



Clubbesturen, tijd om over de schutting heen te kijken!

Uit de bestuurskamer komen en samenwerking zoeken levert veel voordeel op

In hoeverre is DZC'68 geprivatiseerd?

'Gedeeltelijk. We hebben het beheer over ons kunstgrasveld gekregen en over onze kantine. We verhuren nu het kunstgrasveld aan derde partijen, zoals omliggende scholen en aan De Graafschap, verhuren delen van het clubgebouw aan een fysiotherapeut en aan een buitenschoolse sportopvang, hebben de contributie aangepast en maximaliseren de kantineopbrengsten door het sportcomplex optimaal te gebruiken door middel van trainingen, wedstrijden, toernooien, sponsoravonden en activiteiten overdag. We willen meer intensieve samenwerking gaan zoeken met bedrijven door onze eerste elftallen goed en attractief te laten spelen en door ons te richten op maatschappelijke initiatieven. We hebben voor het onderhoud van de velden een vrijwillige groenploeg binnen de vereniging. Voor de grotere onderhoudswerkzaamheden die we in de toekomst moeten laten uitvoeren aan het kunst-

grasveld, schakelen we professionals in.'

Wat maakt DZC'68 een geprofessionaliseerde sportvereniging?

'Sinds een aantal jaren heeft DZC'68 een duidelijk beleidsplan en ambitieuze leden die het beleidsplan over een langere termijn ten uitvoer brengen. Veel van de mogelijkheden van de club zitten in vrijwilligers. Professionalisering zit 'm in het structureel, optimaal gebruikmaken van deze vrijwilligers. Daarvoor hebben wij gewerkt aan een nieuwe clubmentaliteit. Het principe van een vereniging is dat iedereen meedoet en ervoor zorgt dat de boel draait. Aangezien clubleden wellicht lang consument zijn geweest omdat de gemeente voor de club zorgde, moest er een cultuuromslag plaatsvinden. DZC'68 heeft op een A4'tje haar beleidspunten samengevat onder de titel "Een leven lang DZC'68". De doelstelling is dat leden een leven lang actief blijven bij de

De deels geprivatiseerde voetbalvereniging DZC'68 pakt haar reilen en zeilen professioneel aan: zij heeft drie betaalde managers in dienst. Jeroen Sanders is manager Breedtesport en legt uit wat 'professionalisering van de sportvereniging' inhoudt.

Auteur: Santi Raats

club als lid, vrijwilliger of speler. Het bestuur en het managementkader hebben de doorlopende taak om te netwerken, praatjes te maken met de leden en te vragen of zij vrijwilligersklussen willen doen. Drie managers zijn aangesteld om het beleid professioneel te handhaven en uit te voeren: een manager Prestatiesport die onze eerste elftallen tot stabiele eersteklassers maakt en houdt, een manager Breedtesport die voor voetbalaanbod voor iedereen van vier tot vierentachtig en voor evenementen voor alle leeftijden zorgt, en een manager Accommodatie die de accommodatiemedewerkers en kantinemedewerkers aanstuurt. In 2016 willen we een multifunctionele accommodatie hebben gerealiseerd in samenwerking met partners om ruimten te delen, kosten te besparen en efficiënt te werken. Daarnaast willen we de beste voetbalopleiding in de omgeving worden, die bekendstaat om goede manieren ten opzichte van elkaar.'

Waarom hebben jullie als club een betaald managementkader?

'De laatste jaren ontstaat er een behoefte onder clubs om te professionaliseren; ook bij ons. De overheid kort en verenigingen worden geprivatiseerd, dééls geprivatiseerd of krijgen af en toe een zak geld om daar iets mee te kunnen ondernemen. Je kunt daar als club wel tegen blijven protesteren, maar de ontwikkeling is onomkeerbaar. Een vereniging die zijn handje blijft ophouden en niet voor zichzelf kan zorgen, heeft geen toekomst. Clubs moeten hun kansen leren grijpen. DZC'68 heeft een strak beleidsplan geschreven voor de koers van de club. Het managementkader is daar onderdeel van. Uitvoering van het beleid moet de club welvarend houden qua sportfaciliteiten, sfeer en financiële gezondheid. Een club kan er natuurlijk ook voor kiezen om zonder betaald management zijn koers te varen. Dat hangt af van de ambities en van het profiel van een vereniging: is een club groeiende of wil het zijn ledenaantal stabiel houden? Wil ze een klein clubje voor de leden zijn of wil ze een multifunctioneel centrum worden? Wil de club zich toespitsen op voetbal of ook een maatschappelijke functie vervullen? Wil ze professionele sportprestaties leveren of richt ze zich op de breedtesport? DZC'68 heeft in haar strategie gekozen voor het aanboren van nieuwe doelgroepen, voor breedtesport, voor een hoog niveau prestatiesport en voor een goede jeugdopleiding. Sportkwaliteit is geen sluitpost op de begroting. Een betaald managementkader ondersteunt vrijwilligers geweldig. Hierdoor lopen vrijwilligers weer een tempo harder. Zij voelen zich gestimuleerd en gewaardeerd wanneer zij op de juiste wijze benaderd worden. Maar investeringen verschillen per club. Ik denk wel dat alle verenigingen in zekere mate moeten investeren in de toekomst. Dat brengt "de moderne vereniging" met zich mee. Maar de voetbalwereld bijvoorbeeld is erg conservatief. Voor sommige clubbesturen in de voetballerij is het moeilijk om zich open te stellen voor de nieuwe tijd die is aangeboden.'

Kan de club makkelijk zonder de gemeente af?

'Gemeenten moeten kleedkamers en een kantine neerzetten en basiselementen van de sportaccommodatie bouwen. Deze verantwoordelijkheden moeten bij de gemeente blijven liggen, maar in de praktijk krijgen clubs steeds vaker een zak geld waar ze zelf kleedkamers mee moeten bouwen of een veld moeten aanleggen. Privatiseren is geen slechte beweging, maar het werkt denk

ik niet wanneer privatisering gebeurt van het ene op het andere moment. Vaak worden de clubs te onverwacht voor voldongen feiten gesteld. Een club heeft tijd nodig om geld te reserveren voor de taken en kosten die het van de gemeente overneemt. Sommige clubs zijn blij dat er iemand in de bestuurskamer zit en bij andere clubs heeft men de leden met professionele input voor het kiezen. Maar veel clubs zijn vaak onvoorbereid en hebben niet de knowhow in huis om op een professionele manier hun vereniging te runnen. Eigenlijk is het de taak van de sportbonden om verenigingen met hulpvragen te begeleiden. Bij de KNVB bestaat een begeleidingsafdeling.'

KNVB als begeleidings- en adviesbureau?

'Ik weet niet exact hoe vaak de KNVB clubs begeleidt, hoe goed dit gebeurt en of clubs überhaupt weten dat zij daar kunnen aankloppen. Maar clubs kunnen daar terecht voor verschillende cursussen en begeleidingstrajecten. Het is aan clubs om achter de informatie aan te gaan. Zij moeten op zo veel mogelijk plaatsen hun oor te luisteren leggen over "hoe beheer ik mijn sportaccommodatie?". Onze vereniging kan voor andere verenigingen als vraagbaak dienen. We zouden andere clubs graag helpen. Samenwerking tussen clubs heeft de toekomst. Clubs kunnen ervaringen met elkaar delen met betrekking tot allerlei zaken, vanaf het genereren van inkomsten tot aan aanbestedingsmanieren. Clubs kunnen ook kosten besparen door gezamenlijk inkopen te doen op het gebied van onderhoud van de velden, gas, water en elektriciteit, horecaproducten voor de kantines, sportattributen en noem maar op. Verenigingen hebben moeite om over de schutting te kijken uit angst voor concurrentie, maar het is nu tijd om de schuttingen af te breken. Op freelancebasis is de uitwisseling van kennis ook mogelijk: clubs kunnen elkaars experts aan elkaar "uitlenen" voor de duur van een project, zoals bijvoorbeeld voor het opstellen van een beleidsplan, voor de implementatie van een nieuwe strategie of het uitbesteden van een opdracht. De echte commerciële adviesbureaus zijn duur. Kleinere clubs kunnen beter het voorbeeld bij succesvolle andere clubs afkijken.'

Jullie club heeft binnen zijn beleidsplan de vrijwilligers centraal staan. Veel clubs kampen met een tekort aan vrijwilligers en vinden het moeilijk om deze te krijgen. Tips?

'Het is aan bestuurders om te netwerken en de bereidheid tot vrijwilligerswerk te peilen bij de leden. Besturen moeten minder uitvoerend zijn

en meer beleidsmatig gaan werken en met leden en sponsors in gesprek gaan, informatieavonden of borrelavonden organiseren. Leden en sponsors moeten weten wie er in het bestuur zitten. Dat schept een persoonlijke sfeer en vertrouwen. Maar het bestuur moet ook het profiel van zijn leden en sponsors weten, bijvoorbeeld weten wat de ouders van de jeugdspelers voor werk doen. Als ouders een expertise bezitten die de club kan gebruiken, vraag dan de ouder of hij of zij zich eens wil inzetten voor de club. Dat kan laagdrempelig zijn. Vele handen maken licht werk. Door de grote, vrijwillige inzet krijgt DZC'68 het voor elkaar om kostenefficiënt te zijn en toch sportfaciliteiten van hoge kwaliteit te bieden. Vrijwilligers zijn de spil van iedere vereniging, niet de gemeente. Dat moet men gaan beseffen. Ik denk dat het voor clubbesturen een van de grootste uitdagingen zal zijn om uit hun bestuurskamer te komen en zich onder de mensen te begeven voordat zij het stadium van "de moderne vereniging" kunnen bereiken.'

Wat zijn de grootste winstpunten die de club de afgelopen jaren heeft bereikt die het voorheen nooit heeft gekend onder volledig gemeentelijk beheer?

'De laatste jaren hebben we een behoorlijke ontwikkeling doorgemaakt in het aantal leden. We zijn gegroeid van zo'n 850 leden vijf jaar geleden naar ruim 1300 leden nu. Ook hebben we sinds twee jaar een kunstgrasveld. Dit is geprivatiseerd en was er anders (nog) niet geweest. Door onze strategie te wijzigen en in te zetten op samenwerking en nieuwe doelgroepen, hebben we de afgelopen jaren onder andere samenwerkingen opgestart met de BSO, fysiotherapie, De Graafschap en scholen. We zijn gestart met Champions League-voetbal voor de allerjongsten, 35+- en 45+-voetbal voor de ouderen en een sterk groeiende damesafdeling. Ook zijn er plannen om met acht andere Doetinchemse verenigingen vanaf volgend seizoen een sportcarrousel op te zetten voor 45+'ers waarbij zij met verschillende sporten in aanraking komen. Zelf initiatief nemen en vooruitkijken, doelen bepalen en activiteiten ontplooiën die daarbij passen, dát is de toekomst voor elke vereniging die zichzelf een kwalitatieve impuls wil geven.'



Stuur dit artikel door!

Scan of ga naar:

<http://www.fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-3997>