

Het Accountmanagement

Het is zover. Het accountmanagement is per 1 september van start gegaan in alle afdelingen van de NTTB. De afdelingen West en Midden hebben het afgelopen jaar al kennis gemaakt met het Accountmanagement (pilotperiode 2002/2003).

De reacties vanuit de afdeling West waren overwegend positief, en dat heeft mede bijgedragen aan het besluit het Accountmanagement landelijk in te voeren.

“Wat is dat Accountmanagement nu eigenlijk ?” zult u zich misschien afvragen, en” hoe kan het Accountmanagement bijdragen aan het beter functioneren van de verenigingen ?”

In de sportwereld is de afgelopen jaren veel veranderd. Vrijwilligers zijn geen vanzelfsprekendheid meer. Leden lopen makkelijker weg, accommodaties komen vaak onder druk te staan, de regelgeving gaat een steeds belangrijker rol spelen (b.v. Tabakswet, ecotax, kantinebeheer etc.) en sporters stellen hogere eisen aan de organisatie en uitstraling van sportverenigingen. Bovendien ondervinden onze verenigingen meer en meer concurrentie van anders georganiseerde sporten (bijvoorbeeld fitnesscentra) of niet georganiseerde sporten (bijvoorbeeld fietsen).

Er zijn ook gunstige veranderingen. Sport is al lang niet meer een favoriet tijdverdrijf van een select groepje. Steeds meer burgers doen aan sport, en daarmee is ook de interesse van overheid en bedrijfsleven toegenomen.

Van verenigingen en haar vrijwilligers wordt flink wat gevraagd om op al deze ontwikkelingen het juiste antwoord te vinden.

De NTTB nu stelt zich ten doel hierbij te helpen. Zij beschikt niet alleen over veel kennis en informatie op tafeltennisgebied, maar biedt ook veel mogelijkheden om zogenaamde sportoverstijgende problemen aan te pakken. Denk hierbij bijvoorbeeld aan cursussen vrijwilligersbeleid, trainersopleidingen, juridische steun, en accommodatieadviezen.

Om op alle problematiek goed in te kunnen spelen zal echter allereerst de communicatie tussen de verenigingen, afdelingen en het bondsbureau verbeterd moeten worden. Dat is het werk van de accountmanager. De accountmanager haalt de vragen als het ware op bij de verenigingen. Dat kunnen zowel sporttakspecifieke vragen als sporttakoverstijgende vragen zijn. Maar niet alleen vragen. Ook zaken die goed lopen zijn belangrijk, want die kunnen als voorbeeld dienen voor anderen.

De accountmanager zorgt er voor dat vragen bij de juiste persoon op het bondsbureau terecht komen, en die gaat vervolgens aan de slag. Uitgangspunt hierbij is dat niets blijft liggen, dat alle vragen belangrijk zijn, en er binnen een paar weken weer contact wordt opgenomen met de vereniging.

De Accountmanagers

West en Zuid-West

Jack Holten

holten@nttb.nl

0181-319215

(woensdagavond)

Hoe nu in contact te komen met de accountmanager ?

De accountmanager zal zoveel mogelijk contact zoeken met de verenigingen. Om de verenigingen te bereiken zal hij/zij ook vaak aanwezig zijn bij bijvoorbeeld afdelingsvergaderingen en kampioenschappen. De accountmanager heeft een vaste avond waarop hij telefonisch bereikbaar is. Via e-mail is hij natuurlijk altijd bereikbaar. Zo kunnen vragen voorgelegd worden en kan er bijvoorbeeld een afspraak gemaakt worden voor een verenigingsbezoek. Dit alles zonder verplichtingen of kosten natuurlijk.

De NTTB heeft hoge verwachtingen van het Accountmanagement. Het Accountmanagement is een krachtig en efficiënt instrument om de vereniging, het fundament van onze tafeltennisport, te helpen versterken.