

NIEUWE REGIONALE BUSINESSACTIVITEIT VAN START

Business & Sport Meeting: netwerken zonder verplichtingen

De Stedendriehoek is een businessplatform rijker: Business & Sport Meeting. Voor de organisatie tekent Maurits Ouweneel van Buro van Oranje. Acht maal per jaar organiseert hij een bijeenkomst in Omnisport Apeldoorn voor ondernemers, managers en (sport) bestuurders in de Stedendriehoek. Op 17 maart was de aftrap, samen met Regio3Circuit, een nieuw sportnetwerk voor sportbusinessclubs dat de sportmeetings invult. Ouweneel vult de businessbijeenkomsten in.

Vanuit drie invalshoeken ontsproot de wens om netwerkbijeenkomsten in Omnisport Apeldoorn te houden. Vanuit

de sportclubs waren Robert van Vliet (Victoria Boys) en Hanneke Schaap (CJV'ers) de trekkers voor samenwer-



Maurits Ouweneel, Robert van Vliet en Tom van 't Hek (vlnr.).

Businessplatform op sfeervolle locatie.



king, om zo meer te kunnen doen voor businessclubleden van kleinere sportclubs. Ouweneel werkte als congres- en projectorganisator veel buiten de regio en wilde zich graag regionaal meer profileren en bij Omnisport Apeldoorn leefde de wens zich als locatie voor ondernemersactiviteiten op de kaart te zetten. Het resultaat: de geboorte van Business & Sport Meeting en Regio3-Circuit (het businessplatform voor sportbusinessclubs).

KOPSTUK

De ene maand wordt een businessmeeting (doelgroep: ondernemers en managers) gehouden, de andere keer een sportmeeting (doelgroep: bestuurders en businessclubleden van sportverenigingen).

Sponsor- mogelijkheden

Business & Sport Meeting

Als sponsor kunt u uw bedrijf onder aandacht brengen van bezoekers van Business & Sport Meeting.

Opties:

- presentatie/lezing tijdens bijeenkomst of een stand in de zaal
- logo en bedrijfspresentatie op website www.bsmeeting.nl.
- logo en/of bedrijfsreportage op Business & Sport Meeting-pagina in Stad in Bedrijf

Mis hem niet: de volgende Business & Sport Meeting op 21 april met Arko van Brakel, een gedreven topondernehmer uit Apeldoorn. Aanvang 20 uur in Omnisport Apeldoorn. Gratis toegang. Aanmelden is noodzakelijk, via www.bsmeeting.nl. De eerste vijftig aanmelders ontvangen het boek 'Iedereen ondernemer' van Arko van Brakel gratis.

Van Brakel is een van de eerste internetmiljonairs. Hij was mede-oprichter van EuroNet, PuntEDU en Jamby, en eigenaar van Nieuwe Helden. Hij is een veelgevraagd adviseur, spreker, trainer en coach en columnist van Sprout en Het Financieele Dagblad.

Elke bijeenkomst wordt opgeluisterd door een landelijk of regionaal kopstuk. Ouweneel: „Hoewel er veel businessclubs zijn, zijn de meeste ondernemers niet georganiseerd. Velen willen wel netwerken, maar geen verplichtingen hebben. In dat gat springen wij. Wij willen overkoepelend en complementair zijn aan de bijeenkomsten van businessclubs, sportverenigingen en andere zakelijke evenementen in de regio”. De eerste avond vertelde Sports2business over sportmarketing en kietelde gast spreker Tom van 't Hek het gehoor over succesvol zijn.<

TOM VAN 'T HEK :

'Succesvol willen zijn is een keuze'

Als je succesvol wilt zijn moet je hard werken, passie en energie hebben, vakkundig zijn en durven innoveren. Die boodschap had Tom van 't Hek, gast spreker tijdens de eerste bijeenkomst van Business & Sport Meeting.

Zelf is hij het prototype van een succesvol man. Zijn cv is indrukwekkend: oud-tophockeyer, bondscoach hockeydames, huisarts, presentator van onder meer NOS Langs de Lijn en veelgevraagd spreker. Wie denkt dat het hem allemaal is komen aanwaaien, zit ernaast. Om succesvol te zijn, moet je gewoon de handen uit de mouwen steken.

Eens sprak hij voor een grote groep high-potentials. Toen hij hun vroeg hoeveel ze werkten, antwoordde één: '36 uur per week'. Hij hield ze een spiegel voor, door dat als anderhalve werkdag in ondernemerswereld te bestempelen. Dan resteren er nog vijf dagen om hard bezig te kunnen zijn...

Ondernemers tipte hij vooral niet bij de pakken te gaan neerzitten. „Vaak wordt gezegd: 'Daar kunnen we niks aan doen'. Focus je op de dingen die je wel kunt beïnvloeden. Je onderscheiden van de concurrent levert je altijd meer op dan naar buiten kijken”.