

Stichting Sport & Zaken
Roel Roelfzema, directeur

“HET VERKRIJGEN VAN SUBSIDIE IS EEN SOORT HEILIGE GRAAL GEWORDEN”

Wat is volgens u de kracht van sport en bewegen?

“Sport en bewegen zijn de zuurstof van de mens. Noodzakelijk, natuurlijk, goed en fijn. Het stimuleert geest en lijf en is de belangrijkste bijzaak van het leven. En dat voor mensen van 0 tot 100. Het omhelst alle aspecten: normen en waarden, sociale cohesie, stressvermindering, et cetera.”

Wat is de kerntaak van uw organisatie?

“Sport & Zaken is intermediair tussen sport en bedrijfsleven en zorgt voor verbinding tussen beide sectoren. Door de samenwerking profiteren beide branches en kunnen zij zich verder ontwikkelen in professionaliteit of vitaliteit. ‘Advies’, ‘Bedrijfssport’, ‘Goed Sportbestuur’ en ‘Goud op de Werkvloer’ zijn succesvolle programma’s die zich al bewezen hebben.”

Waarom werkt uw organisatie samen met de sport- en beweegsector? Wat levert het u op, wat zou het moeten opleveren?

“Sport & Zaken is ooit opgericht door VNO-NCW en NOC*NSF om beide branches meer te laten samenwerken. Was dat in eerste instantie primair gericht op hulp vanuit het bedrijfsleven (pro deo) in kennis en kunde, inmiddels is het uitgegroeid tot

een platform waarop sport en bedrijfsleven elkaar continu ontmoeten en waar wij vele samenwerkingen mogelijk maken. Winst is er voor beide partijen: sportbonden die hulp zoeken op het gebied van visie en strategie of de werving en selectie van een nieuwe voorzitter profiteren van een professionele partner die hen, vaak met gesloten beurs, veel verder brengt dan gedacht. Een bedrijf profiteert op zijn beurt van een goed en duurzaam sport- en beweegprogramma. Het levert fittere en productievere werknemers op, die onderling en met het bedrijf een sterkere binding hebben. Kortom, samenwerkingen hebben maatschappelijke en economische impact. Maar bovenal is samenwerken leuk en goed. De groei van ons netwerk laat zien dat vele organisaties samen aan en met de sport willen werken.”

Kunt u schetsen hoe de samenwerking met de sport- en beweegsector er in de praktijk uitziet? Hoe verloopt het proces, welke rollen vervullen de verschillende partijen?

“In het kader van het programma Sport en Bewegen in de Buurt zijn we bij een aantal lokale initiatieven betrokken waar de samenwerking tussen sport en bedrijfsleven een rol speelt of kan spelen. We bieden onze diensten aan, hebben bijvoorbeeld

een aantal Sportimpuls-projecten gebeld: ‘Kunnen we helpen, meedenken en meedoen?’

Wat hierbij opvalt is dat de gemiddelde sportaanbieder na twee jaar actief te zijn geweest met een impuls verwacht te continueren met extra leden en sponsoring. Pas dan valt vaak het woord ‘bedrijfsleven’. Maar zo werkt het dus niet. De sportaanbieder moet vanaf het begin contact zoeken met bedrijven, het liefst via ondernemerskringen of verenigingen. Nodig ze uit, vertel over je club, het reilen en zeilen, maar vooral over ambitie, visie en mogelijkheden. Beschrijf een stip aan de horizon. En ga van daaruit onbevooroordeeld in gesprek. Begin niet over geld, een reclamebord of de naam op een shirt. Ga praten, discussiëren en kom zo op mogelijkheden: op de problemen van een bedrijf waar jij als sportaanbieder wellicht oplossingen voor hebt en vice versa. De ‘Beursvloer’ is hiervoor een goede methode gebleken. Dit is een jaarlijks terugkerend fenomeen waar uitruil plaatsvindt met gesloten beurzen. Daar leer je elkaar kennen, bouw je een relatie op en van daaruit kan van alles ontstaan. Gemeenten kunnen hier een faciliterende rol in spelen.”

Welke tips & trucs of do’s en don’ts heeft u voor collega’s uit uw branche voor de samenwerking met de sport- en beweegsector?

“De truc is als sportaanbieder open minded te zijn en je veilige cocoon te verlaten. De Sportimpuls-regeling (de subsidieregeling die lokale sport- en beweegaanbieders financieel ondersteunt bij de opzet van activiteiten) stimuleert dat niet direct. Het systeem is gericht op het verkrijgen van subsidie. Het is een soort heilige graal, maar na twee jaar moet er iets staan dat zichzelf in stand houdt en uitgebouwd kan worden. Bij goede sportaanbieders vinden deze vernieuwingen sowieso plaats; de regeling versnelt het proces. Andere sportaanbieders moeten zich openstellen en intrinsiek gemotiveerd zijn om met de omgeving – en daar is het bedrijfsleven onlosmakelijk onderdeel van – samen te werken. Hiervoor hebben we tien gouden regels opgesteld, voor zowel sportaanbieder als bedrijf. Deze zijn te vinden op www.sportindebuurt.nl.” ■

“DE SPORTAANBIEDER MOET VANAF HET BEGIN CONTACT ZOEKEN MET BEDRIJVEN”