



MAGAZINE



IN DIT NUMMER

INTERVIEW

Michaëlla Krajicek:
de tweede carrière die nooit gepland was

FOCUS

De top 150 blijft het doel
van Bart van Opstal

GOED DOEL

Het bijzondere doel van
Sander Snippe



TENNISbouw nederland b.v.



Volledige service bij Tennisbouw Nederland

Tennisbouw Nederland heeft meer dan 50 jaar ervaring in de aanleg van tennis- en padelbanen. In die tijd realiseerden we al meer dan 230 padelbanen en nog veel meer tennisbanen. Met onze kennis en vakmanschap zorgen we voor duurzame banen van topkwaliteit, geheel afgestemd op de wensen van uw vereniging of park.

Benieuwd wat Tennisbouw Nederland voor uw sportvereniging kan betekenen?
Neem vrijblijvend contact met ons op! >>>



0492-359111



info@tennisbouw.nl



www.tennisbouw.nl



Voorwoord

Beste lezer,

De tweede editie van Padelgids ligt voor u. Waar we bij onze eerste editie vooral trots waren dat het magazine er eindelijk was, merken we nu al dat Padelgids begint te worden wat we voor ogen hadden: een plek waar de verschillende werelden binnen padel samenkomen. Want padel is inmiddels veel meer dan alleen een sport binnen vier glazen wanden. Natuurlijk draait het om winnen, beter worden en die ene onmogelijke bal toch nog terugbrengen. Maar minstens zo vaak gaat het om de mensen die je dankzij padel ontmoet. Dat zien we in deze editie op allerlei manieren terug.

Michaëlla Krajicek vertelt over haar onverwachte tweede sportcarrière. Na een leven als professioneel tennisster ontdekte ze padel eigenlijk zonder groot plan. Inmiddels bereikte ze de top 100 van de wereld en speelde ze voor Nederland op een WK. Haar topsportmentaliteit is gebleven, maar haar prioriteiten zijn veranderd: eerst haar gezin, daarna de sport.

Ook voormalig profvoetballer Joost van Aken vond in padel een nieuw speelveld. Met PlayPDL combineert hij sport, ondernemerschap en community. De drang om te presenteren is er nog altijd, alleen speelt die zich nu niet meer af op het voetbalveld. Eind september komt bovendien de absolute wereldtop naar Rotterdam voor CUPRA Rotterdam Premier Padel. Een evenement waar topsport, recreanten, oud-sporters, ondernemers en fans samenkomen. Precies die mix laat zien hoe breed padel inmiddels is geworden.

We spreken ook ondernemers die padel gebruiken om mensen met elkaar te verbinden. Robin en Marcel Sluijter bouwden met Business and Padel een community waarin juist níét de handel centraal staat. Eerst samen spelen en plezier maken, daarna ontstaat de rest vaak vanzelf. Marleen Pauwels ervaart padel op haar beurt als fanatieke sport én sociale uitlaatklep.

Maar misschien wel het meest bijzondere verhaal in deze editie is dat van Sander Snippe. Hij zet padel in om geld in te zamelen voor onderzoek naar gliomen. Zijn doel: €50.000 bijeenbrengen om nieuw onderzoek mogelijk te maken. Een verhaal dat laat zien dat padel soms over veel meer gaat dan winnen of verliezen. Van wereldtop tot recreant. Van topsporter tot ondernemer. Van een potje met vrienden tot spelen voor een veel groter doel.

Misschien is dát wel de rode draad van deze editie. Achter het glas verdwijnt de afstand. Op de padelbaan doet het er verrassend weinig toe wat iemand doet of waar iemand vandaan komt. Je staat samen op twintig bij tien meter, speelt een wedstrijd en hebt na afloop vrijwel automatisch iets om over na te praten. Met Padelgids.nl willen we midden in die wereld staan. Als magazine én als platform voor spelers, clubs, trainers, ondernemers, merken en fans.

Dank aan iedereen die deze tweede editie mogelijk heeft gemaakt. Voor nu wens ik iedereen heel veel leesplezier. En daarna natuurlijk: de baan op!

Sportieve groet,

Stefan Veldman
Padelgids.nl



Colofon

Een uitgave van

Padelgids.nl magazine is een uitgave van Fiphsi BV. Padelgids.nl magazine is ook online (gratis) te raadplegen op padelgids.nl

Adverteren?

Voor informatie over adverteren kunt u de volgende personen bereiken:

Padelgids.nl - Stefan Veldman

T. 06-30776970

E. stefan@padelgids.nl

Contact

Tel. 058- 303 01 12

Redactie

[Padelgids.nl](https://padelgids.nl)

Stefan Veldman 06-30776970

Centrista ([Centrista.nl](https://centrista.nl))

Gert Jan Stevens 06-13547320

Gedrukt door

Grafistar

Verspreiding

[Padelgids.nl](https://padelgids.nl)



The New Standard in padel

Nederlands bedrijf met meer dan 40 jaar ervaring in staalproductie



Meer dan 40 jaar ervaring in staalproductie

I-Padel is een Nederlands bedrijf gespecialiseerd in hoogwaardige padelbanen en complete padelprojecten. Als onderdeel van **Jonkers Bouwmetaal**, met meer dan 40 jaar ervaring in staalproductie en constructiewerk, beschikken we over een sterke technische basis.

De **productie van onze padelbanen hebben we in eigen beheer**. Hierdoor houden we grip op kwaliteit en productontwikkeling én kunnen we onze constructies projectspecifiek aanpassen.

Geluid? Integreer de oplossing in de padelbaan

Geluid speelt een steeds grotere rol bij de realisatie en vergunningverlening van outdoor padelbanen. I-Padel biedt hiervoor een slimme oplossing: **geluidsabsorberende panelen die rechtstreeks aan onze panoramabanen worden gemonteerd**.

Doordat de panelen direct rondom de geluidsbron worden geplaatst, vormen ze één geheel met de padelbaan. Het toevoegen van panelen zorgt echter voor extra windbelasting. Juist doordat wij onze productie in eigen beheer hebben, kunnen we de staalconstructie hierop aanpassen.

Daarbij houden we rekening met:

- > het windgebied;
- > het aantal geluidsabsorberende panelen;
- > de extra windbelasting;
- > de benodigde constructieve versterking.

Hierdoor kunnen we onze geluidsabsorberende panelen toepassen op **panoramabanen in alle windgebieden**. Afhankelijk van het akoestisch onderzoek kunnen we zoveel panelen toepassen als voor het project gewenst en constructief mogelijk is.

Geluidsabsorptieklasse A

De toegepaste panelen beschikken over geluidsabsorptieklasse A. Daarnaast beschikken wij over **praktijkmetingen (in-situ), testrapporten en berekeningen** die beschikbaar kunnen worden gesteld aan geluidsbureaus en andere betrokken partijen binnen een vergunningstraject.



Van ontwerp tot realisatie

Bij I-Padel kijken we naar het complete project. **Geluid, windbelasting, fundering en constructie** moeten uiteindelijk allemaal op elkaar aansluiten.

Dankzij onze technische kennis en productie in eigen beheer kunnen we al vanaf de tekentafel rekening houden met deze factoren. Zo leveren we geen standaard padelbaan met achteraf toegevoegde oplossingen, maar een constructie die is afgestemd op de specifieke locatie.

Interesse?

Neem contact met ons op:



+31 52 72 100 40



info@i-padel.nl

Inhoudsopgave



6	Joost van Aken
8	Cupra Rotterdam Premier Padel
11	Column Eric de Lange
13	GG Sports
14	PadelNu
17	Dutch Padel
18	Wilco Nijland
20	Kontent Structures
22	Bandeja Boys
25	Tennisbouw
26	Michaela Krajicek
30	Premier Padel
31	Padel Sport Benelux

32	Padelshop.com
34	Marleen Pauwels
37	PAD3L
38	Bart van Opstal
42	De Padelbouwers
44	Robin Sluijter
47	Column Justin Goetzee
48	Sander Snippe
50	Puzzel
51	Padel Care Benelux
53	Domo Sport Gras
55	Column Gert Jan Stevens
56	Padeltips van Corné

58	Donselaar & Allesoverpadel.nl
60	Alysha van Hyst
62	Elroy Jansen
64	Achter het glas verdwijnt de afstand

Joost van Aken vond in padel een nieuw speelveld: “Het draait nog steeds om winnen, alleen op een andere manier”

Voor veel topsporters komt er een moment waarop de kleedkamer stilvalt. Geen trainingsschema meer. Geen wedstrijddruk. Geen supporters. Wat jarenlang vanzelfsprekend was, verdwijnt ineens uit je dagelijkse leven. De vraag is dan niet alleen wat je gaat doen, maar vooral wie je wordt na je sportcarrière.

Voor voormalig profvoetballer Joost van Aken bleek het antwoord niet op een voetbalveld te liggen, maar tussen de glazen wanden van een padelbaan. Met PlayPDL bouwt hij inmiddels aan een snelgroeiend sportconcept dat veel verder gaat dan alleen banen verhuren. Vanuit Heerenveen en inmiddels ook Hoorn combineert hij ondernemerschap, sportbeleving en communityvorming. En misschien nog wel belangrijker: hij biedt daarmee ook een route voor sporters die, net als hijzelf destijds, op zoek zijn naar een nieuw hoofdstuk.

Van profvoetbal naar ondernemerschap

Joost van Aken maakte jarenlang deel uit van de professionele voetbalwereld. Terwijl hij nog actief was als speler, begon hij zich steeds vaker af te vragen hoe zijn toekomst eruit

zou zien na zijn carrière. “Het einde van mijn voetbalcarrière kwam langzaam in zicht. Toen dacht ik: ik moet serieus gaan nadenken over wat hierna komt.” Hij pakte zijn eerder gestarte studie Sportmanagement en Ondernemerschap weer op en begon zich te verdiepen in het ondernemerschap. Niet vanuit noodzaak, maar vanuit nieuwsgierigheid. Wat zou er mogelijk zijn buiten het voetbal?

In die periode viel zijn oog op een sport die op dat moment nog nauwelijks zichtbaar was in Nederland: padel. Destijds speelde Van Aken zelf nog niet eens bijzonder veel. Hij was zeker niet verslaafd aan het spel. Toch zag hij iets wat anderen nog niet zagen. “Ik had vroeger veel getennist en vond padel simpelweg leuker. Daarnaast zag ik dat tennis commercieel ge-

zien een beetje stilstond. Padel had juist enorm veel potentie.” Terwijl hij nog in het buitenland voetbalde, werkte hij al aan businessplannen voor toekomstige padellocaties. Op dat moment moest de grote Nederlandse padelgolf nog beginnen.

Blessures als kantelpunt

Zoals bij veel topsporters kwam ook bij Van Aken het einde van zijn carrière niet helemaal volgens plan. Vlak voor een nieuw buitenlands avontuur scheurde hij zijn kruisband. “Toen zat ik zonder club en zonder kruisband. Dat maakte het allemaal wel wat ingewikkelder.” Na een intensief revalidatietraject werd hij weer fit genoeg om terug te keren in het profvoetbal. Er lagen zelfs mogelijkheden bij clubs in Nederland. Toch voelde het anders. Het ondernemersplan dat jarenlang op de achtergrond had meegedraaid, begon steeds meer aandacht te vragen. “Ik was nog relatief jong en had het gevoel dat ik veel te leren had buiten het voetbal. Op een gegeven moment wist ik dat ik daarvoor moest kiezen.” Dat bleek achteraf een cruciaal moment.

De kans die precies op tijd kwam

Een goed businessplan alleen is niet genoeg. Zeker niet in de sportwereld, waar locaties vaak het verschil maken tussen een idee en een succesvolle onderneming. Van Aken onderzocht meerdere mogelijkheden in de Randstad. Gemeentelijke procedures, bestemmingsplannen en bouwtrajecten maakten die route ingewikkeld en tijdrovend. Toen kwam Heerenveen op zijn pad. Een bestaande locatie met vier indoor padelbanen zocht een nieuwe eigenaar. De vorige exploitant verbleef veel in het buitenland en besloot uiteindelijk te emigreren. “Qua timing kwam dat eigenlijk perfect samen met het moment waarop ik was gestopt met voetbal.” De locatie vormde de basis voor wat later PlayPDL zou worden. Waar aanvankelijk vier padelbanen lagen, groeide het complex stap voor stap door.



Vandaag de dag beschikt de locatie over zeven dubbelbanen en één singlebaan. Daarnaast zijn er nog tennisbanen, squashbanen, pickleballfaciliteiten en zelfs indoor golfsimulatie aanwezig. "Het begon als een padellocatie. Inmiddels zijn we eigenlijk uitgegroeid tot een compleet sportcentrum."

Waarom voetballers massaal voor padel kiezen

Van Aken ziet dagelijks wat veel mensen inmiddels herkennen: ex-voetballers vinden opvallend vaak hun weg naar de padelbaan. Dat heeft volgens hem meerdere redenen. "Voetballers zijn gewend aan spelletjes. Aan winnen. Aan dynamiek. En dat zit allemaal in padel." Waar tennis volgens hem vaak technischer is, combineert padel techniek, tactiek en samenwerking. Daarnaast is het een sociale sport waarbij je altijd onderdeel bent van een team.

Daar zit volgens hem een belangrijke overeenkomst met voetbal. "Op een kleine schaal krijg je toch weer een beetje het gevoel van een kleedkamer." Ook fysiek blijkt padel aantrekkelijk voor oud-voetballers die inmiddels wat slijtage hebben opgelopen. Zelf speelt Van Aken met een slechte enkel. Anderen hebben knieproblemen of oude blessures. "Je moet nog steeds bewegen, maar je kunt vaak veel langer doorgaan dan op een voetbalveld."

Meer dan alleen banen verhuren

Wie denkt dat het verdienmodel van PlayPDL draait om het vullen van de avonduren, onderschat volgens Van Aken de uitdaging. De piekuren vullen zich meestal vanzelf. De kunst zit juist in alles daaromheen. In Heerenveen bevindt PlayPDL zich in een unieke sportomgeving. Het complex ligt naast Thialf en maakt onderdeel uit van een gebouw waarin ook een sportschool, boksschool en woontoren met ruim honderd appartementen zijn gevestigd. Veel topsporters lopen er dagelijks rond. Die omgeving zorgt voor een constante kruisbestuiving tussen verschillende sporten en doelgroepen. Om ook overdag leven in de brouwerij te houden werkt PlayPDL samen met scholen, bedrijven, seniorgroepen en sportverenigingen. Voor ouderen die padel nét iets te intensief vinden, werd bijvoorbeeld pickleball toegevoegd. "We zijn continu aan het kijken waar behoefte aan is en hoe we daar op kunnen inspelen."

Een tweede locatie en een grotere missie

Waar Van Aken bij de start vooral bezig was met het laten slagen van één vestiging, staat er inmiddels ook een tweede PlayPDL-locatie in Hoorn. Die locatie wordt geleid door oud-profvoetballer Bart van Hintum, bekend van clubs als FC Groningen, PEC Zwolle en ADO Den Haag. Daarmee ontstaat ook een bredere gedachte achter het bedrijf. Van Aken weet uit



eigen ervaring hoe onzeker de periode na een topsportcarrière kan zijn. "Dat beroemde zwarte gat heb ik niet extreem ervaren, maar er zit wel degelijk een periode van onzekerheid tussen sport en het bedrijfsleven."

Juist daarom kijkt hij bewust naar mogelijkheden om voormalige topsporters te betrekken bij nieuwe locaties. Niet omdat iedere oud-sporter een padelhal moet runnen, maar omdat de discipline, ervaring en uitstraling vaak perfect aansluiten bij een sportonderneming. "Het moet meer zijn dan alleen ergens een paar banen neerzetten en een manager aannemen."

Heerenveen als belangrijke partner

Dat de banden met SC Heerenveen sterk zijn gebleven, is overal zichtbaar binnen PlayPDL. Zo heeft de club een eigen baan binnen het complex: de SC Heerenveen-baan. Bij de opening ontving Van Aken bovendien een speciaal shirt van de club met zijn naam en het PlayPDL-logo erop. Een prominente plek in de hal kreeg het shirt vanzelf. De samenwerking gaat inmiddels verder dan zichtbaarheid alleen.

Binnenkort starten PlayPDL en de businessclub van SC Heerenveen een gezamenlijke activatie waarbij ondernemers deelnemen aan verschillende uitdagingen en competities gedurende het seizoen. De finale wordt afgesloten met spelers van het eerste elftal en mooie prijzen. Een voorbeeld van hoe sport, netwerk en beleving steeds vaker samenkomen.

Altijd op zoek naar nieuwe vormen

Die nieuwsgierigheid naar nieuwe concepten zie je je overal terug binnen PlayPDL.

Van vrouwenavonden en business-toernooien tot King of the Court-events, Beers & Burgers-avonden en een recent aangekondigd voetpadeltoernooi. Een kruising tussen voetbal en padel die binnen enkele dagen volledig was uitverkocht. Daarnaast organiseert de club evenementen met een maatschappelijk karakter, zoals een toernooi waarvan de opbrengst volledig naar Swim to Fight Cancer gaat. Steeds opnieuw zoekt Van Aken naar manieren om mensen samen te brengen rondom sport. Niet alleen als speler, maar juist ook als ondernemer.

Het volgende hoofdstuk

Vier jaar geleden stond Joost van Aken op een kruispunt. De voetbalwereld lag achter hem. De toekomst was nog onzeker. Vandaag staat hij aan het roer van een groeiend sportbedrijf, geeft hij zelf padel, speelt hij geregeld een potje padel of golf, en denkt hij alweer na over wat de volgende stap kan zijn. De drang om beter te worden is nooit verdwenen. Alleen het speelveld is veranderd. En misschien is dat precies waarom het zo goed past.

"Uiteindelijk blijft het hetzelfde als vroeger. Je probeert iets moois op te bouwen, samen met anderen. Alleen nu doe ik dat niet meer op een voetbalveld, maar naast of op een padelbaan."



Fotografie: Alyssa van Heyst

Wereldtop padel strijkt neer tijdens CUPRA Rotterdam Premier Padel

Van 27 september tot en met 4 oktober verandert Rotterdam Ahoy opnieuw in het decor van de CUPRA Rotterdam Premier Padel. Eén keer per jaar komt de absolute wereldtop van deze snelgroeïende sport naar Nederland en dat is voor iedere padelliefhebber een unieke kans. In Ahoy spelen de beste spelers ter wereld razendsnelle rally's en beslissende punten op het hoogste niveau. "Je zit zo dicht op de actie dat je elke balwisseling meemaakt, precies zoals padel bedoeld is. Intens, snel en meeslepend", vertelt een enthousiaste toernooirecteur John van Lottum.

John van Lottum is als voormalig prof tennisser wel wat gewend op sportgebied, maar ook hij liet zich de afgelopen jaren volledig verrassen door padel. Hij zag de sport al jarenlang in Spanje, waar hij regelmatig kwam, maar deed er zelf nooit iets mee. Dat veranderde toen zijn oud collega's in Scandinavië steeds fanatieker gingen spelen. Terwijl hij zich in de sport aan het verdiepen was, belde oud-profvoetballer Ronald de Boer hem op met de vraag of hij een balletje kwam slaan. "Ik was de minste van de vier en mijn ego zat behoorlijk in de weg", vertelt Van Lottum. Toch belde hij Ronald de Boer diezelfde dag alweer voor een revanche. "Toen kwam pas echt het plezier in het spelletje. Tegelijkertijd was ik ook aan het kijken hoe ik hier als ondernemer iets mee kon doen, want ik voelde meteen dat hier muziek in zat."

Dat gevoel bleek terecht. Padel is inmiddels de snelst groeiende sport ter wereld en ook in Nederland stijgt het aantal spelers, clubs

en toernooien nog altijd. "Het zou de sport enorm helpen als padel olympisch wordt," zegt Van Lottum. "Maar ook zonder die stap zie je dat steeds meer landen fors investeren in accommodaties en talentontwikkeling." Spanje en Argentinië domineren nog wel, maar volgens hem is dat een kwestie van tijd voordat andere landen dichterbij komen.

Wie tijdens het CUPRA Rotterdam Premier Padel voor het eerst naar de wereldtop kijkt, moet volgens Van Lottum wel iets loslaten. "Als je zelf padelt en dan naar deze spelers kijkt, voelt het alsof je naar een andere sport zit te kijken. Je lijf wordt bijna meegenomen in een soort computerspel, ieder punt is spectaculair. Mensen komen amper uit hun stoel, ze blijven gewoon wedstrijd na wedstrijd zitten." Hij vergelijkt het deelnemersveld met een grand slam in het tennis. "Het is net alsof je in één toernooi alle wereldtoppers bij elkaar hebt, van de mannen tot de vrouwen. Dit is gewoon de

elite van het padel."

Zelf de baan op

Tijdens CUPRA Rotterdam Premier Padel draait het niet alleen om kijken naar topsport, maar ook om zelf meedoen. Onder de noemer Play It kun je de baan op voor challenges, clinics en verschillende toernooivormen, midden in Rotterdam Ahoy. Je speelt, test materiaal en beleef padel op een manier die je normaal alleen op clubniveau kent, maar dan in de setting van een internationaal toernooi. Onderdelen als Dutch Day en het NK Padel voor Studenten maken deel uit van het programma, tussen de wedstrijden door ben je bovendien onderdeel van een levendig padelfestival waar spelers en fans samenkomen. "Het mooie van het evenement is dat je na het kijken meteen zelf zin krijgt om te spelen," zegt Van Lottum, "en bij ons kan dat ook letterlijk. Dat maakt dit toernooi anders dan veel andere sportevenementen." Wie het advies van de toernooirecteur zelf wil volgen, kiest



voor de eerste toernooidagen. "Dan wordt er op alle banen tegelijk gespeeld, je kunt van baan naar baan lopen en van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat wedstrijden bekijken. Als ik zelf bezoeker zou zijn, zou ik daarvoor kiezen."

Padel in de herkansing

Ambassadeur Fatima Moreira de Melo, oud international hockey, kwam pas na haar topsportcarrière met padel in aanraking en ook haar eerste kennismaking verliep verre van soepel. In 2015 sloeg ze voor het eerst een balletje in Rijswijk. "Ik vond het echt helemaal niets, verschrikkelijk zelfs, en heb het daarna jaren niet meer aangeraakt." Tijdens de coronaperiode kreeg de sport alsnog een herkansing, toen haar buurman op zoek was naar een vierde speler. "Hij pakte zeker tachtig procent van de ballen, maar toch klikte het ineens. Ik snap zelf niet precies waarom, maar vanaf dat moment vond ik het een heerlijk spelletje." Sindsdien is padel niet meer weg te denken uit haar leven. "Je komt vanzelf in een appgroepje terecht, wordt lid van een club, en zo breidt die olievlek zich langzaam maar zeker uit."

Volgens Moreira de Melo zit de kracht van padel vooral in het spelplezier dat spelers van elk niveau ervaren. "Iedereen denkt stiekem dat hij net iets beter is dan hij daadwerkelijk is. En als je die bal via het glas eindelijk goed terugspeelt, maak je gewoon dopamine aan. Dat plezier staat bij mij echt voorop."

Deze legends kun je zien

Naast de wereldtop is er tijdens het toernooi ook een Legends onderdeel, waar bekende oud-topsporters aan meedoen. Oud-voetballers als Rafael van der Vaart, Maarten Stekelenburg, Jan Vertonghen en Robin van Persie worden verwacht op de baan, met spelers uit de top van het Nederlandse voetbal van weleer. Ook Moreira de Melo doet zelf mee. "Voetballers noemen zichzelf altijd legends," lacht ze, "maar het mooie is dat ze onderling nog net zo fanatiek zijn als vroeger. Ze willen elkaar nog steeds aftroeven, ook op de padelbaan."

Business en netwerken

Ook op zakelijk vlak groeit padel hard, ziet Van Lottum. Steeds meer bedrijven zetten de sport in om klanten en relaties te ontmoeten. "Padel is laagdrempelig, man vrouw, en ontzettend

toegankelijk om sport met zakendoen te combineren." Tijdens speciale play-outs kunnen bedrijven eerst zelf een balletje slaan, waarna er douchefaciliteiten zijn, gezamenlijk gegeten wordt en de wedstrijden van de wereldtop bekeken kunnen worden.

Wie de complete padelbeleving wil meemaken, vindt in Rotterdam Ahoy alles op één plek. De beste spelers ter wereld, zelf de baan op, nieuwe gear ontdekken, bekende oud-topsporters ontmoeten en samen met duizenden andere liefhebbers genieten van een week waarin de complete padelwereld samenkomt. Zoals Van Lottum het zelf samenvat. "Als het om padel gaat, bestaat er in Nederland niets dat groter is dan dit. Daar mogen we best trots op zijn."

Tickets voor CUPRA Rotterdam Premier Padel zijn verkrijgbaar via de officiële website:
www.premierpadelrotterdam.com/tickets/

Fotografie: Alyssa van Heyst



"Het is net alsof je in één toernooi alle wereldtoppers bij elkaar hebt, van de mannen tot de vrouwen. Dit is gewoon de elite van het padel."

ZIJN JOUW PADELBANEN KLAAR VOOR HET NIEUWE SEIZOEN?



INSPECTIES

Is jouw padelbaan écht veilig? Voorkom onveilige situaties, schade en hoge kosten. Met onze inspectie weet je precies wat jouw baan nu én in de komende jaren nodig heeft. Eén rapport, volledig overzicht.



INDOOR ONDERHOUD

Voorkom slijtage en verbeter de speelervaring én uitstraling. Met professioneel onderhoud van Allesvoorpadel blijven jouw banen langer verzorgd en in topconditie. Minder vervangingskosten, meer speelplezier.



VP70 ZUIG-VEEGMACHINE

Is jouw padellocatie écht schoon en verzorgd? Behandel een volledige baan in slechts 15 minuten en verwijder balpluis, losse vezels en klein vuil op én rond de padelbaan met de compacte VP70. Bestel direct bij Allesvoorpadel.

PLAN JOUW INSPECTIE, ONDERHOUDSADVIES OF DEMO OP LOCATIE

Ga naar www.allesvoorpadel.nl/padelonderhoud of scan de QR code.

Scan mij!



SHOP JOUW PADEL TAS BIJ THEBAGSTORE

Een goede padeltas houdt je rackets veilig en je sportuitrusting perfect overzichtelijk.

Ontdek jouw ideale tas online en bestel vandaag nog, zodat je morgen al volledig voorbereid de baan op stapt.

Bestel via de QR code en ontvang direct 10% korting bij het afrekenen.



Bestel via de QR code en ontvang direct 10% korting bij het afrekenen.



THEBAGSTORE.nl

Padel een binnen- of buitensport



Het grappige is dat deze vraag steeds terugkomt en op eigenlijk op ieder niveau.

Als beginnende speler raak je al snel verslaafd aan padel en wil je zoveel mogelijk spelen. Wind, regen het maakt je in het begin niet uit, als je maar vitamine P krijgt en op de baan kan staan. Zodra je het spelletje wat meer onder de knie krijgt en je niveau stijgt word je kritischer en zie je dat spelers dan bij mindere weersomstandigheden ook kiezen voor een binnen locatie. Geen wind, geen regen en geen zon, eigenlijk geen enkel excuus meer voor een mindere wedstrijd.

Ook bij de internationale top speelt deze discussie regelmatig. Van de 25 toernooien die er zijn binnen de premier padel tour, zijn er maar liefst 9 op outdoor locaties. En het frappante is dat alle 4 de majors, de hoogst gekwalificeerde toernooien in de tour, allemaal op buitenlocaties worden gespeeld. Qatar, Rome, Parijs en Mexico zijn buiten. Daarnaast hebben we oa nog de prachtige locatie in Valladolid en nog een aantal andere toernooien. Vinden de spelers dat ok? Het is geaccepteerd en een aantal locaties heeft een zo'n iconische uitstraling

dat het goed bij de tour past. Maar de spelers klagen wel meer en meer over de omstandigheden. Op sommige locaties hebben ze zelfs last van wind en de zon. Tijdens de afgelopen major in Rome vielen de temperaturen nog wel mee, met een gemiddelde temperatuur van 28 graden. Maar tijdens het toernooi van Valladolid klaagde de spelers toch behoorlijk. Door de hoge temperaturen werd de baan heel snel en was bijna iedere smash een punt. Iets wat ten koste gaat van de spectaculairiteit van het spel. Op het moment van schrijven spelen we in Malaga, waar het ook warm is, maar de P1 van Malaga gewoon lekker binnen in de airco wordt gehouden, fijn voor de spelers en fijn voor de toeschouwers. Verwachting is wel dat we in de toekomst binnen de tour meer en meer naar indoor locaties zullen gaan, waarbij er gelukkig een aantal iconische buitenlocaties wel blijft bestaan.

Tijdens mijn verblijf hier in Malaga ga ik ook spelen met een aantal Spaanse en Nederlandse relaties in het gebied. En tot mijn verbazing komen ze met het voorstel om rond 12 uur te spelen. Aangekomen op een industrieterrein waar zich een oude loods bevindt met 4 banen,

snap ik het tijdstip, zeker als binnen blijkt dat er binnen ook nog airco is, die de temperatuur redelijk op niveau kan houden. De baan is wel snel, dus een te korte lob is al gauw een punt. Even hoger lobben dus en wat meer Chiquita spelen.

Op mijn eigen club in Alkmaar willen we graag uitbreiden, maar de nieuwe regels voor wat betreft geluid voorkomen dat. Gelukkig kunnen we nu na een lang traject waarschijnlijk binnenkort beginnen met de bouw van een padelhal, waardoor we als vereniging heel compleet worden en onze spelers dus kunnen kiezen tussen buiten en binnen.

De vraag of het een buiten of binnensport is, wordt denk ik nooit beantwoord. Want bij een heerlijke temperatuur en geen wind, is buiten spelen toch het lekkerst. Maar voor de ideale condities moet je toch weer naar binnen.

Eric de Lange
Vooral liefhebber

Date & Match

Hét persoonlijke offline datingbureau

Klaar met swipen en oppervlakkige matches? Bij Date & Match draait het om échte ontmoetingen. Wij begeleiden singles vanaf 30 jaar met persoonlijke matchmaking, zonder algoritmes.



Irene van Spring

- ✓ Persoonlijke intake bij jou thuis
- ✓ 100% geverifieerde profielen
- ✓ Beoordeeld met 4,8 sterren

Via Date & Match ontmoette ik Noor. Een geweldige match, en inmiddels zijn we al een tijd samen. Het kan dus echt!

Eric - 54 jaar oud



Plan vrijblijvend een gratis kennismakingsgesprek

date-match.nl
padeldating.nl

TIL JOUW PADELSPEL NAAR EEN HOGER NIVEAU.

Train onder begeleiding van een ervaren topcoach in Zuid-Spanje. Geschikt voor zowel beginners als gevorderden.



WAT JE KUNT VERWACHTEN:

- Trainingsprogramma op maat
- Geschikt voor elk niveau
- Verblijf op aantrekkelijke locaties

LET'S PLAY PADEL

+31 6 532 48 260 info@vdr-sports.nl
www.vdr-sports.nl


WALLABAG
FOR ALL YOUR MOMENTS



wallabag.com
[@walla.bag](https://www.instagram.com/walla.bag)
[#wallabag](https://www.facebook.com/wallabag)

PADEL.NL

DÉ SPECIALIST IN HOOGWAARDIGE PADELBANEN

Van ontwerp tot oplevering: Padel.nl bouwt hoogwaardige **padelbanen** voor clubs, bedrijven en sportlocaties. Met jarenlange ervaring en oog voor **kwaliteit** zorgen we voor een baan die klaar is voor jarenlang speelplezier.



KLAAR VOOR JOUW EIGEN PADELBAAN?
+31 (0)75 207 1440 INFO@PADEL.NL

WWW.PADEL.NL

GG Sports maakt padelbanen compleet met slimme vending-machines en baanonderhoud

Een vergeten koker padelballen, een versleten grip of toch nog snel een drankje voor de wedstrijd. Voor padelspelers kan een klein tekort al het verschil maken tussen een geslaagde speeldag en een frustrerende ervaring. GG Sports speelt daarop in met slimme vendingmachines die speciaal zijn ontwikkeld voor sportlocaties. Zo kan het bedrijf padelverenigingen en exploitanten een extra service bieden, waarbij spelers op elk moment toegang hebben tot sportartikelen en consumpties.

Manager Jay Geeratz legt uit dat GG Sports verschillende soorten vendingmachines aanbiedt. "We hebben veel verschillende soorten vendingmachines voor racketverhuur, ballenverkoop en combinatiemachines van racketverhuur, ballenverkoop en consumpties. Eigenlijk bieden we het hele pakket." Verenigingen kiezen zelf welk aanbod het beste aansluit bij hun accommodatie en doelgroep.

De machines zijn voorzien van een slim softwaresysteem dat eenvoudig te beheren is via een website, die ook als app op het beginscherm van een telefoon geplaatst kan worden. "Via dat systeem kun je producten toevoegen en alles beheren. In de vendingmachines zit een 21,5 inch scherm waarop productfoto's worden weergegeven." Dat scherm biedt volgens Geeratz ook mogelijkheden voor bedrijven en sponsors. "Er kunnen ook reclames op geplaatst worden van bedrijven of sponsors."

Voorraad bijna op?

Betalen gebeurt volledig digitaal. "Wij werken

voor de betalingen via Nayax. Daarmee kunnen sporters met Apple Pay, Google Pay en pinpas contactloos betalen." Contant geld komt er niet aan te pas. Daarnaast beschikken de machines over real-time data, waardoor verenigingen altijd inzicht houden in het gebruik. "De machine houdt de voorraad bij en als een product bijna op is, krijg je automatisch een notificatie of een mailtje. Je ziet ook wat het meest verkocht wordt en welke producten over de datum dreigen te gaan."

Een belangrijk voordeel is dat verenigingen zelf bepalen welke producten in de machine komen. "Ze kunnen zelf het hele assortiment samenstellen en dat ook veranderen wanneer ze willen." Ook de inkomsten blijven bij de vereniging. "De klant koopt of leest de machine met een klein onderhoudscontract bij ons en daarna is de volledige omzet is voor hen."

Het plaatsen van een vendingmachine begint met een persoonlijk gesprek. "Als eerste nemen we contact op en komen we langs of plannen we een meeting om precies te bespreken wat de klant wil." Omdat GG Sports een eigen voorraad in Nederland heeft, kan de levering vaak snel plaatsvinden. Op locatie wordt de machine aangesloten en vooraf ingesteld met de gekozen producten. Ook lokale ondernemers kunnen profiteren. "Een vereniging kan zelf advertenties toevoegen. Als plaatselijke ondernemers daarop willen staan, zijn die advertentie-inkomsten ook voor de vereniging."

Veegmachines

Naast vendingmachines levert GG Sports speciale veegmachines voor padelbanen, die de bovenste laag reinigen en bladeren en ander vuil verwijderen. Volgens Geeratz onderscheiden de machines zich door de lange accuduur. "In tegenstelling tot veel concurrenten hebben deze een accutijd van drie uur. Daarmee kun je minimaal acht banen schoonmaken." De machine heeft bovendien een ingebouwde oplader, waardoor hij eenvoudig op verschillende locaties opgeladen kan worden.



Met slimme vendingmachines, digitale ondersteuning en praktische oplossingen voor baanonderhoud wil GG Sports bijdragen aan een betere padelervaring. "Het doel is dat spelers altijd verder kunnen spelen en dat verenigingen extra service kunnen bieden zonder dat het veel extra werk oplevert."

Voor meer informatie: www.ggsports.eu
Tel. +31 6 44680778



José Calderón brengt Spaanse padelpassie naar Nederland

Aan de Costa Blanca begon José Calderón zijn liefde voor padel. Tegenwoordig verrijzen in Nederland padelbanen van staal en glas die mede dankzij zijn bedrijf worden gerealiseerd. Tussen die twee werelden beweegt Calderón zich al ruim vijftientig jaar. Wat begon als een jeugdliefde voor padel in Alicante, groeide uit tot een Nederlandse onderneming die banen bouwt, spelers traint en padelreizen organiseert naar de plaatsen waar de sport zijn oorsprong en grootste ontwikkeling kent. “In Spanje was padel mijn passie. In Nederland werd het mijn beroep”, vertelt Calderón.

Zijn verhaal begint niet met een businessplan, maar met een racket. In Alicante werkte hij jarenlang als trainer en manager bij verschillende sportclubs, in de jaren dat padel uitgroeide tot een van de populairste sporten van Spanje. “Die jaren hebben mij gevormd, niet alleen als trainer, maar ook als ondernemer”, zegt hij daarover. Toen hij om persoonlijke redenen naar Nederland verhuisde, moest hij opnieuw beginnen. Een ander land, een andere taal, een andere cultuur. Juist in die nieuwe omgeving ontdekte hij dat zijn grootste passie ook zijn toekomst kon worden. “Ik verhuisde niet naar Nederland om een padelbedrijf te beginnen. Alles ontstond stap voor stap, doordat ik kansen zag en mensen ontmoette die dezelfde passie deelden”, aldus Calderón.

Van baan aanleg tot complete beleving

Die kansen leidden in 2021 tot de oprichting van PadelINU. Het bedrijf richt zich op het ontwerpen, leveren, bouwen en onderhouden van padelbanen, met een sterke Spaanse achtergrond en een eigen team van engineers, ontwerpers en overkappingsspecialisten. Clubs, gemeenten en investeerders in de Benelux kloppen inmiddels bij PadelINU aan voor complete projecten, van de eerste technische studie tot de uiteindelijke oplevering. Daarnaast begeleidt het bedrijf investeerders en verenigingen gedurende het volledige traject, van ontwerp en vergunningen tot realisatie. De banen worden geproduceerd volgens de normen van NOC*NSF en zijn KIWA-gecertificeerd, zodat ze aan alle eisen voor het Nederlandse klimaat voldoen.

Toch gaat het Calderón nooit alleen om staal en kunstgras. “Voor mij is een padelbaan veel meer dan staal, glas en kunstgras. Het is een plek waar mensen elkaar ontmoeten, kinderen leren sporten, vriendschappen ontstaan en herinneringen worden gemaakt.” Die overtuiging verklaart waarom PadelINU al snel meer wilde zijn dan alleen een bouwer van banen.

De Spaanse Padel Academy als hart van de beleving

Tijdens de aanleg van nieuwe banen merkte het



team dat verenigingen ook behoefte hadden aan goede training. Zo ontstond de Spaanse Padel Academy, die inmiddels met een team van ervaren Spaanse trainers op meerdere locaties in Nederland actief is. De trainers zijn opgeleid volgens de Spaanse en Argentijnse methodiek en houden hun kennis actueel via gerenommeerde opleidingen. De academy biedt lessen voor alle niveaus en leeftijden, van een korte kennismaking van anderhalf uur tot trainingsblokken van vijf of tien weken, en verzorgt daarnaast clinics en bedrijfsevenementen door heel Nederland.

Het is zelfs mogelijk via ons een Spaanse trainer in te huren voor jouw locatie overal in Nederland. Voor een speciaal event, lessen of clinics.

Wat de academy onderscheidt, is de combinatie van de Spaanse trainingsmethodiek met persoonlijke aandacht voor iedere speler en trainingen in kleine groepen. "Natuurlijk werken wij aan techniek en tactiek, maar minstens zo belangrijk vinden wij dat spelers met meer zelfvertrouwen en met een glimlach de baan verlaten", legt Calderón uit. Die filosofie vat hij samen in een zin die inmiddels bijna een lijfspreuk is geworden binnen zijn bedrijf. "Een goede trainer leert je beter padellen. Een geweldige trainer laat je verliefd worden op de sport."

Spanje dichterbij brengen

Uit de academy ontstond een volgend idee. Veel Nederlandse spelers wilden niet alleen les krijgen van Spaanse trainers, maar ook zelf ervaren hoe padel in Spanje wordt beleefd. Niet alleen trainen, maar ook de cultuur, de sfeer en de passie proeven. Zo werd SpaansePadel-Reizen geboren, in samenwerking met Van der Valk Hotel Barcarola aan de Costa Brava en met het Nederlandse padelkledingmerk Mr Padel.

Naast de georganiseerde reizen naar de Costa Brava organiseert SpaansePadelReizen ook padelreizen naar de Costa Blanca en volledig op maat gemaakte reizen voor clubs, bedrijven en vriendengroepen. Trainingen, wedstrijden tegen lokale spelers, ontspanning, gastronomie en de mediterrane levensstijl vormen daarbij één complete padelbeleving.

Calderón noemt het bewust geen standaard sportvakantie. "Geen standaard sportvakanties, maar complete padelbelevingen waarin training, wedstrijden, ontspanning en gastronomie samenkomen."

Sport, voeding en de complete sporter

Voor Calderón begint goed presteren niet alleen op de baan. Vanuit diezelfde visie speelt ook voeding een steeds belangrijkere rol. Samen met zijn partner Petra Kers, gespecialiseerd in

"Natuurlijk werken wij aan techniek en tactiek, maar minstens zo belangrijk vinden wij dat spelers met meer zelfvertrouwen en met een glimlach de baan verlaten"

voedingscoaching en sportvoeding en onder meer al ruim zes jaar de voedingscoach van topspeler Bram Meijer, bouwt hij aan een community waarin sport, gezonde voeding en vitaliteit samenkomen. Recreatieve en competitieve spelers profiteren daardoor van beter herstel en een bewuste leefstijl. "Wij geloven dat de toekomst van padel niet alleen draait om techniek, maar om de complete sporter."

Mensen in plaats van cijfers

Als Calderón terugkijkt op de afgelopen jaren, ziet hij vooral gezichten. Spelers die groeien, verenigingen die bloeien, ondernemers die hun droom waarmaken en partners met wie bijzondere projecten zijn ontstaan. "Wanneer ik terugkijk, zie ik niet alleen bedrijven. Ik zie mensen."

De ambitie voor de komende jaren is duidelijk. Meer padelbanen realiseren, meer trainers opleiden, meer clinics organiseren en meer Nederlandse spelers laten kennismaken met de Spaanse manier van trainen. Ook de internationale padelreizen wil hij verder uitbreiden, met

nieuwe samenwerkingen binnen een sport die wereldwijd blijft groeien.

Na meer dan vijfentwintig jaar geeft padel Calderón nog altijd dezelfde energie als op de dag dat hij voor het eerst een racket vasthield. Leeftijd, niveau of achtergrond spelen geen rol op de baan, waar gesprekken, vriendschappen en herinneringen ontstaan die verder reiken dan het spel zelf.

"In Spanje ontdekte ik mijn passie. In Nederland kreeg die passie een naam: PadelNU, Spaanse Padel Academy en SpaansePadelReizen & PadelNutrition. Maar uiteindelijk draait het niet om de bedrijven. Het draait om de mensen die dankzij padel samenkomen", besluit Calderón.

Meer informatie:

www.padelNU.nl

www.spaansepadelacademy.nl

www.spaansepadelreizen.nl

www.padelnutrition.nl

WhatsApp: +31 631248409

info@padelnu.nl



Olyssa van Heyst

PHOTOGRAPHY



Dutch Padel groeide mee met een sport die nog niemand kende

Toen Rob ruim tien jaar geleden padelbanen aanlegde in Nederland, moesten bezoekers soms nog worden uitgelegd wat ze precies zagen. Inmiddels is padel niet meer weg te denken. Dutch Padel groeide mee: van verhuurrackets op een eigen park tot een Nederlands merk dat jaarlijks duizenden rackets verkoopt en custom modellen maakt.

Vader Rob en zoon Bryan houden vast aan een eenvoudige gedachte: een goed racket hoeft niet ieder jaar opnieuw uitgevonden te worden. Rob maakte in 2012 kennis met padel in Zuid-Spanje. Hij was eigenaar van een tennis-park en onderzocht de mogelijkheid om een park in Benahavís over te nemen. Daar lagen padelbanen. De Spaanse plannen gingen niet door, maar één idee nam hij mee naar huis. "Ik was zelf een tennisser en vond het gewoon een heel leuk spel. Dus heb ik gezegd: ik ga in Nederland padelbanen neerleggen." In 2015 gingen de banen open. Nederland telde volgens Rob toen misschien een tiental locaties. Voor veel mensen was de sport volledig nieuw.

Rackets die de verhuur moesten overleven

De basis voor Dutch Padel ontstond uit een praktisch probleem. Vrijwel niemand had een eigen racket, dus moest het park materiaal beschikbaar stellen. Rob kocht rackets van bestaande merken, maar die hielden het intensieve verhuurgebruik niet altijd lang vol. "Dat werd op een gegeven moment best een drama. Toen ben ik zelf gaan zoeken naar fabrieken waar we ze konden laten maken." Via contacten in Spanje kwam hij bij producenten terecht. Dutch Padel begon met kleine producties voor eigen gebruik: eerst stevige verhuurrackets, later ook modellen voor spelers. Rond 2016 en 2017 kreeg het merk zijn huidige vorm. Het netwerk groeide uiteindelijk tot bijna 120 verkooppunten. Tegenwoordig werkt Dutch Padel met een vaste groep retailers en gaan er jaarlijks enkele duizenden rackets de deur uit. "We zijn niet mega groot. Maar we hebben wel vaste afnemers die ons merk dragen, omdat we kwaliteit kunnen bieden voor een acceptabele prijs."

Niet concurreren op de laagste prijs

Dutch Padel laat zijn rackets produceren met een carbon frame en carbon tube en wil daarom niet concurreren met de goedkoopste modellen. Grote internationale merken produceren op enorme schaal en kunnen oudere collecties stevig afprijzen. Een racket dat ooit ruim 400 euro kostte, kan daardoor ineens in dezelfde prijs categorie belanden als een topmodel van Dutch Padel. Bryan ziet kansen in rechtstreekse online verkoop, maar bestaande retailers



blijven belangrijk. "De mensen die ons jarenlang gesteund hebben, moeten we in ere houden."

Rond is niet alleen voor beginners

Dutch Padel is een uitgesproken voorstander van ronde rackets. Die worden nog geregeld gezien als een keuze voor beginners, maar volgens Rob en Bryan zegt de vorm alleen lang niet alles. Een rond racket heeft doorgaans een grotere sweetspot. Maar rond betekent niet automatisch zacht of eenvoudig. De reactie wordt ook bepaald door het EVA, het type carbon, het aantal lagen en het gatenpatroon. "Je kunt met een rond racket ook gewoon een racket voor een gevorderde speler maken."

Niet ieder seizoen iets nieuws

Waar grote merken regelmatig nieuwe kleuren, technologieën en versies introduceren, houdt Dutch Padel modellen liever twee tot drie jaar in de collectie. "Als het goed is, is het gewoon goed." Dat voorkomt dat winkels ieder seizoen met verouderde voorraad blijven zitten die alleen nog tegen forse korting verkocht kan worden. Daarnaast ontstond een tweede tak: private label en custom rackets. Bedrijven, verenigingen en organisaties kunnen een racket laten voorzien van een eigen ontwerp en logo. Dutch Padel laat daarvoor eigen frames in grotere aantallen produceren, die vervolgens in kleinere oplages kunnen worden bedrukt.

Van pionier naar volgende fase

De markt is nauwelijks nog te vergelijken met die van 2015. Padel groeide explosief, internationale merken stapten massaal in en spelers weten steeds beter wat er te koop is. De naam Dutch Padel zorgt in Nederland voor herkenbaarheid, maar kan internationaal ook een beperking zijn. Het bedrijf was al actief in onder meer België en Finland. Daarom krijgen de afkorting DP en de herkenbare leeuwenkop een prominenter rol. Dat Dutch Padel nog steeds tussen de internationale merken staat, is volgens Rob mede te danken aan een lange adem. Er waren momenten waarop vader en zoon zich afvroegen of doorgaan nog logisch was. Toch bleef de liefde voor de sport trekken. Rob en Bryan staan zelf nog regelmatig op de baan. Daardoor is het merk ruim tien jaar later nog altijd nauw verbonden met het spel waarmee het begon.

"We willen natuurlijk graag groter worden. Maar buiten alles hebben we gewoon een fantastisch mooi merk. Vroeg of laat komt die volgende stap." Misschien past dat geduld juist goed bij Dutch Padel: niet iedere trend achterna, maar blijven bouwen aan een merk dat ontstond in een tijd waarin bijna niemand in Nederland wist wat padel was.



Fotografie: KNLTB Tijn Swirs

Wilco Nijland wil van het EK Padel een feest voor heel Nederland

Niet één stad. Niet één organisatie. En zeker niet alleen een toernooi voor de absolute top. Als het aan Wilco Nijland ligt, wordt het Europees Kampioenschap Padel van 2027 een evenement dat de hele Nederlandse padelwereld in beweging brengt. Van recreanten tot topspelers, van jonge talenten tot sponsors en gemeenten. “Dit moet niet het feestje worden van Athvance Sports of de KNLTB. Dit moet het feestje worden van heel padellend Nederland.”

Die ambitie past bij de manier waarop Nijland al jaren sportevenementen benadert. Hij zoekt niet naar het bekende recept, maar naar evenementen die een sport verder helpen. Dat deed hij eerder met beachvolleybal en inmiddels ook met padel. De toewijzing van het EK voelt daarom niet als een eindpunt, maar juist als het begin van iets groters.

Van Sportworx naar Athvance Sports

De carrière van Wilco Nijland draait al jarenlang om internationale sportevenementen. Met Sportworx bouwde hij een sterke naam op als organisator van grote evenementen, met als bekendste voorbeeld King of the Court in het

beachvolleybal. Begin dit jaar werd Sportworx overgenomen door Athvance Sports, onderdeel van de Europese sportinvesteerder Athvance Capital. Voor Nijland veranderde daardoor vooral zijn eigen rol. “Als algemeen directeur ben je ook veel bezig met zaken die eigenlijk minder leuk zijn. Nu kan ik me volledig richten op beachvolleybal en padel. Eigenlijk doe ik alleen nog de dingen waar ik echt energie van krijg.” Die energie zit vooral in het ontwikkelen van internationale evenementen. Niet in bestaande stadions, maar juist op bijzondere locaties waar sport en beleving samenkomen. Voor beachvolleybal werden complete arena's gebouwd op stadspaleizen, zoals eerder op het Jaarbeurs-

plein in Utrecht. Dat tijdelijke karakter bracht Nijland ook op een nieuw idee. Waarom zo'n stadion na één week weer afbreken als andere sporten er ook gebruik van kunnen maken?

Zo begon de liefde voor padel

Dat idee bracht enkele jaren geleden de KNLTB naar Utrecht. De bond was op zoek naar een locatie voor een nieuw internationaal padeltoernooi: Copa de Padel. De eerste edities werden gespeeld in het tijdelijke stadion van Sportworx. Toen de samenwerking tussen bond en oorspronkelijke organisator eindigde, besloot Nijland het evenement zelf voort te zetten onder de naam Padel Copa. Hoewel dat voor

veel mensen het begin van zijn padelverhaal lijkt, kende hij de sport al veel langer. "Ik kwam twintig jaar geleden al met padel in aanraking toen ik in Marbella werkte. Daar lagen op bijna iedere straathoek padelbanen. Alleen was Nederland daar toen nog lang niet klaar voor." Zelfs acht jaar geleden onderzocht hij al of padelbanen een plek konden krijgen binnen het eigen sportcentrum. Destijds bleek de markt simpelweg nog te klein. Dat veranderde razend-snel. Inmiddels speelt Nijland zelf meerdere keren per week, begeleidt Athvance Sports verschillende topspelers en organiseert het bedrijf internationale padeltoernooien.

Op zoek naar het hoogste podium

Met de groei van de sport groeide ook de ambitie. "We organiseerden mooie internationale evenementen, maar ik dacht steeds vaker: wat is nou eigenlijk het hoogste podium? Dat zijn Europese en wereldkampioenschappen." Hij nam contact op met de International Padel Federation (FIP). Opvallend genoeg bleek de internationale kalender op dat moment nog lang niet zo ver vooruit gepland als in veel andere sporten. Waar in Nederland jaren voorbereiding nodig zijn om speelsteden, overheden en partners aan elkaar te verbinden, stond internationaal nog veel open. Dat bood kansen. Die eerste gesprekken groeiden uiteindelijk uit tot de toewijzing van het EK Padel aan Nederland.

Een evenement voor de hele sport

Volgens Nijland is de timing nauwelijks beter denkbaar. Padel behoort inmiddels tot de snelst groeiende sporten van Nederland. Honderdduizenden mensen staan wekelijks op de baan en de belangstelling blijft groeien. Juist daarom ziet hij het EK als veel meer dan een topsportevenement. "Als je al die mensen in aanraking kunt brengen met het Nederlands team en dat oranjegevoel, dan is dat voor mij als organisator het mooiste wat er is." Zijn ambitie reikt verder dan volle tribunes. Hij hoopt dat het kampioenschap jonge spelers inspireert, dat bedrijven zich langdurig aan de sport verbinden en dat Nederlandse topspelers eindelijk de ondersteuning krijgen die past bij hun niveau.

"Veel Nederlandse topspelers leggen nog steeds zelf geld toe om internationale toernooien te kunnen spelen. Dat zou eigenlijk niet moeten. Ik hoop dat het EK helpt om de sport



Fotografie: KNLTB Tijn Swirs

verder te professionaliseren."

Niet één speelstad, maar heel Nederland

Juist daarom kiest Athvance Sports bewust voor een andere opzet dan veel internationale evenementen. In plaats van één centrale locatie wordt het Europees Kampioenschap verspreid over meerdere speelsteden. De eerste twee fases worden op verschillende plekken in Nederland gespeeld. Ook de Final 8 krijgt meerdere locaties. Volgens Nijland verlaagt dat de drempel voor supporters. "Als je alles op één plek organiseert, moeten veel mensen uren reizen. Door het toernooi over Nederland te verspreiden, kunnen veel meer padelliefhebbers het van dichtbij meemaken." De wedstrijden worden volledig indoor gespeeld. Niet alleen vanwege het Nederlandse weer, maar vooral om alle spelers onder gelijke omstandigheden te laten spelen.

Beleving als handelsmerk

Wie eerdere evenementen van Athvance Sports bezocht, weet dat sport zelden het enige

ingrediënt is. Muziek, licht, entertainment en bijzondere locaties maken al jaren deel uit van de formule. Bij een officieel Europees kampioenschap gelden vanzelfsprekend internationale regels, waardoor niet alles mogelijk is. Toch verwacht Nijland dat bezoekers het verschil zullen merken. "Er zijn locaties waar mensen straks binnenlopen en denken: hier kun je dus padellen? Dat had ik nooit verwacht." Juist de combinatie van sfeer, licht, geluid en verrassende locaties moet het EK een eigen gezicht geven, zonder afbreuk te doen aan het sportieve karakter.

Meer dan een toernooi

De eerste reacties na de bekendmaking bevestigen volgens Nijland dat het momentum groot is. Sponsors melden zich spontaan, speelsteden tonen interesse en ook vanuit de media is veel aandacht. Dat geeft vertrouwen, maar zorgt ook voor verantwoordelijkheid. "Nu begint het echte werk pas." Want uiteindelijk wil hij dat over enkele jaren niet alleen wordt teruggekeken op een succesvol Europees kampioenschap, maar vooral op een moment waarop de Nederlandse padelsport een nieuwe stap zette. Voor Wilco Nijland is dat misschien wel de echte overwinning. Niet de organisatie van een groot evenement op zich, maar het gevoel dat duizenden recreanten, talenten, clubs en topspelers straks kunnen zeggen dat het ook hún EK was.

"Dit moet niet het feestje worden van Athvance Sports of de KNLTB. Dit moet het feestje worden van heel padellend Nederland."



De padelhal die meegroeit met je club

De groei van padel lijkt voorlopig niet af te nemen. Nieuwe clubs openen hun deuren, bestaande accommodaties breiden uit en steeds meer ondernemers onderzoeken de mogelijkheden om te investeren in de snelst groeiende racketsport van Europa. Daarbij draait het allang niet meer alleen om de aanleg van padelbanen. Ook de vraag naar flexibele, duurzame en snel realiseerbare overkappingen neemt sterk toe. Juist op dat vlak profileert Kontent Structures uit Alphen aan den Rijn zich als specialist. Het bedrijf is al ruim 25 jaar actief in aluminium halconstructies en tijdelijke hallen voor uiteenlopende sectoren en ziet binnen de padelwereld steeds meer kansen.

Adviseur Dirk legt uit wat het bedrijf onderscheidt van een reguliere aannemer. "Wij zijn een totaalleverancier en hebben de productie in eigen beheer. We bewerken de aluminium profielen machinaal. We hebben eigen engineers en constructeurs die uitwerken wat er geproduceerd moet worden." Doordat de hele keten in eigen huis zit, kan het bedrijf volgens Dirk veel sneller opleveren dan de gemiddelde bouwver.

Flexibiliteit en levensduur

Een volledig permanent gebouw neerzetten is

voor veel padelondernemers een flinke investering. Bovendien duurt de vergunningverlening vaak lang en is vooraf niet altijd duidelijk hoe snel een locatie zal groeien. Een modulaire aluminium hal biedt dan een aantrekkelijk alternatief. Belangrijk om te weten: de levensduur van de hal en de duur van de vergunning zijn twee verschillende dingen. "Onze constructies gaan tientallen jaren mee en kunnen in principe op een vergunning van vijftig jaar worden gebouwd, dus dat is bijna levenslang. Toch kiezen veel ondernemers bewust voor een vergunning

van vijftien jaar. Omdat de hal dan als minder permanent geldt, is zo'n vergunning sneller en makkelijker te krijgen. En loopt die af, dan kan hij eenvoudig worden verlengd." Zo profiteert de ondernemer van een soepeler vergunningstraject, zonder in te leveren op de kwaliteit of levensduur van de hal. De flexibiliteit van een modulaire hal zit niet alleen in het vergunningstraject, maar ook in de uitbreidingsmogelijkheden. Complete hallen van Kontent Structures kunnen in de lengte onbeperkt worden uitgebreid door extra segmenten toe te voegen.

“Belangrijk is natuurlijk dat we in overleg bepalen wat de behoefte is. Daarna gaan we kijken in hoeverre die behoefte overeenkomt met ons standaardproduct.”

Ook aanvullende voorzieningen, zoals isolatie, glazen wanden of extra toegangsdeuren, kunnen vaak achteraf nog worden gerealiseerd. Zo haal je daglicht en uitstraling in de hal op het moment dat het past bij de ontwikkeling van de club. Dat sluit goed aan bij de huidige padelmarkt, waarin veel exploitanten beginnen met enkele banen en pas uitbreiden wanneer de bezetting hoog genoeg is.

Van intake tot realisatie

Hoe ziet het traject eruit voor een club of ondernemer die aanklopt bij Kontent Structures? “Belangrijk is natuurlijk dat we in overleg bepalen wat de behoefte is. Daarna gaan we kijken in hoeverre die behoefte overeenkomt met ons standaardproduct.” Voldoet het standaardmodel niet, dan werken de constructeurs en engineers van Kontent Structures een maatwerkoplossing uit. “Wij bouwen aluminiumconstructies met een vrije overspanning tot 25 meter voor padelhallen. Binnenkort kunnen we zelfs tot 40 meter overspanning gaan.” Dat laatste is relevant, omdat steeds vaker meerdere padelbanen naast elkaar onder één hal moeten passen. Voor vergunningen en de aanleg van betonvloeren werkt het bedrijf samen met professionele partijen. “Daarbij doen wij een beroep op gespecialiseerde bedrijven, maar blijven wij zelf het centrale aanspreekpunt.”

Sneller dan een traditioneel sportgebouw

Op de vraag wat de voordelen zijn van een modulair aluminium systeem ten opzichte van een traditioneel sportgebouw, noemt Dirk allereerst het gewicht. “Aluminiumconstructies zijn aanzienlijk lichter dan traditionele staal- of steenbouw. Daardoor kunnen onze hallen funderingsvrij worden gebouwd.” Voor de padelbanen zelf ligt dat anders: die worden na de bouw van de hal aangelegd en vragen wél om een goede ondergrond. “De vloer van een padelbaan moet aan hoge eisen voldoen. Daarom adviseer ik altijd om met een betonnen vloer te starten.” Ook de snelheid van het proces springt eruit. “Van een intakegesprek tot een offerte zit over het algemeen niet meer dan een week.” Daarnaast denkt het bedrijf al mee voordat er een opdracht ligt. “Wij kunnen vooraf al informatie delen en overleggen.”

Geluid als aandachtspunt

Geluidseisen worden in de sportwereld steeds

strenger en dat merkt ook Kontent Structures. Een concreet voorbeeld is de hal die wordt gebouwd voor De Stuw in Driel, gemeente Overbetuwe, een racketsportvereniging die naast tennis ook inzet op padel. Daar werd een forse geluidsreductie geëist. “Om aan zulke eisen te voldoen werken wij met sandwichpanelen. Een sandwichpaneel heeft een aluminium buitenkant en is geïsoleerd, waardoor het ook goed thermisch presteert. Maar het zorgt ook voor een behoorlijke geluidsreductie.”

Samenwerking met padelspecialisten

Voor de inrichting van de banen zelf werkt Kontent Structures samen met gespecialiseerde padelbaanbouwers. Zo krijgt de opdrachtgever één compleet product: een hoogwaardige hal én professioneel aangelegde banen. “Die padelbaanbouwers zijn heel goed in de inrichting, wij zijn heel goed in de hallen. Eigenlijk blijven wij heel dicht bij onze kerncompetenties en werken wij samen met partijen, zodat je een compleet product kunt aanbieden zonder marge op marge, waardoor het ook voor opdrachtgevers betaalbaar blijft.”

Belangrijk vindt Dirk ook om te benoemen dat Kontent Structures een Nederlands bedrijf is dat de complete halconstructie zelf in Nederland produceert en met eigen montageteams werkt. “Waardoor je die keten helemaal beheert en alles snel kunt regelen. De doorlooptijd na opdracht en vergunning is over het algemeen

zo’n drie maanden.”

Ruimte voor maatwerk

Wat het bedrijf volgens Dirk verder onderscheidt, is de bereidheid om mee te denken buiten de gebaande paden. “Wij kunnen ook meedenken over oplossingen die we nog niet eerder zijn tegengekomen. Als dat niet helemaal binnen een model past dat wij hebben, dan gaan we kijken hoe we het wel voor elkaar kunnen krijgen.” Die houding sluit aan bij een markt die volop in ontwikkeling is. Dirk ziet zowel commerciële partijen als clubs met eigen kapitaal of een sterk verdienmodel investeren in hallen, vaak in een combinatie van commerciële exploitatie en clubgebruik. “Je ziet bijvoorbeeld ook wel dat zo’n club zegt dat zij vier padelbanen binnen gaan bouwen, waarvan er twee commercieel zijn en twee voor clubleden. Want alleen met de clubleden kun je zo’n hal niet terugverdienen.” Met de aanhoudende populariteit van padel en de verwachte verdere uitbreiding van indoorlocaties lijkt de vraag naar flexibele sportconstructies voorlopig alleen maar toe te nemen. Voor ondernemers die de stap naar overdekte banen willen maken zonder direct de kosten van een volledig permanent complex, bieden modulaire aluminium hallen een aantrekkelijk alternatief: een hal die qua levensduur en kwaliteit niet onderdoet voor permanente bouw, maar sneller staat, makkelijker vergund wordt en meegroeit met de club. De combinatie van snelle plaatsing, uitbreidbaarheid, maatwerk en de samenwerking met gespecialiseerde padelbaanbouwers sluit naadloos aan bij een markt die nog volop in beweging is.

Kontent Structures

H.A. Lorentzweg 1

Alphen a/d Rijn

Tel. 0172 726 262

info@kontent-structures.com

www.kontent-structures.com





BandejaBoys. De podcast die meegroeide met padel

Twee jaar geleden was het idee eigenlijk verrassend simpel. Als padel zo hard groeit, waarom is er dan geen podcast die volledig over de sport gaat? Die vraag vormde de basis voor wat inmiddels een vaste waarde is geworden binnen de Nederlandse padelwereld. Met meer dan 114 afleveringen, zo'n 3.000 wekelijkse luisteraars en een lange lijst aan spelers, coaches, ondernemers en bestuurders achter de microfoon, zijn de BandejaBoys uitgegroeid tot veel meer dan een hobbyproject.

Opvallend genoeg begon het allemaal zonder ambitieus businessplan. "Wij dachten vooral: dit moet toch bestaan? En als het niet bestaat, dan maken we het zelf."

Van tennis naar padel

Etienne Hartevelt is van oorsprong geen podcaster. Zijn achtergrond ligt in de sportwereld, als trainer en conditioning coach. Jarenlang werkte hij met tennisers aan hun fysieke ontwikkeling. Zelf kwam hij ook uit de tenniswereld, al gooiden knieklachten regelmatig roet in het eten.

Toen padel tijdens de coronaperiode steeds populairder werd, stapte ook hij op de baan. Veel vrienden waren inmiddels begonnen en dankzij zijn tennisachtergrond maakte hij de

sport snel eigen. Minstens zo belangrijk was dat zijn lichaam beter reageerde op padel dan op tennis.

"Ik merkte direct dat ik veel minder last had van mijn knieën. Daardoor kon ik weer net zo fanatiek sporten als vroeger." Die fanatiekeling kwam al snel bovendien. Eerst als speler. Daarna als trainer. Waar hij aanvankelijk vooral actief was in het tennis, kwamen steeds vaker vragen vanuit de padelwereld. Of hij les wilde geven. Of hij fysieke begeleiding kon verzorgen. Langzaam verschoof zijn werkgebied van tennis naar padel.

Topspelers als Bo Luttikhuis, Liza van Hal en voormalig international Segou Jonker behoorden tot de eerste spelers die hij begeleidde. Niet

veel later kreeg hij een nieuwe kans toen Uriël Maarsen hem vroeg als fysieke trainer voor het Nederlands jeugdteam. Later volgde ook het nationale team.

"Eigenlijk deed ik hetzelfde werk als in het tennis. Alleen nu binnen een wereld die volop in ontwikkeling was."

Een podcast als geintje

Het idee voor de BandejaBoys ontstond tijdens een gesprek met Tobias van Ooijen. Etienne luisterde zelf regelmatig podcasts en begreep eigenlijk niet waarom er geen actieve Nederlandse padelpodcast bestond.

In zijn eigen beleving was padel al enorm groot.

"Toen dacht ik: dat moet toch werken? Twintigers en dertigers luisteren podcasts. Ze kijken YouTube. Ze spelen padel. Waarom is er dan geen padelpodcast?" Met goede vriend Wibout van Meer besloot hij het gewoon te proberen. Alleen hadden ze nog nooit een podcast gemaakt.

Via Jonne Serieese, bekend van wielerpodcast De Rode Lantaarn, kregen ze hun eerste lessen in podcastland. Hoe bouw je een gesprek op? Waar moet je op letten? Wat maakt een aflevering interessant? De eerste opnames waren allesbehalve professioneel. "De microfoons lagen op stapels boeken. We hadden geen draaiboek. Geen ervaring. Eigenlijk geen idee wat we aan het doen waren." Maar het leuke was dat de wel luisterden en de podcast daarmee gestaag groeide.

De kracht van de padelwereld

Doordat de Nederlandse padelwereld nog volop in ontwikkeling was, kende vrijwel iedereen elkaar. De afstand tussen liefhebber en topsport was klein. Dat opende deuren. Al snel wist de podcast prominente namen aan zich te binden. Onder anderen Eric de Lange, voormalig toernooidirecteur van Premier Padel en tegenwoordig actief als Padel Ambassador, schoof aan. Daarna volgden Nederlandse topspelers, bondscoaches en steeds meer toonaangevende namen uit de sport. Etienne verbaasde zich vooral over de bereidwilligheid. "Het mooie van padel is dat mensen elkaar gewoon willen helpen. Zeker in die beginjaren." Die openheid typeert volgens hem de sport nog steeds. Veel pioniers die in de eerste jaren padel in Nederland groot maakten, delen kennis, contacten en kansen met elkaar. Daar profiteert de hele sport van.



Étienne samen met Menno, met wie hij de podcast BandejaBoys host.

Een missie die groter werd dan de podcast

Hoewel de BandejaBoys inmiddels zijn uitgegroeid tot een bekend platform binnen de padelwereld, begon het ooit met een opvallend bescheiden ambitie. Tijdens een van de eerste gesprekken kwam de vraag op tafel wat ze eigenlijk wilden bereiken. Het antwoord kwam van medeoprichter Wibout van Meer, die inmiddels niet meer actief betrokken is bij BandejaBoys: "Wij wilden dat mensen bij het koffiezetapparaat zouden weten wie Sten Richters, Bram Meijer en Uriël Maarsen zijn."

Iedereen kent Frenkie de Jong en Matthijs de Ligt. Voor de Nederlandse padeltop was dat twee jaar geleden nog een heel ander verhaal. De podcast ontstond daarom met een helder doel: niet alleen de sport, maar vooral de mensen erachter zichtbaar maken. Door hun persoonlijke verhalen te vertellen, kregen de beste spelers van Nederland een podium, een gezicht en een stem.

Meer dan alleen topspelers

Na ruim honderd afleveringen veranderde de uitdaging. Vrijwel alle Nederlandse topspelers waren inmiddels te gast geweest. Alleen Steffie Weterings staat nog altijd op het verlanglijstje. Daardoor ontstond vanzelf een nieuwe vraag: hoe blijf je interessant? Het antwoord lag buiten de baan. De podcast begon steeds vaker ondernemers, baanbouwers, clubeigenaren, eventorganisatoren en initiatiefnemers uit de sport uit te nodigen. "Juist die verhalen vond ik steeds interessanter worden." Hoe bouw je een padelcentrum? Wat kost dat? Hoe groeit een merk binnen de sport? Welke keuzes maken ondernemers? Voor Etienne werd die verbreding minstens zo interessant als het bespreken van wedstrijden en rankings.

Van passie naar platform

Inmiddels bereikt de podcast wekelijks rond de 3.000 luisteraars. Sponsors zoals JustPadel hebben zich verbonden aan het platform en de podcast verdient zichzelf terug. Maar dat was nooit het vertrekpunt. "Als je het alleen voor het geld doet, houd je het niet vol." De eerste maanden leverde een aflevering nauwelijks iets op. Sterker nog, het kostte vooral tijd. Pas na ongeveer een jaar begon het project financieel iets terug te geven. Toch zit de werkelijke waarde ergens anders. Via de podcast ontstonden nieuwe contacten. Samenwerkingen. Padelkampen in Spanje. Toegang tot grote evenementen. Nieuwe zakelijke kansen. En misschien nog belangrijker: waardering vanuit de community. "Het leukste blijft wanneer iemand zegt dat hij echt iets aan een aflevering heeft gehad."

Blijven bouwen

Na ruim twee jaar staat de podcast opnieuw op een kruispunt. De zomerstop wordt gebruikt om na te denken over de volgende stap. Niet omdat de groei eruit is. Integendeel. Maar omdat de BandejaBoys zichzelf dezelfde vraag blijven stellen als aan het begin. Hoe houden we het leuk? Hoe blijven we nieuwsgierig? Hoe vertellen we verhalen die ertoe doen? Dat antwoord ligt waarschijnlijk niet in grotere luistercijfers of meer sponsors. De kracht van de podcast zat vanaf dag één ergens anders. In de oprechte interesse voor de mensen achter de sport. En misschien is dat precies waarom de BandejaBoys zijn uitgegroeid tot wat ze nu zijn: niet alleen een podcast over padel, maar een platform dat meegroeit met de sport zelf. Terwijl die sport nog iedere dag verder groeit.



PADELNU
WIJ BOUWEN PADEL BANEN

DE COMPLETE PADELBELEVING

TRAIN. VERBETER. GENIET.

PADELNU B.V.
EXPERTS IN PADEL BANEN

• **ONTWERP, PRODUCTIE EN AANLEG** van hoogwaardige padelbanen. Kiwa gecertificeerd.

• **AKOESTISCHE OPLOSSINGEN** Samen met Piranha Padel bieden wij gepatenteerde oplossingen tegen geluidsoverlast voor omwonenden.

• **ADVIES & ONDERSTEUNING** Van plan en vergunningen tot oplevering en onderhoud.



- Training volgens Spaanse methodiek
- Ervaren Spaanse trainers
- Lessen op verschillende locaties
- Ook trainers beschikbaar voor andere clubs en academies



**SPAANSE
PADELACADEMY**
By Padelnu

- Padelreizen naar de Costa Brava en Costa Blanca
- Trainingen, wedstrijden en ontspanning
- Compleet verzorgde arrangementen voor groepen en bedrijven



**SPAANSE
PADELREIZEN**
By Padelnu

- Sportvoeding voor spelers van elk niveau
- Persoonlijke begeleiding
- Meer energie, sneller herstel en betere prestaties



**PADEL
NUTRITION**
By Padelnu

MEER INFORMATIE? Whatsapp: +31 6 31248409 Email: info@padelnu.nl

www.padelnu.nl www.spaansepadelacademy.nl www.spaansepadelreizen.nl www.padelnutrition.nl


**MR & MRS
PADEL**



Premium padelkleding & accessoires voor mannen en vrouwen, ontworpen in Nederland en geproduceerd in Italië.

Padelkleding voor wie stijl en prestatie wil combineren. Ervaar de perfecte mix van comfort, functionaliteit en verfijning.

Custom merchandise, bedrukking & fulfillment services voor padelclubs, academies en bedrijven. Time to Play Together!

TIME TO PLAY



Bekijk de volledige collectie en mogelijkheden op: mrpadel.com

Neem contact met ons op:

info@mrpadel.com

Tenniskennis blijkt gouden basis voor moderne padelparken

Waar veel bedrijven pas de afgelopen jaren zijn ingestapt in de snelgroeïende padelmarkt, bouwt Tennisbouw Nederland al sinds 2010 padelbanen. Volgens eigenaar Sjef Potjes stond het bedrijf zelfs aan de basis van de eerste padelbanen in Nederland. De kennis die in dertig jaar is opgebouwd bij de aanleg van tennisaccommodaties, blijkt daarbij een belangrijke meerwaarde.



Volgens Potjes kon vrijwel alle expertise uit de tenniswereld worden meegenomen naar padel. "We hadden al veel kennis van ondergronden, vloeren en de inrichting van sportparken", zegt hij. Ook de bestaande contacten met verenigingen en de ervaring met het ontwikkelen van complete sportaccommodaties zorgden ervoor dat de overstap naar padel relatief natuurlijk verliep.

Opvallend is dat Tennisbouw Nederland al ruim voordat padel in Nederland doorbrak, kansen zag voor de sport. Rond 2007 en 2008 werden al offertes uitgebracht voor de bouw van padelbanen. Destijds was de interesse echter nog beperkt. "Iedereen vond het een gekke en rare sport", blikt Potjes terug. Pas enkele jaren later kwam de markt echt op gang.

Inmiddels heeft het bedrijf zich ontwikkeld tot specialist in de aanleg van complete tennis- en padelparken. Daarbij ligt de nadruk vooral op outdoor accommodaties. Indoorprojecten komen slechts sporadisch voor. "Wij moeten het hebben van het grondwerk en het totaalproduct", legt Potjes uit. Juist die complete aanpak onderscheidt het bedrijf in de markt.

Die integrale werkwijze is terug te zien in uiteenlopende projecten door heel Nederland. Zo werden recent in Alphen a/d Rijn een sportpark gerealiseerd met een combinatie van tien

tennisbanen en vier padelbanen, maar ook projecten waarbij bestaande tennisparken volledig opnieuw werden ingericht. Soms worden daarbij bestaande tennisbanen omgevormd tot een combinatie van tennisbanen en padelcourts.

Een belangrijke strategische keuze werd in 2019 gemaakt, toen Tennisbouw Nederland volledig overstapte op aluminium padelkooien. Volgens Potjes biedt dat aanzienlijke voordelen op het gebied van duurzaamheid en onderhoud. "Ik heb daar destijds bewust voor gekozen, omdat je veel minder zorgen hebt over roestvorming." De levensduur van deze banen schat hij bovendien bijzonder hoog in. Hoewel op het aluminiumwerk vijftien jaar garantie wordt

gegeven, verwacht Potjes dat de constructies veel langer meegaan. "Wij denken dat de kooien zeker dertig jaar perfect speelbaar blijven."

Naast duurzaamheid speelt ook geluid een steeds grotere rol bij de ontwikkeling van nieuwe padelaccommodaties. Gemeenten en omwonenden stellen steeds vaker eisen aan geluidsbeperking. Daarom werkt Tennisbouw Nederland inmiddels standaard met geluidswerende oplossingen in de kooien. Volgens Potjes zorgen deze voorzieningen voor een aanzienlijke reductie van het geluidsniveau en kunnen zij per locatie op maat worden toegepast.

Ondanks de enorme groei van de afgelopen jaren ziet hij nog volop kansen voor de toekomst. Er is volgens Potjes nog ruimte voor veel extra banen in Nederland. Daarbij blijkt padel voor veel verenigingen een belangrijke impuls te zijn. Clubs die jarenlang te maken hadden met teruglopende ledenaantallen en vergrijzing, zien dankzij de komst van padel weer groei en verjonging ontstaan. Daarmee fungeert padel steeds vaker als aanjager voor de vernieuwing van complete tennis- en padelparken.

Tennisbouw Nederland b.v. is gevestigd aan de Hoogschajksestraat 11 in Schaijk T: 0492-359111 E: info@tennisbouw.nl www.tennisbouw.nl





Michaëlla Krajicek: de tweede carrière die nooit gepland was

Fotografie: Alyssa van Heyst

Wie Michaëlla Krajicek spreekt, merkt al snel dat haar leven nog altijd in beweging is. Letterlijk ook. Het interview vindt plaats tijdens een autorit van Nederland naar Tsjechië. Even stopt ze langs de Duitse snelweg, zet haar telefoon tegen het dashboard en probeert na een paar mislukte pogingen in te loggen op Teams. Over een paar uur rijdt ze weer verder, richting huis. Daar wachten haar twee zoons, haar partner en een hond. Een leven dat nauwelijks nog lijkt op de jaren waarin vliegvelden, hotels en internationale tennistoernooien haar agenda bepaalden. En toch voelt het gesprek geen moment alsof ze afscheid heeft genomen van de topsport. Daarvoor zit die mentaliteit te diep.

Dat wordt al duidelijk voordat het over padel gaat. Ze praat rustig, zonder grote woorden en zonder de behoefte om terug te grijpen op haar tenniscarrière. Alsof dat hoofdstuk gewoon een onderdeel van haar leven is geweest, niet iets waar ze voortdurend naar terugkijkt. Pas wanneer het gesprek uitkomt op de manier waarop ze tegenwoordig sport, wordt zichtbaar hoeveel van die oude topsporter nog altijd aanwezig is.

"Ik neem alles serieus." Het is geen uitspraak die ze brengt als levensmotto. Ze constateert het eerder. Alsof het nooit anders is geweest. Juist daardoor krijgt die zin gewicht. Want achter die paar woorden schuilt een carrière waarin vrijwel alles draaide om beter worden. Om trainen, herstellen, opnieuw beginnen en telkens weer de overtuiging hebben dat het nóg beter kon.

Die manier van denken is niet verdwenen toen ze stopte met professioneel tennis. Hij heeft alleen een andere uitlaatklep gevonden. Dat verklaart ook waarom ze nauwelijks nog op een tennisbaan staat. Niet omdat ze de sport achter zich heeft gelaten of omdat haar lichaam het niet meer aankan, maar omdat ze zichzelf goed genoeg kent. Tennis en padel vragen allebei om timing, gevoel en automatismen. Ze wil niet blijven schakelen tussen twee verschillende slagen, twee verschillende ritmes. Als ze padel speelt, wil ze dat goed doen. Half ergens instappen heeft haar nooit gelegen.

Die perfectionistische kant steekt ook nu nog regelmatig de kop op. Ze lacht er zelf om, maar tegelijkertijd is het bloedserieus. Een toernooi spelen zonder goed voorbereid te zijn, voelt niet prettig. Even vrijblijvend een racket oppakken evenmin. Dat is misschien wel de grootste overeenkomst tussen de tennisster van toen en de padelspeelster van nu. De context veranderde. De instelling nauwelijks.

Opvallend genoeg was padel nooit bedoeld als een tweede sportcarrière. Eind 2020 kreeg ze samen met haar goede vriendin Steffie Weterings voor het eerst een padelracket in handen. Op de tennisparken waar ze nog regelmatig kwam, zag ze steeds meer mensen de glazen kooien instappen. Voetballers, oud-tennissers, recreanten. De sport groeide razendsnel en uit nieuwsgierigheid besloten ze het zelf ook eens te proberen.

Meer zat er aanvankelijk niet achter.

Weterings was vrijwel direct gegrepen door het spel en stortte zich er volledig op. Krajicek bekeek het in eerste instantie anders. Ze tenniste nog, kreeg haar eerste zoon en haar leven zag er simpelweg anders uit. Padel was leuk. Een afwisseling. Iets voor erbij. Totdat dat bekende mechanisme zich langzaam weer aandiende. Hoe vaker ze speelde, hoe nieuwsgieriger ze werd naar wat er allemaal mogelijk was. Niet vanuit een uitgesproken ambitie, maar vanuit een bijna vanzelfsprekende behoefte om zichzelf te verbeteren.

Dat proces verliep sneller dan ze vooraf had verwacht. Samen met Weterings trainde ze steeds vaker, werden nationale toernooien gewonnen en volgden internationale wedstrijden. Uiteindelijk bereikte ze zelfs de top honderd van de wereldranglijst van de FIP. Ze vertelt het met een glimlach, niet omdat die ranking ooit een doel op zich was, maar omdat het achteraf een mooie constatering is. Ze had opnieuw een sport gevonden waarin ze zich kon meten met de besten, zonder dat ze daar haar hele leven opnieuw voor hoefde in te richten.

Juist dat laatste maakt haar verhaal interessant. Vrijwel iedere topsporter kent de drang om door te blijven gaan, om steeds verder te klimmen en alles ondergeschikt te maken aan het volgende doel. Krajicek kent die drang ook. Alleen kijkt ze er inmiddels anders naar. Ze hoeft niet meer alles uit een carrière te halen, omdat ze dat gevoel al kent. Ze weet hoeveel daarvoor nodig is en welke keuzes daarbij horen. Dat maakt het gemakkelijker om nu bewust andere keuzes te maken.

Daar spelen haar gezin en haar thuissituatie een minstens zo grote rol in. Haar partner reist zelf nog altijd veel voor tennis en samen hebben ze twee jonge kinderen. Voor Krajicek voelt het vanzelfsprekend dat thuis een vaste basis blijft. Ze neemt haar zoons bewust niet mee naar ieder toernooi en probeert rust en regelmaat belangrijker te maken dan een overvolle sportagenda. Niet omdat dat de enige juiste manier is, benadrukt ze, maar omdat het voor hún gezin goed voelt. Iedereen maakt daarin zijn eigen afweging. Dit is de hare.

Misschien is dat wel het grootste verschil met haar eerste sportleven. Vroeger werd vrijwel iedere beslissing genomen vanuit tennis. Nu is tennis verdwenen en heeft ook padel niet

langer die centrale plek. De sport moet passen binnen het leven dat ze heeft opgebouwd, niet andersom. Dat betekent niet dat ze minder fanatiek is geworden. Wie haar op de baan ziet, zal eerder het tegenovergestelde zeggen. Alleen ligt de volgorde anders. Eerst het gezin. Daarna de sport.

En misschien is het juist die vrijheid die ervoor zorgt dat ze vandaag de dag zichtbaar meer geniet van iedere wedstrijd die ze speelt. Niet omdat er minder op het spel staat, maar omdat er buiten de baan inmiddels zoveel meer is om voor thuis te komen.

De topsporter is niet verdwenen

Dat ze tegenwoordig andere keuzes maakt, betekent niet dat de oude Michaëlla Krajicek verdwenen is. Integendeel. Tijdens het gesprek komt haar competitieve karakter steeds weer bovendrijven. Niet op een overdreven manier, maar juist in de details. In de manier waarop ze over trainen praat. Over partners kiezen. Over wedstrijden voorbereiden. Of over de

Michaëlla Krajicek

Geboren

9 januari 1989 in Delft

Gezin

Woont samen met haar partner en hun twee zoons, Valentijn en Romeo.

Tennis

- Voormalig nummer 30 van de wereld (enkelspel)
- Voormalig nummer 23 van de wereld (dubbelspel)
- Winnares van 3 WTA-enkeltitels en meerdere WTA-dubbeltitels
- Kwartfinaliste op Wimbledon in het enkel spel

Padel

- Speelt sinds eind 2020 padel
- Bereikte de top 100 van de FIP-ranking
- Speelde voor Nederland op het WK padel
- Actief als speelster, clinicgever, ambassadeur en deelnemer aan demonstraties en evenementen.

Thuisbasis

Krajicek traint bij Home Padel Hoofddorp, dat zij zelf noemt als haar vaste trainingslocatie en belangrijke partner binnen haar padelactiviteiten.

Partners

- Björn Borg
- Head
- Wilson Tennis



“Ik zou nooit met iemand willen spelen die ik als persoon niet mag”

vraag waarom ze eigenlijk nog altijd toernooien speelt. “Ik doe niet mee voor de lol.” Ze zegt het lachend, maar de boodschap is duidelijk. Zodra ze de baan opstapt, wil ze winnen. Dat verlangen is nooit weggegaan. Alleen de prijs die ze ervoor bereid is te betalen, is veranderd. Waar ze vroeger zonder aarzelen haar leven rondom een internationale tenniskalender organiseerde, kijkt ze nu eerst naar haar gezin. Een buitenslands toernooi waarvoor dagen gereisd moet worden, past simpelweg niet meer in de fase waarin ze nu zit.

Dat vindt ze soms jammer, geeft ze eerlijk toe. Niet omdat ze spijt heeft van haar keuzes, maar omdat ze weet wat ervoor nodig is om internationaal echt mee te doen. Ze ziet hoe jonge speelsters vrijwel hun hele leven rondom padel organiseren, hoe ze reizen, trainen en alles in het teken zetten van de volgende stap. Dat herkent ze. Ze heeft jarenlang precies hetzelfde gedaan, alleen in een andere sport. Misschien begrijpt ze daardoor beter dan wie ook wat daarvoor nodig is. Juist daarom vergelijkt ze zichzelf ook niet met de Nederlandse speelsters die nu aan de weg timmeren. Namen als Steffie Weterings en Marcella Koek krijgen alle ruimte om zich volledig op hun sport te richten. Ze hebben een ander leven, zegt Krajicek zonder enige jaloezie. Geen kinderen, een andere dagelijkse werkelijkheid en daardoor ook andere mogelijkheden. “Dat kun je gewoon niet vergelijken.”

Het is een opmerking die veel zegt over hoe ze tegenwoordig naar topsport kijkt. Tijdens haar tenniscarrière werd vrijwel alles langs de meetlat van prestaties gelegd. Nu kijkt ze eerder naar de context waarin die prestaties tot stand komen. Niet iedereen begint vanaf dezelfde uitgangspositie en niet iedereen hoeft dezelfde keuzes te maken om gelukkig te zijn. Dat betekent overigens niet dat haar ambitie

verdwenen is zodra ze een racket vasthoudt. Ze kiest haar partners nog altijd zorgvuldig. Niet alleen op basis van niveau, maar vooral op karakter. Dat deed ze vroeger in het tennis al en daarin is weinig veranderd. Ze wil naast iemand staan die ze mag, iemand met wie ze buiten de baan net zo makkelijk een gesprek voert als tijdens een spannende wedstrijd. Volgens haar is dat geen detail, maar een voorwaarde om als team goed te functioneren.

“Ik zou nooit met iemand willen spelen die ik als persoon niet mag.” Ze vertelt dat zonder oordeel richting anderen, al begrijpt ze soms niet hoe sommige koppels dat wel doen. Ze kent voorbeelden van spelers die nauwelijks met elkaar overweg kunnen, maar toch samen blijven spelen omdat het sportief goed uitkomt. Voor haar zou dat ondenkbaar zijn. De samenwerking begint niet bij de eerste service, maar veel eerder. Vertrouwen laat zich volgens haar niet afdwingen zodra de wedstrijd begint. Die overtuiging komt niet uit de lucht vallen. Ook tijdens haar tennisloopbaan koos ze haar dubbelpartners zorgvuldig. De grootste successen behaalde ze juist met speelsters met wie het buiten de baan ook klikte. Ze bewaart warme herinneringen aan de halve finales op Grand Slams en de titels die ze in het dubbelspel won, juist omdat daar meer speelde dan alleen tennis.

Dat verklaart misschien ook waarom padel haar zo aanspreekt. Waar ze in het enkelspel altijd volledig op zichzelf was aangewezen, staat er nu iemand naast haar die dezelfde wedstrijd beleeft. Natuurlijk blijft een slechte dag vervelend, maar je hoeft hem niet alleen te dragen. Er is altijd iemand die je even uit een negatieve gedachte kan halen of een tactische oplossing ziet die je zelf mist. Toch zegt ze iets opvallends. Ondanks haar liefde voor het dubbelspel denkt ze nog altijd

dat haar grootste kwaliteit in het tennis juist haar mentale weerbaarheid was. Ze heeft altijd geloofd dat ze wedstrijden kon kantelen door rustig te blijven wanneer anderen begonnen te twijfelen. Die hardheid, zegt ze, kreeg ze van huis uit mee. Niet alleen het willen winnen, maar vooral het besef dat je ook waardig moet kunnen verliezen. Dat laatste brengt haar vanzelf op een onderwerp waar ze zichtbaar over heeft nagedacht: de cultuur binnen padel. Ze formuleert haar woorden zorgvuldig, omdat ze niemand wil afvallen. Tegelijkertijd vindt ze dat er op dat punt nog winst te behalen valt. In het tennis groeide ze op in een omgeving waarin respect bijna net zo belangrijk was als het resultaat. Na een nederlaag feliciteerde je de tegenstander. Je accepteerde dat iemand op die dag beter was geweest. Haar vader zag daar streng op toe. Als jong meisje vond ze dat soms lastig, maar inmiddels begrijpt ze waarom hij daar zoveel waarde aan hechtte.

Juist daardoor vallen bepaalde dingen haar nu op wanneer ze naar padel kijkt. Ze ziet een jonge sport die zich razendsnel ontwikkelt, maar waarin de omgangsvormen soms nog zoekende zijn. Niet op het allerhoogste niveau, benadrukt ze, maar daaronder. Meer respect voor tegenstanders, meer klasse en meer waardering voor elkaars prestaties zouden volgens haar goed zijn voor de sport. Niet omdat padel daarmee op tennis moet gaan lijken, maar omdat iedere volwassen topsport uiteindelijk wordt gedragen door dezelfde basiswaarden. Dat zegt misschien nog wel het meeste over Michaëlla Krajicek. Ook nu haar eigen carrière niet langer het middelpunt vormt, blijft ze kijken naar wat een sport nodig heeft om verder te groeien. Niet vanuit nostalgie, maar vanuit ervaring. Ze weet hoe een topsportcultuur ontstaat, omdat ze er jarenlang middenin heeft gestaan. En juist daarom kijkt ze met belangstelling naar de generatie die na haar komt.



CUPRA

ROTTERDAM P2

* PREMIER PADEL

WORLD CLASS PADEL

27 SEP - 4 OKT 2026
ROTTERDAM AHOY

KOOP JE TICKETS VIA:

[PREMIERPADELROTTERDAM.COM](https://premierpadelrotterdam.com)



PREMIER
PADEL



CUPRA



VAN LANSCHOT
KEMPEN

DENTONS



Heineken
-00-

Bullpadel

Padel groeit door met innovatie maar ook pickleball krijgt voet aan de grond in Nederland

De padelsport blijft zich in hoog tempo ontwikkelen. Waar de eerste jaren vooral in het teken stonden van snelle groei en het aanleggen van zoveel mogelijk banen, verschuift de markt nu steeds meer naar kwaliteit, maatwerk en innovatieve oplossingen. Bij Padel Sport Benelux merken ze dat dagelijks. Het bedrijf speelt in op een veranderende markt waarin clubs, gemeenten en investeerders steeds specifiekere wensen hebben.

Volgens directeur Bas Zwartendijk is de vraag naar padelbanen nog altijd groot, maar verandert de aard van die vraag wel degelijk. "De vraag gaat gewoon door," zegt hij. "Maar alles wat buiten is, wordt complexer. Je loopt tegen geluidseisen aan en vergunningstrajecten worden ook ingewikkelder."

Dat betekent dat de aanleg van een padelbaan tegenwoordig veel verder gaat dan alleen het plaatsen van een kooi en kunstgras. Regelgeving rondom geluid speelt een steeds grotere rol. Padel Sport Benelux speelt daarop in met geluidsabsorberende panelen die direct op verschillende typen kooien kunnen worden aangebracht. Daarmee ontstaat een betaalbaar alternatief voor grote en kostbare geluidswanden rondom sportparken. "De geluidsabsorberende panelen bieden clubs goedkopere oplossingen," aldus Zwartendijk. "Anders moeten ze vaak investeren in dure geluidswanden."

Ook in het aanbod van banen ziet Padel Sport Benelux duidelijke ontwikkeling. Het bedrijf voert binnenkort vier verschillende merken padelkooien en kan daardoor een breed spectrum aanbieden, van budgetvriendelijke modellen tot het absolute topsegment. "Wij hebben een heel breed assortiment, zodat we voor iedere klant ruime keuze hebben," vertelt Zwartendijk. "Dat loopt van budget tot top of the line."

Een opvallende ontwikkeling is de groeiende vraag naar full panorama-courts. Dit zijn premium banen zonder hoekkolommen, waarbij het glas volledig doorloopt in de hoeken. Dat zorgt niet alleen voor een strakke uitstraling, maar ook voor beter zicht voor spelers en publiek. "Niet veel leveranciers hebben een full panorama outdoor," zegt Zwartendijk. "Onze banen zijn bovendien geschikt voor windgebied 1, 2 en 3." Dat maakt ze volgens hem bestand tegen alle windomstandigheden in Nederland, inclusief de zwaarste kustgebieden.

Naast padel kijkt het bedrijf nadrukkelijk naar nieuwe racketsporten. Een opvallende trend is



de opkomst van pickleball, de razend populaire sport die vanuit Amerika naar Europa overwaait. De sport combineert elementen van tennis, badminton en tafeltennis en groeit internationaal explosief. Zwartendijk ziet daar veel potentie in. "Dat begint echt te komen, want het is een hele makkelijke en toegankelijke sport."

Een groot voordeel van pickleball is de relatief eenvoudige aanleg. Waar padelbanen forse investeringen vragen, kan pickleball snel en betaalbaar worden gerealiseerd op bestaande ondergronden zoals beton of asfalt. Ook speciale kunststof tegels uit Amerika bieden nieuwe mogelijkheden. "Heb je een tennisbaan die je niet gebruikt, dan kun je daar die tegels overheen leggen en heb je direct drie of vier pickleballbanen." Voor tennisverenigingen biedt dat interessante kansen om bestaande ruimte efficiënter te benutten en nieuwe doelgroepen aan te trekken. Padel Sport Benelux ziet daarnaast dat clubs steeds professioneler worden

in hun keuzes. Waar verenigingen vroeger vooral oriënterend binnenkwamen, hebben ze nu vaak al uitgebreid onderzoek gedaan. "Er is meer knowhow bij clubs," zegt Zwartendijk. "Ze weten veel beter wat ze willen." Juist daarin ziet Padel Sport Benelux zijn toegevoegde waarde. Niet alleen als leverancier van banen, maar als partner die meedenkt over techniek, regelgeving en toekomstbestendige sportaccommodaties.

Voor meer informatie kijk op www.skypadel.nl en www.padelsportbenelux.nl





Padelshop.com biedt complete padelbeleving in experience center Alphen aan de Rijn

Van de allereerste keer een racket in handen tot het scherpst afgestelde materiaal voor een landskampioen. Bij Padelshop.com in Alphen aan den Rijn komt iedereen aan zijn trekken. Het bedrijf is de afgelopen jaren uitgegroeid tot een begrip in de padelwereld, met een experience center waar spelers van elk niveau hun materiaal kunnen testen, voelen en laten meten. “We zijn niet alleen een testcentrum voor een beginner die zijn eerste racket zoekt”, vertelt eigenaar Marcel Bogaart. “De basis is mensen die een stap willen maken en de professional voor wie dat ene procentje net het verschil kan betekenen tussen winnen en verliezen.”

Meer dan tien merken onder één dak

Wie het experience center in Alphen aan den Rijn binnenstapt, ziet direct hoe uitgebreid het aanbod is. Langs de wanden hangen tientallen rackets van uiteenlopende topmerken, waaronder Bullpadel, Babolat, Munich en Nox. Bogaart benadrukt dat een racket niet alleen op specificaties gekozen moet worden. “Cijfers op papier vertellen niet het hele verhaal. Je moet een racket vasthouden, voelen hoe het in de hand ligt en ervaren wat bij jouw speelstijl past voordat je online een keuze maakt.”

Die filosofie vormt de kern van het experience

center. Klanten kunnen er niet alleen rackets uitproberen, maar ook schoenen passen en tassen testen. Ook dat is volgens Bogaart geen bijzaak. “Een racket moet goed beschermd worden. Uiteindelijk wil je dat zo’n racket in de staat blijft zoals je hem hebt aangekocht en dat hij langer meegaat. Dat het niet vol in de zon ligt en niet te warm of te koud wordt. Zo voorkom je onnodige slijtage of breuk.”

Sinds kort is de showroom bovendien uitgebreid met kleding van Mr & Mrs Padel, aangevuld met kledinglijnen van onder meer Nox en Babolat. “Dat is heel belangrijk, om dat ook te

voelen en te ervaren, zodat je echt die complete experience meemaakt”, aldus Bogaart.

Pickleball in opmars

Padelshop.com kijkt ook verder dan padel alleen. Het bedrijf heeft een pickleballassortiment opgebouwd met grote merken als Franklin en JOOLA, aangevuld met specialistische pickleballmerken. Met de website Pickleballshop.com wil het bedrijf zich ook in die tak van sport ontwikkelen tot specialist. “Pickleball is een hele mooie sport en zeker ook naast padel”, zegt Bogaart. Hij wijst op de internationale groei van de sport. “Er zijn wereldwijd op dit moment

meer mensen die pickleball spelen dan padel. In Nederland is het nog beperkt, maar het zou snel populairder kunnen worden, niet alleen hier maar ook wereldwijd."

Blessurepreventie als vast onderdeel

Naast het testen van materiaal speelt blessurepreventie een belangrijke rol in het experience center. Padelshop.com werkt hiervoor samen met verschillende gespecialiseerde merken.

"We hebben een uitgebreid testcentrum en daar zit ook veel blessurepreventie in", legt Bogaart uit. Voor klachten zoals de padelarm en knieproblemen zijn er onder meer oplossingen van Floky en Bauerfeind, terwijl er voor pols en grip specifieke ondersteuning beschikbaar is. "Ik denk dat er heel veel mensen zijn die vroeger last hadden van de tennisarm. Dan is het heel fijn als je iets hebt dat verlichting kan geven."

Volgens Bogaart is die aandacht voor blessurepreventie niet nieuw in de sportwereld, maar wel relatief nieuw binnen padel. "Binnen de hardloopsport is het allang bekend dat een goede schoen en demping belangrijk zijn. Maar dat blijkt binnen padel net zo essentieel."

Van beginner tot Kroatisch kampioen

De klantenkring van het experience center is

breed, van spelers die net kennismaken met de sport tot fanatieke amateurs en internationale topspelers. "We hebben ze allemaal, tot zelfs internationaal", zegt Bogaart. Zo kwam er onlangs een zevenvoudig Kroatisch kampioen langs. "Hij wil echt alles meten. Wat zijn swingweight is, wat de hardheid van zijn racket is, het gewicht. Hij wil zijn racket volledig afstemmen op zijn speelstijl."

Die precisie is volgens Bogaart cruciaal voor gevorderde spelers. "Als je gaat testen, moet je weten wat je nulmeting is. Wat is je basis en waar wil je naartoe?" Het testcentrum wordt daarom ook op toernooien ingezet. Tijdens een toernooi in Brussel was Padelshop.com aanwezig om pro-spelers zoals Mike Yanguas hun rackets te laten meten. "Als je twee rackets vergelijkt, kan het zomaar zijn dat er drie punten verschil in zachtheid zit", vertelt Bogaart. "Zelfs tijdens een toernooi kan dat het verschil maken tussen winnen en verliezen."

Eén adres voor de hele sport

Wat Padelshop.com onderscheidt, is dat alle onderdelen samenkomen op één plek. Waar spelers vroeger zelf moesten uitzoeken welk racket bij hun speelstijl past, kunnen ze in Alphen aan den Rijn binnen korte tijd meerdere

merken en modellen testen, het verschil in gewicht en balans voelen en hun materiaal laten doormeten ten opzichte van hun vorige racket. Diezelfde aanpak geldt ook voor schoenen, tassen en kleding, zodat een bezoek aan het experience center uitmondt in een compleet en persoonlijk afgestemd totaalpakket, in plaats van een losse aankoop. Terwijl alles uiteraard ook online verkrijgbaar blijft.

Met een assortiment van meer dan tien merken, een uitgebreide showroom voor kleding en schoenen, een groeiend pickleballaanbod en een testcentrum dat zowel beginners als topsporters bedient, profileert Padelshop.com zich als een vaste waarde in de Nederlandse padelmarkt. Het experience center in Alphen aan den Rijn vormt daarbij het kloppend hart, waar elke speler zijn materiaal letterlijk kan ervaren voordat hij de baan op gaat.

Neem nu alvast een kijkje in www.padelshop.com





Van eerste clinic tot ambassadeur bij Peakz Padel

Inmiddels staat ze meerdere keren per week op de baan, volgt ze structureel les, speelt ze twee keer per week competitie, doet ze mee aan toernooien en is ze ambassadeur van Peakz Padel in Zwolle. Padel werd voor de zelfstandig ondernemer niet alleen een sport waarin ze steeds beter wil worden. Het is ook haar sociale uitlaatklep. En wie haar tegenover twee mannen op de baan zet, moet vooral niet te snel conclusies trekken.

Het begon met een paar clinics. Marleen had nauwelijks padelervaring en in haar eigen vriendenkring werd de sport nog weinig gespeeld. Toch was de interesse snel gewekt. In de zomer schreef ze zich bij Peakz Padel in voor een clubsession, met eerst een les en daarna een hussle. Het bleek precies de laagdrempelige ingang die ze nodig had. Ze ging vaker. Eerst naar lessen en clubsessions waarvoor spelers zich individueel konden aanmelden, daarna steeds vaker met mensen die ze daar leerde kennen. Toen een lessenreeks afliep, zocht ze samen met een andere speelster zelf naar nieuwe mensen om mee door te gaan. Dat typeert de manier waarop Marleen de sport sindsdien

beleeft. Als ze ergens enthousiast over is, wacht ze niet af. Ze appt mensen, organiseert een groep, boekt een baan en vraagt wie er meegaat. Zo groeide een klein netwerk in korte tijd uit tot een grote groep padelcontacten.

De baan als sociale uitlaatklep

Dat sociale aspect is voor haar minstens zo belangrijk als het spel. Marleen is zelfstandige en werkt als personal assistant voor verschillende ondernemers. Veelal op afstand en dus vanuit haar kantoor aan huis. Padel zorgt ervoor dat ze letterlijk de deur uitkomt en mensen ontmoet. "Voor mij is een groot onderdeel van padel gewoon de gezelligheid."

Doordeweeks staat ze meestal meerdere keren op de baan. De ene keer met vaste bekenden, de andere keer tijdens een clubsession, competitie of toernooi. Ze speelt binnen en buiten, met vrouwen, mannen en gemengde koppels.

Tegelijkertijd is het fanatisme duidelijk aanwezig. Marleen wil vooruit en volgt daarom vrijwel structureel lessen. Daar trekt vooral het tactische deel haar. Niet alleen leren hoe een slag technisch moet worden uitgevoerd, maar begrijpen welke bal op welk moment de juiste keuze is. Juist daarin ziet ze de charme van padel. Hard slaan is lang niet altijd de oplossing. Rust bewaren, een punt opbouwen en wachten

tot de mogelijkheid ontstaat, kan veel effectiever zijn. “Je wordt heel erg met je eigen keuzes geconfronteerd. Waarom doe ik dit? Waarom sta ik hier? Omdat je weet wat je anders had moeten doen.” Soms legt ze zichzelf tijdens een wedstrijd bewust op om niet hard te slaan. Dan ziet ze aan de andere kant van het net iets gebeuren: de tegenstander wordt ongeduldig, gaat harder spelen en maakt meer fouten. Zelf blijft ze de bal terugbrengen totdat de opening ontstaat. “Als je zo’n potje hebt, is dat gewoon heel erg lekker. Al speelt ze die naar eigen zeggen nog niet zo vaak als ze eigenlijk zou moeten.”

Niet bang voor de mannen

Die voorkeur voor slim en tactisch spel komt ook van pas tijdens business- en recreatieve toernooien. Daar valt Marleen iets anders op: vrouwen zijn vaak sterk in de minderheid. Bij sommige zakelijke evenementen ziet ze tegenover enkele vrouwen tientallen mannen op de deelnemerslijst. Volgens haar werkt dat soms als een drempel. Mannen schatten hun eigen niveau nogal eens royaal in, terwijl vrouwen eerder twijfelen of ze wel goed genoeg zijn om mee te doen. Zelf kijkt ze daar anders tegen aan. “Je hoeft niet altijd te winnen. Je kunt ook gewoon meedoen om te leren.”

Ze ondervond het letterlijk toen ze zich met een partner had ingeschreven voor dames 7, maar het duo de enige inschrijving bleek. De keuze was vervolgens dames 8 of heren 8. Ze kozen voor de mannen. Het krachtsverschil was merkbaar, vooral wanneer tegenstanders konden smashes. De oplossing moest daarom ergens anders vandaan komen: tactiek, plaatsing en slimme keuzes. Ook op andere toernooien stapt ze zonder problemen tegenover mannen de kooi in. Soms merkt ze vooraf dat twee vrouwen niet direct als de gevaarlijkste tegenstanders worden gezien. Dat beeld kan tijdens de wedstrijd snel veranderen.

Marleen vindt het vooral leerzaam. Verliezen van een sterker mannenduo is geen ramp. En winnen wordt extra leuk wanneer de verwachtingen vooraf anders lagen. Ook in gemengde koppels ziet ze hoe vanzelfsprekend bepaalde ideeën over mannen en vrouwen nog zijn. Zelf staat ze het liefst links. Toch belandt de man in een gemengd duo volgens haar vaak automatisch op die aanvallende positie. Terwijl dat lang niet voor ieder koppel de beste oplossing hoeft



te zijn. Voor Marleen is het opnieuw een voorbeeld van waarom niet het vaste beeld, maar het spel zelf leidend zou moeten zijn.

Van vaste bezoeker naar ambassadeur

Haar enthousiasme bleef bij Peakz Padel in Zwolle niet onopgemerkt. Marleen speelde er veel, boekte banen en nam andere spelers mee. De band met de club werd sterker toen ze samen met een andere ondernemster een padeltoernooi organiseerde om geld in te zamelen voor Stichting Metakids, in de periode dat het Glazen Huis in Zwolle stond.

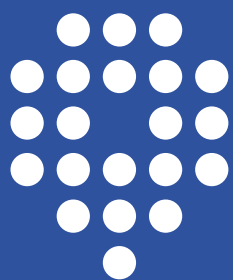
Later vroeg Peakz haar ambassadeur te worden. Veel hoefde ze daarvoor niet te veranderen. Ze deed in feite al wat bij haar paste: spelen, organiseren, mensen bij elkaar brengen en op sociale media laten zien waar ze mee bezig was. Die zichtbaarheid heeft inmiddels

een grappig neveneffect. Ook mensen die ze nauwelijks spreekt, beginnen bij een ontmoeting over padel. In haar omgeving is inmiddels bekend hoe vaak ze op de baan staat. Daar maakt ze dan ook geen geheim van. Wie haar verhalen op sociale media volgt, krijgt nu eenmaal veel padel te zien.

Het ambassadeurschap levert haar ook praktische voordelen op, zoals het eerder kunnen reserveren van een baan. Iets wat haar een groot voordeel oplevert aangezien de banen in de avonden vaak weken van tevoren volledig volgeboekt zijn bij Peakz Padel. Dit scheelt haar weer een wekker zetten om middernacht. In nog geen twee jaar tijd heeft Marleen via padel een nieuw sociaal netwerk opgebouwd en een sport gevonden waarin ze zichzelf nog volop kan ontwikkelen.

Misschien verklaart dat ook waarom ze er zo vaak staat. Iedere wedstrijd biedt weer een andere tegenstander, een andere tactische puzzel en een nieuwe kans om iets beter te doen dan de vorige keer. En daarna is er altijd nog de gezelligheid buiten de kooi. Voor iemand die overdag veel alleen werkt, is dat minstens zo waardevol als het laatste punt van de wedstrijd.

**“Je hoeft niet altijd te winnen.
Je kunt ook gewoon meedoen
om te leren.”**



padel gids.nl

Het Padelgids.nl Magazine is er voor iedereen die padel een warm hart toedraagt. Vol inspirerende verhalen, interviews, achtergronden en praktische tips. Lees het als E-Book of geniet van de glossy beleving op papier!



LEES HET GRATIS ALS E-BOOK

Meld je gratis aan en ontvang het magazine direct in je inbox zodra er een nieuwe editie beschikbaar is.



ONTVANG HET MAGAZINE FYSIEK BIJ JE THUIS

Niets is zo mooi als het magazine fysiek in handen hebben. Daarom sturen we het graag per post naar je toe.

- Voor slechts €3,95 per editie (verzend- en handelingskosten)
- Je schrijft je in voor minimaal 4 magazines
- Per 4 edities wordt een bedrag van €15,80 gevraagd na het invullen van je gegevens



GRATIS TE LEZEN, ALTIJD DICHTBIJ



Als E-Book altijd en overal bij de hand



Op meer dan 600 padellocaties in Nederland



Of tegen geringe kosten rechtstreeks in jouw brievenbus

PAD3L uit Purmerend slaat vleugels uit naar Argentinië

De padelsport blijft wereldwijd groeien en ook Nederlandse ondernemers springen volop in op die ontwikkeling. Eén van hen is Maikel Schats uit Purmerend, oprichter van het professionele padelmerk PAD3L. Wat begon als een passie voor de sport, groeide in korte tijd uit tot een serieus internationaal merk dat inmiddels niet alleen in Nederland, maar ook ver daarbuiten voet aan de grond heeft.

De basis voor PAD3L werd gelegd in 2020, midden in de coronaperiode. "Wij speelden zelf al een aantal jaar in Spanje en in de tijd van corona konden we hier in Nederland eigenlijk niks anders aan sport doen dan padel. Toen dacht ik, dan gaan we ons daar op focussen. Dit is een goede keuze geweest."

Om een kwalitatief hoogwaardig merk neer te zetten, keek Schats bewust verder dan alleen de Europese markt. Waar veel andere ondernemers hun kennis vooral uit Spanje halen, zocht hij ook samenwerking aan de andere kant van de Atlantische Oceaan. "Ik heb PAD3L ontwikkeld in samenwerking met een aantal Spanjaarden en Argentijnen. We zijn kennis gaan inwinnen bij topspelers en coaches uit beide landen."

Voor elk niveau

Die internationale kennis vormt nog altijd de basis van het merk. Volgens Schats is PAD3L ontwikkeld voor iedere speler, van beginner tot professional. "We maken rackets voor alle categorieën en alle spelers. Van beginners tot professionele spelers. We combineren de buitenkant en de binnenkant van het racket zodanig dat zowel aanvallende als controleren de spelers en zeker ook topspelers, met onze



rackets uit de voeten kunnen."

Materiaalkeuze

Volgens Schats zit het verschil vooral in materiaalkeuze. Waar sommige grote merken volgens hem concessies doen vanwege massaproductie, kiest PAD3L juist voor premium materialen. "Andere merken bezuinigen vaak op duurdere materialen omdat ze enorme aantallen bestellen. Wij doen dat niet. Wij moeten altijd beter zijn of minstens net zo goed als de grootste merken."

Dat kwaliteit centraal staat, blijkt volgens hem ook uit de groeiende internationale belangstelling. Vooral in landen waar padel diep in de sportcultuur geworteld is, groeit de vraag. "In het buitenland kiezen steeds meer Argentijnen en Spanjaarden voor ons merk. We zijn nu ook bezig om PAD3L in Argentinië te lanceren. Dat is bijzonder, want daar ligt de lat qua kwaliteit ontzettend hoog." Het logo van PAD3L is niet toevallig gekozen. De herkenbare vossenkop symboliseert volgens Schats precies waar padel om draait. "Padel is een sport voor slimme spelers. Het is niet alleen hard slaan en kracht. Je moet tactisch spelen. Daarom hebben wij gekozen voor de vos, een slim dier."

Compleet pakket

PAD3L levert inmiddels veel meer dan alleen rackets. Het bedrijf verzorgt complete teamuitrustingen voor verenigingen en teams, volledig op maat. "Als een team in geel en groen speelt, kunnen wij dat maken. Roze met zwart kan ook. We verzorgen alles, inclusief sponsorbedruking." Van shirts en trainingspakken tot petjes, handdoeken en zweetbandjes, vrijwel alles kan gepersonaliseerd worden.

Padeltoernooien

Daarnaast organiseert Schats via zijn bedrijf ook padeltoernooien in binnen en buitenland. "We organiseren complete padeltoernooien voor verenigingen en locaties. Onlangs hadden we nog het eerste Ajax-padeltoernooi. Dat hebben we volledig verzorgd, inclusief kleding en de complete organisatie."

Met PAD3L richt Schats zich nadrukkelijk op de gehele padelmarkt. "Van idee tot uitwerking, van racket tot evenement. Eigenlijk kunnen wij alles voor padel verzorgen."

Voor meer informatie kijk op www.pad3l.nl of Bel: +316-10101102 Email: info@pad3l.nl





Veel mensen zien de toernooien. De rankings. De foto's op social media. Wat ze vaak niet zien, zijn de honderden trainingsuren, de eindeloze autoritten, de zoektocht naar sponsors en de onzekerheid die bij topsport hoort. Voor Bart van Opstal is dat dagelijkse realiteit. De 31-jarige speler uit Tilburg behoort al jaren tot de Nederlandse top. Hij speelde voor Nederland op het WK in Dubai, stond ooit derde van Nederland en reist het grootste deel van het jaar langs internationale toernooien. Toch gaat zijn verhaal niet alleen over winnen.

Het gaat vooral over een tennisdroom die abrupt eindigde. Over jarenlang revalideren. Over opnieuw beginnen. En over een tweede kans die hij nooit zag aankomen.

Laten we bij het begin beginnen. Wie is Bart van Opstal?

"Ik ben 31 jaar, woon samen met mijn vriendin in Tilburg en ben professioneel padelspeler. Maar eigenlijk begint mijn verhaal niet bij padel. Het begint bij tennis."

Was tennis altijd al vanzelfsprekend?

"Volgens mijn ouders wel. Die zeggen altijd dat ik als klein jongetje al met een racket rondliep. Er schijnt zelfs een oude video te bestaan waarop ik als peuter al tientallen keren een bal kan overslaan. Alleen had ik daar zelf totaal geen interesse in. Mijn ouders probeerden me enthousiast te maken voor tennis, maar ik wilde voetballen."

Dat klinkt niet als iemand die later professioneel racketspeler wordt.

"Lekker eigenwijs misschien. Mijn ouders zagen wel dat er talent zat. Zeker omdat tennis in onze familie een grote rol speelde. Mijn moeder heeft op hoog niveau getennist. Zij stond ooit zelfs tweede van de wereld in de 40-plus mixed categorie. Inmiddels speelt ze in het Nederlandse senioren padelteam. Mijn vader tenniste ook op een goed niveau. Achteraf gezien zat die aanleg er waarschijnlijk gewoon in."

Toch duurde het tot zijn tiende voordat Van Opstal zelf besloot een racket op te pakken. "Vanaf dat moment ben ik eigenlijk volledig voor tennis gegaan."

Een droom die abrupt stopt. Tennis werd serieus?

"Ja. Ik speelde uiteindelijk negen jaar en schopte het tot de top tachtig van Nederland. Mijn droom was absoluut om topsporter te worden."

Maar juist op het moment dat die droom steeds concreter werd, kwam er een harde stop.

"Ik kreeg een jumpers knie. Een hardnekkige kniepeesblessure waar ik uiteindelijk ongeveer vijf jaar mee heb gelopen."

Vijf jaar is enorm lang.

"Dat was het ook. Zeker omdat ik echt alles geprobeerd heb. Operaties, fysiotherapie, injecties, specialisten. Ik ben zelfs naar Spanje geweest voor behandeling. Op een gegeven moment kom je op een punt dat je denkt: wat moet ik

nog meer doen?"

Het moeilijkste bleek niet de fysieke pijn.

"Het lastigste is accepteren dat iets waar je jarenlang voor hebt gewerkt ineens verdwijnt. Dat is vooral mentaal zwaar."

"Padel gaf weer licht aan het einde van de tunnel"

Jarenlang stond sport niet meer centraal. Tot een vriend hem een filmpje liet zien.

"Een maat van me stuurde een video van een nieuwe sport. Padel. Hij zei: moeten we dit niet gewoon eens proberen?"

En dat veranderde alles?

"Niet direct. Ik had nog steeds last van die knie. Maar ik kon dankzij mijn tennisachtergrond veel compenseren. Ik hoefde minder te lopen dan vroeger en kon veel oplossen met techniek en gevoel."

Wat begon als een incidenteel potje groeide langzaam uit tot iets veel groters.

"Ik werd eigenlijk meteen verliefd op de sport. Vooral op de dynamiek. Die wanden. De onverwachte hoeken. Het tactische gedeelte. Elke rally voelt anders."

Wat trok je er zo in aan?

"Dat je constant leert. Iedere keer als ik speelde merkte ik dat ik beter werd. Ik begreep het spel steeds beter. En eerlijk gezegd is er weinig leuker dan jezelf ergens snel in zien groeien." Tegelijkertijd gebeurde er nog iets anders. "Padel gaf me ook de motivatie om opnieuw serieus met mijn revalidatie bezig te gaan. Ik had daar na al die jaren eigenlijk geen vertrouwen meer in. Maar doordat ik weer plezier kreeg in sporten, ontstond er toch weer een doel."

met het Nederlands team. "Dat veranderde alles."

Waarom?

"Omdat het voor het eerst voelde alsof die oude topsportdroom misschien toch nog mogelijk was." In 2022 volgde zijn eerste WK met Oranje in Dubai. "Dat was voor mij echt een kantelpunt." Op dat moment werkte Van Opstal nog bij JustPadel.com. "Ik had meegebouwd aan de eerste versie van de website en leidde de padelschool. Maar ergens wist ik: als ik dit serieus wil proberen, moet ik kiezen." Dat deed hij.

"Ik ben gestopt met mijn baan en volledig voor padel gegaan."

"Ik ben beter in padel dan ik ooit in tennis was" Veel voormalige tennissers blijven vergelijken. Van Opstal niet. "Ik heb de afgelopen tien jaar misschien één keer getennist."

Zo weinig?

"Ja. Omdat ik eigenlijk geen reden heb om terug te verlangen."

Waarom niet?

"Ik ben beter in padel dan ik ooit in tennis ben geweest." Dat klinkt nuchter, maar de cijfers ondersteunen zijn verhaal. "Mijn hoogste positie was nummer drie van Nederland. Dat niveau had ik in tennis waarschijnlijk nooit gehaald." Volgens Van Opstal sluit padel beter aan op zijn natuurlijke kwaliteiten. "Ik ben sterk aan het net. Ik anticipeer snel. Ik heb veel gevoel in mijn handen en kan de bal goed plaatsen. Dat zijn eigenschappen die in padel ontzettend belangrijk zijn."

De sport verandert voor zijn ogen

Wie denkt dat padel nog steeds draait om ein-

"Ik wilde vroeger helemaal niet tennissen"

Van clubspeler naar Oranje

De ontwikkeling ging sneller dan hij zelf had verwacht. "Ik begon gewoon met competitie spelen. Samen met mijn ouders. Voor de gezelligheid." Maar toen zijn knie sterker werd, groeide ook zijn niveau snel. "Op een gegeven moment won ik vrij snel een P100-toernooi. Dat was eigenlijk het eerste moment waarop mensen zagen dat ik meer kon dan alleen leuk meedraaien." Kort daarna mocht hij meetraineren

deloos verdedigen, loopt volgens hem achter. "De sport verandert enorm snel."

Wat bedoel je daarmee?

"Vroeger hoorde je vaak dat de beste verdediger won. Dat controle en geduld allesbepalend waren." Dat beeld klopt volgens hem steeds minder. "Kijk naar spelers als Tapia en Coello. Het spel wordt atletischer. Sneller. Aanvallender. Smashes worden harder. Volleys agressiever."



Korte lobs worden direct afgestraft." Daardoor verschuift ook de manier waarop spelers zich ontwikkelen. "Techniek blijft belangrijk. Maar fysieke kwaliteiten spelen een steeds grotere rol."

Leven van padel is anders dan mensen denken

Van buitenaf lijkt het leven van een profspeler aantrekkelijk. Toernooien. Reizen. Sponsors. De werkelijkheid is volgens Van Opstal genuanceerder. "Zonder sponsors zou ik dit niet kunnen doen."

Zo simpel is het?

"Ja. Zonder sponsoring zou ik direct les moeten geven naast mijn carrière." Veel internationale toernooien leveren financieel nauwelijks iets op. "Vliegtickets zijn duur. Hotels zijn duur. Reizen kost geld. Soms moet je eerst meerdere wedstrijden winnen voordat je überhaupt prijzengeld verdient." Zelfs een toernooioverwinning betekent niet automatisch winst. "Als je vier nachten moet overnachten, reist en alles zelf betaalt, blijft er vaak weinig over." Daarom ziet hij sponsors als een essentieel onderdeel van zijn carrière. "Mijn sponsors maken het mogelijk dat ik mijn droom blijf najagen."

De zoektocht waar bijna niemand over praat

Misschien wel de meest onderschatte uitdaging

binnen het professionele padel is het vinden van de juiste partner. "Dat is veel ingewikkelder dan mensen denken." Een goede partner moet niet alleen goed kunnen spelen. "Je moet elkaar ook begrijpen."

Wat maakt dat zo belangrijk?

"Een goed team herken je niet aan hoe het wint. Een goed team herken je aan hoe het verliest." Volgens Van Opstal ontstaat daar het echte verschil. "Na een nederlaag moet je kunnen analyseren. Elkaar feedback geven. Samen groeien." En precies daar ontstaat soms een probleem. "Het grootste deel van de internationale padelwereld spreekt Spaans."

Jij niet.

"Niet genoeg in ieder geval." Daardoor vallen veel potentiële partners af. "Je kunt best samen wedstrijden spelen. Maar als je dertig weken per jaar samen reist en belangrijke gesprekken niet kunt voeren, loop je vroeg of laat tegen grenzen aan." Het is een verhaal dat veel fans niet kennen. "Soms heb je geweldige resultaten met iemand, maar kun je nauwelijks met elkaar communiceren buiten de baan. Dan wordt het moeilijk om daar jarenlang mee door te gaan."

Een nieuw hoofdstuk

Terwijl hij werkt aan zijn sportieve doelen, verandert er ook privé veel. "Mijn vriendin en ik

verwachten in december een zoon." Zijn gezicht verscheunt direct in een glimlach wanneer het onderwerp ter sprake komt. "Dat wordt een heel bijzonder hoofdstuk."

Verandert dat ook je carrière?

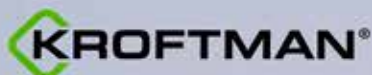
"Dat weet ik nog niet precies. Ik denk dat iedereen die vader wordt dat moet gaan ontdekken." Wat hij wel weet, is dat zijn agenda momenteel volledig gevuld is. Negen trainingsmomenten per week. Tientallen toernooien per jaar. Vrijwel ieder weekend onderweg. "Ik verwacht wel dat ik straks meer thuis wil zijn. Maar hoe dat er precies uitziet, moet blijken."

De top 150 blijft het doel

Ondanks alle veranderingen blijft één ambitie overeind staan. "Ik wil nog steeds de top 150 van de wereld halen." Zijn hoogste ranking lag rond plaats 180. "Ik geloof nog steeds dat ik beter ben geworden. Alleen heb ik dit seizoen veel moeite gehad met het vinden van een vaste partner." Toch klinkt er geen frustratie door. Eerder vastberadenheid. "Uiteindelijk moet je resultaten laten zien. Goede wedstrijden winnen. Dan komen de kansen vanzelf."



Fotografie: Alyssa van Heyst



De Padelbouwers bouwen een complete sportieve belevenis

Wie de ontwikkelingen rond padel de afgelopen jaren heeft gevolgd, weet dat de sport in Nederland een enorme vlucht heeft genomen. Achter die groei staan ook bedrijven die zich in korte tijd hebben ontwikkeld tot belangrijke spelers in de markt. De Padelbouwers zijn daar een opvallend voorbeeld van. Henk Lamar en Vincent Korf begonnen in 2024 met hun onderneming en realiseerden al in hun 1e jaar 2025 al meer dan 45 padelbanen. Daarbij leveren ze niet alleen banen, maar complete padellocaties.

Het verhaal van De Padelbouwers begint eigenlijk op vakantie in Italië. Lamar, die zijn hele leven tennis heeft gespeeld en vroeger tennistrainer was, kwam daar toevallig in contact met Italian Padel, de grootste Italiaanse producent van padelbanen. Het contact leidde tot een samenwerking. Henk Lamar: "Italian Padel was op zoek naar een agent voor Nederland en Duitsland." In september 2024 werd De Padelbouwers opgericht.

Van verschillende banen tot luxe uitvoeringen

Een van de pijlers van De Padelbouwers is

het brede aanbod aan padelbanen. Klanten kunnen kiezen uit verschillende uitvoeringen en afwerkingen. De staalconstructies kunnen bijvoorbeeld in verschillende RAL-kleuren worden uitgevoerd. Ook zijn er luxe en panoramische varianten en zijn er mogelijkheden om een baan visueel aan te laten sluiten bij de omgeving.

Van tennis naar padel

Voor tennisverenigingen is padel inmiddels eveneens een belangrijke manier om toekomstperspectief te creëren. Lamar ziet dat veel verenigingen onder druk staan en door padel nieuwe leden kunnen aantrekken. "We

hebben bijvoorbeeld bij een kleine club met drie tennis en nog tachtig leden, twee padelbanen neergelegd. Nog voordat ze open gingen, was het ledental naar 250 gegroeid en hadden ze een ledenstop."

De Padelbouwers begeleiden klanten bovendien bij het vergunningstraject. Dat wordt volgens Lamers steeds belangrijker, omdat regelgeving rond geluid, ruimtelijke inpassing en vergunningen ingewikkelder wordt.

Complete accommodatie-units

Het bedrijf kan naast de banen complete units

leveren met onder meer kleedkamers, douches, kantoren, bars en andere voorzieningen. Daar kunnen ook vendingmachines onderdeel van zijn. Daarmee hoeft een opdrachtgever niet voor ieder onderdeel een andere leverancier in te schakelen.

Indrukwekkende referenties

Een goed voorbeeld is het project bij NTC de Kegel in Amstelveen op het terrein van de KNLTB. In opdracht van Padel Mate Club, werd een hal met zeven padelbanen gerealiseerd, inclusief een hospitalityunit van 80 vierkante meter met kantoor en dakterras. Ook bij andere grote projecten werden complete voorzieningen geleverd.

Het paradepaardje is het Passie Center in Breukelen. Daar kwamen negentien indoor padelbanen, aangevuld met units voor kleedkamers en douches. Zelfs een kinderopvang en een bar werden als unit gerealiseerd.

Een ander omvangrijk project was The Cage Padel in Leiderdorp. Daar werden acht banen aangelegd, inclusief een complete kleedaccommodatie, een shop en een clubhuis met dakterras. "In anderhalve maand hebben we dat daar neergezet."

Padelcovers voor buitenlocaties

De derde tak van de onderneming is de padelcover. Het is een overkapping die buitenbanen beschermt tegen weersinvloeden. Daarmee speelt het bedrijf in op een typisch Nederlands probleem. Regen, wind en bladeren kunnen het gebruik van een buitenbaan flink beperken.

Voor commerciële clubs kan dat bovendien direct financiële gevolgen hebben. "Het regent hier te vaak en voor de commerciële clubs is de inkomstenderving natuurlijk heel erg hoog." Een bestaande overkapping kan volgens Lamar daarom een relatief eenvoudige manier zijn om de bespeelbaarheid van banen te vergroten.

De Padelbouwers ontwikkelde de oplossing samen met Kroftman uit Babberich. Waar bij andere bouwers het bedekken van een buitenbaan 80.000 euro kan kosten, moet de padelcover bij De Padelbouwers rond de 40.000 euro op de markt komen. Daarmee richt het product zich op locaties waar een complete hal financieel of ruimtelijk niet aantrekkelijk is.

Prefab betonvloer maakt tijdelijke banen echt mobiel

De vierde pijler is een ontwikkeling die vooral interessant is voor tijdelijke en commerciële locaties. De Padelbouwers ontwikkelde samen met Ripstaal uit Oss, een mobiele prefab betonvloer waarop de padelbanen kunnen



worden geplaatst. Dat idee ontstond vanuit locaties waar grond slechts tijdelijk beschikbaar is. Bij de Suikerfabriek in Groningen kunnen de vijf banen een beperkte periode blijven staan, waarna de locatie een woonbestemming krijgt. Traditionele grondwerkzaamheden en betonnen funderingen zijn dan een forse investering die achterblijft wanneer de banen worden weggehaald.

"Als je weet dat de grondwerkzaamheden gemiddeld 35.000 euro kosten voor de vloer, de ringfundering en drainage om het water weg te laten lopen, dan is dat 175.000 euro wat achter blijft in de grond als de padelbanen en de kleedkamerunits worden verplaatst. Geld dat je eigenlijk weggooit."

De oplossing bestaat uit een stalen frame die wordt volgestort met drainbeton. De vloer bestaat uit elf elementen die aan elkaar worden gekoppeld. Wanneer een baan moet worden verplaatst kan de vloer dus ook worden meegenomen.

Daarmee heeft De Padelbouwers in korte tijd vier duidelijke pijlers ontwikkeld. Verschillende soorten padelbanen, complete accommodatieunits, padelcovers en een mobiele prefab betonvloer. Het totaalconcept maakt het bedrijf interessant voor zowel verenigingen als commerciële exploitanten, recreatieparken en tijdelijke locaties.

Sinds januari 2026 wordt bovendien gewerkt met een eigen Nederlandse bouw- en montageploeg. De eerste banen werden nog met monteurs uit Spanje gebouwd, maar De Padelbouwers koos vervolgens bewust voor eigen Nederlandse monteurs. Dat zorgt voor kortere lijnen, betere communicatie en meer grip op de uitvoering.

De ambities zijn daarmee duidelijk. De Nederlandse padelmarkt is volgens Lamar nog lang niet verzadigd. Hij verwijst naar prognoses waarin het aantal banen in de komende 5 jaar kan verdubbelen tot ca.8000 banen. Tegelijkertijd dient zich al een vervangingsmarkt aan voor kunstgras, glas en andere onderdelen van bestaande banen.

De Padelbouwers wil die ontwikkeling vanuit één gedachte tegemoet treden. Niet alleen een padelbaan bouwen, maar een complete oplossing bieden. Van de eerste schets en vergunning tot de baan, vloer, overkapping, kleedkamer, clubhuis en vendingmachine. "Wij creëren een complete beleving, zowel voor de padellers als voor het publiek, dat bij de door ons gerealiseerde accommodaties op de eerste rang zit om het padellen te volgen."

Voor meer informatie bel de Padelbouwers op +3185 115 5168 of kijk op www.depadelbouwers.nl



De businessclub die groeit door niet op business te focussen

De meeste businessclubs verkopen een netwerk. Robin Sluiter doet het precies andersom. Hij verkoopt geen netwerk, geen leads en zeker geen snelle handel. Wat hij samen met zijn broer Marcel bouwde, begon vanuit een simpele liefde voor padel. Drie jaar later is Business and Padel uitgegroeid tot een exclusieve community van ondernemers die juist niet komt voor de business. En misschien is dat precies waarom er zoveel business ontstaat. "Hoe minder de focus op handel ligt, hoe meer handel er uiteindelijk ontstaat."

Van online marketing naar een community van ondernemers

Robin Sluiter woont in Almere, is vader van twee jonge kinderen en is mede-eigenaar van SenS Online Solutions. Het online marketingbureau dat hij samen met zijn broer Marcel zeventien jaar geleden oprichtte, groeide uit tot een organisatie met zo'n 45 medewerkers.

Met SenS helpt hij bedrijven die willen groeien. Meer omzet, meer klantwaarde of minder klantverloop. Altijd begint dat volgens hem met dezelfde vraag: staat het fundament eigenlijk

wel goed?

Die strategische manier van denken zie je ook terug in alles wat hij buiten zijn bedrijf doet.

Tijdens de coronaperiode ontdekte Robin, net als veel andere ondernemers, de aantrekkingskracht van padel. Hij speelde steeds vaker overdag. Op de baan ontmoette hij ondernemers, voormalig topsporters en mensen die de vrijheid hadden om hun eigen agenda te bepalen. "Wat opviel was dat ondernemers het ontzettend leuk vonden om met andere ondernemers te spelen. Niet omdat ze direct zaken

wilden doen, maar omdat je elkaar op een andere manier leert kennen." Dat inzicht vormde de basis voor iets nieuws.

Ervaring uit andere netwerken

Samen met zijn broer Marcel was Robin zelf al lid van succesvolle netwerken zoals Watch for Business en Cars and Business. Daar deden ze vooral positieve ervaringen op. Ze zagen van dichtbij dat een gezamenlijke passie mensen op een natuurlijke manier met elkaar verbindt en een sterk fundament kan vormen voor een netwerk.

Tegelijkertijd viel hun bij veel andere netwerkclubs iets anders op. Daar bestaat het ledenbestand vaak uit een brede mix van ondernemers, accountmanagers, vertegenwoordigers en mensen met verschillende commerciële doelen. Dat kan de groei van een netwerk versnellen, maar maakt het volgens Robin lastiger om een hechte community te bouwen. "Op een gegeven moment ga je alleen nog naar evenementen als je weet dat bepaalde mensen komen. Dan verlies je het communitygevoel." Met die ervaringen gingen de broers aan de slag. De gedeelde passie die bij andere succesvolle netwerken zo goed bleek te werken, vonden zij zelf in padel. Zo ontstond Business and Padel.

Vanaf het begin kozen ze ervoor kritisch te zijn op wie onderdeel wordt van de club. Alleen directeuren, eigenaren en DGA's komen in aanmerking. Niet vanuit exclusiviteit om de exclusiviteit, maar om ervoor te zorgen dat de mensen binnen de groep qua positie en intentie bij elkaar passen. Iedere potentiële kandidaat wordt persoonlijk gesproken voordat hij lid kan worden. Daarbij gaat het niet om omzetcijfers of status, maar om intentie. "Je merkt vaak binnen vijf minuten waarom iemand lid wil worden. Komt iemand voor de mensen en de ervaring? Of komt iemand puur om handel te halen? Dat verschil voel je direct." Die aanpak betekent ook dat er regelmatig mensen worden afgewezen. Niet omdat ze geen succesvolle ondernemer zijn, maar omdat ze simpelweg niet passen bij het DNA van de groep.

De kracht van de gunfactor

Waar veel netwerken juist sturen op leads en introducties, kiest Business and Padel bewust voor verbinding. Volgens Robin ontstaat zaken doen vanzelf wanneer mensen elkaar echt leren kennen. En dat gebeurt opvallend genoeg niet tijdens een netwerkborrel, maar op de padelbaan. Padel blijkt daarvoor het perfecte middel. Binnen een uur speel je met verschillende mensen, deel je successen en frustraties, maak je een grap en leer je elkaar op een natuurlijke manier kennen. Daardoor loopt de borrel na afloop bijna vanzelf. "Na een uur padellen ken je al tien tot vijftien mensen. Dan wordt een gesprek tijdens de borrel veel makkelijker."

Het resultaat mag er zijn. Inmiddels zijn er samenwerkingen ontstaan tussen leden, zijn nieuwe bedrijven gestart en hebben ondernemers zelfs hun carrière een compleet andere richting gegeven dankzij contacten binnen de club. "Een mooier compliment kun je bijna niet krijgen dan wanneer mensen samen een bedrijf beginnen."

Kwaliteit boven groei

Waar veel communities blijven groeien zolang

er vraag is, kiest Business and Padel bewust voor een plafond. Momenteel telt de club 77 leden. Het doel ligt rond de 80 tot maximaal 85. Niet omdat de interesse ontbreekt, maar juist omdat die er volop is. In de beginperiode zette Robin online campagnes in om leden te werven. Dat leverde soms wel 150 aanmeldingen per dag op. De campagnes gingen snel weer uit. "Ik wilde iedereen persoonlijk spreken. Dat kostte zoveel tijd dat het niet meer werkbaar was." Tegenwoordig komen nieuwe leden vrijwel uitsluitend via bestaande leden binnen. Dat werkt beter en houdt de cultuur intact. De no-showpercentages liggen daardoor opvallend laag. Waar veel evenementen kampen met halfllege deelnemerslijsten, verschijnt bij hun bijeenkomsten vrijwel iedereen.

Meer dan een potje padel

Wie denkt dat de club draait om een paar wedstrijden en een drankje, vergist zich. Jaarlijks worden vijf tot zes evenementen beloofd. In de praktijk zijn dat er vaak meer. Er zijn trips naar Antwerpen, Düsseldorf, Knokke en binnenkort opnieuw Antwerpen. Er wordt gespeeld op bijzondere locaties en overnacht in zorgvuldig geselecteerde hotels. Maar volgens Robin zit het verschil juist in de details. Een handgeschreven kaartje op de hotelkamer. Een persoonlijk cadeautje voor de partner van een lid. Een exclusief shirt van een beroemde padelclub in Marbella. Kleine gebaren die veel tijd kosten, maar grote impact hebben. Daar speelt ook de ervaring van zijn partner een belangrijke rol. Zij heeft een eigen evenementenbureau en een achtergrond in de hotellerie. Daardoor krijgt elk evenement dezelfde aandacht voor gastbeleving die je normaal alleen in tophotels tegenkomt. "Wij proberen zelfs ondernemers die de hele wereld hebben gezien nog te verrassen."

Geen verdienmodel, maar een passieproject

Misschien zit daar wel het grootste geheim achter het succes. Business and Padel is niet opgezet als winstmachine. De inkomsten vloeien grotendeels terug naar de leden. Zo kregen alle leden onlangs een innovatieve padelsensor cadeau waarmee prestaties op de baan gemeten kunnen worden. Een investering die vanuit zakelijk oogpunt niet direct noodzakelijk was, maar die perfect past bij de filosofie van de club. "We proberen zoveel mogelijk waarde terug te geven aan de leden." Juist doordat winst niet de belangrijkste drijfveer is, kunnen keuzes worden gemaakt die een commerciële organisatie waarschijnlijk niet zou maken. En die vrijheid voelen de leden.

De toekomst van netwerken?

Padel groeit nog altijd hard. Tegelijkertijd verandert ook de manier waarop ondernemers contact met elkaar zoeken. Steeds meer mensen zijn minder geïnteresseerd in visitekaartjes en georganiseerde netwerkgesprekken. Ze zoeken verbinding, ervaringen en gelijkgestemden. Precies daar raakt de formule van Robin en Marcel Sluiter een gevoelige snaar. Hun ervaringen binnen andere succesvolle netwerken lieten zien hoe sterk een gedeelde passie kan werken. Met Business and Padel hebben ze die gedachte vertaald naar hun eigen sport en een bewust geselecteerde groep ondernemers. Want uiteindelijk blijkt een sterke community niet gebouwd te worden rondom business, maar rondom gedeelde interesses, vertrouwen en plezier. Of zoals Robin het zelf zegt: "Plezier is altijd het belangrijkste. De business volgt daarna vanzelf." En misschien is dat wel de mooiste les van allemaal. Op de padelbaan worden punten gespeeld. De echte winst ontstaat vaak pas als de wedstrijd al lang voorbij is.

businessandpadel.com



CLAIM JOUW GEAR! GRATIS BIJ PADELGIDS MAGAZINE

Blijf de concurrentie een stap voor met het ultieme magazine voor de echte padeller. Sluit nu een jaarabonnement af op Padelgids Magazine en krijg jouw nieuwe wapenuitrusting cadeau: **de Monnq Stefano Heavy Green Duffle Bag** t.w.v. € 74,95 helemaal GRATIS!



Jouw mobiele locker

55 x 32 x 28 cm. Gooi je rackets, schoenen en ballen erin en gaan.



Work hard, play hard

Veilig en gewatteerd vak voor je 15.6" laptop. Van kantoor direct de baan op.



Built for battle

Gemaakt van ijzersterk rPET materiaal. Duurzaam, robuust en klaar voor elke strijd.

Draag 'm op jouw manier

Voorzien van heavy-duty ritsen en een verstelbare schouderband.



monnq

monnq.com

Scan de QR-Code
en abonneer



Padel groeit op. Maar willen we dat eigenlijk wel?

Padel wordt volwassen. Althans, dat zeggen we graag. En volwassen worden klinkt aantrekkelijk. Serieuzer, professioneler, toekomstbestendiger. Maar wie ooit volwassen is geworden, weet ook dat er een keerzijde aan zit. Ineens moet je verantwoordelijkheid nemen. Rekening houden met anderen. Keuzes maken. Misschien is dat precies waar de Nederlandse padelsector nu staat. De afgelopen jaren waren fantastisch. Padel groeide explosief. Nieuwe banen werden aangelegd, nieuwe clubs geopend en steeds meer Nederlanders pakten een racket op. In 2025 speelden maar liefst 876.000 mensen minimaal één keer padel. Het aantal banen groeide met 25 procent en het aantal aanbieders met 15 procent. Indrukwekkende cijfers. En toch vertelt datzelfde onderzoek van EY en de KNLTB een verhaal dat minstens zo interessant is. De groei van het aantal spelers gaat inmiddels sneller dan de groei van het aantal speellocaties. Verenigingen kampen met wachtlijsten, commerciële centra zitten regelmatig vol en vooral op populaire momenten is een baan vinden soms een sport op zich. De vraag naar speelruimte, begeleiding en kwaliteit groeit sneller dan de capaciteit kan bijbenen. Dat klinkt misschien als een luxeprobleem. Maar het is ook een kantelpunt.

Van groeien naar volwassen worden

In de eerste fase van een nieuwe sport is groei het doel. Meer spelers, meer banen, meer locaties. Iedereen wil profiteren van de kansen die ontstaan. Dat is logisch.

Maar een markt die volwassen wordt, krijgt met andere vragen te maken. Niet alleen: hoe krijgen we er meer spelers bij? Maar ook: hoe zorgen we ervoor dat de sport goed blijft functioneren voor de spelers die er al zijn? Dat vraagt om een andere manier van denken. Want wat mij opvalt in het EY-onderzoek, is dat een prototype padelspeler eigenlijk niet bestaat. Tussen de 50 en 60 procent van de spelers speelt vijf keer per jaar of minder. Een grote groep speelt dus vooral flexibel en incidenteel. Tegelijkertijd groeit een andere groep juist door naar trainingen, competitie en toernooien. Dat zijn twee totaal verschillende behoeften. De ene speler wil spontaan een baan boeken. De andere wil iedere week trainen, competitie spelen en zich ontwikkelen. De één heeft behoefte aan flexibiliteit, de ander aan structuur. Dat maakt



de volgende fase van padel interessant.

Groei is niet automatisch vooruitgang

Misschien moeten we daarom wat voorzichtiger worden met het woord 'groei'. Want meer banen zijn niet per definitie beter. Meer spelers ook niet. En meer aanbieders evenmin. De echte uitdaging zit in balans. Een baan die op een populaire locatie structureel volgeboekt is, vertelt een ander verhaal dan een baan die op een andere plek nauwelijks wordt gebruikt. Een vereniging met een wachtlijst heeft een ander probleem dan een commerciële locatie die moeite heeft om de bezetting buiten de piekuren op peil te houden. Daarom geloof ik dat de volgende fase van padel niet alleen om uitbreiding moet draaien. Het gaat om slimmer ontwikkelen. Waar zijn banen nodig? Voor welke spelers? Op welke momenten? Welke rol hebben verenigingen? Welke rol hebben commerciële aanbieders? Hoe zorgen we voor voldoende goed opgeleide leraren? En hoe zorgen we ervoor dat jeugdspelers die nu instromen ook daadwerkelijk een plek krijgen om zich verder te ontwikkelen? Dat zijn misschien minder sexy vragen dan het openen van de zoveelste nieuwe padellocatie. Maar ze worden wel steeds belangrijker.

Juist daar ligt ook een rol voor samenwerking. Met Padel Connect willen we samen met onze leden, de padelclubs, bijdragen aan de verdere ontwikkeling van de sport. Niet door te bepalen hoe iedere club het moet doen, maar door ken-

nis, ervaringen en inzichten met elkaar te delen en samen te kijken waar we de kwaliteit verder kunnen verbeteren.

Ook onze gesprekken met de KNLTB passen daarbij. Bijvoorbeeld over de verdere ontwikkeling van een uniforme rating en hoe die kan bijdragen aan betere en eerlijkere wedstrijden. Dat lijken misschien details, maar juist dit soort ontwikkelingen helpen om een snelgroeiende sport beter te organiseren.

De puberteit voorbij

Eigenlijk lijkt de padelbranche een beetje op een puber. De afgelopen jaren konden we vooral rennen. Nieuwe dingen proberen, grenzen opzoeken en vooral heel veel doen. Dat heeft ons gebracht waar we nu zijn. Maar op een gegeven moment moet je leren om niet alleen harder te rennen, maar ook beter te kijken waar je naartoe gaat. Dat betekent dat partijen in de sector soms andere belangen hebben. Verenigingen, commerciële aanbieders, gemeenten, trainers, bonden, leveranciers en spelers kijken allemaal vanuit hun eigen perspectief naar de toekomst van padel. Dat hoeft helemaal geen probleem te zijn, het is logisch. Maar een volwassen sector vraagt wel dat we die verschillende belangen met elkaar verbinden. We moeten er alleen voor zorgen dat we gezamenlijk bouwen aan een markt waarin ruimte is voor verschillende vormen van padel.

De volgende stap

Dus laat padel vooral verder groeien. Laten we banen bouwen waar dat nodig is. Investeren in jeugd. Leraren opleiden. Competitie en topsport verder ontwikkelen. Nieuwe spelers verwelkomen. En vooral: zorgen dat de sport toegankelijk en leuk blijft. Maar laten we groei niet langer als doel op zichzelf zien. De volgende fase van padel gaat wat mij betreft niet over hoe groot de sport kan worden. Maar over hoe goed we de sport kunnen maken.

Justin Goetzee

Directeur Padel Connect
justin@padel-connect.nl



Op de padelbaan vindt Sander Snippe houvast én een nieuw doel

Vorige zomer stond het leven van Sander Snippe (26) abrupt stil. Meerdere epileptische aanvallen bleken het gevolg van een hersentumor. Binnen enkele weken volgde een wakkere hersenoperatie, een intensief hersteltraject en een toekomst die ineens vol onzekerheden zat. Toch weigert de Hoogeveener zich door die onzekerheid te laten leiden. Op de padelbaan vond hij niet alleen plezier en afleiding terug, maar ook de energie om in actie te komen. Samen met familie en vrienden hebben ze een actie opgezet waarmee ze geld inzamelen voor verdere onderzoeken voor deze ziekte. Onderdeel daarvan is een padeltoernooi dat in het eerste weekend van juni 2027 plaatsvindt bij RC de Weide in Hoogeveen. “Je kunt afwachten wat er gebeurt, maar ik wil liever iets doen.” “Je kunt afwachten wat er gebeurt, maar ik wil liever iets doen.”

Een diagnose die niemand ziet aankomen

De eerste signalen waren epileptische aanvallen. In eerste instantie was nog niet duidelijk wat de oorzaak was, maar na een MRI-scan kwam de diagnose hard binnen: een glioom, een hersentumor. “Op dat moment heb je eigenlijk geen idee wat je overkomt,” vertelt Sander. “Je leest van alles, maar het voelt alsof het over iemand anders gaat.” Enkele weken later lag hij

op de operatietafel voor een wakkere hersenoperatie. Een ingreep waarbij hij gedurende de operatie bij bewustzijn bleef, zodat artsen voortdurend konden controleren of belangrijke hersenfuncties intact bleven. Zijn rechterarm moest blijven bewegen, hij moest praten en opdrachten uitvoeren, terwijl de chirurg stap voor stap de tumor verwijderde. “Toen ik hoorde dat ik wakker zou blijven tijdens de operatie, dacht ik vooral: hoe kan dit überhaupt?” De operatie

verliep succesvol. Op de controles is de tumor inmiddels niet meer zichtbaar. Toch betekent dat niet dat de zorgen verdwenen zijn.

Leven tussen twee MRI-scans

Iedere zes maanden keert dezelfde spanning terug. Dan staat opnieuw een MRI-scan gepland. Een glioom komt namelijk terug. Wanneer dat gebeurt, weet niemand. Dat kan over een paar jaar zijn en het kan ook langer stabiel

blijven. Die onzekerheid en dreiging is het moeilijkst. Die onzekerheid hoort inmiddels bij zijn leven. Toch probeert hij zich daar niet door te laten beheersen. "Je kunt er iedere dag mee bezig zijn, maar daar wordt het niet beter van." Dat betekent niet dat het makkelijk is. Zeker vlak voor een controle sluipt de spanning onvermijdelijk weer naar binnen. "Dan denk je toch: het zal toch niet?"

Waarom juist padel?

Voetbal en later ook padel waren al jaren zijn grote passies. Na de operatie was lichamelijk contact voorlopig uitgesloten, waardoor voetballen niet meer mogelijk was. Padel bood hem een nieuw perspectief en gaf licht aan het einde van de tunnel. Niet alleen omdat de sport minder belastend is, maar vooral omdat het hem precies gaf waar hij behoefte aan had: afleiding. „Ik haal er ontzettend veel energie uit." Op de baan verdwijnen de ziekenhuisafspraken, controles en onzekerheid even naar de achtergrond. Daar draait het weer om een goede rally, een mooie bal en samen plezier maken. "Het liefst ben ik aan het sporten, met vrienden, familie of samen met mijn vriendin. Dan ben je bezig en houd je de negatieve gedachten wat meer op afstand." Juist dat sociale karakter maakt padel voor hem zo bijzonder. De sport brengt mensen samen, ongeacht hun niveau of ervaring. .

Niet afwachten, maar iets betekenen

Tijdens zijn herstel groeide langzaam een

nieuw idee. Samen met zijn familie en vrienden besloot Sander een actie op te zetten om geld in te zamelen voor onderzoek naar gliomen. De aanleiding is helder. Voor deze vorm van hersentumoren bestaat nog altijd geen genezende behandeling. Behandelingen kunnen de groei afremmen, maar een definitieve oplossing is er niet. Via de stichting STOPhersentumoren werd duidelijk dat een bedrag van 50.000 euro voldoende is om een nieuw onderzoek naar gliomen op te starten. Dat werd het doel. "Ik wil niet alleen afwachten. Als we zelf iets kunnen bijdragen aan onderzoek, dan moeten we dat doen." En hoe kun je mensen beter samenbrengen dan via de sport die hem zelf zoveel heeft gebracht? Daarom organiseert hij samen met anderen een padeltoernooi waarvan de opbrengst naar het onderzoek gaat. Voor Sander voelt dat als de meest logische combinatie. "Padel is voor mij veel meer geworden dan alleen een sport."

Meer dan winnen

Wie Sander vandaag ziet spelen, ziet vooral een fanatieke sporter die geniet van iedere wedstrijd. Weinigen zullen vermoeden wat er achter dat fanatisme schuilgaat. Want hoewel het herstel goed verloopt, zijn de gevolgen nog altijd merkbaar. Drukke dagen kosten extra energie en de medicijnen tegen epilepsie horen voorlopig nog bij zijn dagelijkse routine. Toch overheerst iets anders. Dankbaarheid. Dat hij weer kan sporten. Dat hij weer met vrienden op de baan staat. En dat hij zijn ervaring kan inzetten om anderen te helpen. "Je beseft veel meer

hoe belangrijk het is om de dingen te doen waar je gelukkig van wordt."

Iedere rally telt

Het padel initiatief draait uiteindelijk om veel meer dan sport. Iedere deelnemer, iedere sponsor en iedere euro brengt nieuw onderzoek een stap dichterbij. Niet alleen voor Sander, maar ook voor de ruim 1.200 mensen die jaarlijks in Nederland de diagnose glioom krijgen. Zelf weet hij als geen ander dat de toekomst onzeker blijft. Iedere controle brengt opnieuw spanning met zich mee. Toch kiest hij ervoor om niet vooruit te leven in angst, maar in mogelijkheden. Op de padelbaan lukt dat misschien nog wel het best. Daar telt niet de volgende MRI, maar de volgende rally.

Steun Sander via onderstaande QR-code!



Woordzoeker met prijzen!

Ben jij niet alleen scherp en snel op de padelbaan, maar ook daarbuiten? Test je inzicht met de officiële Padelgids.nl woordzoeker! Perfect om even heerlijk te ontspannen na een intensieve pot padel, en je maakt ook nog eens kans op fantastische prijzen. Pak een pen, ga er goed voor zitten en speur naar de verborgen woorden.

- ✓ 1e prijs: Een hoogwaardig **18K padelracket**, aangeboden door Padelgids.nl
- ✓ 2e prijs: Een stijlvolle **rugzak én sporttas**, aangeboden door Monnq.com
- ✓ 3e prijs: Een **Sport-bh** naar keuze, aangeboden door de experts van Sportbh.nl

Streek alle woorden uit de lijst weg in het puzzelraster. Heb je ze allemaal gevonden? Dan blijven er letters over die samen een zin vormen. Weet jij de oplossing? Stuur deze dan uiterlijk donderdag 1 oktober 2026 per e-mail naar: woordzoeker@padelgids.nl

Vergeet niet je naam (en eventueel je telefoonnummer) in de mail te vermelden. Na de sluitingsdatum worden de winnaars willekeurig getrokken. Zij krijgen van ons persoonlijk bericht.

C	P	A	F	D	E	T	A	D	A	B	R
O	T	S	O	U	R	O	R	T	M	A	O
M	O	E	R	B	E	P	N	E	S	C	T
P	E	R	E	B	D	S	H	K	T	K	T
E	R	V	H	E	I	P	E	C	E	H	E
T	N	I	A	L	V	I	M	A	R	A	R
I	O	C	N	E	I	N	L	R	D	N	D
T	O	E	D	E	S	W	I	S	A	D	A
I	I	M	C	C	I	H	S	A	M	S	M
E	I	U	O	N	E	V	O	L	L	E	Y
X	E	R	S	T	E	N	N	I	S	T	O
D	E	T	P	A	D	E	L	E	P	S	P

ZOEK DEZE WOORDEN

- AMSTERDAM
- ARNHEM
- BACKHAND
- COMPETITIE
- DEUCE
- DUBBEL
- EREDIVISIE
- FOREHAND
- MIX
- PADEL
- RACKET
- ROTTERDAM
- SCORE
- SERVICE
- SMASH
- SPEL
- TENNIS
- TOERNOOI
- TOPSPIN
- VOLLEY
- WINST

ANTWOORD

----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

Tips en Tricks: Onderhoud wat je zelf kunt doen



Het is alweer tijd voor de tweede editie van de Padelgids! In de vorige editie hebben we uitgebreid kennisgemaakt en verteld hoe wij met Padelcare Benelux verenigingen ontzorgen. Inmiddels ligt de focus binnen de padelwereld gelukkig steeds meer op de lange termijn. Een padelbaan is een prachtige investering, maar wel eentje die liefde en aandacht nodig heeft. Als specialist krijgen wij vaak de vraag: "Wat kunnen we als vereniging of park nou zélf doen om de banen in topconditie te houden?" Het antwoord is simpel: structureel klein onderhoud. Met een paar slimme routines verleng je de levensduur van de baan aanzienlijk en behoud je die perfecte spelervaring.



Liefdevolle schade voorkomen

In de praktijk zien wij helaas regelmatig kostbare schade aan ruiten en kooiconstructies ontstaan door verkeerd onderhoud. Dit gebeurt bijna altijd met de beste wil van de wereld en met alle liefde voor de club. Toch zijn sommige hulpmiddelen simpelweg funest voor een padelbaan.

Neem nu de bekende hogedrukreinigers van merken als Kärcher of Nilfisk. Prachtige apparaten voor thuis op het terras, maar absoluut ongeschikt voor een padelbaan. Dit heeft te maken met twee cruciale factoren:

- **Te weinig capaciteit:** Omdat deze consumentenmachines onvoldoende water en reinigingscapaciteit hebben, gaat de gebruiker vaak te lang én te dicht geconcentreerd op één vuil plekje spuiten. De extreem hoge, gerichte druk kan er voor zorgen dat de coating beschadigd.
- **Koud water = kalkafzetting:** Deze machines werken vrijwel altijd met koud water. Hierdoor ontstaat er direct een hardnekkige kalkafzetting op het glas en de kooi. Het resultaat? Je haalt het ene vuil weg, maar krijgt er een nog veel hardnekkiger probleem voor in de plaats. Ook het gebruik van een krabmes of glasmes op de ruiten is een absolute no-go. Je bescha-

digd hiermee permanent de toplaag, met lelijke doffe plekken in het glas tot gevolg.

Wat kun je dan wél zelf doen met de onderhoudscommissie?

1. De bezem erin (maar wel de juiste!)

Het regelmatig borstelen van de kunstgrasmat is cruciaal om het zand goed verdeeld te houden en de vezels weer netjes rechtop te zetten. Trick: Borstel niet alleen in de lengte, maar wissel dit af met diagonale patronen. Let extra op de intensief bespeelde zones (zoals de baseline). Gebruik altijd een borstel met zachte nylon haren; harde stalen borstels of harken trekken de mat kapot.

2. Sneeuwschuiven met beleid

Het zand in de mat heeft de neiging om naar de hoeken en tegen de glaswanden te 'migreren' door het loopwerk van de spelers.

Trick: Maak er een maandelijkse gewoonte van om dit overtollige zand uit de hoeken terug te vegen richting het centrum van de baan. Dit voorkomt gladde plekken in de hoeken en kale, harde plekken op de rest van de baan.

3. Glashelder zicht en veilige bouten

Schone glaswanden spelen niet alleen lekkerder, het is ook behoud van je materiaal. Huidvet en zweet op het glas trekken vuil aan.

Trick: Was de ruiten simpelweg met lauw water, een zachte spons en milde zeep. Controleer tijdens het zemen meteen even de glasbouten. Door de constante trillingen van de ballen kunnen deze na verloop van tijd losstrillen. Draai ze handvast aan om spanning op het glas te voorkomen.

Padelcare Quick Guide: Do's & Don'ts

DO'S:

- Do:** Dagelijks bladeren en organisch afval verwijderen om mosvorming te voorkomen.
- Do:** Minimaal één keer per maand intensief borstelen met een zachte nylon borstel.
- Do:** Ruiten wassen met handwarm water, een zachte spons en milde zeep.
- Do:** Regelmatig controleren of de netspanning nog optimaal is en de bouten handvast

aandraaien.

Verwijder spinnenwebben zo veel als mogelijk.

DON'TS:

Don't: Gebruik GEEN consumentenhogedrukreiniger (Kärcher/Nilfisk). Dit veroorzaakt coating-schade en kalkafzetting.

Don't: Gebruik NOOIT een krabmes of glasmes op de ruiten; dit veroorzaakt permanente doffe plekken.

Don't: Strooi geen zout of chemische ijsvrijmakers in de winter; dit tast de backing van de mat aan.

Don't: Onkruid of mos nooit hardhandig lostrekken, hiermee trek je de kunstgrasmat kapot.

Het geheim van de perfecte match

Zelf doen wat je kunt doen met de juiste milde middelen, dat is de basis. Door jullie wekelijkse inzet te combineren met de periodieke, professionele zorg van Padelcare Benelux, blijven de banen gegarandeerd jarenlang in topvorm. Zo houden we samen de sport veilig, snel en kwalitatief hoogstaand.

Padelcare Benelux Elevates your Game!



A man and a woman are shown from the chest up, wearing dark, hooded raincoats. They are standing in the rain, with water droplets visible in the air and on their clothing. The man is on the left, looking slightly to the right, and the woman is on the right, looking directly at the camera. The background is dark and rainy.

DROOG BLIJVEN ZAG ER NOG NOOIT ZO GOED UIT!

Nu **15% KORTING** op een
REGENJAS met de code
PADEL15

REGENJAS 



DSN Sports Grass bouwt aan de padelaccommodaties van de toekomst

Van voetbal en hockey tot tennis, rugby en padel. DSN Sports Grass is al jarenlang toonaangevende bedrijf actief in kunstgras en hybride sportvelden en levert projecten voor uiteenlopende sportaccommodaties. Binnen Nederland opereert de organisatie van DSN Sports Grass vanuit vestiging Apeldoorn, dat zich onder leiding van Bas Reinds heeft ontwikkeld tot een totaalpartner in sportinfrastructuur.

Volgens Reinds begint elk padelproject met een eerste gesprek waarin wensen en mogelijkheden worden verkend. Hij legt uit dat er daarna een volledig traject volgt van analyse en voorbereiding. "Het proces begint natuurlijk als je ons benadert met de interesse dat je padelbanen wil gaan bouwen op je park", aldus Reinds. Daarna volgt overleg over de mogelijkheden, planning en vergunningen. Welke tijd spaart het vergunningstraject? Wat moet er allemaal gedaan worden? De vergunningen regelen ligt echter bij de opdrachtgever zelf", verduidelijkt Reinds wij kunnen enkel een adviserende rol hebben hierin.

Daarna wordt een offertetraject gestart waarin alle kosten voor aanleg worden uitgewerkt. Volgens Reinds gaat het om een totaalprijs waarin grondwerk, straatwerk, kooien en kunstgras zijn inbegrepen. Over de aanpak zegt hij: "Wij doen het hele plaatje. Je bent bij ons van A tot en

met Z ontzorgd.

Een belangrijk onderdeel van de werkwijze is duurzaamheid. Reinds benadrukt dat het bedrijf veel werkt voor overheden en daarom hoge eisen stelt op het gebied van circulariteit. "Wij zijn een bedrijf dat veel voor overheidsdiensten werkt", zegt hij. "Wij zijn CO2 prestatie ladder 5 gecertificeerd." Daarmee laat de organisatie zien dat duurzaamheid structureel is ingebed.

Voor de toekomst ziet Reinds vooral innovaties in kunstgras, onderlagen en geluidsdemping bij padelbanen. "We zien nog wel wat ontwikkelingen in het type kunstgrasmat", zegt hij. Ook de kooien blijven in ontwikkeling, vooral rondom geluid. "Zeker het geluiddempende verhaal. Daar moet nog wel een slag geslagen worden", aldus Reinds. Volgens hem wordt dat steeds belangrijker door de toenemende nabijheid van padelbanen in of naast woonwijken.

Wat voor Reinds het belangrijkste blijft is duidelijkheid richting opdrachtgevers. "Ik vind het heel belangrijk dat het heel duidelijk is dat je bij DSN Sports Grass terecht kan voor het totaalpakket", zegt hij. De organisatie wil zich positioneren als betrouwbare landelijke partner voor sportaccommodaties. "Dat we landelijk georganiseerd zijn en op het vlak van duurzaamheid en betrouwbaarheid een grote goede partij zijn", aldus Reinds. Hij benadrukt dat ook de vindbaarheid en contactinformatie helder moeten zijn.

Wilt u in contact komen met DSN Sports Grass, bekijk hier de contactgegevens.

DSN Sports Grass is gevestigd aan de Wilmersdorp 44D Apeldoorn. www.dsnsportgrass.nl
Tel: +31(0)6 83 17 77 68
bas.reinds@domosportgrass.com



centrista.nl | welkom@centrista.nl | 0528-522121

**€ 5000,-
SPONSORGELD**

Maar dan?

Een sponsorship inkopen is eenvoudig. De echte waarde ontstaat pas wanneer je weet wat je ermee wilt bereiken en daar een sterk concept omheen bouwt.



Centrista

Run with ideas, score with concepts

De echte waarde van padel zit niet in de baan

Wie door een padelcentrum loopt, ziet meestal hetzelfde commerciële model. Een logo op het glas. Een sponsor op de netrand. Een bedrijfsnaam boven baan 3. Zichtbaarheid wordt verkocht per vierkante meter. Daar is niets mis mee. Maar het is waarschijnlijk wel de minst interessante commerciële waarde die een padellocatie bezit. Een padelbaan is 200 vierkante meter. De echte waarde beweegt eroverheen.

In 2025 speelden gemiddeld 424.000 Nederlanders per maand padel. Omdat je doorgaans met vier mensen op een baan staat, gaat het zelfs bij de voorzichtige aanname van één wedstrijd per maand al om minimaal 106.000 groepen. Op jaarbasis zijn dat ruim 1,27 miljoen gezamenlijke speelmomenten.

Interessanter nog: die groepen zijn steeds minder statisch. Het aantal geregistreerde Meet & Play-spelers groeide volgens cijfers van de KNLTB van 60.418 in 2022 naar 333.880 in 2025. Een stijging van 453 procent. Spelers bewegen tussen locaties, zoeken nieuwe tegenstanders en staan steeds vaker met verschillende mensen op de baan.

Precies daar begint voor mij de interessante vraag. Niet: hoeveel mensen komen er door de deur? Maar: wie zijn die mensen eigenlijk? Uit welke sport komen ze? Kijken ze voetbal, Formule 1 of Premier Padel? In welke sector werken ze? Zijn het ondernemers, studenten, consultants of managers? Spelen ze iedere donderdagavond met dezelfde drie vrienden of ontmoeten ze via padel voortdurend nieuwe mensen? Een club die dat begrijpt, bezit iets veel waardevollers dan alleen bereik.

Neem een locatie waar een groot deel van de spelers fanatiek voetbal volgt. Dan kan die community interessant zijn voor een mediapartij of voetbalmerk. Blijkt een bovengemiddeld deel van de spelers werkzaam in zakelijke functies, dan ontstaat ineens een heel andere commerciële propositie voor werkgevers, recruiters of zakelijke dienstverleners. Niet omdat hun logo toevallig mooi staat op het glas. Maar omdat hun doelgroep daar daadwerkelijk rondloopt.

Dat betekent niet dat clubs persoonsgegevens aan sponsors moeten verkopen. Integendeel. De kans zit juist in het veilig en vrijwillig opbouwen van kennis over de eigen community en het werken met geaggregeerde profielen. Daar



mee verandert ook het commerciële gesprek. Van: "Hier komen jaarlijks 80.000 bezoekers." Naar: "Wij begrijpen welke groepen hier spelen, waar hun interesses liggen en welk concept relevant voor hen kan zijn."

Dat verschil lijkt klein, maar commercieel is het enorm. Nederland telde eind 2025 volgens de KNLTB 3.523 padelbanen op 780 locaties. De fysieke infrastructuur wordt dus steeds groter. Alleen is méér baanoppervlak uiteindelijk niet automatisch méér commerciële waarde. De volgende stap zit in het begrijpen van de netwerken die op die banen ontstaan. Wie speelt met wie? Welke communities komen terug? Welke interesses overlappen? En vooral: hoe bouw je daar een activatie omheen die voor speler én partner iets toevoegt? Want een sponsorbord kan zichtbaarheid verkopen. Maar data vertelt je aan wie. En een goed concept bepaalt vervolgens waarom iemand überhaupt

aandacht aan dat merk zou besteden.

Bron: KNLTB & EY, Padel in cijfers 2025. De berekeningen van 106.000 maandelijkse groepen, ruim 1,27 miljoen jaarlijkse speelmomenten en 453 procent groei van Meet & Play zijn gebaseerd op de genoemde KNLTB-data.

Gert Jan Stevens

Gert Jan Stevens is eigenaar van Centrista, een sportmarketingbureau dat bedrijven en sportorganisaties helpt om meer uit sponsoring, activatie en evenementen te halen. Vanuit Centrista ontwikkelt hij creatieve concepten die verder gaan dan alleen zichtbaarheid, met als uitgangspunt dat sport vooral waardevol wordt wanneer merken, organisaties en mensen op een slimme manier met elkaar worden verbonden.

Tips & Tricks | Corné Folders



Je opslag is geen aanval. Het is je toegangsticket naar het net.

Veel recreatieve padelers zien de opslag als een kans om direct druk te zetten of zelfs een punt te maken. Volgens padeltrainer Corné Folders is dat precies de verkeerde gedachte. "De opslag is geen scorende slag. Het is een middel om veilig naar het net te lopen." En juist daar gaat het volgens hem vaak mis. Durf naar voren te lopen

Na de opslag blijven veel spelers achter de servicelijn hangen. Zeker spelers met een tennisachtergrond hebben die neiging. Toch geef je daarmee vrijwillig de aanvallende positie uit handen. "Eigenlijk zou het bijna een vaste regel moeten zijn: na je opslag loop je naar het net."

Waarom? Omdat padel vooral aan het net wordt gewonnen. Achterin verdedig je, voorin creëer je de kansen om punten te maken. Wie na de opslag blijft hangen, geeft zijn tegenstander de ruimte om de rally te dicteren.

Een goede opslag hoeft niet hard te zijn

Een veelgemaakte fout is dat spelers hun opslag zo hard mogelijk proberen te slaan. Volgens Folders werkt dat vaak juist averechts.

Een goede opslag is laag, gecontroleerd en goed geplaatst. Bij voorkeur richting de hoek of het glas, zodat de ontvanger minder tijd en ruimte krijgt. Daarmee creëer je zelf de mogelijkheid om zonder problemen het net over te nemen. Onthoud: een goede opslag is niet de opslag waarmee je scoort, maar de opslag waarmee je veilig kunt oplopen.

Beginners én gevorderden

Volgens Folders geldt deze tip voor iedere padelerspelers, maar de nadruk verschilt per niveau.

Bij beginnende spelers ziet hij vooral dat ze na hun opslag blijven staan. Daardoor geven ze de aanvallende positie direct weg. Voor hen is de belangrijkste les simpel: sla op en loop direct naar het net. Gevorderde spelers maken die beweging meestal wel, maar kunnen zich volgens Folders nog bewuster worden van het doel van de opslag. "Zie de opslag niet als een kans om direct te scoren, maar als het moment waarop je jezelf in de beste positie brengt om de rally over te nemen." Een opslag hoeft daarom niet hard te zijn. Een lage, gecontroleerde bal richting de hoek of het glas is vaak veel effectiever dan een harde service. Zo dwing je de tegenstander tot een lastige return en creëer je de tijd om het net over te nemen. Vanaf dat moment kun je pas echt druk zetten.

Heb je tijd? Speel de lob

Ook bij de return hanteert Folders een duidelijke vuistregel. Heb je voldoende tijd om rustig



onder de bal te komen? Kies dan voor de lob. Daarmee dwing je de tegenstander terug en kun je zelf de aanvallende positie overnemen. Heb je juist weinig tijd? Dan is een strakke bal op de voeten van de oplopende speler vaak de betere keuze.

"Veel spelers denken dat zo'n bal hard moet. Dat hoeft helemaal niet. Speel hem gecontroleerd op de voeten. Dan wordt de volley vaak minder gevaarlijk en koop je tijd voor de volgende bal." De keuze is dus eigenlijk eenvoudig: heb je tijd, speel de lob. Heb je weinig tijd, speel op de voeten van de tegenstander. Zo voorkom je dat je de controle over de rally verliest.

Houd het simpel

Volgens Folders proberen veel recreanten het spel onnodig moeilijk te maken. Ze zoeken spectaculaire winners of ingewikkelde oplossingen, terwijl padel juist draait om het herkennen van terugkerende spelsituaties.

"Je hoeft niet iedere bal iets bijzonders te doen. Reageer op wat de situatie vraagt. Hoe beter je dat leert, hoe rustiger je gaat spelen." Volgens de padeltrainer ontstaan de meeste rally's uit dezelfde patronen. Wie leert herken-

nen welke bal in welke situatie gevraagd wordt, hoeft minder na te denken en gaat vanzelf constanter spelen. Juist die eenvoud zorgt uiteindelijk voor meer controle, minder fouten en betere resultaten.

De tip van Corné

"Zie je opslag niet als een kans om een punt te maken, maar als je eerste stap naar de ideale positie aan het net. Dáár begint goed padel."

Iedere editie deelt padeltrainer **Corné Folders** een praktische tip waarmee recreatieve spelers direct hun spel kunnen verbeteren. De 30-jarige trainer staat al vrijwel zijn hele leven op de baan. Op driejarige leeftijd begon hij met tennis en tijdens de middelbare school liep hij al stage als tennistrainer. Na zijn opleiding Sport en Bewegen koos hij definitief voor het lesgeven.

Inmiddels geeft Folders al meer dan tien jaar tennis- en padellessen. Na jarenlang actief te zijn geweest in de tenniswereld maakte hij de overstap naar padel, waar hij ruim tweeënhalf jaar geleden zijn eigen padelschool in Hoogeveen startte. Zijn agenda zit vrijwel wekelijks vol met lessen aan spelers van alle niveaus.



Meer spelen onder één doordacht dak

Allesvoorpadel en Donselaar realiseren samen complete, toekomstbestendige padelaccommodaties

Padel blijft groeien. Daarmee neemt bij verenigingen, commerciële clubs en exploitanten ook de behoefte aan speelcapaciteit en continuïteit toe. Het Nederlandse weer laat zich echter niet plannen. Regen, wind en andere ongunstige weersomstandigheden kunnen leiden tot geannuleerde reserveringen, minder speelzekerheid en gemiste omzet.

Een padeloverkapping biedt uitkomst. Spelers kunnen vaker en comfortabeler de baan op, terwijl clubs en exploitanten hun accommodatie intensiever en voorspelbaarder benutten. De realisatie vraagt echter om meer dan alleen een hal boven de banen. Locatie, fundering, constructie, padelbanen en voorzieningen moeten technisch goed op elkaar aansluiten.

Daarom werken Allesvoorpadel en Donselaar vanuit hun jarenlange ervaring samen aan complete padelaccommodaties. Twee Nederlandse specialisten, ieder met een eigen

vakgebied en één gezamenlijk doel: de opdrachtgever volledig ontzorgen, van het eerste idee tot een speelklare locatie.

Voorbereid op de uitdagingen van padel

Een padelproject begint met een realistische beoordeling van de locatie. Past de overkapping binnen het bestemmingsplan? Welke fundering is nodig? Is het terrein bereikbaar voor bouwverkeer? En welke aandachtspunten zijn er rondom geluid en omwonenden?

Vooral geluidsbeheersing kan bepalend zijn voor de haalbaarheid en vergunningverlening. Omdat iedere locatie anders is, moeten onder meer de ligging, constructie, materiaalkeuze en afstand tot omwonenden in samenhang worden beoordeeld. Door dit vroeg te onderzoeken, kunnen passende bouwkundige en akoestische maatregelen direct worden meegenomen.

Allesvoorpadel combineert kennis van padel-

banen en de praktijk van clubs en exploitanten met de expertise van Donselaar in de engineering, productie en montage van sporthallen. Zo worden risico's vroeg zichtbaar en ontstaan duurzame oplossingen die passen bij de locatie.

Een toekomstbestendige overkapping op maat

Binnen de gezamenlijke oplossingen neemt de door Donselaar ontwikkelde Flexhal een belangrijke plaats in. Dit modulaire systeem kan worden afgestemd op de beschikbare ruimte, het aantal padelbanen en de gewenste uitstraling van de accommodatie. De constructie is robuust, duurzaam en ontworpen volgens de geldende Nederlandse bouwweisen.

Ook op het gebied van comfort en akoestiek biedt de Flexhal verschillende mogelijkheden. Hoogwaardige isolatie draagt bij aan een aangenaam binnenklimaat, terwijl akoestische

dakpanelen helpen om het geluid in de hal te beheersen. Speciale rolschermen maken het mogelijk om delen van de hal te openen of af te sluiten. Zo kan de speelomgeving worden aangepast aan het seizoen en de wensen van de locatie.

Het modulaire karakter maakt gericht maatwerk mogelijk, want geen twee locaties zijn hetzelfde. Een commerciële padelclub heeft andere wensen dan een tennisvereniging, gemeente, sportpark of investeerder. Iedere opdrachtgever kijkt anders naar capaciteit, exploitatie en toekomstbestendigheid. Een goed ontworpen overkapping levert meer op dan bescherming tegen weersinvloeden. Clubs kunnen hun leden een betrouwbaarder speel-aanbod bieden, exploitanten krijgen meer grip op hun bezettingsgraad en spelers profiteren van comfortabele speelomstandigheden. Zo kan de accommodatie gedurende een groter deel van het jaar optimaal worden benut.

Eén plan, één aanspreekpunt

Bij de realisatie van een padeloverkapping komen verschillende disciplines samen. Denk aan locatieonderzoek, vergunningen, contact met de gemeente, grondwerk, fundering, engineering, productie, montage, baanbouw en de installatie van verlichting en andere voorzieningen.

Wanneer deze werkzaamheden afzonderlijk worden georganiseerd, kan het voor een opdrachtgever lastig zijn om het overzicht te behouden. Verschillende partijen werken ieder vanuit hun eigen planning en verantwoordelijkheid. Dat vergroot de kans op misverstanden, vertraging en onderdelen die technisch niet goed op elkaar aansluiten.

Binnen de samenwerking tussen Allesvoorpadel en Donselaar worden de werkzaamheden vanaf de voorbereidingsfase op elkaar afgestemd. Allesvoorpadel vormt het centrale aanspreekpunt voor de opdrachtgever en begeleidt het volledige padelproject. Donselaar verzorgt de bouwtechnische expertise voor de overkapping, van engineering en productie tot montage.

Zodra een plan concreet wordt, bezoeken de specialisten gezamenlijk de locatie. Zo worden bouwkundige aandachtspunten, logistieke uitdagingen en mogelijke risico's vroegtijdig herkend. Tijdens de uitvoering houden de projectmanagers van beide bedrijven nauw contact. Voor de opdrachtgever voelt het daardoor als één geïntegreerd project.

Dankzij een goede voorbereiding en nauwe afstemming kan ook de uitvoering efficiënt verlopen. Afhankelijk van de locatie, omvang en benodigde vergunningen kan een complete hal



binnen circa vier maanden worden gerealiseerd. Zo krijgt de opdrachtgever vooraf meer duidelijkheid over het proces en de verwachte doorlooptijd.

Sunset Padel: van ambitie naar complete accommodatie

Sunset Padel in Alphen aan den Rijn laat zien hoe deze samenwerking in de praktijk uitpakt. De locatie werd uitgebreid met drie dubbele padelbanen onder een overkapping en een singlebaan. Samen met de drie bestaande outdoorbanen ontstond een compleet padelcentrum voor binnen- en buitenspel.

De hal is tien meter hoog en een volledige zijkant kan worden geopend en gesloten. Daardoor profiteren spelers in de zomer van frisse buitenlucht, terwijl ze in de winter volledig beschermd kunnen spelen.

Het traject kende uitdagingen. Procedures, aanvullende onderzoeken, aanpassingen en vertragingen vanuit verschillende instanties vroegen om flexibiliteit, heldere communicatie en intensieve afstemming. Juist bij zo'n complex project bewijst een geïntegreerde samenwerking haar waarde. Allesvoorpadel en Donselaar bleven zoeken naar oplossingen en hielden gezamenlijk grip op het proces.

"Hoewel het traject de nodige uitdagingen kende, bleef Allesvoorpadel voortdurend meedenken en oplossingsgericht werken. Naast de betrokkenheid, heldere communicatie en professionele begeleiding zijn we erg tevreden over de bouw en afwerking van de padelbanen. De banen zijn vakkundig gerealiseerd en vormen samen een prachtig en compleet padelcentrum.

Ook over Donselaar zijn we zeer tevreden. De hal is van hoge kwaliteit, werd snel en vakkundig gebouwd en het team werkte prettig, snel en

professioneel. Toen er een deuk in een van de panelen bleek te zitten, werd dit bovendien snel en netjes opgelost. Dankzij het vakmanschap en de inzet van beide partijen kijken we met trots terug op de samenwerking en het eindresultaat."

- Thijs Bezemer. Mede-oprichter van Sunset Padel, Alphen aan den Rijn.

Klaar voor meer spelen?

Meer spelen, meer continuïteit en één door-dachte totaaloplossing. Samen realiseren Allesvoorpadel en Donselaar een padeloverkapping die past bij jouw locatie, ambities en exploitatie. Benieuwd naar de mogelijkheden voor jouw vereniging, sportpark of commerciële padellocatie?

Laat jouw plannen vrijblijvend beoordelen via www.allesvoorpadel.nl of www.donselaarstructures.nl.





Fotografie: Alyssa van Heyst

Alyssa van Heyst ziet padel anders door het glas

Glas, hekwerk, reflecties en weinig bewegingsruimte. Voor een fotograaf lijkt een padelbaan niet meteen de ideale werkplek. Voor Alyssa van Heyst zit juist daarin de uitdaging. De 36-jarige fotograaf uit Delft stond de afgelopen jaren langs de baan bij het NK, de World Padel Tour en Premier Padel, maar ook bij grote tennistoernooien als het ABN AMRO Open en Roland-Garros. Haar eerste sportfoto's waren ooit allemaal onscherp. Inmiddels zoekt ze op de grootste podia naar beelden die anderen niet maken.

Van onscherpe foto's naar Ahoy

Sport en fotografie lopen al bijna haar hele leven door elkaar. Van Heyst tenniste jarenlang fanatiek en trainde in haar jeugd op hoog niveau. Ze zat op het Segbroek College, stond soms al om zeven uur op de baan en trainde in een omgeving met spelers die later de nationale en internationale top bereikten. Zelf zag ze rond haar vijftiende dat een carrière op het hoogste niveau er waarschijnlijk niet in zat. Wat die periode wel achterliet, was discipline. Die herkent ze nog altijd in haar werk als fotograaf. Hard werken, maar ook weten wanneer rust

nodig is. Goed eten, slapen, bewegen en soms bewust zonder telefoon of camera op pad gaan. De fotografie begon een stuk minder professioneel. Op haar vijftiende kocht ze samen met haar moeder een camera via Marktplaats. Veel verstand hadden ze er niet van. De eerste sportfoto's waren, zoals ze zelf vertelt, vrijwel allemaal onscherp.

Een fotografieworkshop tijdens haar sportopleiding bracht verandering. Fotograaf Hans Willink zag iets in haar werk en moedigde haar aan verder te gaan. Met geld dat Van Heyst verdiende

als tennistrainster kocht ze een betere camera. Op haar twintigste schreef ze zich bij de Kamer van Koophandel in als tennistrainer en sportfotograaf. De grote leerschool volgde via haar eigen tennisvereniging. Daar kwam ze in contact met Henk Koster, jarenlang hoofdphotograaf van het ABN AMRO-tennistoernooi. Toen zijn assistent uitviel, kreeg Van Heyst een telefoontje. Of ze eens wat tennisfoto's kon opsturen.

Het bleek het begin van een lange samenwerking. Ze werd assistent van Koster en leerde fotograferen onder omstandigheden die weinig

vergeven. Donkere hallen, verschillende soorten kunstlicht en weinig marge voor fouten. Toen Koster na 49 jaar stopte bij het toernooi, kreeg Van Heyst de kans zijn rol over te nemen.

Eén keer padel proberen

Padel kwam pas later. Ongeveer vijf jaar geleden zag Van Heyst de sport opkomen en besloot ze een accreditatie aan te vragen voor Copa de Padel in Utrecht. Ze had op dat moment nog nooit een padelwedstrijd gezien, laat staan gefotografeerd. Bovendien werkte ze toen nog in het onderwijs als leerkracht van groep 8. Na een drukke werkweek kostte het zelfs enige overtuiging om daadwerkelijk naar het toernooi te gaan. Ze ging toch.

Tijdens het evenement ontstond contact met de KNLTB. Haar foto's vielen op en er kwam een samenwerking binnen het padel. Via het NK volgden nieuwe opdrachten. Toen de World Padel Tour naar Nederland kwam, wist de organisatie haar te vinden. Inmiddels fotografeert ze ook Premier Padel in Rotterdam en stond ze met haar camera bij internationale kampioenschappen. Dat ze zelf uit het tennis komt, helpt. Ze begrijpt racketsport, herkent situaties en kan anticiperen op wat er waarschijnlijk gaat gebeuren. Zelf fanatiek padellen hoeft voor haar niet. Ze kreeg ooit haar eerste racket en les van Marcel Bogert, die volgens haar aangaf dat ze met haar tennisachtergrond snel een hoog niveau zou kunnen bereiken als ze serieus zou trainen. Van Heyst zag vooral de verplichtingen alweer voor zich. Trainingen, competities, schema's. Ze bedankte voor een nieuwe sportieve loopbaan. De positie achter de camera past beter.

De beperking maakt het interessant

Op het eerste gezicht lijken tennis en padel voor een fotograaf misschien sterk op elkaar: twee racketsporten, een baan en spelers die continu in beweging zijn. Toch is er volgens Van Heyst een belangrijk verschil. Op een tennisbaan heeft een fotograaf veel bewegingsruimte en relatief vrije zichtlijnen. Bij padel is dat anders. Door de glazen wanden, het hekwerk en de compacte baan staat er vrijwel altijd iets tussen fotograaf en speler. Glas kan een frustrerende reflectie geven. Hekwerk beperkt de hoek. Tegelijkertijd kunnen juist die elementen onderdeel worden van het beeld.

"Padel is daarin dynamischer en ook moeilijker om te fotograferen. Je bent wat beperkter." Bij grote toernooien krijgt Van Heyst soms toegang tot posities waar weinig andere fotografen mogen komen. Dat levert beelden op die vanaf de tribune of reguliere persplaatsen niet mogelijk zijn. Maar techniek alleen is niet genoeg. Na jaren langs de baan zijn de voor de hand liggende foto's er wel. "Op een gegeven moment heb je de forehands en de backhands wel. Met padel

heb je de glasfoto's op een gegeven moment ook. Dan ga je zoeken naar andere hoeken." Daar komt nog een verschil met tennis bij: emotie. In het enkelspel zijn tennissers veel op zichzelf gericht en zijn echte uitbarstingen vaak verbonden aan enkele bepalende momenten. In padel is voortdurend interactie tussen twee spelers. Een punt wordt gevierd met een vuist, een blik of een kort overleg. Partners zoeken elkaar telkens weer op. "Padel is veel emotioneler. Daardoor is die emotie ook makkelijker vast te leggen." Voor een fotograaf betekent het dat er continu iets kan gebeuren. Niet alleen wanneer de bal wordt geraakt, maar ook in de seconden ervoor en erna.

Dromen hardop uitspreken

Van Heyst beweegt inmiddels tussen twee werelden die voor haar nauw met elkaar verbonden zijn. In Ahoy fotografeert ze zowel het grote internationale tennistoernooi als Premier Padel. Op de autorit naar huis dringt soms pas door welke positie ze in de loop der jaren heeft opgebouwd.

Dat succes beschouwt ze niet als vanzelfsprekend. De fotografiwereld is competitief en grote sportevenementen zijn gewilde opdrachten. Toch spreekt ze liever over collega's dan over concurrenten. Uiteindelijk werkt ze tijdens zo'n lang evenement binnen een team. De sfeer en samenwerking zijn volgens haar minstens zo

belangrijk om dagenlang goed werk te kunnen leveren.

Tegelijkertijd blijven er doelen. Dit jaar fotografeerde ze voor het eerst Roland-Garros. Wimbledon staat bovenaan haar lijstje voor de toekomst. Daarna lonken ook de andere Grand Slams. En mocht padel ooit olympisch worden, dan zou ze de sport graag op dat podium vastleggen. Van Heyst heeft geleerd zulke ambities niet alleen voor zichzelf te houden. "Als je je dromen niet bespreekbaar maakt, weet niemand wat je dromen zijn." Die houding heeft haar van een Marktplaats-camera naar internationale sportarena's gebracht. Toch ligt de kern voor haar niet bij accreditaties of grote namen. Naast haar commerciële werk bouwt ze bijvoorbeeld aan een persoonlijk project waarin ze oudere mensen met een Nederlands-Indische achtergrond portretteert en interviewt. Het brengt haar terug bij de reden waarom ze ooit een camera oppakte: mensen en verhalen bewaren. Ook wanneer er geen opdrachtgever, toernooi of groot podium meer zou zijn, blijft dat overeind. "Als ik om wat voor reden dan ook mijn geld niet meer met fotografie zou kunnen verdienen, zou ik altijd blijven fotograferen." Misschien verklaart dat ook waarom ze na duizenden rally's nog steeds naar een andere hoek zoekt. De bal is niet het verhaal. Het moment eromheen wel.



Fotografie: Tijn Zwirs



Van ondernemer tot verbinder: het verhaal van Elroy Jansen

Op een zondagochtend met meerdere mensen achter één scherm zitten om precies op tijd een padelbaan te reserveren. Niet omdat je een belangrijk ticket probeert te bemachtigen, maar omdat je anders op maandagavond niet kunt spelen. Het klinkt bijna absurd, maar precies daar begon voor Elroy Jansen het verhaal van zijn padelcentrum.

Het begon niet met spreadsheets, prognoses of marktonderzoeken. Het begon met één eenvoudige gedachte: hoe frustrerend is het als je dolgraag wilt spelen, maar het vanwege drukte niet mogelijk is.

Die manier van denken typeert Elroy. Als mede-eigenaar van Bundeling, Personato, Gele Peter en het padelcentrum in Venray kijkt hij vaak niet naar wat er bedacht wordt, maar naar wat mensen daadwerkelijk doen. Daar ontstaan volgens hem de beste ideeën.

Van voetbal en tennis naar padel

Elroy is 49 jaar en begon ooit op het voetbalveld. Daarna volgde tennis, jarenlang op een behoorlijk niveau. Een rating rond de 3 was jarenlang vanzelfsprekend, maar zoals bij veel sporters komt er een moment waarop je beseft dat verbetering niet meer vanzelf komt.

"Met tennis werd ik niet meer beter. Met padel had ik dat gevoel direct weer wel."

Via vrienden als Pepijn Lijnders, voormalig assistent-trainer bij Liverpool en Manchester City, Willem Weijs, voormalig hoofd jeugdopleiding van Ajax, journalist Tim Geurts en oud profvoetballer Tom van Bergen kwam hij voor het eerst serieus in aanraking met padel. De groep speelde iedere maandagavond in Helmond. Vast moment. Vaste mensen. Alleen werden banen steeds schaarser. "Op een gegeven moment zaten we met meerdere mensen tegelijk te reserveren om überhaupt een baan te krijgen. Toen dacht ik: dit is eigenlijk te gek voor woorden."

Een kans waar anderen een probleem zagen

De aanleiding voor het padelcentrum lag

dichterbij huis dan gedacht. Eén van zijn beste vrienden, Twan Lensen, had een tennishal in Venray. Een hal die te maken kreeg met dezelfde ontwikkelingen als veel andere tennishallen in Nederland. Door de komst van all weather banen konden tennisers steeds vaker buiten blijven spelen. Het traditionele model van de indoor tennishal kwam daardoor onder druk te staan. Minder vaste contracten betekende minder zekerheid. Tegelijkertijd zag Elroy overal de groei van padel.

Waar tennis voor veel mensen lastig blijft, bleek padel toegankelijker. Voetballers, hockeyers, golfers en recreatieve sporters konden vrijwel direct meedoen. "Een voetballer gaat vaak geen tennisser verslaan. Maar met padel kun je met balgevoel heel snel stappen maken." Samen besloten ze een deel van de hal om te bouwen. Eerst kwamen er drie padelbanen. Niet veel

later volgde uitbreiding. Inmiddels beschikt het centrum over vijf dubbelbanen, één single-baan en acht pickleball banen. En dat zijn niet zomaar banen: het zijn voormalige World Padel Tour-banen die in 2022 nog werden bespeeld tijdens het toernooi in Amsterdam. Maar alleen banen neerleggen was voor Elroy nooit voldoende.

De sportsbar was net zo belangrijk als de baan

Wie met Elroy praat, merkt al snel dat hij niet zozeer verliefd werd op de sport zelf, maar op alles wat daaromheen gebeurt. Tijdens buitenlandse reizen kwam hij regelmatig in sportsbars terecht. Daar zag hij iets wat hij in Nederland nog weinig tegenkwam: sport als ontmoetingsplek.

Waarom zou je na het sporten direct naar huis gaan? Waarom zou je een Champions League wedstrijd thuis kijken als je dat ook samen kunt doen? Waarom zou een sportlocatie alleen een sportlocatie zijn? Zo ontstond het idee voor een sportsbar als integraal onderdeel van het padelcentrum. "Het mooiste moment is vaak ná het spelen. Dan ga je zitten, drink je iets en ontstaan de gesprekken." Dat bleek niet alleen sociaal interessant, maar ook zakelijk.

Waarom padel perfect werkt voor business

Elroy organiseert en bezoekt al jaren zakelijke sportieve evenementen. Eerst vooral rondom golf. Maar daar zag hij ook beperkingen. Golf betekent vaak vier uur optrekken met hetzelfde groepje. Padel werkt anders. En daarmee werd het idee van een padel businessclub geboren. Een wedstrijd duurt twintig minuten of een uur. Daarna wissel je door. Je speelt met nieuwe mensen en leert in korte tijd veel meer personen kennen. "Als ik vijf rondes van twintig minuten speel, dan heb ik opeens vijftien nieuwe mensen leren kennen."

Dat inzicht vormt inmiddels de rode draad binnen zijn ondernemerschap én het padelcentrum. Het is de basis onder vrijwel alles wat er gebeurt: van businessclubs en klantdagen tot partnerbijeenkomsten en sportieve netwerkevents, waar ontmoeten, ondernemen en sport op natuurlijke wijze samenkomen. Volgens Elroy verdwijnt tijdens een potje padel bovendien veel van de traditionele hiërarchie. Iedereen staat in een korte broek. Iedereen zweet. Iedereen maakt fouten. En iedereen lacht daarom. "Je geeft elkaar een hand en speelt een spelletje. Dan leer je iemand vaak veel sneller kennen dan tijdens een formeel netwerkdiner."

Een ecosysteem van sport en ondernemerschap

Opvallend is hoe verschillende ondernemingen

van Elroy elkaar op natuurlijke wijze raken. Bundeling wordt gebruikt door veel organisaties binnen de padelwereld. Van indoorcentra tot brancheorganisaties. Ook de KNLTB maakt gebruik van het platform. Personato brengt hem dagelijks in contact met ondernemers en organisaties. En dan is er nog Gele Peter. De sportdrank die hij samen met topgolfer Joost Luiten verder uitbouwt. Het idee ontstond op een golfbaan. Een drankje dat Elroy al jaren na het sporten dronk. Toen bleek dat Joost Luiten betrokken was bij het concept, besloot hij in te stappen. Inmiddels ligt Gele Peter op tientallen golfbanen, in steeds meer padelcentra en in diverse horecalocaties. "Ik wil dat mensen na het sporten automatisch denken aan een Gele Peter. Zoals een biertje vroeger vanzelfsprekend was."

NK Golf Padel als voorbeeld

Typisch Elroy is dat hij voortdurend zoekt naar combinaties die logisch voelen. Zo ontstond het NK Golf Padel. De gedachte was simpel. Veel sporters beoefenen meerdere sporten. Waarom zouden die werelden gescheiden blijven? Daarnaast zat er ook een knipoog achter het concept. "Ik kon altijd aardig sporten, maar een Nederlandse titel had ik nog nooit gewonnen. Toen dacht ik: waarom creëer ik niet een kampioenschap dat perfect aansluit bij waar ik goed in ben én dat nog niet bestaat?" vertelt hij met een glimlach. Zelf deed hij mee met Ronald de Boer. Het duo werd uiteindelijk Nederlands kampioen. Het bleek meteen de opmaat naar

nieuwe concepten. Inmiddels werkt hij aan het NK FootGolf Padel, het NK Tafeltennis Padel en samen met de KNLTB aan het NK Tennis Padel. Geen ingewikkelde formats. Gewoon sporten combineren en kijken wat er gebeurt.

De echte kracht van padel

Ondanks alle ondernemingen, evenementen en ideeën komt Elroy steeds terug op hetzelfde punt. Volgens hem wordt de grootste kracht van padel nog te weinig benoemd. Niet de zakelijke mogelijkheden, de enorme groei van de sport, de investeringen of zelfs de mentale rust. Wat het dan wél is? Dat wordt volgens hem veel te vaak vergeten. "Als ik golf, ben ik onderweg naar mijn bal vaak alweer met honderd andere dingen bezig. Met padel kan dat niet." Een bal missen betekent direct door naar het volgende punt. Geen tijd om na te denken over werk, zorgen of problemen. Je zit volledig in het spel. Misschien is dat uiteindelijk wel de reden dat padel zo snel groeit. Natuurlijk zijn de banen vol. Natuurlijk ontstaan er communities. Natuurlijk levert het zakelijke kansen op. Maar daaronder ligt iets veel simpeler. Mensen zoeken plekken waar ze bewegen, ontspannen, lachen en anderen ontmoeten.

Padel brengt al die dingen samen. En soms ontstaat daaruit iets veel groter dan een sport alleen. Voor Elroy Jansen zelfs een compleet ondernemend ecosysteem. Begonnen op een maandagavond waarop er geen baan meer beschikbaar was.





Fotografie: Next Level Media

Achter het glas verdwijnt de afstand

Vier spelers, twintig bij tien meter en opvallend weinig ruimte om je te verstoppen. Padel lijkt op het eerste gezicht vooral een racketsport, maar wie langer rond de baan staat, ziet iets anders ontstaan. Vaste groepen, appjes om een vierde speler te vinden, sterke meningen over niveau en tactiek, een drankje na afloop en wedstrijden die bloedserius worden gespeeld terwijl de inzet eigenlijk nergens over gaat.

Dat kun je afdoen als de gebruikelijke gezelligheid rond amateursport. Wetenschappelijk onderzoek naar padel wijst echter opvallend vaak dezelfde kant op. Juist vriendschap, plezier en sociale interactie keren terug wanneer onderzoekers spelers vragen waarom ze padellen.

Voor ons is vooral interessant hoe sterk dat aansluit bij wat we vanuit Padelgids.nl voortdurend tegenkomen. Niet uit één enquête, maar in honderden gesprekken rond dezelfde sport. Met recreanten en topspelers, ondernemers en trainers, clubeigenaren en organisatoren. In interviews voor dit blad, in verhalen uit eerdere

edities en zelfs in gesprekken met adverteerders duikt steeds dezelfde onderlaag op. De aantrekkingskracht van padel zit niet uitsluitend in wat er met die gele bal gebeurt. Het zit ook in wat er tussen mensen gebeurt.

Vriendschap boven status

Een Spaanse studie uit 2020 maakt dat opvallend concreet. Onderzoekers van de Universidad Pontificia de Salamanca ondervroegen 146 padelerspelers, 82 mannen en 64 vrouwen, die minimaal twee uur per week speelden. Van de onderzochte motieven eindigde vriendschap en de groep van gelijken bovenaan. Sociale status

werd juist het minst belangrijk gevonden. De onderzoekers zagen bovendien dat de intrinsieke voldoening van spelers vooral voortkwam uit het plezier van het spelen. Hun conclusie was zelfs dat clubs sociale en recreatieve activiteiten serieus moeten nemen wanneer zij spelers aan de sport willen binden.

Een tweede onderzoek, gepubliceerd in 2018, levert een vergelijkbaar beeld op. Onder 77 spelers scoorde plezier met 6,07 op een schaal van zeven het hoogst. Gezondheid en fitheid volgden met 5,49, competitie met 5,43 en sociabiliteit met 5,07. Uiterlijk bleef daar duidelijk

bij achter. Het is bijna een wetenschappelijke beschrijving van een gemiddelde padelavond. Mensen komen voor hun plezier. Ze willen bewegen. Ze zoeken anderen op. En ze willen winnen. Padel is gezellig, tot het 5-5 staat. Juist dat maakt de cultuur interessant. Fanatisme en sociaal contact verdringen elkaar niet. Ze bestaan naast elkaar. De wedstrijd mag belangrijk zijn, zonder dat de uitslag de avond bepaalt.

De verhalen vertellen hetzelfde

Onderzoek zegt iets over gemiddelden. Cultuur zie je uiteindelijk in mensen. Daarom valt op hoe vaak dezelfde elementen terugkomen in de verhalen die wij voor dit magazine maken. In de vorige editie vertelden Alisa Annot en Anika Hofman hoe padel via het zakelijke netwerk rond PEC Zwolle hun wereld binnenkwam. Op de baan ontstond een andere vorm van contact dan op de tribune of tijdens een zakelijke bijeenkomst. Functies verdwenen naar de achtergrond, samenwerken en plezier kwamen ervoor in de plaats.

Ook voormalig profvoetballer Pim Balkestein liet in de vorige editie zien hoe snel zo iets een eigen gemeenschap kan vormen. Rond de Frysje Padel Club ontstond een netwerk van ondernemers en medewerkers waarin spelen het vertrekpunt werd voor contact. Zijn verklaring was eenvoudig: "Je staat naast elkaar. Je vloekt samen, je juicht samen. Dat zorgt voor een andere band."

Zelfs in Padellen met de Rebellen zagen we iets vergelijkbaars. Een voetbalwereld met een sterke eigen kleedkamercultuur vond opvallend gemakkelijk aansluiting bij padel. Niet omdat beide sporten hetzelfde zijn, maar omdat samen spelen, uitdagen, dollen en daarna napraten vertrouwd aanvoelt. Drie totaal verschillende verhalen, dezelfde beweging: de baan haalt afstand weg.

Twintig minuten kan genoeg zijn

In deze editie komt dat opnieuw terug, maar vanuit andere hoeken. Ondernemer Elroy Jansen beschrijft hoe hij padel inzet binnen zijn zakelijke netwerk. Bij zijn evenementen blijven deelnemers niet de hele avond met hetzelfde groepje spelen. Na een ronde wordt gewisseld. In korte tijd sta je daardoor naast en tegenover meerdere mensen. Het interessante zit volgens hem niet alleen in het uur op de baan. Minstens zo belangrijk is wat daarna gebeurt. Je hebt samen iets meegemaakt, er is onmiddellijk gespreksstof en de gebruikelijke zakelijke introductie is eigenlijk al overgeslagen.

Daarmee raakt hij precies aan iets wat wij steeds vaker horen: padel maakt ontmoeten gemakkelijk zonder dat ontmoeten het officiële programma hoeft te zijn.

Bij Marleen Pauwels, eveneens in deze editie, ziet diezelfde cultuur er weer anders uit. Als zelfstandig ondernemer werkt ze veel alleen. De padelbaan is daardoor niet alleen een plek om technisch beter te worden, maar ook haar sociale uitlaatklep. Ze speelt met vrouwen, mannen en gemengde koppels, ontmoet nieuwe mensen en merkt dat bekende gezichten vanzelf onderdeel van haar netwerk worden. Tegelijkertijd is ze fanatiek en wil ze leren. Ook daar zit geen tegenstelling. Misschien is juist dat kenmerkend voor padel: mensen hoeven niet te kiezen tussen sport en sociaal contact. Het ene versterkt het andere.

Van topspeler tot adverteerder

Wie vanuit Padelgids.nl dagelijks met deze wereld spreekt, merkt hoe breed dat patroon inmiddels is. De professionele speler praat over vertrouwen in zijn partner. De ondernemer over relaties die op de baan sneller informeel worden. De recreant over zijn vaste groep. De trainer over spelers die voor de les komen en voor de mensen blijven hangen. Clubeigenaren spreken over community, organisatoren bouwen hele evenementen rond wisselende koppels en een gezamenlijke afsluiting. Zelfs bij adverteerders valt het op. Natuurlijk kijken zij met een commerciële bril naar de sport, maar ook daar gaat het gesprek opvallend snel over community, ontmoeting en de groep rondom de baan. Niet alleen over bereik of zichtbaarheid.

Dat bewijst op zichzelf niets. Maar het onderstreept wel hoe breed dezelfde ervaring wordt herkend. Een Kroatische studie uit 2025 maakt dat beeld nog interessanter. Onder 201 recre-

atieve spelers vonden onderzoekers slechts beperkte verschillen in motivatie tussen mannen en vrouwen en verschillende leeftijdsgroepen. Persoonlijke interesse, plezier en ervaren voordelen van de sport bleken breed aanwezig. De onderzoekers benadrukken tegelijk terecht dat onderzoek naar motivatie binnen padel nog jong is. Dat voorbehoud hoort erbij. Een paar studies uit Spanje en Kroatië verklaren niet automatisch de Nederlandse padelcultuur.

Maar als onderzoek naar vriendschap, plezier en sociale motivatie wijst, en dezelfde thema's vervolgens terugkomen in gesprekken met mensen uit vrijwel alle hoeken van de sport en de maatschappij, ontstaat wel een opvallend consistent beeld.

De cultuur zit tussen de punten

Misschien zoeken we de verklaring voor de populariteit van padel soms te veel in de sport zelf. In de glazen wanden. De relatief snelle instap. De rally's. Het tactische spel. Allemaal belangrijk. Maar cultuur ontstaat ergens anders. In iemand die nog één speler zoekt voor vanavond. In ondernemers die elkaar zonder visitekaartje leren kennen. In een zelfstandig ondernemer die na een werkdag haar vaste groep opzoekt. In oud-voetballers die de kleedkamerhumor meenemen naar de kooi. In twee mensen die elkaar een uur geleden niet kenden en na afloop nummers uitwisselen. Onderzoekers noemen het vriendschap, sociabiliteit en intrinsieke motivatie. Op de baan heeft niemand die woorden nodig. Daar klinkt meestal maar één vraag. 'Volgende week weer?'



Fotografie: Next Level Media



Steffie Weterings & Hello Padel

Zowel sportief als commercieel een sterk merk

Ze is niet te missen. Op de baan niet, daarbuiten al helemaal niet. Steffie Weterings stapte rond haar dertigste over van het tennis naar padel – en sloeg meteen aan. Inmiddels speelt ze al jaren mee aan de top van Nederland, is viervoudig Nederlands kampioene én behoort ze internationaal tot de eerste 100 speelsters en daarmee de top van de wereld.

Maar Steffie is meer dan een topsporter, she dares to be different! Naast haar opvallende verschijning waarbij haar tattoos je niet kunnen ontgaan, is zij een uitgesproken persoonlijkheid die zich laat zien, laat horen en niet bang is om positie in te nemen. Zowel binnen de padelwereld als ver daarbuiten – zo was ze onlangs nog te gast bij Johnny de Mol in De Oranjezomer.

Een merk in de maak

Steffie is niet alleen een zeer gedreven padel-speelster, ze groeit ook door als merk. Sinds

voorjaar 2026 wordt ze daarin professioneel begeleid door Hello Padel en haar partners – sportief, mentaal, én op commercieel en zakelijk vlak. De professionals van Hello Padel en partners hebben dit soort trajecten, zowel in de sport als in het bedrijfsleven, al meermaals succesvol doorlopen. De eerste vruchten van die samenwerking zijn inmiddels zichtbaar. Haar bereik op sociale media is de laatste tijd sterk gegroeid en inmiddels beschikt zij over een kleine 50 duizend volgers op Instagram en dit bereik groeit gestaag!

Trotse partners van Steffie

Steffie wordt in haar carrière ondersteund door: Easytoys · Westland Adviesgroep · Red Kiwi · Hello Padel · TTG · Weterings Machinery · JPT Personal Health Club – Head – Stox – On Point

Meer weten over Steffie?

Bekijk haar verhaal in de docucast op onpointcast.nl/sprekers/steffie-weterings

Live aan het werk zien?

Kom naar de Dutch Day tijdens Premier Padel Rotterdam . Woensdag 30 september Steffie speelt daar samen met Marcella Koek – topsport van dichtbij.

Interesse in de commerciële mogelijkheden?

Spreekt het verhaal van Steffie en Hello Padel je aan, of wilt je eens van gedachten wisselen over de commerciële mogelijkheden die Steffie Weterings en/of Hello Padel je kunnen bieden? Neem contact op : info@helloworld.nl





KLAAR VOOR EEN SPORTIEVE NAZOMER?

PAK JE SPORTRITME WEER OP MET MAXIMALE SUPPORT!

De vakanties lopen ten einde en de sportseizoenen gaan weer van start. Of je nu de draad weer oppakt of vol energie aan een nieuw doel begint: jouw lichaam verdient de beste ondersteuning. Ga voor optimaal comfort, ultieme stevigheid en haal het beste uit elke training.

Scoor nu jouw perfecte SportBH met **20% korting** met code:

PADEL20



SPORTBH  **.nl**



DE PADELS VAN NEDE

- ✓ 1000 m2 padel plezier
- ✓ 500 verschillende rackets
- ✓ 5000 paar padel schoenen

BOEK ONLINE JE RACKET TEST!



PADEL SH
EST.



Hoorn 135, Alphen aan den Rijn



w



SPECIALIST ERLAND

- ✓ Keuze voor specifiek gewicht
- ✓ Gratis verzending vanaf €70
- ✓ Online advies mogelijk

50% korting op je racket
testafspraak de code:
RACKETTEST



HOP.com

2015

www.padelshop.com



+31629754755