

Een eerlijk speelveld voor alle aanbieders

Nog meer mensen meer laten tennissen en padellen. Dat is de missie van de KNLTB. De ambitie is om in 2026 minimaal 1 miljoen spelers in ons netwerk te hebben. Om dat doel te bereiken bouwt de bond aan een ecosysteem waarin voor iedere tennisser en padeller een aanbod op maat beschikbaar is. De speler staat centraal, maar vanzelfsprekend is voor de verenigingen én – sinds kort ook – andere aanbieders een belangrijke rol weggelegd. Samen met onder meer de leraren geven ze de speler de optimale keuzevrijheid.



Door: Edward Swier

De KNLTB wil tennis toegankelijk én betaalbaar houden voor iedereen, en werkt aan een zogeheten ecosysteem waarin er voor iedere sporter aanbod op maat is. Het idee is dat verenigingen, centra, leraren en andere organisaties naast elkaar kunnen bestaan, samenwerken in één netwerk en daarin de speler centraal stellen. “We proberen onze sport, dat wil zeggen tennis én

padel, voor de toekomst sterker te maken”, zegt Edwin Giethoorn, Senior Accountmanager van de KNLTB, als hem gevraagd wordt het relatiemodel voor verenigingen toe te lichten.

De KNLTB werkt stapsgewijs toe naar een nieuw tennis- en padellandschap, met een bijbehorend en aangescherpt, eerlijker relatiemodelmodel. Daarbij zijn alle aanbieders die tennis en padel laten groeien welkom. Zij dragen naar draagkracht bij.





'Weten waar je voor betaalt'

"De relatie tussen de bond en de vereniging bestaat natuurlijk al decennialang. Maar we zijn als bond wel tot de conclusie gekomen dat we duidelijker willen communiceren wat er met het geld gebeurt, waarvoor een vereniging daadwerkelijk betaalt. Zodat je als club helder hebt waarvoor je dat bedrag betaalt. Die bondsafdracht splitsen we vanaf 2024 op in drie componenten, een deel voor de belangenbehartiging, een dienstverleningsbijdrage en een spelersbijdrage. Zo weet je in één oogopslag wat je betaalt voor de vereniging, voor de spelers en voor het algemeen belang."

Giethoorn geeft toe dat er, voor de verenigingen, "in feite niet zo heel veel verandert. Ze hoeven daar niet bang voor te zijn. De contributiesystematiek verandert niet en de afdracht van leden blijft via de vereniging lopen. We bieden vooral meer inzicht. Dat we nu ook de sportcentra omarmen en een plek in ons netwerk geven, is feitelijk de grootste verandering. Daarmee kunnen we onze sport laten groeien, omdat we de tennis- en padelsspeler nog meer flexibiliteit bieden en daarmee meer mogelijkheden geven."

Want, daar zit 'm wel de verandering: het tennis- en padellandschap van de KNLTB wordt breder, groter, mooier. Zeker sinds de sterke groei van padel is het aantal aanbieders op de markt toegenomen. Nieuwkomers weten vaak goed in

~ _____

"Waarom zouden we als bond geen relatie willen aangaan met sportcentra en de spelers die zo nu en dan bij een tennishal een baan huren?"

— Edwin Giethoorn (Senior Accountmanager KNLTB)

te spelen op de veranderende behoeftes – zoals keuzevrijheid en flexibiliteit – van sporters.

Vereniging blijft hoeksteen, maar kijk naar behoefte

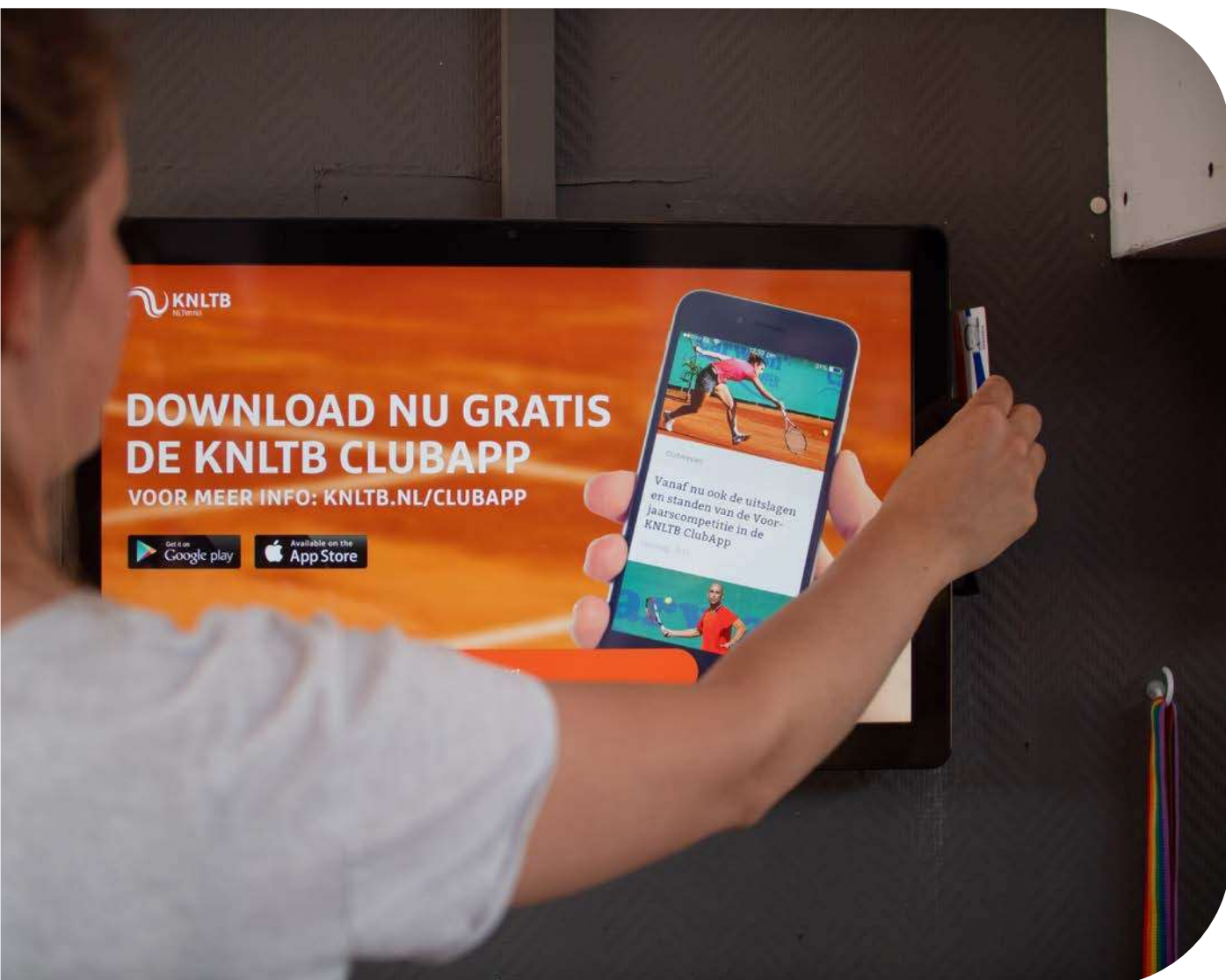
Giethoorn: "Verenigingen blijven cruciaal voor het bereiken van de missie. Immers, dankzij het fijnmazige netwerk van clubs die worden bestuurd door vrijwilligers, kunnen we tennis en padel voor iedereen toegankelijk en betaalbaar aanbieden. Daarnaast blijven leden van onze verenigingen doorgaans langer en met meer plezier tennissen en padellen dan sporters die dat buiten verenigingsverband doen. Daarom blijft de vereniging de hoeksteen van het tennis- en padellandschap van de toekomst."

Maar het is wel zaak als vereniging in te spelen op maatschappelijke ontwikkelingen. "We zetten als bond de speler centraal en daarmee is dit misschien ook wel een beetje een oproep aan alle

verenigingen. Kijk goed om je heen hoe de tijden veranderen, kijk naar de behoeften van spelers. Het is niet altijd maar vanzelfsprekend dat iemand het hele jaar lid wil zijn, met alle verplichtingen van dien. Natuurlijk, het is – omwille van de verenigingsstructuur – belangrijk dat een heel grote groep wel het hele jaar betrokken is, maar er zijn ook jongeren die behoefte hebben aan flexibiliteit. Zo is er een categorie tennissers die alleen tijdens de Zomer Challenge aanhaakt, of kiest voor een andere kortstondige verbintenis. Zoiets als Meet & Play bijvoorbeeld. Gewoon, even een baantje

huren. Daarmee is niet gezegd dat je mensen niet bindt. Sterker nog, misschien zijn ze wel zo enthousiast en betrokken dat ze alsnog lid willen worden.”

Giethoorn roept verenigingen op er op zijn minst eens over na te denken. “Hoe geef je vorm aan de situatie bij jouw vereniging. Tuurlijk, je zet de spelers centraal, maar daarmee hoeft je niet per se meteen alles flexibel aan te bieden. Maar het zou niet gek zijn als je erop probeert in te spelen. Kijk naar de toekomst, je eigen toekomst.”



Een bond voor de sporter

Waar de KNLTB in het verleden geen directe relatie had met 'commerciële aanbieders', zoals tennishallen, is dat sinds een tweetal aanpassingen van de statuten, in 2021 en 2023, anders. Iedereen kan zich aansluiten bij de bond en van de diensten van de KNLTB gebruikmaken. "Aanvankelijk hadden we alleen de focus op verenigingen en hun leden, maar waarom zouden we als bond geen relatie willen aangaan met sportcentra en de spelers die zo nu en dan bij een tennishal een baan huren? Ook deze centra en de spelers daar kunnen we meerwaarde bieden. Allicht dat we ze nog enthousiaster voor tennis en padel kunnen maken", aldus Giethoorn.

Zijn KNLTB-collega Mark Vink is accountmanager voor de commerciële tennis- en padelaanbieders in de sport. Hij reist met zijn collega Diederik Meijntjes langs de centra in heel het land en laat de tot voor kort solitaire ondernemers kennismaken met het aanbod van de bond. "Competitie, toernooien, reserveringssystemen, lerarenopleidingen, partnerships; we geven ze inzicht in wat wij kunnen betekenen, waar we elkaar kunnen vinden."

Centra die zich daarna aansluiten en gebruikmaken van de diensten van de KNLTB maken het ook voor spelers aantrekkelijker. Immers, zij kunnen dan op meerdere locaties – bij zowel de vereniging als een sportcentrum – gebruikmaken van het aanbod en de voordelen van de KNLTB. Vink: "Het stond natuurlijk vroeger letterlijk in de statuten: je bent er als bond voor de verenigingen. Maar, we zijn vandaag de dag ook een bond voor de sporter. En we gaan toe naar een tijdperk waarin het eigenlijk niet uitmaakt of de sporter bij een commercieel centrum speelt of bij een tennis- of padelvereniging. Overal moet hij of zij op een verantwoorde manier kunnen sporten. En wij proberen dat als KNLTB te faciliteren."

Gelijk speelveld

"Indoor-tennislocaties weten over het algemeen wel wat wij doen. Maar met name de nieuwe commerciële padelcentra hebben vaak geen enkel idee. Die weten niet hoe wij de competitie opzetten, of wat we kunnen betekenen als een centrum een toernooi wil organiseren. Ook beseffen ze vaak niet dat ze, als ze in gesprek zijn met



"De vereniging blijft de hoeksteen van het tennis- en padellandschap van de toekomst"

– Edwin Giethoorn (Senior Accountmanager KNLTB)

de gemeente, een beroep op ons kunnen doen", aldus Vink.

De bond heeft voor de commerciële aanbieders een nieuw dienstverleningsmodel, met bijbehorende tarieven, opgesteld. Vink: "Uitgangspunt is dat we een zo gelijk en eerlijk mogelijk speelveld willen creëren voor alle aanbieders. Dat betekent concreet dat commerciële aanbieders – er is nu een overgangsfase – straks louter gediplomeerde leraren hebben. En dat ze gaan afdragen aan de bond op basis van de behaalde omzet."

Meet & Play, hét reserveringssysteem

Dat laatste vraagt om een uitleg. Vink rekent voor dat centra en andere aanbieders, net als verenigingen, ook gaan afdragen voor promotie van de sport, belangenbehartiging en dienstverlening. "Het is natuurlijk logisch dat ook de commerciële aanbieders, nu ze onderdeel van ons ecosysteem zijn geworden, in alle redelijkheid iets afdragen. Tot voor kort gebeurde dat niet. Oké, als je als centrum een team in de competitie inschreef, wat al enige tijd kon, betaalde je voor die service, maar voor andere gebruikers werd niks afgedragen. Dat vonden we, ook tegenover de verenigingen, niet fair. Daarom ook stellen we het als voorwaarde dat Meet & Play hét reserveringssysteem op het centrum wordt."

Dat is overigens bepaald geen hoge drempel. Vink: "Het gaat om een heel kleine afdracht per boeking. Dat geld komt trouwens allemaal ten goede aan de sport." Bovendien is het alleen maar een voordeel voor de centra. "Ja, want het is een



“We gaan toe naar een tijdperk waarin het eigenlijk niet uitmaakt of de sporter bij een commercieel centrum speelt of bij een tennis- of padelvereniging”

— Mark Vink (Accountmanager KNLTB)

heel gebruiksvriendelijk product. En omdat het landelijk bekendheid heeft en makkelijk vindbaar is online en in de appstore, kan je als lokaal centrum zo echt veel nieuwe spelers op je centrum verwelkomen.”

Vink en Meijntjes hebben inmiddels ruim 100 tennis- en padelcentra weten aan te sluiten bij de bond en er wordt met nog veel meer gesproken. “We moeten ze natuurlijk een beetje wegwijs maken, uitleggen welke producten en diensten ze kunnen afnemen, zodat ze ook een meerwaarde voor hun spelers kunnen creëren.”

Eén miljoen spelers bereiken

Om voldoende baancapaciteit te hebben voor de almaar groeiende schare aan tennis- en vooral padelspelers, wil de KNLTB, naast de reeds aangesloten verenigingen, liefst zoveel mogelijk tennis- en padelcentra bereiken. Vink: “Uiteindelijk willen we, in 2026, minimaal 1 miljoen tennissers en padelspelers bereiken en bedienen. We weten nu dat er sowieso al meer dan 100.000 mensen gebruikmaken van de app Meet & Play. Tel die op bij het aantal leden van de bond en we zitten al op 750.000. De spelers van nog niet aangesloten Padelcentra kennen we nu nog niet, maar willen

we dolgraag ook in ons ecosysteem opnemen, meer binden aan onze sporten en tonen welke meerwaarde wij hen kunnen bieden. Voor al die mensen willen we ons hard maken. Met hoe meer we zijn, hoe beter we ook kunnen realiseren dat deze sport betaalbaar blijft. Want daar zetten we ons ook voor in.”

Vink ziet er ook veel heil in dat hij en zijn collega's de connecties tussen verenigingen en commerciële centra willen versterken. “Ze hebben vroeger toch altijd met een scheef oog naar elkaar gekeken, verenigingen waren altijd een beetje beducht voor die indoorlocaties, waar ze geld probeerden te verdienen. Dat was toch een beetje een vies woord. Terwijl ze elkaar, op zoveel verschillende terreinen, echt kunnen versterken.”



John van Lottum (Plaza Padel): “Gezamenlijk padel écht laten groeien”

In het verleden was er geen relatie tussen de KNLTB en 'commerciële aanbieders'. Dat is recent echter veranderd. John van Lottum, mede-eigenaar van Plaza Padel, prijst de KNLTB voor die koerswijziging. “Het is knap dat een bond, die nota bene in 1899 is opgericht, in staat is om een nieuwe sport te omarmen en daar met een frisse blik naar te kijken. Daardoor hebben wij als Plaza Padel echt vertrouwen in de KNLTB als partner gekregen.”

Van Lottum: “Als ondernemer trek je je eigen plan, je hebt een visie en wilt niet afhankelijk van anderen zijn. We zijn kapitein op ons eigen schip, maar natuurlijk staan we wél open om partnerships aan te gaan. Zoals met de KNLTB. Vanzelfsprekend had ik, vanwege mijn tennisverleden, al goede contacten met de bond. Maar het is echt bewonderenswaardig dat men bij de KNLTB nu kijkt hoe ze de dingen gezamenlijk kunnen doen, met verenigingen én aanbieders zoals wij. Zo kan je een sport pas écht laten groeien.”

Plaza Padel, dat recent in Laren (NH) de zevende vestiging opende en inmiddels zo'n tachtig indoorbanen heeft, gebruikt onder meer het door de KNLTB ontwikkelde Meet & Play. “We omarmen Meet & Play niet zomaar omdat het een product van de KNLTB is. Dat doe je niet omdat je de bond zo leuk vindt. Als commercieel bedrijf kijk je naar de beste opties. Het heeft voor ons toegevoegde waarde, zeker ook omdat we samen aan een versie van het boekingssysteem gewerkt hebben die ons goed bevalt.”

Er zijn echter nog veel meer terreinen waarop de KNLTB en Plaza Padel elkaar versterken. “Hoe gek het ook klinkt voor een sport die inmiddels groter is dan hockey, maar padel staat nog steeds aan het begin. Het ontwikkelt zich nog. Dat gebeurt bij de verenigingen, maar ook bij ons. Voor padel op het hoogste niveau is een indoorbaan inmiddels toch *key* gebleken, gelijke omstandigheden kun je op een buitenbaan niet garanderen. Op dat gebied kunnen wij weer veel voor de bond betekenen, onze locaties kunnen dienen voor talentontwikkeling. Zo helpen we elkaar. Natuurlijk trekken we samen op bij de promotie van de sport, en kunnen we op de bond terugvallen op het gebied van regelgeving en competities. Bij het grote WPT-toernooi in Amsterdam zijn we ook samen opgetrokken. Ook hebben we een aantal dezelfde sponsors, hetgeen kruisbestuiving makkelijker maakt.”

Van Lottum kent de vooroordelen dat ondernemers 'een ander tempo' hebben dan sportbonden. “Tuurlijk, de KNLTB heeft nog zijn eigen ritme, dat moet ook. Net als dat wij een route volgen. Maar ik moet de mensen binnen de KNLTB echt een compliment maken, ze hebben een flinke stap gezet.”

Het streven van de bond om padel in de toekomst voor een iedereen toegankelijk en betaalbaar te houden, deelt Van Lottum. “Oké, als ondernemer moet ik natuurlijk wel ook mijn rekeningen betalen. En we hebben aandeelhouders die een bepaald resultaat verlangen. Maar dat neemt niet weg dat wij ons ook maatschappelijk willen onderscheiden. We doen op alle locaties best veel dingen samen met ROC's, met kwetsbare jongeren, met goede doelen. Daar reserveren we speciale uren voor. In de grote steden, waar het aantal verenigingen met buitenbanen beperkt is en de padelspeler aangewezen is op de commerciële centra, is het voor mensen met een kleine portemonnee wel lastig. Maar daar ligt een uitdaging voor ons allen. Deze sport kunnen we, als we gezamenlijk optrekken, nog zoveel verder brengen.”

