



Ingrid interviewt

# Robbert Weddepohl, Operationeel & Commercieel Directeur Van der Valk International

**Een leven lang leren is een van Ingrid's levensmotto's. Het is een van de redenen waarom zij actief is als consultant en trainer. In deze serie interviewt Ingrid iedere keer iemand die haar inspireert, van wie zij wil leren of heeft geleerd. Kennis die zij ook graag anderen gunt.**

**//** If you want to go fast, go alone. If you want to go far, go together!" Dit Afrikaanse spreekwoord wordt vaak gebruikt door Robbert Weddepohl. Hij is de huidige voorzitter van MPI Nederland, waarvan ik gepassioneerd bestuurslid ben. Robbert begon op z'n 27ste in Eindhoven als salesmanager van een hotel en hij wist toen al dat hij GM wilde, wat hem lukte op zijn 33ste. Hij kreeg een hotel onder zijn hoede dat zocht naar nieuw elan. Samen met het gehele team lukte het Robbert om het hotel succesvol nieuw leven in te blazen.

Hij sparde in die tijd met andere hoteliers over het ontwikkelen van commercieel beleid, sales en marketing en hoe je omgaat met yield en revenue; toen relatief nieuwe termen. In 2014 startte hij bij Van der Valk International (één tak van het concern waar 71 hotels in samenwerken) en werd verantwoordelijk voor de ontwikkeling van het commerciële beleid met alle toeters en belen die daarbij horen: sales en marketing, businessplan, marktsegmenteringen, yield-beleid enzovoorts. En met succes, want hij mocht Van der Valk Business als zakelijk centraal aanspreekpunt voor alle 71 Van der Valk zaken optuigen. Na een uitstapje buiten de hotellerie, wat als "hotelman in hart en nieren" minder beviel dan gehoopt, is Robbert nu Operationeel & Commercieel Directeur van Van der Valk International met twintig hotels in binnen- en buitenland met uitbreidingen in het vooruitzicht.

## SUCCES

Robbert geeft aan dat luisteren het belangrijkste is en - geeft hij lachend terug - "de juiste dingen op de juiste moment zeggen, dat is het moeilijkste." Vanuit MPI ervaar ik hem als bijzonder doelgericht en pragmatisch. Bij goede ideeën stelt hij direct vragen

als: is het haalbaar, kan onze vrijwilligersorganisatie het aan en leidt het tot onze doelen? Ook zie ik dat hij ruimte geeft om ideeën uit te werken en legt daarbij de verantwoordelijkheid waar die hoort. Hij verwacht dan wel dat je deze verantwoordelijkheden oppakt en proactief aan de slag gaat. Daarnaast is hij bijzonder kritisch en zal niet nalaten door te drukken op die punten waarvan hij denkt dat die het verschil zullen maken. Maar het moet gezegd: altijd op inhoud!

## TOEGEVOEGDE WAARDE

Op mijn vraag wat de toegevoegde waarde is, antwoordt hij: "wat is goed voor onze gast staat absoluut op één." Dat komt ook goed tot uiting als we het hebben over uitdagingen. Deze hangen vooral samen met wereldwijde ontwikkelingen. De wereld versnelt, automatiseert, individualiseert en veel vindt online plaats. Dat staat eigenlijk haaks op de kern van de business waarin we zitten. Robbert geeft aan dat het omgaan met salestrajecten - mensen kopen anders - moeilijker is geworden. De oplossing voor deze uitdaging is blijven professionaliseren. Hij wil op basis van kennis en inhoud het verschil maken zodat hij met zijn team een gastgerichte, adviserende, actief meedenkende rol kan oppakken zoals een marktleider betaamt. "Dat is ons visitekaartje", reageert hij. Hij geeft aan dat dit heel duidelijk moet zijn voor het team waarmee je samenwerkt: meedenken met je gast, in hen verplaatsen en ontzorgen zijn enkele kreten die hij noemt. Hij wil dat zijn team goed nadenkt over wat ze doen en waarom ze dat zo doen zodat de gast de beste ervaring heeft. Op deze manier krijgt hij ook de meerwaarde voor de zakelijke gast voor het voetlicht. De ervaring vertelt het verhaal en niet een salesmanager.

## INSPIRATIE

Robbert wordt zelf geïnspireerd door zaken soms in ander perspectief te zetten of door te luisteren naar andersdenkenden, goede sprekers, grote ondernemers. Sommigen zijn in staat rake dingen te zeggen. Dit zorgt ervoor dat je dingen die je zelf organiseert weer opnieuw kritisch beoordeelt. Geheel terzijde, geeft Robbert aan dat dit voor hem ook de reden is om lid te zijn van MPI. "Ik krijg er inspiratie die ik mee kan nemen in het uitvoeren van mijn eigen beroep", en dat kan ik volmondig bevestigen!

## DROMEN ALS DOEL

Zijn dromen zijn eigenlijk heel kort en bondig: Robbert wil ongelooflijk succesvol worden in zijn huidige rol na een snelle en onstuimige ontwikkeling van zijn carrière tot nu toe. Zijn ambitie zit nu in verbeteren en een bijdrage leveren aan het succes van Van der Valk. Hij heeft echt intrinsiek gekozen voor dit sympathieke, toonaangevende bedrijf waar kwaliteit en continuïteit centraal staan omdat ze altijd klaar willen zijn voor de volgende generatie.

Wat hebben jullie nu aan al deze informatie?

- Ben vooral jezelf en speel geen rol omdat dat van je verwacht wordt. Authenticiteit is zo belangrijk, het zorgt voor het meeste succes.
- Luister altijd eerst goed naar je medemens of dit nu gasten of collega's zijn en kom dan pas in actie.
- Blijf leren en gun je mensen ook om te leren.
- Doe wat je leuk vindt, heb passie voor het vak!

Ingrid Rip is een gedreven event-professional. Haar specialisatie is de (wetenschappelijke) associatiemarkt. Ze is gecertificeerd meeting designer, trainer en projectmanager en helpt organisaties zoals convention bureaus, venues en verenigingen resultaten te verbeteren.

[www.rrem.nl](http://www.rrem.nl)