wij ook steeds vaker in te zetten bij de promotie van Maastricht & regio als bestemming voor zakelijke bijeenkomsten. Tevens kunnen we via deze kanalen meer inzicht krijgen in wat er leeft in de markt."