



Stephan Smoorenburg

Run to The Start, klaar voor de toekomst

Een kwalitatief onderzoek naar de betekenissen die verenigingen geven aan de samenwerking met de Atletiekunie op Run to The Start



Atletiekunie

Run to The Start, klaar voor de toekomst

Een kwalitatief onderzoek naar de betekenissen die verenigingen geven aan de samenwerking met de Atletiekunie op het evenementenvoorbereidingstraject Run to The Start.

*Utrechtse School voor Bestuurs- en Organisationswetenschappen
Master Sportbeleid en Sportmanagement*

Opdrachtgever:	Koninklijke Nederlandse Atletiek Unie
Datum:	3 juli 2014
Auteur:	Stephan Smoorenburg s.smoorenburg@yahoo.com
Studentnummer:	3965139
Scriptiebegeleider:	Dhr. dr. Arnold Wilts
Tweede lezer:	Dhr. drs. Michel van Slobbe
Praktijkbegeleider Atletiekunie:	Dhr. Bob Winter



Voorwoord

Met een trots gevoel presenteer ik mijn afstudeerscriptie *“Run to The Start, op naar een samenwerkend geheel”*. Met dit onderzoek sluit ik de master Sportbeleid en Sportmanagement aan de Universiteit van Utrecht af. Twee jaar lang heb ik op de eerste rij mogen zitten in deze dynamische, maar ooh zo schitterende, sportwereld. Sport is van jongs af aan mijn grootste passie geweest. Dit is niet direct met de paplepel ingegoten, maar het ‘sportvirus’ heb ik opgelopen en wil er nooit meer vanaf. De dualiteit van deze sportmaster is een mooie combinatie van theorie en praktijk en gelijk een mooie intrede in de sportwereld.

De affiniteit die ik zelf al heb met sportverenigingen heeft dit onderzoek voor mij extra aantrekkelijk gemaakt. Bij beide sportverenigingen (elk een andere sport), waar ik zowel lid als als vrijwilliger actief ben, ervaar ik de bond als een erg actieve partij met hart voor de vereniging. Daarbij ervaar ik toch nog een bepaalde afstand met de bond, echter wanneer je de juiste contacten hebt, merk ik dat je er heel veel mee kunt bereiken: Samen sta je en maak je elkaar sterker. Daarbij lag er specifiek voor Run to The Start de noodzaak om de samenwerking met de verenigingen verder in de schijnwerpers te zetten. Het succes van Run to The Start, dat uitgedrukt wordt in het aantal deelnemers en ook in het aantal deelnemende verenigingen, valt lager uit dan gehoopt.

Er is niets mooiers om meer dan een half jaar intensief bezig te zijn met een onderzoek dat overeenkomt met mijn eigen interesses en ook nog een toegevoegde waarde heeft voor de wetenschap.

Dit onderzoek is uitgevoerd onder verenigingen die aangesloten zijn bij de Atletiekunie. Daarbij wil ik de respondenten van harte bedanken voor de prettige ontvangst op de vereniging of in een strandtent, de lekkere koffie, maar vooral de vele verhalen over de ervaringen waardoor het onderzoek is geworden zoals ik had gehoopt. De passie en de drijfkracht waarmee de respondenten met mij gesproken hebben, hebben mij in positieve zin aangestoken, waar ik nu en later de vruchten van zal gaan plukken.

De twee jaren ‘in Utrecht’ zijn heel snel voorbij gegaan. Niet alleen de periode in Utrecht is goed bevallen, ook de twee jaar op Papendal waren voor mij heel leerzaam. De vrijheid en de begeleiding die ik bij de Atletiekunie heb gekregen hebben mij veel gereedschappen, ervaringen en kennis meegegeven in de professionele wereld van de sport. Hierbij heeft de prettige samenwerking op afdeling Loopsport (Bob, Bram, Gerard, Kriste, Mariëlle, Patrick en Sandra) mij een welkom en prettig gevoel gegeven. In het bijzonder wil ik Patrick en Bob bedanken. Zij hebben mij in de twee jaar onder hun hoede genomen en mij intensief begeleid! Daarnaast wil ik mijn begeleider vanuit de Universiteit, Arnold Wilts, bedankt voor zijn intensieve begeleiding van vroeg in de ochtend tot laat in de avond. Dankzij hem heb ik structuur kunnen aanbrengen in het gehele traject van het onderzoek en heeft hij mij weer terug op de rails kunnen zetten, waar het spoor anders dood zou lopen.

Deze scriptie betekent voor mij het eind van mijn studietijd, maar niet het eind van mijn werkzaamheden in de schitterende wereld in de sport. Tenslotte rest mij om een ieder veel plezier toe te wensen met het lezen van scriptie. Reacties en opmerkingen zie ik graag tegemoet.

Stephan Smoorenburg
Bemmel, juli 2014.

Samenvatting

Achtergrond: De wereld van de loopsport is dynamisch en onderhevig aan verandering. Vanaf de jaren tachtig heeft de loopsport in Nederland een grote vogelvlucht doorgemaakt aan populariteit. Hier lagen de eerste en tweede loopgolf aan ten grondslag. Inmiddels wordt er al gesproken over een derde loopgolf. Deze loopgolven kenmerken zich onder andere in de toename van het aantal hardlopers, de stijging van de lengte en frequentie van de trainingen en de toename van de populariteit van deelname aan hardloopevenementen. Volgens diverse literatuur schijnt er onder de evenementenlopers, die in 2005 op 1,3 miljoen lopers lag, een grote behoefte te zijn aan informatie over techniek en training van het hardlopen. Verder lijkt het dat de loopsporter tegenwoordig meer op zoek is naar zwakke dan sterke bindingen. Steeds meer (atletiek)verenigingen spelen hierop in door een flexibel aanbod te creëren, mede onder de noemer van Run to The Start. Dit voorbereidingsprogramma komt in samenwerking met de Atletiekunie tot stand. Deelnemers aan Run to The Start zijn over het algemeen zeer tevreden met het programma. Het is echter onbekend hoe verenigingen die betrokken zijn met Run to The Start tegen het programma aankijken? Specifiek met de betrekking tot de samenwerking met Atletiekunie. Wat is voor hun de meerwaarde om te participeren in de samenwerking en welke betekenissen geven zij hieraan? De Atletiekunie is met deze kennis in staat om beter in te kunnen spelen op de wensen en behoeften van de aangesloten verenigingen in de samenwerking vanuit Run to The Start. Daarmee wordt er indirect ook voorzien in de behoeften van de evenementenloper aan begeleiding in het hardlopen.

Methode: Om dit te onderzoeken is er een kwalitatief onderzoek uitgevoerd onder twaalf verschillende verenigingen die een Run to The Start programma hebben uitgevoerd richting de Runner's World Zandvoort Circuit Run of de Marikenloop. De data is opgebouwd vanuit literatuuronderzoek en twaalf semigestructureerde interviews met de locatiecontactpersoon, het eerste aanspreekpunt van Run to The Start.

Resultaten: Er is gebleken uit het onderzoek dat de respondenten over het algemeen positief zijn over de samenwerking met de Atletiekunie binnen het programma Run to The Start. De belangrijkste meerwaarde om als vereniging of loopgroep te participeren in de samenwerking is dat de Atletiekunie op meerdere gebieden werk uit handen neemt. De betekenissen die de respondenten geven aan de samenwerking zijn divers. Het belang om samen te werken wordt erkend door de respondenten, alleen verschilt de manier en de rol die er gegeven worden aan de betrokken partijen bij Run to The Start.

Aanbevelingen: Voor het Run to The Start projectteam liggen er kansen wanneer er in het voortraject intensiever contact plaatsvindt met de locatiecontactpersoon. Daarbij is het van belang om duidelijke afspraken te maken wat de rol van zowel de vereniging, als de evenementenorganisatie en de Atletiekunie is in de samenwerking. Dit is met name van toepassing op verenigingen die nieuw en onbekend zijn met het programma. De respondenten zien, over het algemeen, voor de vereniging de taak weggelegd om lokale promotie te maken en de trainingen te geven. Van de Atletiekunie wordt verwacht dat zij de verenigingen hierin ondersteunen, communicatie, de administratie op zich nemen en de koppeling met het hardloopevenement leggen en de verbinding te leggen met andere verenigingen. Daarbij zal de Atletiekunie zich vaker moeten laten zien op de verenigingen om interactie te kunnen gaan met deelnemers en de mensen die vanuit de vereniging betrokken zijn met Run to The Start.

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Samenvatting	4
Hoofdstuk 1. Inleiding	7
1.1 Doel van het onderzoek	9
1.2 Relevantie van het vraagstuk	9
1.3 Probleemstelling	11
1.4 Leeswijzer	11
Hoofdstuk 2. Methodologisch kader	13
2.1 Dialogisch perspectief	13
2.2 Analytisch theoretisch perspectief	14
2.3 Onderzoeksmethoden	17
2.3.1 Literatuurstudie	17
2.3.2 Interviews	17
2.4 Selectie onderzoeksgroep	18
2.5 Data analyse	19
2.6 Kwaliteit van het onderzoek	20
Hoofdstuk 3. Theoretisch kader	22
3.1 De ontwikkeling van de loopsport	22
3.1.1 De opkomst van de loopsport	22
3.1.2 Sociale en sportieve kenmerken van de evenementenloper	24
3.2 De voorbereiding van evenementenlopers	26
3.3 Verenigingsbinding	29
3.4 Samenwerking	30
3.4.1 Belang van samenwerken	30
3.4.2 Samenwerking tussen vereniging en Atletiekunie	33
Hoofdstuk 4. Resultaten	34
4.1 De ontwikkeling van de Run to The Start deelnemer en vereniging	34
4.1.1 Ontwikkelingen in de markt	34
4.1.2 Profiel van de deelnemer	36
4.1.3 Randvoorwaarden Run to The Start	39
4.1.4 Samengevat	44
4.2 Communicatie	46
4.2.1 Drie partijen model	46
4.2.1 Promotie	49
4.2.3 Samengevat	54
4.3 Samenwerking	55
4.3.1 De meerwaarde	55
4.3.2 De kracht van de vereniging	56
4.3.3 De rol van de Atletiekunie	58
4.3.4 De interactie	59
4.3.5 Loslaten van het concept?	59
4.3.6 Samengevat	61

Hoofdstuk 5. Analyse	62
5.1 Context	62
5.1.1 De interne context	63
5.1.2 De externe context	64
5.1.3 De inhoudelijke context	64
5.2 Betekenissen	65
5.2.1 Integratieperspectief	66
5.2.2 Differentiatieperspectief	66
5.2.3 Fragmentatieperspectief	67
5.3 Macht	68
Hoofdstuk 6. Conclusie	70
Hoofdstuk 7. Aanbevelingen	75
7.1 Een samenwerkend Run to The Start	75
7.2 Aanbevelingen voor verder onderzoek	76
Hoofdstuk 8. Reflectie	78
Literatuur	80
Bijlagen	82

1. Inleiding

De wereld staat niet stil en is continu in beweging. Dit is wat Schnabel (2004) ziet aan de veranderingen die in de samenleving plaatsvinden, doordat de omgeving van de mensen aan het veranderen is. Mensen denken en gedragen zich anders dan vijftig jaar geleden. Media zoals Facebook, WhatsApp en Twitter is voor veel mensen niet meer weg te denken uit onze samenleving. Het is een deel geworden van het dagelijks leven. De omgevingsfactoren veranderen, waardoor de wensen en behoeften van de mensen mee veranderen. Dit is niet alleen in de ICT terug te zien, maar ook in de sport. Schnabel (2004) spreekt over de individualisering, waar men steeds meer de behoefte krijgt om te gaan sporten wanneer het hem of haar uitkomt. Mensen willen minder vastigheid, in plaats van een langdurig lidmaatschap bij een vereniging. De vrijetijdsbesteding van mensen is door de jaren heen steeds meer gaan bestaan uit activiteiten waarbij sociale contacten niet noodzakelijk zijn (Putnam, 1995). Dit wordt door Van Bottenburg (2006) ook wel de verschuiving van de 'strong ties' naar 'weak ties' genoemd, oftewel lichte in plaats van zware gemeenschappen. Dit wordt later in het onderzoek nader toegelicht.

De manier waarop mensen betekenis geven aan een gemeenschap en lidmaatschap bij de vereniging is van groot effect op de sportvereniging. Dit kan mede zichtbaar gemaakt worden door het feit dat de helft van de sportverenigingen actief bezig zijn om aanbod te introduceren met betrekking tot flexibele lidmaatschapsvormen (Van Kalmthout & Lucassen, 2008). Verder wordt de druk op de sportverenigingen verhoogd door de commercialisering en de overdracht van taken vanuit de landelijke overheid naar de gemeente. Dit brengt veelal zaken met zich mee die weinig of niets te doen hebben met het sporten zelf, maar waar wel van verwacht wordt dat verenigingen een rol spelen in de uitvoering. Waar de ene sportvereniging door blijft gaan waarvoor ze 'op aard' zijn, namelijk sportaanbod aanbieden voor de leden, kiezen andere verenigingen er juist voor om meer dan alleen voor hun leden er te zijn, maar daarbij ook de rol van de vereniging in de maatschappij te vergroten. Echter hebben veel verenigingen hierin ondersteuning nodig, omdat zij zien dat hun sterkte niet ligt op het gebied van het opereren als ondernemer in de maatschappij (Van Kalmthout & Lucassen, 2008). Van Bottenburg & Hover (2009, p. 55) stellen het volgende:

“De Atletiekunie zal zich dusdanig als autoriteit op loopsportgebied verder moeten ontwikkelen dat haar producten en diensten geloofwaardiger en betrouwbaarder op de loopsporter overkomen dan die van andere leveranciers”.

De Atletiekunie probeert, aan de hand van bovenstaande aanbeveling, een aantrekkelijke partij te blijven voor de ongebonden hardlopers of andere vormen waarin men de loopsport kan beoefenen, door een meerjarenbeleid op te stellen (Atletiekunie, 2012). Eén van de strategische doelen, die uit het meerjarenbeleid is opgenomen, luidt als volgt (p. 10).

“Het ontwikkelen en promoten van een pakket aan diensten en producten op het gebied van de loopsport, zowel voor lopers binnen de aangesloten verenigingen en loopgroepen als voor de loopsportconsument en de verschillende doelgroepen die daarbinnen zijn te onderscheiden.”

Vanuit haar regierol wil de Atletiekunie de verenigingen en loopgroepen beter ondersteunen, door het aanbieden van onder andere een voorbereidingstraject richting evenementen, in het aangaan van relaties en het laten binden van hardlopers aan georganiseerde hardloopaanbieders, bij voorkeur bij een vereniging of loopgroep.

Het meer bij de vereniging neerleggen van de uitvoering van landelijke producten zoals het evenementenvoorbereidingsprogramma Run to The Start zal hieraan moeten bijdragen. Enerzijds omdat uitvoering minder past in de regierol van de Atletiekunie, anderzijds om daarmee als vereniging vanaf het begin de verbinding met en de meerwaarde voor de loopsporter aan te kunnen geven. In het meerjarenbeleid (2012, p. 9) staat het volgende:

“Verenigingen staan nog onvoldoende mogelijkheden ter beschikking om zelfstandig en op lokaal niveau kortdurende stimuleringsprojecten op te pakken.”

De Atletiekunie gaat er hier vanuit dat de verenigingen zijn verantwoordelijkheden oppakt om lokale stimuleringsprojecten uit te voeren en hierin proactief gaat functioneren. Hoewel negen van de tien verenigingen zich als een sterke vereniging ziet (verenigingen die over de bereidheid of het vermogen beschikken om een maatschappelijke rol op zich te nemen, zien veel verenigingen hun sterkte niet in het opereren als maatschappelijke dienstverlener (Van Kalmthout & Lucassen, 2008). De werkzaamheden die van toepassing zijn binnen een vereniging komen veelal terecht op de schouders van vrijwilligers. De Atletiekunie heeft een duidelijke visie, zoals hierboven omschreven, over invulling van de samenwerking met haar lid verenigingen en loopgroepen. Echter zijn veel verenigingen onbekend om expliciet te opereren in het maatschappelijk veld waar de Atletiekunie een ondersteunende rol in kan betekenen voor de verenigingen.

Als onderzoeker lagen de taken in het verbinden en het structureren van de gevonden data en de respondenten een stem te geven. Daarbij was het van belang een neutrale houding aan te nemen, om geen oordeel te geven aan de uitspraken van de betreffende respondent. De respondent zal zich door deze aanpak sneller begrepen, erkend en gerespecteerd voelen.

Hoe staat de vereniging in de veranderende rol van de samenwerking met de bond? Wordt de samenwerking door de vereniging anders beleefd dan vanuit bondsniveau? Hoe staan de uitspraken vanuit de praktijk ten opzichte van het meerjarenbeleid? Tenslotte zijn verenigingen en loopgroepen, niet verplicht om aangesloten te zijn bij de bond om deel te kunnen nemen aan recreatieve hardloopwedstrijden. Deze constructie is wel van kracht in het volleybal, voetbal en basketbal. Dit feit vergroot alleen maar het belang om als bond een meerwaarde te hebben bij de samenwerking. Dit maakt het dat het vraagstuk zich zowel bestuurlijk-organisatorische als in een maatschappelijke context bevindt. De sport wordt ingezet als sociaal bindmiddel op het vlak bond – vereniging en vereniging – individuele hardloper.

De Atletiekunie heeft een breed pallet aan verschillende producten. Dit maakt het noodzakelijk om het onderzoek af te kaderen. De focus is gaan liggen op de verenigingen en loopgroepen die betrokken zijn bij het voorbereidingsprogramma Run to The Start. De onderbouwing op de keuze volgt in de tweede paragraaf van dit hoofdstuk.

In de komende paragrafen zal de doelstelling (1.1), de relevantie (1.2) en de probleemstelling (1.3) nader worden toegelicht.

1.1 Doel van het onderzoek

Als sportbond heeft de Atletiekunie onder andere een ondersteunende en faciliterende functie voor haar leden. Aangezien een sportbond vanuit haar origine er 'is' voor haar leden, wordt er gestreeft om de leden zo goed mogelijk van dienst te zijn in hun wensen en behoeften met betrekking tot de beoefening van de atletiek- en/of loopsport. De Atletiekunie staat voor de keuze de verenigingen meer zeggenschap te geven in de uitvoer van het programma Run to the Start, of de huidige koers behouden. Verenigingen, een zeer krachtig sociaal netwerk, bestaan voornamelijk uit vrijwilligers die passie hebben voor de sport en hun steentje willen bijdragen aan hun vereniging en de maatschappij. Programma's vanuit de bond kunnen hieraan bijdragen, echter is hiermee niet gegarandeerd dat het lokaal op dezelfde manier wordt opgepakt dan dat beschreven is in het beleidsplan op bondsniveau. Aan de andere kant wil je als bond kwaliteit uitstralen door als initiatiefnemer zoveel mogelijk de coördinatie van projecten in eigen handen te houden, terwijl een vereniging het op zijn eigen manier wellicht succesvoller zou kunnen organiseren. Meer inzicht is nodig in de mate waarin de verenigingen willen en kunnen voldoen aan het beleid van de Atletiekunie. Daarnaast is het interessant om te onderzoeken welk invloed dit heeft op een samenwerking tussen beide partijen. De combinatie van vrijwilligerswerk in verenigingsleven enerzijds en het op bondsniveau bedenken en organiseren van programma's anderzijds, leidt tot de volgende doelstelling van dit onderzoek.

Het verkrijgen van inzicht in de beleving en behoefte van de verenigingen in de rolverhouding met de Atletiekunie, teneinde een bijdrage te leveren aan de samenwerking middels een advies. Het advies zal onder andere bestaan uit de randvoorwaarden voor een goede samenwerking tussen verenigingen en de Atletiekunie.

Met deze opgedane kennis kan de Atletiekunie op de gewenste manier invulling geven aan de samenwerking met de verenigingen. Dit in het geval van zowel bestaande samenwerkingsverbanden met verenigingen als met verenigingen die niet eerder deel heeft genomen aan het specifiek programma vanuit de bond. In de doelstelling wordt er gesproken over 'de Atletiekunie'. Omdat dit onderzoek specifiek betrekking heeft op het project Run to The Start, wordt er met de Atletiekunie het team bedoeld dat het project vanuit de bond faciliteert.

1.2 Relevantie van het vraagstuk

Hardloopevenementen groeien als paddenstoelen de grond uit. Dagelijks neemt dan ook het aantal evenementenlopers toe. Van Bottenburg stelde dit in 2006 vast als de tweede loopgolf. De deelnemers worden voorzien in hun behoefte met laagdrempelige side events en desgewenst een door geroutineerde trainers begeleide voorbereiding. Hover (2013) spreekt alweer over een mogelijke derde loopgolf. Deze is te kenmerken door de aanwijzingen dat de loopfrequentie onder de hardlopers is verhoogd en het aantal hardlopers verder toeneemt. Evenementenorganisaties gaan steeds meer waarde hechten aan een goede voorbereiding van hun deelnemers, waar Run to The Start op inspeelt. Op een verantwoorde en veilige manier wordt er door deskundige trainers twaalf weken lang, bij de vereniging, togetraind naar een hardloopevenement. Door voor een korte periode een verbintenis aan te gaan met een vereniging, biedt dit vervolgens een opstap om mogelijk lid te worden bij de vereniging (Magnée & Veenhof, 2013).

Tevens stellen Magnée & Veenhof (2013) dat door een verantwoorde opbouw en voldoende training van onder andere de belastbaarheid van het individu, de uitval voor, tijdens en na het evenement zal afnemen.

Romijn & Hover (2011) erkennen dat er onder loopsporters vraag en interesse is naar de diensten van de Atletiekunie. Echter lijkt het erop dat de naam en de inhoud van de aangeboden diensten vrijwel onbekend zijn. Mensen koppelen zich sneller aan zaken wanneer zij behoefte en interesse hebben in het product of dienst. Dit ziet Rosenblum (1998) als vrijwilligheid, iets dat niet opgelegd is. Mensen behandelen *“keuzes binnen contexten die alternatieven bieden”* benoemd Warren (2001, 102).

In dit onderzoek wordt getracht een wetenschappelijke bijdrage te leveren over het tot stand komen van samenwerking tussen verenigingen en de sportbond. Wetenschappers zoals Van Bottenburg (2007; 2008), Boessenkool et al. (2011) en Romijn & Hover (2011) hebben in de loopsport onderzoek gedaan naar de manier waarop hardlopers in Nederland invulling geven aan het hardlopen. Hier kwam de groep evenementenlopers nadrukkelijk naar voren en de manier waarop zij invulling gaven aan hun voorbereiding naar een hardloopevenement. In deze onderzoeken kwamen verder naar voren hoe de evenementenlopers tegen de producten van de Atletiekunie aankeken en of hier een meerwaarde voor hen in zat. Specifiek met betrekking op samenwerking zijn wetenschappers als Ring & Van de Ven (1994), Thomson et al. (2009) en Vlaar et al. (2006) die veel onderzoek hebben gedaan naar organisatorische samenwerking in het algemeen. In de sportsector is samenwerking onderbelicht gebleven.

Tot op heden is er in de wetenschap nog weinig onderzoek gedaan over de meerwaarde, nut, belang en aard van samenwerking tussen verenigingen en een sportbond. Zoals in de inleiding genoemd, is de loopsport voortdurend in beweging. Dit veronderstelt dat de samenwerking ook voortdurend aan verandering onderhevig is. De vraag blijft echter hoe verenigingen tegen de programma's van de Atletiekunie aankijken, die tot uitvoering komen in samenwerking met aangesloten verenigingen en loopgroepen. Dit onderzoek speelt zich specifiek af binnen het programma Run to The Start.

Met dit voorliggend onderzoek wordt getracht dit gat op te vullen en zal een aanvulling zijn op het eerdere, sociaal wetenschappelijke, onderzoeken naar de loopsport en samenwerking.

De loopsport levert, vanwege zijn omvang in Nederland, een grote bijdrage aan de volksgezondheid. Het is voor zowel evenementenorganisaties als de overheden van belang om mensen op een verantwoorde manier aan het bewegen te krijgen en dit ook op een veilige manier te laten doen. De term 'een goede voorbereiding is het halve werk' geldt niet voor niets, aangezien een goede voorbereiding van sporters zorgt voor minder blessureleed van hardlopers. Dit maakt het niet alleen aantrekkelijk voor jezelf, maar ook voor de zorgverzekeraar en de werkgever. TNO (2009) benoemt dat mensen die sporten succesvoller zijn op school en op het werk wat leidt tot minder overgewicht en ziekteverzuim. Uit onderzoek van Romijn & Hover (2011) blijkt verder het sporten in verenigingsverband tot sterkere sociale verbanden leidt.

Daarnaast kan volgens Koolhaas (2012) de Atletiekunie optreden als verbinder tussen overheden en de hardloopevenementen. Dit maakt het dat overheden belang hebben in een goede relatie tussen evenementenorganisatoren en de Atletiekunie.

1.3 Probleemstelling

Het vraagstuk over samenwerking tussen de vereniging en Atletiekunie, middels Run to The Start, zal aan de hand van onderstaande hoofdvraag onderzocht worden. Deze probleemstelling zal de rode draad vormen binnen dit onderzoek en luidt als volgt:

‘Welke betekenissen geven locatiecontactpersonen aan samenwerking met de Atletiekunie met betrekking tot Run to The Start en welke mogelijkheden zien zij voor verbetering?’

Voor de beantwoording van de probleemstelling liggen een aantal deelvragen ten grondslag:

1. *Welke ontwikkelingen zien de locatiecontactpersonen in de markt en hoe kenmerken zij de Run to The Start deelnemers?*
2. *Wat vinden de locatiecontactpersonen van de huidige samenwerking met de Atletiekunie betreffende Run to The Start?*
3. *Welke kansen en belemmeringen zijn er volgens de locatiecontactpersonen ten opzichte van de samenwerking met de Atletiekunie middels Run to The Start?*
4. *Welke overeenkomsten en verschillen zijn er te onderscheiden tussen de locatiecontactpersonen in hun betekenisgeving ten opzichte van samenwerking met Run to The Start?*

In zowel de probleemstelling als de deelvragen komen een aantal begrippen aan de orde die op verschillende manieren geïnterpreteerd kunnen worden en mogelijk verduidelijking vragen.

Betekenen/betekenisgeving

Het interpreteren en construeren van de realiteit op basis van gebeurtenissen, de situatie en eerdere ervaringen. De betekenisgeving wordt door het individu in een dominant frame geplaatst, dat continu aangepast kan worden door interactie met andere. De betekenissen vormen als het ware de denkbeelden van individuen (Weick, 1995).

Locatiecontactpersonen

Dit is de persoon die lid is van de vereniging en het eerste aanspreekpunt van de Atletiekunie en (potentiële) deelnemers.

Markt / Loopsport

Het aanbod van atletiek en hardloop georganiseerde vormen die in Nederland te beoefenen zijn.

1.4 Leeswijzer

Aan de hand van het inleidende hoofdstuk is de rode lijn van het hoofdstuk uitgezet. In hoofdstuk 2 komt de onderbouwing van de methode aan bod, waarin het onderzoeksperspectief, de onderzoeksmethoden, de manier waarop de onderzoeksgroep geselecteerd is en de kwaliteit van het onderzoek naar voren komen. Verder is het analytische kader beschreven dat leidend is geweest in de analyse van de resultaten. Hoofdstuk 3 zal dieper ingaan op de wetenschappelijke kant van het onderzoek om inzicht te krijgen in de theoretische concepten die relevant zijn voor het onderzoek. Allereerst wordt er een beeld geschetst van de ontwikkelingen die in de loopsport afspelen, specifiek met de evenementenloper als doelgroep. Daarbij wordt een profielschets gemaakt van de sociale en sportieve kenmerken van deze groep. Daaraan gekoppeld is de manier waarop deze groep invulling geeft aan de voorbereiding op het evenement en wat dit betekent voor de binding met verenigingen. De Atletiekunie is een partij die juist de evenementenloper naar de vereniging door kan leiden. Hoe kan daarbij invulling gegeven worden aan de samenwerking?

In hoofdstuk 4 worden resultaten gepresenteerd die vanuit de onderzoeksmethoden naar voren zijn gekomen. Hierin komen de ontwikkelingen, randvoorwaarden, communicatie, samenwerking en verwachtingen ten aanzien van de toekomst naar voren. Vervolgens zal hoofdstuk 5 de bovenstaande resultaten gaan analyseren op basis van het analytische kader uit hoofdstuk twee. Uit de analyse vloeit hoofdstuk 6 met de beantwoording op de hoofdvraag en de deelvragen. Daarna zal ik hoofdstuk 7 aanbevelingen naar de Atletiekunie en mogelijkheden tot vervolgonderzoek geven worden. In het laatste hoofdstuk zal er een reflectie gegeven worden over het proces die het onderzoek doorlopen heeft. Tenslotte zal de topiclijst worden getoond in de bijlage.

2. Methodologisch kader

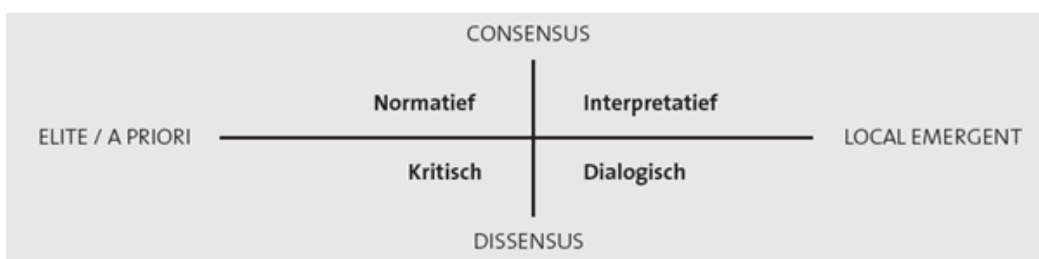
In dit hoofdstuk wordt de onderbouwing van de methode nader toegelicht. Allereerst wordt in paragraaf 2.1 het onderzoeksperspectief besproken van waaruit het onderzoek bekeken is. Nadat de resultaten gevonden zijn, moeten deze geanalyseerd worden. Het model dat daarin vanuit de theorie gebruikt wordt, zal aan de orde komen in paragraaf 2.2. Vooraf moeten de resultaten vergaard worden aan de hand van tenminste één onderzoeksmethode. Hier zal paragraaf 2.3 verder over zal gaan. Om het onderzoek af te bakenen in de keuze van respondenten, zijn er een aantal selectiecriteria opgesteld, waar paragraaf 2.4 aan gewijd zal worden. Paragraaf 2.5 staat in het teken van de data analyse methoden die ten grondslag ligt aan het verzamelen en verbinden van de resultaten. In de laatste paragraaf 2.6 wordt de betrouwbaarheid, validiteit en de rol van het onderzoek nader verantwoord.

2.1 Dialogisch perspectief

Voordat er daadwerkelijk gestart werd met onderzoeken was het van belang om bepaald te hebben vanuit welk perspectief het onderzoek werd benaderd. Deze keuze is van belang en leidend voor de manier waarop informatie verkregen en geanalyseerd werd. Met dit onderzoek is er getracht om de Atletiekunie inzicht te geven op welke manier de verenigingen betekenis geven aan de samenwerking voor het programma Run to The Start. De verschillende betrokken actoren van de verenigingen hebben ieder een eigen mening, ervaring en manier van betekenisgeving die van invloed zijn op de toekomstige ontwikkeling van het evenementenvorbereidingsprogramma.

Studie van Deetz (2000) wijst uit dat je als onderzoeker het eigen onderzoek vanuit verschillende onderzoeksmethoden kan benaderen. Dit vindt plaats aan de hand van twee dimensies, zoals te zien is in figuur 1. Hierin is het van belang geweest om stil te staan bij de verschillen en overeenkomsten in een onderzoek. Als het ware kunnen de verschillende onderzoeksmethode, ook wel oriëntaties genoemd, gezien worden als een bepaalde gedachtegang achter de werkwijze van het onderzoek. Deze oriëntaties zijn local/emergent of elite / a priori en consensus en dissensus.

Figuur 1. Model van Deetz (2000; p. 137)



In dit onderzoek staan de locatiecontactpersonen van de vereniging en de betekenis die zij geven centraal. Gekeken naar de probleemstelling past de local/emergent en de consensus benadering het beste bij dit onderzoek.

In dit onderzoek is het namelijk van belang geweest om te kijken naar de betekenissen die locatiecontactpersonen geven aan de samenwerking met de Atletiekunie. Vervolgens zijn de uitspraken vanuit de theorieën geanalyseerd, die in de volgende paragraaf nader worden toegelicht. Dit is kenmerkend voor de local/emergent benadering.

Gezien het feit dat de Atletiekunie vanuit origine niet een vereniging is die trainingen geeft, is er een grote afhankelijkheid van de verenigingen die participeren aan het programma. Tevens wordt er in de betekenissen van de locatiecontactpersonen voornamelijk gezocht naar de overeenkomsten, maar komen de verschillen ook aan bod. Dit maakt het dat er sprake is van 'consensus' binnen dit onderzoek. Hierbij is het van belang dat er vertrouwen, vriendelijkheid en betrokkenheid is.

Vanuit figuur 1 kan geconcludeerd worden dat er in dit onderzoek wordt uitgevoerd vanuit het interpretatieve perspectief van Deetz. Het interpretatieve karakter is terug te vinden in de beschrijving van de context en de manier waarop de data is verzameld en geanalyseerd. Daarbij is grotendeels als eerste voornamelijk gekeken naar de overeenkomsten tussen de respondenten en vervolgens pas naar de verschillen in de betekenissen. Ook is er pas, na de data uit de interviews verzameld te hebben, gekeken naar de context en literatuur gezocht om de data te kunnen analyseren (local / emergent).

2.2 Analytisch theoretisch perspectief (analyse kader)

Voorgaande paragraaf heeft inzicht gegeven hoe er door de onderzoeker tegen het onderzoek aangekeken is.

Naast dit onderzoeksperspectief is het tevens van belang nader inzicht te verkrijgen in het analyse kader, wat mede afhankelijk is van het onderzoeksperspectief, van de onderzoeker. De betekenissen die vanuit de interviews gegeven zijn aan de verschillende onderwerpen kunnen op meerdere niveaus geïnterpreteerd worden. Aan de hand van het theoretisch kader, in combinatie met onderstaande analyse kader, werd het mogelijk om de gevonden resultaten met elkaar in verband te brengen en daarom een duidelijk beeld te krijgen van de gemaakte keuzes.

De drie concepten die centraal staan in dit onderzoek zijn: context, betekenisgeving en macht. Wanneer er sprake is van samenwerking tussen twee of meerdere partijen is het interessant om te zien hoe ze elkaar beïnvloeden in bepaalde processen en hoe ze zich tot elkaar verhouden. De afhankelijkheids- en machtsrelaties kunnen met het arenamodel van Verweel (1987) in kaart worden gebracht, echter zijn deze onderdeel van de drie bovenstaande concepten die volgens Antonissen & Boessenkool (1998) het arenamodel vormen. Verweel (1987; 96) geeft de volgende definitie aan het begrip arena.

"...de dynamische in- en uitsluitende structuur inclus de regelgeving, die functioneert als concentratiepunt voor de competitieve interactie van praktijken."

Terugkoppelend naar dit onderzoek is er binnen de arena strijd over de betekenissen die verenigingen geven aan het gevoerde beleid van, en de samenwerkingsvorm met, Run to The Start. Om iets te kunnen zeggen over de strijd van betekenissen, is het van belang om de drie concepten nader toe te lichten.

Context

Hoe ziet de omgeving eruit waarin er gestreden wordt? Wat zijn de posities van respondenten? Deze vragen spelen een belangrijke rol om te bepalen binnen welke context er gehandeld wordt en hoe de betekenis tot stand is gekomen. De context is geen vast iets, maar onderhevig aan verandering door de actoren die zich hierin bevinden en door interactie elkaar wederzijds beïnvloeden (Antonissen & Boessenkool, 1998). Tegelijkertijd is het de context die mede bepaalt wat de betrokkenen feitelijk gaan doen en wat ze ervan vinden.

Betekenenissen

Betekenisgeving is geen ding of een feit, maar een continu proces is (Weick, 1995). Het geven van betekenis kan gezien worden als een opeenvolging van gebeurtenissen die zich na verloop van tijd in een terugkerende cyclus herhalen. Deze cyclus vindt plaats wanneer individuen bewust en onbewust bepaalde verwachtingen en veranderingen hebben over gebeurtenissen die in de toekomst zouden gaan plaatsvinden. Daarbij wordt er tevens betekenis gegeven aan een bepaalde context door interactie met andere betrokkenen waarbij onderlinge verhoudingen, macht en afhankelijkheid een rol spelen. Bovendien hoeft er niet altijd sprake te zijn van overeenstemming tussen de betrokkenen, maar kan er ook verschil zitten op de manier waarom iemand iets denkt.

Om de overeenkomsten en de verschillen in betekenisgeving van de respondenten te kunnen duiden en te analyseren, is er gebruik gemaakt van de drie organisatieperspectieven van Martin en Frost (1999). Hoewel de drie perspectieven van elkaar verschillen, bevatten ze elk hun waarheid, waardoor er op verschillende manieren gekeken kan worden naar de cultuur van de vereniging. Culturen zijn namelijk sociaal opgebouwde werkelijkheden. Door naar deze perspectieven te kijken kan er een totaal beeld verkregen worden van de verenigingscultuur, waardoor beantwoording op de onderzoeksvragen mogelijk wordt gemaakt.

Integratieperspectief

Het perspectief gaat uit van consensus in een organisatie en kent dus geen ambiguïteit. Voor dit onderzoek betekent het dat er consensus zal bestaan onder de verenigingen die Run to The Start uitvoeren. Het komt erop neer dat er eenheid is doordat er sprake van gelijke context is waarbinnen de interactie plaatsvindt en er geen sprake is van macht en strijd. Door op zoek te gaan naar de gedeelde waarden en normen in de betekenisgeving van de verenigingen, zorgt men voor een hoger commitment, grotere productiviteit van de betrokkenen en een sterke cultuur. Als het ware streeft men naar een eenheidscultuur. Dit zal uiteindelijk leiden tot betere resultaten. Cameron & Quinn (1999) nemen aan dat datgene wat mensen gemeenschappelijk hebben, de eenheidscultuur, het bindmiddel is wat men bij elkaar houdt.

Differentiatieperspectief

Het differentiatieperspectief kijkt verder dan het organisatieniveau en spitst zich namelijk verder toe op de lager gelegen niveaus van de organisatie, die vaak subculturen worden genoemd. Er wordt gekeken naar machtsverhoudingen binnen een organisatie en hoe deze zich onderling tot elkaar verhouden. Tussen de verschillende subculturen kunnen er verschillen bestaan in interpretaties van de wensen en behoeften van mensen, geslacht, taken, leeftijd, de positie van iemand binnen de organisatie en de doelstelling. Een organisatie is niet solide, doordat de verschillende subculturen veranderingen ervaren. Daarbij oefent de omgeving vervolgens ook druk uit op de organisatie.

Een subcultuur deelt een visie waar zij zich hard voor willen maken, echter geen draagvlak is vanuit de gehele organisatie. Denk bijvoorbeeld aan een afdeling wegatletiek die aanbod wil creëren voor evenementenlopers, echter niet door het bestuur wordt goedgekeurd. Dit leidt tot strijd, dat ervoor zorgt dat de machtsverhoudingen tussen de verschillende subculturen zichtbaar worden. Waar er bij het integratieperspectief sprake is van een gedeelde waarde over de gehele organisatie, is dit bij het differentiatieperspectief alleen mogelijk op subcultureel niveau.

Fragmentatieperspectief

Zoals het woord al zegt is er binnen het fragmentatieperspectief sprake van fragmentatie. De relaties binnen organisaties zijn niet waterdicht, noch samenhangend. Binnen een organisatie zijn onderlinge relaties complex en bevatten aspecten van discrepantie en verwarring. Het ontbreken van overeenstemming geldt zowel organisatie breed als binnen de subculturen. Het perspectief legt de focus op de verschillen tussen individuen en negeert daarmee de gedeelde waarden. Het individu geeft bepaalde betekenissen aan situaties en verschijnselen die berusten op zijn eigen rol en de context die het individu bezit.

In dit onderzoek wordt er gezocht naar de betekenissen van locatiecontactpersonen binnen een hardloop- /atletiekvereniging richting het evenementen voorbereidingsprogramma Run to The Start. De betekenissen van de locatiecontactpersonen komen tot stand op basis van eerdere ervaringen met de Atletiekunie dan wel hardloopclinics voor hardlopers buiten de vereniging.

De eigen waarheden van deze respondenten, waar commissieleden en het bestuur ook iets over vinden, zullen tegen elkaar worden uitgezet. Op deze manier ontstaat er een beeld van de betekenissen die locatiecontactpersonen geven aan het verloop van Run to The Start.

Macht

Het is van belang om te kijken hoe mensen middels interactie betekenis geven aan een bepaalde context. Doordat ieder individu anders is, verhoudt het individu zich ook anders tot het contact. Doordat een vereniging constant in beweging is en grenzen tussen de identiteit van de vereniging en de individuen voortdurend verschuiven, spelen er volgens Parker (2000) contradicties van belangen, afhankelijkheidsrelaties en machtsrelaties een belangrijke rol. Macht is geen tastbaars iets dat iemand zomaar kan hebben of krijgen. Macht is een complex iets doordat het een strategie is die berust op verschillende tactieken en mechanismen, die op alle niveaus mogelijk zijn en verschillende vormen kent. Er is binnen iedere context sprake van verschillende verhoudingen tussen de betrokkenen door de wisselwerking met elkaar. Hierdoor kunnen de betekenissen, die gegeven worden aan Run to The Start, beïnvloedt worden.

2.3 Onderzoeksmethoden

Voor de beantwoording van de onderzoeksvraag zijn er twee verschillende onderzoeksmethoden gebruikt. Deze vielen beide binnen het interpretatieve onderzoeksperspectief van Deetz. De doelstelling van dit onderzoek is om de realiteit in beeld te brengen en deze proberen te begrijpen, in plaats van het te meten of te bepalen. Dit heeft ervoor gezorgd dat er sprake is van een kwalitatief onderzoek.

2.3.1 Literatuurstudie

Voor aanvang van de interviews is er een theoretisch kader geschapt middels een literatuurstudie. Over de opkomst en de beweegredenen van de evenementenlopers in Nederland is veel bekend. Waarbij er onderzoek is gedaan over de ervaringen van deelnemers om zich in georganiseerd verband voor te bereiden op een hardloopevenement bij een vereniging. Over de ervaringen van de verenigingen hierin en de belemmeringen die zij ondervinden, was nauwelijks iets bekend. Behalve dan dat de Atletiekunie een indruk had wat er bij deze verenigingen speelde.

De literatuurstudie biedt inzicht in de ontwikkelingen van de loopsport rondom de evenementenlopers op zowel de grootte van de groep als de sportieve en sociale kenmerken van deze groep. Daarnaast wordt in kaart gebracht op welke manier de groep lopers invulling geeft aan hun trainingsvoorbereiding op een hardloopevenement. Daarbij wordt vervolgens een verband gelegd in hoeverre de wensen en behoeften van de evenementenlopers van invloed zijn op de binding bij en van een vereniging. Tenslotte wordt er inzicht geboden in het begrip 'samenwerking', waaraan het belang van samenwerking aan is toegevoegd.

De resultaten die uit het onderzoek kwamen zijn vervolgens vergeleken met wat vanuit de literatuur bekend is over het onderwerp, om de resultaten in de wetenschap te kunnen plaatsen. De literatuur verbindt de ontwikkelingen die spelen rondom de evenementenlopers en waar de atletiekverenigingen, in samenwerking met de Atletiekunie, vervolgens op kunnen inspelen. De literatuur heeft daarmee volgens 't Hart, Boeije en Hox (2005) een uitgangspunt voor het onderzoek gecreëerd hoe te kijken naar de data en deze te analyseren (*sensitizing concept*).

2.3.2 Interviews

De keuze van het wetenschappelijke perspectief heeft gevolgen voor de methodiek van het onderzoek (Deetz, 2000). Zoals eerder aan de orde gekomen is, is er in dit onderzoek uitgegaan van een interpretatief perspectief. De sociale interactie heeft bij deze benadering centraal gestaan. Om dieper in te kunnen gaan op de onderliggende betekenissen, is de keuze komen te vallen op de onderzoeksmethode semigestructureerd interviews. Hierdoor heeft de onderzoeker geprobeerd zich zo dicht mogelijk bij de betekenis en de 'waarheid' van de respondent te komen. De manier waarop dit is aangepakt, wordt nader besproken in alinea drie van deze paragraaf.

Er werden in totaal 12 interviews afgenomen met locatiecontactpersonen van verschillende verenigingen. Deze personen zijn voor de Atletiekunie het eerste aanspreekpunt richting de vereniging met betrekking tot de organisatie van Run to The Start. Tevens is deze persoon vaak een trainer die Run to The Start trainingen (mede) uitvoert en zaken rondom de communicatie en financiën binnen de vereniging uitzet.

Er zijn zes interviews zijn afgenomen bij verenigingen die het Run to The Start programma hebben aangeboden ter voorbereiding op de Runner's World Zandvoort Circuit Run. De andere zes interviews hebben betrekking op de Marikenloop. De reden en verdere informatie over de selectiegroep en -criteria komt aan de orde in de volgende paragraaf.

De respondenten waren al betrokken bij Run to The Start, wat het maken van contact redelijk eenvoudig heeft gemaakt. Via een persoonlijke e-mail zijn de respondenten op de hoogte gebracht van het onderzoek en daarbij gevraagd om hieraan deel te nemen. Een week later is er telefonisch contact met de respondenten opgenomen om het onderzoek nog verder toe te lichten, waar vaak direct een afspraak werd vastgelegd. De locatie waar het interview werd afgenomen werd geheel aan de respondent overgelaten. De reden hiervoor was dat de afspraak geen grote tijdbelasting voor de respondenten met zich meebracht. Alle interviews, op één na, hebben plaatsgevonden in het clubgebouw van betreffende vereniging. Eén respondent had de behoefte om op het bondsbureau op Papendal af te spreken.

Voor de semigestructureerd interviews lag een topiclijst ten grondslag (bijlage 1), waar de thema's uit de deelvragen als input in de gesprekken hebben gediend. De theorie is in minimale mate van invloed op de inhoud van de topiclijst. De kennis voortgekomen uit het voorgaande interview heeft enkele malen ertoe reden gegeven om een topic of thema aan de topiclijst toe te voegen. Door de combinatie van het tot stand laten komen van de topiclijst aan de hand van de thema's uit de deelvragen en opgedane ervaringen uit de interviews, kwamen er topics aan bod die van belang waren voor het beantwoorden van de probleemstelling. Zoals Gratton & Jones (2007) aangeven is de kracht van semigestructureerd interviews dat de respondent ook een eigen richting aan het onderzoek kan geven en belangrijke onderwerpen aan bod kon laten komen. De onderzoeker is daarbij van mening dat de interviews op een zodanige manier zijn verlopen dat de respondenten voldoende ruimte heeft gehad om op een directe en open manier over zijn of haar ervaringen konden vertellen. Hierbij is de topiclijst nooit leidend geweest.

Na afloop van het interview werd het gesprek uitgewerkt. Drie willekeurige interviews zijn volledig uitgeschreven. De overige interviews zijn uitgewerkt middels te parafraseren. Het op papier uitschrijven van de interviews is vaak nog diezelfde avond en anders de volgende dag gebeurd. Het interview zat hierdoor nog vers in het geheugen en konden de bevindingen meegenomen worden in het volgende interview. Dit is mogelijk gemaakt aangezien alle respondenten er geen bezwaar tegen hadden dat het interview opgenomen werd.

2.4 Selectie onderzoeksgroep

Run to The Start is een project waar er verschillende evenementen toe getraind kan worden. Gedurende het onderzoek waren er twee voorbereidingsprogramma's aan het 'draaien', namelijk richting de Runner's World Zandvoort Circuit Run (30 maart 2014) en de Marikenloop (18 mei 2014). Verenigingen waren tijdens het onderzoek druk bezig met de uitvoering van de trainingen en verdere activiteiten die te maken hadden met Run to The Start. Dit is de reden dat uit deze twee programma's de respondenten zijn gehaald. Een bijkomstig voordeel is dat Run to The Start Marikenloop voor een derde opeenvolgend jaar heeft plaatsgevonden. De meeste verenigingen zijn vanaf de eerste editie bij het programma betrokken. Daarentegen is Run to The Start voor de eerste keer gekoppeld aan de Runner's World Zandvoort Circuit Run.

Dit maakt dat alle verenigingen bij laatst genoemd evenement nieuw waren met het programma en mogelijk ook anders naar Run to The Start aankeken dan de verenigingen bij de Marikenloop. Door deze diversiteit aan respondenten, qua ligging in Nederland en bekendheid met het programma, werd voorkomen dat één perspectief eventueel de overhand zou kunnen krijgen.

De selectie van de respondenten is in overleg gegaan met de project verantwoordelijke van Run to The Start. Gezamenlijk is er een goed beeld verkregen van de verschillende verenigingen en locatiecontactpersonen, waarmee geholpen is voor de selectie van de verenigingen. Zo betrof het bij ieder interview iemand van de vereniging die als locatiecontactpersoon bij Run to The Start betrokken was. De vereniging kon tevens alleen in aanmerking komen voor Run to The Start als deze is aangesloten bij de Atletiekunie. Verenigingen en loopgroepen die namelijk geen lid zijn van de Atletiekunie komen niet in aanmerking voor het programma en hebben daarom ook geen verbintenis met Run to The Start. Verder moest, zoals in voorgaande alinea besproken, er op dat moment een Run to The Start traject lopen. De betrokkenheid van de locatiecontactpersoon met Run to The Start heeft meegewogen in de selectie.

De respondenten van de interviews zijn gekozen op basis van theoretische selectie ('t Hart, 2005). Dit betekent dat zij doelgericht zijn geselecteerd op basis van hun potentiële bijdrage aan de analyse. Dit is een stuk betrokkenheid en bereidheid. Als laatste criteria moest de locatie niet vervallen zijn. Bij vijf deelnemers of minder wordt er in de meeste gevallen in overleg met de vereniging een locatie gesloten, dan wel een alternatief programma aan de deelnemers aangeboden. Een gesloten locatie houdt in dat de betrokken verenigingspersoon geen ervaring heeft over de uitvoering van het traject.

2.5 Data analyse

Na de transcripties van de interviews uitgewerkt te hebben, zijn de resultaten vervolgens op een gestructureerde manier geordend om deze onderzoeksgegevens beter te kunnen interpreteren en uiteindelijk te kunnen presenteren. De functie van coderen is ook om de onderzoeksgegevens te organiseren (Baarda et al., 2005). De data is per thema gecodeerd op basis van de empirie, de formuleerde topics en de literatuur. Het proces van coderen is gedaan met behulp van analyse software NVivo 10.

Voor de presentatie van de resultaten is er gebruik gemaakt van de opgestelde fasen van coderen van Boeije (2005). Allereerst zijn de uitgewerkte interviews in fragmenten opgedeeld. Aan de relevante fragmenten vervolgens een label is opgehangen. Met alleen de onderzoeksvraag in het achterhoofd is er met een open blik gekeken naar de data. Hier kwamen rond de 55 thema's naar voren. Dit proces wordt *open coderen* genoemd. De volgende stap die genomen werd heet *axiaal coderen*. Deze fase reduceerde de omvang van de resultaten door de belangrijke fragmenten te ordenen en te clusteren. Hier werd specifiek gezocht naar verbintenissen tussen de verschillende codes. Hieruit kon blijken dat verschillende codes veel met elkaar overeenkwamen en samengevoegd konden worden. In de derde en laatste fase werden de verbanden gelegd en is de keuze gemaakt welke data er echt toe doen. Dit wordt *selectief coderen* genoemd.

De resultaten zijn vervolgens geanalyseerd aan de hand van het beschreven analytische kaders van paragraaf 2.2.

2.6 Kwaliteit van het onderzoek

Betrouwbaarheid

De mate van betrouwbaarheid wordt mede bepaald of er bij de herhaling van het onderzoek gelijke resultaten gevonden worden. Het kwalitatieve karakter van dataverzameling maakt het echter vrijwel onmogelijk om gelijke uitkomsten krijgen bij het herhalen van het onderzoek. De reden hiertoe is dat kwalitatief onderzoek onderhevig is aan de subjectiviteit van de onderzoeker. De data konden op verschillende wijzen geïnterpreteerd worden. Tevens is er sprake van selectie van respondenten op basis van opgestelde criteria. Om de betrouwbaarheid van onderzoek te verhogen, zijn er een aantal maatregelen gebruikt. Zo zijn de interviews, na goedkeuring van de respondent, volledig opgenomen met een voicerecorder. Dit om te voorkomen dat er informatie verloren gaat.

In dit onderzoek is er een keuze gemaakt in de verenigingen die betrokken waren met Run to The Start. De selectiecriteria zijn gebaseerd op van een aantal verschillende kenmerken, zoals de grootte van de vereniging en de focus van beleid. Hiermee is getracht een dwarsdoorsnede te maken van de vereniging om representatieve uitspraken te krijgen.

Zoals eerder aangegeven in dit hoofdstuk is er tijdens het interview gebruik gemaakt van een topiclijst die niet leidend is geweest tijdens de afnamen van de interviews. Het heeft gediend als leidraad om een zekere samenhang in ieder gespreksonderwerp te hebben. Tussen de verscheidende interviews is de topiclijst enkele malen aangescherpt aan de hand van belangrijk onderwerpen die gedurende een interview werden aangedragen, waar niet eerder aan gedacht was. Het toegevoegde onderwerp werd vervolgens getoetst bij de interviews van andere respondenten op relevantie.

De betrouwbaarheid van het onderzoek is verder gewaarborgd door de data die uit de onderzoeksmethode zijn gekomen af te zetten tegen het theoretisch kader. Wanneer een resultaat niet geplaatst kon worden, werd het theoretisch kader aangevuld. Werden er uitspraken gedaan in de literatuur waar geen data was, is er in de empirie dieper gekeken om het interpreteerbaar te maken. Het theoretisch kader bestaat verder alleen uit wetenschappelijke informatie uit artikelen of andere documenten.

Ieder dataverzamelingsmethode heeft echter voor- en nadelen. Het nadeel van het gebruik van maar één onderzoeksmethode is dat het onderzoek hierdoor een tunnelvisie voor zich creëert (confirmation bias). Door juist gebruik hebben gemaakt van meerdere onderzoeksmethoden is er geprobeerd oog te houden voor informatie die buiten de eigen visie vielen.

Naast de betrouwbaarheid is het belangrijk dat het onderzoek tevens valide is.

Validiteit

Met de validiteit van het onderzoek bepaald de mate waarin de onderzoeksbevindingen een juist antwoord geven op de gestelde vragen (Baarda et al., 2005). Anders gezegd is het de vraag of de onderzoeksmethode meet wat het behoort te meten. Een belangrijk punt hier is de aanwezigheid van sociaal wenselijke antwoorden van de respondenten. Om dit zoveel mogelijk uit te sluiten werd er voor aanvang van iedere interview de anonimiteit van de respondent gewaarborgd door nergens de naam van de respondent, woonplaats of vereniging.

Tevens is de topiclijst tot stand gekomen van belangrijke punten uit wetenschappelijk onderzoek, waarmede getracht is de vragen zo neutraal mogelijk op te stellen.

Tenslotte zijn de respondenten mede geselecteerd op de ligging van de vereniging, waar er bewust getracht een spreiding over het oosten en westen van het land te krijgen. Dit om ervoor te zorgen dat de respondenten representatief zijn voor de gehele onderzoekspopulatie.

Het karakter van de semigestructureerde invulling van de interviews heeft een negatieve invloed op de validiteit van het onderzoek. Doordat alle interviews uit drie hoofdthema's bestond, konden respondenten een eigen draai geven aan het interview op wat voor hun belangrijk is. Er was hier een discrepantie te zien tussen de respondenten in aangedragen onderwerpen, dat ervoor heeft gezorgd dat de onderwerpen met respondent konden verschillen. Door na afloop van iedere interview de onderwerpen die vanuit de respondent als belangrijk zijn aangedragen tegen de topiclijst uit te zetten, konden eventuele nieuwe onderwerpen ter sprake worden gebracht bij het volgende interview. Er werd niet bewust gestuurd op de eerder genoemde onderwerpen om te voorkomen dat er woorden in de mond van de respondent gelegd zouden worden.

Rol van de onderzoeker

Het brengt valkuilen met zich mee als er onderzoek wordt gedaan in het werkveld van de onderzoeker. Door anonimiteit te waarborgen probeer je sociaal wenselijke antwoorden zoveel mogelijk te vermijden, echter vindt het onderzoek plaats vanuit de Atletiekunie, de samenwerkingspartner van de vereniging. De kans is reëel dat gevoelige onderwerpen niet benoemd zijn, omdat de respondent het gevoel kon hebben dat het de relatie met de Atletiekunie zou kunnen schaden. Daarentegen kan het tegenovergestelde ook van kracht zijn, waar de respondenten en de onderzoeker elkaar in kleine maten kennen vanuit de contacten dat ten goede kan komen aan openheid van het interview. Er kan door de respondenten meer open gepraat worden, doordat de onderzoeker kennis heeft van een bepaalde voorgeschiedenis.

3. Theoretisch kader

In dit hoofdstuk zal er als eerste stil worden gestaan hoe de loopsport zich vanaf midden 20^e eeuw heeft ontwikkeld. Welke rol heeft de evenementenloper in deze ontwikkeling en wat is nu precies het persoonlijke en sportief profiel van deze groep? Dit zal besproken worden in paragraaf 3.1. In de paragraaf daaropvolgend komt de manier waarop de evenementenloper invulling geeft aan de voorbereiding aan de orde. Paragraaf 3.3 borduurt hier verder op voort door in te gaan wat de verbinding met de vereniging voor een toegevoegde waarde kan hebben voor de evenementenloper. Er wordt afgesloten met paragraaf 3.4 waarin naar voren komt wat samenwerken precies inhoudt en wat het belang is van de samenwerking tussen atletiekverenigingen en de Atletiekunie.

3.1 De ontwikkeling van de loopsport

De loopsport staat niet stil. Het aantal Nederlanders dat de loopsport beoefenen neemt met de dag toe. Een loopsporster is iemand die in georganiseerd of ongeorganiseerd verband de sport hardlopen beoefend. Afgelopen decennia is de populariteit van de loopsport ontzettend toegenomen. Mensen schamen zich er niet meer voor om door de straten, parken en bossen te rennen (Bottenburg & Hover, 2009). Het hardlopen is uitgegroeid van een atletiekonderdeel naar een grote variatie van verschijningsvormen waar de afstand, snelheid, intensiteit en de sociale verbanden waarin men de sport beoefend van elkaar verschillen (Smith, 1998).

3.1.1 De opkomst van de evenementenloper

Dat hardlopen niet altijd even laagdrempelig is geweest, is goed weer te geven aan de hand van een aantal voorbeelden. In de jaren zeventig werden de weinige hardlopers die het durfden zich op de straat te tonen uitgelachen. Zij gingen zich ervoor generen en de sport in isolatie beoefenen. Voor vrouwen lag het hardlopen in het openbaar nog gevoeliger. Toen Joan Benoit bij haar eerste kilometers als hardloopster een auto in de verte hoorde aankomen ging ze wandelen en doen alsof ze naar bloemen aan het kijken was. Dit heeft haar niet belemmerd om in 1984 als eerste vrouw op de marathon een gouden medaille te winnen tijdens de Olympische Spelen in Los Angeles. Vrouwen waren tevens tot begin jaren zeventig uitgesloten voor deelname aan marathons (Smith, 1998). De jaren die erop volgde maakte de loopsport een grote verandering mee: hardlopen was niet alleen meer voor wedstrijdathleten. Dit had voor de hardloopevenementen grote gevolgen. Buiten de altijd gebruikelijke kleine groep top- en wedstrijdathleten werden de evenementen ook toegankelijk voor de 'recreatieve loper'. Als het ware stonden de evenementen open voor de breedtesporster die hun persoonlijk record wilde verbeteren of het evenement ooit een keer gelopen wilde hebben. Hierdoor groeide in de Verenigde Staten de hardloophwedstrijden uit naar massale evenementen. Deze trend, die ook wel gezien wordt als de eerste loopgolf, zetten zich razendsnel voort en in de jaren tachtig ook voeten aan de aarde kreeg in Europa (Van Bottenburg, 2006). Na een lichte terugval heeft zich in het nieuwe millennium een tweede loopgolf ingezet.

Van Bottenburg (2006) benoemt de belangrijkste punten die de tweede loopgolf tot stand hebben gebracht: Ten eerste is het belang van er slank, gespierd, fit en gezond uit te zien sterk toegenomen. Onder de maatschappelijke dwang om een afgetraind lichaam te krijgen, is de opkomst van de fitnesscentra te danken. Ten tweede was er een sterke toename van vrouwelijke hardloopsters.

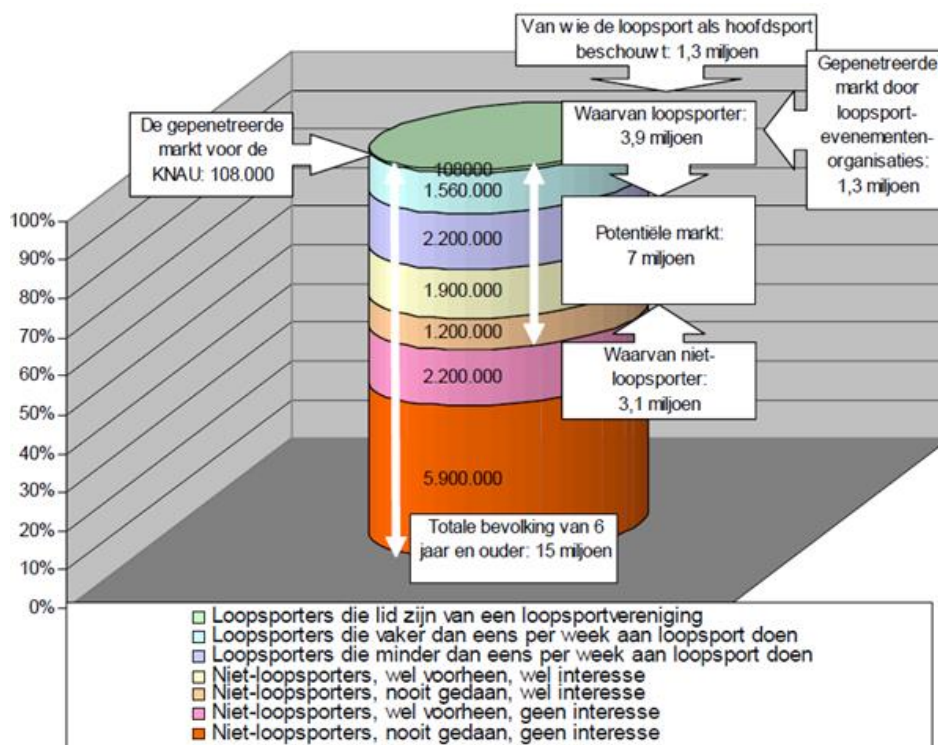
Zij voelden, ten opzichte van mannen, een grotere maatschappelijke druk om er slank en jeugdig uit te zien. Ten derde is de populariteit van loopevenementen toegenomen. Waren er in 2000 nog 100.000 hardlopers die deelnamen aan de 25 grootste hardloopevenementen van Nederland, lag dit aantal vijf jaar later boven de 160.000 hardlopers. Verder is de diversiteit van afstanden toegenomen en het aanbod van loopsportvormen uitgebreid (zoals een Obstacle Runs, Trailruns en Strongman Runs). Als laatste punt die ten grondslag lag aan de tweede loopgolf is de toenemende professionalisering en commercialisering van loopevenementen. Deze organisatoren organiseren over het hele jaar door evenementen. Dit heeft ertoe geleid dat de hedendaagse loper kan kiezen uit een uitgebreid aanbod, zowel commercieel als non-profit. Enjolras (2002) bevestigt dat door de commercialisering van het sportaanbod de concurrentie met professionele sportaanbieders verder toe zal nemen. In hoeverre is de commercialisering van het sportaanbod van toepassing op het functioneren van verenigingen en de samenwerking die zij hebben met de Atletiekunie middels Run to The Start? Dit zal mede terugkomen in de beantwoording van de eerste deelvraag.

Dat de loopsport een grote omvang heeft, blijkt wel uit onderzoek van Van Bottenburg (2006).

In 2005 waren er in Nederland 3,9 miljoen mensen die minimaal één keer in het jaar de loopsport had beoefend. Hiervan gaf vervolgens 1,3 miljoen mensen aan dat zij deze sport als hoofdsport beschouwen. Een andere 1,3 miljoen loopsporters, die niet per se dezelfde mensen zijn, zeggen in 2005 te hebben deelgenomen aan een hardloopevenement. Verder hebben 1,6 miljoen mensen minimaal één keer per week de loopsport beoefend. De overgebleven groep van 11,2 miljoen mensen beoefende de loopsport niet, echter hadden 3,1 miljoen van deze niet-lopers de belangstelling of het voornemen gehad om in de toekomst te gaan hardlopen

In figuur 3.1 is de indeling van de loopsport grafisch inzichtelijk gemaakt.

Figuur 3.1. Loopsport in Nederland naar participatie, frequentie, evenementendeelname en clublidmaatschap in 2005 (Van Bottenburg, 2006).



Hover heeft het in SportNext (2013) zelfs over een derde loopgolf. Deze loopgolf is niet alleen te karakteriseren door de verhoogde lopers en loopfrequentie, maar ook de nieuwe innovaties als een mud-, fun-, color- en obstacle run komen om te hoek kijken. Deze nieuwtjes worden door organisatoren van hardloopevenementen in de markt gezet, waar de focus ligt op het aantrekken van een nieuwe, voornamelijk jongere, lopers die op zoek zijn naar een nieuwe beleving van het evenement. Namelijk het sporten als oermens.

3.1.2 Sociale en sportieve kenmerken van de evenementenloper

Persoonskenmerken

Het marktaandeel in de loopsport is in Nederland groot. Veel mensen lopen hard, zijn van plan te gaan hardlopen of hebben dit in het verleden gedaan. Je zult als toeschouwer bij een groot hardloopevenement merken dat het deelnemersveld heel divers is: ze zijn er in alle soorten en maten.

Bijna zes op de tien evenementenlopers zijn te omschrijven als een autochtone man of vrouw die werkt en tussen de 30 en 55 jaar is (Van Bottenburg en Hover, 2009). Deze levensfase wordt vaak aangemerkt als 'druk', oftewel een partner met één of meerdere kinderen en werkzaam is. Slechts een klein gedeelte is schoolgaand/studerend (6%), gepensioneerd (3%) of huisman/-vrouw (1%). Zestien procent is jonger dan 30 jaar en een ongeveer gelijk aandeel (14%) is 55 jaar of ouder. Verder zien Romijn & Hover (2011) dat de vrouwelijke deelnemers jonger zijn.

De mannen hebben met zeventig procent het grootste aandeel in het deelnemersveld bij evenementen, echter zijn de verwachtingen dat het aandeel vrouwen toe zal nemen. Dit blijkt ook uit onderzoek van Romijn & Hover (2011) waar de verhouding man – vrouw bij evenementen in 2011 dichter bij elkaar is komen te liggen (63% man tegen 37% vrouw). Een groter deel van de vrouwen is jonger dan 30 jaar en korter geleden begonnen met hardlopen dan mannen. De evenementenlopers lopen het evenement relatief dicht bij huis. Gemiddeld is namelijk zes op de tien deelnemers woonachtig in de provincie waar het evenement plaatsvindt.

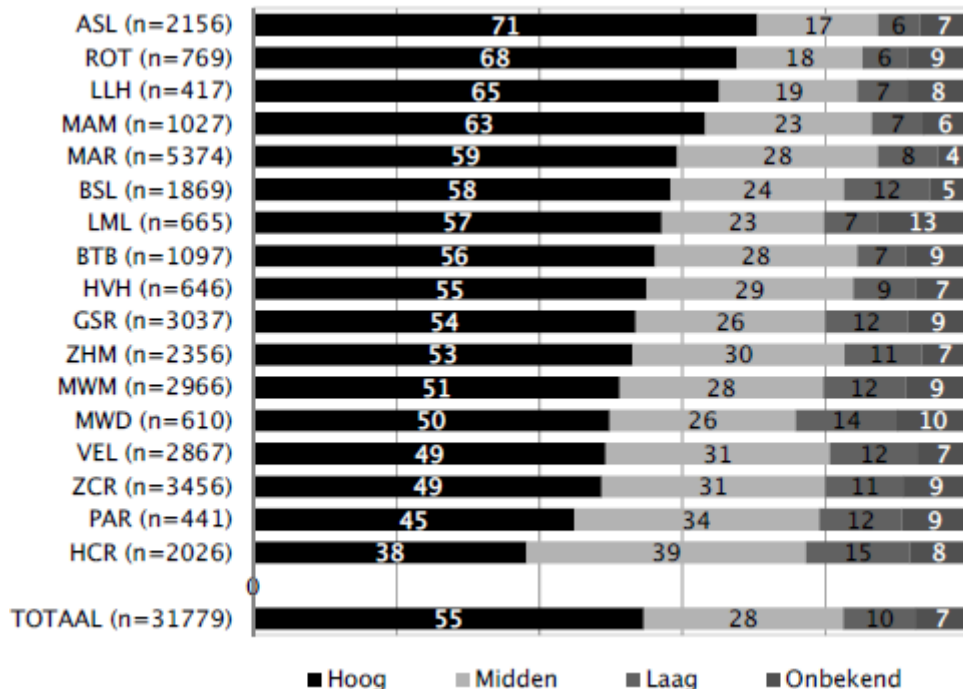
Gemiddeld genomen woont de helft van de deelnemers samen met een partner en tenminste één kind. 27% woont samen met een partner zonder kinderen en 15% is alleenstaand. De evenementenlopers hebben als geheel een hogere opleiding en een hoger inkomen in vergelijking met de Nederlandse bevolking. Van Bottenburg en Hover (2009, p. 26) omschrijven dit als volgt.

“Van alle evenementenlopers heeft 57 procent een opleiding voltooid op een hogeschool of universiteit, tegenover 26 procent van de Nederlandse bevolking tussen de 15 en 65 jaar.”

Dit verschil is aanzienlijk groter dan wanneer er gekeken wordt naar het inkomen. Waar 68% van de evenementenloper een huishouden heeft met een bruto jaarinkomen dat boven het modaal ligt, is het bij de Nederlandse bevolking algemeen 63%. De overweging om wel of niet te gaan hardlopen, zit niet in de financiële mogelijkheden. Dit ligt voornamelijk in de gedrevenheid vanuit eigen cultuur om plezier in deelname van een hardloopevenement te ervaren en een doel en nut te zien om er gezond, fit en slank uit te zien.

Uit figuur 3.2 blijkt dat gemiddeld genomen meer dan de helft van de deelnemers hoog opgeleid is en een tiende laag opgeleid (Van Bottenburg, 2006). Echter varieert dit aanzienlijk tussen de evenementen.

Figuur 3.2 Wat is je hoogst voltooide opleiding in procenten bij verschillende hardloopevenementen?



De wensen en behoeften van mensen hebben betrekking op de keuzes die zij nemen. Waarin is de groep evenementenlopers te onderscheiden en wat laat hun besluiten om zich met Run to The Start voor te bereiden op een hardloopevenement? Dit komt terug in het vervolg van dit hoofdstuk en de uiteindelijke beantwoording van de eerste deelvraag.

Sportieve kenmerken

Er is het deel van de hardlopers die hardlopen als hun hoofdsport zien en de groep die het als nevensport beoefent (Post, 1997). De groep evenementenlopers die hardlopen (waar ook joggen en trimmen onder vallen) als hoofdsport beschouwen is meer dan de helft (56%) (Van Bottenburg & Hover, 2009). Echter zien Romijn & Hover (2011) dat de verhouding bij de middelgrote evenementen (meer dan 1000 finishers) anders ligt. Daar beschouwen zeven op de tien deelnemers hardlopen als hoofdsport. De overige 29% zijn met name fietsers, tennissers, fitnessers en veldvoetballers. Deze overige groepen bereiden zich minder goed voor dan degene met hardlopen als hoofdsport. Of iemand de loopsport als zijn of haar hoofdsport beschouwt, is belangrijk voor de mate van de invulling van specifieke voorbereiding op het evenement. De verhouding van hardlopers en 'niet hardlopers' verschilt ook per evenement. Waar drie op de vier deelnemers van de Groet uit Schoorl Run zelf al hardlopen, ligt dit percentage bij de Hoogeveense Cascaderun bijna gelijk. Naarmate de leeftijd toeneemt, neemt daarmee ook het percentage toe van lopers die hardlopen als hun hoofdsport beschouwen (Romijn & Hover, 2011).

Zoals eerder aan de orde is gekomen, is een flinke aanwas van hardlopers te zien. Van de evenementenlopers die hardlopen als hoofdsport hebben, begon 10% minder dan één jaar geleden, voor deelname aan het evenement, met hardlopen. Voor 41% was dit twee tot vijf jaar geleden, Naar verhouding heeft de groep hardlopers die al meer dan een jaar hardlopen meer trainingskilometers gemaakt en aan meer hardloopevenementen deelgenomen dan de lopers die net begonnen zijn met hardlopen. Daarbij ligt de trainingsfrequentie bij de mannen hoger dan bij de vrouwen.

Er werd eerder verondersteld dat personen die weinig tijd hebben, minder vaak sporten dan diegene met veel tijd, echter blijkt dit op zekere hoogte niet het geval (Breedveld & Mulleneers 2011). Hieruit blijkt dat de reden 'geen tijd' om niet te gaan sporten geen betekenis lijkt te hebben. Meer dan de helft van de evenementenlopers lopen vaker dan drie jaar geleden (Romijn & Hover, 2011). In de toekomst heeft één op de vijf hardlopers het voornemen om het jaar na de gelopen wedstrijd vaker te willen gaan hardlopen. Mannen en vrouwen verschillen weinig wat betreft dit voornemen.

Uit onderzoek van Romijn & Hover (2011, p. 33) blijkt een snelle eindtijd nauw gekoppeld te zijn met de beleving van plezier aan het evenement.

“Mannen vinden de eindtijd belangrijker voor hun plezier dan vrouwen: 67 procent van de mannen geeft aan dat de eindtijd (zeer) belangrijk is voor het plezier, tegenover 59 procent van de vrouwen”.

Onder de groep tot 30 jaar speelt een goede eindtijd voor driekwart een rol, terwijl dit bij de 55 plussers de helft aangeeft. Jongeren zijn in die zin 'competitiever' ingesteld.

Belangrijk om te benoemen is dat het profiel van de evenementenloper per evenement aanzienlijk van elkaar kan verschillen (Romijn & Hover, 2011). Denk bijvoorbeeld aan de verhouding man en vrouw, gemiddelde leeftijd, opleidingsniveau en de situatie van het huishouden. Bij de Halve van Hoogland is bijvoorbeeld bijna twee derde afkomstig uit een huishouden met twee volwassenen en thuiswonende kinderen (62%), terwijl die groep bij de Singelloop Utrecht veel kleiner is (38%). Dit verschil is weer van belang op de manier hoe mensen zich voorbereiden op een evenement. Direct voor Run to The Start is het (wisselende) profiel van evenementenlopers relevant waarop de doelgroep benaderd zou moeten worden, de kosten van het programma, het tijdstip waarop de training plaatsvindt en de manier hoe de trainingen eruit komen te zien. Zowel de Atletiekunie als de vereniging kan daar vervolgens rekening mee houden bij de uitvoering van Run to The Start. Dit zal in de volgende paragraaf besproken gaan worden.

3.2 De voorbereiding van evenementenlopers

De wijze waarop mensen zich gaan voorbereiden op hardloopevenementen is met de grote toename in populariteit door de jaren heen versnipperd en diffuser geraakt. Een profiel van 'de' evenementenloper is er niet, gezien de grote diversiteit van deelnemers. Uit onderzoek kan wel een beeld geschetst worden over de manier hoe de grote groep evenementenlopers invulling geeft aan hun eigen voorbereiding op een hardloopevenement.

Het blijkt onder deelnemers van de grootste tien hardloopevenementen in Nederland dat ongeveer de helft zich overwegend individueel voorbereid (Van Bottenburg & Hover, 2009). Romijn & Hover (2011, p. 36) vullen dit aan met de manier waar de keuze van deze individuele lopers op gebaseerd wordt:

“De loopsporter is tegenwoordig meer op zoek naar zwakke dan sterke bindingen, en begeeft zich liever in ‘lichte’ dan in ‘zware’ gemeenschappen.”

Hardlopers zouden de voorkeur hebben voor lichtere gemeenschappen vanwege de flexibiliteit en dat ze minder sociale verplichtingen opgelegd krijgen. Van Bottenburg & Hover (2009) erkennen het belang van flexibiliteit voor de hardlopers, daar men zelf kan plannen waar, wanneer en met wie ze gaan lopen. Daarbij constateren zij dat er steeds meer atletiekverenigingen zijn die hierop inspelen door loopgroepen op te starten binnen de vereniging. Deze loopgroepen hebben het karakter van een flexibele lidmaatschapsvorm, er worden minder verplichtingen gelegd op de mensen en het gaat er vrijblijvender aan toe.

Het percentage individuele lopers bij andere evenementen varieert van 42 tot 64%. Een kwart is lid van een atletiekvereniging of aangesloten bij Dutch Runners. Iets minder dan één op de vijf is lid van een loopgroepje, een flexibele trainingsgroep waar er geen formeel verband aanwezig is. Onder de groep overige vallen voornamelijk leden van een vereniging bij een andere tak van sport. Zie voor het volledige overzicht onderstaande tabel 3.3.

Tabel 3.3 Sociaal verband waarin aan hardlopen wordt gedaan naar geslacht en leeftijd in procenten (Van Bottenburg & Hover, 2009).

Sociaal verband	Sekse		Leeftijd				Totaal
	Man (n=38.394)	Vrouw (n=16.384)	Tot 30 jr (n=7.163)	30-55 jr (n=39.640)	55 jr en ouder (n=7.441)	Onbekend (n=534)	
Atletiekvereniging*	17	8	2	19	5	0	25
Loopgroepje	12	7	3	14	2	0	19
Alleen	36	12	8	35	5	1	49
Overig	5	3	1	5	1	0	7
Totaal	70	30	13	72	14	1	100

* Inclusief Dutch Runners

Dat het lopen bij een georganiseerde vereniging stimulerend werkt om goed voorbereid deel te nemen aan een evenement blijkt wel uit onderzoek van Van Bottenburg en Hover (2009). Leden van een atletiekvereniging lopen frequenter en maken langere afstanden per week dan een individuele loper. Lidmaatschap bij een atletiekvereniging wordt gezien als ‘de stok achter de deur’. Loopgroepjes die te typeren zijn met een meer vrijblijvend karakter, hebben ten opzichte van atletiekverenigingen een beperkte mate van stimulus om langer en vaker te trainen ter voorbereiding voor een loopevenement. Het blijkt dat naarmate de grote van de trainingsgroep toeneemt, de frequentie en duur van de trainingen ook hoger worden en daarbij het fanatisme om te gaan hardlopen ook toeneemt bij de lopers.

Uit tabel 3.4 blijkt dat individuele lopers over het algemeen ook minder deelnemen aan hardloopevenementen en een kortere voorbereiding kennen dan leden van een atletiekvereniging.

De atletiekvereniging blijkt dus een belangrijke omgeving en stimulator te zijn voor het continueren en intensiveren van het hardlopen (Van Bottenburg & Hover, 2009).

Tabel 3.4 Sociaal verband naar omvang hardlooptraining per week in twaalf maanden in procenten.

Sociaal verband	n	Aantal kilometers per week					Totaal
		Tot 10 km	10-20 km	20-30 km	30 km of meer	Onbekend	
Atletiekvereniging*	13.982	5	17	26	49	3	100
Loopgroepje	10.254	23	31	24	18	4	100
Alleen	26.737	30	27	20	16	7	100
Overig	3.805	12	22	25	30	11	100

* Inclusief Dutch Runners

Het verschil hoe evenementenlopers invulling geven aan hun hoofdsport zit niet alleen in de mate waarin voorbereiding getroffen worden voor het evenement, maar ook op de manier waar dit gedaan wordt. Van de evenementenlopers die atletiek als hoofdsport beschouwen traint 66% bij een atletiekvereniging en 10% in een loopgroep, terwijl het percentage onder evenementenlopers die hardlopen als hoofdsport beschouwen veel lager ligt, namelijk 28% bij een atletiekvereniging en 20% in een loopgroep. De groep die atletiek of hardlopen niet als hoofdsport heeft loopt relatief vaak alleen (Van Bottenburg en Hover, 2009).

Er blijkt weinig verschil te zijn in de voorbereiding tussen een ‘beginnende loper’ en ‘ervaren loper’. Van Bottenburg en Hover (2009, p. 27) zeggen daar het volgende over:

“Evenementenlopers die nog maar kort geleden met hardlopen zijn begonnen maar dit (al) wel als hun hoofdsport beschouwen, hebben naar verhouding eenzelfde periode met eenzelfde frequentie per week voor het evenement getraind als evenementenlopers die reeds vele jaren aan hardlopen doen”.

Ervaren hardlopers nemen, ten opzichte van beginnende lopers, meer deel aan evenementen waar zij in verhouding ook een langere afstand voor trainen. Waar de ervaren hardloper het betreffende evenement kent van eerder deelname, is de beginnende hardloper in aanraking gekomen met het evenement via vooral vrienden, kennissen, collega’s en familie (Van Bottenburg en Hover, 2009).

Zoals in de vorige paragraaf aan de orde in gekomen, sporten evenementenlopers frequenter dan de gemiddelde Nederlandse sportende bevolking. Het aantal gelopen kilometers per week is vanzelfsprekend deels afhankelijk van deze frequentie. Van de evenementenlopers loopt ruim een vijfde minder dan tien kilometer per week. Een kwart loopt tien tot twintig kilometer, een vijfde loopt twintig tot 30 kilometer en ruim een vierde loopt dertig kilometer of meer per week.

Een goede voorbereiding vermindert de kans op blessures tijdens de wedstrijd aanzienlijk (Hespen, Stubbe, Stege & Ooijendijk, 2008). Dit maakt het voor voornamelijk de eerste groep (minder dan tien kilometer per week) van belang om frequenter te gaan trainen. Naarmate de wedstrijdafstand toeneemt, zal de lengte en frequentie van de training ook hoger moeten worden. Een hardlooptvereniging kan hierbij een belangrijke rol spelen in het organiseren van de voorbereidingstrainingen. Hier volgt meer over in de volgende twee paragrafen.

3.3 Verenigingsbinding

Het verenigingsleven is veel aan het veranderen. De overheid heeft veel aandacht voor deelname aan het verenigingsleven en willen mensen aan het bewegen zien te krijgen, waar de nadruk steeds meer gelegd wordt op sporten als middel. Bovendien vindt er verder professionalisering plaats, vergrijst het ledenbestand, worden mensen steeds drukker en neemt de populariteit toe van passieve lidmaatschappen. De niet of anders georganiseerde sportbeoefening wint steeds meer terrein. Duyvendak en Hurenkamp (2004) en Soenen (2006) erkennen deze beweging en zien dat de huidige samenleving de last van 'zware' sociale verbanden steeds meer gaan vermijden. Het traditionele jaarlijkse lidmaatschap bij de vereniging wordt steeds minder vanzelfsprekend. Van de groep evenementenlopers heeft 35% aangegeven geïnteresseerd te zijn in een lidmaatschap van een atletiekvereniging, echter zitten zij niet te wachten op de vele 'verplichtingen' die aan het lidmaatschap van de vereniging zitten (Van Bottenburg & Hover, 2009). Vanwege het drukke leven van mensen maakt het vastzetten van een aantal avonden in de week lastig.

Uit onderzoek van Van Bottenburg & Hover (2009) kan geconstateerd worden dat zowel de Atletiekunie als steeds meer atletiekverenigingen inspelen op de wensen van hardlopers om in lichtere gemeenschap te gaan hardlopen. Dit doen zij met name door flexibele en vrijblijvende loopgroepen binnen de vereniging op te starten. Het blijkt verder dat 55% van de verenigingen groeiambities hebben (Van Kalmthout & Lucassen, 2008). Deze kansen liggen er zeker volgens Van Bottenburg & Hover (2009; p. 6):

“Het rendement uit marketingacties van de Atletiekunie bij de deelnemers aan de tien evenementen kan naar schatting tot een ledenstijging van maximaal 41.000 leden leiden”.

Om de evenementenlopers te binden aan de vereniging moet je iets organiseren dat hen aanspreekt en aantrekt. Het krijgen van sociaal kapitaal is hierin een belangrijk facet. Sociaal kapitaal verwijst naar de sociale netwerken dat ertoe kan leiden dat mensen elkaar meer gaan vertrouwen en gaan samenwerken. Hier kan je vervolgens als individu bepaalde voordelen van ervaren. Daar zijn onze sportverenigingen ook op gebaseerd (Putnam, 2001; Verweel, Janssens & Roques, 2005).

Wat betreft het binden van mensen, zijn atletiekverenigingen niet de enige partijen meer die inspelen op de wensen en behoeften van hardlopers (Van Bottenburg & Hover, 2009). Afgelopen jaren is het aanbod vanuit andere aanbieders, zoals sportscholen, loopgroepen, fysiopraktijken en hardloopspecialisten aanzienlijk toegenomen. Hier komt de maatschappelijke kant van de sport om de hoek kijken in de vorm van commercie. Mensen zien er kansen in om hun brood met deze hardlopers te verdienen, wat invloed zal hebben op het verenigingsleven en op de manier waarop mensen zich binden aan deze partij.

Van Bottenburg & Hover (2009) hebben de behoeftes onder de evenementenlopers onderzocht. Hieruit komt naar voren dat er de grootste behoefte is aan informatie over het hardloopevenement, gevolgd door informatie over techniek en training van het hardlopen (trainingsopbouw, looptechniek, trainingsschema's, loopparcoursen en looproutes) en als derde informatie over gezond en veilig hardlopen (trainingsbelasting, blessurepreventie, blessurebehandeling, sportvoeding en sportdrink en fittesten).

Onder de onderzochte evenementenlopers heeft 35% aangegeven behoefte te hebben aan individuele begeleiding door professionals. Met name dit laatste punt maakt de atletiekvereniging en de Atletiekunie bij uitstek de geschikte partijen om de evenementenlopers te voorzien van de gewenste informatie.

Zoals eerder is benoemd verschilt het percentage individuele lopers per evenement. Zowel de atletiekvereniging als de Atletiekunie moet zich hiervan bewust zijn met betrekking tot het te voeren beleid. Evenementen als de Brabant Marathon, Midwinter Marathon, Montferland Run en Brunssum Parelloop zijn voorbeelden waar naar verhouding veel meer leden vanuit een atletiekvereniging aan deelnemen. Vanuit de gedachten om de binding tussen leden te vergroten, zijn deze evenementen goed om als middel te gebruiken. Runner's World en loopsport gerelateerde websites zijn hiervoor geschikte media, omdat deze door respectievelijk 62 en 70% van de atletiekverenigingsleden worden gebruikt (Van Bottenburg & Hover, 2009). De Dam tot Damloop, Amsterdam Marathon, Halve van Rotterdam, Vier Mijl van Groningen, City Pier City Loop en Runner's World Zandvoort Circuit Run zijn evenementen waar een vruchtbare bodem ligt voor het werven van leden. De behoefte om in georganiseerd verband voor te bereiden naar een evenement is groter bij vrouwen dan bij mannen.

De hamvraag is wat de verenigingen en de Atletiekunie precies moeten doen om de individuele lopers zich alsnog in groepsverband voor te laten bereiden naar een hardloopevenement? Zij willen de mensen die niet direct geïnteresseerd zijn in deze vorm van voorbereiding alsnog boeien en binden.

3.4 Samenwerking

Samenwerking is één van de centrale concepten die vanuit de vraagstelling van dit onderzoek naar boven komt. In deze paragraaf zal eerst het begrip samenwerking nader worden toegelicht. Vervolgens zal vanuit wetenschappelijk oogpunt het belang van samenwerken en de huidige manier van samenwerking tussen de vereniging en de Atletiekunie verder besproken worden.

3.4.1 Belang van samenwerken

Er wordt veel over samenwerking gesproken, maar wat houdt samenwerken nu precies in? In dit hoofdstuk wordt de definitie van samenwerken van Thomson, Perry & Miller (2007, p. 5) gehanteerd:

“Collaboration is a process in which autonomous or semi- autonomous actors interact through formal and informal negotiation, jointly creating rules and structures governing their relationships and ways to act or decide on the issues that brought them together; it's a process involving shared norms and mutually beneficial interactions.”

Hierin zeggen Thomson et al. (2007) dat de samenwerking tussen partijen een proces is van voortdurende interactie voor verdere ontwikkeling. In het samenwerkingsproces wordt er onderscheid gemaakt tussen formele en informele onderhandeling. Kamminga (2008) ligt het onderscheid nader toe. Formele onderhandeling wordt gezien als een proces van interactieve communicatie. Deze richt zich op het komen tot overeenstemming waar betrokken partijen deels botsende belangen hebben. Daarentegen is er bij informele onderhandeling meer sprake van een sociaal proces waarbij mensen hun omgeving omschrijven tijdens en in wisselwerking met anderen.

Willen mensen tot een gezamenlijk handelen overgaan, dan moeten zij streven naar dezelfde belangen. Sutcliffe & Huber (1998) borduren hier verder op door te zeggen dat wanneer partijen de intentie hebben om te gaan samenwerken, zij erna streven hun verwachtingen over de onderlinge relatie te kunnen uitspreken. Ring & Van de Ven (1994) noemen dit ook wel het ontwikkelen van gezamenlijke verwachtingen op het gebied van elkaars motieven, mogelijke investeringen en de mogelijke onzekerheden. De partijen leren elkaar op deze manier in zekere mate kennen en begrijpen. Hieruit vloeit de basis voort die van belang is voor het aangaan van een verbintenis: wederzijds begrip in elkaars overtuigingen, belangen, vaardigheden, normen en waarden. Thomson et al. (2007) geeft hierbij een aanvulling dat samenwerking vorm krijgt door in gezamenlijke onderhandeling structuren en regels te creëren waar consensus is door alle betrokkenen. Dit onderlinge begrip wordt volgens Ring & Van de Ven (1994) extra kracht bijgezet door het uitwisselen van impliciete en expliciete kennis en het verminderen van vooroordelen. Op deze manier leert men elkaar begrijpen, vertrouwen en maken de betrokkenen elkaar sterker. Vlaar, Van den Bosch & Volberda (2006) vullen dit aan dat het in de samenwerking van belang is dat beide partijen de beleving hebben dat ze gelijke inspanning leveren en daarmee het gezamenlijke doel willen bereiken.

Voor de vereniging is een meerwaarde in de samenwerking een belangrijk uitgangspunt. De vereniging moet er op een zekere manier beter van worden, zodat zij zich staande kunnen houden (Boessenkool, Van Eekeren & Lucassen, 2008; Boer & Croon, 2010). Verenigingen kunnen zo weloverwogen keuzes maken in hun positionering die past in de ambities van de vereniging om daarmee in te kunnen spelen op de mogelijke veranderingen in de toekomst.

De druk op sportverenigingen om te veranderen en een meer maatschappelijke positie in te nemen neemt toe (Boessenkool, Lucassen, Waardenburg & Kemper, 2011). Dit is voor een groot deel te wijten aan de overdracht van landelijke overheidstaken naar de lokale overheid. Verder zien Boessenkool et al. (2011) een trend dat sportverenigingen niet alleen meer hun inkomsten halen uit de contributies, sponsoring en kantine consumpties, maar dat de inkomsten uit commerciële activiteiten en overheidsbijdragen een steeds substantiële post gaan worden. Door de verhoging van de afhankelijkheid van de vereniging ten opzichte van de overheid, worden de externe verwachtingen groter bij de vereniging. Dit is botsend met het principe van Van Bottenburg (2007) waar sportverenigingen vanuit origine in vrijheid zijn opgezet met tamelijke onafhankelijkheid van andere maatschappelijke eisen. Dit komt overeen met de bevindingen van Van Kalmthout & Lucassen (2008). De verschillen in uitkomsten uit bovenstaande onderzoeken maakt het voor dit onderzoek interessant hoe de Run to The Start locatiecontactpersonen tegen de samenwerking aankijken met de Atletiekunie. Wat is de invloed van de maatschappelijke druk en de behoefte om in zekere mate vrij te zijn in eigen functioneren, op de betekenis die gegeven wordt aan de samenwerking met de Atletiekunie? Dit vormt de basis voor de argumentatie van deelvraag vier.

De druk op de verenigingen neemt toe om te veranderen. Om als vereniging en sportbond in te kunnen spelen op de veranderingen in de samenleving en loopsport, zullen zij mee moeten veranderen. Bennebroek Gravenhorst (2002) benoemt dat organisaties moeilijk kunnen veranderen en dit vaak tot andere resultaten kan leiden dan vooraf gepland. De interne en externe effecten die verandering met zich meebrengt zijn vooraf niet altijd te voorspellen. Achteraf kan er pas bepaald worden of een verandering het gewenste effect heeft behaald. Wat zegt de literatuur precies over wat belangrijk is om samenwerkingsprocessen goed te laten verlopen?

Van Ingen (2009) haalt in zijn publicatie vele succes- en belemmeringsfactoren naar voren die van kracht zijn op het veranderingsproces in organisaties. De volgende succesfactoren worden benoemd: aandacht voor machtsprocessen en weerstand, eenvoudige structuur, goede communicatie en informatie, gemeenschappelijke visie en richting, betrokkenheid en goede relatie tussen betrokkenen. Genoemde belemmeringen zijn: onvermogen om zich nieuwe werkwijze voor te stellen, top down management stijl met slechte communicatie, slechte onderlinge contacten en geen bottom up inbreng mogelijk. Kijkende vanuit de genoemde punten en de invloed die deze hebben op de samenwerking tussen twee partijen, zijn ze heel interessant voor dit onderzoek. De Atletiekunie heeft er baat bij als mensen op een verantwoorde en veilige manier de hardloopsport beoefenen. De voorkeur ligt daarbij om dit op structurele basis te doen bij een vereniging. Zodra beide partijen met elkaar gaan samenwerken om elkaars doelen na te streven, is het uitspreken van elkaars verwachtingen een belangrijk punt. Dit zal bijdrage aan de beantwoording van de deelvragen in dit onderzoek.

Botsende belangen van partijen die met elkaar samenwerken, komen vaak voort uit persoonlijke factoren als behoefte aan macht of status. Dit kan ook van invloed zijn in de totstandkoming van samenwerking. Gravenhorst (2002, p. 27) zegt het volgende over macht:

“Het beschikken over macht bepaalt in belangrijke mate in hoeverre mensen hun belangen kunnen realiseren”.

Om macht uit te oefenen in een organisatie heb je machtsbronnen nodig die je kunt ontwikkelen en krijgen. Macht is te ontleen aan de hiërarchische positie die mensen nemen in een organisatie of in een onderdeel van de organisatie waar gewerkt wordt. Persoonlijke macht kan je verkrijgen door kenmerken op het gebied van onder andere gevolgde opleiding, ervaringen en wie de persoon precies is. De mate van macht die personen in de organisatie hebben verandert voortdurend stelt Gravenhorst (2002, p. 27):

“Machtsbronnen zijn echter geen statisch of absoluut gegeven. Een persoon of groep heeft nooit absolute macht, maar altijd macht in relatie tot (het ontbreken van) de macht van een andere”.

Weick (1995) stelt dat de manier van handelen van mensen binnen een organisatie invloed heeft op de structuur. De structuur is dynamisch en verandert continue door de interacties die binnen individuen en/of groepen plaatsvinden. De betekenissen worden gecreëerd door de betekenissen en ervaringen van ieder individu. Het individu plaatst zijn of haar betekenis in een dominant frame. Zodra een betekenis niet past in dit frame, kan dit vervolgens invloed hebben op de betekenisgeving van het individu waarop het frame aangepast zou kunnen worden. Als het ware handel je automatisch op de structuur en machtsverhoudingen die er binnen een organisatie spelen. Zodra een individu bewust is van zijn of haar macht, kan er geanticipeerd worden op de situatie door het gedrag te veranderen en invloed uit te oefenen op het eigen handelen. Op deze manier is het voor een individu mogelijk om invloed uit te oefenen op de structuur van de organisatie.

3.4.2 Samenwerking tussen vereniging en Atletiekunie

Atletiekverenigingen en de Atletiekunie profiteren niet alleen van het toenemende aantal evenementenlopers, zij dragen er ook aan bij. Zij zijn een inspiratiebron voor hardlopers om te gaan en blijven hardlopen en de sport intensiever te beoefenen. Evenementenlopers zijn lastig te binden, maar er liggen kansen volgens Van Bottenburg & Hover (2009, p. 55):

“De Atletiekunie zal zich dusdanig als autoriteit op loopsportgebied verder moeten ontwikkelen dat haar producten en diensten geloofwaardiger en betrouwbaarder op de loopsporter overkomen dan die van andere leveranciers”.

De Atletiekunie wordt dus door hardlopers gezien als een betrouwbare organisatie met veel kennis op het gebied van de loopsport. Deze positie kan benut worden om mensen op een verantwoorde en veilige manier te laten voorbereiden naar een evenement. Daarbij benoemen Van Bottenburg & Hover (2009) dat de Atletiekunie evenementenlopers op een bepaalde manier kan binden door innovatieve, nieuwe producten en diensten op de markt te brengen die aansluiten op de behoefte van deze doelgroep. Samenwerking met de organisatie van een hardloopevenement is daarin van groot belang. Daar speelt dit onderzoek een belangrijke rol in. Hier borduurt het te lezen onderzoek verder op in door de samenwerking tussen de vereniging en de Atletiekunie onder de loop te nemen.

De Atletiekunie probeert hierop in te spelen met het hardlooprogramma Run to The Start. Run to The Start is een twaalf weeks trainingsprogramma waarmee hardlopers, zowel leden als niet leden, zich in groepsverband kunnen voorbereiden op een hardloopevenement. De trainingen vinden plaats bij de Atletiekunie aangesloten verenigingen en loopgroepen, waar er onder begeleiding van deskundige trainers gewerkt kan worden aan een goede loopstijl, snelheid en blessurepreventie. Run to The Start heeft positieve effecten op deelnemers en zij waarderen het gemiddeld met een 8 en ervaren positieve effecten door deelname (Magnée & Veenhof, 2013). Ongeveer drie op de vier van alle deelnemers zijn gedurende drie maanden na afloop van Run to The Start ook lichamelijk actiever geworden en beleven meer plezier aan het sporten (Magnée & Veenhof, 2013).

Er is hier sprake van samenwerking tussen de vereniging en Atletiekunie. De vereniging heeft een organiserende en bindende functie en beschikken over gekwalificeerde trainers, een accommodatie en een sociale omgeving. De Atletiekunie heeft een faciliterende functie.

4. Resultaten

In dit hoofdstuk zullen de onderzoeksresultaten vanuit de interviews gepresenteerd worden. De transcripten zijn met elkaar vergeleken, waarbij de belangrijkste uitkomsten in verschillende thema's besproken zullen worden.

Dit hoofdstuk zal beginnen met het schetsen van ontwikkelingen, dan wel constatering, die van toepassing en invloed zijn op Run to The Start. Daarbij zal het profiel van de deelnemers en de randvoorwaarden voor verenigingen mede in terugkomen. In paragraaf 4.2 zullen de betekenissen van de respondenten aan de orde komen op het gebied van de manier van communicatie vanuit het drie partijen model (vereniging – Atletiekunie – evenementenorganisatie). Vervolgens zal de manier van promotie besproken worden en waar het in afstemming in verbeterd kan worden. Tenslotte zal in paragraaf 4.3 de samenwerking uitvoerig worden besproken, waaronder de betekenissen die worden gegeven aan de meerwaarde van samenwerking en de rol die beide partijen hierin zouden in moeten nemen. Tenslotte zal door de respondenten worden uitgesproken welke betekenis er gegeven wordt aan de samenwerkingsvorm in de toekomst.

4.1 De ontwikkeling van de Run to The Start deelnemer en vereniging

Run to The Start kent zijn oorsprong in het begin van 2012, waar het als vervolgaanbod van de beginnerscursus Start to Run dienden met een regionaal uitgekozen evenement als einddoel. In het voor- en najaar heeft er één cyclus van 6, 8 of 10 weken plaatsgevonden bij verschillende verenigingen verspreid over Nederland. Echter bleven de grote deelnemersaantallen uit, wat ertoe heeft geleid om een nieuwe weg met Run to The Start in te slaan. Hoewel het aantal evenementenorganisaties met een landelijke uitstraling die zich koppelen aan Run to The Start toeneemt, blijven ook hier de grote deelnemersaantallen achterwegen. Met de toename van het aantal evenementen, neemt daarmee ook het bereik van het Run to The Start aanbod toe. Dit heeft er mede toe geleid dat de Atletiekunie op zoek is naar een betere, dan wel andere, invulling van het voorbereidingsprogramma.

4.1.1 Ontwikkelingen in de markt

De wereld van het hardlopen staat niet stil en is continu in beweging. Gezien de grootte van de hardloopsport in Nederland is er veel winst te behalen. Winst op het gebied van nieuwe leden voor de vereniging of financieel gewin, maar ook gezondheidswinst van de Nederlanders die aan het hardlopen zijn. Dit maakt het mede voor hardloopspecialisten, fysiotherapeuten en sportscholen interessant om voor de hardloper aanbod te creëren. Respondent 5 omschrijft dit als *“de opkomst van de commerciële bedrijven.”* Ook de volgende citaten geven de wildgroei van loopsportaanbod weer.

“Zoals ik net al zei hebben we Start to Run, Run to The Start, wijzelf hebben natuurlijk een aantal arrangementen, Dam tot Dam arrangement, fysiotherapeuten beginnen tegenwoordig, sportscholen hebben arrangementen weet je wel.” (R6)

“Er is een versnippering van aanbod. Overal zijn er groepjes, fysiopraktijken, sportscholen, etc. waar je naar evenementen of iets dergelijks kan toe trainen. Dit zijn voor Run to The Start concurrenten.” (R10)

De vereniging blijkt niet meer de enige aanbieder te zijn van in georganiseerd verband te gaan hardlopen, dan wel mensen voor te laten bereiden naar een hardloopevenement. De verenigingen beschouwen deze ontwikkeling zelfs als concurrent van het Run to The Start programma. Opvallend is het nieuw fenomeen van gratis loopgroepen die herkend worden door respondent 12. Dit zijn *“ad hoc groepje c.q. digitale verenigingen die gewoon rennen, zonder trainer en zonder contributie en iedereen hobbelt gewoon mee.”* Vooraf wordt er een bepaalde dag afgesproken om gezamenlijk te gaan trainen. Dit is een laagdrempelige vorm van in een groep te trainen met gelijkgestemden. Dit wordt ook als concurrent gezien, daar een trainingsschema naar een tien km snel van Internet gratis afgehaald kan worden. Hier zitten vaak ook nog met trucs en tips bij en specifieke trainingen die overeenkomen met de parcourskenmerken van een evenement (bijvoorbeeld heuveltrainingen).

Doordat het aanbod steeds groter wordt en versnipperd raakt, ga je als vereniging in dezelfde vijver vissen als de ‘commerciële bedrijven’. Dit zorgt volgens respondent 11 ervoor dat *“jouw pizzapunt groter wordt.”* (R6). Ter aanvulling hierop geeft respondent 6 verder aan dat je op deze manier van werken als vereniging *“niet goed bezig bent.”* Dit staat enigszins in tegenstelling tot het profiel van de Run to The Start deelnemer die toch een andere soort doelgroep blijkt te zien. Hier volgt meer over in de volgende paragraaf. Doordat er volgens respondent 5 *“gewoon weg te veel aanbod verder is”*, slaat Run to The Start niet aan bij de deelnemers van het evenement.

Respondent 6 maakt een zorgelijke opmerking richting de Atletiekunie.

“Er is de indruk dat de Atletiekunie de markt gaat overvragen. In de zin van je hebt Start to Run en er zijn meer landelijke organisaties die ook bezig zijn. Je proeft aan het aantal deelnemers in <naam woonplaats> dat je gegeven moment aan je plafond zit van je capaciteit.”

De vraag die hierbij opkomt, is wat je daar als Atletiekunie aan kan doen? Pakweg stoppen met alle programma’s die op bondsniveau bedacht, ontwikkeld en uiteindelijk uitgevoerd gaan worden door verenigingen, scholen of non-profit organisatie, zodat de markt niet meer overvraagd gaat worden? Of gaan andere partijen dan verder inspelen op de wensen en behoeften van de hardloper in Nederland, waarop zij vervolgens ook weer de markt gaan overvragen? Is hier een goede middenweg voor de Atletiekunie in te vinden?

Het zijn niet alleen andere partijen buiten de verenigingen die aanbod creëren voor de hardloper, maar het zijn ook de verenigingen zelf die mede de Run to The Start programma’s beconcurreren. Het krachtveld dat hier speelt zal mede effect hebben op de manier waarop er samenwerking plaatsvindt en er invulling aan wordt gegeven, gezien de opkomende concurrentie. Vanwege de concurrentie wordt de noodzaak voor verenigingen om met de Atletiekunie te gaan samenwerken als maar groter. Dit krachtveld zal terugkomen in de latere uitwerkingen van de vraagstelling.

Respondenten 1, 2, 3, 6, 9 en 11 geven allen aan eigen (korttijdige) cursussen voor beginners en/of gevorderden hardlopers aan te bieden onder eigen auspiciën van de vereniging of dat voornemens zijn. De reden hiertoe zijn divers, echter hebben ze het merendeel te maken met het financiële plaatje, de periode van de trainingen die niet goed uitkomen, het bestaande Run to The Start programma niet aansluit op de wensen en behoeften van de vereniging of dat het evenement juist buiten de regio van de vereniging valt.

Door de constructie van het in eigen beheer hebben van een cursus zijn de verenigingen geheel verantwoordelijk voor de informatievoorziening naar hun deelnemers, daar respondent 11 deze werkzaamheden erkent: *“De deelnemers krijgen de benodigde informatie, mailtjes, etc. maar daar moeten wij dan nu zelf voor zorgen.”*

Verder zijn er volgens respondent 7 ook afscheidingsbewegingen te zien van het reguliere lopen, *“denk aan trailruns, mudruns, etc.”* Voor een groep deelnemers wordt verder de massaliteit van de huidige grote evenementen te groot, die vervolgens terug zal keren naar de wat kleinschaligere evenementen. De keuze hierin hangt af van een aantal kenmerken van de evenementenloper. Hier zal de volgende paragraaf verder op ingaan.

4.1.2 Profiel van de deelnemer

Hoe zien de Run to The Start deelnemers eruit? Is het een op zichzelf staande groep of zijn ze niet te onderscheiden van de zeer grote groep evenementenlopers? Wat onderscheidt de Run to The Start deelnemer van de verenigingsleden? Verschilt de groep ook nog onderling van elkaar in wensen en behoeften? Dergelijke vragen zullen uiteindelijk belangrijke waarden in de samenwerking tussen verenigingen en de Atletiekunie zijn en staan centraal in deze paragraaf. De manier waarop er samen invulling gegeven wordt aan de communicatie en de trainingen zijn twee aspecten die het succes van het programma zodra deze inspelen op de wensen en behoeften van de deelnemers.

Ieder mens is anders. Dit is niet alleen te zien in gedrag en uiterlijk, maar ook in de wensen en behoeften van hardlopers als het betrekking heeft op hun manier van sportbeoefening. Waar de ene sterk de behoefte heeft aan persoonlijke begeleiding vanuit een ervaringsdeskundige, haalt een ander een trainingsschema van Internet en gaat aan de hand daarvan individueel trainen naar een hardloopwedstrijd. Uiteraard is er ook de mogelijkheid dat iemand individueel gaat hardlopen, zonder schema en zonder structuur, meer het vrijheid – blijheid principe.

Met de grote diversiteit van de groep evenementenlopers, maakt het de groep Run to The Start deelnemer ook heel divers, aangezien zij daarvan afkomstig zijn. De diversiteit ligt hem onder andere in *“leeftijd”* (R7), *“ambitie”* (R3) en *“motivatie”* (R4). Op de laatste twee genoemde aspecten is het geslacht ook van belang. Het doel van de Atletiekunie is om



mensen op een verantwoorde en veilige manier te laten hardlopen, om vervolgens kennis te laten maken met de vereniging. Run to The Start wordt daarbij als middel gebruikt.

Na afronding van het programma zijn mensen vrij in hun keuze om zich te binden aan de vereniging of niet. Respondent 3 omschrijft dit als *“het ligt aan je ambitie wat je wilt. Als je verder wilt, dan moet je naar een club.”*

Het lijkt dat Run to The Start deelnemers een ander soort groep is ten opzichte van de verenigingsleden. Respondent 6 omschrijft hun als een *“apart volk”*. Dit wordt erkend door respondenten 3, 5 en 9 en zien het als *“een andere doelgroep.”* De Run to The Start deelnemers bij de verenigingen van deze respondenten gaan voor aanvang van de training vaak apart staan ten opzichte van de bestaande lopers van de vereniging. Volgens respondent 6 speelt het ontbreken van een stukje binding en onbekendheid ook een belangrijke rol in het ontbreken van contact met verenigingsleden.

“Er gaan honderdtien leden verspreid over twee bussen naar Zandvoort, maar de Run to The Starters gaan op eigen gelegenheid. Het vreemde, nieuwe en onbekenden zorgen ervoor dat ze niet meegaan met de bus.”

De trainers van de vereniging zijn de belangrijkste schakel in het creëren van binding tussen de hardloper en de vereniging. Het zorgen voor interactie onderling, maar ook momenten creëren om in contact te komen met mensen buiten de Run to The Start groep, is van groot belang. Zo heeft respondent 5 er bewust voor gekozen om op een bepaalde manier afstand te creëren.

“De loopscholing wordt vaak tegelijk gedaan met verschillende trainingsgroepen. Aangezien de Run to The Start deelnemers vaak nog nooit eerder loopscholing gehad hebben, staan zij ook aan de andere kant en worden anders aangesproken.”

Het blijkt dat veel deelnemers toch niet de behoefte hebben om lid te worden bij een vereniging. In de dynamische samenleving willen mensen volgens respondent 2 *“het een keer doen, ik wil het kunnen”*, waar na het evenement een stuk motivatie weggaat. Of het kan zo zijn dat men gewoon geen behoefte eraan heeft om zich te binden bij een vereniging.

“Het blijft steeds meer een tendens te zijn dat mensen geen lid meer wordt van een vereniging, maar men koopt een evenement met de trainingen ervoor.” (R5)

Een mooie uitkomst om als vereniging in te springen op de behoeftes van de evenementenloper die onder begeleiding van een trainer willen trainen, maar zich niet willen binden aan de vereniging, is het Run to The Start lidmaatschap voor de *“cliniclopers”*. Opvallend is dat respondent 5 de enige is die deze tendens expliciet noemt. Het is onbekend of andere verenigingen soortgelijke ontwikkeling ervaren. Zowel respondenten 2, 3, 5, 9 en 10 zien echter wel een groep cliniclopers ontstaan die met regelmaat terugkomen bij Run to The Start, terwijl ze in zijn totaliteit wellicht goedkoper uit zijn om als lid van de vereniging hierin deel te nemen. Dit wordt door respondent 10 als volgt omschreven.

“Ze weten wat ze krijgen en hebben het naar hun zin, maar willen zich niet binden aan de vereniging.”

Respondent 2 vindt deze ontwikkeling ook helemaal niet erg.

“Ehm, dus ik heb zo iets van blijkaar vinden de mensen het mooi, nou klaar, niet moeilijk over doen.”

Het belangrijkste is dat je de mensen biedt wat ze vragen, voor zover dat mogelijk is. Door nieuwe opeenvolgende programma's voor deze groep aan te bieden om ze meer uit te dagen, dan wel naar een ander evenement of langere afstand toe te laten trainen, creëren je als het waren ook zelf deze groep van cliniclopers. Uit onderstaand gesprek met respondent 9 blijkt dat er zowel voor- als nadelen hieraan vastzitten.

“Aan de ene kant trek je de mensen om ze naar een evenement toe te laten trainen en gaan daarna weer weg. Het voordeel heeft daarbij gelijk ook een nadeel. Het trekken van een evenement, trekt geen leden. Dan kan je over 90% praten.” (R9)

Niet iedere vereniging ervaart dezelfde voor- en nadelen, aangezien de doelstelling met Run to The Start per vereniging verschilt.

Zoals eerder opgemerkt, is er een verschil in motivatie, discipline en ambitie tussen mannen en vrouwen. Bij vrouwen speelt het sociale aspect een grotere rol dan bij de mannen en hechten mannen op hun beurt minder waarde aan om in groepsverband te gaan trainen. In Nederland kun je tal van vrouwenlopen vinden, echter zijn er geen grote hardloopevenementen waar alleen mannen aan mogen deelnemen. Dit wijst wederom op een behoeftoverschil tussen mannen en vrouwen. Dit wordt met betrekking tot Run to The Start mooi uitgelegd door respondent 11.

“Mannen moet je misschien op een andere manier aanspreken, ik weet het niet. Het ligt aan de benadering van die specifieke groep mannen toch een andere moet zijn. Niet de gezellige plaatjes en de warme sfeer, weet niet. Misschien moeten die mannen juist meer op hun prestatiedrang, power en kracht benaderd worden. Nu straalt de website af van de lol en de plezier, niet iedere man komt hierop af.”

De beschikbaarheid in de agenda voor de deelnemers blijkt van grotere waarde te zijn als voorheen verwacht. In het gesprek met respondent 12 kwam naar voren dat hardlopers de keuze in een hardloopprogramma niet zozeer maken op basis van inhoud of prijs ligt, maar meer of de dag en tijdstip van de trainingen uitkomen.

“Het maakt de deelnemers niet zoveel uit waar ze lopen, als het maar uitkomt in hun agenda.”

Dit wordt erkend door respondent 9, die ervaart dat de reden van hardlopers om niet door te gaan met het hardloopprogramma is *“te wijten aan de agenda.”* Veelal denken mensen niet op het moment van inschrijven wat ze daarna willen en kunnen gaan doen. Bovendien zijn mannen over het algemeen wat flexibeler in hun wekelijkse agenda, doordat *“de vrouwen stemmen het af met de agenda van de kinderen, zoeken een buurvrouw of een vriendin om samen mee te gaan trainen.”* Voor een korte periode kan er geschoven worden met andere activiteiten, *‘maar daar houdt het ook op.’*

4.1.3 Randvoorwaarden Run to The Start

Er zijn door de respondenten een aantal randvoorwaarden genoemd die van belang zijn voor de verenigingen in de overweging deel te nemen aan Run to The Start via de Atletiekunie. Er zijn voldoende trainers nodig voor het geven van een training aan een bepaalde groep. Deze groep mag dan niet te groot of te klein zijn, waarbij een stuk belasting op de trainer meespeelt. Verder wordt het financiële plaatje van het programma voor de vereniging als belang ervaren, die nauw verbonden is met de lengte van het programma, de opbouw van het schema en de belasting op de trainers.

Trainers

De trainers zijn van cruciaal belang in het gehele programma. Zij zijn de personen die vanuit de vereniging, met papieren van één of meerdere afgeronde trainersopleidingen, het moeten gaan uitvoeren. Hun manier van doen en laten hebben effect op de prestatie en plezier van de deelnemers en is direct het uithangbord van de vereniging. Een eerste indruk is moeilijk te veranderen. Welke betekenissen geven trainers aan hun rol binnen Run to The Start en de uiteindelijke opleiding van de hardlopers naar het hardloopevenement?

Respondent 3 vertelt dat de vereniging beleid voert in de keuzes van welke trainer voor welke groep komt te staan. Zij zien die belangrijke rol die voor de trainer is weggelegd om de deelnemers te binden aan de vereniging, echter verschilt de werkwijze per trainer.

“Kijk je hoeft mij niet warm te maken om eh leden binnen te halen of mensen enthousiast te maken voor <naam vereniging>, maar er zijn ook trainers die stilletjes zijn, ingetogen zijn, wel heel goed training geven, maar niet veel blablabla vanuit hunzelf.”

Bovendien hebben de opvattingen van de trainers effect op de manier van training geven, zo omschrijft respondent 7.

“Als zij ouderwets zijn, zal de training dit vaak ook zijn. Je kunt ook niet alle trainers in de gaten houden.”

Er is dus niet alleen een verschil binnen de groep Run to The Start deelnemers, maar het blijkt dat de trainers ook onderling verschillen qua manier van training geven. Waar een extroverte trainer op de ene groep heel goed functioneert, zal dezelfde trainer niet tot zijn recht komen in een andere groep aangezien *“niet iedereen zit te wachten op een veel pratende trainer.”* (R9)

Verder is het van belang dat de vereniging moet zorgen voor voldoende capaciteit trainers op de groep. Gauw wordt 15 deelnemers per trainer als maatstaaf aangehouden om het voor zowel de deelnemer als de trainer leuk en leerzaam te houden. Opvallend is dat slechts één gesproken vereniging te horen heeft gegeven een tekort te hebben aan trainers. Er wordt door zowel respondent 2, 10, 11 en 12 gesproken dat het vinden van trainers vaak *“geen issue is.”*

De reden hiertoe wordt op een duidelijke manier omschreven door respondent 12.

“Run to The Start is een leuk idee omdat het maar een beperkte set clinics is en daar meestal wel trainers voor vindt die dat gedurende 12 weken met zijn drieën doen. Ze weten dat de duur beperkt is, waar ieder zijn stukje heeft en daardoor de draaglast per trainer goed te doen is.”

Tijdelijk ergens aan verbonden te zijn blijkt dus zowel voor de deelnemers als trainers een stimulans te zijn om aan Run to The Start deel te nemen. Daarbij is het voor de trainer extra aantrekkelijk om *“toch even met andere nieuwe mensen bezig zijn die met een doel trainen.”* Hierbij duidt respondent 11 aan dat de Run to The Start trainers veelal bestaande trainers zijn binnen de vereniging en een andere trainingsgroep erbij doen, dat extra belasting met zich meebrengt. Bovendien ‘werken’ de trainers veelal op vrijwillige basis waar zij een vrijwilligersbijdrage ontvangen voor hun werkzaamheden voor de vereniging. Zoals eerder benoemd verschilt een groep Run to The Start deelnemers echter van een loopgroep binnen de vereniging. De afwisseling in de doelgroep maakt het trainerschap extra leuk en uitdagend. Eén vereniging overweegt zelfs om vaker te gaan werken met clinics, om het zoeken van trainers makkelijker te maken.

Groepsgrootte / belasting vereniging

Het kan voorkomen dat een Run to The Start locatie trainingsgroepen samen moet voegen. Dit kan mede te wijten zijn aan een te laag deelnemersaantal wat het niet rendabel maakt om er voortdurend één trainer op te zetten. Een andere reden kan zijn dat er gewoonweg te weinig trainers zijn om iedereen te kunnen bedienen.

“Dus het niveauverschil is groot tussen de deelnemers en met name bij de baantraining is dat natuurlijk op te lossen. Straks op de wegtraining ja krijgen ze een signaal mee.”
(R3)

“Het vergt veel aanpassingen voor zowel de trainer als de deelnemers als vanwege het lage deelnemersaantallen de groepen bij elkaar worden gevoegd.” (R10)

“Voor een trainer is het moeilijk om training te geven aan de groep wanneer iedereen een ander niveau loopt. Als je grotere groepen hebt trekken ze elkaar op en blijven bij elkaar lopen. In het laatste geval ben je niet verbonden aan de baan en dat is fijn.”
(R10)

Het samenvoegen van groepen lijkt een gedwongen noodgreep, waar je beginners die twee minuten kunnen hardlopen samen laat trainen met gevorderde hardlopers die al meer dan een uur aaneengesloten hun rondjes kunnen maken. Dit blijft echter de keus van de trainer en de vereniging hoe ze hiermee om willen gaan. Wat is de betekenis die de respondenten vervolgens geven om het voor de deelnemers zo aangenaam mogelijk te maken bij het programma? Meerdere respondenten zien een knelpunt hier liggen en benoemen dat je half gevorderde en gevorderde lopers (respectievelijk een half uur tot drie kwartier aaneengesloten kunnen hardlopen) niet samen kan stoppen in één groep met echte beginners erbij.

“Dat kan niet, dan moet je splitsen. Je kunt een beginnend atleet niet koppelen aan iemand die voor de vijftien kilometer traint.” (R2)

“Dus het niveauverschil en het instappen van wanneer, ja, is afhankelijk wat de trainers willen. Wij hebben dan trainers die zeggen van kom maar.” (R3)

Een andere reden waarom samenvoegen niet altijd mogelijk is, is doordat *“de programma's afwijken”*. Respondent 6 doelt hier op het trainingsschema voor de gezamenlijke trainingen die niet met elkaar overeenkomen. Dit maakt het voor de trainer onmogelijk om tegelijkertijd twee verschillende trainingen goed te kunnen geven.

Zoals eerder benoemd houden verenigingen vaak een maatstaf aan van rond de vijftien deelnemers per trainer.

Voor redelijke beginnende lopers zijn 12 tot 15 maximaal per trainer. De trainers en de vereniging zijn verstandig genoeg om dit zelf in te vullen.” (R7).

Ter aanvulling stelt respondent 9 juist dat een groep van vijftien deelnemers per trainer *“eigenlijk al te groot is om iedereen evenveel aandacht te geven”*. Een tegenargument om de groepen klein te houden is dat je als vereniging ook *“aan de kosten moet denken”*, zo noemt respondent 10

Financiën

Meer dan de helft van de verenigingen benoemen in hun gesprek dat zij het financiële plaatje rondom Run to The Start belangrijk vinden. Hierover is echter een tweesplitsing te zien in de tevredenheid bij de verenigingen.

“Verleden jaar kregen wij een hoop, nou de penningmeester was er blij mee, nou mooi.” (R3)

“Vergoeding voor de vereniging is harstikke goed. <naam vereniging> ziet het ook als investeren in nieuwe leden. De trainers die werden sowieso al betaald en is de vergoeding vanuit Run to The Start als iets extra's.” (R5)

“De financiële afwikkeling is ook belangrijk. Je moet rekening houden met de duur van het traject, het aantal trainers die je voor de groep zet en de huur van de baan. Dit alles bij elkaar kost veel geld. De vereniging moet er ook wat substantieels aan over moeten houden. Met een groep van tien deelnemers, moet je bijleggen. Dat is niet goed. Daar moet je een goede weg in vinden.” (R7)

“De vergoeding naar de vereniging valt erg tegen en is laag.” (R8)

De vraag die hieruit voortvloeit is welke betekenis de respondenten geven aan het belang dat geld binnen het programma speelt. Het blijkt dat iedere vereniging vaak anders tegen het programma vanuit de bond aankijkt.

Waar de een het meer ziet als een investering in naamsbekendheid en nieuwe leden, wil de ander direct geld verdienen. Respondent 7 geeft als enige een opvallend argument waar de onderzoeker niet eerder aan gedacht heeft, maar wel van toegevoegde waarde acht. Namelijk de overdraging van landelijke overheidstaken naar gemeentelijk niveau.

“Verenigingen moeten ook iets eraan overhouden. Dan is het leden, dan is het geld. Beide is natuurlijk het mooiste. Dit staat ook in verbintenis met de taken van de overheid die steeds meer overgedragen gaan worden. Verenigingen hebben het hierdoor niet makkelijk. De kosten lopen op hierdoor, waardoor de kas krapper komt. Alles kost iets.”

Het financiële plaatje blijkt voor tenminste één vereniging dermate van belang te zijn dat ze in een dubio zitten of ze het vervolgprogramma wel bij de Atletiekunie neer moeten leggen. Respondent 11 geeft hierbij namelijk aan dat wanneer de vereniging het vervolgprogramma in eigen beheer houdt, *“vloeit alles de clubkas in”*. Dit zal met name van toepassing zijn voor hardlopers die vanuit de beginnerscursus van de vereniging een stapje verder willen zetten. Als dit al vier programma’s in het jaar zijn dan *“maak je geen grote verschillen in, maar praat je wel over een aantal duizenden euro’s”*. Opvallend is hoe iedere vereniging in het programma staat. Als je bovenstaande dubio in gedachten neemt en dat tegen het argument van respondent 1 afweegt, maakt het verschil in gedachten interessant.

“Ja, dan zeg ik, maak er maar een andere constructie dat er maar wat minder geld naar de vereniging gaat bijvoorbeeld, maar dat de trainer wel fatsoenlijke kleding krijgt. Dat zou ik dan wel zeggen, dat vind ik wel belangrijker. Dat de trainer wel goed gekleed is. Dat verwachten ze eigenlijk ook.”

Hoewel trainers bij de meeste verenigingen over vrijwilligers beschikken in het trainerscorps, hanteert iedere vereniging een andere staffel voor de vrijwilligersvergoeding op basis van aantal trainingen en hoogte van de gevolgde opleiding. Waar respondent 4 aangeeft aan de standaard vrijwilligersvergoeding per training bij hun € 14, - is, benoemt respondent 7 juist dat ervaren trainers € 25, - per training krijgen. De hoogte van vergoeding voor de trainers staat in verband met wat de vereniging bij het programma er zelf aan overhoudt. Aanpassingen aanbrengen aan de lengte van het programma kan vervolgens weer van invloed zijn op het financiële plaatje. Minder trainingen zal minder (trainers)kosten voor de verenigingen met zich meebrengen, waar de vereniging dan weer meer financieel gewin bij heeft. Echter zal een korte duur van het programma kunnen zorgen voor het verlagen van het bedrag dat deelnemers moeten betalen.

Lengte programma

De lengte van het programma is ook een veelbesproken onderwerp. Waar respondenten 2 en 6 aangeven dat de lengte niet zoveel uitmaakt, zijn respondenten 5 en 8 minder blij met de duur van twaalf weken en pleiten voor een duur van acht weken.

“Ja, dat maakt niet zoveel uit. Ik vond naar zeven week bij Start to Run veel essentiëler, dan dat je er tien of twaalf weken hebt bij Run to The Start. Kijk Run to The Start heb je toch atleten die kunnen lopen.” (R2)

“Het programma van 12 weken is te lang. Je moet niet in januari beginnen met de trainingen. In 8 weken kan je prachtig en goed programma opstellen naar de 12 kilometer.” (R5)

Voor de beginnende lopers zijn er twijfels onder de respondenten of zij het aankunnen om naar een vijf kilometer voor te bereiden in acht weken. Voor de ervaren lopers wordt dit niet als probleem geacht.

Respondent 8 is zeer duidelijk en uitgebreid in zijn argumentatie om het programma te verkorten, vanwege twee redenen. Niet bij ieder evenement zet je de wekker om een deelnemersbewijs te kunnen bemachtigen. Veel deelnemers schrijven zich op een later te termijn in. Door het programma te verkorten, zit het dichterbij de startdatum van het evenement waarbij meer hardlopers beseffen te moeten gaan trainen. Dit zorgt vervolgens voor een hoger aantal deelnemers en een lager percentage van uitvallen.

“..Eh eerste reden is dat het te lang voor de start van de wedstrijd en bij wedstrijden als de Zandvoort Circuit Run zijn veel mensen die beslissen om mee te doen binnen deze twaalf weken. Dus stel zij zouden zich acht weken voor start inschrijven, dan is Run to The Start al gestart en heeft het geen zin om in te stappen Eh de tweede reden is dat je bij een groepje uitval hebt. Om verschillende redenen is er uitval, omdat mensen een andere baan of andere baan hebben, of wat voor een reden dan ook hebt je uitval. Hoe langer de cursus, hoe meer uitval en hoe kleiner de groep aan het eind is, hoe minder mensen er doorstromen.” (R8)

Ter nuancering werd de Dam tot Damloop genoemd, die zo populair is dat binnen twee uur 50.000 hardlopers een startnummer weten te bemachtigen. Met het feit dat men zich hier direct voor inschrijft en de afstand van 16 kilometer, is een twaalf weken durende voorbereidingsprogramma wel goed.

Opbouw trainershandboek

Hoewel de meningen over de lengte van Run to The Start van elkaar verschillen zijn alle respondenten, die er uitspraken over gedaan hebben, over het algemeen tevreden met de opbouw van het trainershandboek. Er wordt door de Atletiekunie aan iedere vereniging een digitale versie van het trainershandboek beschikbaar gesteld. Voor iedere week wordt er informatie uitgeschreven over een specifiek onderwerp die de trainers kunnen overdragen aan hun deelnemers.

Denk hierbij aan blessurepreventie, looptechniek of ademhaling. Bovendien bevindt zich tevens het trainingsschema in.

Er worden wel belangrijke kanttekeningen gegeven door de respondenten. Zo verteld respondent 7 dat de trainingen “*vooral aan het begin wat aan de zware kant*” zijn en respondent 10 aangeeft dat “*de verschillende trainingsschema’s niet parallel aan elkaar*” lopen. Respondent 9 gaat nog een stapje verder en trekt het trainingsschema breder over meerdere evenementen.

“De Run to The Start is specifiek naar een evenement. Dan moet het ook specifiek gericht zijn en niet naar een volgende training en bij ieder evenement hetzelfde schema te gebruiken. Wat maakt het evenement specifiek en train je daarop? Je moet mensen triggeren voor de trainingen.”

Zoals in het begin van dit hoofdstuk over de ontwikkelingen in de markt is gesproken, richt Run to The Start zich ook op de beginnende loper die zich naar een vijf kilometer van een evenement wil voorbereiden. Daarbij werd genoemd dat er hiermee geconcentreerd wordt met het eigen Start to Run programma van de Atletiekunie. Beide vis je in dezelfde pool van beginnende hardlopers, hoewel de behoeftes en het doel waarmee de hardloper gaat trainen binnen de groep beginnende hardlopers van elkaar verschillen. Respondent 8 komt met een mogelijk oplossing door “*met het uitgangsniveau te spelen*.” Door een bepaald instapniveau te hanteren, voor een programma van minimaal acht weken, “*sluit je hierdoor een bepaalde groep uit*”, doordat de opbouw anders niet verantwoord is. Deze groep van echte beginners (hardlopen met geen enkele loopervaring c.q. niet langer dan 1 minuut aaneengesloten kunnen hardlopen) wordt hierdoor uitgesloten voor Run to The Start en kunnen terecht bij Start to Run.

4.1.4 Samengevat

Het aantal evenementenlopers is ongekend hoog. Door de grote toename van deze groep afgelopen jaren, hebben buiten de Atletiekunie nog meer partijen ingespeeld op de behoefte van deze groep om ze onder begeleiding voor te laten bereiden op een hardloopevenement. Sportscholen, hardloopspecialisten en fysiotherapeuten worden genoemd bij de opkomst van de commerciële bedrijven in de hardloopwereld. Deze ‘commerciële bedrijven’ creëren, samen met de vele atletiek- en hardloopverenigingen, aanbod voor deze groep hardlopers. Met zijn alle vis je als het ware in dezelfde vijver, waardoor je mede met Run to The Start de markt wellicht gaat overvragen. Deze gedachten worden versterkt doordat de wensen en behoeften voor sportoefening erg uiteen ligt, waardoor de vijver alleen maar kleiner wordt. Dit is een belangrijke ontwikkeling en aspect waar zowel de verenigingen als de Atletiekunie rekening mee moeten houden bij een samenwerking en komt later terug in de beantwoording van de onderzoeksvragen. Een grote groep deelnemers heeft echter wel de behoefte aan ondersteuning. Verenigingen kunnen deze geven in de vorm van persoonlijke begeleiding door een trainer, waar Run to The Start als middel wordt gebruikt om de weg naar de vereniging te vinden.



Doordat het merendeel van de Run to The Start deelnemers gedurende het programma geen lid is van een vereniging, zijn zij vaak heel nieuw in de vorm van begeleiding die een vereniging biedt. De mate waarin deze hardlopers waarde hechten aan een sterke of zwakke gemeenschap met de vereniging, bepaald uiteindelijk hun keuze of ze een verbintenis als lid aangaan binnen de vereniging. Doordat de Run to The Start deelnemers nieuw zijn bij de vereniging en zich vaak ook anders gedragen dan de verenigingsleden, wordt deze groep ook als een *“apart volk”* omschreven. Daarbij missen zij nog de binding met de vereniging, waar een trainer een cruciale rol in speelt om juist deze verbinding tot stand te laten komen. Er is te zien dat wanneer een trainer de deelnemers veel stimuleert om gezamenlijk na afloop in de kantine iets te gaan drinken, samen te gaan trainen en veel aandacht legt om een hechte groep te krijgen binnen deze twaalf weken, er meer deelnemers na Run to The Start lid worden bij de vereniging. Als het ware stimuleert de trainer dat de deelnemers onderling, en binnen de vereniging, sociaal kapitaal verkrijgen, waardoor de onderlinge banden versterkt worden en biedt het individuen het gevoel en de mogelijkheid om betrokken te zijn in de samenleving en de vereniging.

Het financiële plaatje wordt door de respondenten ook als belangrijke factor gezien. Waar de ene vereniging de financiën niet heel belangrijk vindt en het meer ziet als investering in nieuwe leden en naamsbekendheid, hebben een aantal andere verenigingen een minder volle clubkas. Dit hangt af van de aard en doelstelling van de vereniging. Zij leggen veel focus op om er juist geld mee te verdienen. De belasting op de vereniging is ook een belangrijk gegeven waar verenigingen naar kijken in hun afweging om een Run to The Start locatie te openen. Een extra programma neemt altijd een extra belasting met zich mee op de trainers, die voor een groot gedeelte al een andere trainingsgroep hebben. Deze belasting neemt af wanneer de lengte van het programma verkort wordt. Hier liggen de meningen van de respondenten uiteen. Enkele respondenten zeggen dat twaalf weken training perfect is, terwijl andere respondenten juist aangeven dat het ook in acht weken kan. Het laatste punt brengt als voordelen mee dat het programma dichterbij het evenement zelf zit, waardoor zich vermoedelijk meer hardlopers zullen gaan aanmelden voor Run to The Start en daarbij een hoger instapniveau vraagt van de deelnemers. Echte beginners worden hierdoor uitgesloten, die vervolgens doorgeleid kunnen worden naar Start to Run in plaats van te concurreren met een ander programma van de Atletiekunie.

De betekenis die de respondenten geven aan de belasting van het programma op de vereniging is een heel belangrijk aspect in de samenwerking. Als de extra belasting niet afweegt tegenover de voordelen die Run to The Start biedt voor de vereniging, is de kans groot dat er geen samenwerking tot stand komt. Dit raakt een belangrijk punt van de onderzoeksvraag, namelijk welke kansen en belemmeringen de respondenten zien ten opzichte van de samenwerking met de Atletiekunie binnen Run to The Start. Over de meerwaarde en de manier van de vereniging in het afwegen om te participeren in de samenwerking, wordt in paragraaf 4.3 nader op ingegaan.

4.2 Communicatie

Zodra meerdere partijen met elkaar gaan samenwerken is de afstemming tussen elkaar van groot belang. Verwarring en irritaties treden op wanneer belangrijke zaken niet zijn uitgesproken en de partijen niet van elkaar weten waar zij mee bezig zijn. Communicatie tussen elkaar is hier een belangrijk aspect in. Deze paragraaf brengt de betekenisgeving inzichtelijk die de respondenten geven met betrekking tot de communicatie binnen de samenwerking met de Atletiekunie.

4.2.1 Drie partijen model: Vereniging – deelnemer - Atletiekunie

In het huidige model van Run to The Start zijn de verenigingen en de Atletiekunie nauw met elkaar verbonden. De vereniging heeft de persoonlijke interactie met de hardlopers, waar de trainingen als middel worden gebruikt om kennis te maken van het verenigingsleven. De Atletiekunie fungeert mede als intermediair tussen de evenementenorganisatie en de vereniging.

Alle respondenten zijn tevreden over het contact met de Atletiekunie, dan wel het Run to The Start projectteam, en benoemen het als “prima” en “goed”. Opvallend is dat respondent 6 de enige is die gedurende het gesprek hier niet expliciet iets over heeft genoemd. Er worden een aantal voorbeelden gegeven ter ondersteuning van hun positieve ervaringen.

“Ik, ja goed, ik heb eigenlijk alleen mailcontact en dat gaat vrij snel. Ja, alleen op de dagen dat je er niet bent, maar dat staat ook in de mail van ik ben niet aanwezig op nouja, dan weet ik dat dan gewoon, dus dat gaat prima.” (R1)

“Het contact verloopt snel, er wordt vaak diezelfde dag antwoord gegeven op de e-mail, echter bij enkele prikkelende berichten blijft een reactie achterwegen.” (R7)

Deze uitspraak komt overeen met wat respondenten 2, 3, 7, 10, 11 en 12 hierover benoemen. Daarentegen ervaart respondent 9 dat er niet altijd reactie wordt gegeven op de vragen die per e-mail gesteld worden. Het contact tussen de vereniging en de Atletiekunie vindt ook merendeel via de e-mail plaats. Respondenten 1, 2, 3 en 11 zijn de enige die expliciet benoemen dat de huidige manier van contact, per e-mail, goed is. De overige respondenten hebben hun mening hier niet over gegeven. Respondent 11 benoemt er tevens bij “zowat in te verdrinken” waar er geïmpliceerd wordt naar de vele e-mailberichten die vanuit de Atletiekunie verstuurd worden. Niet iedereen is altijd telefonisch bereikbaar, waar antwoorden van vragen veelal langer op zich laten wachten. Dit wordt aangevuld met het gegeven dat weinig communicatie de benodigde ruimte aan de vereniging geeft.

“Als ik een mailtje stuur, krijg ik snel antwoord eh, prima. Ik heb niet meer communicatie nodig, wij regelen het wel. Weinig communiceren geeft ons ook meer vrijheid en beweging.” (R2)

Daarentegen zijn er ook een aantal andere geluiden te horen dat er ook meer communicatie mag plaatsvinden over het aantal aanmeldingen, deelnemerspakket en de gemaakte afspraken.

“Ik heb verder geen klachten, behalve dat dat eh er soms wordt gecommuniceerd over hoe het hier verdeeld is met <naam andere vereniging> die verdeling dat soort dingen, ja goed en ook dat misverstand van de kleding, dat heb ik nergens gelezen joh.” (R1)

“Op het begin kwam er heel weinig feedback over het aantal inschrijvingen bij Run to The Start. Als je weet hoeveel deelnemers er zijn kan je ook zaken regelen. Hier was te weinig input.” (R4)

“Het is voor zowel de deelnemers als de locatiecontactpersonen en deelnemers onduidelijk wanneer en hoe het deelnemerspakket wordt geleverd.” (R5)

Er is wel een gedeelde mening over dat het Run to The Start projectteam hun best doen om de contacten met de verenigingen te onderhouden en het beste ervan te maken. Echter zou het contact rondom de promotieperiode intensiever mogen gebeuren om de vereniging verder te ondersteunen en te stimuleren om naamsbekendheid te creëren, *“niet alleen de mogelijkheid aanbieden om iets te gaan doen.” (R10)*

Het is respondent 9 die stellig is in de argumentatie dat de communicatie vaak te laat is. Hierbij wordt er gedoeld op de werving van locaties voor evenementen waar Run to The Start aan gekoppeld is.

“Dat vind ik wel iets, jullie beginnen te laat en dat vind ik met Start to Run ook. Te laat eh eh informatie geven met we beginnen eraan. En eh ik wil dat al eerder klaarmaken. Ik wil niet op het laatste moment pas mijn eh reclame ding hoeven doen. En dat had ik bijvoorbeeld, in januari had ik het hartstikke druk, maar die laatste twee weken van december had ik al mijn advertenties klaar kunnen maken. Ik hoef ze nog niet in te sturen, maar kan ze alvast klaarmaken. Nu heb ik nog geen datum, nog niet dit, nog niet dat, dan kan ik nog niks en dat vind ik jammer.”

Zodra de Atletiekunie eerder begint met de werving van locaties, kunnen de verenigingen ook eerder beginnen met het maken van promotie. Respondenten 1,9 en 10 geven aan dat het eerste contactmoment al minimaal 2 á 3 maanden voor aanvang van de opening van de inschrijving moet gaan plaatsvinden. Dit is van belang om voldoende tijd aan de vereniging te geven om trainers te vinden en om alvast de promotie klaar te hebben, dan wel direct promotie te gaan maken en *“om de andere groepjes voor te zijn.” (R10)*

Verenigingen waarderen het wanneer er aanpassingen zijn aangebracht die het programma alleen maar beter maken, hoe klein deze ook zijn. *“Het valt de vereniging op dat je de kleine dingetjes aanpast. Dit geeft het signaal dat je luistert naar de verenigingen”*, zo verteld respondent 11. Daarbij wordt het belangrijk geacht om dit vervolgens ook voor aanvang van het programma af te stemmen met de betrokkenen. Deze uitspraak wordt ondersteund door respondent 3.

“De eerste keer dat ik bij jullie kwam heb ik gezegd dat je iets met kleding moet doen. Dat je er niet te pietlutterig over doet.”

Dit is vervolgens opgepakt door het Run to The Start projectteam wat als “een goede zaak” wordt gezien.

Een belangrijk citaat is gegeven door respondent 8, waar werd verteld dat Run to The Start op dit moment langzaam is in de verdere ontwikkeling van het programma.

“Run to The Start is wel een beetje traag. In hoeverre kan Run to The Start meegaan in de wensen van de organisaties? Dat schiet niet echt op.”

In de eerste paragraaf van dit hoofdstuk is aan de orde gekomen dat de loopsport op zich, dus ook buiten de Atletiekunie om, een dynamische wereld is dat zich in een rap tempo constant aan het veranderen is. Door in te spelen om de wensen en behoeften van zowel de hardlopers als de verenigingen, kan je pas echt succesvol zijn. Als we hier verder naar gaan kijken, komt respondent 1 met een argument dat bovenstaande citaat aanvult.

“Ik denk het wel. Het enige waar wij mee zitten is dat de training op de zondag organiseren en dat we eh steeds op de site eh de startweek anders is voor ons en dat is heel verveeld, want dan krijg je constant mailtjes van, ja in de krant staat dit en dat en op de site staat dit en bij de Atletiekunie krijgen we pas een mailtje dat het pas volgende week begint.”

Het is een klein voorbeeld, echter wordt er wel mee gezegd dat een verandering langzaam verloopt. Alle evenementen waar Run to The Start momenteel aan verbonden zijn vinden allen plaats op de zondag. Dit betekent, voor de verenigingen die hun gezamenlijk training op de zondag hebben, dat het programma één week korter is dan gebruikelijk. Dit roept de vraag op in hoeverre je je vasthoudt aan je vaste stramien? Iedere keer zorgt dit weer voor verwarring en irritaties onder de deelnemers en de vereniging, die je als Run to The Start niet wilt, aangezien er in de promotie staat dat alle locaties in dezelfde week van start gaan. De deelnemer moet juist tevreden worden gesteld, tenslotte is deze persoon de afnemer van onder andere de trainingen. Dit betekent dat de communicatie naar deze groep goed moet verlopen zodat zij weten waar zij aan toe zijn. Niet van hot naar haar worden gestuurd. Een hulpmiddel dat gebruikt wordt is de wekelijkse nieuwsbrief aan de deelnemers. Deze wordt over het algemeen heel goed beoordeeld.

“Ik vind de mailings die gestuurd worden echt top. Echt helemaal top. De les die we behandelen wordt er nog een keer herhaald. He, de mensen kunnen dan rustig thuis alles nog eens doorlezen.” (R4)

“De communicatie van de nieuwsbrief naar de deelnemer vind ik het belangrijkste, dus dat de trainer weet wat in de nieuwsbrief verwacht wordt en dat die deelnemer weet wat er gaat gebeuren.. dat vind ik het aller belangrijkste.” (R5).

Het is van belang dat de trainers precies weten wat er met deelnemers wordt gecommuniceerd om niet tegenstrijdig te zijn in informatievoorziening.

“Als de trainer ook weet wat er precies tegen de deelnemers gecommuniceerd wordt, dan kan je hierop inspelen en het wat belangrijker en persoonlijker te maken. De inhoud van de automatische bevestiging is een voorbeeld. Als trainer kan je hierop volgend de deelnemers verder enthousiasmeren en vooraf al aandacht geven.” (R4)

Respondent 3 is daarentegen minder tevreden over dit communicatiekanaal. Het vermoeden bestaat op dat de deelnemers deze niet lezen, mede vanwege het feit dat de deelnemers al het hele trainingsprogramma vooraf ontvangen. Een alternatief product zal een deelnemersbrochure zijn waar alle benodigde informatie in komt te staan, echter verlies je als Atletiekunie zijnde op deze manier het contact met de deelnemers. Een andere mogelijkheid wordt geopperd door respondent 9 om meer aan de trainers over te laten. De nieuwsbrief is namelijk *“te dwingend”* wanneer erin staat dat iets tijdens de training besproken is. Dit ontnemt de trainers een deel van hun vrijheid om de training naar eigen ideeën in te vullen

Uit bovenstaande is op te maken dat (een deel van) de respondenten overlappende betekenissen geven als het gaat om de rol die de verschillende partijen hierin zouden kunnen, dan wel moeten nemen, als het gaat over de communicatie binnen de samenwerking. Deze betekenissen, die mede gebaseerd zijn op ervaringen uit de praktijk, zullen uiteindelijk belangrijk zijn in de beantwoording van de tweede en derde deelvraag, waar er respectievelijk gevraagd wordt naar wat de respondenten vinden van de huidige samenwerking en vervolgens welke kansen en belemmeringen er zijn ten opzichte van de samenwerking met de Atletiekunie.

4.2.2 Promotie

Een belangrijk onderdeel van communicatie is de promotie. De kracht van Run to The Start zit hem in de veelzijdigheid van de promotiekanalen die benut worden. Zo heeft de evenementenorganisatie, evenals de Atletiekunie, de beschikking over onder andere haar partners, websites en nieuwsbrieven om promotie onder de diverse doelgroepen te verspreiden. De vereniging heeft de lokale netwerken en uitstraling. Dit is zoals de Atletiekunie de rolverhouding in promotie voor ogen heeft, echter roept dit de vraag op of al deze promotiekanalen optimaal worden benut. Denken alle drie de genoemde partijen hetzelfde over de verdelingen van de werkzaamheden met betrekking tot het maken van promotie? In deze paragraaf zal het perspectief vanuit de verenigingen verder worden uitgelicht.

Respondenten 2 t/m 10 zijn er met elkaar over eens als het gaat om de waarde van de promotie: *“In de promotie zit de kracht.”* Het is van belang om de promotie op de juiste manier op te pakken. Een directe kanttekening is een uitspraak die door respondent 2 wordt gegeven. Hoeveel promotie je ook maakt, de mond-tot-mondreclame van oud deelnemers, die positieve ervaringen hebben gehad met het programma, is van groot belang. Zij zijn de ambassadeurs.

“Geen idee, het gebeurt. Als ik ga kijken naar onze eigen beginnerscursussen, die zitten vol 90% vanwege mond-tot-mondreclame. Daar wordt bijna geen promotie voor gemaakt en toch zitten ze vol.”

Hoewel de respondenten de grootte waarde achter het maken van promotie zien, zit er een discrepantie in de manier waarop promotie gemaakt wordt en de tijd en energie die ze erin stoppen.

“Eh, wij hebben nu, op zich hebben wij nooit specifieke naar huis aan huisbladen werving gestuurd. Daar zijn wij dit jaar mee begonnen. Wij hebben onze site, het logo staat ook echt prominent op onze site op onze, daar kun je op klikken.” (R2)

Een veel voorkomend geluid is dat het aanleveren van redactionele stukjes naar huis-aan-huisbladen steeds moeilijker gaat. Twee redenen worden hiervoor aangegeven, namelijk dat *“ieder jaar zijn de stukjes hetzelfde en zal je eigenlijk moeten vernieuwen”* (R9) en het wordt *“niet altijd helemaal overgenomen, dan moet je advertenties gaan kopen”* (R2). Dan zit je vaak al over een fors geldbedrag van rond de €300,- te praten. De kosten van een advertentie wordt door verenigingen als drempel gezien om via de kranten promotie te maken. Het beschikbaar stellen van een promotiebudget van €250,- vanuit Run to The Start zou respondent 5 over de drempel hebben getrokken om een advertentie te plaatsen in de kranten. Respondenten 2, 6 en 9 zijn het echter nog niet over uit of een promotiebudget voor de vereniging, om een redactioneel artikel in te kopen, het gewenste effect zal hebben. Er wordt door respondent 6 wel een nuancering geplaatst door de zeggen *“hoe meer promotie hoe beter”*.

Wil je veel naamsbekendheid krijgen en zoveel mogelijk mensen enthousiasmeren om deel te nemen aan een hardloopevenement en Run to The Start, dan is het van belang om op tijd te beginnen met het maken van promotie. Je hebt op dat moment er niet veel aan als je paar weken voor start van het programma de promotie pas laat plaatsvinden.

“Het is de verkeerde weg om mensen die zich al hebben ingeschreven voor het evenement te informeren dat ze ook nog met Run to The Start goed kunnen voorbereiden. Ze moeten het al vooraf weten en direct het besluit nemen.” (R9)

Dat was dan ook de reden dat de deelnemersaantallen bij de Runner's World Zandvoort Circuit Run tegenvielen, zo verteld respondent 7. De deelnemers kwamen er pas na inschrijving van het evenement achter dat er ook een voorbereidingsprogramma gehouden werd bij een aantal verenigingen. Mensen wisten het gewoon niet wat Run to The Start inhield, überhaupt dat het er was. Het stukje onbekendheid voor een nieuw traject kan mede de oorzaak zijn geweest voor een laag deelnemersaantal, stelt respondent 5. Verder staat deze persoon er heel positief in wat betreft naamsbekendheid. Run to The Start is nieuw en klein, *“dit moet alleen nog maar groeien.”* De uitdaging voor respondent 10 ligt er voornamelijk *“om nieuwe mensen warm te maken voor de trainingen.”*

De huis-aan-huisbladen worden wel degelijk gelezen, doordat er een aantal mensen hierop zijn afgekomen. Echter heeft respondent 8 geconstateerd dat de dag- en weekbladen vooral door de ouderen gelezen worden, terwijl je in de sport ziet dat er juist veel jongeren binnengehaald worden via social media. Doordat een klein gedeelte van de promotie via social media plaatsvindt, kan de hogere gemiddelde leeftijd bij Run to The Start er wellicht mee verklaard worden.

“Als je kijkt naar de andere cursussen van andere organisaties ligt de gemiddelde leeftijd rond de vijftientig jaar, dat is een stuk lager dan bij Start to Run en Run to The Start. Dit zal met name komen doordat daar veel met social media gepromoot wordt.” (R8).

Vanuit de verenigingen is er te zien dat er steeds meer gekeken gaat worden hoe men nog beter deelnemers kan gaan werven. Dit wijst op een proactieve houding. Zo vertelt respondent 2 dat de vereniging dit jaar is begonnen met het gebruiken van social media (Twitter en Facebook) en respondent 4 heeft *“posters laten bedrukken, Twitter, eigen website en in de kranten”*. Opvallend is dat er expliciet door respondent 2 aangegeven wordt dat de vereniging misschien iets te weinig doet met de digitale promotiekit die vanuit Run to The Start opgestuurd wordt. Zij kijken niet eens naar de promotie, maar pakken de teksten van vorige keer en passen deze aan.

Het is respondent 8, tevens ook de enige, die verteld dat de vereniging zelf niet veel aan promotie doet, omdat *“het traject van Run to The Start is, wordt er verwacht dat de lokale promotie ook door Run to The Start wordt gedaan. Niet zozeer de huis-aan-huisblaadjes, maar met name social media.”* Welke rol zien de verenigingen dan voor hen weggelegd?

Rol vereniging

Verenigingen zien zich over algemeen als lokale uitvoerder die denken te weten wat de inwoners uit hun stad of dorp willen op hardlooplegebied. Zij zien zichzelf ook als lokale promotor van Run to The Start op hun locatie, waar ze scherp moeten zijn om nog beter deelnemers te kunnen werven. Er zit bovendien een verschil in energie die de vereniging in de werving van deelnemers stopt. Als argument dat bij de vereniging van respondent 12 er altijd minder deelnemers zijn dan in Nijmegen is omdat *“Nijmegen is ook meer een sportstad”*.

De Zevenheuvelenloop en de Marikenloop vinden beide plaats in Nijmegen, dus zou het voor deze locatie makkelijker zijn deelnemers te werven aangezien de stad waar het evenementen plaatsvindt de hoofdleverancier is van de deelnemers. Respondent 3 gaat zelfs een stapje verder in de gedachten om op een originele en ludieke manier mensen te enthousiasmeren.

“Dan zet je een kar op de <straatnaam>. Nu waren er verkiezingen, overal zie je wagens staan, ChristenUnie noem maar op. Zet zo’n wagen daar neer, mag niet, dan haal je hem weer weg.”

“Run to The Start morgen beginnen met hardlopen, noem maar op. Start to Run morgen beginnen met hardlopen, why not? Of raars of licht ophangen ik noem maar iets raars, ik zeg alles komt er voorbij.”

Rol Atletiekunie

Als er gekeken gaat worden naar de promotie die vanuit de Atletiekunie wordt uitgevoerd, is respondent 6 de enige die specifiek aangeeft *“nauwelijks promotie gezien vanuit de Atletiekunie”* te hebben. Is dit een stukje miscommunicatie tussen de vereniging en Atletiekunie, of zit er meer achter? Bijvoorbeeld dat het gewenst is dat de Atletiekunie een andere rol gaat spelen in de promotie, dan wel op een andere en meer zichtbare manier promotie gaat maken.

“Ik denk evenementen promoten. We promoten allemaal evenementen, waarom de Atletiekunie niet? Waarom alleen de Marikenloop?” (R3)

“Als er zo af en toe een advertentie geplaatst zou worden in het Noord-Hollands Dagblad, zou dat heel veel deelnemers schelen. Dat wordt nu niet gedaan. Er is nu geen advertentie campagne opzet.” (R5)

“De Atletiekunie kan met name goede promotie maken door een redactioneel stuk te zetten in de Telegraaf of in lokale kranten waar de lopen gehouden worden.” (R6)

Verder wordt het als belangrijk geacht dat er van te voren wordt aangegeven dat Run to The Start er aan zit te komen. Dit betekent dat de website in orde moet zijn met algemene informatie over de trainingen en dat de mensen die geïnteresseerd zijn verder kunnen komen in het vinden van de nodige informatie. Hier ligt niet alleen een rol weggelegd voor de Atletiekunie, dan wel de website van Run to The Start, maar juist ook voor de evenementenorganisatie die een groot bereik heeft op hun website.

Rol evenementenorganisatie

De evenementenorganisatie wordt gezien als belangrijke partner als het gaat om het maken van promotie voor Run to The Start. Zij hebben de beschikking over de contactgegevens van alle oud deelnemers en sturen nieuwsbrieven naar toe. Respondent 6 en 7 zijn het met elkaar eens dat de promotie vanuit Le Champion voor Run to The Start Zandvoort Circuit Run niet goed verlopen is. Respondent 7 vertelt dat er veel nieuwsberichten via de digitale media en kranten zijn verspreid over de nadering van het evenement, *“maar nergens dat een ook een cursus was”*. Als de evenementenorganisatie goed mee gaat met de promotie kan daar veel naamsbekendheid en deelnemers uit gehaald worden. Wanneer zij Run to The Start zichtbaar promoten als hét voorbereidingsprogramma, dan zet je jezelf op de kaart. Daar kunnen ze al drie maanden voordat de inschrijving open gaat mee beginnen.

“Mensen praten er met de kerst over, delen het op social-media en zorgen voor mond-tot-mondreclame en maken andere er warm voor.” (R5)

De bevestiging wordt door respondent 4 gegeven door het volgende te benoemen: *“nu is het allemaal wat minder”*.

Uitstraling en zichtbaarheid

Met promotie vanuit meerdere partijen kan Run to The Start meer naamsbekendheid krijgen. Op een positieve manier zichtbaar zijn geeft extra kracht aan de promotie. Een voorbeeld dat genoemd wordt is de zichtbaarheid van trainers middels Run to The Start trainerskleding. Dit is ook een stukje professionaliteit die je uitstraalt en *“is heel belangrijk, waardoor de beginners het ook nog van je aannemen”*, zo stelt respondent 5. Een Run to The Start deelnemersshirt zorgt verder voor de lokale positieve uitstraling en bekendheid. Respondent 7 borduurt hier verder op en komt met het volgende punt dat goed samen zal kunnen gaan met de verdere promotie van het programma.

“De herkenbaarheid is heel belangrijk. Als je als Run to The Start daar gewoon een spandoek hangt, hoeft niet zo moeilijk, maar dat je ze ook als groep even laat zien. Ik weet niet of jullie iets met herkenbaarheid doen? Het is goed als je zegt, kom jongens we gaan met zijn alle van Run to The Start op de foto. Dan komt het in het blaadje van Le Champion. Je moet het groot maken. Het gaat om de presentatie ervan.”

Het zijn respondent 3, 4 en 12 die een heel belangrijk punt benoemen, waar niet eerder aan gedacht is. Zij interpreteren zichtbaarheid vanuit het hebben van persoonlijk contact. Een mooi alles zeggend woord is Run to The Start meer “body” te geven. Twee manieren om dit te bereiken worden verteld door de respondenten.

Het eerste punt is de zichtbaarheid van het Run to The Start projectteam tijdens een training. Op deze manier voelen de trainers zich er ook bij betrokken doordat iemand van de Atletiekunie een kijkje komt nemen hoe er training gegeven wordt. Respondent 3 is niet geheel tevreden over de huidige manier van contact, waar de belangstelling veelal per e-mail plaatsvindt. *“Dan hoor je alleen maar wat als er problemen zijn of geen deelnemer of één deelnemer, ja wat moet ik ermee?”* Door letterlijk je gezicht te laten zien en te praten met de deelnemers geef je tevens het signaal af dat je er betrokken bij bent en je grootte waarde aan de inzet van de betrokkenen vanuit de vereniging hecht. Je moet contact hebben ter plekke.

“Kom eens een keer kijken en praat eens met diegene die training hebben wat hun ervaringen zijn, dat is in feite hetzelfde wat ik een beetje aangaf van ga eens vragen aan diegene die het echt ondergaan wat ze ervan vinden. Dat wil niet zeggen dat je bij alle verenigingen langs moet om één keer mee te gaan, maar probeer af en toe mee te lopen om te horen waarom zijn ze nou eigenlijk toch de clinics gaan doen of bij een aantal andere, als je dat wilt weten, waarom heb je dat één keer gedaan en daarna niet meer. Dat is een soort van exit interviews.” (R12)

Het tweede belangrijke punt dat wordt aangedragen is de zichtbaarheid in de trant van een trainersbijeenkomst voor alle Run to The Start trainers te. Het organiseren van een ontmoetingsdag voor gelijkgestemde om ervaringen uit te wisselen.

“Je hoeft het niet naar Tenerife te organiseren. Maar de trainersbijeenkomsten dat mis je hier bij Run to The Start en dat heeft dus Start to Run wel. Nou dat is al van goh, dat hangt ook weer af van sponsoring, financieel, maar Papendal iets op Papendal doen vanuit de Atletiekunie, de baan goh zo zo lesopbouw neerleggen is schitterend daar voor een heleboel trainers.” (R3)

Hier wordt door dezelfde respondent aangevuld dat zo’n middag een mooie gelegenheid is om potentiële nieuwe trainers erbij te betrekken en kennis te laten maken met het programma en het trainerschap. Ter aanvulling geeft respondent 2 nog wel een kanttekening dat een groot percentage Run to The Start trainers ook betrokken zijn bij Start to Run. *“Je gaat voor die vijftig toch geen aparte dag organiseren, wees wijzer met je geld.”* Een voorgedragen alternatief is een apart programma of clinic voor deze groep die gericht is op de doelgroep van Run to The Start.

4.2.3 Samengevat

Communicatie blijkt een belangrijk aspect te zijn in samenwerking tussen de vereniging en de Atletiekunie. Over het algemeen wordt er tevreden gereageerd over het huidige contact met de Atletiekunie met betrekking tot Run to The Start. Het contact per e-mail verloopt goed, waarop vaak een passend antwoord komt. Veel contact per e-mail kan er echter ook voor zorgen dat er over informatie heen gelezen wordt. Een aandachtspunt voor het Run to The Start team is om fysiek zichtbaar te zijn bij de verenigingen. Dit kan zowel tijdens de training als ervoor of erna, als je maar als Atletiekunie letterlijk je gezicht laat zien en betrokkenheid uitstraalt naar zowel de trainer als de deelnemer. Men aanhoort over de ervaringen, in plaats van continu mailcontact te hebben en zo af en toe contact per telefoon. Andere tegengeluiden op het *“prima”* contact zijn het intensiveren van de communicatie tussen de verenigingen en de Atletiekunie tijdens de promotieperiode en over de gang van zaken rondom het deelnemerspakket. Hierdoor weet men precies van elkaar wat er gedaan wordt, houdt elkaar scherp en weten beide partijen hoe de zaken lopen. Hier zal sprake zijn van formele onderhandeling, waardoor interactieve communicatie overeenstemming plaatsvindt tussen de betrokken partijen. Dit is vervolgens weer van belang in de samenwerking tussen verenigingen en de Atletiekunie.

De respondenten noemen dat er vaak te laat wordt begonnen met de promotie door de vereniging, mede komt doordat de locatiewerving van de Atletiekunie vaak te laat is. Door de verenigingen wordt ‘op tijd’ gevonden 2 à 3 maanden voordat inschrijven mogelijk is van het hardloopevenement. Verder wordt als belangrijk ervaren dat de Atletiekunie luistert naar de ervaringen van de verenigingen en deze vervolgens in het programma doorvoeren en dat er door beide partijen snel acties ondernomen worden. Niet alleen de communicatie tussen de vereniging en de Atletiekunie is belangrijk, maar tenminste net zo belangrijk is de communicatie naar de deelnemer. De nieuwsbrieven dienen duidelijk te zijn en dient deze informatie overeen te komen met wat de trainer verteld. Het blijkt dat veel verenigingen voor een groot deel vasthouden aan het trainershandboek die vanuit de Atletiekunie beschikbaar wordt gesteld. Veel trainers passen daarentegen het programma voor een deel aan op basis van hun opleiding, ervaringen, niveau en de grootte van de groep. Een daaruit vloeiend probleem is dat de informatie vanuit de wekelijkse nieuwsbrief in samenspraak is met wat de trainer aan de deelnemers meegeeft. Als oplossing wordt aangedragen dat iedere vereniging afzonderlijk een deel van de nieuwsbrief, specifieke voor hun deelnemers, kan aanpassen.

Wat betreft de promotie van Run to The Start zijn alle verenigingen het met elkaar eens dat in de gezamenlijke promotie *“de kracht”* zit. Het is van belang om de promotie op de juiste manier op te pakken, zodat er een sterk raamwerk is van verschillende partijen. Dit is wat de Atletiekunie voor ogen heeft, echter wordt daar niet precies hetzelfde door de verenigingen over gedacht. Dit schept bij zowel de vereniging als de Atletiekunie bepaalde verwachtingen van elkaar, die niet altijd op dezelfde manier worden opgepakt. Mede het vrijwillige karakter van een vereniging wordt als reden aangegeven of dat de vereniging van mening is dat bepaalde promotie de taak van de Atletiekunie is. De verenigingen zien zich over het algemeen als een lokale promotor van Run to The Start, waar de energie die in het programma wordt gestopt veel van elkaar verschillen. Als rol van de Atletiekunie is de landelijke en grote promotiecampagne opzetten met behulp van eigen website en redactioneel nieuws te plaatsen in de landelijke kranten.

De evenementenorganisatie wordt tevens gezien als belangrijke partner, met een groot databestand en verschillende promotiekanalen en contacten met de deelnemers. Echter worden deze kanalen vaak te laat of niet goed gebruikt. Deze extra promotie en het beter gebruiken van de promotiekanalen zal moeten zorgen voor meer naamsbekendheid van Run to The Start en een betere uitstraling geven. Het is van belang om Run to The Start meer “body” te geven. Dit kan volgens een aantal respondenten door als Atletiekunie vaker zichtbaar te zijn bij de verenigingen en door een clinic voor de trainers te organiseren op Papendal.

4.3 Samenwerking

Samenwerking lijkt vaak vanzelfsprekend en eenvoudig. Als organisatie ga je samen met een andere partij aan de slag en streeft beide naar hetzelfde doel. Het is daarom voor de hand liggend dat er een optimale samenwerking tot stand zal komen, echter is het tegenovergestelde waar. Om tot een optimale samenwerking te komen, gaat er een heel proces aan vooraf tussen betrokken partijen. De verenigingen geven aan het belangrijk te vinden om met elkaar te gaan samenwerking, alleen verschilt de manier en de rol van de partijen per vereniging. Zowel de verenigingen als de Atletiekunie hebben eigen belangen in Run to The Start en hebben elk hun eigen gedachten, dan wel manier van werken, over samenwerking. Tenslotte staan veel atletiekverenigingen, dan wel loopgroepen, bekend om hun dynamische vrijwilligerscultuur die een rol speelt in de samenwerking. Het grote belang van een goede samenwerking, maakt het begrip samenwerking een centraal begrip in dit onderzoek. Bij Run to The Start draait alles om een goede samenwerking te hebben tussen de verenigingen en de Atletiekunie. Als er überhaupt geen samenwerking is, kan Run to The Start op de huidige manier niet voortbestaan.

Uit de opmerkingen van de respondenten blijken een aantal randvoorwaarden van belang te zijn om een goede samenwerking tot stand te laten komen. Deze randvoorwaarden vormen de thema's in deze paragraaf.

4.3.1 De meerwaarde

Een belangrijke en essentieel punt is dat de samenwerking, middels Run to The Start, een meerwaarde oplevert voor de vereniging. De meerwaarde zit hem met name in dat de samenwerking bijdraagt aan, of een toevoeging is op de belangen en visie van de eigen vereniging.

“Dat de samenwerking zich terugvertaalt in een meerwaarde en in het belang van de verschillende organisaties.” (R2)

Er is een discrepantie waar te nemen in de betekenis die de verschillende verenigingen aan de benaming van meerwaarde geven. Waar de ene vereniging voornamelijk alleen naar de eigen belangen kijkt, zijn er andere verenigingen die ook meer overkoepelend denken en een meerwaarde zien in een hoger gelegen doel. Een samenwerking die bijdraagt aan het bereiken van meerdere doelen door als verenigingen onderling ervaringen met elkaar uit te wisselen en zich te richten op het maatschappelijk belang: mensen letterlijk in beweging te krijgen. Echter komt het op de meeste momenten neer dat het ten goede komt van de vereniging.

“De clinics die gedaan worden zijn prima. Het geeft een stimulans aan de loopsport en ontzorgen de verenigingen voor een heleboel dingen dus dat is uitstekend.” (R12)

Bovenstaand citaat wordt beschouwd als de essentie van het Run to The Start programma.

Het ontzorgen van de vereniging wordt als grootste meerwaarde gezien om samen met Run to The Start / Atletiekunie samen te gaan werken. Het werk uit handen nemen gebeurt op onder andere het gebied van administratie, deel promotie van het programma, contact met de deelnemers en het aanleveren van een trainershandboek. Alle respondenten geven aan dat de verenigingen volledig leunen op het werk van vrijwilligers, waar de kern vooral ligt op de directe organisatie rondom trainingen.

“Dus een stuk meerwaarde is toch een belangrijk stuk PR komt van jullie, wij doen ook wel een stuk, maar jullie zeker ook. Jullie zorgen voor de administratieve ondersteuning en ontlasting van de vereniging en de vereniging doet datgene wat ze leuk vindt en dat is training geven.” (R12)

Verder is de Run to The Start deelnemer over het algemeen een andere soort doelgroep die je wilt bereiken. Er is financieel gewin uit het programma te halen en het zorgt voor een stukje naamsbekendheid van de vereniging. De vereniging wil op een positieve manier zichtbaar zijn en hetgeen waar zij voor staan naar buiten uitstralen. Hier zit een belangrijk aspect in waar de vereniging precies voor staat en waar hun kracht liggen. Hier zal de volgende sub paragraaf verder op ingaan.

4.3.2 De kracht van de vereniging

De vereniging is de uitvoerende spil in het hele programma. Zij zijn het directe en persoonlijke aanspreekpunt voor de evenementenlopers die iets te doen hebben met Run to The Start. Respondent 11 geeft het belang van persoonlijke aandacht, om de afstand tussen deelnemer en trainer te verkleinen, weer in volgend citaat.

“De deelnemers weten niet met wie ze te maken hebben vanuit de Atletiekunie. Hierdoor creëer je ook afstand. Hierop volgend stuurt de trainer nog een mailtje na met wat uitleg over de nieuwsbrief, tips en trucks, om wat persoonlijk contact te geven.”

De manier waarop de vereniging invulling geeft aan het contact van de deelnemer, de training en zaken daaromheen bepaalt voor een groot deel de ervaring en beleving van de deelnemer. Het gevoel dat de hardloper bij het programma krijgt bepaalt of hij of zij terugkomt, dan wel anderen voor een volgende keer enthousiasmeert. Een clubgebouw van de vereniging is daar een belangrijk middel bij. Iedere keer weer op eigen accommodatie te beginnen met de training geeft de bepaalde vorm van binding met de vereniging. Ze raken er gewend en bekend mee. Waardevolle spullen kunnen veilig achtergelaten worden, kan er na de training gedoucht worden en is er de gelegenheid onder het genot van een consumptie met elkaar te praten.



Door de respondenten wordt de rol van de trainer niet onderschat. De trainers zijn de personen die voor de groep staan en invulling geven aan de training. Aangezien de interactie tijdens de training vaak intensief is tussen de trainer en de deelnemers, speelt de trainer in op het niveau van de groep door ze te stimuleren een stapje extra te zetten of juist te remmen. Door te luisteren, kijken en overleggen wordt er verder ingespeeld op de wensen en behoeften van de deelnemer voor zover dat mogelijk is. Opvallend is dat iedere vereniging daar zijn eigen draai aan geeft. Zo wordt er bij respondent 3 een *“re-entree groep”* georganiseerd voor hardlopers die terugkomen van een blessure, spreekt respondent 5 over *“de aanwezigheid van een sportmasseur”* iedere maandag en krijgen zwaarlijvige deelnemers iedere week krachttraining in het krachthonk om de bovenbeenspieren sterker te maken.

Dit zijn voorbeelden bij verenigingen die, buiten de voorgeschreven training, op eigen initiatief opgepakt worden ten gunste van de deelnemer en uiteindelijk ook van de vereniging. Als er gekeken gaat worden naar de manier waarop de verenigingen de trainingen invullen, is te zien dat het trainershandboek vanuit de Atletiekunie daarbij als richtlijn wordt gebruikt.

“In de meeste gevallen hanteren wij gewoon het trainershandboek. De trainingen worden zeg maar één op één overgenomen en wanneer wij op de baan gaan, dan passen wij dit een beetje aan. Van de twaalf trainingen zeg maar, houden wij er tien aan van het schema en worden er twee op maat gemaakt.” (R2)

De trainer is echter de grootste schakel in het hele proces om binding te realiseren tussen de deelnemers onderling en uiteindelijk met de vereniging, zo verteld respondent 1.

“Dat is afhankelijk van de trainer zelf, want eh de eerste keer Zevenheuvelenloop eh eh toen hadden wij twee trainers die ook heel sociaal bezig waren, die ook na de hand na de loop gingen eten met de groep en dat dat soort dingen en napraten. De tweede keer is dat niet gebeurd en dat waren meer de trainers die iets meer afstand hielden en dus geen sociale binding.”

Trainers die veel nadruk leggen op het sociale aspect rondom de trainingen zien meer deelnemers, na afloop van het programma, doorstromen binnen de vereniging. Dit is vaak in de vorm van na afloop van de training met zijn allen iets te gaan drinken in de kantine en ze te betrekken bij de activiteiten van de vereniging. Een andere manier die gebruikt wordt is de deelnemers tussendoor een keer te laten meetraineren bij een reguliere trainingsgroep die aansluit op hun niveau. Bij de drie genoemde punten komt er een interactie tot stand met de verenigingsleden die als het ware een ambassadeur zijn voor de vereniging en deze ook zo promoten. Zo ervaren respondenten 1, 3, 4, 6 en 9 dat het sociale aspect *“heel erg belangrijk voor de vereniging”* is *“en daar speelt een kantine toch wel een rol in.”* De vraag is echter in hoeverre de deelnemer een binding wil hebben met de vereniging?

Een andere vraag die opgeroepen wordt is of de deelnemers behoefte hebben aan een kwartier theorie over een specifiek thema bij iedere training? Dit wordt nu niet onderzocht, echter kan er wel gezegd worden dat de respondenten er niet erg tevreden over zijn en het daarom ook op een andere manier oppakken. De mate waarin dit overgedragen wordt aan de deelnemer hangt veelal af van de mogelijkheden van de vereniging in accommodatie, tijd, vragen vanuit de deelnemers en eigen input van de trainer. De meeste trainers stippen de theorie vaak een aantal keren kort aan en verwijzen vervolgens vaak door naar de nieuwsbrief, waar de theorie van die week in terugkomt. Een belangrijke reden hiertoe is dat bepaalde onderwerpen al eerder besproken worden aan de hand van vragen vanuit de deelnemers, dan dat het op het programma stond.

“Dat doen we wel, maar dat bundelen we en doen het één keer in de hele cycli. Want wij hebben geen clubhuis, dus we kunnen niet ergens even gaan zitten. Buiten is het te koud, dus dat moet je niet willen. Dan zeggen we, vooral trainingsleer dan gaan we gewoon een woensdagavond eerst een uur theorie geven en daarna gaan we nog steeds even een korte training doen. Maar elke keer theorie uit het handboek geven kost teveel tijd als je het goed wilt doen, ja, dat vind ik, ik sta er niet achter om het op die manier te doen.” (R2)

“Dus daar ben ik al vier weken mee bezig met schoenen en vanavond moeten we het hebben over schoenen, dus ja we gaan gelijk lekker naar buiten. Nou en dan zeg ik van ik kijk wel naar je schoenen en ik ga achter je lopen. Natuurlijk als ze dit lezen gaat er bij hun ook een lampje branden, maar niet vanavond want we hebben het er al over gehad.” (R3)

Respondenten 6 en 7 gaan een stapje verder in het leveren van maatwerk naar de deelnemers door twee à drie keer, tijdens het programma, intensief op de theorie in te gaan. De vereniging zoekt zelf in dit geval ook samenwerking met andere partijen die de theorie komen verzorgen in het clubgebouw van de vereniging. Zo vertelt een lokale hardloopspecialzaak iets over kleding en schoeisel. Dit is een win-win situatie aangezien de specialzaak hiermee in contact komt met nieuwe klanten en de vereniging de deelnemers verder wegwijs maken in het verantwoord hardlopen.

Tenslotte is het de vereniging die *“alles wat lokaal is dat zullen wij moeten doen”*, zo vertelt respondent 2. Zij hebben lokaal een groot netwerk dat benut kan worden voor communicatie en promotie uitingen. Het is echter aan de Atletiekunie om hun rol in de samenwerking goed te communiceren en uit te voeren om samen stappen te kunnen zetten. De vraag is wat nu echt de rol van de Atletiekunie is binnen Run to The Start?

4.3.3 De rol van de Atletiekunie

“Run to The Start organiseert, faciliteert en de vereniging voert het uit.”

Dat is de rolverhouding die respondent 12 ervaart. Respondent 11 vult dit aan en omschrijft Run to The Start als *“de bewaker van het programma, de formule en marketing, terwijl de verenigingen het uitvoeren.”* Als vereniging heb je weinig capaciteit om het programma op deze manier en eigen initiatief op te pakken.

Een andere kracht is dat de Atletiekunie via de website een heleboel kan regelen en administreren, zodat het voor de vereniging erg makkelijk wordt gemaakt. Tevens wordt de verbinding met de evenementenorganisatie gemaakt.

Eén van de belangrijkste reden en meerwaarde voor de verenigingen om deel te nemen aan Run to The Start is dat er *“een hoop zorgen uit handen wordt genomen”* benoemd respondent 11. Het Run to The Start projectteam geeft onder andere de verenigingen ondersteuning met het trainingsschema, zorgt voor het innen van het geld bij de deelnemers en de administratie, heeft vooraf contact met de deelnemers en zorgt voor een stuk promotie. Respondent 12 geeft er de volgende argumentatie bij.

“Wij krijgen als het ware een verzameling van atleten die hier gaan lopen, met een lijstje met namen erbij, met een programma erbij, passen wij misschien zelf waar bij naar onze smaak, maar dat doet volgens mij wel iedere vereniging en vervolgens gaan ze 12 weken lang trainen bij ons.”

Waar het volgens respondenten 2, 5, 10 en 12 nu nog aan ontbreekt is: Run to The Start als verbinder. Hiermee wordt bedoeld het kijken hoe andere verenigingen zaken succesvol oppakken en deze vervolgens met elkaar te delen. Een bijeenkomst voor trainers wordt als voorbeeld hiervoor aangedragen.

“Ja, jullie zien het en verbinden het met elkaar. Wij zien niet wat er bij andere gemeentes gebeurt, daar ligt voor jullie een taak. Niet zozeer een taak om het uit te vinden, het gouden ei, maar wel om de boel te verbinden. Dat is de meerwaarde van de koepel als de Atletiekunie.” (R2)

4.3.4 De interactie

Er wordt door alle respondenten aangegeven dat de communicatie tussen elkaar een belangrijke randvoorwaarden blijkt te zijn in de samenwerking. Wanneer de verschillende partijen iets met elkaar willen bereiken is het van groot belang dat iedereen voortdurend van elkaar op de hoogte is met de rol die een ieder vervult in de samenwerking. Communicatie onderling is hierin onmisbaar.

“De communicatie van de nieuwsbrief naar de deelnemer vind ik het belangrijkste, dus dat de trainer weet wat in de nieuwsbrief verwacht wordt en dat die deelnemer weet wat er gaat gebeuren.. dat vind ik het aller belangrijkste.” (R5)

Buiten de communicatie naar de deelnemer vanuit de vereniging en de Atletiekunie, geven de respondenten aan dat ook de communicatie tussen en met de Atletiekunie van groot belang zijn. De mate waarin de vereniging hieraan bijdraagt varieert per vereniging.

4.3.5 Loslaten van het concept?

Respondenten 2, 3, 7, 11 en 12 zien mogelijkheden weggelegd voor Run to The Start om een nieuwe invulling te geven aan de samenwerking en communicatie. Zo worden in de huidige constructie verenigingen uitgenodigd om deel te nemen aan Run to The Start op basis van eerdere succesvolle deelname of de regionale ligging ten opzichte van de plaats van het evenement. Respondent 3 ziet mogelijkheden in het deels los te laten van het concept en naar alle verenigingen een lijst sturen met evenementen die dat jaar plaats gaan vinden, waar Run to The Start aan gekoppeld is, en zij zich daarvoor kunnen aanmelden.

“Ik zou zeggen Run to The Start is Run to The Start naar of op Texel, en op Texel en in Groningen en in Friesland en in en in. Verenigingen willen jullie Run to The Start doen voor... he. Boem en dat kan. Dat hoeft dus dan niet nu, maar het kan ook vanaf november in januari in Egmond, noem maar op, vanuit je eigen evenement. Nu is het Run to The Start Marikenloop, Zandvoort, nou goed Zandvoort, wij gaan toevallig met een groep van 15 naar Zandvoort, zou ook nog kunnen zijn. Goh, Run to The Start, zouden wij dit promoten om in <naam woonplaats> over het Circuit, al die autocoureurs kom maar, why not? Waarom alleen maar om op de Marikenloop en Zandvoort?”

Na deze uitspraak nuanceert respondent 3 het verhaal door expliciet te benoemen dat het concept niet zozeer losgelaten moet worden, *“maar dat je tegen de verenigingen zegt van Run to The Start kan je doen naar de evenementen waar jij graag naar toe wilt gaan trainen?”*

Als kanttekening wordt door respondent 12 geplaatsd dat je er wel opgelet moet worden dat hoe meer programma's je als vereniging oppakt, die elkaar kunnen overlappen, de spoeling aan aantal deelnemers dunner zal worden.

Door als Atletiekunie te zorgen voor de koppeling van Run to The Start met het hardloopevenement, kunnen verenigingen instappen waar ze willen en de beschikking hebben over voldoende trainers. Dan is het voor respondent 11 weer gemakkelijker om na Start to Run een Run to The Start aanbod via de Atletiekunie te creëren, aangezien de huidige evenementen nog te ver afstaan van het eind van Start to Run staan en deze 'beginnende' lopers dan paar weken niks meer doen.

Respondent 11 ziet een veranderde, ondersteunende en faciliterende rol voor de Atletiekunie hierin weggelegd.

“Alleen moet het meer door de vereniging in kunnen worden gevuld die het vervolgprogramma gaat aanbieden en verzorgen. Trainers doen dat toch vaak meer op eigen manier. Het liefst zelfs waar je eigen vereniging bij betrokken is, dan wel als organisator.”

Door de respondenten wordt er ook gesproken over Run to The Start te vernieuwen door een koppeling te leggen met nieuwe belevingsevenementen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan trail- en mudruns (R11), de Monnikenloop op Schiermonnikoog (R3) of een Landgoed Twente Marathon (R7). Er wordt zelfs een stapje verder gedacht om aanbod te creëren voor een 2-3 kilometer loopt voor de combinatie ouder – kind (R7) of voor allochtone vrouwen (R12).

Respondent 12 geeft een mooie omschrijving van het probleem waar middels dit onderzoek antwoord op gegeven wordt.

“Denk zo, iedere formule is eindig en zal je na een aantal jaren anders moeten gaan doen. Op het moment dat het aantal deelnemers aan de clinics gaan afnemen, of je wilt nieuwe doelgroepen hebben (zoals allochtone vrouwen) en naar andere evenementen wilt toe.”

Er kan geconcludeerd worden dat niet alle respondenten hun mening delen over de vraag om Run to The Start meer los te laten en daarmee meer verantwoordelijkheid en vrijheid te leggen bij de verenigingen. Mede op basis van bovenstaande citaat is de huidige formule van Run to The Start aan zijn einde. De veranderende rolverhouding zal van invloed zijn op de invulling die gegeven zal worden aan de samenwerking tussen de verenigingen en de Atletiekunie.

4.3.6 Samengevat

Het basisprincipe voor verenigingen om deel te nemen aan Run to The Start is dat de samenwerking een meerwaarde oplevert. Het ontzorgen van de vereniging wordt als grootste meerwaarde gezien. Dit is zowel in de administratie, als een deel promotie en de communicatie met de deelnemers en met de evenementenorganisatie te zien. Hierdoor kunnen de verenigingen doen waar ze goed in zijn, namelijk het geven van trainingen. Zij hebben de rechtstreekse en persoonlijke contacten met de deelnemers, waardoor zij de individuen op hardlooplegebied goed leren kennen en kunnen inspelen op de wensen en behoeften van de deelnemers door het leveren van maatwerk.



De respondenten zijn zich bewust van de rol van de vereniging als het aankomt om mensen te enthousiasmeren. De trainer is hier een zeer belangrijke schakel in, waar het sociale aspect *“heel erg belangrijk voor de vereniging”* is. Echter blijkt dat er niet altijd de geschikte trainer voor de groep staat, maar er grofweg geen andere trainer beschikbaar is. Het is een gedeelde mening dat het aan de vereniging is op de lokale activiteiten op te pakken. De respondenten zien een rol voor de Atletiekunie weggelegd om kennis en ervaringen uit te wisselen en de verenigingen met elkaar te verbinden. Verder wordt de Atletiekunie gezien als organisator en bewaker van het programma en deze ook faciliteert, waar de vereniging het uitvoert. In de huidige formule wordt er veel werk uit handen van de vereniging gehouden, dat als zeer positief wordt ervaren. Opvallend is dat alle verenigingen het belang inzien van een goede samenwerking tussen de vereniging en de Atletiekunie en de communicatie naar de deelnemer. De mate waarin de vereniging hierin bijdraagt per vereniging varieert.

5. Analyse

In het voorgaande hoofdstuk zijn de empirische resultaten gepresenteerd die tot stand zijn gekomen aan de hand van de ervaringen, meningen en betekenissen van de Run to The Start locatiecontactpersonen. In dit hoofdstuk worden de resultaten, aan de hand van het analytische kader in paragraaf 2.2 en het theoretisch kader in hoofdstuk 3, geanalyseerd. Voor de analyse van de resultaten wordt er gebruik gemaakt van het arenamodel van Verweel (1987; 96) die als volgt omschreven wordt:

“De dynamische in- en uitsluitende structuur inclus de regelgeving, die functioneert als concentratiepunt voor de competitieve interactie van praktijken.”

In paragraaf 5.1 staat de context waarin de verenigingen zich in bevinden centraal. Vervolgens komen in paragraaf 5.2 de betekenissen aan bod die door de respondenten gegeven zijn. Deze data wordt geanalyseerd op basis van de drie organisatieperspectieven van Martin & Frost (1999) geanalyseerd. Nadat de integratie, differentiatie en de fragmentatie perspectieven helder zijn, zal paragraaf 5.3 verder ingaan op de onderlinge onderhandelingen en machtsverhoudingen. Het hoofdstuk zal afgesloten worden met een korte samenvatting.

5.1 Context

Betekenen worden gevormd door de context waarin het individu zich bevindt en de arena vormt waarin rollen worden gecreëerd en vervolgens worden toegewezen. Hierbij is tevens van invloed hoe individuen in relatie tot elkaar staan. In de context worden de rollen in de arena gevormd de arena. Om te betekenen van het individu te begrijpen en achterhalen is het van belang om in te zien dat een individu zich in meerdere contexten kan bevinden: bijvoorbeeld op de vereniging, in het bos met een trainingsgroep of bij een hardloopevenement. Iedere context geeft vorm aan de betekenisgeving van het individu.

De Atletiekunie heeft met Run to The Start een beleid opgezet met een bepaald doel voor ogen. De vraag die middels dit onderzoek mede gesteld is of het beleid overeenkomt of verschilt met de betekenisgeving van de Run to The Start locatiecontactpersonen. Daarom is er in dit onderzoek getracht te achterhalen welke betekenissen de Run to The Start locatiecontactpersonen geven aan de samenwerking met Run to The Start

De context waarbinnen het onderzoek valt, kan gezien worden als de organisatie van het hardloopp programma Run to The Start in het algemeen die bepaald wordt door verschillende betrokkenen die elk een eigen context bezitten. Eén van deze partijen, die een centrale rol hebben in dit onderzoek, zijn de verenigingen. Zij voeren uiteindelijk het Run to The Start programma uit vanaf hun accommodatie en zijn daarmee het persoonlijke aanspreekpunt voor de evenementenlopers en deelnemers. Binnen de onderzochte verenigingen zijn grote overeenkomsten en ook verschillen gevonden.

Vanwege de complexiteit wordt er onderscheid gemaakt in een context op intern, extern en inhoudelijk niveau. In onderstaande sub paragrafen wordt iedere context afzonderlijk behandeld

5.1.1 De interne context

De interne context doelt op de formele verhouding tussen de verenigingen en de Atletiekunie. Er is een verschil in de positie tussen beiden partijen. De Atletiekunie staat namelijk hoger op de hiërarchische ladder dan de vereniging. De Atletiekunie gaat in gesprek met een evenementenorganisatie om een Run to The Start programma eraan te koppelen, waar vervolgens de verenigingen gevraagd wordt om een Run to The Start aanbod bij de vereniging te creëren. Uit de empirische gegevens blijkt dat *“veel werk uit handen nemen”* de grootste meerwaarde voor verenigingen heeft om deel te nemen aan Run to The Start via de Atletiekunie. Tegelijkertijd is er sprake van een grote mate van afhankelijkheid: voor de organisatie is dit niet alleen het bewaken en faciliteren van Run to The Start, maar ook het verbinden van de kennis en ervaringen van de verenigingen, de communicatie naar (potentiële) deelnemers, de landelijke promotie en het contact met zowel de vereniging als de evenementenorganisatie, is de Atletiekunie de aangewezen partij voor. De vereniging is, op zijn beurt, afhankelijk van de Atletiekunie voor het neerzetten van de kaders, de koppeling te leggen met het evenement en de promotie om uiteindelijk het programma uit te kunnen voeren. De vereniging wil terug kunnen vallen op het beleid en de kaders die voor Run to The Start zijn opgesteld, echter hebben zij ook de behoefte aan om een eigen draai te geven aan het programma. Ze hebben elkaar nodig, echter is er formeel gezien geen volledige gelijkheid: de Atletiekunie geeft de verenigingen de vrijheid om naar eigen inzien maatwerk te leveren op de locatie, echter trekt de Atletiekunie aan het kortste eind wanneer er niet gewerkt wordt binnen de gestelde kaders. Dit komt overeen met wat Kamminga (2008) verstaat onder formele onderhandeling: het proces waar interactieve communicatie zich richt op het tot stand laten komen van samenwerking waar de betrokken partijen deels botsende belangen hebben. Het belang van gezamenlijk delen is om zoveel mogelijk mensen op een verantwoorde manier voor te laten bereiden naar een hardloopevenement en vervolgens door te laten stromen naar de vereniging.

Ring & Van de Ven (1994) benoemen dat wanneer partijen de intentie hebben om te gaan samenwerken de basis wordt gevormd door wederzijds begrip te hebben in elkaars overtuigen, belangen, vaardigheden, normen en waarden. De empirische gegevens wijzen uit dat deze opvatting gedeeld wordt door de verenigingen voor het krijgen van een goede samenwerking. Een belangrijk onderdeel daarvan is goed met elkaar te communiceren. Hoewel veel respondenten tevreden tot zeer tevreden zijn over de communicatie met de Atletiekunie, mag de informatievoorziening naar de verenigingen beter en duidelijker verlopen. Dit geldt met name voor het continu doorgeven van het aantal deelnemers en meer samen optrekken rondom de promotie. Een enkeling geeft aan dat ze weinig doen, of meer zouden moeten doen, aan de promotie. Dit is geen goede ontwikkeling aangezien de Atletiekunie juist van alle verenigingen verwacht dat zij voor de lokale promotie en naamsbekendheid zorgen van Run to The Start. Enkele verenigingen hebben daarentegen blijkbaar de verwachting dat de Atletiekunie zowel voor de landelijke als de lokale promotie zal zorgen. Beide partijen hebben in dit geval volgens Vlaar et al. (2006) geen beleving dat ze een ieder gelijke inspanning leveren om daarmee het gezamenlijke doel te willen bereiken. Dit wordt aangevuld door Thomson et al. (2007) daar het bij samenwerking belangrijk is om als partijen onderling te onderhandelen over de structuren en regels te creëren waar consensus is voor alle betrokkenen.

5.1.2 De externe context

De externe context heeft betrekking op de markt waarin de partijen opereren.

De veranderende maatschappelijke context van sport is terug te zien in de ontwikkelingen die plaatsvinden in de loopsport. Zoals Smith (1998) heeft gesignaleerd is het hardlopen uitgegroeid van een atletiekonderdeel naar een grote variatie aan verschijningsvormen waar de afstand, snelheid, intensiteit en de sociale verbanden, waarin men de sport beoefend, van elkaar verschillen. Evenementenlopers hebben na informatie over het hardloopevenement, de grootste behoefte aan informatie over training en techniek van het hardlopen (Van Bottenburg & Hover, 2009). Dat atletiekverenigingen met Run to The Start niet meer de enige partijen zijn die inspelen op de wensen en behoeften van de evenementenlopers blijkt wel uit zowel empirische gegevens als het onderzoek van Van Bottenburg & Hover (2009). Andere aanbieders zijn bezig elk een stukje markt in te nemen, waardoor afgelopen jaren het aanbod vanuit de *“commerciële bedrijven”*, zoals fysiopraktijken, sportscholen en hardloopspecialisten, in opkomst is. Deze commercialisering van het sportaanbod wordt door de literatuur bevestigd (Enjolras, 2002; Van Bottenburg, 2006).

De kracht van de vereniging is dat de deelnemers niet gebruikt worden als melkkoe, daar een vereniging volgens de statuten niet uit mag zijn op winst. Echter blijkt uit de empirie dat dit soms wel gedaan wordt om gaten in de begroting te dichten. Tevens biedt een vereniging in structureel verband groepstrainingen aan met een trainer, waarbij een individu sociaal kapitaal kan krijgen. Zowel Putnam (2001) en Verweel (2005) erkennen dat leden onderling met elkaar in contact komen en ze het gevoel en de mogelijkheid krijgen om betrokken te zijn in de samenleving, uiteindelijk zorgt voor sociaal kapitaal binnen een vereniging, dat vervolgens een belangrijk facet en reden is voor een hardloper om lid te worden. Een tegenbeweging wordt gezien door respondenten dat het minder vanzelfsprekend is dat mensen lid worden bij een vereniging. Voor een korttijds periode kan iemand wel een gaatje vrijmaken in de agenda, echter om nu wekelijks vast te zitten aan verplichtingen wordt aangedragen als belangrijke reden om uiteindelijk geen lid te worden bij de vereniging. Duyvendak en Hurenkamp (2004) en Soenen (2006) erkennen deze beweging en zien dat de huidige samenleving de last van ‘zwarte’ sociale verbanden steeds meer gaan vermijden. Door in te spelen op de ontwikkeling om aanbod te verzorgen waar geen verplichtingen aan vast zitten en slechts voor een korte duur is, creëer je als het ware de selffulfilling profecy. De respondenten zien deze beweging terug doordat ze ieder jaar voor een deel dezelfde mensen terugzien, die echter geen lid zijn van de vereniging. Deze groep wordt door de respondenten omschreven als de *“cliniclopers”*.

5.1.3 De inhoudelijke context

De inhoudelijke context heeft betrekking op de kwaliteit van Run to The Start. Bij de externe context is naar voren gekomen dat Run to The Start niet het enige programma is voor hardlopend Nederland bij evenementen, maar meer kapers op de kust liggen. Dit gegeven maakt het nog belangrijker om een kwalitatief hoog programma aan te bieden, om je op dit kenmerk mede van de rest te onderscheiden. Deelnemers kunnen, door het delen van hun positieve ervaringen, goede ambassadeurs worden van het programma en andere hardlopers enthousiasmeren. Run to The Start positioneert zich tevens met een verantwoorde en veilige voorbereiding, de vraag is of dit bij alle verenigingen van toepassing is? Van Bottenburg & Hover (2009) hebben de behoefte onder de evenementenlopers onderzocht. Daar kwam uit naar voren dat de tweede grootste behoefte, na informatie over het hardloopevenement, het verkrijgen van informatie over techniek en training van het hardlopen is (trainingsopbouw, looptechniek, trainingsschema's, loopparcoursen en looproutes).

Empirische gegevens wijzen uit dat verenigingen over het algemeen een grote waarde hechten aan de opleiding van de trainer en dat hij/zij de benodigde informatie weet over te brengen op de trainingsgroep. Echter blijkt uit praktijk dat de trainer over het algemeen vaak nog een reguliere trainingsgroep heeft en Run to The Start erbij neemt. Eén reden hiertoe is dat genoemde persoon de perfecte trainer is voor de trainingsgroep, dan wel dat er geen andere kandidaat is. Wanneer de vereniging niet ieder jaar de beschikking heeft over de vaste 'clinictrainer', wordt er vaak intern een e-mail uitgezet onder de trainers of zij interesse hebben training te geven met Run to The Start of iemand kennen die interesse zou hebben. Het is dus vaak een extra belasting op de trainer(s). Zij zijn de belangrijkste schakel in niet alleen het leveren van een kwalitatief hoge training, maar ook de geschikte informatie mee te geven aan de deelnemers met betrekking tot techniek en trainingsopbouw. Daarbij zijn zij ook belangrijk in het leggen van de verbinding met de vereniging. Een extra belasting, dan wel uitdaging voor de trainers, is dat het niveau tussen individuen sterk uit elkaar blijkt te liggen. Verder wordt er ook nog onderscheid gemaakt in een beginnersgroep die zich voorbereid naar een vijf kilometer en (half) gevorderden naar respectievelijk tien of vijftien kilometer. Een geruststelling voor de trainers is dat in de praktijk blijkt dat de voorbereiding tussen een 'beginnende loper' en 'ervaren loper' volgens Van Bottenburg en Hover (2009) weinig van elkaar verschilt met betrekking tot de periode en de frequentie van training.

Hoewel veel verenigingen niet de grote luxe hebben om uit een grote pool van trainers de meest geschikte kandidaat te kiezen, wordt er wel gestreefd om kwaliteit in de trainingen te brengen. De kracht van vereniging is dat trainers elkaar kunnen ondersteunen in het trainerschap. Hoewel de Run to The Start deelnemers "*een apart volk*" blijkt te zijn, worden ze ook betrokken in trainingen en activiteiten van de vereniging om in contact te komen met bestaande leden. De theoretische informatievoorziening wordt niet alleen via de nieuwsbrief overgedragen, echter nodigen een aantal verenigingen twee à drie keer gedurende het programma externe uit die iets komen vertellen over een specifiek onderwerp (zoals schoeisel, kleding en diëetiek). Om de kwaliteit van de trainingen te verhogen wijzen empirische gegevens uit dat de Atletiekunie zich meer als verbinder zou moeten opstellen. Het uitwisselen van impliciete en expliciete kennis wordt ook door Ring & Van de Ven (1994) voorgedragen om begrip voor elkaar te krijgen wat belangrijk is in de samenwerking. Een mogelijkheid om deze overdracht te kunnen bewerkstelligen is een contactmoment voor alle betrokken verenigingen te organiseren middels een bijscholingsworkshop op Papendal. Een andere mogelijkheid is als Atletiekunie af en toe fysiek aanwezig te zijn op de vereniging tijdens een training en te luisteren naar de ervaringen van zowel de deelnemers als de trainers. De informatie die hieruit vergaard wordt, kan vervolgens verbonden worden met situaties van andere verenigingen om het programma meer "*body*" te geven.

5.2 Betekenissen

In de betekenissen van de respondenten zijn overeenkomsten, verschillen en ambiguïteiten te vinden, die tevens terug zullen komen in de beantwoording van de deelvragen. Zoals te vinden in het analytische kader van paragraaf 2.2 zullen deze bevindingen geanalyseerd worden vanuit de drie perspectieven van Martin & Frost (1999). Hoewel de drie perspectieven van elkaar verschillen bevatten ze elk hun waarheid, waardoor er op verschillende manieren gekeken kan worden naar de cultuur van de vereniging. Culturen zijn namelijk sociaal opgebouwde werkelijkheden. Door naar alle drie de perspectieven te kijken wordt er een theoretische en praktische interpretatie gegeven aan de empirische data.

5.2.1 Integratieperspectief

Vanuit het integratieperspectief wordt er gekeken naar de overeenkomsten in betekenissen van de respondenten. Opvallend is dat alle verenigingen inzien dat het samen optrekken in zowel communicatie als promotie van groot belang is voor het succes van Run to The Start. De vereniging is het eerste en gelijk ook het persoonlijke aanspreekpunt met de deelnemers. Zij zien hun rol en kracht erin om de deelnemers op een zo goede mogelijke manier binnen de vereniging te begeleiden in hun hardloopcarrière. De trainer is de aangewezen persoon om maatwerk te leveren op basis van de ervaring, niveau en wensen van de deelnemers. Wel kan de invulling die hier per vereniging aan gegeven wordt verschillend zijn. Deze zal in de volgende paragraaf toegelicht worden. Overkoepelend wordt daarbij tevens de communicatie naar de deelnemer ook vanuit de Atletiekunie als belangrijk ervaren. De verenigingen zien de waarde die hardlopers leggen aan een 'lichte gemeenschap' toenemen, waar zij een rol voor de vereniging in zien weggelegd middels Run to The Start. Dit komt overeen met ontwikkelingen die spelen rondom de overdracht van taken van de landelijke overheid naar de gemeenten. Boessenkool et al. (2008) en Boer & Croon (2010) geven namelijk aan dat de verenigingen zich in de maatschappij staande kunnen houden door een goede positionering. De keuzes die hierin als vereniging gemaakt worden bepalen de richting, ambitie en de toekomst van de vereniging.

Een ander punt vanuit de integratieperspectief is dat alle respondenten de ondersteuning vanuit de Atletiekunie waardevol vinden. De Atletiekunie wordt gezien als bewaker van de formule die het organiseert en faciliteert, waar de vereniging het uiteindelijk de trainingen gaan uitvoeren. De ondersteuning is één van de dienstverlenende taken van de bond en de respondenten zien de daadkracht en communicatiekanalen dan ook als grote meerwaarde om samen te werken middels Run to The Start.

5.2.2 Differentiatieperspectief

Het differentiatieperspectief kijkt verder dan het organisatieniveau en spitst zich namelijk verder toe op de lager gelegen niveaus van de organisatie, die vaak subculturen worden genoemd. De respondenten hebben tegenstrijdigheden in hun betekenisgeving, die kunnen voorkomen bij bepaalde groepen of functies in de vereniging. Deze worden door Martin en Frost (1999) ook wel subculturen genoemd.

De betekenissen die de verenigingen geven aan de doelstellingen van Run to The Start zijn zeer divers. Waar de ene vereniging Run to The Start ziet als een investering in nieuwe leden en naamsbekendheid van de vereniging, streeft een aantal andere verenigingen naar een financiële winst voor de vereniging of relatieonderhoud met de Atletiekunie. Deze betekenissen zijn eigenlijk voor verenigingen achterliggende redenen om mee te doen aan Run to The Start. De doelstellingen van de vereniging zijn dus voornamelijk gericht op het feit dat zij er zelf beter van worden, terwijl de Atletiekunie een overkoepelende doelstelling heeft: hardlopers op een verantwoorde en veilige manier te laten hardlopen onder begeleiding van een trainer en het verlagen van het blessureleed. Het gezamenlijk belang dat de vereniging en de Atletiekunie hebben is om de deelnemers hardlopers door te laten stromen naar structureel aanbod binnen een vereniging of loopgroep. Het blijkt dat beide partijen eigenlijk andere belangen hebben met Run to The Start, waar machtsrelaties aan de orde komen. Hier volgt meer over in paragraaf 5.3.

De betekenissen die over de huidige manier van samenwerking worden gegeven verschillen ook van elkaar. Zo zijn er verenigingen die het contact met de Atletiekunie goed vinden lopen en verenigingen die hebben aangegeven dat Run to The Start toe is aan vernieuwing en de informatievoorziening naar zowel de deelnemer als de vereniging moet verbeteren. De mate waarin de verschillende subculturen hieraan meewerken is divers. Hierover zegt Thomson et al. (2007) dat de samenwerking tussen partijen een proces is van voortdurende interactie voor verdere ontwikkeling. Hoewel bij de ene vereniging er een groep enthousiaste vrijwilligers achter de organisatie zitten en met elkaar voortdurend in interactie zijn en activiteiten ondernemen, is hier bij andere verenigingen minder tot geen sprake van. Het ontbreekt niet zozeer aan enthousiasme, maar het zijn vaak de redenen 'tijdgebrek' en 'andere verwachtingen' die de verenigingen ervoor geven. Volgens Ring & Van de Ven (1994) ontbreekt het hier aan de ontwikkeling van gezamenlijke verwachtingen op het gebied van elkaars motieven, mogelijke investeringen en de mogelijke onzekerheden. Het uitspreken van verwachtingen naar elkaar is volgens Van Ingen (2009) een belangrijk punt in een goede samenwerking tot stand te laten komen. Verder speelt daarbij volgens Boessenkool et al. (2011) ook de maatschappelijke druk op de vereniging een rol. De samenleving verwacht steeds meer van de verenigingen dat zij een maatschappelijke rol gaan vervullen. Extra activiteiten voor een vereniging, brengt extra werkzaamheden met zich mee. Waar de ene vereniging hun rol in de maatschappelijk in hun beleidsplan of ambitie hebben opgenomen zullen eerder Run to The Start omarmen en zich daarop focussen, dan de meer traditionele verenigingen die deze rol in de maatschappij niet willen of kunnen innemen en minder energie zullen stoppen in programma's 'van buiten'.

5.2.3 Fragmentatieperspectief

Naast de geringe consensus en steeds wisselende subgroepen, gaat het fragmentatieperspectief uit van het individu en brengt verschillen op Run to The Start in beeld, waarbij ambiguïteit in betekenisgeving de kern vormt in dit perspectief. De grootste ambiguïteit binnen de empirische gegevens kwam terug in de betekenisgeving over de waarde, invulling en mate van samenwerking. Opvallend is dat de respondenten allen spreken over het belang van samenwerking en/of communicatie, echter heeft iedere vereniging er een eigen invulling en verwachtingen hierbij. Dit kan leiden tot spanningen en irritaties tussen de verenigingen en de Atletiekunie doordat het niet duidelijk is wat de specifieke verwachtingen zijn van elkaar met betrekking tot deze twee begrippen. Vanuit het oogpunt van Thomson et al. (2007) is er geen overeenstemming door alle betrokkenen gecreëerd door het ontbreken van gezamenlijke onderhandelde structuren en regels.

Een groot deel van de respondenten gaven andere betekenissen aan de meerwaarde om deel te nemen aan Run to The Start, maar enkele betekenissen overlappen elkaar wel. Naast dit verschil waren er ook verenigingen die zich niet direct op ledenwerving focussen, terwijl er wel overeenstemming was over het belang van onder begeleiding van een trainer, bij de vereniging, in een groep de sport te beoefenen.

Een ander thema dat uit de resultaten naar voren is gekomen waar veel ambiguïteit over is geweest is de mate waarin de trainer eigen invulling kan en mag geven aan Run to The Start. Er te zien is dat iedere trainer het programma niet honderd procent dezelfde invulling geeft aan het programma dan dat opgelegd c.q. overgedragen is vanuit de Atletiekunie, is het gedachtenpunt van de Atletiekunie in hoeverre je de verenigingen vrijheid geeft om af te wijken van het programma.

Van Bottenburg (2007) en Van Kalmthout & Lucassen (2008) stellen dat trainers en locatiecontactpersonen de behoefte hebben om in bepaalde mate de vrijheid te hebben om, naar eigen inzien, maatwerk aan de deelnemers te kunnen leveren, aangezien ieder individu anders is en niet iedere trainer over dezelfde faciliteiten beschikt. Essentieel is dus de samenwerking tussen de verenigingen en de Atletiekunie, met name op het duidelijke uitspreken van de verwachtingen van elkaar en naar aanleiding hiervan afspraken te maken waar overeenstemming over is. En dan nog biedt dit geen garantie, gezien het vrijwillige karakter van een vereniging.

5.3 Macht

Het is onontkoombaar dat er sprake is van macht zodra meerdere individuen of partijen zich in de arena bevinden. Net als bij de context zijn machtsverhoudingen en -relaties van invloed op de betekenisgeving van individuen en daarmee ook uiteindelijk voor de vereniging. Gravenhorst (2002) stelt dat het beschikken over macht in belangrijke mate bepaald in hoeverre belangen gerealiseerd kunnen worden. Zoals in de interne context al naar voren is gekomen is de mate van afhankelijkheid die zowel de verenigingen als de Atletiekunie aan elkaar ontlelen belangrijk als het gaat om Run to The Start. Realistisch gezien kunnen verenigingen na één cyclus met de Atletiekunie gedraaid te hebben, geheel zelf een voorbereidingsprogramma gaan organiseren. Voor de verenigingen die met de Atletiekunie blijven samenwerken, wegen de meerwaarde sterker.

Bass (1960) benoemt dat macht te ontlelen is aan de hiërarchische positie met individuen afzonderlijk en als organisatie in zijn geheel. Het gegeven dat beide partijen van elkaar afhankelijk zijn, alleen de Atletiekunie Run to The Start niet zonder de verenigingen kan organiseren, maar andersom wel mogelijk is suggereert naar een sterke positie die een vereniging inneemt in hun hiërarchische positie. Daarentegen is het de Atletiekunie die de verbintenis legt met de evenementenorganisatie en uiteindelijk de locatie toekent en de kaders uitzet. Het is uiteindelijk de Atletiekunie die aan het kortste eind zal trekken als bewaker en organisator van het programma.

De tweede machtsonderhandeling speelt zich af in de vereniging zelf. Gravenhorst (2002) zegt dat machtsbronnen geen statisch gegeven is, maar voortdurend aan verandering onderhevig zijn. Binnen een vereniging kan nooit een persoon of groep de absolute macht hebben. Volgens de statuten van een vereniging heeft de Algemene Ledenvergadering de hoogste macht in de vereniging, echter komt deze normaliter één keer bij elkaar, waar het bestuur als machtsorgaan op de tweede plaats komt. Empirische gegevens wijzen uit dat wanneer er direct gevraagd wordt of er sprake van macht is binnen de vereniging, er unaniem 'nee' wordt geantwoord. Verzoeken vanuit de Atletiekunie om een Run to The Start locatie te openen, geschiet via de secretaris waar hij of zij alleen als tussenpersoon fungeert en de aanvraag doorstuurt naar de trainerscommissie. Hoewel het vaak neerkomt op de bereidheid van trainers om een trainingsgroep op te pakken, gaan andere mensen binnen de vereniging er ook iets van vinden. Er wordt door Weick (1995) gesproken over dat individuen hun betekenisgeving aan de hand van interactie kunnen aanpassen. Binnen de verenigingen ontlelen personen macht mede op basis van hun ervaringen in de breedste zin van het woord en hun (trainers)opleiding. Respondenten geven aan dat een trainerscommissie, het orgaan boven de trainers, veelal in overeenstemming en beraad met de trainer bepaalde keuzes zal maken.

Run to The Start wordt volgens het arenamodel van Verweel (1987) gezien als arena's waarbinnen strijd wordt geleverd. Door de verschillende arena's met elkaar te verbinden, blijkt de complexiteit van samenwerking de kern van het vraagstuk te zijn. Verenigingen zijn als het gaat om het realiseren van de manier van uitvoering van het programma op eigen locatie continu in interactie met elkaar. Als het gaat om samenwerking met de Atletiekunie is te zien dat buiten de interactie tussen beide partijen er tevens sprake is van onderhandeling. Elke partij wil in de samenwerking zoveel mogelijk eigen belangen nastreven die aansluiten op de ambitie en principes van betreffende organisatie. Wat terug te zien is dat de Atletiekunie belang heeft bij de kwaliteit van het programma, mensen op een verantwoorde manier aan het hardlopen krijgen en te behouden door te verbinding met een vereniging of loopgroep te vinden. De verenigingen hebben onderling, maar ook ten opzichte van de Atletiekunie, eigen belangen en principes in de samenwerking. Hierin worden zaken als ledenwinst, naamsbekendheid, financieel gewin en relatieonderhoud als belangrijkste belangen aangehaald. In deze onderhandeling beschikken verenigingen en de Atletiekunie elk over andere middelen en vaardigheden. Hierdoor is er sprake van een mate van afhankelijkheid en macht tussen beide partijen. Waar er binnen een vereniging sprake is van machtsverschil op basis van de rol die zij aannemen in Run to The Start, opleiding en ervaringen, trekt de Atletiekunie uiteindelijk aan het kortste eind. Beide partijen oefenen macht op elkaar uit, aangezien de vereniging geheel zelf kan beslissen om te participeren in de samenwerking en de Atletiekunie daarvan afhankelijk is. Echter legt de Atletiekunie de koppeling met de evenementenorganisatie, zet de kaders uit en zorgt grotendeels voor de informatiestromingen. Er dient aandacht te zijn voor interactiemomenten, waar de betrokken partijen elkaar fysiek ontmoeten en met elkaar kunnen interacteren en onderhandelen. Dit wordt gezien als het meer "*body*" geven aan Run to The Start. Respondenten zien het belang van gezamenlijk een succes te maken van Run to The Start, waar communicatie en promotie een belangrijke waarde in hebben, echter de mate waarin verenigingen hierin meewerken dan wel interacteren, verschilt per vereniging. Belangrijk hierin, voor de sturing van samenwerking, is te komen tot een consensus en gelijke verwachtingen tussen beide partijen, waarbij de aandacht moet blijven van de verschillende subculturen in Run to The Start.

6. Conclusie

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de hoofdvraag en deelvragen. De centrale hoofdvraag luidde als volgt:

“Welke betekenissen geven locatiecontactpersonen aan samenwerking met de Atletiekunie met betrekking tot Run to The Start en welke mogelijkheden zien zij voor verbetering?”

Voor het beantwoorden van de hoofdvraag lagen een aantal deelvragen ten grondslag. Voor de hoofdvraag te kunnen beantwoorden, wordt achtereenvolgend eerst antwoord gegeven op de vier deelvragen

1. Welke ontwikkelingen zien de locatiecontactpersonen in de markt en hoe kenmerken zij de Run to The Start deelnemers?

De loopsport ontwikkelt zich in een razend tempo. Dit is mede te zien in een flinke toename afgelopen jaren van het aantal deelnemers aan hardloopevenementen. Met een toename van het aantal hardlopers neemt de diversiteit onder de deelnemers en daarbij ook de behoefte van de deelnemers toe. Na informatie over het hardloopevenement, is het krijgen van informatie over techniek en training van het hardlopen de daarop volgende grootste behoefte onder evenementenlopers. Deze tweede genoemde behoefte is volgens de respondenten de reden geweest dat veel commerciële bedrijven kansen hebben gezien om de evenementenlopers te voorzien in hun behoefte en daar een variabel bedrag voor vragen. Dit wordt gezien als concurrentie voor de vereniging. Bovendien worden er binnen vele verenigingen ook al variatie gecreëerd voor verschillende doelgroepen, waaronder voorbereidingscursussen naar hardloopevenementen. De respondenten geven aan dat vanwege het ruime aanbod van verschillende partijen, het aanbod versnipperd raakt. Mensen kunnen uit zoveel verschillende, maar direct ook op elkaar lijkende, programma's kiezen. De respondenten beschouwen laatst genoemde reden als basis voor de versnippering van het aanbod, waar de vele partijen voor een deel in dezelfde vijver vissen.

Het blijkt namelijk dat de Run to The Start deelnemers zich onderscheiden van de verenigingsleden, het is een *“apart volk”*. Deze groep is onderling ook zeer divers in leeftijd, ambitie en motivatie. Run to The Start deelnemers zijn mensen die extra aandacht willen in hun voorbereiding en geheel nieuw zijn in het verenigingsleven. Zij hebben geen tot weinig binding met de vereniging, waarvan een derde na afloop bij de vereniging blijft hangen. Door de respondenten wordt er een tendens gezien dat mensen geen lid meer willen worden van een vereniging, maar als het ware trainingen kopen. Ze weten waar zij aan toe zijn, een korte periode kunnen ze vrij maken in hun agenda en het is vrijblijvend. Deze groep deelnemers wordt ook wel omschreven als de *“clinicloper”*, iemand die geen lid wordt van de vereniging, maar steeds terug blijft komen bij Run to The Start.

2. Wat vinden de locatiecontactpersonen van de huidige samenwerking met de Atletiekunie betreffende Run to The Start?

Binnen de huidige samenwerking met betrekking tot Run to The Start zijn enkele verenigingen nog een zoekende. Er wordt positief gereageerd over het contact tussen de vereniging en de Atletiekunie, dat voor het grootste deel per e-mail en telefoon geschiet, waar normaliter snel een passend antwoord volgt op vragen. Veel contact kan ervoor zorgen dat de verenigingen weinig vrijheid ervaren om een eigen draai aan het programma te geven, weten de locatiecontactpersonen en trainers niet altijd waar zij aan toe zijn in de samenwerking. De Atletiekunie heeft kaders geschept over de werkzaamheden en rollen die zowel de vereniging als de Atletiekunie in het Run to The Start programma zou moeten innemen, echter is de huidige manier van communicatie hierin niet voldoende. De locatiecontactpersonen zijn soms nog zoekende in de vorm van samenwerking die binnen hun mogelijkheden ligt en wat hun rol in het geheel kan zijn. Dit heeft met name betrekking op verenigingen die nieuw zijn met het programma, waar onervarenheid een belangrijk factor in speelt. Dit resulteert erin dat beide partijen van elkaar verwachten dat de andere ergens voor verantwoordelijk is en het werk hierdoor kan blijven liggen. De lokale promotie is daarin een goed voorbeeld. Men is het met elkaar eens dat je samen verder komt en de tijd nodig is om de samenwerking scherper tot stand te laten komen. Aangezien het ook in het belang van de verenigingen is, zijn de locatiecontactpersonen en de trainers bereid om mee te denken en als klankbord te fungeren ten behoeve van de samenwerking middels Run to The Start.

Binnen de samenwerking wordt de rol van de Atletiekunie omschreven als diegene die het programma organiseert, faciliteert en bewaakt, waar de kracht ligt in het landelijke bereik, de professionele aanpak en de relatie met de evenementenorganisatie. De evenementenorganisatie wordt tevens gezien als belangrijke partner, met een groot databestand en verschillende promotiekanalen en contacten met de deelnemers. De verenigingen zien voor zichzelf de rol liggen als uitvoerder van het programma, de lokale promotie en de deelnemers vervolgens aan de vereniging te verbinden.

De Atletiekunie wordt in de samenwerking door enkele locatiecontactpersonen als “traag” omschreven. Onderwerpen die door verenigingen wordt aangedragen als belemmeringen of verbeterpunten, dan wel wensen van de verenigingen, heeft lange tijd nodig om aangepast te worden.

3. Welke kansen en belemmeringen zijn er volgens de locatiecontactpersonen ten opzichte van de samenwerking met de Atletiekunie middels Run to The Start?

Verenigingen worden, tijdens het traject van promotie maken voor het opengaan van de inschrijving tot de uiteindelijke uitvoering van Run to The Start, geconfronteerd met bepaalde zaken. Mede vanwege onervarenheid, onduidelijkheid of tijdgebrek worden werkzaamheden niet of anders aangepakt dan dat de Atletiekunie voor ogen heeft. Interne miscommunicatie binnen de vereniging zorgt er soms ook voor dat werkzaamheden niet altijd worden opgepakt. De gedachten is bij verenigingen aanwezig dat de Atletiekunie voor alles zorgt, behalve het geven van de trainingen. Door deze verwachting zijn enkele vereniging wat terughoudend. Zij willen samenwerken en dus een Run to The Start locatie openen, maar dan moeten de voordelen wel opwegen tegen de nadelen.

Het belang voor de vereniging is dat participatie in de samenwerking een meerwaarde voor hen oplevert. De grootste meerwaarde is dat er door de Atletiekunie veel werk uit handen wordt genomen. Als het ware worden de vereniging ontzorgd. Verder blijken andere meerwaarde en belangen te spelen, zoals ledenwinst, naamsbekendheid, financieel gewin en relatieonderhoud. De waarde die verenigingen hechten aan genoemde meerwaarde verschilt per vereniging.

Daarnaast willen verenigingen de vrijheid hebben naar eigen inzien het programma voor een deel te wijzigen op basis van de grootte, behoeftes en niveau van de groep. Dit zorgt echter dat de informatievoorziening niet altijd overeenkomt met wat er via de wekelijkse nieuwsbrief wordt gecommuniceerd naar de deelnemers. De behoefte is er om de technologie zo aan te passen dat de verenigingen de mogelijkheid hebben om de nieuwsbrief zelf ook te kunnen aanpassen. Een andere belemmering zijn lokale organisaties die aanbod hebben voor evenementenlopers en daarmee gezien worden als naaste concurrent. Een aantal verenigingen ziet tevens dat deelnemers de evenementenorganisatie, de vereniging en de Atletiekunie niet uit elkaar kunnen houden. Ze zien soms de bomen door het bos niet meer zodra zij te maken krijgen met deze drie verschillende partijen.

Hoewel er vraagtekens gesteld kunnen worden in hoeverre het stramien van de Atletiekunie onderhandelbaar is, zal het contact met nieuwe verenigingen beter gestroomlijnder gemaakt kunnen worden. Door samen de structuren en de regels met elkaar te bespreken, weten beide partijen waar ze aan toe zijn en wat er van ze verwacht wordt binnen de samenwerking.

Wanneer de vereniging geen meerwaarde ziet in de samenwerking zal zij ook niet eraan participeren. Zodra alle betrokken partijen naar een overkoepelend doel streven is een samenwerking pas succesvol, waar een ieder op zijn eigen manier hieraan een bijdrage kan leveren.

De verenigingen zien de kansen om met Atletiekunie samen te werken om de kennis en expertise van de verenigingen met elkaar te verbinden, zodat zij van elkaar kunnen leren. Dit is een taak die de Atletiekunie op zich zou moeten nemen. Verder hebben ze onder andere de behoefte om in de promotieperiode intensiever contact te hebben met de Atletiekunie en twee á drie maanden voor het opengaan van de inschrijving op de hoogte worden gebracht van Run to The Start om eerder te kunnen beginnen met de promotie. Dit contact zal ook merendeel vanuit de Atletiekunie moeten komen. De evenementenorganisatie zal bovendien Run to The Start prominenter moeten gaan promoten.

Een aantal locatiecontactpersonen geven verder aan dat het goed zou zijn om de zichtbaarheid van de Atletiekunie bij de vereniging te verhogen, in de vorm van fysieke aanwezigheid tijdens een training. Op deze manier laat je niet alleen je gezicht zien, maar is er ook interactie mogelijk met de trainer(s) en deelnemers waar acties uit gehaald kunnen worden. Echter is dit een zeer tijdrovend werk voor de Atletiekunie en zal dit voornamelijk plaatsvinden in de avonduren. De respondenten geven aan dat niet alle verenigingen bezocht hoeven te worden binnen een cyclus, maar er juist ook per cyclus steeds andere verenigingen bezocht worden. Als je maar kenbaar maakt aan andere verenigingen dat je als Run to The Start projectteam bezig bent met 'veldwerk'. Een andere manier op Run to The Start meer "body" te geven is door een interactiemoment voor alle betrokken verenigingen te organiseren.

4. Welke overeenkomsten en verschillen zijn er te onderscheiden tussen de locatiecontactpersonen in hun betekenisgeving ten opzichte van samenwerking met Run to The Start?

De betrokken verenigingen bij Run to The Start zijn verschillend op gebied van onder andere ligging, faciliteiten op de accommodatie en de slagkracht van de vrijwilligers die de handen uit de mouwen willen steken. De manier hoe er invulling en betekenis wordt gegeven aan de samenwerking verschilt daarom ook. Toch zijn er een aantal zaken waar de respondenten het met elkaar eens zijn. Allereerst is er de reden waarom er wordt samengewerkt met de Atletiekunie, namelijk dat ze er zelf beter van worden. Daarnaast kunnen ze een nieuwe doelgroep bereiken die (nog) niet bekend is met de vereniging. Tevens zijn ze het met elkaar eens dat in gezamenlijke promotie veel kracht zit en daar meer uitgehaald kan worden.

Tenslotte wordt de informatievoorziening richting de deelnemers als zeer belangrijk ervaren. Door middel van de wekelijkse nieuwsbrief, die goed wordt beoordeeld, weten zowel de deelnemers en de trainers waar zij aan toe zijn.

Er is een verschil te zien in de mate waarin verenigingen de lokale werkzaamheden oppakken. Waar de een veel contact heeft met de Atletiekunie en veel lokale naamsbekendheid geeft aan Run to The Start, ziet de andere vereniging de lokale promotie als taak van de Atletiekunie en zien wel hoeveel mensen erop afkomen. Tenslotte is er een verschil te ontdekken in de verwachtingen die de respondenten hebben in de samenwerking, zoals eerder besproken in de tweede deelvraag.

Hoofdvraag: Welke betekenissen geven verenigingen aan samenwerking met Run to The Start en welke mogelijkheden zien zij voor verbetering?

De totstandkoming van samenwerking is een ingewikkeld proces. De betrokken partijen hebben elk hun eigen belangen, manier van werken en de beschikking over enthousiaste en bereidwillige vrijwilligers. Iedere vereniging heeft zo zijn eigen reden om te participeren in de samenwerking, waarmee iedere vereniging ook hun eigen opvattingen hebben over de manier waarop er invulling wordt gegeven aan de samenwerking. Het is belangrijk dat de locatiecontactpersoon goed op de hoogte is van de gang van zaken rondom Run to The Start en de betrokkenen in de vereniging goed weet aan te sturen conform het gezamenlijke doel.

Het spanningsveld, in de totstandkoming van de samenwerking, is de rol die de vereniging en de Atletiekunie elkaar geven wat leidt tot bepaalde verwachtingen. De vereniging ziet zichzelf als uitvoerder van het programma, waar de Atletiekunie een organiseren, faciliterende en en bewaker van het programma is. Het niet duidelijk communiceren van de verwachtingen van elkaar en de werkzaamheden die hieraan vast zitten, zorgt voor onduidelijkheid en problemen. Een vereniging zal pas participeren in de samenwerking zodra het een meerwaarde voor hen oplevert. Belangrijk hierin is dat de vereniging een stuk authenticiteit behoudt in de samenwerking. Zij hebben rechtstreeks contact met de deelnemers en weten wat er mogelijk is voor wat betreft de invulling van de trainingen. Het geven van een stukje maatwerk wordt belangrijk geacht.

Tenslotte zien de respondenten verbeteringen terug in de samenwerking met de Atletiekunie. Het belangrijkste uitgesproken verbeterpunt is wat de betrokkenen precies van elkaar verwachten in de werkzaamheden die uitgevoerd moeten worden. Bovendien zal de Atletiekunie fysiek zichtbaar moeten zijn op de vereniging om gedachtes met elkaar uit te wisselen met zowel de deelnemers als de trainer en eventuele andere betrokkenen binnen de vereniging. Een belangrijk punt is verder dat de vereniging en de Atletiekunie nauwer met elkaar moeten gaan communiceren over wat en door wie er precies acties ondernomen worden, om van elkaar om te hoogte te blijven en elkaar in de werkzaamheden te kunnen ondersteunen. Dit laatste puntje is van belang in de betrokkenheid in Run to The Start.

7 Aanbevelingen

Op basis van de resultaten en de analyse zal er in dit hoofdstuk enkele aanbevelingen de revue passeren. Het hoofdstuk is in twee onderdelen verdeeld. In paragraaf 7.1 worden de aanbevelingen gegeven aan de Atletiekunie gericht op de verdere doorontwikkeling in de samenwerking met de verenigingen middels Run to The Start. In paragraaf 7.2 zullen de aanbevelingen gegeven worden voor verder onderzoek.

7.1 Een samenwerkend Run to The Start

Er is geconcludeerd dat er sprake is van verschillen in betekenisgeving die de locatiecontactpersonen geven aan de samenwerking met de Atletiekunie middels Run to The Start. Hoewel de respondenten zich bewust zijn van de kracht en nut in een goede samenwerking, heeft elke respondent andere verwachtingen binnen de samenwerking. Het is voor de Atletiekunie en specifiek voor het Run to The Start projectteam verstandig om duidelijk voor ogen te hebben wat je wilt bereiken met het programma, wat je als Atletiekunie verwacht van de vereniging en vooral ook wat de vereniging van de Atletiekunie kan verwachten. Dit dient niet alleen op papier (digitaal) overhandigd te worden aan de locatiecontactpersonen, maar het stuk interactie via de telefoon of zelfs nog beter persoonlijk contact is wellicht nog belangrijker. Echter is een bezoek brengen aan alle verenigingen, verspreid over Nederland, een tijdrovende klus die veelal in de avond (tijdens de trainingen) plaats zal moeten vinden. Het is niet noodzakelijk om alle verenigingen iedere cyclus te bezoeken, echter dienen er wel keuzes in gemaakt te worden en deze ook duidelijk zichtbaar te maken naar de andere verenigingen. Hierin kan meegenomen worden hoe een bepaalde vereniging Run to The Start oppakt, waarop je een database van good practices kan aanleggen zodat je als Atletiekunie de verenigingen voor een deel kan voorzien in de behoefte om van andere verenigingen te leren die in dezelfde positie verkeren.

De samenwerking kan ook naar een hoger niveau getild worden door verenigingen te ondersteunen om draagvlak te creëren binnen de verenigingen voor participatie aan Run to The Start. Uit de praktijk blijkt vaak dat verenigingen te kampen hebben met een tekort aan trainers. Geen trainers betekent geen training en dus geen aanbod. De arbeidsintensiviteit en de belasting op het Run to The Start projectteam wordt hierdoor wel flink hoger. Echter zou dit een goede mogelijkheid zijn om meer met andere afdelingen binnen de Atletiekunie te gaan samenwerken. In dit geval met opleidingen. Echter zal in dit geval een goede afstemming moeten plaatsvinden met accountmanagement, aangezien het niet de primaire taak van het Run to The Start projectteam is om verenigingen buiten Run to The Start om te ondersteunen. Daartegen kan je je wel aan elkaar optrekken om de verenigingen sterker te maken en klaar te maken voor Run to The Start en andere programma's vanuit de Atletiekunie.

Tot slot ervaren een aantal verenigingen dat Run to The Start vooral plaatsvindt in dezelfde regio als de plaats waar het evenement gaat plaatsvinden. De locatiewerving is gebaseerd op een straal van plusminus vijftig kilometer om het evenement. Enkele respondenten geven echter aan ook behoefte te hebben om in de toekomst aanbod te creëren ter voorbereiding op een evenement dat buiten de regio van de vereniging valt.

Run to The Start zal daar een goede oplossing zijn, waar de rol aan de Atletiekunie is om de verenigingen te ondersteunen, zorgen voor de administratie en financiële afhandeling en de koppeling met de evenementenorganisatie te faciliteren. Een manier waarop de Atletiekunie dit zal kunnen invullen is om ten eerste de verbinding te leggen met een groot aantal evenementen, die verspreidt liggen over Nederland. Vervolgens zou de gehele lijst van evenementen waar een koppeling met Run to The Start mee gemaakt is (inclusief afstanden, datum van evenement en start programma) overdragen kunnen worden aan de bij de Atletiekunie aangesloten verenigingen en loopgroepen, waarop zij zich ver van te voren voor kunnen inschrijven. Op deze manier bereik je niet alleen een groter aantal verenigingen, bovendien stimuleer je verenigingen extra om trainers beschikbaar te maken dan wel op te leiden om een Run to The Start aanbod te gaan creëren. Bijkomstig voordeel voor de Atletiekunie is dat de tijd die iedere keer wordt besteed aan het werven van locatie vermoedelijk minder tijd in beslag zal gaan nemen.

7.2 Aanbevelingen voor verder onderzoek

Tot slot zijn er een aantal aanbevelingen geformuleerd voor vervolgonderzoek. Wetenschappelijk is er veel onderzoek gedaan naar samenwerking tussen organisaties en de behoeftes van hardlopend Nederland en ook specifiek naar de beweegredenen van de evenementenloper. Daar zijn vele adviezen uit voortgevloeid richting de Atletiekunie om hierop in te spelen. In het verlengde hiervan is er door Nuijten (2013) specifiek onderzoek verricht op de positionering van sportverenigingen in een veranderde samenleving. Daarentegen is er weinig onderzoek gedaan naar specifiek de behoeftes en mogelijkheden binnen verenigingen met betrekking tot deze doelgroep en de verstandhouding met de Atletiekunie. Hopelijk geeft deze scriptie aanleiding en inspiratie voor nog vele kwalitatieve onderzoeken, want er zijn genoeg aanleidingen om verder onderzoek te verrichten rondom deze genoemde onderwerpen.

Dit onderzoek heeft zich vooral gericht op verenigingen die al via de Atletiekunie een Run to The Start aanbod creëren. Zij hebben al de keuze gemaakt en zien voor hun meerwaarde om te participeren in de samenwerking. Hoewel het aantal participerende verenigingen, in combinatie met het groeiende aantal evenementen waar Run to The Start op aangeboden wordt zich steeds meer gaat verspreiden over Nederland, zijn er ook nog veel verenigingen die besluiten niet deel te nemen aan Run to The Start. Achter deze keuzes schuilen verschillende redenen. Zo zouden verenigingen de focus willen houden op de bestaande trainingen en activiteiten en geen tijd en energie willen stoppen in nieuwe programma's. Deze hypothese zal door verder onderzoek nagegaan worden.

Ander vervolgonderzoek zou zich kunnen richten op de voormalige en huidige Run to The Start deelnemers. Zoals eerder in het onderzoek op terug is gekomen wordt er gesproken over hardlopers die ieder jaar weer bij dezelfde vereniging zich voorbereiden op een evenement, echter geen lid worden bij de vereniging. Het maakt het interessant om de betekenis die cliniclopers aan Run to The Start geven en de reden(en) waarom ze weer komen te achterhalen. Bovendien kan er ook vanuit een ander perspectief gekeken worden naar het onderzoek door zelfs te kijken naar de voormalig deelnemers die het daaropvolgende jaar niet meer deelnemen aan Run to The Start. Achten zij zichzelf ervaren genoeg om een eigen voorbereidingsprogramma af te werken of hebben geen zin meer in de clinics?

Dergelijke nieuwe onderzoeken kunnen dienen als nieuwe input voor de Atletiekunie en de verenigingen om in te spelen in de maatschappelijke ontwikkelingen zoals individualisering die door Schnabel (2004) waargenomen wordt. Op de manier blijf je als vereniging en Atletiekunie een aantrekkelijke partij voor sportbeoefenaars. Als kanttekening moet er wel bij gezegd worden dat het inspelen op de wensen en behoeftes van mensen juist een bepaalde trend kan stimuleren. Hierdoor creëer je als het ware, zoals eerder genoemd in paragraaf 5.1.2 een selffulfilling prophecy.

8. Reflectie

Na de aanbevelingen gegeven te hebben, zal er nu een afsluitend hoofdstuk gewijd worden aan de reflectie op dit onderzoek. Er is voor meer dan een half jaar gewerkt aan de totstandkoming van deze scriptie. Deze intensieve periode kende zowel goede als minder goede tijden. In dit hoofdstuk wil ik teruggrijpen naar deze periode en direct benutten een aantal gemaakte keuzes toe te lichten.

Het klinkt vrij cliché, maar het is wel zo dat het mooiste is wanneer je werkt aan hetgeen wat je leuk vindt en plezier aan beleeft. Dit was ook in mijn geval met dit onderzoek. Zowel het verenigingsleven als de professionaliteit vanuit bondsniveau is zeer boeiend. De samenwerking tussen deze twee partijen maakt het voor mij nog interessanter aangezien ik als lid van twee en bovendien actief ben als vrijwilliger op de technische beleidskant van de vereniging, een bepaalde afstand ervaar ten opzichte naar betreffende sportbond. Met dit onderzoek wordt er mede getracht deze afstand te verkleinen.

Het maken van een begin is mij vanwege bovenstaande reden vrij gemakkelijk afgegaan. In de begin periode heeft er nog overleg plaatsgevonden met mijn voormalige stagebegeleider over de keuze in onderzoeksvraag, daar is op een gegeven moment samen een keuze in gemaakt. Verder heeft mijn docent mij geholpen om het onderwerp goed af te bakenen.

Na de onderzoeksopzet afgerond te hebben ben ik begonnen met het verzamelen van data. Hier lag de semigestructureerde interviewmethode ten grondslag. Om als onderzoeker tevens direct werkzaam te zijn met het te onderzoeken programma kent zo zijn voor- en nadelen. Een voordeel is dat vanwege eerdere connecties het contact met de respondenten snel gelegd is. Opvallend dat alle respondenten die benaderd zijn mee hebben gewerkt aan het onderzoek. Zegt dit iets over de betrokkenheid met Run to The Start of het in stand houden dan wel verbeteren van de relatie en contact met de Atletiekunie? Of speelt er nog meer? Ik weet het niet. Het nadeel hierbij is dat het lastig is om afstand te houden tot de materie, aangezien je zelf intensief bezig bent met het programma. Daarbij is er de mogelijkheid dat de respondenten enigszins hun uitspraken nuanceren om te voorkomen dat de Atletiekunie anders de samenwerking middels Run to The Start zal beëindigen. In de onderzoeksopzet was de onderzoeksmethode focusgroep opgenomen. Deze heeft echter niet plaatsgevonden, omdat de data na twaalf interviews verzadigd was en de focusgroep geen toegevoegde waarde meer daardoor had.

Het was leerzaam, maar ook leuk om naar de verenigingen af te reizen. Op deze manier maak je kennis met de omgeving waarin de vereniging zich bevindt, waardoor je later zelf wellicht bepaalde keuzes van de vereniging beter kan plaatsen. Het was mooi om de te zien passie waarmee de respondenten vertelde over hun vereniging en hoe zij met Run to The Start omgaan. Dit heeft mij op een positieve manier aangestoken. Je ziet als het ware welk effect het werk dat je verricht hebt op een vereniging en dat je samen verder kunt komen dan alleen.

Het bleek bij het traject van dataverzameling, coderen, resultaten noteren en uiteindelijk analyseren lastig te zijn om de benodigde afstand te kunnen behouden van de data. Omdat je zoveel in de materie zit, weet je uit ervaring dat het lastig is om bepaalde zaken voor elkaar te krijgen.

Je kunt als onderzoeker bij kwalitatief onderzoek niet objectief zijn, alleen al vanwege het feit dat je zelf belang hebt bij het onderzoek. Bij ieder hoofdstuk trechter je de informatie naar uiteindelijk een conclusie. Bewust en onbewust selecteer je daarom ook op de meest belangrijke onderwerpen. Dit heeft mij het besef gegeven dat de keuze die je in je werk, leven of bij de sportvereniging maakt van grote invloed kan zijn op andere. Namelijk vooraf je keuze af te wegen door in te leven in de belevingswereld van een ander.

De analyse van alle data heeft plaatsgevonden middels NVivo. Met dit software programma was ik nooit eerder in aanraking gekomen, echter via visuele handelingen op Youtube heb ik het programma aardig onder de knie kunnen krijgen.

Tot slot heb ik ervaren dat je het onderzoeksproces met andere moet delen, dan wel erover te praten. De intervisiegroepen, mijn medestudent en begeleiders hebben geholpen door mij uit de tunnelvisie te halen en weer met een frisse blik naar het onderzoek te kijken.

Het is mij grotendeels gelukt om stage werkzaamheden te scheiden van mijn afstudeerwerkzaamheden. Bewust heb ik de keuze gemaakt om zoveel mogelijk thuis, buiten mijn stagedagen, te werken aan mijn onderzoek. Dit maakte het afstuderen er niet gemakkelijker op, maar aangezien ik veel plezier beleef aan mijn huidige werkzaamheden bij de Atletiekunie geeft dit mij ook weer energie voor het uiteindelijke doel waarop ik afstudeer. Het onderzoek heeft mij veel tijd en moeite gekost, maar dan heb je ook wat.

Literatuur

- Atletiekunie (2012). *Athletics like never before, strategie 2013 – 2016*. Arnhem: Atletiekunie.
- Baarda, D.B., Goede, M.P.M. de, & Teunissen, J. (2005). *Basisboek kwalitatief onderzoek: handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwalitatief onderzoek*. Groningen/Houten: Wolters-Noordhof.
- Bass, B.M. (1960). *Leadership, psychology, and organizational behavior*. New York: Harper.
- Bennebroek Gravenhorst, K. (2002). *Sterke staaltjes van samenwerking : survey-feedback voor het aanpakken van belemmeringen bij organisatieverandering*. Alphen aan den Rijn: Kluwer.
- Boer & Croon (2010). *Een duurzame toekomst van verenigingen*. Amsterdam: Boer & Croon.
- Boessenkool, J., van Eekeren, F., & Lucassen, J. (2008). *Moderniseringsambities voor sportverenigingen gaan aan behoeften van driekwart van clubs voorbij; Moderniseren en professionaliseren met gevoel voor realiteit: diversiteit als uitgangspunt!* Geraadpleegd op 04-05-2014, via <http://www.sportknowhow.nl/files/ArtikelProfSportverenigingen.pdf>
- Boessenkool, J., Lucassen, J., Waardenburg, M. & Kemper, F. (2011). *Sportverenigingen: tussen traditie en ambitie*. Nieuwegein: Arko Sports Media.
- Bottenburg, M. van (2007). Om de sport verenigd. Instituties in de sportwereld. In J. W. Duyvendak, & M. Otto, *Sociale kaart van Nederland. Over maatschappelijke instituties*. (pp. 225-239). Amsterdam: Boom.
- Bottenburg, M. van (2006). *De tweede loopgolf, over groei en omvang van de loopsportmarkt en hoe de KNAU haar marktaandeel verder kan vergroten*. 's-Hertogenbosch: W.J.H. Mulier Instituut.
- Bottenburg, M. van & Hover, P. (2009). *Evenementenlopers in beeld*. 's-Hertogenbosch: W.J.H. Mulier Instituut.
- Boeije, H. (2006). *Analyseren in kwalitatief onderzoek*. Amsterdam: Boom Lemma.
- Breedveld, K. & Mulleneers, S. (2011). *Geen tijd: smoes of realiteit?* In: Elling, A. & Kemper, F. (red.). *'Het kost veel tijd en je wordt er moe van'*. Verklaringen voor sportdeelname en inzichten in de leefwereld van niet-sporters. pp. 57-73. 's-Hertogenbosch/Nieuwegein: Mulier Instituut/Arko Sports Media.
- Cameron, K.S. & Quinn, R.E. (1999). *Onderzoeken en veranderen van organisatiecultuur: Gebaseerd op het model van de concurrerende waarden*. Schoonhoven: Academic Service economie en bedrijfskunde.
- Deetz, S. (2000). Describing Differences in Approaches to Organization Science. In: Frost, P.J.,
- Lewis, A.Y., Draft, R.L. (eds.), *Talking about Organization Sciences*. Thousand Oaks: Sage Publications. pag 123-152.
- Duyvendak, J.W. & Hurenkamp, M. (2004), *Kiezen voor de kudde. Lichte gemeenschappen en de nieuwe meerderheid*. Amsterdam: Van Gennep.
- Enjolras, B. (2002). The Commercialization of Voluntary Sport Organizations in Norway. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 31: 352.
- Gratton, C. & Jones, I. (2008). *Onderzoeksmethoden voor sportstudies*. Londen: Routledge
- Hart, H., t, Boeije, H., & Hox, J. (2005). *Onderzoeksmethoden*. Amsterdam: Boom Lemma
- Hespen A. van, Stubbe J., Stege J., Ooijendijk W. (2008). *Blessurevrij lopen? Blessures hardlopen (BIS); onderzoek TNO*
- Hover, P. (2013). *Derde loopgolf dient zich aan*. Geraadpleegd op 13-03-2014, via <http://www.sportnext.nl/berichten/derde-loopgolf-dient-zich-aan>.
- Ingen, E. van (2009). *Let's Come Together and Unite: studies of the changing character of voluntary association participation*. Tilburg: Universiteit van Tilburg.

- Kamminga, Y.P. (2008). Towards effective Governance Structures for Contractual Relations; Recommendations from Social Psychology, Economics and Law for Improving Project Performance in Infrastructure Projects. Tilburg: Tilburg University
- Kalmhout, J. van & Lucassen, J. (2008). *Verenigingsmonitor 2007*. 's-Hertogenbosch: W.J.H. Mulier Instituut.
- Koolhaas, M. (2012). Middelgrote loopsportevenementen: kleine organisaties worden groot. Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Magneé, T. & Veenhof, C. (2013). *Hardloopp programma Run to The Start stimuleert bewegen en lidmaatschap bij de atletiekvereniging*. Utrecht: NIVEL.
- Nuijten, N. (2013). *Is de sportvereniging klaar voor haar positie in een veranderende samenleving?* Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Parker, M. (2000). *Organizational Culture and Identity: Unity and Division at Work*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Post, M. (1997). *Kwalitatief onderzoek KNAU loopsportproject*. Amsterdam: Trendbox B.V.
- Putnam, R.D. (2001), Social Capital: Measurement and Consequences. In: The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being, International Symposium Report edited by the OECD and HRDC.
- Ring, P.S. & de Ven, A.H. van (1994). Developmental processes of cooperative interorganizational relationships. *Academy of Management Review*, 19(1), 90-118.
- Romijn, P. & Hover, P. (2011). *Evenementenlopers winnen terrein*. 's-Hertogenbosch: W.J.H. Mulier Instituut.
- Rosenblum, N. L. (1998). *Membership and morals: The personal uses of pluralism in America*. Princeton: Princeton University Press.
- Schnabel, P. (2004). Het zestiende Sociaal en Cultureel Rapport kijkt zestien jaar vooruit. In: *SCP, In het zicht van de toekomst. Sociaal en Cultureel Rapport 2004*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Smith, S.L. (1998). Athletes, Runners, and Joggers: Participant-Group Dynamics in a Sport of "Individuals." *Sociology of Sport Journal* . 1998, Vol. 15 Issue 2, p174-192. 19p.
- Soenen, R. (2006). *Het kleine ontmoeten. Over het sociale karakter van de stad*. Antwerpen: Garant.
- Sutcliffe, K.M. & Huber, G.P. (1998). Firm and industry as determinants of executive perceptions of the environment. *Strategic Management Journal*, 19(8), 793–807.
- Thomson, A.M., Perry, J.L., Miller, T.K. (2009). Conceptualizing and measuring collaboration. In: *Journal of Public Administration Research and Theory*, 19 (1), pp. 23-56.
- TNO (2009). *Trendrapport bewegen en gezondheid 2008*. Hoofddorp: TNO
- Verweel, Paul, (1987) Universiteit: verandering en planning. Een ideologisch-antropologische studie. Utrecht: ICAU.
- Verweel, P., Janssens, J., & Roques, C. (2005), Kleurrijke Zuilen. Over de ontwikkeling van sociaal kapitaal door allochtonen in eigen en gemengde sportverenigingen. In: *Vrijetijdsstudies*, vol. 4, pag: 7-21.
- Vlaar, P., Van den Bosch, F., Volberda, H. (2006). "Coping with problems of understanding in interorganizational relationships: using formalization as a means to make sense" . In: *Organizational Studies*, 27(11), pp 1617-1638.
- Warren, M. E. (2001). *Democracy and association*. Princeton: Princeton University Press.
- Weick, K.E. (1995). *Sensemaking in organizations*. Thousand Oaks: Sage Publications

Bijlagen

Bijlage 1 Topiclijst

Onderstaande vragen hebben als leidraad gediend bij de interviews met locatiecontactpersonen. Gezien het open karakter van het interview krijgt de respondent de ruimte om eigen onderwerpen aan te dragen.

Welkom en dank

Introductie interviewer en onderzoek

Welke betekenissen geven verenigingen aan samenwerking met Run to The Start en welke mogelijkheden zien zij voor verbetering?’

Doel van gesprek en anonimiteit benoemen

Goedkeuring opname apparatuur

Opening: *Hoe is uw vereniging betrokken geraakt bij Run to The Start?*

Thema 1: Machtsprocessen binnen de vereniging en met de Atletiekunie

Kunt u meer vertellen over wie (de functies) invloed hebben op het reilen en zeilen van de vereniging?

- Op welke manier is er sprake van verschillen van invloeden binnen de vereniging?
- Is er sprake van invloed op het besluit tussen de ‘organisatie lagen’ (trainer, coördinator, bestuur)
- Welk proces zit er achter voor een ‘ja’ te geven aan het openen van een Run to The Start locatie?
- Ervaart de vereniging ook een afhankelijkheid met de Atletiekunie?

Thema 2: Samenwerking tussen de vereniging en de Atletiekunie

Hoe ervaart u de samenwerking met de Atletiekunie?

- Rol/functie van de vereniging en de Atletiekunie
- Verwachtingen t.o.v. eigen organisatie en t.o.v. anderen
- Communicatie
- De meerwaarde van de samenwerking
- Effecten van samenwerking (kansen, belemmeringen, voordelen, nadelen, etc.)
- Verantwoordelijkheden

Thema 3: Waardering van Run to The Start

Hoe waardeert u het concept Run to The Start?

- Wanneer is Run to The Start geslaagd?
- Communicatie en informatieverstrekking
- Openheid tot verandering (inbreng van locaties mogelijk)

Aanvullingen? Andere relevante thema’s?

Vragen?

Dank