

De Ajax Business Community

Ajax heeft een zakelijke relatie met zo'n 500 bedrijven met business seats of een skybox. Zij kunnen alle wedstrijden bezoeken, maar zijn vooral ook onderdeel van de Ajax Business Community. 'Relaties verbinden zich niet alléén aan ons omdat wij aantrekkelijk voetbal spelen, of nastreven.'

FOTO: P.F. LOUIS VAN DE VUURST

De zakelijke relaties van Ajax huren gedurende één of meerdere seizoenen een aantal business seats, business field seats of een skybox in de Arena. Zij zijn dan dus welkom bij alle wedstrijden, wat niet bij elke club het geval is. Dat betekent: bij alle competitieduels, de bekerwedstrijden én de Champions League/Europa League-duels. Daarbij vallen deze relaties volgens Manager Business Relations & Sales Sipko-Hans Adriaansen binnen drie cirkels, waarbij de interesse bijna altijd is gelegen in een combinatie van minimaal twee daarvan: ze nemen business seats of een skybox af vanuit een Ajax-gevoel, en/of doen dit om klanten een leuke dag te bezorgen, en/of om in contact te komen met nieuwe klanten. Want bij het bezoeken van wedstrijden alleen blijft het natuurlijk niet. Doel van Adriaansen, en dus van Ajax, is om relaties nog meer te faciliteren. 'We willen ze actief met elkaar in contact brengen, zorgen dat er een business community ontstaat. Zo blijft het, ook als we een keer onverhoopt achtste zouden worden, een waardevolle investering voor hen om met hun klanten hiernaartoe te komen, of om nieuwe relaties te ontmoeten. Ze verbinden zich natuurlijk niet alléén aan ons omdat wij aantrekkelijk voetbal spelen, of nastreven.'

Ajax Business Community

Klantkennis, stelt Adriaansen, is de basis van elk bedrijf, iets wat Ajax net zo goed is als om het even welk ander bedrijf. Daarom wil Ajax haar relaties nog beter leren kennen. 'Door bij hen op bezoek te gaan, willen we exact uitvinden wat een bedrijf doet, waarom ze voor ons hebben gekozen, wat we voor hen kunnen betekenen. We moeten onze relaties kennen voordat we verbanden kunnen leggen. We willen hen faciliteren en een netwerk bieden, zodat we kunnen zeggen: denk er eens aan om met die en die te praten, of: wij denken dat jullie en die organisatie iets voor elkaar kunnen betekenen. Dat is de Ajax Business Community, zoals we die voor ogen hebben en waar we verder aan werken.' Door op zoek te gaan naar matches, kijkt Ajax dus welke bedrijven elkaar goed aanvullen.

Relatie van de beste club van Nederland

Maar Sipko-Hans Adriaansen en zijn team gaan niet alleen op bezoek bij relaties, ook bij hun stadionbezoek vraagt hij wat hun doelstellingen zijn en wat zij als business (field) seat- of skybox-houder van Ajax wensen en verwachten. 'Als daaruit naar voren komt dat ze zijn geïnteresseerd in nieuwe klanten

en business, gaan we daar actief mee aan de slag. Is dat echter omdat ze hun bestaande klanten een leuke dag willen bezorgen, dan spelen we daarop in en besteden we meer aandacht aan de nodigheden van onze relaties.' Zo'n leuke dag kan op verschillende manieren worden ingevuld. Zo nodigt Ajax een geselecteerd aantal relaties voorafgaand aan duels afhankelijk van het tijdstip uit voor een lunch of diner, waarbij Edwin van der Sar het welkomstwoord doet en de relaties elkaar kort

'De Ajax Business Community wil relaties met elkaar in contact brengen en een netwerk bieden'



introduceren. Maar Adriaansen en bijvoorbeeld Van der Sar of Marc Overmars inviteren relaties eveneens voor uitwedstrijden. 'En onlangs konden de kinderen en kleinkinderen van al onze zakelijke relaties een besloten training bezoeken, voorafgegaan door een lunch op Ajax' trainingscomplex De Toekomst. Daarna was er tijd voor handtekeningen en foto's met spelers en kregen alle kinderen een bal mee. Een hartstikke geslaagde dag met alleen maar blij gezichten.' Relaties van Ajax krijgen dus meer dan alleen een mooie leren stoel bij de beste club van Nederland.

