

Ondernemerschap in de sport (1)

Utrechtse Lawn Tennis Vereniging Rhijnauwen



Door teruglopende inkomsten uit subsidies en minder contributie-opbrengsten als gevolg van dalende ledenaantallen zien veel verenigingen zich genoodzaakt andere activiteiten te ontwikkelen om geld te 'verdiene'. Er zijn echter ook clubs waarbij dat helemaal niet aan de orde is en het ondernemerschap als 'vanzelf' bij de verenigingscultuur past. Over die clubs gaat deze nieuwe serie, waarbij we aftrappen met de tennisvereniging ULTV Rhijnauwen in Bunnik, gelegen aan de voet van de Utrechtse Heuvelrug.

Tot 1999 was het tennispark Rhijnauwen eigendom van de gemeente Utrecht die het park onderhield en het clubhuis beheerde. Er waren toen twee verenigingen actief: Rhijnauwen met ca. 1.000 leden en Tennis Club Advantage met ca. 100 leden. In 1999 is Stichting Beheer Tennispark Rhijnauwen opgericht en werd eigenaar en beheerder van het park en de vereniging huurde de banen van de stichting. Later zijn de twee verenigingen samengegaan in ULTV Rhijnauwen.

Het tennispark is schitterend gelegen in de bossen van Amelisweerd en wordt daarom officieus 'het mooiste gravelpark van Nederland' genoemd door Paul van den Brekel, penningmeester van de club. We spreken met hem en Ro ten Seldam, beheerder van het clubhuis. De 85-jarige club heeft momenteel 1.200 leden waarvan 1.100 actieve leden en inclusief 250 jeugdleden, die samen gebruik maken van de negen banen. Met name het aantal jeugdleden is fiks gegroeid de afgelopen jaren als gevolg van actieve werving door de jeugd-

commissie en de zeer goede samenwerking met de Leidsche Rijn Tennis school (LRT). Met deze ledenaantallen zit Rhijnauwen ver boven de KNLTB-norm en het landelijke gemiddelde.

De sponsors staan op de wachtlijst...

Op dit moment heeft de vereniging net zijn tiende sponsor geworven, maar Van den Brekel zegt gedeceideerd: "Wij breiden stapje voor stapje uit met sponsors om te voorkomen dat we nu allemaal nieuwe partijen binden en dan over drie jaar mogelijk een gat hebben. Dus nieuwe sponsors zetten we nu even op een wachtlijst". Beheerder Ten Seldam, die zelf het sponsorbureau Fan-tastisch! runt, voegt daar lachend aan toe: "Ik sta dus ook op die wachtlijst". Penningmeester Van den Brekel nuanceert dit beeld: "Het gaat niet zo zeer om exclusiviteit, maar om het gegeven dat we niet al die contracten parallel willen laten lopen om te voorkomen dat ze allemaal straks tegelijk aflopen". Verder heeft de club een aantal heldere

richtlijnen onderling afgesproken: elk reclamedoek is 8 bij 2 meter of 6 bij 2 meter met een groene achtergrond en zwarte letters (en dus passend in de groene omgeving van de club), los van de mogelijke hinder tijdens het tennisspel bij een te grote diversiteit aan kleuren. “Heeft een sponsor bijvoorbeeld een gele huisstijl, dan komt zijn logo toch in het groen op het doek.” Die uniformiteit wordt door de huidige sponsors erg gewaardeerd.

Waar haalt de club z'n inkomsten vandaan?

Zoals bij veel clubs is de contributie de basis van de inkomsten, naast subsidie (ontvangt Rhijnauwen niet), sponsoring, rendement (op grond of vermogen) en opbrengsten uit incidentele banenverhuur en derde partijen (bedrijven bijvoorbeeld). Bij Rhijnauwen is die contributie goed voor bijna 90% van de inkomsten en om daar minder afhankelijk van te worden wil de club tevens andere activiteiten ontwikkelen om kosten van onderhoud en beheer op peil te houden en daar waar mogelijk zelfs te groeien. Het clubhuis bijvoorbeeld is “vorig jaar geheel opgeknapt, een nieuwe geïsoleerd dak en dubbel glas en opnieuw in de verf gezet”, aldus Ten Seldam. “Met mogelijke ruimte op termijn voor zonnepanelen op het dak en dergelijke. Daar moet je natuurlijk wel geld voor reserveren”. Leuk is dat de samenwerking tussen club en de beheerder 'Servicepunt Rhijnauwen' heet: niet alleen een tennisterm, maar ook letterlijk de belofte van wat eten en drinken en dan kan men er -net als een auto die een servicebeurt krijgt- weer even tegenaan.

Geen aparte hoofdsponsor, allemaal gelijk

Van den Brekel legt uit: “dit jaar hebben we sponsoring duidelijk geïntensiveerd om naast die basis inkomsten van de leden extra activiteiten te kunnen ontwikkelen. Dat voeren we in fases door”. De club wil naast de sponsorinitiatieven ook een start met een ondernemersclub maken om een netwerkfunctie op en naast de baan te creëren. Beide initiatieven moeten los van elkaar gezien worden, hoewel ze elkaar op de middellange termijn kunnen gaan versterken. Rhijnauwen heeft liever een vaste ‘pool’ van sponsors en heeft vooral partners die daar op een zakelijke manier tegenaan kijken. Er is op dit moment eigenlijk maar één sponsor die zich gemeld heeft als ‘ouder’ van een tennissend kind. De rest is puur bedrijfsmatig. Een aparte hoofdsponsor is er niet en heeft de club geen behoefte aan. Iedere sponsor is uniek voor Rhijnauwen. Sterker nog, als een nabij gevestigde grote zakelijke dienstverlener ter sprake komt, antwoordt de penningmeester: “die zie ik dan liever komen in het tweede kwartaal van 2018”. Dat mag ongewoon klinken, maar bedoeld wordt dat de club meer baat heeft bij een spreiding over tijd dan alles in één keer. De sponsorcommissie van de club stelt samen met het bestuur de kaders en richtlijnen vast en dat werkt goed. Van den Brekel: “je ziet dat vooral door de consistente aanpak en het enthousiasme van de leden van die commissie allerlei nieuwe initiatieven van de grond komen”. De nadruk bij Rhijnauwen ligt eerder op goed beheer van huidige relaties dan nu te sterk expanderen door het werven van nieuwe sponsors.

Alsof je naar 'Club Med' gaat!

“Ik ben hier nu sinds 1992 lid en telkens als je hier aankomt, heb je het gevoel dat je naar Club Med gaat”, zo zegt de penningmeester enthousiast. “Je krijgt een enorm vakantiegevoel, alleen het polsbandje ontbreekt”, zo vult de beheerder lachend aan. Wat ze bedoelen: het is een hechte club en dat voelen de sponsors ook! Van den Brekel formuleert: “Je bent ‘de-connected’ als je hier bent” (een term uit de reiswereld die aangeeft dat je los bent van de dagelijkse sleur).

Ondernemertje spelen

Hoewel Van den Brekel aangeeft dat de sport immer voorop staat, blijkt uit de activiteiten van de beheerder Ten Seldam dat er wel gelijk zakelijk aan weg wordt getimmerd. “Ik ben hier nu pas drie maanden, maar de eerste plannen heb ik wel”, aldus de beheerder, die in de jaren hiervoor de nabijgelegen hockey- en omniclub Kampong zakelijk verder heeft geholpen. “Je kunt de zogenaamde ondercapaciteit natuurlijk benutten door bedrijven gelegenheid te bieden iets te organiseren bijvoorbeeld. Wij hebben misschien geen ruimte om een crèche te bouwen, maar wel de faciliteiten om ZZP'ers een werkplek te bieden en samenwerking tussen hen te bevorderen.”



Ten Seldam geeft aan in de eerste maanden natuurlijk eerst de club goed op ‘stoom’ te willen hebben. Toevallig meldt zich tijdens ons gesprek een bedrijf dat een tennis evenement voor zijn medewerkers wil organiseren inclusief een afsluitend hapje en drankje, dus dat ondernemerschap komt als geroepen.

Toga Toernooi? Wow!

De club heeft al vele jaren vaste afspraken met 'Sphaerinda', de tennisclub van het Utrechts Studenten Corps (zij huren het park jaarlijks voor een toernooi op hoog nationaal niveau) en onlangs vond er op Rhijnauwen voor de tweede keer de reünie van de GSTC, de studenten tennisclub uit Groningen, plaats. Eerder dit seizoen gebruikte een studententeam van TC de Uithof de banen van Rhijnauwen om zondag competitie te spelen. Een diversiteit aan initiatieven om zo veel mogelijk mensen kennis te laten maken met het ‘mooiste gravelpark van Nederland’.



Grappig genoeg is er ook jaarlijks een Toga Toernooi: Aadvocaten en rechters uit de buurt spelen dan in de daluren 's middags een onderlinge wedstrijd in gemoedelijke sfeer", zo zegt Van den Brekel. Ten Seldam drukt het iets stelliger uit: "Je ziet dat iedereen die hier voor het eerst komt, meteen het 'wow-gevoel' krijgt want het is gewoon een fantastisch fraai park". Recent is zelfs iemand lid geworden die niet alleen het park mooi vond, maar razend enthousiast was over de ontvangst tot aan de kwaliteit van de koffie in het clubhuis toe!

Bedrijfsmatige aanpak is nodig

"Cruciaal voor ons als bestuur is wat de leden willen", zo meldt Van den Brekel. Maar ondercapaciteit benutten staat ongetwijfeld op de agenda. De penningmeester, werkzaam in de farmaceutische industrie, is gewend op een zakelijke manier naar de organisatie te kijken en daarom is het goed dat het bestuur van Rhijnauwen divers is samengesteld: "Ieder Rhijnauwen lid moet zich vertegenwoordigd voelen in het bestuur, dus ook die groep 250 jeugdleden moet een stem in het kapittel hebben. En met 1.200 leden kun je niet onbeperkt een beroep doen op de vrijwilligers." Die bedrijfsmatige wijze van kijken blijkt eveneens uit het 'voorsorteren' op zonnepanelen bij de verbouwing, ledverlichting rondom het park en digitaliseren van de stroom aan papieren publicaties. Het bestuur kijkt nadrukkelijk niet alleen naar opbrengsten als rendement, maar tevens naar verlaging van kosten. "Een sponsor kan in natura best meer opbrengen dan een partner die geld inbrengt", aldus Van den Brekel.

Opera op gravel?

Beheerder Ten Seldam meldt dat hij is uitgenodigd voor de try-out van Opera Styx die recent in het nabijgelegen Fort Rhijnauwen plaats vond. "Buitengewoon sympathiek natuurlijk, want ik ben zelf ook van plan alle ondernemers uit de buurt uit te nodigen een borrel te komen drinken. Het gaat min of meer vanzelf want deze week vroeg de Stayokay (ligt om de hoek) of wij nog een vat bier ter beschikking hadden want hun drank was op." Een opera op de gravelvelden is misschien nog een stap te ver, maar dat de nieuwe beheerder Ten Seldam de club zal 'opschudden' met zijn leuke ideeën is evident! Wat te denken van de uit-smijter: een triatlon bestaande uit een rondje golfen, hardlopend naar het tennispark en dan een tennispartij op Rhijnauwen. Fantastisch toch?



Dit artikel is geschreven op persoonlijk titel door **Paul Boehlé** van sponsormediar, met meer dan twintig jaar ervaring als manager sponsoring in de energiebranche en de verzekeringswereld. Naast betrokkenheid bij Eredivisievoetbal in ons land (FC Groningen en FC Twente) en het internationale schaatsen (Essent ISU World Cup), is hij ook vele jaren voorzitter geweest van een kleine volleybalvereniging in Utrecht. Voor sponsoradvies is hij bereikbaar op paul.boehle@sponsormediar.nl