



Financiering en borging van een sociaal sportinitiatief

Creëer continuïteit

Voor een initiatief met blijvend karakter zijn mensen, middelen, media, massa én munten nodig. Want niet alleen met geld financier je een sociaal sportinitiatief, ook professionals, vrijwilligers, materialen en beschikbare accommodaties zijn van onschatbare waarde. Doe tijdig een beroep op partners die het project helpen borgen: van burgers en bedrijven tot fondsen en overheid.

Borging begint bij draagvlak

Draagvlak is een eerste voorwaarde voor een geslaagde en duurzame aanpak. Draagvlak ontstaat niet zomaar, maar vraagt om continue aandacht.

- Zorg dat het project gedragen wordt door (potentiële) deelnemers en door de sportvereniging en samenwerkingspartners uit het sociale domein. Voelen zij zich aangesproken door de maatschappelijke betekenis ervan?
- Laat het project bijdragen aan samenwerking tussen partners onderling, zoals de sportsector en het sociale domein.
- Betrek de overheid bij het project, zowel beleidsmatig als financieel. Communiceer voortdurend over aansprekende resultaten en werk zo aan betrokkenheid en borging. Uiteindelijk draait het immers om een project dat aansluit bij de behoeften van de doelgroep en/of van verwijzers. Werk daarom vraaggericht en kom met een uniek, onderscheidend aanbod.

Zet kosten, opbrengsten en besparingen op een rij

Overtuig partners ervan dat betrokkenheid in welke zin dan ook nodig is. Zet daarom kosten, opbrengsten en besparingen op een rij, in de huidige situatie, maar ook met oog op de toekomst.

1. Zet alle kosten op een rij

Maak een compleet overzicht van wat je nodig hebt om dit initiatief te laten slagen. Denk niet alleen in euro's, maar ook aan mensuren, materialen, faciliteiten, expertise en publiciteit.

De kosten in vijf M's

Mensen: Vrijwilligers leveren kennis, vaardigheden, netwerken, tijd en energie. Zij kunnen gespecialiseerd advies geven, deelnemers begeleiden of praktische hulp bieden. Betaalde krachten kunnen uren en expertise inzetten.

Middelen: Voor een sociaal sportinitiatief zijn sportvelden, sporthallen en andere ruimtes nodig. Denk ook aan middelen als computers, meubilair en sportmaterialen.

Media: Zichtbaarheid versterkt de aantrekkingskracht van een project. Zoek lokaal de publiciteit en gebruik hierbij ook mediakanalen van samenwerkingspartners.

Massa: Samenwerking leidt tot een groter netwerk en meer invloed. Zet massa in voor aandacht van de media, het lokale overheidsbestuur of fondsen.

Munten: Denk pas na over financiële ondersteuning nadat de overige vier M's zoveel mogelijk zijn ingevuld. Financiers zijn tot meer bereid als je aantoont dat de overige vier M's zo goed mogelijk benut zijn.



Kracht van Sport

In 2013 ging Kracht van Sport van start: een programma van het Oranje Fonds, in samenwerking met NOC*NSF en Kenniscentrum Sport. Dit programma steunde sociale sportinitiatieven van coalities bestaande uit organisaties uit sport, zorg en welzijn. Het programma Kracht van Sport is inmiddels afgerond. Inspirerende voorbeelden uit dit programma en meer informatie over sociale sportinitiatieven vind je op oranjefonds.nl/sport.

2. Maak een overzicht van de opbrengsten

Wat levert dit project op voor deelnemers, samenwerkingspartners en de omgeving? Maak de opbrengsten zichtbaar, bijvoorbeeld door deelnemers te laten vertellen over hun persoonlijke winst.

TIP Om resultaten en opbrengsten in beeld te kunnen brengen, zijn monitoring en evaluatie van belang. Start hier tijdig mee. Bekijk ook de factsheet 'Zichtbaar maken van opbrengsten'.

3. Zet de besparingen zo goed mogelijk uiteen

Sociale sportinitiatieven hebben een positief effect: deelnemers worden bijvoorbeeld naar werk geleid of gaan vooruit in psychisch welbevinden. Het is aannemelijk dat dit op langere termijn lagere maatschappelijke kosten oplevert. Het is complex en tijdrovend om dit met harde cijfers te onderbouwen. Wel kun je aannames doen op basis van de ervaringen in het project en gesprekken met professionals. Benadruk wel dat het om aannames gaat.

Wat kun je doen om inkomsten te genereren?

Maak een overzicht van wat je echt nodig hebt en van wie. Formuleer je wensen zo concreet mogelijk. Wil je tijd, menskracht, kennis of geld? En welke partijen spreek je daarvoor aan? Ontwikkel een goede financieringsmix: het geheel van financieringsbronnen, zoals fondsen, gemeenten en bedrijfsleven. Hoe is de verhouding tussen langlopende en kortlopende inkomsten en zijn middelen geoormerkt of vrij besteedbaar? Benader burgers, deelnemers, bedrijven, instellingen, verenigingen en overheid en overweeg zelfs crowdfunding. Soms trek je een bedrijf over de streep als je een tegenprestatie kunt leveren, zoals naamsvermelding op sportshirts. Overtuig partners ervan dat ze niet alleen 'brengen', maar vooral deelnemen. Ze dragen op hun manier bij aan maatschappelijke vooruitgang.

TIP Organiseer een 'durf te vragen'-sessie met potentiële partners. Dat helpt om je vraag te concretiseren en geeft zicht op mogelijk aanbod. durftevragen.nl

TIP Vraag een eigen bijdrage van deelnemers. Dit is, zeker bij kwetsbare doelgroepen, vaak een lastig punt. Een eigen bijdrage is niet alleen een inkomstenbron, het vergroot ook de kans op duurzame betrokkenheid van deelnemers. Vrijwillige inzet is ook een vorm van een eigen bijdrage.

Mogelijke financieringsbronnen

Doe een beroep op individuele donateurs, vrijwilligers, bedrijven, de eigen inkomsten en reserves, subsidies, donaties van fondsen, ondernemersprijzen, participatiemaatschappijen, informal investors, leningen van banken en crowdfunding.

TIP De meeste fondsen dekken geen reguliere kosten, oftewel exploitatiekosten. Spreek fondsen vooral aan als je de aanpak van het project wilt doorontwikkelen of als je een nieuw project opzet. Een overzicht van fondsen vind je op verenigingvanfondsen.nl of vermogensfondsen.startpagina.nl

TIP Houd subsidies, regelingen en impulsen van het Rijk en de provincies in de gaten, bijvoorbeeld op zomnw.nl.

Crowdfunding

Met crowdfunding vraag je bekenden en onbekenden bij te dragen aan jouw project. Daarvoor krijgen zij rendement of een tegenprestatie. Op crowdfundingplatform voorjebuurt.nl pitch je jouw project en zamel je geld, hulp en materiaal in. Ook vind je er inspirerende voorbeelden.