

Weet als club waar je voor staat en waar je voor gaat

“DURF TE KIEZEN!”

DOOR JANINE VAN KALMTHOUT (MULIER INSTITUUT I.S.M. NOC*NSF)

Het (mensen)leven bestaat uit keuzes maken. Dat geldt ook voor sportverenigingen. Maar welke keuzes maak je als bestuur?

De (beleids)keuzes van verenigingen voor de korte en lange termijn hangen vooral samen met de knelpunten/zorgen die verenigingen ervaren in het functioneren van de organisatie. De belangrijkste knelpunten die verenigingen ervaren zijn leden (tekort, daling, betrokkenheid) 78%, kader (tekort, werving, deskundigheid) 61% en financiën (stijgende kosten, sponsoring) 47%. Zo vormen werving en behoud van vrijwilligers en leden de belangrijkste onderwerpen in de doelstellingen en beleidsplannen van de verenigingen (figuur 1). In beleidskeuzes is ook veel aandacht voor de kern van de verenigingen het sportaanbod, zoals sporttechnische zaken en activiteitenaanbod. Verschillende verenigingen (bijv. in omvang, tak van sport of accommodatiebezit) maken verschillende beleidskeuzes. Voor

kleine verenigingen is meestal ledenbehoud en –werving beleidsprioriteit nummer 1, terwijl bij grote verenigingen werving en behoud van vrijwilligers de hoogste prioriteit in hun beleid heeft. Als een vereniging bepaald heeft wat prioriteit moet krijgen in het beleid, zijn er in het verlengde van die keuze nog volop nieuwe keuzes te maken. Als de beleidsprioriteit bijvoorbeeld ledenwerving is, op welke doelgroepen moet de vereniging zich dan gaan richten? Verenigingen die willen groeien in ledental richten zich bij ledenwerving vaak op groepen die ze al kennen. Heel begrijpelijk, want daar hebben zij al een sportaanbod voor en met de werving en begeleiding van die groepen zijn ze vertrouwd. Veel sportverenigingen richten zich bij werving op jeugd tot 18 jaar en veel minder op oudere

volwassenen vanaf 45 jaar. Terwijl gezien de leeftijdsopbouw in Nederland en de wens bij steeds meer ouderen om actief te blijven, oudere generaties een groot potentieel aan verenigingssporters vormen. Ook verenigingen die al leden met een beperking hebben geven vaker aan dat ze meer mensen met een handicap lid willen laten worden van hun vereniging dan verenigingen zonder leden met een handicap. Onbekend maakt onbemind zo lijkt het wel.

Nieuw sportaanbod

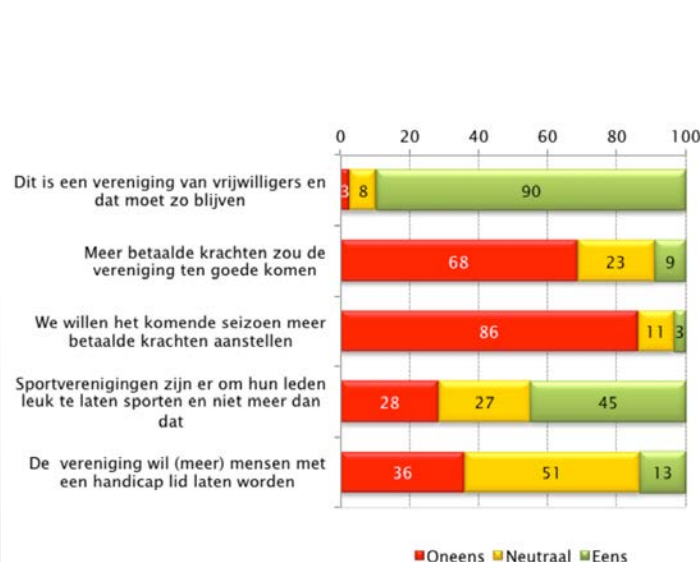
Ook andere keuzes zijn mogelijk. Zo zijn er verenigingen (11%) die heel actief bezig zijn met het introduceren van nieuwe sport- en spelactiviteiten voor specifieke doelgroepen. Dat zijn bijvoorbeeld verenigingen die nog geen leden met handicap

Figuur 1 Onderwerpen beleidsplannen verenigingen



Bron: NOC*NSF/Mulier Instituut SportAanbiedersMonitor 2012

Figuur 2 Vraagstukken in de vereniging



Bron: NOC*NSF/Mulier Instituut SportAanbiedersMonitor 2012



DE ZWAKKE EN STERKE KANTEN BINNEN DE ORGANISATIE BEPALEN VAAK DE BELEIDSKEUZES IN DE VERENIGING

hebben, maar die met nieuw aanbod willen aantrekken. Bijna één op de vijf verenigingen (17%) is zeer actief met het ontwikkelen van nieuw sportaanbod voor nieuwe/potentiële leden. Verenigingen die hiervoor gaan zijn vaak verenigingen met een uitgesproken groeiambitie, met een missie en visie en doelstellingen op papier. Ondanks (of misschien wel: dankzij) hun niet altijd zeer gezonde financiële situatie ontwikkelen zij initiatieven om het ledenaantal weer te laten groeien.

Vrijwilligers

Als de werving en behoud van vrijwilligers beleidsprioriteit heeft dan is een van de

moeilijkste keuzes of men wel of niet wil werken met een vorm van vergoeding voor medewerkers. De meeste verenigingsbestuurders (90%) vinden dat hun club een vereniging van vrijwilligers moet blijven. De helft van de verenigingen (47%) werkt uitsluitend met vrijwilligers. Zij werken zonder een enkele vorm van financiële vergoeding. Daar staat tegenover dat één op de tien verenigingsbestuurders kiest voor meer betaalde krachten in de vereniging. Dit zijn met name bestuurders van grote verenigingen en met een eigen accommodatie en verenigingen die al met een vorm van vergoedingen werken.

Samenwerking

Keuzes die verenigingen maken worden mede bepaald door de (on)mogelijkheden die verenigingen hebben in hun organisatie. Zo geven bijvoorbeeld verenigingen die niet (meer) samenwerken met andere organisaties aan, dat ze geen capaciteit hebben of gebrek aan kennis over de mogelijkheden. Soms zijn er andere, belangrijkere zaken zijn die aandacht en tijd vragen. Dit geldt ook bij de wens/keuze om meer mensen met een handicap te laten sporten. Daar vormt capaciteit (geschikte en voldoende ruimte en vrijwilligers) vaak een belangrijke belemmering.

De zwakke en sterke kanten binnen de organisatie bepalen vaak de beleidskeuzes in de vereniging. Niettemin is het zaak dat verenigingen niet alleen naar binnen kijken, maar ook naar de mogelijkheden en kansen in de omgeving van de club. Weet als club waar je voor staat en waar je voor gaat. Zodoende doe je waar je goed in bent, maar je kunt daardoor ook bewust kiezen om in te springen als bepaalde kansen zich voordoen. Durf te kiezen! ●