

Door de jaren heen is het hotel flink gegroeid

“Een resortgevoel met zakelijke ruggengraat”

— Nick van der Valk over het onderscheid van Van der Valk Gilze-Tilburg

Wie Van der Valk zegt, ziet vaak de hoge torens langs de snelweg. In Gilze-Tilburg is het precies andersom: een uitgestrekt complex, meer landgoed dan torenhotel. Dat is geen nostalgie, maar noodzaak én keuze, legt general manager en mede-eigenaar Nick van der Valk uit. Door de ligging naast vliegbasis Gilze-Rijen kan het hotel niet “de hoogte in”, dus groeide het horizontaal—met behoud van sfeer. “Het hoofdgebouw is vijftig jaar oud, dat voel je meteen; we verbouwen continu, maar de ziel is gebleven.” Het resultaat: een resorthotel met volop voorzieningen in het groen.



Nick van der Valk

Resortgevoel met een zakelijke basis

Die schaal en setting bleken een kans om het resortgevoel te koppelen aan een stevige zakelijke basis. Hoewel de locatie van oudsher leisure ademt, is inmiddels “meer dan de helft” van de overnachtingen zakelijk, geholpen door de groei van Tilburg. Cruciaal is volgens Nick keuzevrijheid: de gast die na een vroege check-in nog iets wil doen, kan hier zwemmen, wellnessen of “een gokje wagen”—niet omdat iedereen dat doet, maar omdat het kán. Die optelsom van mogelijkheden is het onderscheid met een “standaard hotel met alleen restaurant en bar”, zegt hij. Het is bewust: een business resort voor de week en een leisuressort in het weekend.



Van der Valk Gilze-Tilburg in 1974

Groot terrein

Het terrein is groot—Nick spreekt over circa 50 hectare (niet alles hotelbestemming)—en het complex telt ruim 200 kamers en zo’n 25 hotelappartementen. Daarbij komt een healthclub met circa duizend leden, binnen- en buitenwellness en een groeiend palet aan beleving. De filosofie: daggasten en hotelgasten laten elkaar versterken. “We zien vergadergroepen die na afloop niet alleen borrelen, maar ook nog een uurtje bowlen. Dat breekt de dag en verlengt het

verblijf.” Voor de regio betekent dat extra aanzuiging richting horeca en faciliteiten; voor het hotel een robuustere spreiding over de week.

Bowling als bewuste kwaliteitskeuze

De bowling is een goed voorbeeld van die strategie—én een bewuste keuze voor kwaliteit. Jarenlang hadden de kelderzalen vooral een vergaderfunctie, maar Nick miste daglicht en sfeer zoals. In plaats van pappen-en-nathouden ging hij opnieuw



Alle banen werden geleverd door Bowltech

tekenen en koos voor vier banen, geleverd door Bowltech. Drie liggen in het zicht; één baan is een privébaan, volledig afgesloten met eigen licht en geluid. “De deur dicht en je hebt van niemand last.” De privebaan is uitgevoerd met HyperBowling; de overige drie zijn regulier—een combinatie die past in de beschikbare ruimte én in de beoogde mix van doelgroepen.

Waarom Bowltech: betrouwbaarheid boven alles

Waarom Bowltech? “We wilden het beste product en vooral geen gezeik,” zegt Nick droog. De bandbreedte in offertes was groot, maar de doorslag viel op betrouwbaarheid, support en eenvoud in de bediening. “Als er een kleine storing is, moet zelfs een jonge collega zonder technische achtergrond snappen wat te doen. Bowltech overtuigde ons het meest: dan komt het goed.” De investering is fors—zeker met een privébaan en maatwerkafwerking—maar dat is juist het punt: “Je maakt het uniek, dan mag je ook een hogere prijs vragen.” Het is geen speeltje; het verdient zichzelf terug in extra besteding, langer verblijf en nieuwe doelgroepen.

Van één eyecatcher naar nog meer beleving

Wat begon als herbestemming van kelder-ruimtes, is uitgegroeid tot een “speeltuin in het hotel”: privé-karaoke, een interactieve pooltafel, digitaal kleiduivenschietsen en in aanbouw een privébioscoop. Het zijn geen toevallige gadgets; ze creëren keuze en ritme in de dag. Voor de zakelijke markt betekent het een onderscheidende break-out naast vergaderruimtes; voor gezinnen en vriendengroepen vormt het reden om nog een nacht te blijven of juist overdag binnen te lopen en direct horeca te gebruiken. “Die combinatie van regio + hotelgasten maakt het model sterk.”

De week als dubbele motor

Interessant is hoe het resortdenken doorwerkt in de weekindeling. Maandag tot en met donderdag draait de locatie als zakelijk knooppunt—met vergaderingen, diners en overnachtingen—waarbij juist de vrijetijdsfaciliteiten het verschil maken bij de hotelkeuze (“als ik zin heb, kan ik nog iets doen”). Vrijdag tot en met zondag verschuift de focus naar families en koppels. Daarmee ontstaat een dubbele motor: de zakelijke base-load

Het succes van de samenwerking tussen Van der Valk en Bowltech is ook binnen de groep niet onopgemerkt gebleven, waardoor er op korte termijn meer hoogwaardige (Hyperbowling) Bowltech-banen openen. Kijk voor meer informatie over o.a. Hyperbowling op www.bowltech.nl.

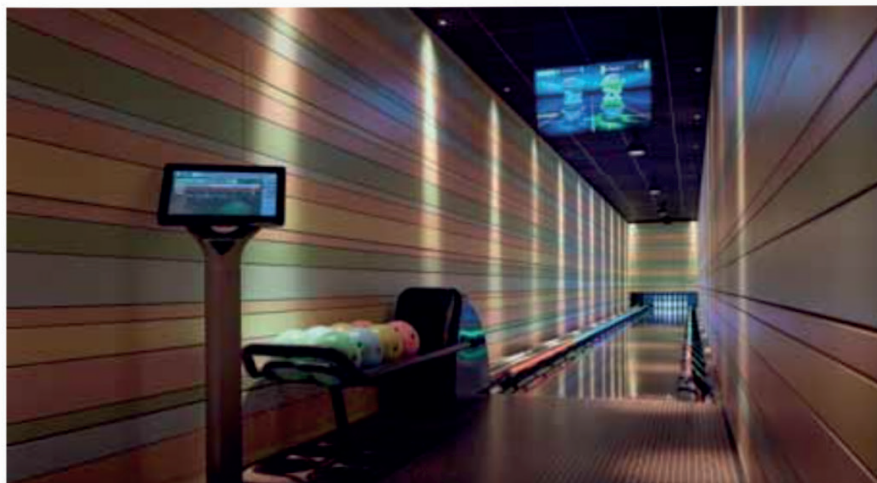
van doordeweeks en de leisure-piek in het weekend. Precies daar ligt volgens Nick de unieke waarde van dit hotel binnen de groep: het toont dat “resortfeeling” en zakelijke functionaliteit niet botsen, maar elkaar versterken.

Consequent kiezen voor kwaliteit

De rode draad is dus niet één eyecatcher, maar de samenhang: landschap + historie + moderne faciliteiten + service die past bij een familiebedrijf. Omdat hoogte niet kon, werd breedte een troef; omdat een kelder geen daglicht geeft, werd het een bowling met beleving; omdat een vergadering niet altijd achter tafels eindigt, werd het bowlen-en-borrelen. En precies daar komt de keus voor een A-merk partner als Bowltech logisch bovendrijven: als je inzet op kwaliteit en betrouwbaarheid, wil je aan de achterkant een partij die meeschakelt, zodat de voorkant—de gastbeleving—altijd overeind blijft.

Resort gevoel voor leisure en zakelijke markt Nick vat het zelf het liefst simpel samen: “We zijn een business- en leisure resort. Je komt hier voor je werk of vrije tijd—of voor allebei. Het belangrijkste is dat je keuze hebt.” Met elke nieuwe toevoeging—van hyperbowling tot privébioscoop—wordt die keuze groter, en daarmee de aantrekkingskracht op zowel dag- als verblijfsrecreatie. Het is een onderscheidend model binnen de groep dat laat zien hoe een hotel zichzelf kan blijven profileren.

AUTEUR: MICHA REIJ



Men beschikt ook over een door Bowltech geleverde hoogwaardige Hyperbowling