

Resultaten

Enquete commerciële hallen



Het onderzoek heeft plaatsgevonden tussen 8 oktober 2020 en 4 november 2020.



Er zijn 204 commerciële hallen uitgenodigd per mail en is ook via andere wegen onder de aandacht gebracht (persoonlijk netwerk, linkedin).

→ Circa 32% gereageerd (n=65)

• H1: Accommodatie	p. 4
• H2: Tennisvereniging en/of tenniseraren op de accommodatie	p. 10
• H3: Tennissers	p. 15
• H4: Organisatie wedstrijdvormen	p. 22
• H5: ICT oplossingen	p. 29
• H6: Producten en/of samenwerkingen	p. 33
• H7: Financiën	p. 42
• H8: Overig	p. 45

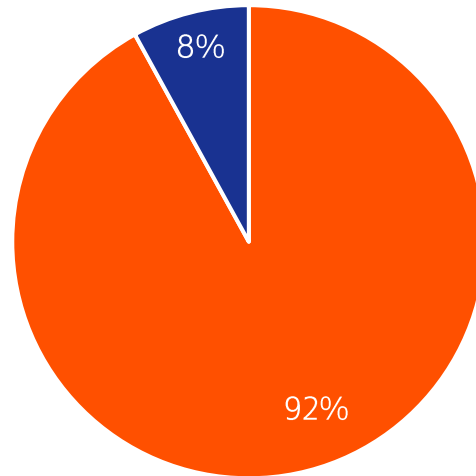
Hoofdstuk 1: Accommodatie

Op initiatief van een aantal haleigenaren is een Projectgroep gestart die tot doel heeft de samenwerking met de KNLTB te intensiveren. De corona-tijd heeft ons geleerd dat een goede belangenbehartiging belangrijk is en daarnaast is de KNLTB de laatste jaren het pad ingeslagen van dienstverlening, ook aan de commerciële aanbieders van tennis en padel. Om de **grootte** en **complexiteit** van jullie bedrijfsvoering goed in te kunnen schatten hebben we eerst een aantal **vragen over jullie accommodatie**



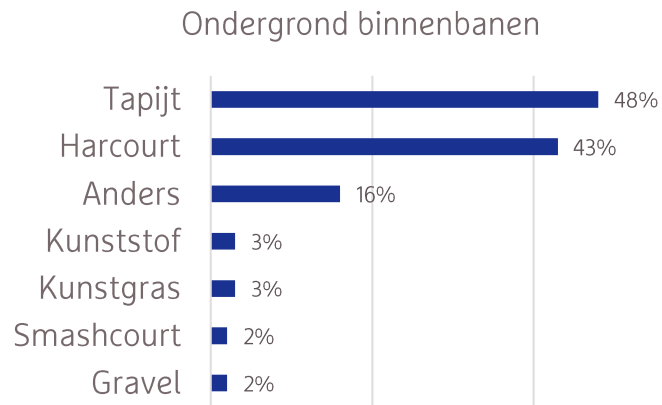
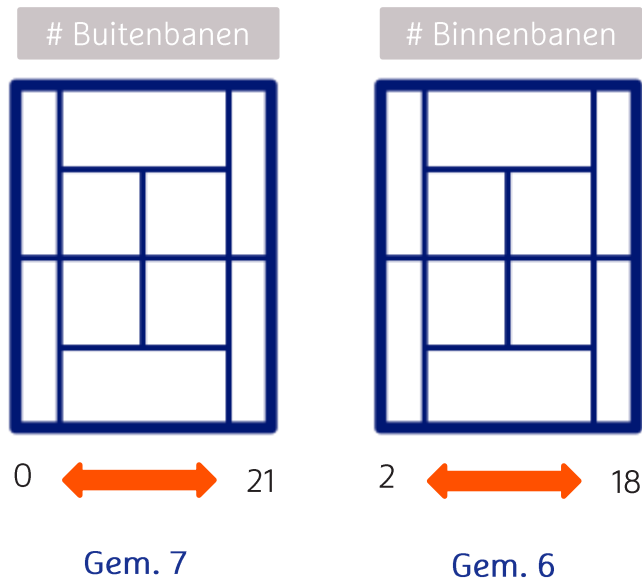
In bijna alle gevallen is de vragenlijst ingevuld door de eigenaar en/of beslisser

Ben jij zelf eigenaar en/of beslisser van de indoor accommodatie?



■ Ja ■ Nee

Aantal en ondergrond van de tennisbanen



11% van de hallen biedt momenteel padel aan

11%

padel

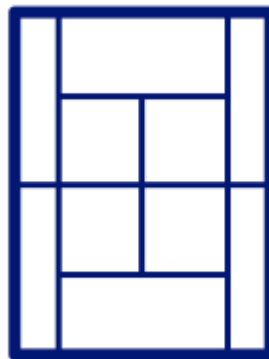


21%

Geen padel
maar wel van
plan



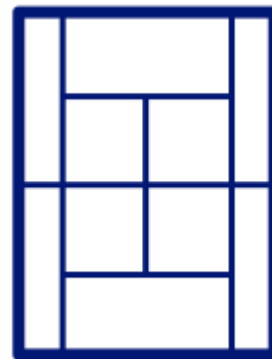
Buitenbanen



1 ↔ 4

Gem. 3

Binnenbanen



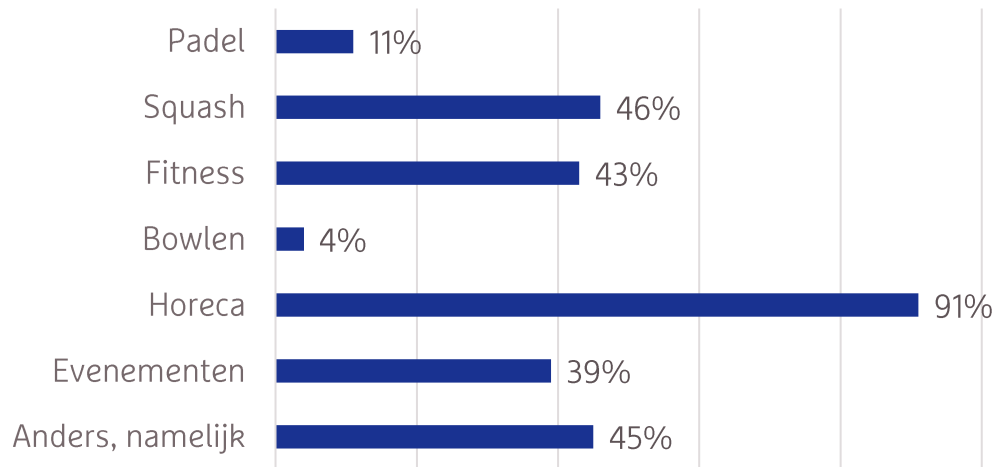
Slechts één hal
heeft nu padel
binnenbanen (4)

77 % i.p.v.
tennisbanen

92% van de hallen biedt andere sporten en/of activiteiten naast tennis aan



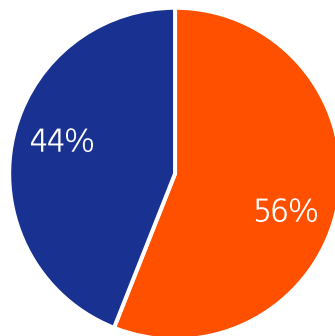
Andere sporten en/of activiteiten



Hoofdstuk 2: Tennisvereniging en/of tennisleraren op de accommodatie

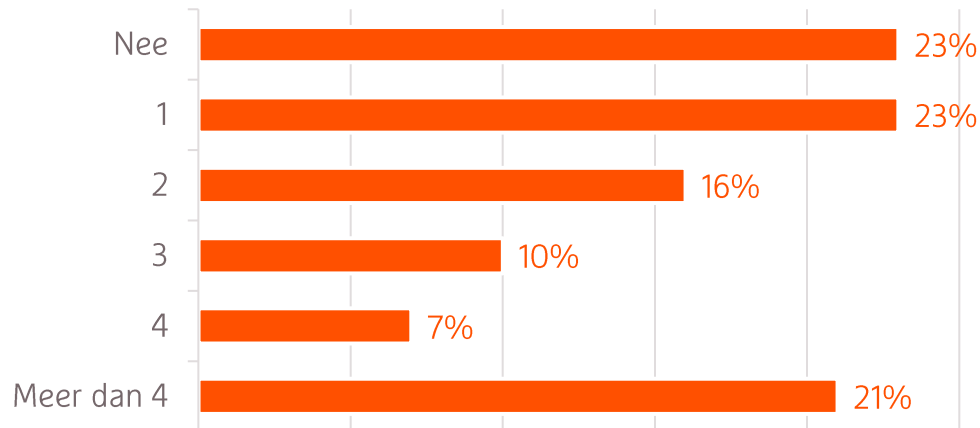
Bij ruim de helft v/d hallen hoort een tennisvereniging, 77% stelt banen beschikbaar voor een vereniging

Horen er ook één of meerdere tennisvereniging(en) bij
jullie indoor accommodatie?



■ Ja ■ Nee

Zijn er tennisverenigingen (zonder eigen indoor
accommodatie) die gebruik maken van jullie tennisbanen
of voor wie jullie de tennisbanen beschikbaar stellen?

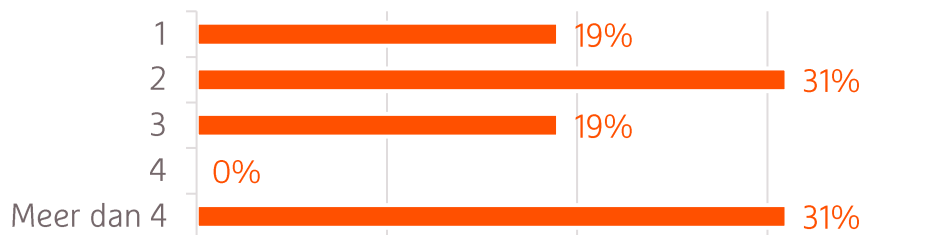


26%

Tennisleraren
in dienst



Hoeveel tennisleraren zijn dat?

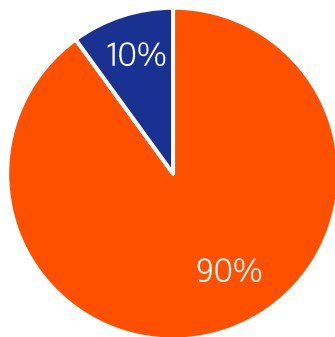


75%

Geeft zomers ook
elders les

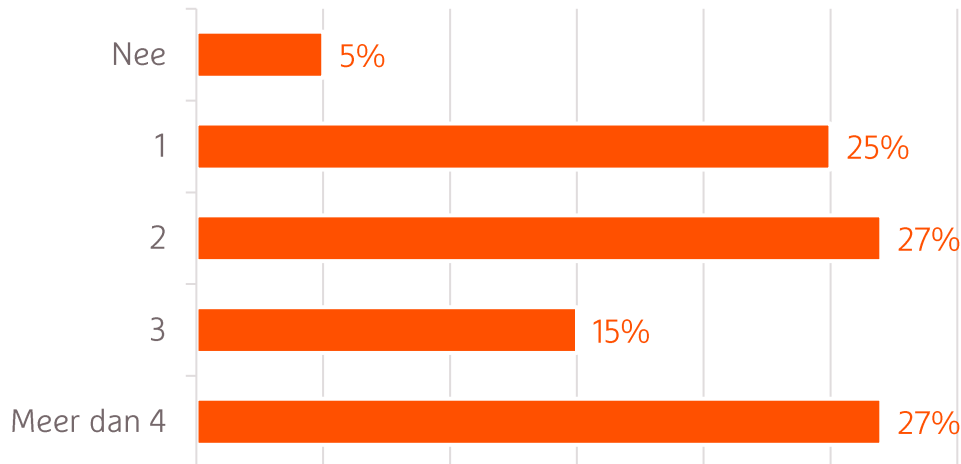
Veruit de meeste accommodaties worden ook gebruikt door externe tennisleraren en/of scholen

Mogen er externe tennisscholen en/of -leraren gebruik maken van jullie accommodatie om les te geven?



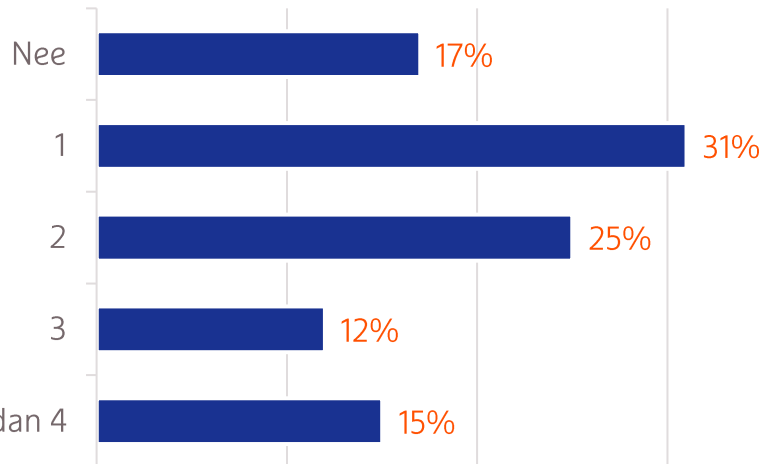
■ Ja ■ Nee

Maken er externe tennisleraren en/of tennisscholen ook daadwerkelijk gebruik van jullie indoor accommodatie?

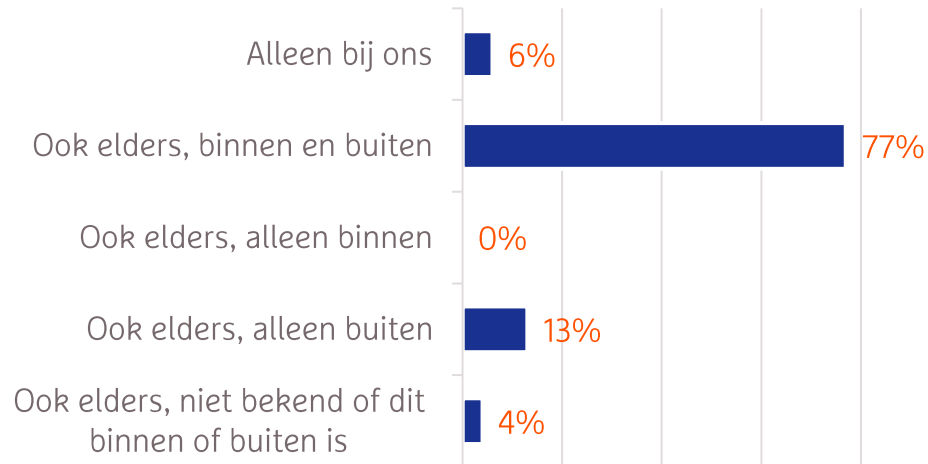


De meeste van deze tennisleraren zijn aangesloten bij een tennisschool en tevens elders actief, zowel binnen als buiten

Zijn deze externe tennisleraren aangesloten bij een tennisschool? Zo ja, bij hoeveel verschillende?



Is / zijn deze externe leraren / tennisscholen alleen bij jullie indoor accommodatie actief of ook elders?



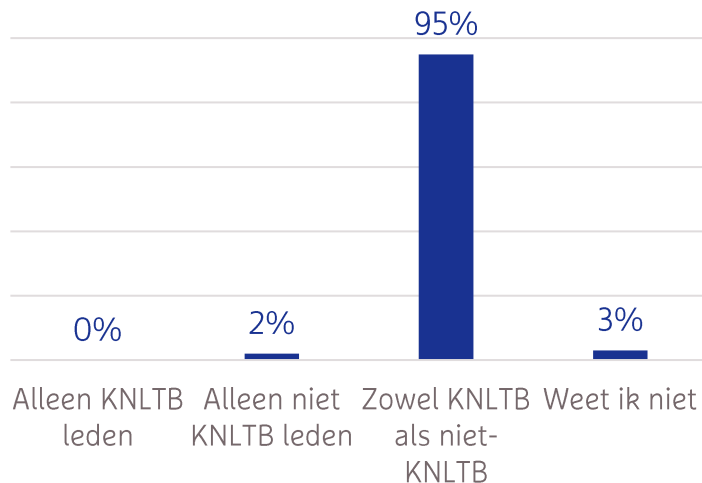
Hoofdstuk 3: Tennissers

In de huidige tijd is het belangrijk te weten wie je gasten zijn en wat ze willen. Ken je ze überhaupt allemaal? Hoe bedien je je klanten, met welke producten en sluit dat voldoende aan op de behoeften van je klanten? Als Projectgroep krijgen we graag een eerste beeld van jouw markt en daar sluiten onderstaande vragen op aan:

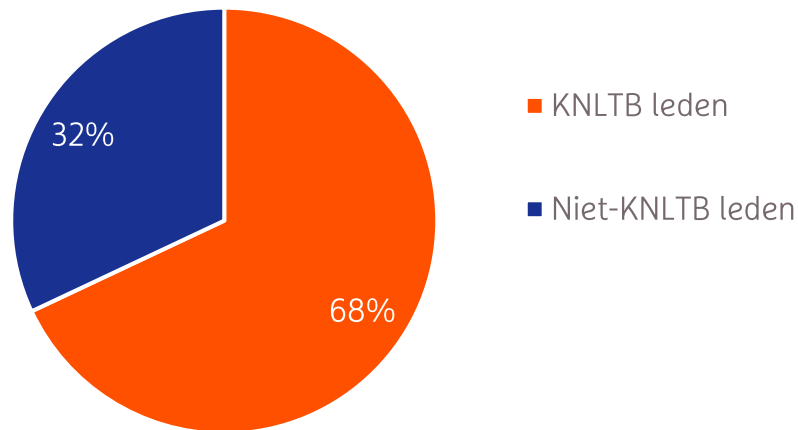


Tennissers vaak een mix van KNLTB leden en niet-leden, maar overwegend KNLTB leden

Wat voor spelers tennissen bij jullie
indoor accommodatie?

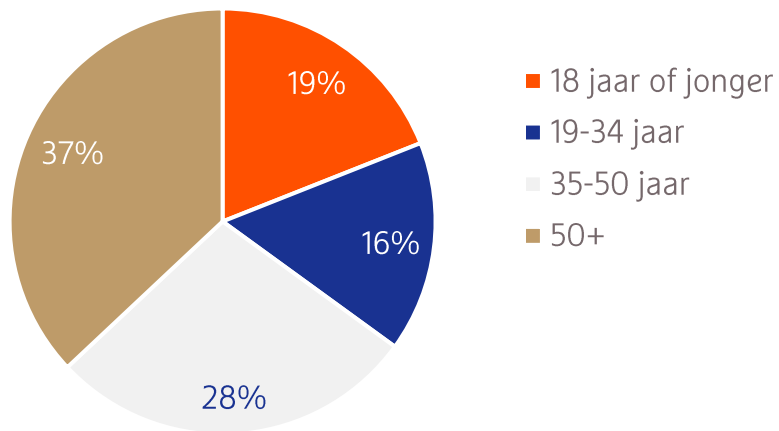


Verdeling KNLTB & Niet-KNLTB tennissers



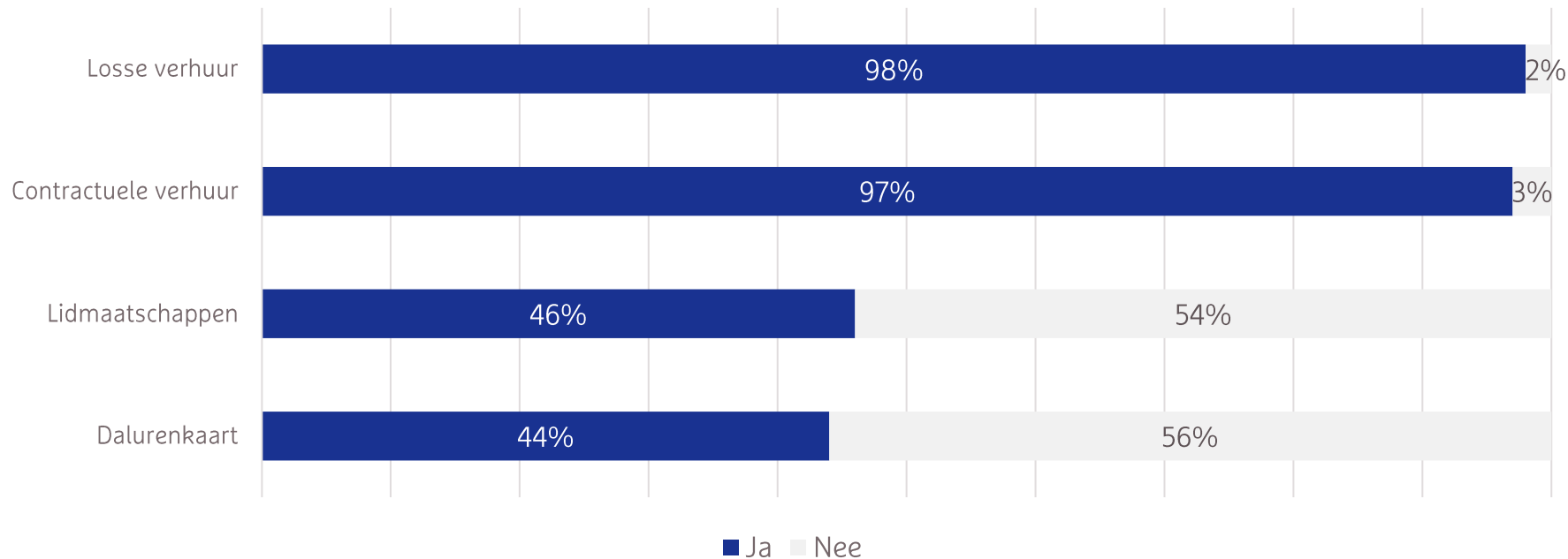
Gemiddeld 65% van de tennisers bij de accommodaties is 35 jaar of ouder. 19% jeugd

Verdeling leeftijden



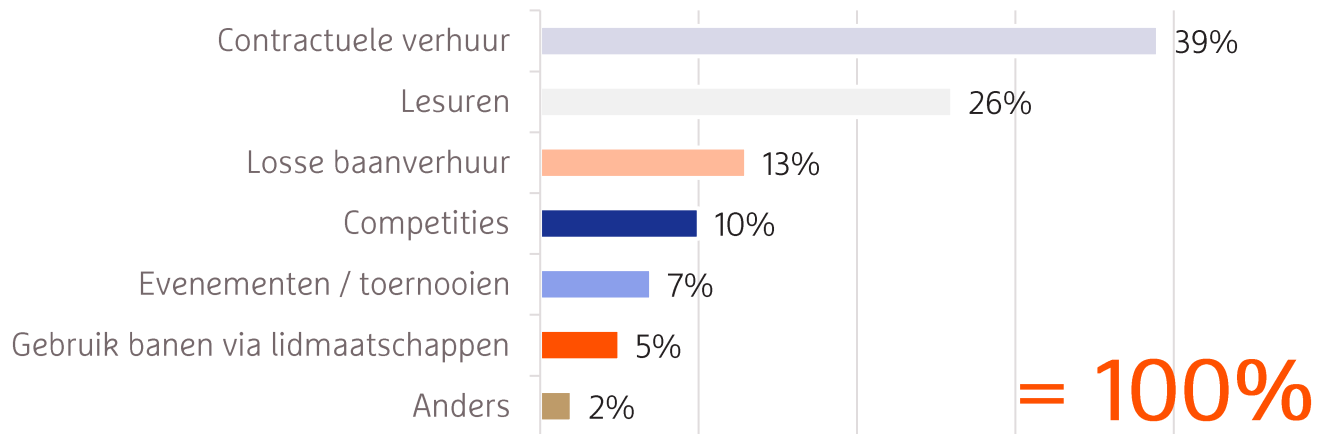
Bijna alle accommodaties verhuren los en contractueel, de helft via lidmaatschappen en dalurenkaarten

Op welke manier verhuurt jullie indoor accommodatie tennisbanen?



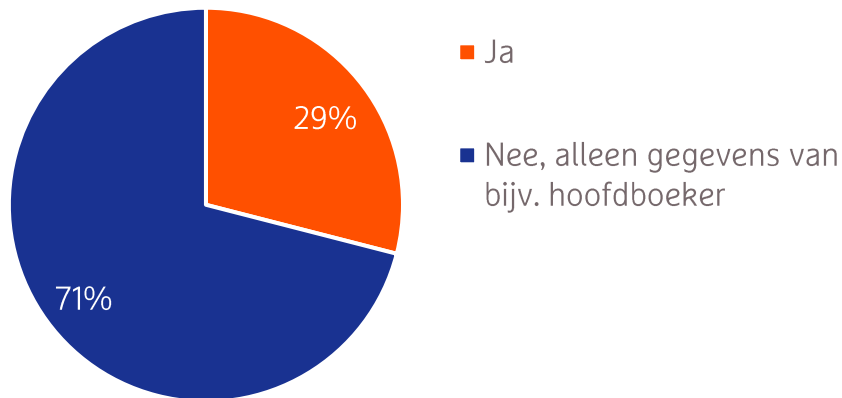
Contractuele verhuur en lesuren telt gemiddeld tot 65% van de tijd

Verdeling tijd van de accommodatie

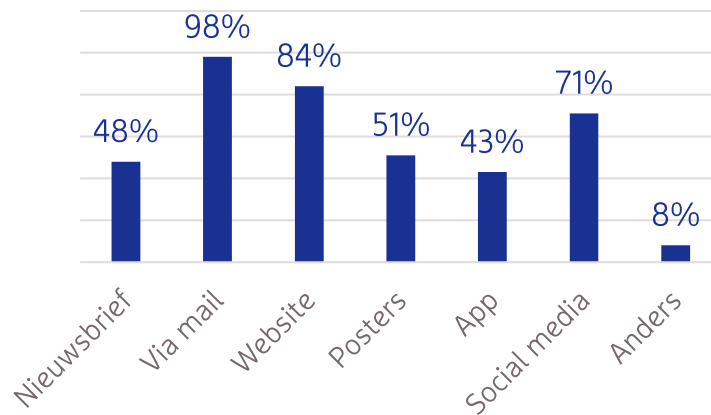


Slechts 29% heeft contactgegevens van alle spelers die bij de accommodatie tennissen

Hebben jullie contactgegevens van alle spelers die bij jullie indoor accommodatie tennissen?



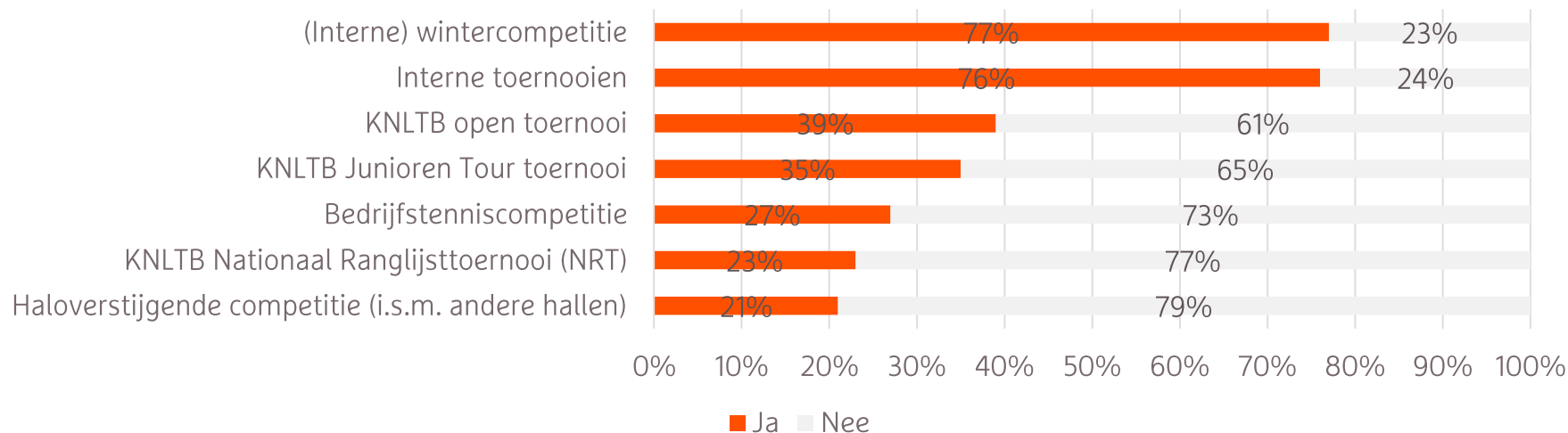
Hoe communiceren jullie met de bezoekende tennisers / klanten? Er zijn meerdere antwoorden mogelijk.



Hoofdstuk 4: Organisatie wedstrijdvormen

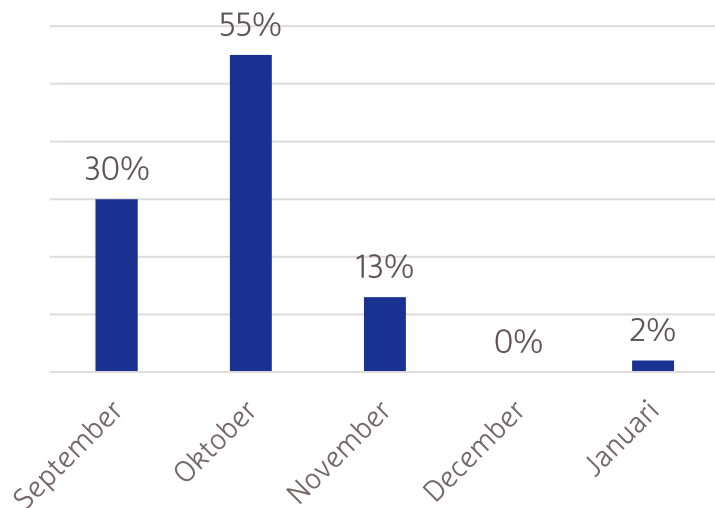
Ruim driekwart van de accommodaties organiseert interne wedstrijdvormen. 21% doet dit haloverstijgend

Organiseert jullie indoor accommodatie één van onderstaande wedstrijdvormen?

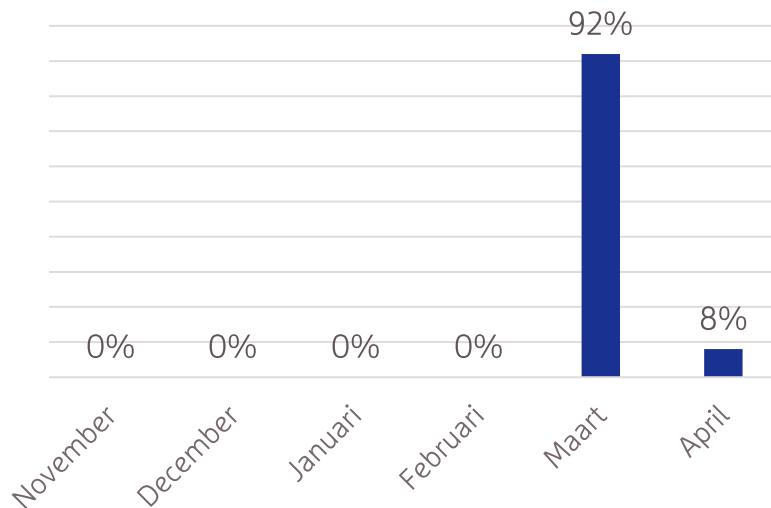


De (interne) wintercompetitie begint veelal in sept/okt en eindigt in maart

Wanneer begint deze wintercompetitie?

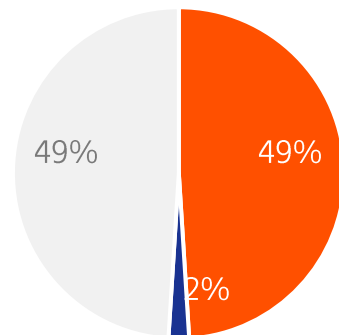


Wanneer eindigt deze wintercompetitie?



Circa helft is bereid om banen ter beschikking te stellen voor een KNLTB Wintercompetitie

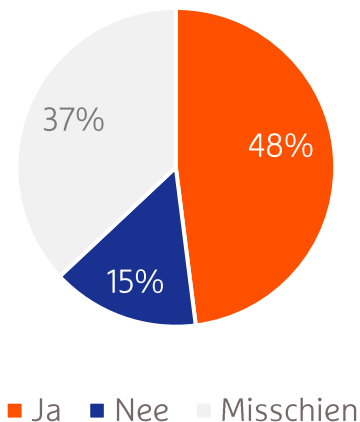
Is jullie accommodatie bereid banen ter beschikking te stellen voor een KNLTB Wintercompetitie?



■ Ja ■ Nee ■ Misschien

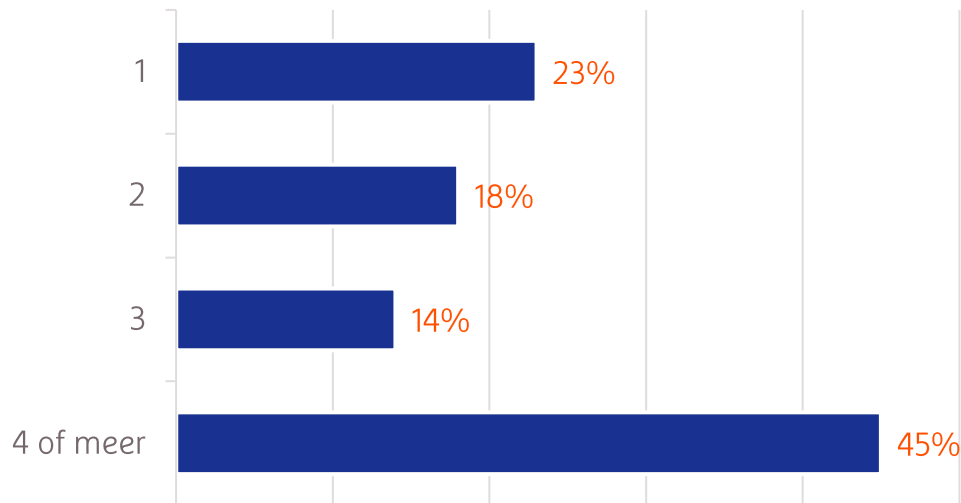
Eveneens de helft heeft interesse in het laten deelnemen van eigen teams aan de KNLTB Najaarscompetitie

Zou jullie accommodatie interesse hebben in het laten deelnemen van teams (met spelers van de eigen accommodatie) aan de KNLTB Najaarscompetitie?

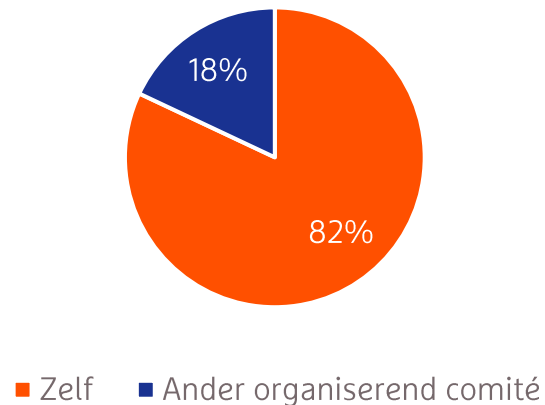


Een kwart van de accommodaties is geïnteresseerd in organisatie KNLTB Junioren Tour, maar doen dit nog niet

Hoeveel KNLTB Junioren Tour toernooien organiseer je?

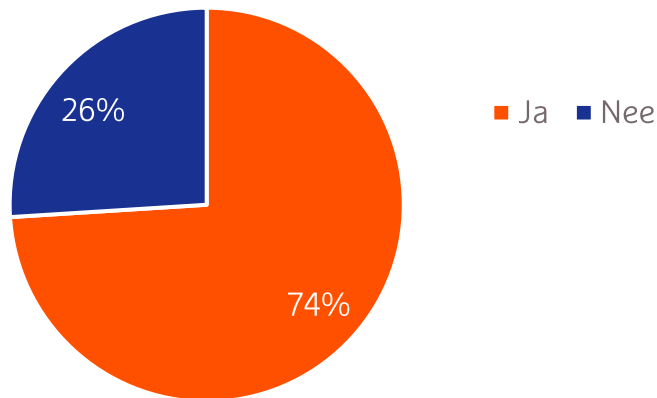


Organiseert jullie indoor accommodatie deze Junioren Tour toernooien zelf of is er een ander organiserend comité?



74% van de accommodaties geeft aan de tennissers actief te stimuleren voor deelname aan KNLTB competities

Stimuleer je de tennissers van jouw accommodatie actief om mee te doen aan KNLTB competities?



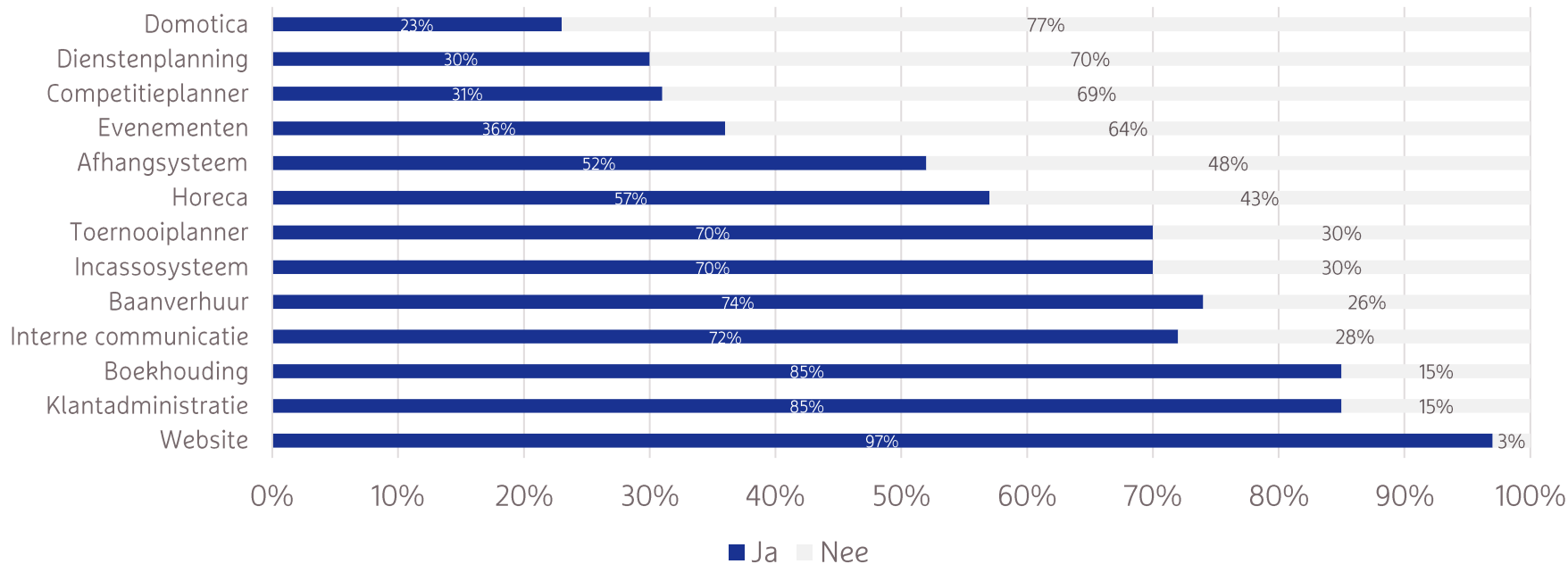
Hoofdstuk 5: ICT oplossingen

In de dienstverlening van de KNLTB spelen de **ICT oplossingen** een steeds grotere rol. KNLTB.club is inmiddels uitgegroeid tot een breed CRM platform waarin niet alleen je klanten geregistreerd kunnen worden, maar waarin ook facturering, incasso en boekhouden mogelijk zijn, waaraan de ClubApp gekoppeld is en sinds deze maand ook de Padelboeker en Tennisboeker, een platform waarmee ook niet leden op elke locatie in Nederland een baan kunnen boeken. Om traffic naar deze platforms te genereren verzorgt de KNLTB advertenties op social media (nu op Voetbalzone bijvoorbeeld) en daarmee onderscheidt deze oplossing zich van stand-alone oplossingen als baanhuur.nl etc. Om de dienstverlening van de KNLTB goed te kunnen laten aansluiten op je behoeften hebben we onderstaand een aantal vragen daarover:



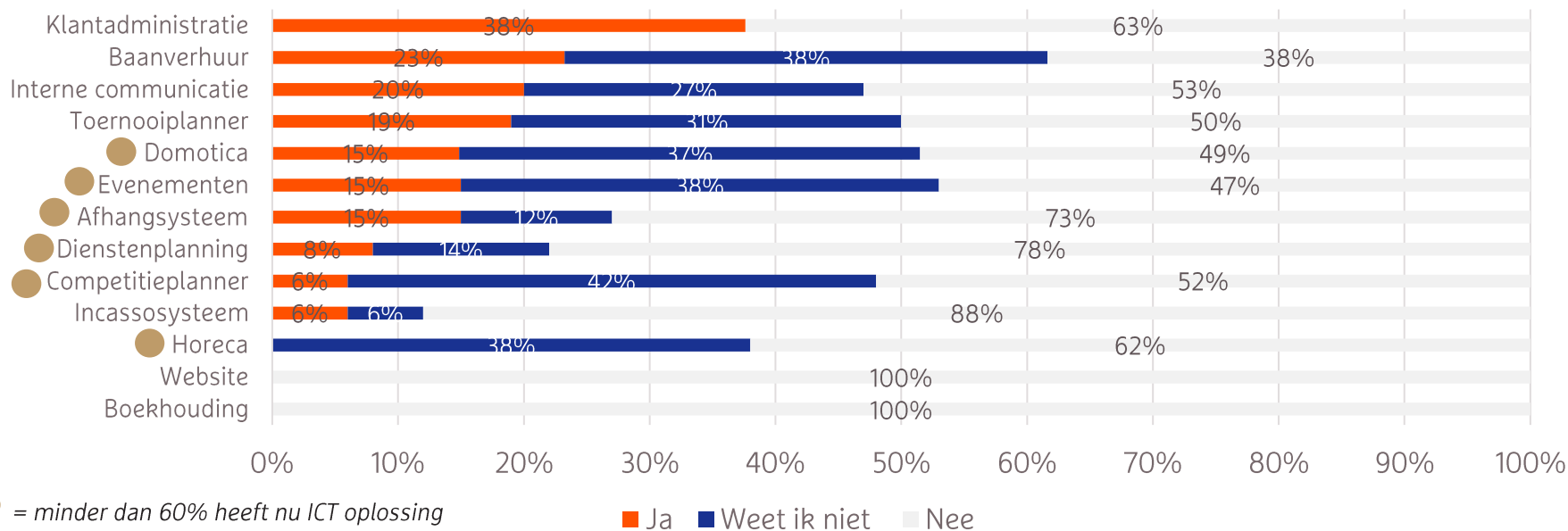
O.a. domotica, dienstenplanning en competitieplanner veelal niet via ICT oplossing geregeld

Gebruiken jullie ICT oplossingen om onderstaande zaken te regelen?



Grootste behoefte aan oplossing voor klantadministratie en baanverhuur. Grootste potentie misschien wel domotica en evenementen

Van onderstaande zaken heb je aangegeven geen gebruik te maken van ICT oplossingen. Hebben jullie daar wel behoefte aan?



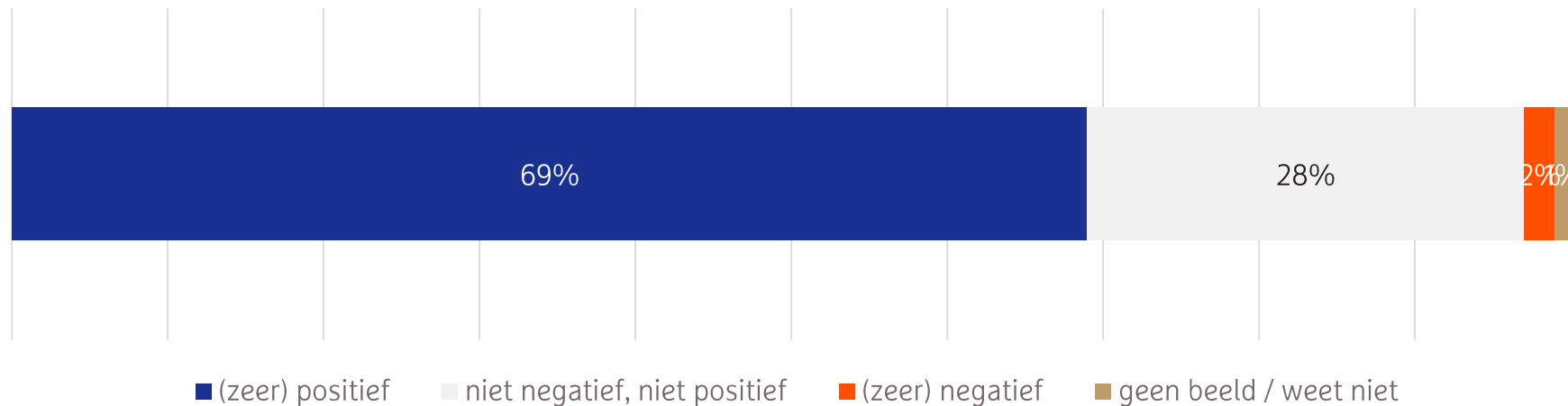
Hoofdstuk 6: producten en/of samenwerkingen

We zijn benieuwd aan welke producten en/of samenwerkingen de commerciële tenniscentra behoefte hebben en hoe de KNLTB op deze behoefte kan inspringen. Iedereen denkt zelf de beste afspraken te hebben, maar is dat ook daadwerkelijk zo? Is het mogelijk om door schaalvergroting of gezamenlijke inkoop betere voorwaarden voor iedereen te realiseren? Uiteraard zonder de verplichting om iets af te nemen of om met een bepaalde partner te gaan samenwerken. En hoe kunnen evt. partners de klanten van de tenniscentra bereiken?



Meerderheid heeft positief beeld van de KNLTB

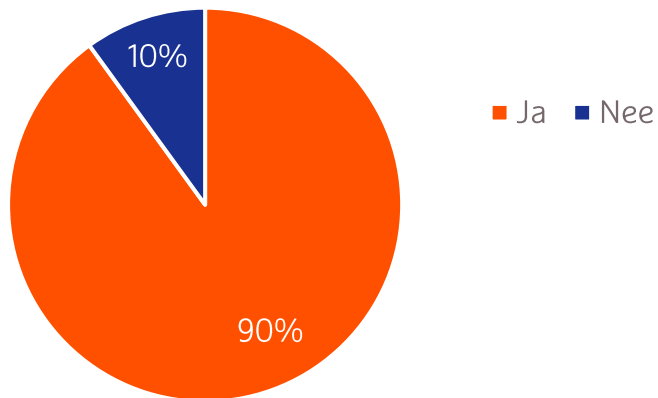
Hoe is jouw beeld nu van de KNLTB?



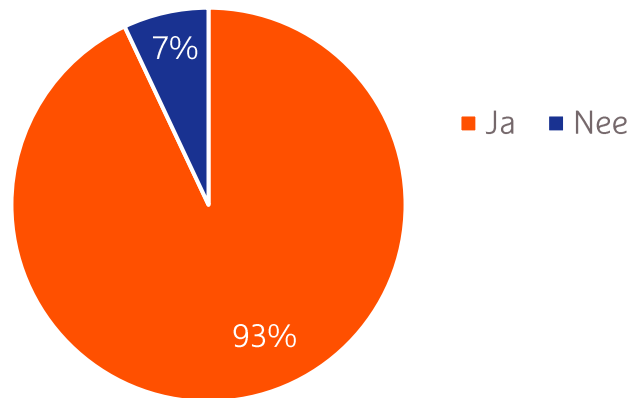
Meerwaarde KNLTB wordt door bijna iedereen gezien. Er is een sterke behoefte aan een intensievere samenwerking



Zie jij de meerwaarde van de KNLTB voor commerciële tennisaanbieders?

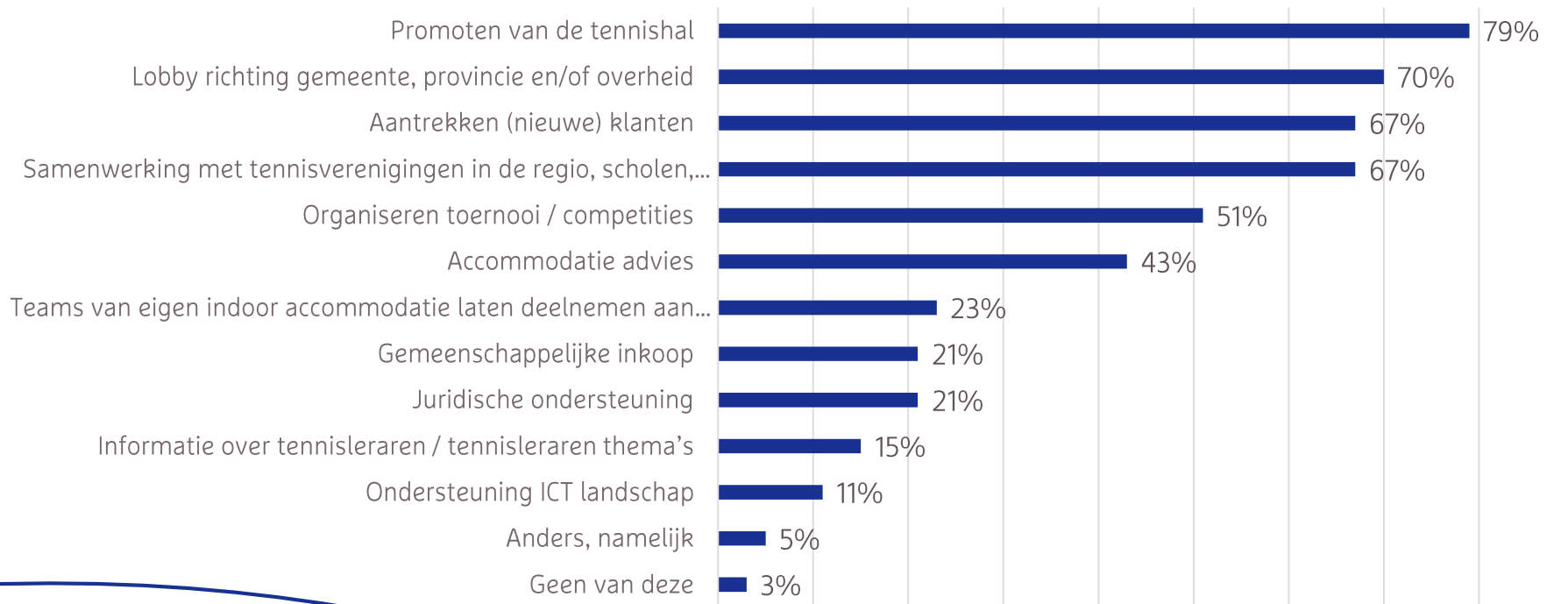


Hebben jullie behoefte aan en/of interesse in een betere / intensievere samenwerking met de KNLTB?



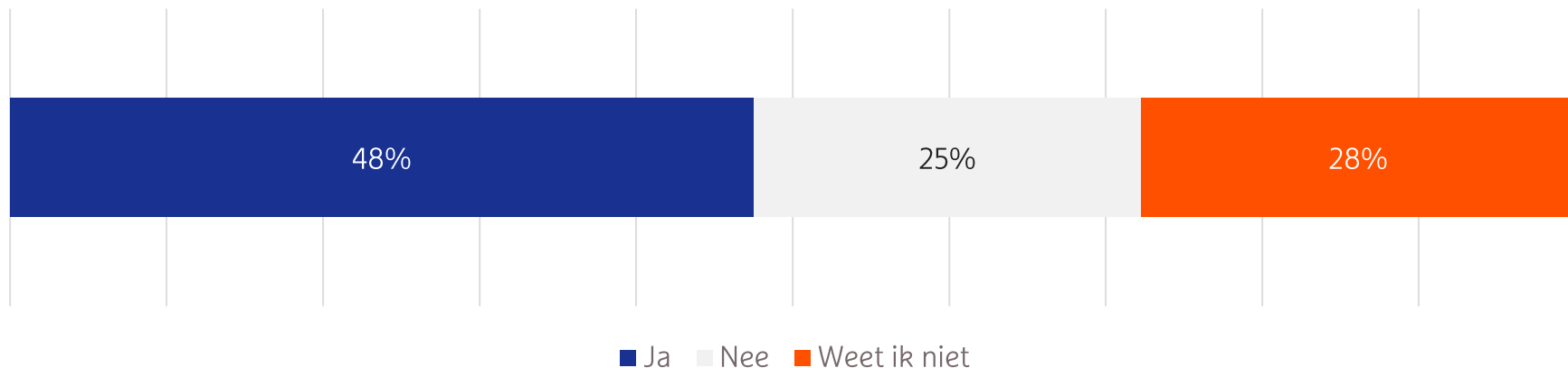
Zelf geven ze aan m.n. geholpen te zijn bij promotie hal, lobby en samenwerkingen

Waar zou de KNLTB jullie indoor accommodatie bij kunnen helpen?



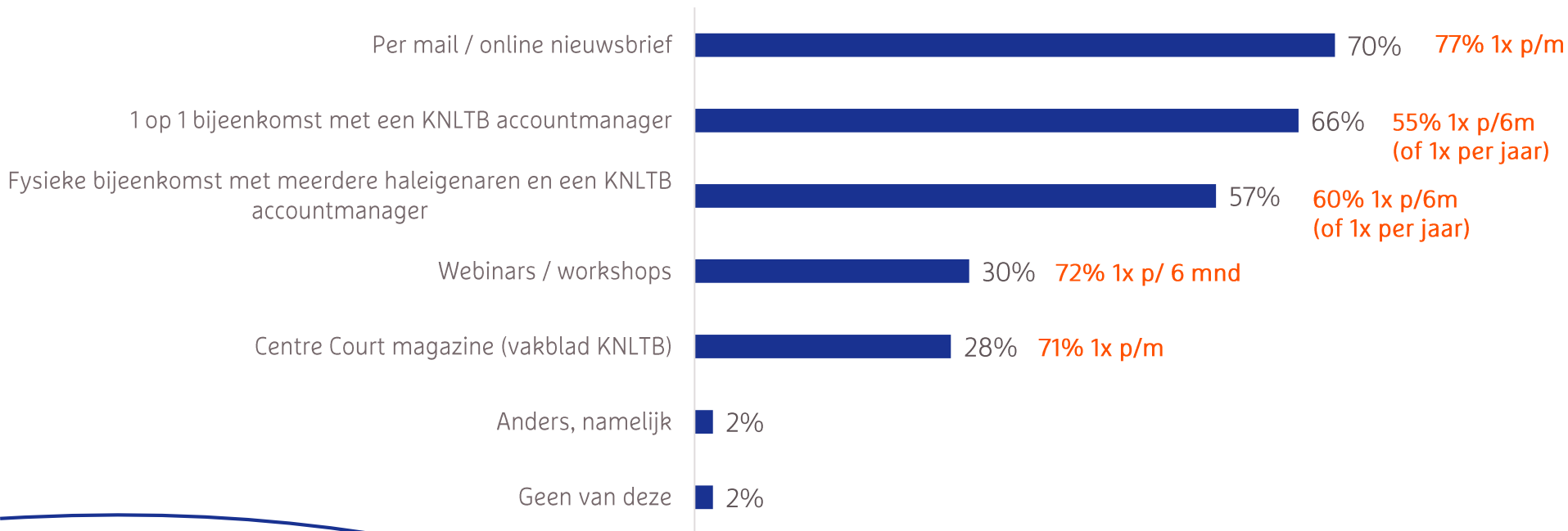
47% van de accommodaties kan hulp gebruiken op het gebied van subsidies

Kan de KNLTB iets voor jullie accommodatie betekenen op het gebied van subsidies (bijv. corona gerelateerd, TVL of NOW)?



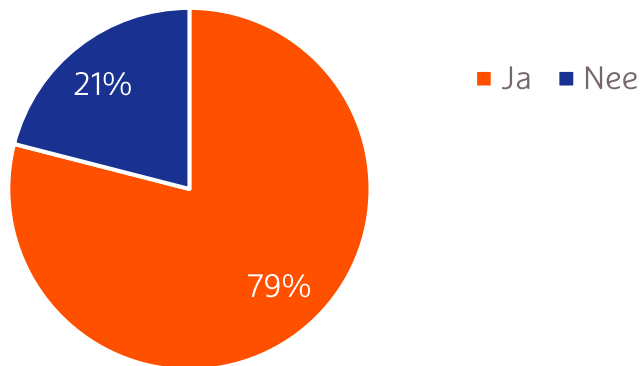
Informatie / inspiratie het liefst per mail of online nieuwsbrief, of in een 1 op 1 bijeenkomst met AM

Op welke manier zouden jullie het liefst geïnformeerd / geïnspireerd worden vanuit de KNLTB?
Er zijn meerdere antwoorden mogelijk.



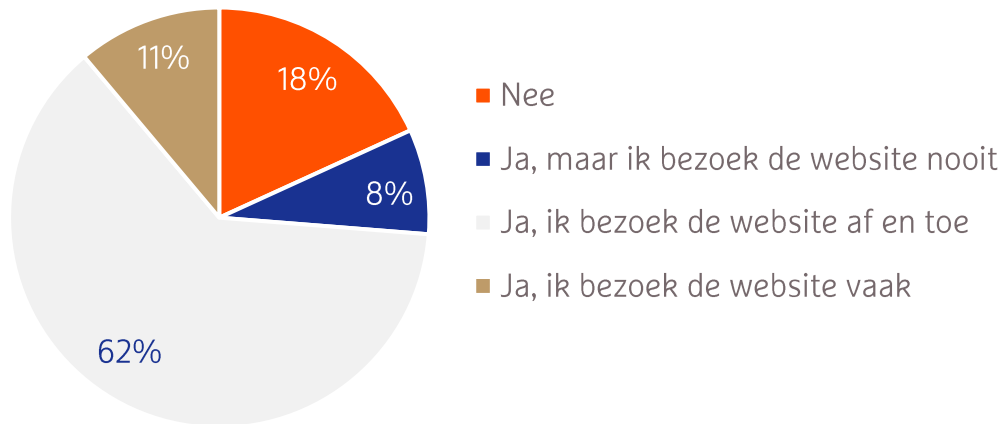
Circa een kwart is nog niet bekend met het bestaan van accountmanagement vanuit KNLTB

Zijn jullie bekend met het bestaan van
accountmanagement vanuit KNLTB (10
accountmanagers)?



Website centre court.nl geniet van een relatief grote bekendheid, en wordt door een groot deel ook geraadpleegd

Ben je bekend met de website centre court.nl?



Hoofdstuk 7: Financiën

Gezamenlijke inkoop wordt vaak genoemd als een belangrijk onderdeel van samenwerking. Om die gezamenlijke inkoop effectief te laten zijn is het van belang dat we ons richten op de belangrijkste kostenposten die je hebt. Vandaar de volgende vraag:



Huur/hypotheek, personeel en energie grootste kostenposten

Huur / hypotheek



25%

Personeel



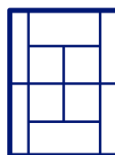
20%

Energie



15%

Baanonderhoud



8%

Pandonderhoud



8%

Horecavoorraad



7%

Verzekeringen



6%

ICT systemen



4%

Anders / overig



7%

= 100%

Hoofdstuk 8: Overig

Overgrote meerderheid accommodaties zijn in meer of mindere mate bezig met verduurzaming

In hoeverre is verduurzaming een thema binnen jullie indoor accommodatie?

