



Van der Valk Business introduceert één centraal aanspreekpunt voor zakelijke boekingen

# Waarin de grootste klein kan zijn

**Gevoelsmatig behoeft 's lands grootste keten van hotels annex meetinglocaties nauwelijks toelichting. Toch valt er veel te vertellen over de evolutie van Van der Valk en de wijze waarop deze bijzondere organisatie de zakelijke markt tegemoet treedt. Nieuwste ontwikkeling is een centraal boekingssysteem, dat de persoonlijke dienstverlening versterkt.**

Tekst Aart van der Haagen Fotografie Aart van der Haagen, Van der Valk

**V**an der Valk, een naam die bij iedere Nederlander direct de associatie zal oproepen van een familiebedrijf met een landelijke dekking van strategische locaties, gelegen aan snel- en uitvalswegen. Dat beeld sluit nog steeds aan bij de realiteit, maar het is niet compleet. "De afgelopen jaren heeft Van der Valk een enorme vernieuwingsslag gemaakt als het gaat om innovatie, duurzaam ondernemen en professionalisering", vertelt Robbert Weddepohl van Van der Valk Business. "In combinatie met de omvangrijke mogelijkheden

op het gebied van vergaderen, incentives, congressen en evenementen maakt dat de hotels uitermate geschikt voor de zakelijke markt. Vanuit een groeiende internationale dekking ontstaan interessante opties voor incentives en teambuildingsactiviteiten, bijvoorbeeld in Frankrijk, Spanje, Curaçao en Bonaire."

## COSMOPOLITISCHE INVLOEDEN

Weddepohl vervolgt: "We hanteren de classificatie van stichting Vergaderhamers als standaard, maar binnen het familiebedrijf bestaat alle vrijheid om per locatie in te spelen op de markt. Dat levert qua aankleding, ambiance en faciliteiten unieke hotels op. De huidige generatie ondernemers binnen Van der Valk heeft veelal ervaring in het buitenland opgedaan en neemt daaruit verrassende elementen mee, die in de Nederlandse hotels geïmplementeerd worden. Kosmopolitische invloeden, zeg maar. Dat zorgt bij de gasten voor een bruisende, dynamische beleving. Steeds meer hotels bevatten verschillende restaurants met elk hun eigen sfeer, bepaald

niet gebruikelijk in de wereld van meetinglocaties. Alle eigenaren geven een lokale invulling aan het geheel, bijvoorbeeld door streekproducten in de gerechten op te nemen en samen te werken met leveranciers uit de omgeving." Freek van der Valk, directeur van Hotel Ridderkerk en tevens verantwoordelijk voor Van der Valk Business: "De lokale binding komt ook terug in maatschappelijke betrokkenheid, zoals het ondersteunen van clubs en stichtingen. Daarnaast bestaan vaak goede contacten met businessclubs en culturele organisaties. Ook dat schept mogelijkheden om richting de gasten een unieke draai aan het geheel te geven."

#### ONDERLINGE COMPETITIE

Over de vernieuwingsslag zegt Van der Valk: "Het blijft een familiebedrijf, maar door het aantrekken van experts van buitenaf met een frisse, visionaire kijk op het geheel hebben we onszelf feitelijk opnieuw uitgevonden. De bouw van nieuwe hotels

(gemiddeld twee tot drie per jaar!, red.) met innovatieve elementen wakkert bij de eigenaren van de bestaande locaties de motivatie aan om ook stappen te zetten en hun vestigingen met de tijd te laten meegaan. Binnen de familie proef je steeds meer een gezonde onderlinge competitie om voorop te lopen, heel inspirerend. Iedereen is trots op zijn of haar hotel en wil dat uitdragen. Momenteel ligt de focus vooral op een landelijk karakter, zonder de binding met de regio te verliezen. Het blijft een familiebedrijf, maar dankzij de verdere professionalisering kunnen wij onszelf nu meer dan ooit als perfecte landelijke partner richting de zakelijke markt profileren."

#### NIET BELEMMERD

Binnen dat plaatje past de introductie van één centraal aanspreekpunt via Van der Valk Business. Weddepohl: "Onze klanten, zeker landelijk opererende bedrijven die voor trainingen, productpresentaties of

salesbijeenkomsten naar meerdere locaties zoeken, zaten soms met vragen als: wie bel ik?, welk hotel biedt ruimte, de juiste ligging en bepaalde faciliteiten? Vanaf nu legt de boeker direct via telefoon of e-mail contact met de Van der Valk Business Desk, waarna onze medewerkers de wensen uitzetten binnen de organisatie en zelfs offertes van meerdere vestigingen kunnen presenteren. Het team bevat ook accountmanagers die de weg op gaan en klanten bezoeken om de mogelijkheden te bespreken." Dit systeem geeft volgens Freek van der Valk alle ruimte aan de flexibiliteit die de verschillende hotels zo kenmerkt. "Het zijn allemaal zelfstandige bedrijven die niet belemmerd worden door een strikte corporate policy en alle vrijheid krijgen om in te spelen op de wensen van de gasten. Zij stellen alles in het werk om welke vraag ook met 'ja' te beantwoorden."

[www.valkbusiness.com](http://www.valkbusiness.com)



Robert Weddepohl (links) en Freek van der Valk

