



## ONDERNEEMSTER VAN DE DAG

Miriam Welsing: 'Alleen in de Sixtijnse kapel op de grond liggen en fresco's bekijken, ik regel het'



**Wie ben je en wat voor bedrijf heb je?**

Miriam Welsing. Ik ben directeur van MIRacoli BV en organiseer evenementen en reizen op maat, door heel Italië met name voor Nederlandse particulieren en bedrijven.

**Wat doe je in of met Italië?**

Ik woon sinds 22 jaar in Florence, in eerste instantie vanwege mijn studie. In 2001 ben ik begonnen met mijn eigen agentschap MIRacoli, met een kantoor in het hartje van de stad, op een steenworp van de prachtige Santa Croce kerk.

## **Wat is je belangrijkste inspiratiebron?**

De kunst en geschiedenis van Italië.

## **Hoe ben je in Italië terecht gekomen en waarom ben je het bedrijf gestart?**

Ik ben door mijn interesse in de renaissancekunst in Italië terecht gekomen in 1992, na toelatingsexamen aan de kunstacademie in Florence ben ik daar gebleven.

In 1997 haalde ik mijn Italiaanse diploma om officieel te mogen gidsen in Florence, in alle musea en omgeving. Ik werkte als gids voornamelijk voor Italiaanse agentschappen, mijn klanten waren vooral Nederlanders. Door die ervaring kwam ik er al snel achter dat ik mijn Nederlandse klanten heel iets anders wilde laten zien dan de standaard toeristische programma's opgelegd door mijn Italiaanse werkgevers.

Dit gaf de doorslag om in 2001 een eigen bedrijf te starten, in eerste instantie nog in de vorm van een Italiaanse eenmanszaak. Later kwam er een kantoor en een Nederlandse BV bij.

## **Hoe anders is het zakendoen met Italianen?**

Ik vind het eigenlijk heerlijk om zaken te doen met Italianen. Het vergt creativiteit. Wat er anders aan is? Wellicht dat ik alles van mijn leveranciers eerst 100 keer moet controleren en uitdiepen, voordat ik het kan verwerken in mijn voorstellen aan klanten.

Het is een spel waar je de regels goed van moet kennen, geduld is de voornaamste zaak. Om je doel te bereiken moet je doortastend zijn en zeker ook de juiste connecties hebben. Maar dit geldt sowieso voor ondernemen.

Ik heb van Italianen geleerd goed te onderhandelen over prijzen. Wat echt vreselijk is, is echter de Italiaanse bureaucratie. Daar heb je een lange adem voor nodig. Het voordeel is wel dat ik daardoor kansen heb. Ik kan goed bemiddelen namens mijn buitenlandse klanten, die zelf meestal niet door dit Italiaanse labrynt heen komen, simpelweg omdat ze de cultuur niet goed kennen en de taal niet beheersen.

Dat biedt MIRacoli werk.

## **Hoe kom je aan je klanten?**

Eigenlijk alleen van mond op mond reclame, ik wil het graag exclusief houden en ben dus ook niet goed te vinden op internet of via social media. Dat is een bewuste keuze.

Iedereen kan op internet gouden bergen beloven. Ik creëer ook iets wat op internet NIET te vinden is. Ik verkoop een Italiaanse beleving, die persoonlijk en zorgvuldig is samengesteld voor een betreffende klant voor een speciaal moment. Dat kun je niet op internet laten zien, dat moet je zelf meemaken.

Je brengt mensen naar bijzondere plekken en organiseert reizen op maat.

### **Geef eens een voorbeeld van de locaties en wat je dan doet op zo'n reis?**

Ten eerste moet ik mijn klant het liefst zelf ontmoeten om te begrijpen wat zijn wensen en mogelijkheden zijn. Waar de interesse ligt en vooral wat de klant beoogt tijdens zijn verblijf in Italië.

Je kunt het zien als een couturier die op maat een gala jurk gaat ontwerpen voor een klant. Hij kijkt dan ook eerst goed naar wat voor type vrouw dit gewaad gaat dragen, welke kleuren en materialen bij haar passen en hoe de snit haar figuur volgt.

Bij zo een intake gesprek gaat er bij mij meteen iets borrelen en zie ik direct voor me welke bijzondere locatie of reisbestemming in Italië perfect past bij deze privé klant of zijn bedrijf.

Je kunt denken aan een verjaardagsfeest van iemand die 50 wordt, die aanvraag komt steeds vaker voor. Als ik weet met hoeveel mensen deze klant dit wil vieren en wat zijn wensen zijn van comfort, ga ik een concept bedenken. De locaties die ik aanbiedt, bijvoorbeeld een kasteel of villa, zijn niet altijd in de verhuur te vinden maar komen voort uit mijn eigen netwerk opgebouwd in de loop der jaren. De locatie geeft mij de inspiratie voor het juiste decor voor de verschillende momenten van het feest.

Omdat de klant uit Nederland of het buitenland komt, duurt een feest meestal minstens 3 dagen. De eerste avond is het moment van de ontmoeting van alle gasten en wellicht is het dan bijzonder om een minder voor de hand liggend rustiek bijgebouw te gebruiken op het landgoed. Ik vind het heerlijk om ingang van een hooischuur om te toveren tot iets heel anders, de eigenaren staan vaak verbaasd te kijken wat er dan gebeurt. Ik plaats daar dan bijvoorbeeld een paar pizzaovens met pizzabakkers buiten om een informele "Bertolli"avond te creëren aan lange tafels, begeleidt door "strolling musicians".

De tweede dag van zo een feest, is het leuk als er overdag wat bijzondere activiteiten plaatsvinden in de omgeving, een rally met vintage cars, een speurtocht met picknick in het bos, een valkenjacht, een Vespatour, een truffelhunt of anders gewoon even chillen aan de pool. Met elke budget groot of klein is wel iets origineels te bedenken.

In de avond moet het feest vervolgens echt een sprookje worden! De romantiek van de locatie buit ik graag uit met hangende lantarentjes (ik werk veel met led) en mooie decoraties uit het veld. MIRacoli is sterk in de aankleding van een feest op natuurlijke wijze.

Daar hoort uiteraard goed eten, muziek en passend entertainment bij.



Zie de foto hierboven met de aankleding van een intiem feestje dat MIRacoli recent organiseerde in september 2014 voor een klant uit San Francisco. Deze klant werd 50 en was die week ook nog eens 25 jaar getrouwd. Reden om uit te pakken.

Met de priester van de kathedraal in Florence heb ik een katholieke mis georganiseerd voor hem en zijn vrouw in een prachtig romaans kerkje, want Amerikanen vieren graag hun “Renewal of the Vows”.

En zijn verjaardag zelf werd gevierd in een prachtige villa in Chianti. Speciaal voor dit feest heb ik vuurdansers laten komen, die op zijn lievelingsongs een lichtshow hebben gegeven in de olijfgaard van de villa. De kostuums en choreografie van zo een tailormade performance organiseer ik altijd zelf. Dat vergt veel voorbereiding. In de loop der jaren heb ik een prachtig netwerk opgebouwd van betrouwbare leveranciers en artiesten, met wie ik steeds opnieuw iets eenmaligs kan creëren. Op het einde van het feest gingen er witte wenslantaarns de lucht in.

**Wat is het meest bizarre verzoek dat je ooit kreeg. En was het te realiseren?**

De vreemdste aanvragen komen op mijn pad. Dit jaar had ik een Amerikaanse klant die helemaal alleen in de avond in de Sixtijnse kapel op de grond wilde liggen om zo de fresco's te bekijken. Ik zeg niet hoe maar ik heb het wel voor elkaar gekregen! Mijn bedrijf heet niet voor niets MIRacoli

Maar meestal kom ik zelf met een onverwacht voorstel, want de klanten weten vaak niet goed wat ze willen, maar wel dat het heel bijzonder moet zijn.

## **Je zit in de winter in Nederland. Waarom doe je dat?**

Dat is een recente ontwikkeling en eigenlijk heel logisch. Mijn klanten reizen tussen maart en oktober door heel Italië, dan ben ik druk bezig op mijn kantoor in Florence en tussendoor op zakenreis binnen Italië zelf in verband met de uitvoering van projecten, zoals bedrijfsuitjes, bruiloften en om nieuwe locaties te zoeken. Ik werk de laatste 2 jaar met freelance medewerkers, dat geeft mij meer vrijheid, zo kan ik grote projecten aannemen wanneer nodig en veel flexibeler zijn.

Vanaf november tot maart reis ik meer privé en moet ik vaak klanten bezoeken in Nederland die het jaar daarop naar Italië gaan. Daarom heb ik besloten in 2013 om een heerlijke plek te vinden in Amsterdam om van daaruit te werken in de winter. Het is dus ook handig voor mijn bedrijf om te overwinteren in Nederland. Ik ervaar dit Hollandse verblijf als een verfrissende en inspirerende tegenhanger van Italië. Tussendoor vlieg ik wel als het nodig is even op en neer, bijvoorbeeld voor een inspectiereis met een klant. Het is ook passend bij deze tijd. Het voelt als "Taking the best of both worlds!"

## **Hoe zie je toekomst van je bedrijf en van het zakendoen in Italië?**

Positief. Het boeiende van mijn bedrijf is dat ik veel afwisselende soorten projecten leidt. Dan weer iets in Rome, Napels, Venetië of Milaan. Maar het leukste vind ik eigenlijk te werken in minder voor de hand liggende regio's en daar op zoek te gaan naar bijzondere culturele of mooie plekken. Dit jaar in juni heb ik bijvoorbeeld voor een Brabantse serviceclub, 3 verschillende delen van opera's van Verdi laten opvoeren in een immens groot privé kasteel bij Parma. Ik denk dat ondanks de crisis er toch veel mensen of bedrijven zijn, die graag iets over hebben voor een reis met meer diepgang.

Creativiteit is wel de rode draad in al mijn concepten. Ik heb de constante verandering van bestemmingen ook nodig. Mijn vaste klanten willen namelijk ook steeds een ander stukje Italië ontdekken. Ik zou niet alleen in Toscane willen opereren, het openen van nieuwe deuren in andere uithoeken van Italië is belangrijk voor de continuïteit.

Op dit moment heb ik verschillende projecten lopen gerelateerd aan Mode, Styling & Design, dat vind ik ook erg boeiend gezien mijn studieachtergrond. Een voorbeeld hiervan is het Dutch Touch Event in samenwerking met de Nederlandse Ambassade en the Dutch Fashion Foundation, dat zal plaats vinden in Florence as januari 2015. Een ander leuk voorbeeld is een prachtig project voor de Deloitte Academy, het betreft de cursus Women on boards, waar ik voor de tweede maal met hen samen in september 2015 een afsluitende studiereis mag verzorgen in Florence. Het accent ligt dan op de personal branding van de cursisten.

Waar kan dat beter georganiseerd worden dan in Italië, waar oog voor persoonlijke presentatie zo belangrijk is! Echt enig om aan dit soort projecten mee te mogen werken.

Italië is zo groot en heeft wat mij betreft een onuitputtelijke bron van mogelijkheden! De Wereld Expo in Milaan staat nu voor de deur, laat de aanvragen maar komen.

Dus ja ik zal nog wel even doorgaan.

**Wat bestel je bij je eerst lunch of diner na aankomst in Italië?**

Bij aankomst als eerste een smaakvolle Italiaanse koffie buiten in het zonnetje op mijn Santa Croce plein. Dat mis ik echt in Nederland.

Mijn eerste diner maak ik graag zelf van de verse producten gehaald op mijn San Ambrogio marktje met daarbij een flesje Morellino dan ben ik weer geland.