

Hotel Mooirivier en ELLLA, al tien jaar een match. Ze begonnen in 2008 gelijktijdig en versterken elkaar tot op de dag van vandaag. Eigenaar Francis Hoekendijk vertelt over de invloed van de omgeving op de groei van mensen. En hoe hij zelf een leven lang leert.

tekst: Mirjam van Huet fotografie: Archief Mooirivier

Francis Hoekendijk

Vertrouwen is een voorwaarde voor groei

'Moorivier begon in een turbulente tijd. Ik kocht de locatie in 2006 en opende in 2008. In de tussentijd brak de economische crisis uit. Mijn ondernemerschap werd direct beproefd. Achteraf gezien hebben die omstandigheden bijgedragen aan een stevig concept. Collega-congreshotels, die het gemak van een goede markt gewend waren, kregen te maken met grote omzetverliezen. Mooirivier daarentegen moest zijn plek veroveren. De markt kromp, maar er bleef genoeg over. Als je het dan beter doet dan je concurrent, kun je groeien. Dat gebeurde. Het lukte ons om bedrijven uit het hele land hierheen te krijgen. Zij zagen de uitstraling van onze locatie als een handtekening onder hun werk. Zo ook Mienke Schinkel, initiatiefnemer van ELLLA. Zij gaf hier in Mooirivier haar eerste ELLLA-training. Andersom was ELLLA één van onze eerste gasten. Mienke herkende zich in de filosofie van Mooirivier. En die filosofie maakte ze onderdeel van haar eigen product. Daarom is ELLLA bijzonder voor mij.'

SETTING CREËREN

'Bedrijven en organisaties komen bij ons om te vergaderen, te trainen of te confereren. Als hotel heb je natuurlijk geen rol in de inhoud van die bijeenkomsten, maar wel degelijk in de vorm. Wij bieden een setting die ontspant, inspireert en

iets toevoegt. Op deze manier dragen we bij aan het succes van de bijeenkomst.

Moorivier en de organisaties die bij ons komen, hebben een gemene deler: groei. Groei van mensen en groei van organisaties. Dat is het uitgangspunt voor onze dienstverlening. Dat zie je terug in de uitstraling van de voorzieningen, zoals de zalen en de lobby, het hotel en met name in de service. Elke bijeenkomst wordt intensief begeleid door een event manager, die alles tussen de klant en onze operationele afdelingen afstemt. Ook op culinair vlak streven wij naar een hoog niveau, want ook dat is belangrijk voor de juiste setting. En dan de rivier de Vecht nog, die langs Mooirivier stroomt. Die is magisch, inspirerend, stimulerend. Het klinkt zwaar, maar onze gasten ervaren dat zo. Ik geloof dat al deze factoren bijdragen aan het succes van een bijeenkomst.'

BLIJVEN LEREN EN ONTWIKKELEN

'Eén van de manieren waarop ik blijf leren en ontwikkelen is door nieuwsgierig te zijn en me te laten inspireren door anderen. Dat uit zich bijvoorbeeld in een informele samenwerking met vijf andere zelfstandige hotels. We verdiepen ons in onze markt (hospitality) en voeden elkaar met informatie en ideeën. Zo zijn we ons in 2009 naast de zakelijke markt, ook gaan richten op de leisure markt. Met





Door samen te werken win je meer dan je verliest

succes. 160 van de 365 dagen van het jaar zijn niet zakelijk. Op die dagen komen toeristen en passanten hier nu slapen, fietsen, eten en genieten van de Vecht.

Wat we ook doen, is medewerkers van verschillende hotels met elkaar mee laten lopen. Dat gebeurt op alle niveaus van de organisatie. Ze volgen inspiratiesessies en geven elkaar een kijkje in de keuken. Zo leren we allemaal van elkaars methoden.

Of we het niet spannend vinden om de deuren open te zetten voor een concurrent? Nee, we vertrouwen elkaar en de markt is groot genoeg. We versterken elkaar. Krijgt Mooirivier een aanvraag die we niet kunnen plaatsen, dan kan een van de andere vijf hotels misschien een alternatief bieden. Door samen te werken win je meer dan je verliest.'

MOOIE DINGEN MAKEN

'Hotel Mooirivier is met twaalf zalen en negentig hotelkamers een flink hotel, zeker als je bedenkt dat we geheel zelfstandig zijn. Ondernemerschap is de sleutel tot succes. En zelf creatief nadenken over wat je kunt met je bedrijf. Een voorbeeld: als ik iets wil veranderen, begin ik zelf te tekenen. Ik pak de plattegrond erbij en begin te schetsen. Zou je mijn functie als hotelmanager op papier zetten, dan komt niemand op het idee om daar passie voor interieurontwerp of architectuur bij te zetten. Toch zijn die interesses een toegevoegde waarde voor mijn vak. Ik hou van mooie dingen maken.' >

Ook in een krimpende markt kun je groeien



PASSIE EN TALENT

'Ik vind het belangrijk dat ook medewerkers hun passie en talent kwijt kunnen in hun werk. Als we daar ruimte aan geven, kunnen we bovendien een verschil maken ten opzichte van andere hotels. Niet onbelangrijk, want in de hospitality is het moeilijk om personeel te vinden en vast te houden. Bij Mooirivier vinden we het belangrijk dat de medewerkers plezier in hun werk hebben en dat ze zich kunnen ontwikkelen. Denk aan trainingen, opleidingen en de uitwisseling met andere hotels waarover ik al vertelde.

Daarnaast zijn we een hechte club; ik ken de meeste van onze 100 medewerkers persoonlijk. Teamleden kunnen me ieder moment aanschieten met vragen of ideeën. Die cultuur vinden onze mensen prettig. Er zijn collega's die begonnen als event manager en nu lid zijn van het management team.

Vertrouwen is een belangrijke voorwaarde voor groei. Zelfvertrouwen, maar ook vertrouwen van de bedrijfsleiding in de medewerkers. Ik vind het mooi om mensen te helpen het beste uit zichzelf te halen, want ze kunnen vaak nog veel meer.'

TIPS VOOR GROEI, VAN FRANCIS HOEKENDIJK

- + Denk in kansen. Hoe slecht de markt ook is, er is altijd een stukje markt over.
- + Zoek inspiratie buiten je eigen organisatie en je bekende omgeving.
- + Maak van concurrenten collega's en leer van elkaar. Samen weet je meer.
- + Heb vertrouwen. In jezelf en in je medewerkers.

MOOIRIVIER

In het Overijsselse Dalfsen, dicht bij Zwolle, ligt Hotel Mooirivier. Aan de rivier de Vecht kun je overnachten, eten, drinken en events organiseren. Mooirivier richt zich op de zakelijke bezoeker met bijeenkomsten en congressen, maar verwelkomt ook toeristen en passanten.

