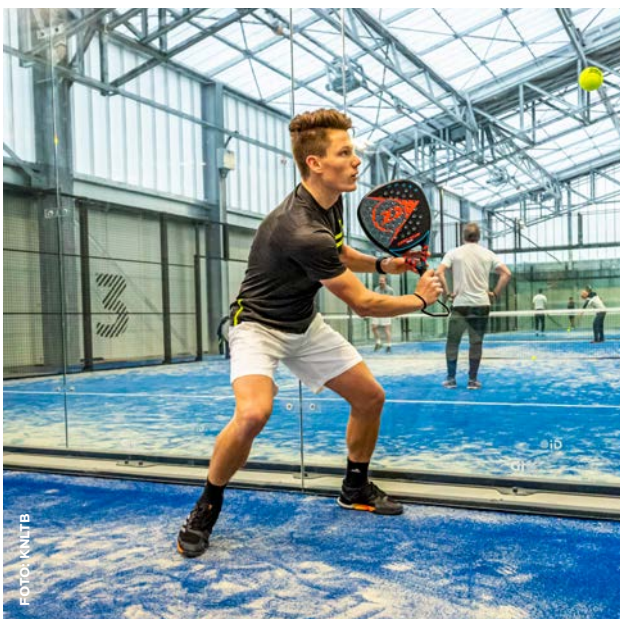


# De KNLTB als de verbinder in tennis en padel

## Een nieuwe visie op de toekomst van de georganiseerde sport

Meer mensen meer laten tennissen en padellen, zodat zo veel mogelijk spelers plezier beleven aan deze sporten. Dat is het streven van de KNLTB anno 2022. Jaren geleden was dat niet veel anders – tijden zijn echter wél veranderd. Sporters hebben nu eenmaal andere wensen dan in het verleden, zijn steeds meer op zoek naar mogelijkheden om te sporten waar en wanneer zij dat willen. Dat betekent wat de KNLTB betreft dat verenigingen goed moeten nadenken over hun aanbod, maar ook dat de positie van andere, commerciële aanbieders niet genegeerd kan worden. “En dat hoeft ook niet”, stelt Robert Jan Schumacher, Directeur Dienstverlening bij de KNLTB. “Wij willen nog steeds dat zo veel mogelijk mensen genieten van tennis en padel. Verenigingen en commerciële partijen kunnen in dat opzicht naast elkaar bestaan én samenwerken in één netwerk om ‘klanten’ optimaal te bedienen. Noem het een ecosysteem, waarin alle tennis- en padelliefhebbers vinden wat zij zoeken, onder regie van de KNLTB.”

DOOR ROBERT BARREVELD



**“De KNLTB wil niet langer de monopolist zijn, maar een verbinder van alle belanghebbenden in tennis en padel”**

Robert Jan Schumacher

Meer gebruik van commercieel sportaanbod, de mogelijkheden om ongebonden van sport te genieten, de stabilisering tot lichte daling van het aantal leden bij sportverenigingen in de laatste vijftien jaar, nieuwe technologieën – het zijn allemaal ontwikkelingen die in de Nederlandse sport ook wel worden samengevat onder de noemer ‘Transitie in de Sport’. Sporters zijn lang niet altijd meer geïnteresseerd in een jaarlidmaatschap bij een vereniging, maar zoeken maatwerk – sportaanbod dat zo veel mogelijk is toegespitst op hun specifieke wensen. Ook NOC\*NSF onderkent die ontwikkelingen en zet zich, onder andere samen met een aantal sportbonden, al enkele jaren in om die transitie te maken. Dat begint met een andere denkwijze, waarbij niet de aanbieders, maar de sporters het uitgangspunt zijn. De

klant en diens wensen staan centraal, dat is de basis om na te denken over passend sport- en beweegaanbod.

### Flexibel, snel en toegankelijk

Waar voor menig sportbond de weg van vraaggericht denken, flexibel sportaanbod en commerciële aanbieders volledig nieuw is, heeft de KNLTB daar op een bepaald niveau altijd al mee te maken gehad. “Wat dat betreft zijn wij een wat vreemde eend in de bijt”, zegt Schumacher. “Naast de tennisverenigingen in Nederland zijn er altijd de commerciële tennishallen geweest waar iemand voor een uur een baan kon huren. Dat is zeker één van de redenen geweest om al vroeg te gaan nadenken over ons aanbod, toen wij een verandering zagen in het gedrag en de voorkeuren van tennissers.”

Want goed beschouwd is de KNLTB al een jaar of zes bezig om op verschillende manieren in te spelen op de behoefte aan flexibeler, toegankelijk aanbod. Een goed voorbeeld is de Zomer Challenge, een tennis- en/of padellidmaatschap van enkele maanden als veel andere sporten stilliggen. Inmiddels bieden jaarlijks meer dan 500 verenigingen het aan. Natuurlijk in de hoop dat een deel van de deelnemers na die paar maanden een lidmaatschap voor langere tijd afsluit, maar deels is het ook gewoon een reactie op de vraag uit de markt: lekker een paar maanden tennissen als andere sporten in de zomerstop zitten. En ook met KNLTB Meet & Play komt de bond tegemoet aan die nieuwe vraag. Met het zoek- en boekplatform kan iemand die over een paar uur even de tennis- of padelbaan op wil, op zijn telefoon een geschikte vereniging of andere aanbieder kiezen, een baan of activiteit boeken en direct betalen. Het maakt tennis en padel voor elke liefhebber heel toegankelijk en is voor verenigingen bovendien een uitstekende manier om in de zogenoemde daluren een betere baanbezetting te hebben. Zo heeft de KNLTB steeds meer, veelal digitale toepassingen beschikbaar om de sporter van deze tijd te bedienen en potentiële nieuwe leden te verwelkomen.

### Van monopolist naar verbinder

Daar stoppen de veranderingen echter niet voor de bond. Met de ontwikkelingen in het tennis- en padellandschap maken ook de rol en relevantie van de KNLTB zelf ten opzichte van de tennis- en padelsport een ontwikkeling door. “Al meer dan een eeuw hebben wij de verantwoordelijkheid voor de gehele tennissport in Nederland. De begeleiding van verenigingen, het opleiden van leraren, het begeleiden van talent – het begon bij ons. Wij waren de monopolist op het gebied van tennis. Dat uitgangspunt is nu achterhaald. Daarom zijn wij onze rol en positie in het tennis- en padellandschap al enkele jaren stukje bij beetje aan het bijschaven. We zijn naast verenigingsleden ook andere spelers gaan bedienen, maar zijn ook steeds vaker direct met tennissers en padellers gaan communiceren en zijn tennislerearen intensiever gaan ondersteunen. En natuur-

lijk is het 'product' padel onderdeel van ons aanbod geworden. Wij willen als bond niet langer de monopolist zijn, maar een verbinder van alle belanghebbenden in tennis en padel, om één miljoen fans van onze sporten en één miljoen spelers zo goed mogelijk te bedienen."

### Ecosysteem

Maar hoe moet dat er dan concreet uitzien? "Ik zie het als een ecosysteem", aldus Schumacher. "Dat is misschien niet de meest dynamische naam voor een toekomstvisie, maar het is feitelijk wel waar we het over hebben. Alle tennis- en padelliefhebbers zijn straks naast een eventueel lidmaatschap bij een vereniging direct geregistreerd bij de KNLTB. Ze gaan een directe relatie aan met ons als bond, krijgen een KNLTB-ID en daarmee zijn ze onderdeel van het ecosysteem. Fan, prospect, player, member, in marketingtermen zijn dat de groepen waar je alle geïnteresseerden in tennis en padel in kunt onderverdelen en allemaal vinden ze in het ecosysteem aanbod dat past bij hun wensen."

In dat systeem moeten ook alle aanbieders een plek kunnen hebben. "Verenigingen zijn eigenlijk als vanzelfsprekend onderdeel van het systeem, maar commerciële aanbieders, tennis- en padelhallen en andere sportverenigingen kunnen dat net zo goed zijn. Of je nu fans kaarten voor een event wilt verkopen of spelers in je hal wilt hebben. Binnen het systeem heeft de KNLTB interessante proposities waar je je voordeel mee kunt doen, waarvan Meet & Play natuurlijk een uitstekend voorbeeld is. Heel geschikt om potentiële spelers te laten kennismaken met tennis en padel en ze langzaam de sport in te trekken, maar ook een platform om actieve spelers mee te bedienen en dus interessant voor verenigingen én commerciële aanbieders. Kies je ervoor om op deze manier als aanbieder een relatie aan te gaan met ons als bond en dus onderdeel te zijn van het systeem, dan zijn er wel enkele basale kwaliteitseisen. Verenigingen moeten bijvoorbeeld kwalitatief goede banen hebben, een trainer met een licentie, dat soort zaken. En ook voor commerciële centra zal een aantal kwaliteitsnormen gelden. Opname in het systeem onder voorwaarden biedt de garantie van een goed, veilig en verzorgd 'tennis- en padelland'."

### "Dit wordt van ons gevraagd"

De KNLTB is in deze structuur de hoeder van het ecosysteem, de regisseur, zoals Schumacher het zelf noemt. En in die rol is de bond de verbinder van alle belanghebbenden in tennis en padel die de KNLTB graag wil zijn. Maar als je fungeert als regisseur, mensen met een KNLTB-ID kunnen binnenkomen en aanbieders zich aan enkele van jouw eisen moeten conformeren, ben je dan niet ook weer een beetje die monopolist?

Schumacher: "Nee, een monopolist is echt iets anders. In het systeem laten we aanbieders volledig vrij in wat ze aanbieden en voor wie, zolang ze zich maar aan die paar eisen houden. Niemand is iets verplicht. Als die kleine, traditionele vereniging in een dorp hier niks mee te maken wil hebben, prima. Misschien worden er huizen gebouwd in de omgeving en is er veel aanwas van jonge leden en vertrouwt de club erop dat het met het klassieke verenigingsmodel de komende twintig jaar voort kan. Daar hebben wij geen problemen mee. Dan beperk je je tot de proposities die voor jou relevant zijn. Je zit in het systeem, dus je houdt je aan mijn kwaliteitsregels en verder prima. Ik zou je liever wel aansporen om anders te gaan denken, want wij doen dit uiteindelijk omdat tennissers en padellers hierom vragen, of er steeds meer om zullen gaan vragen, en



## "De KNLTB doet precies wat door het Ministerie van VWS, NOC\*NSF en eigenlijk de gehele maatschappij gevraagd wordt: faciliteer aantrekkelijk sportaanbod op een veilige en verantwoorde manier waar en wanneer sporters willen"

Robert Jan Schumacher

daar willen wij ons op voorbereiden. Maar je kiest zelf. De KNLTB richt zich op die één miljoen tennissers en/of padellers. Wij willen iets faciliteren waarbinnen alles beschikbaar is om onze sporten te beoefenen zoals jij het wil, in een veilige omgeving, op goede banen, met bekwame leraren, met verenigingslidmaatschap, zonder lidmaatschap, hybride, noem maar op. Wij doen die belofte aan iedereen, maar om dat goed te doen, moet er voor aanbieders een aantal voorwaarden gelden. En vergeet niet: op deze manier doet de KNLTB ook precies wat door het Ministerie van VWS, NOC\*NSF en eigenlijk de gehele maatschappij van ons gevraagd wordt: faciliteer aantrekkelijk sportaanbod op een veilige en verantwoorde manier waar en wanneer sporters willen."

### Betaalbare sport

Als commerciële aanbieders weliswaar samenwerken met de KNLTB, maar binnen bepaalde kaders vrij zijn om de sport op hun manier aan te bieden, rijst al snel de vraag of tennis en padel niet te duur worden en dus voor sommigen minder toegankelijk. "Dat moeten we voorkomen", zegt Schumacher. "Ook dat is een belangrijke reden om te doen wat de KNLTB nu doet: wij zorgen dat de sport betaalbaar blijft. Commerciële aanbieders zijn onderdeel van het systeem, maar wij als bond hebben ook de verenigingen, eigenlijk ons krachtigste middel. Daar kun je voor, pak 'm beet, 150 tot 200 euro lid worden en onze sporten beoefenen. Bij andere aanbieders vind je wellicht aanbod dat nog beter aansluit bij je specifieke wensen en daar betaal je dan iets meer voor. Ik snap dat ondernemers snel vinden dat de prijs omhoog moet, maar wat mij betreft moet er een goede balans zijn. Het moet aantrekkelijk blijven voor commerciële partijen, maar als tennis en padel in het algemeen te duur worden, stort de gehele structuur van verenigingen en vrijwilligers in en dat kan niet. Als regisseur heeft de KNLTB de taak om de balans te bewaren en dus de sport betaalbaar te houden."

Als er balans is, kunnen verenigingen en andere aanbieders naast elkaar floreren én elkaar versterken, zo is de stellige overtuiging van Schumacher. "Er zijn steeds meer voorbeelden van situaties waarin beide van elkaar kunnen profiteren en elkaar kunnen helpen. Plaza Padel heeft onlangs een centrum in Maastricht geopend. Vanaf het begin is er goed contact geweest

met de omliggende verenigingen, het padelcentrum is inmiddels ook onderdeel van de Kring waarin verenigingen in de regio samenwerken. De meeste van deze verenigingen hebben zelf geen padelbanen en gaan daar voorlopig ook niet aan beginnen, maar door de samenwerking aan te gaan met het centrum, kunnen zij leden wel de mogelijkheid geven om te padellen. Leden kunnen met enkele verenigingsvoordelen een padelbaan boeken en gaan spelen."

### DigiD voor de sport

"Een ecosysteem waarin wij iedereen zo goed mogelijk faciliteren op basis van de kwaliteit en de normen die de sport of de maatschappij stelt", vat Schumacher de toekomstvisie van de KNLTB nog eens krachtig samen. "We bestaan inmiddels bijna 125 jaar, laat dit de visie zijn voor de volgende 100 jaar." En wat Schumacher betreft kan het een visie zijn voor de gehele georganiseerde sport. "Elke sport is natuurlijk anders, maar of je het nu hebt over atletiek, bridge, golf of wielrennen, ze hebben allemaal competitiedeelname, leden en 'vrije' spelers. Voor hen kan een vergelijkbaar systeem werken. Vervolgens zou je die systemen aan elkaar kunnen koppelen. Wij worden steeds vaker gebeld door bonden die zich afvragen of er op terreinen van hun verenigingen niet ook padelbanen kunnen komen. Een propositie van ons komt terug in meerdere ecosystemen of er ontstaat zelfs overlap. Momenteel is er nog geen enkele basis om met één ID meerdere ecosystemen binnen te komen. Je moet bij elke sport afzonderlijk lid worden, ook als je op het complex van een voetbalvereniging wilt padellen. Dat kan makkelijker als je de systemen tegen elkaar aanklikt. Wat je dan krijgt, is een geschakeld ecosysteem, bijvoorbeeld onder regie van het Ministerie van VWS, waartoe je met één DigiD voor de sport toegang krijgt."

Het is een visie op de toekomst van de georganiseerde sport, zo realiseert Schumacher zich. De tijd zal leren of dit ook gaat gebeuren. "Of dit de toekomst van de sport wordt, daarover kan ik natuurlijk geen zekerheid geven. En ik ben zeker niet zo arrogant om te denken dat dit het enige antwoord is. Het is in mijn ogen echter wel de beste manier om toekomstbestendig, flexibel, goed en veilig sportaanbod te creëren. Wij geloven hierin, dit is wat wij gaan doen." ●

