Haystack Consulting

Rapport opgesteld voor NBTC | Duitse markt

Van goed bereikbaar naar goed te verdedigen

Hoe Duitse organisatoren van bedrijfsevenementen bestemmingen kiezen en hoe zij Nederland zien

Rapport opgesteld voor

NBTC
Nederlands Bureau voor Toerisme & Congressen

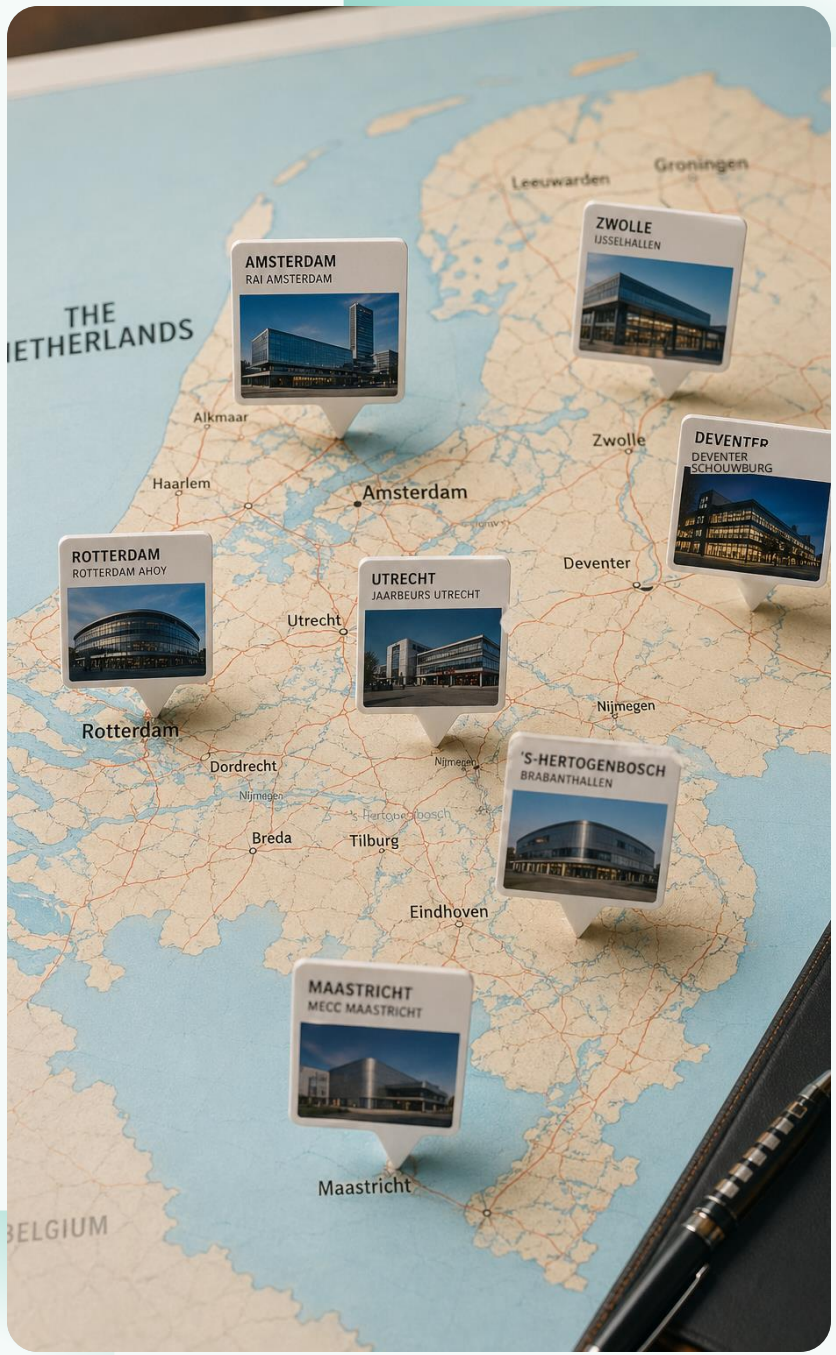
Door onze experts



Stefan Peeters
Stefan.Peeters@haystack-consulting.com



Valerie Lieffrig
Valerie.Lieffrig@haystack-consulting.com



Achtergrond en doelstellingen

Uw vraag aan ons

NBTC wil **organisatoren van bedrijfsevenementen beter begrijpen**, omdat zij een cruciale rol spelen bij de keuze van bestemmingen voor internationale bijeenkomsten, incentives, conferenties en evenementen (MICE).

Deze doelgroep **hecht** doorgaans **veel waarde aan factoren** zoals bereikbaarheid, infrastructuur, de kwaliteit van de locaties, duurzaamheidsprestaties en de algehele bezoekerservaring. Ook budgetefficiëntie, logistieke eenvoud en de beschikbaarheid van hoogwaardige dienstverleners spelen een rol. Het imago en het unieke karakter van de bestemming kunnen eveneens een sterke invloed hebben op de beslissing, met name bij incentive-reizen.

Bedrijfsorganisatoren **zoeken** vaak **een balans tussen praktische vereisten en de behoefte om deelnemers memorabele en boeiende ervaringen te bieden.** Inzicht in hoe zij verschillende landen zien, helpt NBTC om concurrentievoordelen en verschillen in kaart te brengen. Het is belangrijk om **de bekendheid van Nederland** te beoordelen en de **associaties** die organisatoren ermee hebben, zoals innovatie, bereikbaarheid en duurzaamheid. Ook is het relevant om te onderzoeken of Nederland als **onderscheidend genoeg** wordt gezien in vergelijking met andere Europese bestemmingen. Inzicht in hoe organisatoren bestemmingen selecteren en beoordelen, kan bijdragen aan een gerichte positionering en besluitvorming. Uiteindelijk helpen deze inzichten NBTC **om haar aanbod**, en met name **haar communicatie**, beter af te stemmen op de behoeften en verwachtingen van deze invloedrijke groep besluitvormers.

We hebben Duitse senior evenementenplanners geïnterviewd, waarbij we rekening hielden met hun leeftijd en ervaring in vergelijking met die in Nederland

De aanpak

01 Het creëren van een virtueel publiek

02 Dynamische interviews
Hetzelfde script voor iedereen, plus vervolgvragen

03 Kwalitatieve analyse
Thema's gerangschikt op basis van hoe vaak en hoe sterk ze terugkomen

De steekproef

Criteria	Beschrijving
Locatie	Duitsland, organisatie voor Duitse deelnemers
Leeftijd	30-60 jaar oud
Ervaring	Hoofd Evenementen, Evenementendirecteur, Senior Evenementenmanager
Ervaring	5+ jaar ervaring in evenementenplanning
Functie	Planners bij bureaus en in eigen beheer
Beslissingsbevoegdheid	Beslist of beslist mee over de bestemming
Type evenement	Meerdaagse bedrijfsevenementen in het buitenland
Omvang van het evenement	Klein (tot 300), middelgroot (301-750), groot (750+)
Sectoren	Farmaceutische sector, financiële sector, technologie, media, productie, consumptiegoederen
Nederland	Iedereen heeft het de afgelopen 3 jaar overwogen; 50% heeft geboekt, 50% heeft nog nooit geboekt
Uitgesloten	Verenigingscongressen, organisatoren die uitsluitend incentive-reizen organiseren



Nederland is geloofwaardig, maar moet zich per opdracht opnieuw bewijzen

0 | Samenvatting

1. **Een comfortabele reis wint het van een korte afstand**
   Vlieg- en treinreizen zorgen ervoor dat Nederland op de lijst komt. Planners bekijken vervolgens de volledige reis van hun Duitse stad tot aan de deur van de locatie, inclusief bagage en transfers.

2. **Het hele programma moet kloppen**
   Organisatoren controleren de indeling van de zalen, de locatie van het hotel en de verplaatsingen tussen de sessies. De helft houdt rekening met de aankomst van de deelnemers, de andere helft geeft prioriteit aan het verloop van de bijeenkomst; over zeer grote evenementen bestaat twijfel.

3. **Het eerste antwoord van de leverancier geeft een voorproefje van het evenement**
   Snelle, specifieke en eerlijke antwoorden over capaciteit, kosten en data laten zien hoe een partner onder druk zal handelen. Late, onduidelijke kosten zorgen ervoor dat opdrachten elders terechtkomen.

4. **Locaties zijn volgeboekt voordat de goedkeuring rond is**
   Live-evenementen en piekmaanden vullen de agenda in Amsterdam al op terwijl sponsors nog bezig zijn met afstemming. Organisatoren verschuiven data, proberen Rotterdam of Utrecht, of boeken elders.

5. **Andere Nederlandse steden missen bewijs, niet aantrekkingskracht**
   Rotterdam, Utrecht en Den Haag wekken interesse. Zonder hotelcapaciteit, geschikte locaties en een lokale partner vallen organisatoren terug op wat ze kennen.

De kans voor NBTC
één operationeel aanspreekpunt



- Twee of drie steden die aan de eisen voldoen
- Groepsvervoer van deur tot deur
- Waarschuwingen over beschikbare data en tijdsdruk
- Hotel- en kostenbereiken met aannames
- Eén partner die problemen vroegtijdig signaleert

Voeg bewijsmateriaal over hotels, locaties en partners toe voor minder bekende steden, en documenten over duurzaamheid en veiligheid voor elke opdracht.

Senior gatekeepers die bepalen wat er wordt besproken

1 | Profiel van de doelgroep

Planners bepalen de shortlist: sommigen waarborgen de aankomst, anderen de uitvoering

Profiel	Functie	Organisatie	Evenementen	Nederland
	Senior besluitvormers	Intern en via een bureau	Meerdaags, in het buitenland	Iedereen heeft Nederland overwogen; de helft heeft er al geboekt

Mentaliteit	Toegankelijkheid:	Controle voorop:	Gedeeld door iedereen
	een soepele aankomst staat voorop: **ze hebben een plan van deur tot deur vanuit hun Duitse stad nodig en kosten die ze kunnen verdedigen.**	partner en locatie staan voorop; **ze willen een responsieve lokale partner, een locatie die bij het programma past en duidelijke kosten.**	bewijs boven verkooppraat: **ze willen eerlijkheid boven promotie, controleerbaar bewijs van duurzaamheid en antwoorden binnen enkele dagen.**

Andere factoren die een rol spelen	Bureau versus intern	Groepsgrootte	Eerdere ervaring
	Bureaus stellen een shortlist op voor de klant, en sponsors of de inkoopafdeling kunnen de keuze nog terzijde schuiven. **Beiden hebben bewijs nodig dat ze kunnen doorgeven.**	Grotere groepen hebben meer bewijs nodig over **beschikbaarheid en kosten**. Vijf planners noemen zeer grote evenementen als de Nederlandse zwakke plek; een groter evenement in Rotterdam werd niet geboekt.	**bekende bestemmingen voelen veiliger aan**: iedereen zegt dat ervaring uit het verleden zwaar weegt, en een eerder succes zorgt ervoor dat planners met meer zelfvertrouwen hun keuze bepleiten.

Voor NBTC Stel het voorstel op maat samen: deur-tot-deur-plannen vanuit Duitse steden, gedateerde beschikbaarheid en duidelijke kosten, introducties bij beproefde lokale partners, materiaal dat bureaus direct aan hun klant kunnen doorsturen.

Zorg dat de basis klopt; het type evenement bepaalt de rest

2 | Doelen en behoeften rondom evenementen

Elke organisator houdt zich aan dezelfde drie basisprincipes

1

Een vlotte eerste dag

Een korte reis betekent weinig als de reis van deur tot deur moeizaam verloopt. Bagage, de locatie van het hotel en vervoer kunnen de groep al voor aanvang van het programma uitputten.

2

Een programma dat in de praktijk werkt

Toegankelijkheid is een eerste stap, geen vervanging voor een geslaagd evenement. Organisatoren controleren de indeling van de ruimtes, de ligging van het hotel en de verplaatsingen tussen de sessies; een slechte doorstroming tussen de ruimtes kan een gemakkelijker reis tenietdoen.

3

Een beslissing die ze kunnen verdedigen

Sponsors, klanten en de inkoopafdeling kunnen de keuze goedkeuren of verwerpen, dus kosten, risico's en het uitvoeringsplan moeten uitlegbaar zijn. De aantrekkingskracht van de locatie alleen is zelden doorslaggevend.

Aan de basis van deze drie aspecten ligt de geloofwaardigheid van de organisator zelf: een aanbeveling die ter plaatse misgaat, is ook een mislukking voor hem of haar.

Voor NBTC: Stel elk Nederlands voorstel op rond deze drie risico's en laat zien hoe elk risico wordt afgedekt.

Naast de basisprincipes bepaalt het doel van de opdracht wat de doorslag geeft bij de keuze

Leiderschap en management

- Imago maakt plaats voor betrouwbaarheid
- Een setting die sponsors zullen accepteren
- Rotterdam en Den Haag komen in beeld

Karakter helpt alleen bij een werkende kern

Het opbouwen van relaties

- De partner moet aansluiten bij het doel van het evenement
- Een snel, op maat gemaakt antwoord van de leverancier
- Vertrouwen dat het doel zal worden bereikt

Het eerste antwoord geeft al aan hoe de uitvoering zal verlopen

Briefings die om vernieuwing vragen

- Amsterdam kan te voor de hand liggend aanvoelen
- Rotterdam en Utrecht wekken interesse
- Bevestiging van locaties, hotels en levering

Zonder bewijs neemt de nieuwsgierigheid af

In elke opdracht: bereikbaarheid en een geschikte locatie staan voorop; karakter geeft bij twijfel de doorslag, maar redt nooit een evenement dat praktisch niet werkt.

Voor NBTC: bied één, op de opdracht gebaseerd voorstel aan dat zich aanpast aan het doel van het evenement, in plaats van afzonderlijke pakketten per evenementstype.

Organisatoren kiezen geen locatie: ze testen waar het plan kan vastlopen

3 | Besluitvormingsproces voor de keuze van het land

De shortlist begint met vertrouwen, en Nederlandse opties kunnen al wegvallen voordat de goedkeuring rond is

Besluitvormingsproces: van eerste idee tot interne goedkeuring

1

Begin met wat ze vertrouwen

Eigen evenementendossiers, collega's en bekende leveranciers bepalen de eerste shortlist. Treindienstregelingen, locaties en materiaal van het congresbureau geven richting. AI helpt opties ordenen, maar wordt niet vertrouwd voor feiten.

2

Speel het echte evenement na

Van steden tot de daadwerkelijke groep: waar mensen vertrekken, hoe ze de locatie bereiken, of zalen en hotels op elkaar zijn afgestemd, wat het kost.

3

Controleer bij de bron

Datums, tarieven en capaciteit zijn afkomstig van lokale contactpersonen, locaties en DMC's. De meest betrouwbare geven nauwkeurige antwoorden, zelfs als die ongemakkelijk zijn. Nieuwe locaties worden vaak vlak voor het sluiten van het contract ter plaatse bezocht.

4

Intern verdedigen

Sponsors, opdrachtgevers en de inkoopafdeling kunnen de keuze goedkeuren of verwerpen. Ondertussen kunnen beschikbare datums van locaties verdwijnen.

Minder bekende Nederlandse steden vallen hier vaak buiten de boot: er is geen betrouwbare introductie of eerste ervaring om op voort te bouwen

Bekende Nederlandse opties vallen hier vaak af, wanneer datums of tarieven veranderen terwijl de goedkeuring nog gaande is

Voor NBTC : Wees in beide fases aanwezig: wees de betrouwbare bron voor oriëntatie en zorg dat je deel uitmaakt van de vertrouwde startgroep, en voorzie partners vervolgens van bewijs en gedateerde beschikbaarheid die een controle doorstaan.

Elk criterium wordt getoetst aan één specifieke opdracht, niet aan de bestemming in het algemeen

Bereikbaarheid, aansluiting op het programma en totale kosten zijn bepalend voor de keuze; het karakter geeft alleen de doorslag bij twijfelgevallen

Zeven selectiecriteria, gerangschikt naar hoe vaak en hoe doorslaggevend ze de keuzes van de organisatoren hebben beïnvloed

Essentiële basisvoorwaarden
Wordt als eerste beoordeeld; als aan één criterium niet wordt voldaan, valt de optie af

Controle van basisvoorwaarden
Wordt als standaard verwacht; ontbrekend bewijs leidt tot het schrappen van een optie

Beslissende factoren
Geven de doorslag bij twijfel, maar redden nooit een plan dat niet werkt

1	**Bereikbaarheid en verbindingen**	Beoordeeld van deur tot deur; geen enkele Nederlandse optie viel hierdoor af, terwijl 7 concurrerende opties afvielen vanwege vluchten of overstappen.
2	**Locatie, hotel en lokale partner**	De opbouw van de ruimtes, het aanbod van het hotel en een responsieve partner moeten de toets doorstaan; zes organisatoren laten trage of vage leveranciers vallen.
3	**Prijs en prijs-kwaliteitverhouding**	Beoordeeld op totale kosten en budgetduidelijkheid; onduidelijke of stijgende tarieven zorgden ervoor dat drie Nederlandse opties afvielen.
4	**Duurzaamheid en ESG**	Uitgangspunt voor alle planners; er zijn documenten nodig, en niet-verifieerbare beweringen zijn een absolute no-go.
5	**Veiligheid en stabiliteit**	Een basiscontrole voor de meesten; een planner zou een bestemming niet op de shortlist zetten als er een substantiële waarschuwing tegen staat.
6	**Onderscheidend vermogen**	Het karakter zet de toon (Brussel kwam saai over, Wenen te voorspelbaar), maar het moet wel bewezen zijn dat het werkt.
7	**Culturele en zakelijke aantrekkingskracht**	Een moderne, directe zakelijke toon is intern gemakkelijk te verdedigen en beantwoordt de vraag “waarom niet Brussel?”

Voor NBTC: Laat elk Nederlands voorstel uitgaan van de drie basisprincipes (deur-tot-deur-aankomst, aansluiting op het programma, totale kosten). Voeg karakter toe als doorslaggevende factor en houd documenten over duurzaamheid en veiligheid bij de hand.

Nederland scoort goed op bereikbaarheid, maar planners beoordelen de bestemming tot aan de deur van de locatie

Criterium 1: bereikbaarheid en verbindingen



Vier bevindingen

Waar de groep begint, verandert het beeld.
Frankfurt, Keulen en Düsseldorf hebben rechtstreekse treinen; Leipzig en groepen die door meerdere landen reizen, zijn aangewezen op vluchten.

Het laatste stuk is doorslaggevend.
"20 minuten met de trein" verandert met bagage en tijdens de spits. Planners willen de werkelijke overstaptijden op Schiphol weten.

Concurrenten verliezen op vluchten, niet op afstand.
Kopenhagen, Lissabon, Wenen, Barcelona en Londen vielen af vanwege vluchten of overstappen.

Eén plan voor de hele groep.
"Minder dan een uur" telt alleen als het gekoppeld is aan de agenda: één planner verdedigde een vervoersplan op één dia.

De groep moet aankomen en direct kunnen deelnemen, zonder dat de planner het eerste uur brandjes moet blussen.

Voor NBTC : Vervang “minder dan een uur tussen steden” door aankomstplannen per trein en vliegtuig vanuit Duitse steden, inclusief overstappen op Schiphol, het laatste traject en wat er gebeurt bij vertraging.

De doorstroming in de zaal, de geschiktheid van het hotel en de reacties van partners bepalen of de locatie geschikt is; zeer grote evenementen vormen de grens

Criterium 2: locatie, hotel en lokale partner

> *Een briljant evenement maakt een minder fijne reis goed. Ze vergeven echter geen slechte doorstroming in de zalen gedurende twee dagen op rij.*

> *Een locatie kan er op papier goed uitzien, maar toch slecht functioneren tijdens een driedaags programma.*

Ruimtelijke doorstroming

Indeling, niet alleen capaciteit: plenaire sessies, break-outs en diners moeten goed aansluiten op een programma van twee of drie dagen.

Nabijheid van het hotel

Een hotel op loopafstand van de locatie; een grote spreiding van de hotelkamers of een versnipperde opstelling is een minpunt.

Lokale partner

Concrete antwoorden over capaciteit, datums en kosten binnen enkele dagen; bij trage of vage reacties valt de optie af.

Kamercontingenten

Voldoende hotelkamers op de daadwerkelijke datums, vroeg bevestigd; één duidelijk kamerblok was doorslaggevend voor de boeking.

Zeer grote evenementen vormen de grens: vijf organisatoren noemen dit de Nederlandse zwakke plek, en twee trekken de grens bij 700+ gasten.

Voor NBTC: toon programma-specifieke indelingen, loopafstanden naar hotels en gereserveerde kamers met datum, noem een partner die binnen enkele dagen reageert en zorg dat een bezoek in de laatste fase gemakkelijk te regelen is.

Organisatoren kiezen voor de totale kosten die ze kunnen verdedigen, niet voor de laagste offerte

Criterium 3: prijs en prijs-kwaliteitverhouding

Offerte voor de locatie + Hotelkamers + Maaltijden en gastvrijheid + Transfers + Belastingen en audiovisuele middelen + Reistijd van deelnemers

Totale kosten
waarop klanten en de financiële afdeling letten

In het buitenland komen er kosten bij

In het buitenland heeft iedereen een bed, vervoer en verblijf nodig; lastige overstappen kunnen een goedkope bestemming duur maken.

Duidelijkheid wint het van de laagste prijs

Twee organisatoren kozen Rotterdam boven Amsterdam vanwege de hotelkosten en de prijs-kwaliteitverhouding.
Last-minute extra's of stijgende tarieven kunnen een op het eerste gezicht betaalbare optie tenietdoen.

Extra uitgaven moeten gerechtvaardigd zijn

Meer is te rechtvaardigen als het nuttige tijd samen of een onvergetelijke ervaring oplevert. De naam Amsterdam alleen is geen rechtvaardiging voor de tarieven.

Voor NBTC: lever volledige kostenoverzichten die planners aan de financiële afdeling kunnen voorleggen: wat is inbegrepen, wat is nog onbevestigd en welke extra's zijn waarschijnlijk.

Duurzaamheid en veiligheid zijn basisvoorwaarden: planners willen documenten, geen labels

Criteria 4 & 5: duurzaamheid en ESG, veiligheid en stabiliteit

Duurzaamheid en ESG

- Wordt door alle tien planners als standaard verwacht
- Het bewijs moet controleerbaar zijn: certificeringen, CO_2- en watergegevens
- Voor één planner zijn niet-verifieerbare beweringen een absolute no-go
- Documentatie over de locatie gaf de doorslag bij twee boekingen in Amsterdam

Veiligheid en stabiliteit

- Een basiscontrole voor de meesten; één organisator zou bij een aanzienlijke waarschuwing geen shortlist opstellen
- Drie planners noemen het "substantiële" dreigingsniveau; slechts één laat dit de doorslag geven
- Vijf vragen om duidelijke, actuele veiligheidsrichtlijnen die ze kunnen doorgeven aan klanten of een bestuur

"

Ik heb controleerbaar bewijs nodig, geen mooi verhaaltje over duurzaamheid op een website.

Geen van beide factoren levert een opdracht op, maar het ontbreken van duurzaamheids- of veiligheidsdocumenten kan er een kosten.

Voor NBTC: Zorg dat je een duurzaamheidspakket bij de hand hebt (certificaten, CO_2- en watergegevens, treinopties) en een actuele veiligheidsbriefing in het Engels. Maak er niet je openingsargument van.

Karakter laat een optie opvallen, maar alleen bewijs zorgt voor goedkeuring

Criteria 6 & 7: onderscheidend vermogen en culturele en zakelijke aantrekkingskracht

Wordt opgemerkt

- Een locatie of stad met karakter
- Een moderne, directe zakelijke toon
- Een frisser alternatief dan Brussel of Wenen

Wordt goedgekeurd

- Actuele beschikbaarheid en duidelijke kosten
- Een samenhangend voorlopig programma
- Een lokale partner bij naam die antwoord geeft

“

In het begin had de klant het vooral over imago. Uiteindelijk kozen ze voor betrouwbaarheid.”

Planner, leiderschapsevenement

Voor NBTC: koppel elke onderscheidende locatie of stad aan bewijs: beschikbaarheid met datum, een conceptschema en een met naam genoemde lokale partner.

Bereikbaarheid is voor iedereen een basisvoorwaarde; vijf leveren erop in voor meer grip op partner, locatie, budget of veiligheid

Nuances in waarvoor organisatoren bereikbaarheid inruilen

Planners die bereikbaarheid vooropstellen

- **Weegt het zwaarst:** aankomst vanuit verschillende Duitse steden zonder een halve dag te verliezen
- **Succes:** niemand komt gestrest of te laat aan
- **Bewijs:** een plan van deur tot deur en reële overstaptijden

Planners die controle voorop stellen

- **Belangrijkste:** een betrouwbare partner, geschikte locatie, duidelijk budget of veiligheid
- **Succes:** ter plaatse gaat niets mis; elk cijfer is verdedigbaar
- **Bewijs:** genoemde partner, plattegronden, all-in kosten, veiligheidsbriefing

Ze beschouwen bereikbaarheid allemaal als een basisvoorwaarde en willen bewijs zien voordat ze een aanbeveling doen; ze verschillen echter van mening over wat ze daarvoor zouden inruilen.

Voor NBTC Voor planners die bereikbaarheid voorop stellen: begin met het plan van deur tot deur en de reistijden. Voor planners die controle voorop stellen: begin met de partner, de indeling, de kosten en het veiligheidsbewijs.

Barrières hebben te maken met timing en ontbrekend bewijs, niet met het land

Nederlandse opties lopen vast op datums, kosten en onbeantwoorde vragen, zelden op het land zelf

Barrières en drempels

Druk op de datums

Datums voor locaties verdwijnen tijdens de goedkeuringsprocedure; live-evenementen, de zomer en het einde van het jaar maken dat nog lastiger.

Trage of vage antwoorden

Late reacties en meerdere leveranciers die je moet achtervolgen voor elementaire antwoorden.

Budgetrisico's

Onduidelijke of stijgende tarieven, Amsterdamse prijzen en extra's die pas laat opduiken.

Onbekendheid

Minder bekende steden waarvan je alleen de naam kent: geen locatie, geen referentie van collega's om je een beeld van het evenement te vormen.

Ontbrekend bewijsmateriaal voor goedkeurders

Bewijsstukken over duurzaamheid en veiligheid die de inkoopafdeling of het bestuur kan gebruiken, in het Engels.

Elke barrière vergroot het persoonlijke risico van de planner, zowel tijdens de beslissingsvergadering als ter plaatse.

> *Ik hoor liever vroeg slecht nieuws dan dat ik een mooie pitch krijg en later ter plaatse met een probleem kom te zitten.*

Voor NBTC: Verlaag de drempel door het verificatiewerk over te nemen dat planners nu nog zelf doen.

Geloofwaardig en dichtbij, maar Nederland wint het niet op één belofte alleen

6 | Positionering van Nederland

Nederland scoort goed op flexibiliteit en gemak; op beschikbaarheid en kosten scoort het minder goed

Positionering van Nederland ten opzichte van concurrerende bestemmingen

Wat al werkt

- **Compact:** alle tien planners noemen de gemakkelijke bereikbaarheid tussen steden, vaak binnen een uur
- **Bereikbaar per vliegtuig en trein:** Schiphol en rechtstreekse treinen vanuit Duitse steden
- **Professionele dienstverlening:** overal Engels, een directe zakencultuur, partners die gewend zijn aan internationale groepen
- **Aanbod:** van de naamsbekendheid van Amsterdam tot de moderne, minder gehaaste sfeer van Rotterdam

Waar het een uitdaging vormt

- **Gemakkelijk ≠ beschikbaar:** alle locaties hadden krappe beschikbaarheid, vooral in Amsterdam
- **Concurrenten:** België, Oostenrijk en Denemarken komen het meest naar voren; Brussel kwam wat saai over, Kopenhagen was duur
- **Amsterdam:** bekendheid wordt tenietgedaan door prijs, drukte en beschikbaarheid
- **Andere steden:** interesse vanuit alle tien, maar het hotelaanbod en de partners moeten zich nog bewijzen

De goede bereikbaarheid brengt Nederland in beeld; beschikbare datums en duidelijke kosten zorgen dat het in beeld blijft.

Voor NBTC: ga verder dan algemene beweringen als ‘toegankelijk’ of ‘compact’ en lever bewijs dat geldt voor één specifieke opdracht.

Elke Nederlandse stad draagt een andere belofte in zich en heeft een andere bewijskloof

Positionering: de Nederlandse steden in de gedachten van planners

Amsterdam

Belofte
Sterke herkenbaarheid en bereikbaarheid die belanghebbenden direct accepteren.

Bewijskloof
Prijs, drukte en strakke deadlines maken het voor veel opdrachten moeilijk te rechtvaardigen; sommigen vinden het te voor de hand liggend.

Rotterdam

Belofte
moderne en minder gehaaste sfeer dan in Amsterdam; twee planners kozen het boven Amsterdam vanwege de hotelkosten en de prijs-kwaliteitverhouding.

Bewijskloof
Het hotelaanbod voor groepen van 250+ en de diepgang van het partnernetwerk zijn onbewezen; de stad verloor drie vergelijkingen op kosten, datums of tarieven.

Den Haag

Belofte
Past bij opdrachten op het gebied van beleid, financiën en professionele dienstverlening.

Bewijskloof
Wordt gezien als een locatie voor de overheid en diplomatie: weinig organisatoren plaatsen daar zakelijke of tech-evenementen.

Utrecht & Eindhoven

Belofte
Utrecht: centrale spoorverbinding, vooral geschikt voor kleinere groepen. Eindhoven: geschikt voor design en technologie.

Bewijskloof
Groepsgrootte en hotelaanbod: bij meer dan 200 gasten bestaat er twijfel over Eindhoven, en organisatoren willen eerst een lokale partner.

Voor NBTC: Laat de opdrachtomschrijving, en niet een vaste hiërarchie van steden, bepalen welke Nederlandse stad wordt gepresenteerd, en vul de specifieke bewijskloof daarvan op.

Altijd in beeld, maar niet altijd boekbaar

7 | Bekendheid met en overweging van Nederland

Nederland komt gemakkelijk in gedachten, maar verliest terrein wanneer datums en kosten worden getoetst

Bekendheid en overweging: waar Nederland in beeld komt en weer verdwijnt

Bekend	Overwogen	Op de shortlist	Aanbevolen
Een bekende, aannemelijke optie. Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht komen het meest naar voren; andere steden zijn vooral bij naam bekend.	Komt in beeld wanneer gemakkelijke bereikbaarheid, trein- en vliegverbindingen en vertrouwde ervaringen uit het verleden aan de eisen voldoen.	Alleen als de planner zich een haalbaar evenement kan voorstellen. Minder bekende steden vallen vaak hier af.	Wanneer de reis, de opbouw van het programma, de totale kosten, de datums en de lokale antwoorden de toets der kritiek doorstaan.
Komt in aanmerking	Komt in aanmerking	Valt hier af	Bereikt wanneer het bewijs standhoudt

Waar het in beeld komt

Al vroeg, via bestemmingen die planners al vertrouwen en dankzij goede trein- en vliegverbindingen vanuit Duitse steden.

Waar het uitvalt

Laat, bij het boeken: datums die verdwijnen, tarieven die stijgen of antwoorden die te laat komen. Wordt zelden zonder meer afgewezen.

Voor NBTC: zorg eerder voor bewijs en advies over datums, voordat organisatoren hun gebruikelijke bestemmingen kiezen, en niet pas wanneer ze informeren.

Bekendheid is zowel een voordeel als een last voor Nederland

Naamsbekendheid: de paradox van de bekendheid

Bekend

De bekendheid van Amsterdam opent deuren bij belanghebbenden, maar de prijs, de drukte en het 'te voor de hand liggende' karakter maken het moeilijk om de keuze voor elke opdracht te rechtvaardigen.

Minder bekend

Rotterdam en Utrecht wekken bij iedereen interesse, maar planners willen hotelcapaciteit, geschikte locaties en een lokale partner zien voordat ze deze steden aanbevelen.

Ervaring beperkt de lijst

Eerdere ervaringen wegen zwaar mee voor alle tien: de shortlist begint met wat ze al vertrouwen, zelfs als een nieuwe locatie misschien spannender is.

Het obstakel is vaak niet een negatief imago, maar een gebrek aan bewijs dat sterk genoeg is om ervaring te verdringen.

> *"Rotterdam en Utrecht worden onvoldoende gepromoot op de Duitse markt.*

Voor NBTC: Breng Rotterdam en Utrecht onder de aandacht met concrete feiten: capaciteiten, specifieke locaties en hotelblokken, en een introductie bij een lokale partner.

De kans: op de opdracht afgestemd, eerlijk advies dat een Nederlandse optie verdedigbaar maakt

8 | Kansen om het voorstel te versterken

Stuur twee of drie opties die aan de opdracht voldoen, geen bestemmingsbrochure

Kans: een op de opdracht afgestemd planningsvoorstel

Uit de opdrachtomschrijving van de planner

- Groepsgrootte
- Datums
- Herkomst van de deelnemers
- Programma
- Budget
- Gewenste sfeer

...tot twee of drie plausibele opties voor steden en locaties, waarbij voor elke optie het volgende wordt weergegeven:

Reis van deur tot deur

Trein- of vliegroutes vanuit de Duitse vertreksteden van de planner, transfers op Schiphol, het laatste stuk en lastige aansluitingen.

Programma-geschiktheid

Beschikbaarheid van plenaire zalen en breakout-ruimtes op specifieke datums, bruikbare indelingen, nabijgelegen hotelkamers, ruimte voor maaltijden en avondactiviteiten, en conflicten met live-evenementen.

Verantwoordbare totale kosten

Wat is inbegrepen, wat is nog onbevestigd en waarschijnlijke extra's zoals transfers, audiovisuele voorzieningen en belastingen.

Hoe het zal aanvoelen

Foto's van vergelijkbare evenementen en het traject van de deelnemers, voor briefings waarbij ervaring van belang is.

Proactief en binnen enkele dagen verstuurd, neemt dit het verificatiewerk over dat planners nu nog zelf doen: het werk dat bepaalt of een Nederlandse optie in aanmerking blijft komen.

Eén aanspreekpunt controleert elke optie en geeft organisatoren een duidelijk oordeel over de geschiktheid

Kans: eerlijke lokale coördinatie

1. Eén contactpersoon controleert de onderdelen

- Brengt de antwoorden over locatie, hotel en vervoer samen in plaats van de aanvraag door te sturen naar meerdere leveranciers
- Controleert de lastige punten: beschikbaarheid van kamers op bepaalde datums, overlappingen met live-evenementen, vakantieperiodes
- Geeft duidelijk aan wat schriftelijk is bevestigd en wat niet
- Stelt beproefde lokale partners voor en kan een locatiebezoek in de laatste fase regelen

2. Organisatoren krijgen een duidelijk oordeel

Geschikt

Mogelijk onder voorwaarden

Slechte match

Planners horen liever ***"deze stad is niet de beste keuze"*** dan dat ze ernaar worden geduwd.

Iedereen vroeg om eerlijkheid in plaats van promotie; openhartigheid houdt Nederland in de race voor de volgende opdracht.

Voor NBTC: test één verantwoordelijke coördinator die elke optie controleert en een oordeel geeft over geschiktheid, geschiktheid onder voorwaarden of ongeschiktheid. Ga na of dit beter werkt dan een langere shortlist.

Planners willen duidelijkheid over datums, seizoenen en boekingsperiodes

Kans: een boekingskalender per stad met datums

1. Waar planners tegenaan lopen

- Iedereen kampt met krappe beschikbaarheid van locaties; sommigen raden juli, augustus en eind december af
- Wie te laat boekt, mist de goede opties, en live-evenementen leggen beslag op de datums in Amsterdam
- Datums zijn al volgeboekt terwijl sponsors nog afstemmen, waardoor het antwoord te laat komt
- Een simpel „plan eerder“ is beter dan een verrassing bij een aanvraag

2. Wat de kalender laat zien

Rustige periodes per maand

Conflicten tussen live-evenementen per stad

Realistische boekingsperiode per stad

Planners vragen om ***“conflicten in de stadskalender te markeren voordat ik ze zelf ontdek”***.

Amsterdam is het knelpunt; Rotterdam en Utrecht zijn de alternatieven die planners noemen.

Voor NBTC: publiceer per stad een boekingskalender met datums en geef tijdig aan wanneer een periode riskant is, zodat planners hun plannen kunnen aanpassen voordat ze de optie laten vallen.

Help planners om met vertrouwen aanbevelingen te doen, in plaats van koste wat kost te overtuigen

Nederland heeft geen behoefte aan meer naamsbekendheid; het heeft datums, antwoorden en bewijs nodig waarmee planners hun keuze verdedigen

Conclusies: wat we hebben geleerd

1	**Planners bepalen wie er op de shortlist komt**	Als een bestemming niet op hun shortlist staat, krijgt de klant die nooit te zien. Betrouwbare lokale contactpersonen bepalen wat erop komt te staan.
2	**De basis is doorslaggevend; karakter geeft de doorslag bij twijfelgevallen**	Bereikbaarheid, aansluiting bij het programma en de totale kosten komen op de eerste plaats. Karakter maakt pas het verschil als aan deze voorwaarden is voldaan.
3	**Nederlandse opties gaan verloren door datums, kosten en reacties**	Termijnen lopen af tijdens de goedkeuringsfase, tarieven stijgen of antwoorden komen te laat. Geen enkele planner heeft ooit een Nederlandse optie verloren vanwege de bereikbaarheid.
4	**Minder bekende steden missen bewijs, niet aantrekkingskracht**	Planners zijn nieuwsgierig, maar zonder een concrete locatie of een betrouwbare partner vallen ze terug op wat ze kennen.

NBTC wint door voor elke opdracht bewijs te leveren voordat de shortlist wordt samengesteld

Aanbevelingen: vijf veranderingen voor NBTC

Verandering	In de praktijk
Van het beantwoorden van vragen → **naar proactieve, op de opdracht gebaseerde voorstellen**	Stuur twee of drie opties die bij de opdracht passen voordat planners hun gebruikelijke bestemmingen kiezen, en niet pas nadat ze een aanvraag hebben ingediend.
Van beweringen over bestemmingen → **naar bewijs dat specifiek op de opdracht is afgestemd**	Vervang beweringen als 'bereikbaar' of 'compact' door bewijs voor één groep op één reeks datums, plus documenten over duurzaamheid en veiligheid in het Engels.
Van veel leveranciers → **naar één verantwoordelijke contactpersoon**	Eén persoon, die samenwerkt met betrouwbare lokale partners, brengt binnen enkele dagen de antwoorden over locaties, hotels en vervoer op één lijn en signaleert problemen in een vroeg stadium.
Van meer leads → **naar eerlijke geschiktheidsbeoordelingen**	Beoordeel elke optie als ‘geschikt’, ‘mogelijk onder voorwaarden’ of ‘ongeschikt’, en signaleer krappe datums vroegtijdig, in plaats van een langere lijst.
Van eerst Amsterdam → **naar de stad en datums die passen**	Publiceer een boekingskalender met datums per stad en laat de opdracht bepalen welke Nederlandse stad wordt getoond, waardoor de informatiekloof voor die stad wordt gedicht.

Volgende stap: Test de aanpak met echte opdrachten (Amsterdam versus Rotterdam of Utrecht, trein- versus vlieggroepen, kleine bijeenkomsten versus grote evenementen) om te ontdekken welke informatie en datumadviezen ervoor zorgen dat een Nederlandse optie van ‘interessant’ naar ‘geboekt’ gaat.

Duitse planners boeken partners die binnen enkele dagen reageren, datums reserveren en eerlijk zijn over wat ze aankunnen

Aanbevelingen voor locaties, hotels en lokale partners | Duitse markt

Locaties

De vraag van de organisator aan u
Is de indeling van de zaal geschikt voor een programma van twee of drie dagen?

Breng het volledige programma in kaart
Plenaire sessies, werkgroepen en diners verspreid over twee of drie dagen.

Wees eerlijk over de schaal
Geef van tevoren aan waar de grenzen liggen voor zeer grote evenementen.

Reserveer de datums
Houd datums vast of meld conflicten met live-evenementen terwijl sponsors goedkeuring verlenen.

Maak het laatste bezoek gemakkelijker
Zorg ervoor dat een locatiebezoek vlak voor het contract eenvoudig te regelen is.

Hotels

De vraag van de organisator aan u
kunt u op de betreffende datums één blok kamers aanbieden dat op loopafstand ligt, tegen een duidelijk tarief?

Bied één blok aan op loopafstand:
kamers op loopafstand, geen verspreide indeling.

Leg de tarieven vroeg vast
Bevestig vroeg en waarschuw voordat de tarieven stijgen, vooral in de piekmaanden.

Geef uw aannames weer
Geef kostenbereiken aan met wat er wel en niet inbegrepen is.

Laat zien dat er ook buiten Amsterdam accommodatie beschikbaar is
Toon de capaciteit voor grotere groepen in andere steden.

Lokale partners

De vraag van de organisator aan u
kunt u binnen enkele dagen concrete antwoorden geven, ook als die ongemakkelijk zijn?

Geef binnen enkele dagen antwoord
Concrete antwoorden over capaciteit, datums en kosten.

Breng slecht nieuws zo vroeg mogelijk
Eerlijkheid boven een mooie pitch.

Plan van deur tot deur
Vanuit Duitse steden, inclusief transfers naar Schiphol.

Zorg dat de documenten klaar zijn
Controleerbare duurzaamheidsgegevens en actuele veiligheidsrichtlijnen, in het Engels.

Samen Zorg dat datums, tarieven en antwoorden vastliggen terwijl de klant nog bezig is met goedkeuren: dat is waar Duitse opdrachten verloren gaan.

Haystack Consulting

Sensationeel op het gebied van innovatie en branding



© Haystack Consulting - Alle rechten voorbehouden.