



# Werk en sport geïntegreerd internationale allure

## Flexwerkplekken in het clubhuis

Vorig jaar vroeg NOC\*NSF zich af hoe verenigingen meer in de picture konden staan met als doel om meer mensen te laten sporten. NOC\*NSF houdt nu samen met het Nederlands Instituut voor Sport en Beweging (NISB) een pilot en heeft verschillende clubs een startsubsidie verstrekt om werkplekken in te richten voor flexwerkers en zzp'ers. *Fieldmanager* spreekt een voetbalvereniging die de pilot professioneel aanpakt.

Auteur: Santi Raats

Voor de pilot ontvingen negen sportclubs vorig jaar van NOC\*NSF een eenmalige subsidie van vijfduizend euro om werkplekken in te richten. Dit zou in clubkantines en andere, overdag weinig tot niet-gebruikte, clubhuisruimten makkelijk te realiseren zijn door het regelen van voldoende tafels, stoelen, eventuele afschermingen en wifi. Peter-Jan Mol, adviseur bij NISB, gaat binnenkort voor een tweede meting langs bij de verenigingen om te zien of het concept aanslaat en zo niet, wat er moet gebeuren om het wel te laten lopen.

### Activiteitenpool uitbreiden

Mol heeft in de gaten dat verenigingen van strategie zijn veranderd om te kunnen blijven bestaan. 'Zij moeten vaak zelf inkomsten genereren omdat ze niet meer kunnen leunen op hun gemeente. Kinderopvang, fysiotherapieposten, verenigingen zoals schaakclubs in het clubhuis, en scholen die gebruikmaken van de sportvelden zijn al enkele jaren geen vreemd beeld meer. In

het kader van het stimuleren van meer sport en beweging bij volwassenen wilden we deze activiteitenpool uitbreiden met een combi van werkplek- en sportaanbod.'

## Clubs bepalen zelf tegen welk tarief zij flexwerkers en zzp-ers dit uurtje sport aanbieden

### Kansen creëren

Niet alle clubs kunnen werkplekken inrichten volgens Mol. 'Sommige gemeenten geven geen toestemming daarvoor. Zij hebben bijvoorbeeld voor sportaccommodaties in het bestemmingsplan omschreven: "alleen voor sportief en recreatief gebruik". Of zij kampen met veel leegstaande kantoorpanden.' Als een club deze toestemming wel heeft, moet die zijn eigen kansen creëren

en het product dus zelf aan de man brengen. NISB geeft daarin alleen ondersteunende tips. 'Verenigingen kunnen op verschillende manieren de werkplekken onder de aandacht brengen. Te denken valt aan aankondigingen daarvan op clubevenementen en via de media, bijvoorbeeld via de sociale media.'

### Verdienmodel

De werkplekken zijn bestemd voor iedereen die wil komen werken in combinatie met een uurtje sport tussen de middag of aan het einde van de werkdag. Hoe clubs dit concept in een verdienmodel willen stoppen, moeten zij zelf uitmaken, dus bijvoorbeeld: zelf bepalen of zij dit uurtje sport gratis aanbieden, tegen gereduceerd tarief of tegen de bestaande prijs. Ook moeten clubs dan gaan nadenken over een flexibel sportaanbod. Een voetbalvereniging kan, behalve dat zij de flexwerkers en zzp'ers laten voetballen, ook een hardlooptrainer inhuren. Een atletiekvereniging kan mensen op de baan toelaten, maar

ook laten voetballen als zij een grasveld hebben. Een tennisvereniging kan een tennisleraar laten komen zodat mensen kunnen kiezen om vrij te spelen of om les te nemen.'

Mol heeft al gemerkt dat niet alle clubs even succesvol zijn in het werven van de doelgroep. 'Niet alle clubs zijn even proactieve voorlopers, maar het zou al mooi zijn als er uit deze pilot een aantal goede voorbeelden komt.'

## Goede voorbeeld

Voetbalvereniging DZC '67 uit Doetinchem is een club met een kunstgrasveld, twee natuurgras wedstrijdelden en drie natuurgras trainingsvelden, die graag het goede voorbeeld wil zijn. Jeroen Sanders is een professioneel aangestelde parttime manager voor de breedtesportactiviteiten. De club heeft ook een parttime manager voor het prestatiegerichte voetbal, de eerste elftallen, en een manager voor de accommodatie. 'Als je iets doet, moet je het goed doen' is het adagium van de Doetinchemse club. Sanders, die tevens scheidsrechter is in het betaald voetbal, legt uit: 'We zijn in een paar jaar tijd van een zevenhonderd naar meer dan dertienhonderd leden gegroeid, maar de gemeente Doetinchem trekt zich steeds verder terug. Zeker voor aanleg zijn zij niet meer te porren. Klein onderhoud doen wij zelf, zij doen nog het groot onderhoud. Maar voor de vervanging van kunstgras moeten wij zelf geld reserveren en voor de meeste andere zaken ook. Het bestuur beseftte dat wij onze



Het managementteam van DZC '67 bestaat uit (v.l.n.r.) Gert-Jan Spit Dit e-mailadres is beschermd tegen spambots. U heeft JavaScript nodig om het te kunnen zien. (Manager Prestatiesport), Jorg Lammers Dit e-mailadres is beschermd tegen spambots. U heeft JavaScript nodig om het te kunnen zien. (Manager Accommodatie) en Jeroen Sanders Dit e-mailadres is beschermd tegen spambots. U heeft JavaScript nodig om het te kunnen zien. (Manager Breedtesport).

maatschappelijke activiteiten en dagactiviteiten moesten uitbreiden om meer inkomsten te genereren. Daarvoor heeft het bestuur professionele managers in dienst genomen en samen met zestig vrijwilligers hebben we een beleidsplan geschreven. Ons clubgebouw herbergt nu een buitenschoolse opvang, een fysiotherapiepraktijk en onze velden worden gehuurd door scholen en door De Graafschap voor trainingen. Het creëren van werkplekken is een uitstekende aanvulling op deze activiteiten.'

## 'Het creëren van flex-werkplekken is een goede aanvulling binnen de multifunctionele accommodatie'

### Werven

Het blijkt geen koud kunstje om een nieuw concept zoals werkplekken bij een sportclub aan de man te brengen, zo merkt Sanders. 'In de Week van het Nieuwe Werken hebben we flyers en posters in het clubhuis verspreid en er op onze website aandacht aan besteed. We hoopten dat er veel ouders van onze zevenhonderdplus tellende jeugdleden op zouden reageren. Massale reacties bleven uit. Er is kennelijk een drempel om bij een voetbalvereniging binnen te lopen om te gaan zitten werken. Nu is er een vaste club van vijf mensen die geregeld naar de werkplekken toekomt. Maar we willen meer mensen trekken. Binnenkort gaan we een sponsorbijeenkomst houden op een zogeheten "sportieve netwerkmiddag". Dan zullen wij de werkplekken bij de sponsors onder de aandacht brengen. We kunnen ook werven bij de plaatselijke kroegen, onder ondernemers tijdens hun vrijdagmiddagborrel. We merken in elk geval dat werven beter lukt wanneer je mensen in levenden lijve erover kunt aanspreken. De laatste paar keer namelijk dat ik mensen persoonlijk attent maakte op onze werkplekken, zeiden zij: "O, dat klinkt goed.

Dan kom ik eens kijken." De stap is minder groot om ergens heen te gaan waar je al mensen kent en waar het veilig, bekend en welkom genoeg voelt.'

### Goed aanbod

Het aanbod van DZC '67 lijkt meer dan goed genoeg: de hele dag kantoorgebruik met koffie, eventuele printjes én een uurtje sport voor negen euro. 'Onbekend maakt onbemind,' schat Sanders in. 'Maar we zullen flink aan deze nieuwe activiteit trekken, niet alleen om deze pilot te laten slagen, maar ook omdat wij als club zelf deze activiteit in ons beleidsplan voor 2016 hebben opgenomen. We moeten wat doen willen we blijven bestaan.'

### Kennisdeling

Medio dit jaar organiseren NOC\*NSF en NISB een afsluitende bijeenkomst voor de negen verenigingen om de ervaringen van de pilot met elkaar te delen. Deze bijeenkomst staat ook open voor andere partijen.



Peter-Jan Mol, NISB

Weer een pen van



[www.beluchten.nl](http://www.beluchten.nl)  
0162-424544

