



Het Sportieve Werken

Maak van een overdag onderbezette sportaccommodatie een flexibele werkplek met sportfaciliteiten voor zelfstandigen zonder personeel (ZZP'ers) en flexwerkers. Dat is de uitdaging van Het Sportieve Werken. Negen sportverenigingen gingen er in april 2012 mee aan de slag. Ruim een jaar later zijn hun kennis en ervaringen geïnventariseerd en in dit document gebundeld.

Het document geeft inzicht in de mogelijkheden van Het Sportieve Werken en praktische richtlijnen voor de organisatie ervan. Door daarbij ook de succesfactoren en mogelijke knelpunten te benoemen, willen het Nederlands Instituut voor Sport en Beweging (NISB) en NOC*NSF andere sportverenigingen en sport- en beweegaanbieders stimuleren om de kansen van Het Sportieve Werken te benutten en daarbij eigen creatieve oplossingen te bedenken.



1. Een potentiële win-winsituatie

Een aanzienlijk deel van de ZZP'ers en flexwerkers werkt graag buitenshuis, maar is niet bereid om structureel kantoorruimte te huren. Sporten vinden zij belangrijk voor hun gezondheid, voor een goede conditie en voor een fit gevoel. Tot hun spijt hebben zij daar echter te weinig tijd voor of kunnen ze er na een lange dag werken niet meer de motivatie voor opbrengen.

Deze situatie biedt een aantrekkelijke kans voor sportverenigingen met een eigen clubhuis, die op zoek zijn naar nieuwe mogelijkheden om mensen aan zich te binden en hun accommodatie beter te benutten. Bijvoorbeeld door ZZP'ers en flexwerkers door de week tegen geringe kosten een flexibele werkplek met sportfaciliteiten aan te bieden!

Voordelen voor ZZP'ers en flexwerkers

- Goedkope, laagdrempelige werkplek buitenshuis
- Contact met en mogelijkheid tot netwerken met andere ZZP'ers
- Werk eenvoudig combineren met sport
- Geen tijd kwijt aan reizen van huis naar werk naar sport
- Gezond, fit, minder stress en effectiever werken
- Mogelijkheid om fietsend naar je werk te gaan en bij aankomst te douchen en/of om te kleden

Voordelen voor de vereniging

- Doelgroep die om allerlei redenen minder actief was bij de vereniging betrekken
- Ruimte in clubhuis overdag goed benut
- Met ZZP'ers specifieke kennis en kunde in huis halen
- Extra inkomsten door ZZP-lidmaatschap
- Mogelijke doorstroom van ZZP'ers naar volledig lidmaatschap
- Eventueel mogelijkheden voor sponsoring door ZZP'ers
- Maatschappelijke functie vervullen
- Moderne en professionele uitstraling
- Media-aandacht (tijdens wervingscampagne)
- Extra dienst voor leden

NB. De werkplek en netwerk mogelijkheden zijn heel belangrijk, maar het sportaanbod is de extra kracht van de vereniging ten opzichte van de concurrentie. Ook horecagelegenheden, culturele instellingen en eigenaren van kantoorpanden bieden flexibele werkplekken aan!

2. Organisatie

2a. Algemene stappen

1. Vaststellen wat vereniging met Het Sportieve Werken wil bereiken (zie voordelen paragraaf 1).
2. Creëren van draagvlak binnen de vereniging; goede interne communicatie naar leden.
3. Uitwerken van een goed plan om de doelstelling(en) te bereiken.
4. Onderzoeken haalbaarheid van het plan: mogelijkheden om randvoorwaarden (2b t/m 2d) te
1. Realiseren en financieren (2e); voldoende omvang doelgroep; weinig/veel concurrentie.
5. Samenstellen projectgroep, verantwoordelijk voor uitvoering van het plan.
6. Realiseren/organiseren van benodigde voorzieningen en menskracht (2b en 2c).
7. Doelgroep benaderen: uitvoeren van een communicatieplan/wervingscampagne (2d).
8. Realiseren van het complete aanbod.
9. Evalueren binnen vereniging en met doelgroep; aanbod waar nodig aanpassen.

2b. Werkplekken

Algemeen

- Eigen verenigingsaccommodatie
- Rustige werkruimte (de verder ongebruikte kantine of een aparte geluidsdichte ruimte)
- Tafels en (liefst ergonomisch verantwoorde) stoelen
- Snelle, draadloze internetverbinding (gratis wifi)
- Stopcontacten
- Koffie en thee
- Vaste openingstijden
- Bemensing/begeleiding

Extra voorzieningen (allemaal succesfactoren)¶- Printer

- Kopieermachine
- Kantoorartikelen
- Aparte vergaderruimte met meer privacy
- Beamer voor presentaties
- Verkrijgbaarheid van lunch en eventueel diner

Overige succesfactoren

- Goed bereikbaar per auto en gratis parkeren
- Aanwezigheid van kinderopvang
- Schone en sfeervolle werkruimte

2c. Sportaanbod

Algemeen

- Variatie: meer dan alleen de eigen sport (andere sporten, balspelen, looptraining, fitness e.d.)
- Laagdrempelig: ook geschikt voor beginners en/of mensen met een beperkte conditie

- Naast individuele mogelijkheden ook groepsactiviteiten: samen sporten is leuker
- Deskundige en flexibele begeleiding
- Vaste frequentie, vast tijdstip (bij voorkeur rond lunchtijd; één of meer keer per week)

Succesfactoren

- Sport op maat: specifieke sportwensen inventariseren en daar flexibel op inspelen
- Goede afstemming met overige activiteiten op de accommodatie
- Aanwezigheid van een (sport)masseur of fysiotherapeut

2d. Bereiken van de doelgroep (werven en inplannen)

Algemeen

- Inventariseren waar doelgroep zich bevindt; verzamelen van (e-mail)adressen binnen eigen gelederen, bij Kamer van Koophandel en/of ondernemersnetwerk.
- Gericht benaderen: zo persoonlijk mogelijk, op plaatsen waar de doelgroep regelmatig komt en/of via communicatiemiddelen die zij regelmatig gebruikt.
- Herhaling: start met een breed offensief zodat de doelgroep op meerdere manieren met het aanbod in aanraking komt en breng dat ook later regelmatig onder de aandacht.
- Wervende boodschap: kort, helder, inspelend op of creëren van een behoefte aan flexibele werkruimte met sportfaciliteiten. De werkplek is belangrijk, maar het sportaanbod is het unieke verkooppunt t.o.v. de concurrentie!
- Eén centraal aanspreekpunt (evt. naam, maar in elk geval telefoonnummer en/of e-mailadres) voor meer informatie, aanmelding en reserveren aanbod. Dit adres in alle communicatie vermelden.
- Eenvoudig reserveringssysteem (bij veel belangstelling); prettig voor de doelgroep, maar ook noodzakelijk i.v.m. inzicht in bezetting werkplekken/vergadering/sportaanbod en voldoende bemensing/begeleiding.

Succesfactoren

- Persoonlijk contact
- Mond-tot-mondreclame
- Een goed zakelijk netwerk
- Eenvoudig registratie-/reserveringssysteem: telefonisch, via e-mail of via internet (bijv. gedeelde
- agenda, gedeelde Excel-sheet of eenvoudig online reserveringsprogramma)

Mogelijke communicatiemiddelen

- Persoonlijk gesprek met verenigingsleden die ZZP'er of flexwerker zijn
- Aanbod opnemen in eigen verenigingsblad en op eigen website
- Aanbod via eigen sociale media (Facebook, Twitter) onder de aandacht brengen
- Presentatie voor partners en sponsors van de vereniging
- Digitale of postmailing naar het persoonlijke adres van ZZP'ers en flexwerkers
- Flyer/folder om bij de mailing te voegen en/of via de vereniging en elders te verspreiden
- Poster voor verenigingsaccommodatie, detailhandel, zakelijke adviesbureaus
- Persbericht of advertentie voor lokale en regionale kranten en websites

- Persbericht of advertentie voor lokale en regionale magazines, nieuwsbrieven en websites gericht op ondernemers (van ondernemersvereniging, ZZP-netwerk of zelfstandige uitgeverij)
- Presentatie tijdens een bijeenkomst voor ondernemers en ZZP'ers
- Persbericht voor landelijke magazines en websites gericht op ZZP'ers
- Registeren op regionale/landelijke websites waar flexibele werkplekken worden aangeboden.

Speel in op de behoeften van ZZP'ers

Redenen om een externe werkplek te zoeken

- Te weinig onder de mensen, want te weinig opdrachten op locatie
- Moeite om aan het werk te gaan, of juist moeite om te stoppen
- Collega's of sparringpartners missen
- Moeite om thuis te concentreren, te vaak gestoord
- Klanten willen ontvangen
- Behoefte aan inspiratie
- Werk en privé lopen teveel door elkaar

2e. Kosten en financiering

- Investerings in evt. benodigde (ver)bouw en (her)inrichting accommodatie.
- Kosten van nog ontbrekend meubilair, apparaten en overige voorzieningen.
- Kosten van coördinerende en begeleidende menskracht.
- Kosten van apart te produceren communicatiemiddelen.
- Inkomsten uit sponsoring van (bouw)materialen, meubilair, apparaten en communicatiemiddelen.
- Inkomsten uit bijdrage doelgroep.

Bijdrage doelgroep

Het Sportieve Werken gaat er vanuit dat het belangrijk is om de nieuwe doelgroep binnen te halen. In dat geval is het belangrijk dat er geen kosten aan de flexibele werkplekken zijn verbonden, maar dat er alleen wordt betaald voor het sportaanbod. Dit kan in de vorm van een (ZZP-)lidmaatschap van de vereniging of door een bedrag per training/sportactiviteit te vragen.

Dit is ook gunstig met het oog op btw-afdracht. Sportverenigingen zijn daarvan vrijgesteld als het om hun hoofdactiviteit gaat: het bevorderen van sport én leden de gelegenheid bieden om te sporten. Voorwaarde is dat de sportvereniging geen winstoogmerk heeft. De vrijstelling voor hoofdactiviteiten geldt niet voor sportstichtingen.

Ook fondsenwervende activiteiten (nevenactiviteit) zijn tot een bepaald bedrag vrijgesteld van btw. Het is dus ook een idee om de bijdrage van de doelgroep in een sponsorovereenkomst te verwerken. Dat kan met individuele leden van de doelgroep, maar mogelijk ook met een bedrijf met sportieve flexwerkers.

Uiteraard staat het elke vereniging vrij om andere vormen van bijdragen te bedenken en zelf de hoogte van de bijdrage vast te stellen. Het is wel belangrijk dat het voor de doelgroep om acceptabele bedragen gaat.

3. Mogelijke knelpunten en oplossingen

Knelpunten	Suggesties (extra t.o.v. paragraaf 2)
<p>Juridische/belastingtechnische vraagstukken</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bestemmingsplan: vereniging mag geen werkplekken aanbieden of moet aan extra regels voldoen (Arbowet, hogere afvalbelasting) • Oneerlijke concurrentie: vereniging mag geen geld vragen voor verhuur van ruimte. • Btw-afdracht • Verzekerd tijdens het sporten 	<ul style="list-style-type: none"> • Overleg met gemeente wat mag, moet en of ontheffing mogelijk is (regels verschillen per gemeente, maar meeste hebben sportstimulering als doelstelling en willen om die reden wellicht meewerken) • Koppel aan voor btw vrijgestelde hoofd- of nevenactiviteit van de sportvereniging; bijdrage klanten in vorm van lidmaatschap of sponsorovereenkomst.
<p>Werkplekken: realiseren voorzieningen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hoge kosten verbouwing • Hoge investering in voorzieningen • Geen goede internetverbinding buiten woonwijk • Geen stille ruimte; teveel overige bezetting • Onvoldoende bemensing/barbezetting 	<ul style="list-style-type: none"> • Betrek deskundige/enthousiaste leden bij bedenken goedkope creatieve oplossingen of uitvoering werkzaamheden. • Zoek sponsors voor materialen en apparatuur (huidige sponsors/gespecialiseerde bedrijven). • Enthousiasmeer leden voor bezetting. • Betrek andere vereniging of MKB in buurt. • Geef ZZP'ers eigen verantwoordelijkheden. • Maak één ZZP'er verantwoordelijk, bijv. een fysiotherapeut in ruil voor gratis gebruik fysioruimte.
<p>Sportaanbod</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onvoldoende deskundige begeleiding • Overvolle bezetting accommodatie • In startfase te weinig deelnemers voor groepsactiviteit. • Onduidelijk wie meedoet; trainer komt voor niks; doelgroep wil zich niet teveel vastleggen 	<ul style="list-style-type: none"> • Zoek samenwerking met nabij gelegen verenigingen, fitnesscentra of zelfstandige trainers. • Laat doelgroep meedoen met bestaande trainingsgroepen. • Hanteer een aantal eenvoudige reserveringsregels en maak doelgroep bewust van gevolgen als zij zich hier niet aan houden.
<p>Bereiken van de doelgroep:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Moeilijk te vinden en moeilijk bereikbaar • Veel nabije concurrentie flexibele werkplekken 	<ul style="list-style-type: none"> • Enthousiasmeer leden; vraag ze aanbod in eigen zakelijk netwerk te verspreiden. • Promoot gratis Wi-Fi, ook voor leden en ouders, zodat zij clubhuis eerder als potentiële werkplek gaan zien. • Betrek KvK en ondernemersnetwerken. • Zoek samenwerking met bedrijven die flexibel werken en bij hun werknemers een gezonde leefstijl willen bevorderen (bedrijfssport) • Organiseer een sportieve werkmiddag voor sponsors en/of hierboven genoemde bedrijven, organisaties en netwerken. • Doe voordelig kennismakingsaanbod: bijv. één dag gratis sportief werken. • Maak doelgroep attent op feit dat het aanbod aftrekbaar is van de belastingen (is dat zo?) • Benader concurrent(en) voor gezamenlijk aanbod en/of gezamenlijke promotie.

4. Top 10 tips

1. Blijf realistisch: Het Sportieve Werken is geen cash-cow, maar biedt de vereniging wel veel kansen en voordelen.
2. Wees niet bang voor de concurrentie van andere aanbieders van werkplekken; sport is een krachtig verkoopargument.
3. Maak een goed plan, gebaseerd op reële doelstellingen en onderzoek eerst de haalbaarheid voordat de vereniging investeringen doet.
4. Wees creatief: kijk op een andere manier naar de accommodatie en bedenk originele ideeën om een aantrekkelijk aanbod te realiseren.
5. Steek veel energie in het enthousiasmeren van de eigen leden; zij zijn onmisbaar voor intern draagvlak, bij uitvoering van de plannen en bij mond-tot-mondreclame binnen hun eigen zakelijke netwerk.
6. Zoek samenwerking met andere sportverenigingen, bedrijven en organisaties die kunnen helpen bij het realiseren van het aanbod en de daarvoor benodigde voorzieningen, menskracht en promotie.
7. Realiseer eerst de (minimale, algemene) randvoorwaarden en voer pas dan een communicatie- en wervingscampagne.
8. Voer een gerichte wervingscampagne; benader ZZP'ers en flexwerkers zoveel mogelijk persoonlijk.
9. Begin klein, luister goed naar de doelgroep, zoek naar de win-winsituatie en stuur waar nodig bij.
10. Heb geduld: Het Sportieve Werken is nog geen algemeen bekend concept en het kost de nodige tijd om het idee bij de doelgroep te laten landen.

5. Wet- en regelgeving

Bestemmingsplan

De bestemming die de gemeente aan een bepaald gebied heeft gegeven, is bepalend voor de activiteiten die daar mogen plaatsvinden. Sportaccommodaties hebben de bestemming sport. Welke algemene regelingen en bepalingen voor deze bestemming gelden, verschilt per gemeente. Vraag hier naar bij de gemeente.

Belastingtechnische vraagstukken

Belastingdienst: website Sport en Belasting

www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/bijzondere_regelingen/sport_en_belasting/sport_en_belasting

Arbowetgeving flexplekken

Sinds 1 juli 2012 geldt voor plaats onafhankelijke arbeid een beperkt Arbo regime. In het Arbeidsomstandighedenbesluit staat in Hoofdstuk 1. Afdeling 10. Plaats onafhankelijke arbeid welke artikelen voor flexwerkers gelden. Voor het inrichten van werkplekken zijn dat de artikelen 5.1 t/m 5.12 (Hoofdstuk 5 – Afdeling 1. Fysieke belasting en Afdeling 2. Beeldschermwerk). De regels voor beeldschermwerk zijn nader uitgewerkt in hoofdstuk 5 van de Arbeidsomstandighedenregeling.

De Preventiecoach heeft een hele serie checklists voor thuis- en flexwerkplekken verzameld.

Arbeidsomstandighedenbesluit: wetten.overheid.nl/BWBR0008498

Arbeidsomstandighedenregeling: wetten.overheid.nl/BWBR0008587

De Preventiecoach: www.preventiecoach.nl/vitaliteit/hnwmanagen/styled/index.html

6. Meer informatie

Landelijke en regionale organisaties

- NISB www.nisb.nl/werk
- NOC*NSF www.nocnsf.nl
- Nationale sportorganisaties www.nocnsf.nl/cms/showpage.aspx?id=181&mid=99
- Provinciale Sportraden www.sportkracht12.nl
- Kamer van Koophandel www.kvk.nl

Pilotverenigingen

- AH&BC www.ahbc.nl
- Atomium '61 www.atomium61.nl
- Drijver's TC www.drijverstc.nl
- DZC'68 www.dzc68.nl/hsw
- MHC Amstelveen www.mhc-amstelveen.nl
- HC Den Bosch www.hcdenbosch.nl
- TC Middenmeer www.tcmiddenmeer.nl
- TV Hoorn www.tvhoorn.nl/10-algemeen-nieuws/overig/125-flexwerk-plekken-bij-tv-hoorn
- TV Nieuw-Vennep tv31757.afhangbord.nl/content/html/331.asp
- HWD Overschie www.vvhwd.nl

Artikelen op internet

- **Het Sportieve Werken in Sport Bestuur & Management, juni 2012**
- [http://www.battleofconcepts.nl/Pers/Sport%20Bestuur%20en%20Management%20\(NOC%20NSF\).pdf](http://www.battleofconcepts.nl/Pers/Sport%20Bestuur%20en%20Management%20(NOC%20NSF).pdf)- Het Sportieve Werken bij RLTC Z'67 in Dichtbij, 11 juni 2013
- <http://www.dichtbij.nl/rotterdam-hillegersberg-schiebroek/sport/artikel/2871589/tennisclub-komt-met-het-sportieve-werken.aspx>

Vergelijkbaar initiatief

The Sportlounge www.thesportlounge.nl

Informatie, registratie en/of reserveren flexwerkplekken

- www.deskbookers.com
- www.frisflex.nl
- www.werkplekzoeker.nl
- www.slimwerkenlimreizen.nl
- www.seats2meet.com
- www.regus.nl
- www.swunghouse.nl
- www.igluu.nl

Colofon

Het Sportieve Werken is een project van NISB en NOC*NSF.

- Projectleider: Peter-Jan Mol (NISB), telefoon 0318-490900
- Projectleden: Peet Mercus (NOC*NSF), Floor Vierboom (Sportsupport Rotterdam)

Dit kennisdocument is tot stand gekomen met dank aan alle pilotverenigingen, tekstschrijver Nelleke Naaktgeboren en Ingrid van Doorn (NISB).

Ede, september 2013