

MARLEEN VAN GRIENSVEN ZIET VEEL MOGELIJKHEDEN VOOR DE WELLNESS INDUSTRIE

"MIJN KLANTEN WILLEN NIET VERZUIPEN IN DE MASSA"

Relaxen, afvallen, fitter worden of simpelweg beter in je vel willen zitten; iedereen kent wel dat gevoel dat we een pas op de plaats moeten nemen en wat meer tijd voor onszelf moeten nemen. Adviseer je klanten dan eens een wellness vakantie, of ga er zelf op één. Op dit gebied is er steeds meer mogelijk. Marleen van Griensven is eigenaresse en oprichter van wellness specialist uit Amsterdam en vertelt in een uitgebreid gesprek met Reisbizz Magazine alles over haar onderneming en de mogelijkheden die zij bieden op het gebied van welzijn.

Marleen van Griensven



Tekst: Bibi Mol - Foto's: Puurenkuur

Voordat Marleen Puurenkuur opzette, was ze al enige tijd werkzaam in de reisbranche. "Bij Baobab Reizen heb ik de marketing gedaan en ik heb bij Fox Reizen en Thomas Cook gewerkt als productmanager. Dat was toen rond 2002 en in die tijd ging het heel erg over de massa. Ik had toen al het idee dat dat ging veranderen. Ik vertelde aan het management van Thomas Cook dat ik voor mezelf ging beginnen en dat ik iets wilde doen met gezondheid en wellness. Zij wensten me succes en zeiden dat dat niet ging lukken, Nederlanders zouden daar veel te calvinistisch voor zijn."

Met het idee in haar hoofd om iets op te gaan zetten op het gebied van wellness, ging Marleen op onderzoek uit wat zij dan precies wilde. "Ik ben eerst naar Tsjechië afgereisd,

waar ik terecht kwam in een soort sanatorium met een eenpersoonsbed en een bijbel in het nachtkastje. Dat was heel treurig en ik werd daar niet blij van. Vervolgens ben ik naar Thailand gegaan, naar een heel klein detoxplekje aan het strand. En toen ik daar kwam wist ik het, dit is wat ik wil doen." En zo is Marleen begonnen, met een klein aandeel van haar broer voor de IT. "Inmiddels is het honderd procent van mij en heb ik een tweede kantoor in België en een partnerkantoor in het Verenigd Koninkrijk." Ook heeft Marleen een aantal jaar een eigen wellnesshotel in Portugal gehad.

THAILAND POPULAIRE WELLNESS BESTEMMING

Het aanbod van Puurenkuur is wijd met bestemmingen over de hele wereld. Met acht





hoofdthema's legt Marleen uit wat kan op het gebied van wellness vakanties. "Wij hebben yogareizen, reizen om te detoxen of reizen waarbij de focus ligt op gewichtsverlies of sport en fitness. Een groeiende markt zijn vakanties gericht op je mentale gezondheid. En daarnaast bieden wij wellness vakanties met minerale baden en vakanties waarbij Ayurveda, een oude gezondheidsleer uit India, centraal staat." Die vakanties hebben dan het meest Thailand als bestemming. "Tenminste, voor de coronacrisis. Nu is het veel meer wijd verspreid en kijken mensen meer naar waar ze überhaupt heen kunnen. Maar normaal gesproken is Thailand het populairst, daar zijn hele goede hotels."

NIET VERZUIPEN IN DE MASSA

Wat Puurenkuur zo anders maakt dan andere

reisorganisaties op het gebied van wellness, is de kennis die het bedrijf heeft en de extra aandacht die het geeft. "Het gaat in deze markt absoluut niet over de massa. Mijn klanten zitten er niet op te wachten om doorverwezen te worden naar een callcenter voor het boeken van een vakantie. Het gaat juist om de kleinschaligheid en het één-op-één contact, daarom is het ook zo'n moeilijke markt. Mijn klanten hebben vaak zeer specifieke vragen over het soort hotel en programma dat wij adviseren met het specifieke doel wat zij hebben. Zij willen niet verzuipen in de massa."

Dat betekent echter niet dat Marleen haar klanten niet onderbrengt in hotels van grote touroperators. "Er is altijd wel een overlap. Mijn wensenlijst bij het uitzoeken van hotels

is specifiek, maar dat vind je niet altijd. Dus we hebben in ons aanbod wel hotels van touroperators die dan beschikken over een spa, maar wij proberen dan iets extra's toe te voegen met onze programma's wat ons dan weer onderscheid. En dat is onze specialiteit, daarom werken hotels ook graag met ons samen."

Naast al haar bestaande werkzaamheden heeft Marleen een nieuw bedrijf opgericht die de PR en marketing verzorgd voor partijen op het gebied van spa en well-being. "We organiseren persreizen en events waar mensen allerlei verschillende activiteiten kan doen en waar hotels zich kunnen presenteren. Daarnaast is ons magazine 'Wellbeing Collection' inmiddels een bekend begrip.

HOOG SEGMENT

Ook met de reisagent werkt Marleen graag samen. "Vooral de reisagenten uit het hoge segment weten ons te vinden. Naast de door onszelf ontwikkelde concepten op het gebied van activiteiten en programma's, bieden wij onze klanten verschillende extra's die ook voor de reisagent gelden. Denk aan gratis behandelingen, creditvouchers met tegoe om te besteden in het hotel of een gratis transfer. De commissie voor de reisagent ligt vaak rond de tien procent en met de extra's die wij bieden onderscheiden wij ons van andere wellness aanbieders." Omdat het verkopen van een wellness vakantie nog niet zo makkelijk is door alle specifieke vragen die klanten kunnen hebben, biedt Puurenkuur een helpende hand. "We geven online trainingen of gaan op

kantoorbezoek om trainingen te geven over hoe je een wellness vakantie verkoopt en om te vertellen over ons product. Of om simpelweg de basics uit te leggen over de hele wellness industrie."

TRENDVERSCHUIVING

Toen Marleen zeventien jaar geleden begon met het bedrijf, zag de wellness industrie er heel anders uit. "Wellness was in die tijd nog niet bekend, behalve dan een dagje naar de sauna of naar de pedicure of manicure gaan. Het is in de afgelopen zeventien jaar veel breder geworden, er zijn veel meer thema's bij komen kijken. Denk aan sport, gezondheid, gezond eten, maar ook het stukje mentale gezondheid." En volgens Marleen is dat zeker in deze periode erg actueel. "Mensen zijn veel meer eenzaam of depressief. Dat vraagt om enorm veel veerkracht. Daardoor zien wij een trendverschuiving van behandelingen





aan de buitenkant, zoals massages, naar behandelingen voor de binnenkant; de well-being.”

VERDER BOUWEN

De coronacrisis heeft er ook bij Puurenkuur flink ingehakt. “Zodra de coronacrisis begon, besloten we om ons binnen Nederland uit te breiden, wat heel goed heeft uitgepakt. Dit was nog kostendekkend. Maar toen vervolgens in december 2020 ook Nederland in volledige lockdown ging, begon de zware tijd. We hebben niet alleen bij alle drie de kantoren afscheid moeten nemen van personeel, tot juni 2021 heeft het volledig stil gelegen. Er is toen geen klant van ons afgereisd. Gelukkig hebben we overheidssteun gehad en hebben we al onze kosten zo laag mogelijk proberen te houden.” De afgelopen tijd heeft Marleen samen met haar broer een systeem opgezet wat specifiek is ontwikkeld voor hun aanbod. “We kunnen nu echt weer opnieuw beginnen en gaan van hieruit verder bouwen.”

DROMEN

Want dromen, die heeft Marleen nog genoeg. “Een tijdje geleden heb ik drie jaar lang een wellnesshotel gerund samen met twee partners. Dit was een groot succes, maar het moest zo erg opgeknapt worden, dat we het uiteindelijk hebben doorverkocht. Ik vond dit een fantastische tijd waardoor ik er ook zeker achter ben gekomen hoe goed het werkt als je aan de voorkant je eigen aanbod kan sturen. We hadden namelijk het hele hotel vol gezet met Puurenkuur klanten van de Nederlandse en Belgische markt. Hierdoor heb ik ook echt geleerd wat de klant precies wil.” En die kennis wil ze met haar volgende droom in gaan zetten. “Ik wil graag een well-being hotel op gaan zetten in Nederland waar mensen tot rust kunnen komen, gezond kunnen eten en echt even tijd voor hunzelf kunnen nemen.” Of hier al concrete plannen voor zijn, laat Marleen nog in het midden. “We zijn hier met verschillende partijen over aan het praten”, sluit ze af. ■