

# Bowlen als evergreen

Wereldberoemd in Amerika? Nee, dat natuurlijk niet. Maar Hans Krol kan toch moeilijk ontkennen dat hij aan de overkant van de grote plas enige bekendheid geniet. Al helemaal in de Amerikaanse bowlingwereld.

Het is ook geen toeval dat de nu 61-jarige CEO van de Bowltech Group Europe b.v. in mei van dit jaar in het Amerikaanse Dallas de 'Legacy of Excellence Award' ontvangt. Het is de tweede keer dat het International Bowling Museum & Hall of Fame (IBMHF) deze prijs uitreikt. Krol noemt de aan hem toegekende award 'een grote eer en een stimulans' en is er ook 'oprecht blij' mee.

## Erkenning

Met een onderbreking van twee jaar maakt Krol nu al sinds 2009 deel uit van het algemeen bestuur van de IBMHF, de organisatie die deze award uitreikt. Een constructie die de wenkbrauwen zou kunnen doen fronsen. Krol, lachend: 'Dat begrijp ik. Maar de Board, zeg maar het dagelijks bestuur van die club, hoefde me echt die prijs niet toe te kennen. Ook zonder deze erkenning was ik gewoon doorgeslagen met al mijn inspanningen voor het museum en voor de bowling-sport. Of het nu is door iets met sleutelhangertjes te doen, of door mee te werken aan een project dat 400.000 dollar gaat kosten om alle cellulosefilms die we in het museum hebben te digitaliseren. Zodat bowlingliefhebbers er over honderd jaar nog plezier van hebben. Waarom? Omdat bowlen me veel heeft gebracht, materieel, maar ook als mens. Ik wil gewoon wat terugdoen. En omdat ik het heel belangrijk vind dat de geschiedenis van de bowlingsport op een goede en mooie manier ook aan de volgende generaties wordt doorgegeven. Precies waar het IBMHF voor staat.' De Board vond het echter wel nodig. Verraste Krol en partner Astrid in januari van dit jaar dus

## Bowltech in kort bestek

De basis voor dit internationale bedrijf is in 1986 in het Brabantse Made gelegd. Hans Krol, CEO en oprichter van de Bowltech Groep, had zich in de voorafgaande jaren al heel wat disciplines van het vak eigen gemaakt. In de beginjaren was Bowltech vooral actief in de aanleg en het onderhoud van houten bowlingbanen. Toen in 1989 de Muur viel in Duitsland, zette het bedrijf niet zonder succes de eerste stappen over de grens. Bowltech Duitsland werd in 1991 opgericht en korte tijd later werd een fabriek geopend waar gebruikte pinspotters conform de hoogste industriestandaard werden gereviseerd. Tussen 1996 en 2004 groeide Bowltech door kantoren te openen in het Verenigd Koninkrijk, Zweden, Denemarken en Frankrijk. Vanaf dat moment werden strategische allianties gevormd met de grootste merken in de bowlingindustrie. In 2012 werd Bowltech een exclusieve distributeur van QubicaAMF, waardoor nog meer deuren naar succes geopend werden. De afgelopen paar jaar werden er vestigingen in België en Noorwegen geopend. In maart van dit jaar volgde een vestiging in Finland.



met een gezellige videocall 'over van alles en nog wat' en kwam uiteindelijk met de award op de proppen. Als een vorm van erkenning. Voor alles wat hij in die periode onder meer aan fondsenwerving voor het museum en voor de Hall of Fame heeft gedaan. Krol: 'Maar eigenlijk heb ik die erkenning al jaren binnen. Zo zie ik het wel. Als je in de Verenigde Staten als enige Europeaan in een bestuur zit met de grote mensen van Brunswick, QAMF, Storm, Kegel, BBIA en de PBA, om er maar een paar te noemen, dan ga je niet alleen wel eens denken dat je in een heel leuk clubje zit. Maar ook dat er blijkbaar voor al die anderen een goede reden is om jou erbij te willen hebben.'

Nu past de selfmade man die Hans Krol is ook opperbest in dat land van de onbegrensde mogelijkheden. Of de spreekwoordelijke krantenjongen daar tegenwoordig nog steeds miljonair kan worden, is niet geheel duidelijk. Maar Hans Krol heeft wel vanaf 1986 een compleet bowlingimperium letterlijk vanaf de grond opgebouwd. Een bedrijf waar ook in Amerika met bewondering naar wordt gekeken. Het feit dat de huidige CEO van Europa's nummer één persoonlijk de basis heeft gelegd met het zelf schuren en timmeren van bowlingbanen ('Die waren toen nog van hout'), heeft daar ook vast wel iets mee te maken. Krol: 'Dat zou kunnen, dat weet ik niet. Wat ik wel weet is dat ik nog steeds verbaasd ben dat ik indertijd met 4000 gulden en een mooi ondernemingsplan op zak een lening van 150.000 gulden van de bank meekreeg om mijn eerste schuurmachines en een bestelbus te kopen. Het had toen ook zo maar anders kunnen lopen.' Maar dat deed het niet. En dat is precies de reden waarom Hans Krol een heel aardig beeld heeft van hoe de bowlingindustrie er anno 2024 precies voor staat. Krol, die in

zijn hoofdkwartier in Made overigens ook al een aardig bowlingmuseum onder zijn hoede heeft: 'Die is hartstikke gezond. Alle fabrikanten zijn meer dan happy. Niet zo gek. De ondernemers verdienen geld en dat betekent dat de industrie dat ook doet. Want als er geld is, is er ruimte voor vernieuwing en dus ook voor productontwikkeling. De software heeft zich bijvoorbeeld gigantisch ontwikkeld, waardoor er in bowlings weer veel meer kan.'

## Hightech

Heel belangrijk in dit verhaal is ook dat de bowlingondernemers heel goed uit de coronatijd zijn gekomen. Krol onderstreept direct de rol die de Nederlandse Vereniging voor Bowlingondernemers in dat proces heeft gespeeld. 'Die club was echt vanaf de eerste dag in het nieuws. Ging er in de publiciteit vol tegenaan, maar werkte er ook achter de schermen dagelijks aan dat de bowlingondernemers zich op de been zouden kunnen houden. Het heeft ook gewerkt. Voor zover ik weet is er één bowlingcentrum failliet gegaan, de Veenpoort in Veenendam. Natuurlijk is elke bowling die moet sluiten er een teveel, maar de schade viel hoe dan ook enorm mee. Wat ook heeft geholpen is dat bowling een soort evergreen is. De mensen vinden het al heel lang leuk en blijven het ook leuk vinden. Bowling is echt een blijvertje gebleken. In Nederland, in Amerika, wereldwijd. Overal lopen de bowlings vol. In het weekend, maar ook doordeweeks, omdat mensen nu eenmaal meer tijd hebben tegenwoordig.'

En vervolgend: 'En omdat je in de tegenwoordige bowlingcentra veel meer mogelijkheden hebt. Door de software bij de banen. Maar ook door die centra zelf. Ik weet nog dat we zijn begonnen in kale loodsen

met banen erin. Eigenlijk geen lieven of loven aan. Zelfs een drankje was moeilijk te krijgen. Het is zo'n andere wereld geworden. Nog niet zo lang geleden hebben we voor Van der Valk, in het vernieuwde hotel in Gilze, vier banen aangelegd. In tunnels. Je weet niet wat je ziet, schitterend! En kijk eens wat Thomas Dol in Tilburg heeft neergezet. Vergelijk dat eens met de bowling die er voor de brand stond. Of ga bijvoorbeeld eens naar Maastricht. Wat die jongens van Olround daar hebben gedaan. Een oogstrelende bowling met hightech entertainment en meer. Een pure belevenis in het centrum van Maastricht. Het is echt niet gek dat mensen daar graag komen.' Maar dan komt Hans Krol ook direct weer aan die grote tegenstelling: 'Als de bowlings overal dan zo goed bezet zijn, als die visvijver van mogelijke sportbowlers dan zo vol is met mensen van heel jong tot heel erg oud die graag bowlen, waarom gaat het dan wereldwijd zo slecht met de bowlingsport?' Nederland van 25.000 naar 7000. Amerika van 6 miljoen naar 1,7 miljoen. Japan enorm gezakt. Positief: Amerika en Japan stabiliseren. Korea groeit zelfs explosief. En als er in India eindelijk een middenklasse ontstaat ligt daar ook een enorme markt. Maar toch blijft het gegeven dat de bowlingsport enorm heeft ingeleverd. Ledenverlies dat heel erg schril afsteekt tegen die overvolle visvijver. Krol: 'Zo jammer ook. Als je wereldwijd 2, 3, misschien 4 procent van de recreatiebowlers uit die vijver bij de sport kan betrekken, beoefen je overal ter wereld weer een gezonde, groeiende sport.'

Het blijkt evenwel lastig om die mensen naar de bowlingsport te krijgen. 'Een oude en blijkbaar blijvende uitdaging', constateert Krol. Die de oplossing ook niet onmiddellijk paraat heeft. Wat hij wel weet: 'Je moet het probleem in ieder geval aanpakken door

**Hans Krol: 'Iedereen in de bowlingwereld heeft elkaar nodig. Exploitanten, Bowlers, Bowlingverenigingen. De NBF. De industrie.'**  
FOTO: BETTINA LUND

groot te denken. Groot te handelen. Dit is niet iets dat de NBF even regelt, of de Belgische of de Zweedse bowlingfederatie. Hier moet minimaal Europees aan worden gewerkt. Met allemaal servetjes samen een laken proberen te worden.' Ook denkt Krol dat een deel van de oplossing bij educatie ligt. 'Neem de golfsport. Als je op een golfbaan komt, is er vrijwel altijd ook een proshop. Met daarin een pro die in trainingen, in lessen doet. Die er dus voor zorgt dat beginners dingen leren over de sport en dus negen van de tien keer ook beter gaan presteren. Nou, dat is leuk. Dat weten we allemaal. Iets doen wat je leuk vindt en dan progressie boeken, dat houdt mensen enthousiast. En dat geldt niet alleen voor het bowlen. Bij vrijwel alle sporten heb je te maken met trainers, wordt er aan je niveau gewerkt. In het bowlen bestaat die traditie helemaal niet. Laten we mensen op de banen eigenlijk altijd aan hun lot over. Dat helpt niet, dat schrikt zelfs af. Waar ik voor wil pleiten is dat bowlinghuizen waar sportbowlen onderdeel is van hun businessplan, ruimte inbouwen voor een proshop. Met een proshophouder die niet alleen zijn shop runt, maar ook aanwezig is op de bowling zelf. Regelmatig eens langs de banen gaat. Tips geeft. Mensen enthousiast maakt. Ik ben ervan overtuigd dat er daardoor meer mensen bowlen als sport gaan zien en het ook als sportbowler gaan proberen.'

## Proshops

Vervolgend: 'Gek en onhaalbaar? Dat weet ik niet. In de bestaande situatie in Nederland is het misschien op dit moment niet eenvoudig

## 'Bronzen Schietspoel verdient een doorstart'

Hans Krol zegt niet dat er volgend jaar toch weer een aflevering komt van het EBT toernooi om de Bronzen Schietspoel dat begin februari officieel voor de 48ste en laatste maal werd gehouden. 'Dat kan ik als relatieve buitenstaander natuurlijk ook nooit beloven.' Maar hij wil er absoluut wel een bijdrage aan leveren dat het toernooi in 2025 toch nog 'gewoon' op de lijst van de EBT toernooien komt. 'Ik ga zeker proberen alle betrokken partijen bij elkaar te krijgen om de mogelijkheden te bekijken. Want laten we wel zijn. Het is toch doodzonde

dat zo'n mooi toernooi dat al meer dan vijftig jaar wordt gehouden zo maar van de kalender verdwijnt. Dat mag eigenlijk niet gebeuren. De Bronzen Schietspoel verdient een doorstart. En daar wil ik zeker aan meewerken.' Dat de Schietspoel in de Tilburgse Dolfijn Bowling dan het eerste EBT-toernooi op stringbanen zou worden, schrikt Krol absoluut niet af. 'Eén moet de eerste zijn. Waarom dan niet juist dat hele mooie toernooi in die schitterende bowling in Tilburg met de nieuwste string machines? Dat vind ik wel een mooie gedachte.'

om daar heel veel mensen, exploitanten mee te krijgen. Die hebben de sportbowlers in deze tijd niet echt nodig. Dat was vroeger wel anders, inderdaad. Toen hadden de recreanten de bowlinghuizen nog lang niet zo massaal gevonden en zorgden de bowlingverenigingen met hun huisleagues en toernooities voor een prettige basis voor de ondernemer. Maar dat het idee op zich zeker werkt, hebben we als Bowltech wel gemerkt. Tsjechië is dan een heel goed voorbeeld. In dat land hebben we tot nu toe 52 bowlingcentra gebouwd. En bij al die bowlings hebben we standaard geprobeerd de ruimte voor een proshop mee te verkopen door er onder meer een boommachine bij te leveren. In een stuk of dertig centra is dat gelukt. En dat het werkt, merken we hier nog steeds in Made aan de bestellingen die daar vandaan komen. Klopt, dat is fijn voor ons. Maar het betekent vooral dat de bowling-sport in die huizen leeft. En dat maakt mij dan weer een beetje blij en trots. En dus echt niet alleen omdat wij daar regelmatig onze producten kwijt kunnen.'

'We doen en kunnen het niet alleen. Sterker nog, iedereen in de bowlingwereld heeft elkaar nodig. Exploitanten, Bowlers, Bowlingverenigingen. De NBF. De industrie. Je streeft ook allemaal hetzelfde doel na, zo vreemd is het ook niet dat je netjes en transparant met elkaar optrekt. Dat doen we met Bowltech ook. Kijk, het gebeurt in de praktijk wel dat een monteur bij ons aanklopt, of solliciteert die op dat moment nog bij een bowlingcentrum werkt. Dan nemen wij, hoe goed die monteur ook is, echt altijd eerst contact op met de ondernemer in kwestie. Pas daarna gaan we een sollicitatiegesprek aan. Het is heel simpel ook. Laten er in Nederland nu zo'n 200 grote en vooral kleine bowlingcentra zijn. Dat is een vijfje waarmee je stuk voor stuk als dat maar even kan een goede en langdurige relatie wilt opbouwen. Dan ga je toch geen dingen doen waar de andere partij problemen mee heeft? Je hebt er helemaal niets aan om relaties te verpesten. In deze wereld heb je elkaar altijd weer nodig. Hoe de contacten met Valcke zijn? Uitstekend. We zijn concurrenten, maar dat staat een normale omgang met elkaar toch niet in de weg? En ook hier geldt: er komt altijd wel weer een moment dat je elkaar even nodig hebt. Dan is het toch alleen maar prettig als je goed met elkaar omgaat?'

De ontwikkeling van strings, koordjesbanen, is niet meer te stoppen, constateert Krol: 'Wij hebben met Bowltech in 2,5 jaar tijd in Europa 1800 van die machines geplaatst. Dus 1800 banen. En voor mij is het een zekerheid dat we de komende jaren ook weer 500, 600 machines per jaar gaan plaatsen. Logisch dat ook de sport steeds meer gaat meebewegen. De USB heeft inmiddels al een erkenning verleend voor de nieuwste serie stringmachines. Na uitgebreide testen en pin flight vergelijkingen met free fall machines. Dat heeft vooral te maken met het gegeven dat daar ook in de pit-area met de juiste maten wordt gewerkt. De pins, het pindeck, de afstand tot de achterwand, de balstopper, alles is exact zoals dat ook bij free fall machines is. Weer een stap, inderdaad, want dat was lang niet zo. Dat moet ook, want de integriteit van de

bowlingsport staat op het spel. Het enige verschil is nu nog de wijze waarop de pins worden neergezet.' En de aanwezigheid van de strings zelf natuurlijk. Daar wordt nog steeds mee en aan gewerkt. Krol: 'Klopt. Op dit moment wordt daar nog druk mee voorgevoeld. Te korte koordjes zorgen ervoor dat de flight van de pins beperkt blijft. En langere strings zorgen mogelijk weer voor wat meer technische problemen. Wat meer storingen, ook. Hoevel je je daar niet al te veel van moet voorstellen. De machines lossen dat heel snel en vaak onopgemerkt op.' Inmiddels zijn er overigens al machines die beide opties hebben om zowel de recreant als de sportbowler maximaal te kunnen bedienen.

## Bedrijfszeker

En die machines, die koordjesbanen gaan alleen nog maar beter worden. Krol: 'De ontwikkeling is in volle gang, de rek is er nog lang niet uit. Er wordt nu met name 'intelligentie' toegevoegd waardoor de manager maximaal inzicht krijgt in de performance. Alles in de cloud natuurlijk.' En niemand gaat die ontwikkeling tegen houden. Krol: 'Je kan wel blijven zeggen dat het echte sportbowlen op free fall banen gebeurt, maar als ze er straks niet meer of niet voldoende meer zijn, moet je toch wat anders. En ondernemers kiezen er nu eenmaal steeds vaker voor, voor strings.' Niet gek ook. Krol somt de voordelen op: 'Je hebt een bedrijfszekerder product, nauwelijks meer storingen. Prettig, want recreanten en ook sportbowlers willen gewoon bowlen. Je bespaart enorm aan onderhoud, want het scheelt nogal, een free fall machine of één voor koordjes. Dat is het verschil tussen wel of niet één of meer monteurs in dienst hebben. En dan heb ik het nog niet eens over de kosten aan elektriciteit. Hoeveel een ondernemer in de praktijk bespaart met strings ten opzichte van free fall? Ik ken onderzoeken die op een reductie van tachtig procent uitkomen. Ja, dan houdt toch alles op?'



**Hans Krol wijst bij het International Bowling Museum & Hall of Fame 'zijn' Bowltech tegel aan.**  
FOTO: BETTINA LUND