

In Noordwijk wordt gebouwd aan de modernste en duurste ruimtetelescoop ter wereld. Straks kunnen we, met dat futuristische instrument, nog beter in het verleden kijken; naar hemellichamen die vele miljoenen lichtjaren geleden hun schijnsel onze kant op gestuurd hebben. Als we even bij de hotelsterren blijven, kunnen we 'slechts' vierhonderd jaar terug in de tijd: het Noordwijkse hotel Hof Van Holland bestaat sinds 1609. Het stond er al ten tijde van de VOC (u weet wel, van de VOC-mentaliteit) en in het echte Rampjaar (1672). Een mooi adres om te mijmeren over continuïteit.

TEKST – JASON VAN DE VELTMAETE

Hampshire hotel Hof van Holland

De **kracht** van het verleden

Wie aan Noordwijk denkt, ziet de zee. Een Noordwijkse hotel verwacht je aan een boulevard, dicht bij het strand. Nochtans staat Hof Van Holland in het centrum van Noordwijk-Binnen, maar al wel vierhonderd jaar! Is dit het oudste hotel van Nederland? Dat ligt aan de criteria die gehanteerd worden, want De Draak in Bergen op Zoom mag zelfs 1397 achter de naam zetten. Wat zou het? Beide hotels horen bij Hampshire.

Apart

Op de gevel van Hof van Holland stond tot voor kort nog Relais du Silence, de naam van een Franse groep met circa 346 hotels in Europa; daarvan drie in Nederland, waaronder HvH. Op die gevel stond ook - tot voor kort - Romantik, de naam van een Duits samenwerkingsverband met slechts vijf hotels in Nederland. Je zou haast denken dat Pieter en Sandra Mooij van het Noordwijkse hotel een beetje 'defiant' of 'widerborstig' zijn. De eerste vraag ligt dan ook voor de hand: 'Waarom uitgerekend die "aparte" clubs?'



'Toen onze voorgangers lid werden, was dit zelfs het eerste Romantik-hotel van Nederland,' vertelt Pieter. 'Zij wilden zich profileren in de Duitse markt. Al met al is dit hotel zestien jaar lang aangesloten geweest bij Romantik, maar wij hebben een actiever en minder conservatief samenwerkingsverband nodig, gezien onze manier van "op de werkvloer staan". Zo'n club moet samen met ons de zaak stevig in de markt zetten en daadwerkelijk onze doelgroepen benaderen. Daar ontbrak het aan.' Sandra: 'Wij hadden niet het gevoel dat Romantik echt betrokken was bij ons reilen en zeilen, en het lidmaatschap bracht ons nauwelijks extra handel. De Duitsers komen toch wel. Bovendien is Hampshire - waar we nu zitten - zich echt aan het binnenwerken in Duitsland. Voor onze oosterburen is Romantik wel degelijk een kwaliteitsstempel, maar in Nederland is dat stempel of waarmede slechts bij een enkeling bekend. Romantik zorgde eigenlijk uitsluitend voor gasten in het drukke seizoen; wanneer de Duitse gasten toch wel kwamen. Hampshire daarentegen, probeert de gaten te vullen die in het laagseizoen vallen. Binnen één maand hadden we het lidmaatschap eruit.'

Een actieve marktbenadering en een schappelijke contributie; dat waren dus de zwaarwegende factoren die tot een keuze voor Hampshire geleid hebben. Pieter: 'Daar komt bij dat wij van een ander hotel hier in de buurt wisten dat zij heel veel vergaderingen binnenkregen dankzij Hampshire, en juist de vergadermarkt is voor ons heel belangrijk. Met een collectief en met een landelijk bereik kom je nu eenmaal makkelijker binnen bij grote ondernemingen of organisaties.'

'Echtscheiding #2'

Pieter en Sandra hebben, in hun overwegingen, niet lang stil gestaan bij grotere ketens of groepen dan Hampshire. 'Wij hebben een klein hotel met slechts drie sterren,' verklaart Pieter. 'Het is belangrijk dat het verwachtingspatroon van onze gasten niet te hoog ligt, en dat was binnen Romantik vaak wel het geval; gewoon doordat de diversificatie binnen het samenwerkingsverband niet duidelijk aangegeven was. Hof van Holland is een echt huiselijk hotel, met een eigen karakter en zonder veel pretenties; dat past beter bij het profiel van Hampshire.'

Van Relais du Silence zijn Pieter en Sandra - anders dan van Romantik - wél zelf lid geworden. Pieter: 'We waren op de terugweg van een vakantie in Duitsland, en ik wilde in het Franse deel van de Elzas nog even in een bepaald restaurant eten. In de buurt van dat restaurant hebben we toen een hotel opgezocht dat in de Romantik-gids stond. Dat hotel bleek tevens lid van Relais du Silence te zijn, en de hotelier had heel positieve ervaringen opgedaan met het combineren van die twee samenwerkingsverbanden. Wij dachten: Hof van Holland is weliswaar een hotel dat Duits georiënteerd is, maar we hebben ook klanten uit België en Frankrijk, dus waarom niet? Afgaand op onze ervaringen in dat informele, gezellige Franse hotelletje, zagen wij ons wel als lid van die hotelfamilie.'

Nochtans liep ook dit huwelijk uit op een scheiding. Sandra: 'Zij wilden zich niet aanpassen aan deze tijd. Bijvoorbeeld de vaste prijzen, het hele jaar door. Als een gast via Relais du Silence de stellige indruk krijgt dat onze kamers 125 euro kosten - ook in het laagseizoen - en via een boekingsite vindt hij een hotel met kamers van 85 euro... Relais du Silence beloofde telkens de knelpunten te verhelpen, maar daar hebben wij niets van ge-

merkt.' Pieter: 'Juist in een rustige periode willen wij geholpen worden middels een agressieve verkoop; van Relais du Silence vooral richting de toeristische markt. Zij zitten daar echter niet bovenop; niet zoals Hampshire. Denk aan lezersaanbiedingen, clubkaarten en dergelijke.'

Groot feest?

Het internet is heel belangrijk voor Hof van Holland. 'Weekend-Company zorgt voor boekingen als we low-budget adverteren,' verklaart Sandra. 'Via Hotelmoment krijgen we vooral mensen die uit eten gaan en ter plekke willen overnachten. Dat is de luxe tegenhanger van Hotelbon; daar kun je de normale arrangementen laden, dus zonder dat je iets gratis weggeeft. En dan hebben we nog HotelSpecials.'

'We hebben een actieve partner nodig die ons voortdurend op nieuwe mogelijkheden wijst,' benadrukt Pieter. 'Zelf hebben we te weinig tijd voor dat soort dingen. Dit is immers een soort papa en mama hotel, maar eigenlijk ook weer niet, omdat we daarvoor net iets te groot zijn.'

We hebben een club nodig die de gaten in het laagseizoen vult

Kortom, twee verbanden die het lieten afweten, of te kort geschoten zijn, hoewel Pieter en Sandra toegeven dat een aantal Belgische hotels heel tevreden is met Romantik. 'Misschien zitten wij te ver van de Duitse grens. Maar Relais du Silence had moeten zorgen voor redactionele aandacht in lifestylebladen. En waarom ook niet, want dit hotel verdient alleen al op basis van de historie een leuk artikel.'

Sinds 1609 is Hof van Holland aaneengesloten een hotel en restaurant geweest; de fundamenten van het pand stammen zelfs uit de dertiende eeuw. In de maand mei van 2009 zou er een jubileum gevierd moeten worden: dat van 'vijf jaar Pieter en Sandra als hoteliers'. Maar of het een memorabel feest wordt? Pieter: 'De drie vorige eigenaren leven ook nog, en wij verwachten eigenlijk een beetje medewerking van hun kant en van de gemeente. Onze voorganger heeft hier meer dan twintig jaar



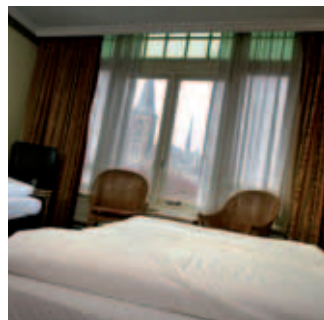
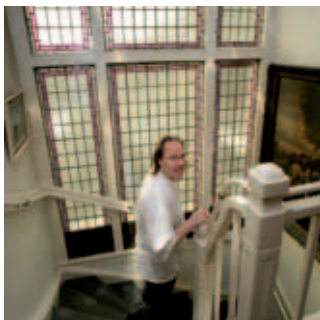
HOTELFORMULE

gezet. Ik weet ook niet of onze huidige situatie echt aanleiding geeft voor een groot feest.'

Pieter Mooij is een geboren en getogen Noordwijker; als zeventienjarige vertrok hij naar Den Haag, alwaar hij afstudeerde aan de hoge hotelschool (waarbij hij Sandra tegen het lijf liep). Afkomstig uit de bediening werd hij bedrijfsleider in Restaurant Hotel Savelberg; daar deed hij gedegen kennis op met betrekking tot de werkvloer. In Voorburg gaf Pieter gestalte aan de brasserie van Savelberg (De Koepel); Sandra is daar twee jaar lang bedrijfsleider geweest. 'Dankzij de vrijheid die we kregen, konden we De Koepel een beetje beschouwen als onze eigen zaak,' vertelt Pieter. 'Daarna kregen we daadwerkelijk ons eigen restaurant: The Village, ook in Voorburg. Na twee jaar kwam Hof van Holland op ons pad. Zelf zat ik niet te wachten op hotelkammers, maar Sandra vond dit erg leuk.'

Bib Gourmand

Het aantal kamers (35) van dit hotel is volgens Pieter net te klein voor de toeristische markt. 'In het hoogseizoen moet je een buffer opbouwen,' zegt hij, 'maar als je het aanbod dan niet kunt onderbrengen... Dat probleem geldt ook voor Noordwijk als geheel. Om toch zoveel mogelijk toeristische gasten naar ons toe te krijgen, zijn we de kamers aan het moderniseren, in de hoop dat we voor meer doelgroepen aantrekkelijk worden.'



Momenteel is voor ons de vergadermarkt het belangrijkste (zo'n 60% zakelijk, 40% leisure), maar we willen naar 50% leisure toe. Het aantal trouwfeesten in ons hotel neemt af. Tegenwoordig is de locatie belangrijker dan de invulling, en we kunnen nu eenmaal niet op tegen een zonsondergang in zee...'

Voor wat betreft die 'invulling'; daarin is de belangrijkste rol weggelegd voor het restaurant, maar ook daar zien Pieter en Sandra even niet de zonzijde. 'Veel Noordwijkers - die Hof van Holland nu eenmaal van oudsher kennen als een hotel - ervaren de "hoteldrempel" als te hoog; ook al heb je hier helemaal niet het gevoel dat je een hotel binnenloopt. En we zitten nu eenmaal in Noordwijk-Binnen, dus we zijn afhankelijk van het lokale publiek.'

In het hoogseizoen moet je een buffer kunnen opbouwen

De fietsroute, de Keukenhof; daar moeten deze hoteliers het voor een groot deel van hebben. 'Het restaurant is de enige faciliteit die we bieden,' aldus Pieter. 'We hebben geen sauna of zwembad. De arrangementen zijn dus afgestemd op het restaurant; het spreekt daarom vanzelf dat de kwaliteit erg belangrijk is. Onze Bib Gourmand zegt genoeg. Dat is de beleving voor onze gasten: een driesterrenhotel waarin de huiselijkheid als een warme deken over je heen valt, en dan ook nog zo'n goede keuken.' Ze doen het helemaal samen, Pieter en Sandra: zij overdag de receptie en de kamers (2 mensen voor de housekeeping; 1 via een bureau); hij het financiële gedoe; samen het restaurant (Pieter plus een chef-kok in de keuken); geen outsourcing, afgezien van het linnen. En zo zit er continuïteit in een van de oudste hotels van ons land. ■

Hof van Holland

Accommodatie	23 kamers; 12 studio's
Prijzen (p.d.)	v.a. 65,- (1p.); v.a. 85,- (2p.); v.a. 135,- (3p.)
Ankerhof studio	135,- / 165,-
Zalen	5
Zaalhuur	100,- tot 300,-
Vergaderarrangementen	25,- tot 327,50 per deelnemer
Restaurant met Bib Gourmand	
Afhuren restaurant	min. omzet 1.700,-