



Infobrochure

- **Deelnemen aan sport kan goedkoper voor de sporter zelf.**
- **Een club runnen moet goedkoper kunnen.**



Deelnemen aan sport kan goedkoper voor de sporter

Burensportdienst is een interlokale vereniging waarin de sportdiensten van Anzegem, Avelgem, Deerlijk, Harelbeke, Kuurne, Spiere-Helkijn, Waregem, Wielsbeke en Zwevegem zijn verenigd samen met een afvaardiging van de provinciale sportdienst West-Vlaanderen en de Bloso inspectiedienst West-Vlaanderen.

De Burensportdienstgemeenten stellen vast dat in heel wat gevallen sporters niet alle mogelijkheden gebruiken om een deel van hun lidgeld te recupereren. Dat heeft vooral te maken met het feit dat de mogelijkheden hier rond te weinig gekend zijn bij de sporters. Ook de clubs zijn hier soms te weinig van op de hoogte. Daarom was het opportuun om een opsomming te maken van de manier waarop je deelnamegelden nav sportbeoefening voor een stuk kan recupereren.

1. Mutualiteiten betalen een deel van het lidgeld terug



Ben je aangesloten bij een mutualiteit dan mag je zeker rekenen op de terugbetaling van een zeker bedrag als je gaat sporten. Mutualiteiten hebben er alle belang bij dat je regelmatig aan sport doet. Zo blijf je gezond en dat zorgt voor hen voor minder uitgaven.

De tussenkomst hangt af van mutualiteit tot mutualiteit. Dit kan sterk verschillende zijn.

Ziekenfondsen kunnen voor kinderen van gezinnen met een laag inkomen zelfs wettelijk tot 100 euro tegemoet komen. Je kan dus best uitzoeken wat uw mutualiteit u kan aanbieden. Hieronder een lijstje

met de webpagina's waar je meer info hierover kan vinden. Via onderstaande links kan je nagaan hoeveel de tussenkomst bedraagt en welke de te nemen stappen zijn.

Deze alfabetisch gerangschikte informatie is onder voorbehoud van wijzigingen en louter informatief.

* Christelijke mutualiteiten

http://www.cm.be/nl/126/dienstenenvoordelen/skoebidoe/CM_fit_en_fun.jsp

* Euromut <http://www.euromut.be/jsp/fiche.jsp?id=4844&origin=Euromut>

* Liberale mutualiteit

<http://www.libmutbrab.be/jsp/content.jsp?l=NI&r=30&d=119&o=Mut403#spee>

* Onafhankelijk ziekenfonds

<http://www.onafhankelijkziekenfonds.be/jsp/displaydoc.jsp?id=72>

* Partena <http://www.partena->

[Partners.be/jsp/index.jsp?tmpl_folderid=159&id=78&language=NI&origin=Ozv](http://www.partena-Partners.be/jsp/index.jsp?tmpl_folderid=159&id=78&language=NI&origin=Ozv)

* Socialistische mutualiteit <http://www.fsmb.be/306nc/306nc0114000000.htm>

* Vlaams Neutraal Ziekenfonds

http://www.vnz.be/jsp/index.jsp?language=NL&tmpl_folderid=118

De namen van de acties waarin deze ziekenfondsen een terugbetaling voorzien variëren: 'Sportprikkel', 'Prikkel pakket', 'Lidgeld sportclubs', 'Tussenkost Sporty'.

2. Fiscale aftrekbaarheid mbt deelname aan sportkampen, sportstages.



De ouders van kinderen jonger dan 12 jaar kunnen rekenen op een fiscale aftrekbaarheid voor de opvang in "jeugdwerkinitiatieven". Sportdiensten die bv sportkampen organiseren zijn gemachtigd om een attest af te leveren aan de ouders van het kind. De fiscale aftrek bedraagt maximaal 11,2 euro per dag. Maar ook clubs kunnen gebruik maken van die regel. Als een club iets speciaals organiseert, bv een sportstage of een sportverblijf (zelfs in het buitenland) dan kan men via de sportdienst een erkenning vragen voor die manifestatie. De club kan dan attesten uitschrijven die ondertekend moeten worden door de sportdienst (ifv erkenning). Let op : dit geldt niet voor de gewone trainingen, wedstrijden of toernooien. De fiscale aftrekbaarheid geldt ook

enkel voor de eigenlijke opvang, en dus niet voor maaltijden, kledij, sportmateriaal.

Met een fiscaal attest zullen ouders minder belastingen moeten betalen. Alle info kan je vinden op <http://www.isbvzw.be/nl/collections/89/sportkampen.html>

3. Studenten sporten soms goedkoper

Studenten kunnen in bepaalde steden kortingen krijgen voor het gebruik van sportaccommodaties. Meestal gaat het hier om hogeschool of universiteitssteden.

Soms behartigen speciale organisaties deze kortingen of tegemoetkomingen.

Informeer bij uw school, bij de sportdienst of kijk op de webpagina van die stad naar dergelijke kortingen.



4. Sportcheques



De sportcheque is in Vlaanderen duidelijk nog niet zo goed gekend. Een sportcheque is een voordeel dat een werkgever kan geven aan zijn werknemer. Met die sportcheque kan de werknemer dan gaan sporten in een sportcentrum waar men die sportcheques ook aanvaardt. Dat sportcentrum moet de administratie doen rond die cheques en ook financieel een klein percentage afstaan aan Sodexo, voor hun administratieve kosten. Die

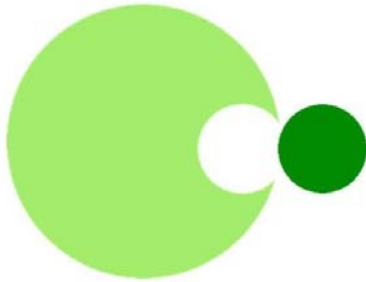
instanties moeten er immers ervoor zorgen dat de gelden getransfereerd worden tussen de werkgever die betaalt voor die cheque, en het sportcentrum dat de dienst verleent.

Soms geeft de gemeente ook eigen sportcheques uit. Die sportcheques hebben niks te maken met het Sodexoverhaal. De cheques kunnen bv voor bepaalde leeftijdsgroepen afgehaald worden op de sportdienst (bv één per kind met een leeftijd van ... tot ...). De jongere geeft de cheque dan aan de sportclub om (een deel) van zijn lidgeld te betalen.

Achteraf incasseert de club de cheques via de sportdienst of de financiële dienst van de gemeente.

Informeer dus bij het sportcentrum of de sportclub waar je wil gaan sporten of men daar sportcheques aanvaardt. Het hoeft niet gezegd te worden dat je ook altijd aan uw werkgever kan vragen of hij open staat voor het geven van een sportcheque.

5. Tegemoetkoming van het lid of deelnamegeld via het ocmw



In een aantal gemeenten is er een tegemoetkoming voor bepaalde kosten die gemaakt worden om te sporten, door het ocmw of de gemeente. Er moet daar dan normaal gezien een reglement rond bestaan. Behoor je tot de groep van personen die het financieel moeilijk hebben dan kan uw ocmw eventueel beslissen op basis van hun reglement om een zekere tegemoetkoming te doen. Er zijn daar rond geen uniforme regels. Dit kan dus totaal verschillend zijn van gemeente tot gemeente. Je kan best info vragen bij het ocmw of de lokale welzijnsdienst.

6. Sportclubs of andere organisatie kunnen u soms kortingen bezorgen om te sporten

Soms kan je via bepaalde groepen, sportclubs of organisaties kortingen krijgen voor bepaalde sportmogelijkheden. Zo zijn er clubs die besluiten dat als je nog wat extra gaat fitnesssen dat dit wel ten goede komt aan uw conditie, wat dan weer goed is voor uw (competitieve) prestatie in de club. De club kan bv een korting afgedwongen hebben in een fitnesscentrum voor zijn leden.

7. Doelgroepenkorting



Bepaalde doelgroepen kunnen kortingen bekomen voor bepaalde sportbeoefening. Zo kunnen leerkrachten kortingen bekomen in bepaalde fitnessaccommodaties. Op <http://www.lerarenkaart.be/NIEUWS/2/default.aspx> kan je daar meer over lezen.

Jongeren kunnen soms genieten van een korting voor een zwembeurt of in een fitnessclub al ze beneden een zekere leeftijd zijn . Ook senioren of mindervalide personen komen soms in aanmerking voor kortingen.

De boodschap is éénvoudig: vraag of er kortingen zijn voor uw leeftijdscategorie of functie/beroep.

“Een club runnen moet goedkoper kunnen”

Burensportdienst is een interlokale vereniging waarin de sportdiensten van Anzegem, Avelgem, Deerlijk, Harelbeke, Kuurne, Spiere-Helkijn, Waregem, Wielsbeke en Zwevegem zijn verenigd samen met een afvaardiging van de provinciale sportdienst West-Vlaanderen en de Bloso inspectiedienst West-Vlaanderen.

De Burensportdienstgemeenten stellen vast dat sportbesturen het meer dan ooit moeilijk hebben om hun club te runnen. De oorzaken zijn velerlei. De administratieve druk op de verenigingen wordt alsmaar opgedreven terwijl de bereidwillige medewerkers steeds schaarser worden. De financiële middelen krimpen, sponsorgelden inzamelen wordt moeilijker,... . Clubs krijgen het dus moeilijker om de financiële eindjes aan elkaar de knopen. Je kan natuurlijk proberen een bank te overvallen en zo aan je centen te geraken, of een beroep doen op een malafide sponsor, maar waarschijnlijk loop je dan met de clubkas in de hand ooit wel eens tegen de spreekwoordelijke lamp.

Daarom achtte Burensportdienst het opportuun om een aantal tips pro leefbaarheid van de sportclub te bundelen. Deze uitgave is voornamelijk gericht naar kleinere sportverenigingen, maar wellicht ook grotere clubs zullen er misschien nog een aantal tips uit halen.

S **ubsidi** **dies**

SUBSIDIËRINGSMOGELIJKHEDEN

Heel wat clubs lopen subsidies mis omdat ze onvoldoende op de hoogte zijn van de verschillende subsidiëringmogelijkheden. Dikwijls komt dit omdat de club niet de nodige tijd wenst uit te trekken om op zoek te gaan naar die subsidiemogelijkheden. Voor hen die toch de tijd kunnen vrijmaken, is die zoektocht soms een lijdensweg. Onze boodschap: ben je van plan grondige wijzigingen door te voeren binnen de club, een evenement op getouw te zetten of jullie werking te herstructureren, informeer dan eens bij de sportdienst die u misschien kan helpen in uw zoektocht naar subsidies.

Directe subsidiemogelijkheden

1. Heel wat gemeenten hebben 1 of meerdere subsidiereglementen. Onderscheid wordt dikwijls gemaakt tussen werkingssubsidies enerzijds (waarvan de grootste meestal afhankelijk is van de aard van de werking van de club) en bijzondere toelagen voor grote manifestaties of realisaties anderzijds. Maar er bestaan ook projectsubsidies of heel specifieke subsidies voor welbepaalde doelen (bv. voor jeugdsport, voor competitiesport,...). Voor grotere activiteiten kan je soms rekenen op een uitstralingssubsidie. Bepaalde gemeenten geven energiesubsidies of soms renovatiesubsidies voor de renovatie of verbetering van clublokalen. In een aantal gevallen zijn er subsidies voor het uitvoeren van bepaalde prestaties (bv maaien voetbalvelden,). Kortom, er bestaat meestal een zeer ruim aanbod subsidies.
Tussen 2009 en 2013 kunnen jeugdsportclubs een beroep doen op een zogenaamde impulssubsidie. De gemeente krijgt van de Vlaamse overheid centen om die door te schuiven naar de clubs. Die centen moeten aangewend worden voor de verbetering van de kwaliteit van de jeugdsporttrainers en jeugdsportcoördinatoren.
Soms zijn er ook subsidies voor opstartende sportclubs en als een club bv zijn 25 jarig bestaan viert, zit er ook een kans in dat men hiervoor een extraatje krijgt (jubileumsubsidie).
Meestal kan je op de webpagina van de sportdienst (www.naamgemeente.be en dan de rubriek sport) heel wat informatie over de subsidies vinden.
2. Grote supragemeentelijke evenementen kunnen mogelijks ook gesubsidieerd worden via de provincie (<http://www.west->

vlaanderen.be/NL/CultuurVrijeTijd/sport_1/financi%C3%ABleondersteuning/Pages/default.aspx) of ingeval van deelname aan landelijke sportcampagnes ook eventueel via het Bloso (www.bloso.be). Zie je jouw project echt groots en wil je bv samen gaan werken met buitenlandse verenigingen, dan kan je mogelijks in aanmerking komen voor een Europese subsidie. Je kan via de webpagina <http://www.subsidiebank.eu> op zoek gaan naar de mogelijkheden (eerst gratis registreren).

3. Ook bepaalde bedrijven of organisaties zorgen soms voor een zekere ondersteuning. Een voorbeeld daarvan is de Koning Boudewijn Stichting (<http://www.kbs-frb.be/projects.aspx?LangType=2067>) die jaarlijks een budget ter beschikking stelt voor subsidies voor allerhande projecten. Bij energiebesparende maatregelen kan je via je maatschappij van de nutsvoorzieningen mogelijks rekenen op een zogenaamde REGsubsidie. – Ook het Prins Filipfonds steunt verenigingen die zich voor bepaalde zaken inzetten: <http://www.prins-Filipfonds.org>.
4. Een aantal gemeentebesturen willen je soms wel tijdelijk helpen bij bv een zware investering voor de club. Soms is men bereid om een soort doorgeeflening aan te gaan. De gemeente fungeert dan als een soort waarborg naar de bank, of de gemeente leent u rechtstreeks geld.

Indirecte subsidiemogelijkheden

1. Bij de provincie, bij het Bloso en bij sommige gemeenten kan de sportvereniging terecht voor trofeeën, stadsschalen of andere aandenkens. Het reglement opvragen kan zinvol zijn en kan de organisatiekosten voor de club beperken.
2. Sommige gemeenten komen tussen in organisatiekosten. Bv bij een groot evenement komt men eventueel tussen in de receptie of cateringkosten.
3. Sommige clubs kopen zelf sportmateriaal aan, anderen vragen het materiaal aan de gemeente. Vooraf contact nemen met de sportdienst kan in een aantal gevallen kostenbesparend zijn.
4. Bij grote evenementen gebeurt het wel eens dat materiaal wordt gehuurd terwijl het goedkoper en soms zelf gratis kan via de gemeente of via het Bloso.
5. Start je met een nieuw initiatief, bv een nieuwe doelgroep binnen je vereniging, dan kan je mogelijks beroep doen op het Bloso voor betaling van de lesgever tijdens de opstartfase. Nieuwe clubs, en soms ook bestaande verenigingen kunnen hier een beroep op doen. Neem contact op met de provinciale inspectiedienst van het Bloso. De contactadressen kan je bekijken op www.bloso.be. Ook bepaalde sportdiensten kunnen bij bepaalde initiatieven zorgen voor een gratis lesgever. Soms zit dit vervat in hun subsidiereglement, maar soms ook weer niet, en bestaat de mogelijkheid toch.
6. Clubs kunnen soms een beroep doen op de medewerking van de gemeente voor de uitvoering van bepaalde (onderhouds)werken of voor de aankoop van materialen. Soms is dit opgenomen in een subsidiereglement (directe subsidiëring), maar soms is dat niet zo, maar kan het in bepaalde omstandigheden toch. Stel dat de club traint in een gemeentelijke accommodatie, dan is de kans vrij groot dat je bv aan gratis materiaal geraakt om je kleedkamers op te frissen. Soms maait de gemeente je grassportveld, of komt men tussen in de veiligheidsaspecten van je sportaccommodatie.

SPONSORING



Een sponsor is een persoon of organisatie, meestal een bedrijf, die een activiteit, een individu, een evenement, een vereniging, een groep personen etc. steunt door geld of andere middelen ter beschikking te stellen, meestal in ruil voor publiciteit als tegenprestatie. Het is een wijdverspreide praktijk vooral in de sport (zowel van individuele sporters en sportploegen als van sportevenementen). Veel clubs kunnen slechts bestaan door de steun van één of meerdere sponsors en het afhaken van een belangrijke sponsor kan het einde betekenen van een sportploeg of

evenement.

Mecenaat is een verwante activiteit, waarbij echter geen publiciteit als tegenprestatie wordt gevraagd. Soms vragen sponsors bewust om geen publiciteit te maken, omdat ze dan vrezende nog meer aanvragen binnen te krijgen. In het vademecum Sportmanagement van het BOIC staat een ruime tekst over sportsponsoring. Het boek is veelal terug te vinden in de plaatselijke bibliotheek of bij de sportdiensten. Het geeft je heel wat tips rond sponsoring. Bij de organisatie sportac (www.sportac.be) is er een opleiding rond sponsoring. Af en toe worden cursussen hierrond georganiseerd.

Een ander zeer interessant handwerk is een uitgave van de Canadees David Wilkinson. Die was jaren terug gastspreker in Vlaanderen. Een aantal sportdiensten hebben toen de map gekocht die gebruikt werd tijdens een meerdaagse opleiding. In dit handboek staan honderden voorbeelden rond allerlei mogelijke mogelijkheden mbt tot sponsoring. Daaronder echt heel creatieve zaken!

Bij sponsoring komt het er op aan creatief te zijn, iets aan te bieden aan uw sponsor zodat hij dit echt als een meerwaarde gaat bekijken voor zijn bedrijf. Een aantal voorbeelden van sponsoring kan je hieronder vinden.

Het is ook belangrijk te weten dat een sponsor geld geeft dat hij voor een stuk hoopt te recupereren via de fiscaliteit. Met andere woorden de sponsor zal proberen de gemaakte kosten in te dienen als beroepskosten. De fiscus zal in zulke gevallen onderzoeken of de betaalde som voldoet aan de voorwaarden om als beroepskosten aanvaard te worden. De algemene voorwaarden daartoe staan beschreven in art. 49 W.I.B. 1992. Belangrijkste punt bij dit soort kosten is dat de belastingplichtige zal moeten aantonen dat hij die kosten heeft gedaan of gedragen om belastbare inkomsten te verkrijgen of te behouden. Met andere woorden: de betalingen van sponsoring moeten een effectief of potentieel positief effect hebben op de onderneming. Is dat niet het geval, dan zal de fiscus de geveerde bedragen beschouwen als liberaliteit of vrijgevigheid. Het gevolg is dan dat de fiscus de aftrek als beroepskosten weigert. De onderneming zal die kosten dan fiscaal niet in mindering kunnen brengen. Heel wat informatie hier rond kan je vinden op http://www.boekhouder.be/banken_bestanden/_private/DIRECTE%20BELASTINGEN/SPO NSORING.pdf

Hieronder een aantal voorbeelden van sponsoring, maar er zijn nog heel wat andere vormen mogelijk (zie onder andere uitgave Wilkinson).

1. Affiche/foldersponsoring

Deze sponsoring kan ofwel door de betaling van publiciteitsruimte die aan de sponsor ter beschikking gesteld wordt bij een gedrukte uitgave van de club. Dit kan bv een affiche zijn voor een evenement, een maandelijks clubblad, een wedstrijdboekje, ... In een dergelijke situatie zal de club een onkostennota aan de sponsor moeten overmaken, en zal de sponsor een zeker bedrag tvv de club storten. Een andere vorm van deze sponsoring is die waarbij de sponsor de drukkosten op zich neemt.



2. Reclameborden-sponsoring

Een interessante sponsorvorm zijn de reclameborden bij manifestaties of blijvende borden bij accommodaties. Vele voetbalclubs maken hier uitvoerig gebruik van. Vooral wanneer er veel volk naar de wedstrijden komt kijken, of wanneer de TV er beelden gaat nemen, is dit een interessante formule voor de sponsors.

In veel sporthallen geldt een reglement waarbij bepaald wordt wie al of niet permanent reclameborden mag ophangen. Clubs informeren best bij de sportdienst hiervoor. Meestal is het ook verboden (bv bij evenementen) om die reclame in de sporthal of op het voetbalveld te overplakken.

3. Materiaal- en prijzensponsoring

Met materiaal- en prijzensponsoring kan men alle richtingen uit. Het gratis ontlenen of schenken van materiaal, het schenken van trofeeën voor wedstrijden of van prijzen voor een tombola,... zijn slechts enkele voorbeelden. Soms wordt rechtstreeks materiaal gegeven door de sponsor (bv een verkoper van sportkledij) of komt de sponsor tussen in (een deel van) de (kledij of materiaal)kosten.

4. Diensten-sponsoring

Sommige bedrijven of sponsors stellen gratis een aantal diensten ter beschikking. Dat kan bv een personeelslid zijn dat de boekhouding van de club mag voeren. Een ander voorbeeld is het wassen van de clubkledij, het ter beschikking stellen van een poetsvrouw voor onderhoud van het clublokaal, ... Meestal wordt deze sponsoring ter beschikking gesteld in ruil voor reclame.

5. Kledij-sponsoring



Kledij-sponsoring is vrij populair. Ofwel krijgt men gratis kledij voor de leden indien sponsors hun logo of slogan op de kledij mogen plaatsen, of de club krijgt een extra inkomst indien de sponsors hun logo of slogan op de kledij mogen plaatsen. De club betaalt dan zelf de kledij. De club koopt de clubkledij gezamenlijk aan en krijgt dan bv nog een korting bij de verkoper.

6. Inhuren ruimte webpagina

Sedert de opkomst van het internet hebben ook heel wat clubs een eigen webpagina aangemaakt. Die webpagina lokt soms zeer veel bezoekers en dat is dan weer interessant voor een sponsor. Die mag dan tegen betaling/sponsoring zijn logo (met link naar zijn webpagina) of een reclameboodschap op de webstek plaatsen.

7. Sponsoring van vormingsmomenten/initiatieven

Een bedrijf gaat soms op zoek naar een teambuildingsgebeuren voor zijn deelnemers. Het kan daarvoor terecht bij de private sector (avonturensportorganisaties), maar soms klopt een firma ook aan bij een sportclub om zo iets te organiseren. En waarom zou een sportclub zelf niet naar buiten mogen treden met een aanbod naar een bedrijf. Organiseer bv een sportdag voor een firma. Soms worden clubs ook ingehuurd om bv de catering van een manifestatie van een bedrijf of organisatie te verzorgen.

Via de impuls subsidie kan de gemeentelijke sportdienst de vormingsinitiatieven van jeugdsportclubs ondersteunen, en soms zelfs volledig terug betalen (directe subsidiëring).



8. Gebouwsponsoring

Het is zelfs toegestaan om de bouw of renovatie van een gebouw te sponsoren. Als er een voldoende bewijs geleverd wordt dat de sponsor een tegenprestatie krijgt/kreeg, dan kan die sponsoring ook fiscaal aftrekbaar zijn. Er dient echter onmiddellijk bij verteld te worden dat men bij dergelijke soorten sponsoring er zeker goed aan doet om eerst eens met de lokale fiscale instanties (belastingen, btw) te gaan praten over wat wel en wat niet kan. Een interessant artikel hierrond kan je

vinden op <http://www.vastgoedplatform.be/gebouw-sponsoren-is-fiscaal-aftrekbaar>

Soms is de wetgeving niet altijd volledig duidelijk of sluitend en is er discussie mogelijk. Een Vlaamse (jeugd)organisatie die een erkenning had van de overheid om fiscale attesten af te leveren aan particulieren (schenking boven de 30 euro) speelde het slim. Eén van zijn leden wenste een lokaal te bouwen. De man in de straat kon die bouw fiscaal ondersteunen door 30 euro te storten aan de vlaamse organisatie. Die stortte op haar beurt het bedrag door aan de lokale vereniging, en leverde een attest af aan de particulier voor zijn bijdrage/sponsoring.

PUBLIC RELATIONS

Heel belangrijk voor de clubwerking is de kenbaarheid ervan optimaliseren. Zorgen voor een goede public relations is een belangrijke taak. Dit kan ledenwervend werken maar zorgt ook voor relaties die dan weer interessant kunnen zijn bij sponsoring en subsidiëring,...

Rond public relations zijn er al vele boeken geschreven. In de bibliotheek of op het internet kan je er zeker vinden. Ook hier verwijzen wij graag naar het Vademecum Sportmanagement van het BOIC en naar de infomap van David G Wilkinson. Een map die bij een aantal sportdiensten voorhanden is. Daarin kan je heel wat nuttige en praktische tips vinden. Hieronder geven we je alvast een aantal tips mee om je PR goed te houden.



1. Afvaardiging op belangrijke evenementen en vergaderingen

bv. infostand op opendeurdag gemeente, indiening kandidaturen huldiging, vertegenwoordiging in vergaderingen van de gemeente of de sportbond, aanwezigheid op activiteiten,...

2. Perscontacten onderhouden

Geregeld een perstekst laten verschijnen en verslag uitbrengen van prestaties of van de werking van de club. In veel gevallen mag je je berichten bezorgen aan de sportdienst, infodienst of dienst communicatie van de gemeente. Zij zullen je berichtgeving bij de juiste persmedewerkers bezorgen. Wil je graag je wedstrijduitslagen in de krant, neem dan eens contact op met regionale sportkranten en vraag daar na wie de sportverantwoordelijke is voor je sporttak of regio. Vraag wat er kan. Als je regelmatig wat nieuwtjes doorspeelt aan de persmedewerker dan heb je een aardige kans dat die in de krant opgenomen worden. Wie denkt dat redactiemedewerkers van kranten tijd hebben om jou zelf iedere keer te contacteren en daar ook behoorlijk voor betaald worden, heeft het verkeerd voor.

3. Contacten met beleidsmandatarissen

Het uitnodigen van politieke spilfiguren, die de belangen van de sport kunnen behartigen, op clubrecepties of –evenementen, is een ideaal middel om de relaties te goed te onderhouden. Onbekend is immers onbemind. Wees wel realistisch. Soms denken clubs dat alles kan, dat de gemeente een eeuwig stromende geldkraan heeft, en dat die burgemeester of schepenaars dat wel zullen regelen

4. Contacten met de sportraad en sportdienst

Een gemeente moet in principe zoveel als mogelijk advies vragen aan de gemeentelijke sportraad. Maar dat is duidelijk niet zo. Kredieten zijn beperkt, en er wordt gewikt en gewogen hoe die best aangewend worden. Vergeet niet “vragen staat niet gelijk aan krijgen”. Uw club is immers niet alleen met zijn verzuchtingen. Volg ook de spelregels. Clubs vragen soms midden in het jaar ergens een redelijke investering maar vergeten dan dat die gelden niet voorzien zijn in de gemeentebegroting. Die begroting wordt jaarlijks opgemaakt ergens in de nazomer of herfst en omvat de geplande investeringen voor het volgende jaar! Wat daar niet bij staat kan in veel gevallen niet meer voorzien worden voor het volgende jaar, of het moet iets echt heel dringend zijn. Kleine



aanwendungen kunnen natuurlijk op elk moment van het jaar gedaan worden. In principe moet de sportraad elk jaar een advies geven over de investeringen en nieuwe aankopen tvv de sportsector. Informeer ook daar hoe je best jouw “dossier” aanbrengt. Soms volgen clubs niet de normale weg, en “passeren” ze de sportraad, sportambtenaar, sportschepenaars, door bv rechtstreeks naar de burgemeester te lopen. In veel gevallen kent die de sportmaterie minder goed. Een dossier wordt best aangekaart via de sportdienst en schepenaars van sport die dan een advies vraagt aan de sportraad. Stuur daarom bv een mailtje met je wensen of voorstellen naar de sportdienst en de schepenaars van sport. De sportambtenaar moet er normaal gezien voor zorgen dat er een advies gevraagd wordt aan de sportraad. Je kan natuurlijk je wensen bij het indienen ook meteen ter info aan de sportraad meedelen.

Soms reageren clubs redelijk negatief naar de sportraad of sportdienst omdat bv niet in gegaan werd op hun voorstel. De sportraad is er om alle clubs te verdedigen en bespreekt de ingediende voorstellen dan normaal gezien ook in alle ernst. Niemand heeft er belang bij zaken af te keuren, ten ware daar een grondige reden toe is (reglement, te weinig kredieten, te laat aangevraagd,).

5. Contacten met federaties/bonden

Sommige clubs hoor je bemerkingen maken dat de federaties of de Bond het soms te bont maken. Nochtans is het zo dat de spelregels meestal bepaald worden in een algemene vergadering, waar ook jouw vereniging lid van is en waar een clubafgevaardigde naar toe mag, met stemrecht. Het is niet verboden om suggesties te doen aan je federatie. Dat gebeurt veel te weinig.

LEDENWERVING

Kleine sportclubs hechten soms te weinig belang aan ledenwerving en werken verder met bestaande leden. Nochtans zijn de inkomsten van leden een belangrijke bron voor de leefbaarheid van de club.

Grote clubs maken soms de fout de aandacht teveel toe te spitsen op de competitieve sporters. Nochtans zijn de lidmaatschapsbijdragen van de grote basis, de recreatieve sportbeoefenaars, onmisbaar voor het verdere bestaan van de club. Rond ledenwerving zijn er ook heel wat interessante teksten verschenen. Aarzel niet om eens te googlen (bv "ledenwerving + sportclub"). Je zal er heel wat nuttige teksten en voorbeelden vinden. We geven hieronder een aantal voorbeelden, maar je kan er op het internet veel meer vinden.



1. Gebruik maken van de goede infokanalen op de juiste manier

Voor je reclame gaat maken, of gaat werven, doe je er goed aan eerst eens na te denken wie je doelgroep is. Jongeren ga je via andere kanalen en op een andere manier benaderen van bv senioren. Clubmedewerkers of bestuursleden moet je op een andere manier zoeken dan sportende leden.

Voer af en toe echte "campagnes" om leden te werven. Zorg dat je dan zeer sterk te voorschijn komt bij je doelgroep. Investeer in die campagne.

Anderzijds is het ook belangrijk dat je af en toe de

actualiteit haalt met je club. Zo blijf je onder de aandacht van de bevolking, je potentiële klanten.

Uniek en doeltreffend zijn bij de werving of infoverspreiding is een doorlopende opdracht die niet onderschat mag worden. Dit kost tijd en moeite maar het loont.

Een website of infofolder moet aantrekkelijk ogen, de gegevens moeten doorlopend geactualiseerd worden. Geregelde mailboodschappen, een nieuwsbrief of clubblad zijn evenmin weg te denken uit deze tijd. Zorg als je een persbericht opmaakt voor een goede "kapstok", een duidelijk item om het punt dat je wil maken aan op te hangen. Een perstekstje met weer eens de tarieven van uw club zal niet veel aandacht krijgen. Maar als je een verhaal kan opbouwen bv rond een lid dat zich al zoveel jaar inzet of een voorbeeld is voor de club, dan heb je meer kans om in de kijker te komen.

Er bestaan cursussen webschrijven (bv bij Sportac). Daarin leer je welke lettertypes je best gebruikt voor folders of voor webpagina's, en waar je best je blikvangers plaatst op een pagina. Gebruik goede software om moderne en leuk ogende folders of webpagina's aan te maken. Hou ook rekening met je publiek. Een folder maken voor jongeren is helemaal iets anders dan een folder maken voor de ouders. Ook hier zijn cursussen en teksten rond te vinden.

Plaats op je webpagina ook een aantal mooie actiefoto's. Sport is actie. Een foto van een spelersgroep is goed, maar een paar leuke sportshots zullen kinderen wellicht meer aanspreken.

De sportdienst wordt wekelijks geconfronteerd met vragen van kandidaat-sporters, kinderen die op zoek zijn naar sportmogelijkheden. Zorg dat de sportdienst over voldoende informatie over jouw club beschikt. Veel sportdiensten hebben naast een gewone lijst met de sportclubs ook nog een aparte folder met extra info over jeugdsportclubs, of hebben foldertjes per sporttak. Zorg er voor dat de sportdienst die info ook krijgt.

Zorg dat je gevonden wordt en dat men weet dat je bestaat.



2. Interne en externe infoverspreiding

In veel gevallen is er binnen een club veel aandacht voor externe communicatie, maar valt de interne infostroom geweldig tegen. Clubmedewerkers die weer eens niet op de hoogte gebracht werden van bepaalde beslissingen voelen zich daar meestal niet goed bij. Het irriteert hen dat je niet de moeite doet om hen te informeren. Irritaties zijn het begin van afkeer naar de club toe. Hou daar rekening mee. Heb dan ook voldoende aandacht voor de interne communicatie. Denk aan een "clubdeel" op je internetpagina, aan een digitale nieuwsbrief voor je leden, aan een prikbord met nieuwtjes in het clublokaal, aan een jaarlijkse infosessie rond de werking van de club, ...

Het komt er dus op aan om de leden in de watten te leggen op het vlak van communicatie. Dat kan soms met heel kleine maar interessante tips, die de drempel (dikwijls financiële) voor sportbeoefening kunnen verlagen.

De lidmaatschapsbijdrage kan in de meeste gevallen voor een stuk gerecupereerd worden. Alleen merken we dat heel wat mensen zich niet de moeite getroosten om de documenten hiervoor in te vullen, of dat ze niet of onvoldoende op de hoogte zijn. Nochtans zijn deze documenten dikwijls zeer eenvoudig en kost het slechts enkele minuten om ze in te vullen. In een apart hoofdstuk geven we meer info over tegemoetkomingen naar leden toe.

Hier alvast een aantal mogelijkheden kort opgesomd: terugbetaling via de mutualiteiten, het ocmw, de werkgever, opleidingscheques. (is al uitgebreid aan bod gekomen)

Hou uw leden dus zo goed mogelijk op de hoogte. Het is de ideale manier om de betrokkenheid te verhogen. Aarzel niet om ook de medewerking van je leden, hoe jong ze ook zijn, af en toe eens te vragen.

3. Opvangmogelijkheden voor of na de training

Goede opvang voor en na de training wordt gewaardeerd door de ouders. Vergeet niet dat de club in principe juridisch verantwoordelijk is voor de "bewaking" van de jongeren van het moment dat ze afgezet worden, tot ze weer opgehaald worden. De jongeren zijn immers onder de "hoede" van de club. Zorg dat er een ruimte is, of dat er tenminste goede afspraken zijn waar jongeren in veilige omstandigheden kunnen wachten tot ze opgehaald worden. Zorg dat de jongeren zelf en hun ouders daarvan op de hoogte zijn en laat hen eventueel verklaren dat de jongere daar ook gebruik van moet maken. Teveel ziet men na en voor de trainingen zaken gebeuren die niet door de beugel kunnen, waarbij de club of de clubtrainer zijn verantwoordelijkheid gewoon ontloopt. Dat is geen goede reclame voor de club.



Sporten is belangrijk. Kinderen pedagogisch opvoeden is nog belangrijker.



4. Carpooling naar wedstrijden of evenementen, stages, trainingen

Zich verplaatsen kost geld. Zorg dan ook voor een aantal faciliteiten voor je leden. Maak ze het gemakkelijk. Doe bv op de jaarlijkse vergadering met de ouders het voorstel dat men bv aan carpooling zou doen. Laat ouders met elkaar afspreken. Het is niet alleen kostenbesparend, maar het zorgt ook nog voor een zekere binding met de club.

Vermijd echter teleurstellingen. Laat ouders niet opdraven om jongeren bv naar een wedstrijd te voeren als je al weet

dat er wagens genoeg zijn.

Voor je ouders kan motiveren moet je ten minste zorgen dat eventuele irritaties weg gewerkt zijn.

5. Zorg voor een goede sfeer, organiseer sfeerbrenkende nevenactiviteiten

Er zijn bedrijven/instellingen waar er een goede sfeer is, en er zijn andere. Voor een sportclub is dat hetzelfde. Een sportclub is meer dan de pure sport. Jongeren en ouders verwachten van een club dan ook dat ietsje meer. Men sport nooit omwille van de sport. Men sport omdat men streeft naar een goede gezondheid, een goede techniek, maar in veel gevallen sport men ook voor de goede sfeer, voor het menselijk contact, omgaan met vrienden, het "tof" maken.

Hou daar rekening mee. Waarom kan de ene trainer met diezelfde groep spelers meer dan die andere? In veel gevallen is het creëren van een goede sfeer één van de oorzaken. Als een clublid zich goed voelt bij een club zal er geen dropout zijn en zal die speler zich later misschien willen engageren als bestuurslid.

Sport is socialiserend. Steek daar tijd in.

6. Zorg voor duidelijkheid wat kan en niet kan binnen de club, zorg voor regelgeving



Elke club zou moeten beschikken over een heel duidelijk huishoudelijk reglement. Daarin moet er zowel aandacht zijn voor de vrijwilligers, bestuursleden, trainers en sportende leden. Ten minste moet de wetgeving gevolgd worden. Het kan dus niet dat er bv gerookt wordt in de kantine, of dat minderjarigen alcoholische dranken kunnen krijgen. Maar als de vader zegt dat zijn minderjarige zoon wel alcohol mag drinken, moet je dat dan tolereren binnen de club? Zorg voor een goede naam en faam

van de club. Dat bouw je ondermeer op met duidelijke spelregels vast te leggen. Wie er op uit is om zich niet te houden aan de regels, heb je misschien beter niet meer in je club. Het zal voor irritaties en ongemakken zorgen bij je andere clubleden.

In elke maatschappij, en dus ook in een sportclub horen de regels gekend en toegepast te zijn.

7. Aanvaarden van sportcheques kan een voordeel zijn bij de werving

De sportcheque is in Vlaanderen duidelijk nog niet zo goed gekend. Een sportcheque is een voordeel dat een werkgever kan geven aan zijn werknemer. Met die sportcheque kan



de werknemer gaan sporten in een sportcentrum waar men die sportcheques aanvaardt. Dat sportcentrum moet de administratie doen rond die cheques en ook financieel een klein percentage afstaan aan bv Sodexo, voor hun administratieve kosten. Die instanties moeten er immers voor zorgen dat de gelden getransfereerd worden tussen de werkgever die betaalt voor die cheque, en het sportcentrum dat de dienst verleent.

Ook sportclubs kunnen hiervan gebruik maken. Ze moeten zich dan wel eerst gratis registreren (<http://www.sportculturepass.be/sport-en-cultuurcheque/aangeslotenen.htm>).

Een werknemer kan dan bv een sportcheque gebruiken voor betaling van het lidgeld van zijn zoon of dochter. De club moet dan een kleine administratieve kost betalen bij het "innen" van de sportcheque. In sommige gevallen kan een gemeentebestuur of een ocmw in het kader van een campagne beslissen dat die administratieve kosten niet gedragen hoeven te worden door de club, maar wel door de gemeente zelf. De gemeente stuurt de cheques dan naar Sodexo en betaalt de administratieve kosten.

Soms geeft de gemeente eigen sportcheques uit. Die sportcheques hebben niks te maken met het Sodexoverhaal. De cheques kunnen bv voor bepaalde leeftijdsgroepen afgehaald worden op de sportdienst (bv één per kind met een leeftijd van ... tot ...). De jongere geeft de cheque dan aan de sportclub om (een deel) van zijn lidgeld te betalen. Achteraf incasseert de club de cheques via de sportdienst of de financiële dienst van de gemeente. De sportcheque is een aardig hulpmiddel voor de betaling van het lidgeld.

8. Pak uit met uw realisatie, uw punten, uw sterren

Sedert een aantal jaar bestaan er in de sportsector beoordelingscriteria voor sportclubs. Het Bloso kan je een aantal "sterren" toekennen, weliswaar na controle en advies van de sportraad. Uw sportdienst of de provinciale inspectiedienst van het Bloso kunnen je daar meer informatie over bezorgen. De organisatie Doublepass (www.doublepass.com) doet kwaliteitscontroles van clubs en levert je hier rond een attest.

Het is als club altijd leuk uitpakken met mooie resultaten, wat die dan ook zijn. Maak daar reclame mee. Ouders zien liever dat hun kroost terecht komt in een goed georganiseerde club die al bewezen heeft kwaliteit naar voor te kunnen brengen. Laat je sterren schijnen.



9. Organiseer opendeurweekends of kennismakingsmomenten



Elk jaar organiseert het Bloso een week van de sportclub. Veel sportclubs pikken in op dit initiatief dat op de steun kan rekenen van veel sportdiensten die meestal dit gebeuren coördineren. Tijdens die week kunnen jong en oud verschillende sporttakken uitproberen in de clubs. Een ideale wervingscampagne.

De clubs kunnen normaal gezien via hun federatie beschikken over een gratis tijdelijke verzekering voor die sportweek voor kandidaat-leden.

Naast de deelname aan de week van de sportclub zijn er natuurlijk nog andere mogelijkheden om naar buiten te treden door iets te organiseren: een toernooi, een gratis kennismakingsweekend, een standje op de plaatselijke kermis, ... Treedt naar buiten met je clubwerking door je sporthuis open te stellen voor het publiek.

10. Leden zoeken leden.

Maak gebruik van je leden om nieuwe leden te werven. Vraag dat elk lid bv vijf potentiële nieuwe clubleden zou aanspreken. Wie persoonlijk aangesproken wordt zal wellicht makkelijker te motiveren zijn om die eerste stap te zetten naar het onbekende van de sportclub. Maak daar dan ook gebruik van. Doe dit misschien niet elk jaar, maar af en toe moet dit toch kunnen. Er is een grote kans op succes, zeker als je je leden stimuleert om daar actief in te zijn, door ze bv een korting te geven op hun lidgeld per nieuw aangebracht lid.

Zoals bij elk bedrijf betekenen de werknemers het grootste kapitaal. Laat dit kapitaal renderen.

Werken met vrijwilligers, bestuursleden en trainers

Het vinden en behouden van bestuursleden is een echte uitdaging geworden. Het gebrek aan goede gemotiveerde bestuursleden of clubmedewerkers bemoeilijkt de continuïteit van de clubwerking aanzienlijk. Het is dan ook zeer belangrijk om je bestuursleden en vrijwilligers te "soigneren".

1. Vastlegging rechten en plichten van de vrijwilligers, duidelijke taakafbakening en –verdeling.

Een vrijwilliger, in de echte zin van de wetgeving is iemand die slechts heel tijdelijk bijspringt in de werking van een club, bv naar aanleiding van een toernooi of manifestatie. Een vrijwilliger is bv niet die persoon die wekelijks de kantine uitbaat.

Meer informatie ondermeer rond de wettelijke verplichtingen mbt de vrijwilliger kan je vinden op <http://www.vrijwilligersweb.be/wetgeving.htm> en

<http://www.vrijwilligerswerk.be> .Daar kan je niet alleen terecht voor gratis verzekering voor de inzet van die vrijwilligers, maar je vindt er ook heel wat info rond cursussen die regelmatig georganiseerd worden rond vrijwilligerswerk. Zo kan je ondermeer leren dat je eigenlijk best niet aarzelt om een goede taakomschrijving te maken van wat verwacht wordt iemand die zich gaat inzetten voor de club. Spreek af wat er mag, maar ook wat de voordelen of mogelijkheden zijn van de clubmedewerker of vrijwilliger. Duidelijke afspraken maken goede vrienden.

2. Administratieve ontlasting club en leden

Om te vermijden dat lesgevers of bestuursleden op de meest ongelegen momenten geconfronteerd worden met administratieve taken, kan men door eenvoudige structurele ingrepen deze taken bundelen. Bv. als je op een welbepaald tijdstip zelf documenten klaarlegt voor terugtrekking mutualiteit, dan zal dit minder tijd en energie kosten dan bij elke training een dergelijk document in te vullen en is het makkelijk voor de leden die niet zelf die documenten moeten opzoeken. De meeste mensen hebben e-mail. Gebruik dit communicatiemiddel om de administratieve last binnen de club sterk te reduceren. Het is nog gratis ook.

Zorg dat je goede software ter beschikking stelt van je secretaris, penningmeester, PR verantwoordelijke. Veel software is gratis. Zorg voor opleidingen.

Vraag ook bij het gemeentebestuur of er eventueel bepaalde faciliteiten zijn die de gemeente kan verlenen. In sommige gemeenten kan men een wegpagina aanmaken onder de koepel van de gemeentelijke webstek. Of je kan clubinfo op een bepaald deel van de gemeentelijke webstek plaatsen als een nieuwtje. Andere gemeenten laten dan weer toe dat er kopies gemaakt worden in de diensten.

Een modern en goed werkend bedrijf werkt met moderne middelen. Een sportclub mag niet anders gerund worden.

3. Organiseer regelmatig een bedankingsmoment

Een jaarlijkse viering of receptie of een uitstap voor de vrijwillige medewerkers kan wonderen doen voor de motivatie en betrokkenheid. Het doet mensen o zo goed om even een schouderklopje te krijgen waarbij gesteld wordt dat men die bereidwillige inzet bewondert en respecteert. Respecteer dit dan ook daadwerkelijk. Het is bij dergelijke manifestaties ook het ideale moment om te luisteren naar de mening, de bekommernissen, de wensen,... van die medewerkers.



4. Huldiging vrijwilligers



Vrijwilligers met een welbepaald aantal dienstjaren in de bloemetjes zetten, toont de dankbaarheid van de club en stimuleert de collega's om die inzet te evenaren. Via de provincie en het Bloso kunnen medailles verkregen worden voor vrijwilligers die zich een welbepaald aantal jaren hebben ingezet ten voordele van de sport.

Ook veel gemeentebesturen huldigen degenen die zich inzetten via bv een titel van "sportverdienste". Vraag er naar bij uw sportraad of sportdienst. Spijtig genoeg laten clubbesturen de kans om eens iemand in de kijker te plaatsen veelal liggen, soms gewoon uit laksheid, soms ook omdat men niet één iemand wil naar voor schuiven om anderen niet tegen het hoofd te stoten.

5. Vrijwilligers/bestuursleden/trainers op de hoogte houden van wijzigingen in de clubwerking

Het wordt weleens vergeten dat vrijwillige medewerkers of trainers, bestuursleden vragen krijgen van leden of van geïnteresseerde niet-leden. Het werkt frustrerend als die medewerkers van bepaalde zaken niet op de hoogte zijn. Hier is een belangrijke taak weggelegd voor de clubsecretaris of de PR verantwoordelijke, die een coördinerende rol kan spelen bij de informatieoverdracht naar betrokken medewerkers. Via mail of op een intranetpagina kan je je medewerkers perfect en zonder veel moeite op de hoogte houden.

6. Een kleine attentie geven



Vrijwilligers die zich sterk inzetten voor de werking worden best niet vergeten op momenten dat er bv. eens een gadget of kledij wordt verdeeld. Zij zullen met fierheid je vereniging vertegenwoordigen want zij dragen de club meer dan wie ook een warm hart toe en zorgen dikwijls voor de beste mond-aan-mond reclame. Meestal zijn er veel minder bestuursleden dan actieve spelers. Als je de spelers iets geeft, geef de medewerkers dan ook een soortgelijk presentje als dit enigszins mogelijk is. Regelmatig een kleine attentie of een schouderklop krijgen, wordt

meer gewaardeerd dan één keer een wat groter geschenk.

7. Gebruik de databanken voor het vinden van medewerkers

Bij het Steunpunt Vrijwilligerswerk kan je op hun website <http://www.vrijwilligerswerk.be> op zoek gaan naar mensen die interesse hebben om zich in te zetten voor een vereniging. Op diezelfde webstek kan je ook voor bepaalde activiteiten of functies ingeven dat je medewerkers zoekt. Soms kan je ook via de sportdienst een oproep naar nieuwe medewerkers laten doen. De sportdienst kan een berichtje plaatsen op hun webpagina of soms zelfs de vraag opnemen in hun stadskrant. Vergeet ook de pers niet maar zorg er voor dat je een kapstok of verhaal kan ophangen aan uw zoektocht naar een nieuwe medewerker.

Catering/Merchandising/Diverse inkomsten

Een andere mogelijke bron van inkomsten van een sportclub zijn allerhande inkomsten die je kan bekomen door bv een horeca-uitbating te doen, of clubmaterialen te verkopen. Sommige grotere clubs hebben zelfs een eigen fanshop, anderen hebben dan weer een eigen kantine. Clubs vergelijken graag met elkaar, en halen dan meestal de meest gunstige situatie als voorbeeld aan. Wees realistisch met die zaken.

Hieronder toch enkele voorbeelden hoe een club via catering of merchandising bepaalde inkomsten kan genereren.

1. Inkomsten uit uitbating van een eigen cafetaria

In veel sporthallen wordt door de gemeente gewerkt met concessiecontracten voor de uitbating van de cafetaria. Het is daarbij veelal de bedoeling om vaste uitbaters te pakken te krijgen. Voor een club is het meestal niet haalbaar om elke dag van de week te zorgen voor de uitbating van de cafetaria van de sporthal. Bovendien .. er zijn vele clubs .. wie moet het gebruiksrecht krijgen?

Maar in sommige sportcentra heeft de club de uitdaging aangegaan om het cafetaria wel uit te baten. Soms wordt er gewerkt met een beurtrol van verschillende sportclubs.



In de voetbalsector hebben de meeste voetbalclubs een eigen kantine die dan ook een belangrijke bron is van inkomsten.

2. Inkomsten uit een cafetaria vreemd aan de club

Het is niet omdat een club niet zelf een cafetaria in uitbating heeft dat er eventueel geen mogelijkheid is om toch een procentje op de verkoop te krijgen. In sommige sporthallen krijgen bepaalde clubs een vast (klein) procent op de verkoop, omdat ze voor een voldoende omzet zorgen. Dit kan eventueel ook georganiseerd worden via een getrouwheidskaart waarbij de club na het bekomen van een aantal stempels een zekere financiële compensatie krijgt. Nog een andere mogelijkheid is dat de club naar aanleiding van de organisatie van een groot evenement/tornooi een deel op de verkoop krijgt. De cafetaria-uitbater kan ook gewoon zorgen voor een financiële extra op jaarbasis, als hij ziet dat zijn inkomen goed geweest is, ondermeer door de vele organisaties van de club.

3. Inkomsten via de verkoop van materialen



Grotere sportclubs die beschikken over een eigen accommodatie, of een terrein waar zij zowat de exclusiviteit op hebben, beschikken soms over een zogenaamde Fanshop. In die shop kunnen supporters kledij (petjes, sjaals, truitjes, ...) of andere voorwerpen aankopen. Het spreekt voor zich dat hier flink wat winst kan gemaakt worden. Bij heel grote voetbalclubs zou de opbrengst van de Fanshop zelfs instaan voor een zeer belangrijk deel van de jaarlijkse inkomsten. Ook kleinere clubs kunnen

misschien de stap zetten naar de verkoop van een bescheiden aantal producten. Meestal zie je dat bij kleinere club nu net niet gebeuren.

Hoe meer materiaal/kledij verkocht wordt hoe interessanter ook voor de sponsor wiens logo op het materiaal staat. En dat is dan op zich opnieuw een reden om met de sponsor misschien een betere sponsorovereenkomst te bedingen.

Hoe meer materiaal de club aankoopt, hoe beter de eenheidsprijs zal zijn van het product dat zij aankopen.

4. Inkomgelden bij de organisatie van evenementen

Door de organisatie van kleine of grotere evenementen kan een club zorgen voor extra inkomsten, door bv toegangsgelden te vragen. Bij voetbalwedstrijden, bokswedstrijden, tornooien, ... is dit gebruikelijk. Kleinere clubs, bv een volleybalclubje zal niet direct inkomgeld vragen voor het bijwonen van zijn wedstrijden. Dit "hoort" niet en men loopt het risico dat men helemaal geen bezoekers meer krijgt. Een alternatief is dat men dan eventueel een tombola organiseert en rondgaat met tombolatickets.

5. Vraag realistische lidgelden en indexeer ze regelmatig

Veel clubs hebben een stuk schrik om een voldoende hoog lidgeld te vragen. Jarenlang probeerde men het lidgeld zo laag mogelijk te houden, en organiseerde men langs alle kanten kleinere activiteiten om voldoende geld in de lade te krijgen. Sommige clubs bij wie de financiële situatie minder goed was, zagen zich op een zeker moment genoodzaakt om hun lidgelden drastisch omhoog te trekken. Soms was die stijging zo hoog dat er (terecht) kritiek geuit werd. Achter het vragen van lidgeld zou in principe ook een zeker beleid moeten

zitten. Een aantal jaar terug konden lidgelden plotseling tot een zeker bedrag teruggekregen worden van bv mutualiteiten of werkgevers. Er was toen niet direct een duidelijk stijging te zien van het lidgeld, tot men besepte dat daar eigenlijk wel een goede kans lag om extra inkomsten te bekomen. Daarop werd vrij drastisch omhoog gegaan met de tarieven bij een aantal clubs.



Een betere visie is om regelmatig de tarieven te indexeren, en dat ook duidelijk te maken aan de leden. Door de loonindexatie die er bestaat moet de tariefverhoging eigenlijk niet zorgen voor problemen bij de leden om het lidgeld te betalen. Bovendien stijgen ook jaarlijks de clubkosten.

Soms is een bepaald lidgeld voor een gezin toch wel te hoog. Stel dat drie dochters willen volleybal spelen, dan kan dit aardig oplopen voor de ouders. In dergelijke gevallen moet de club de nodige kortingen durven toestaan, en die ook duidelijk communiceren.

Clubs kunnen ook een soort erkenning bekomen voor bepaalde activiteiten die zij organiseren. Als een club iets speciaals organiseert, bv een sportstage of een sportverblijf (zelfs in het buitenland) dan kan men via de sportdienst een erkenning vragen voor die manifestatie. De club kan dan attesten uitschrijven die ondertekend moeten worden door de sportdienst (ifv erkenning). Let op: dit geldt niet voor de gewone trainingen, wedstrijden of toernooien. De fiscale aftrekbaarheid geldt enkel voor de eigenlijke opvang, en dus niet voor maaltijden, kledij, sportmateriaal.

Met fiscale attest zullen ouders minder belastingen moeten betalen. Alle info kan je vinden op <http://www.isbvzw.be/nl/collections/89/sportkampen.html>

Clubs doen er ook goed aan hun leden voldoende te informeren hoe zij eventueel een deel van hun lidgeld kunnen recupereren. Burensportdienst heeft hier rond zelfs een speciale uitgave aangemaakt (vraag ze op bij uw sportdienst).

6. Verkoop van producten nav bepaalde evenementen, periodes



De verkoop van nieuwjaarswafels, pralines, truffels en andere zaken die rond bepaalde periodes door de mensen veel gekocht worden zijn vrij populair bij de clubs. Sommigen organiseren elk jaar rond een vaste periode (bv kerst) een verkoop, anderen pakken dan weer uit met de verkoop van bv drankjes nav de lokale kermis, en nog anderen organiseren bv een spaghettiavondje, een barbecue of een ander feestfestijn waarbij zij ofwel zelf instaan voor het hele horecagedeelte, of waarbij zij de maaltijd uitbesteden en zich enkel bezig houden met de drankverkoop.

Ook tijdens toernooien of wedstrijden worden soms speciale acties gevoerd waarbij bepaalde producten of voedingswaren verkocht worden.

7. Legaten en giften

Een club mag, mits deze een rechtsstructuur heeft, giften en legaten (schenkingen via een testament) ontvangen. De VZW moet hier wel een machtiging voor aanvragen als het gaat om meer dan 100.000 euro (te indexeren). Het legaat moet geregistreerd worden, en dus worden daar kosten op betaald. Bij dergelijke situaties neemt men best contact op met een notaris en het kantoor van registratierechten.

Moet je wachten tot je het ontzettende geluk hebt om een legaat te krijgen? In bepaalde sectoren wijzen organisaties hun leden op de mogelijkheden van het legaat. Waarom zou ook een sportclub dit niet kunnen doen? Soms besluiten mensen hun testament aan te passen als ze zien hoeveel erfenis/ergernislasteren ze moeten betalen. Met een legaat weet men dat er minder geld naar vaders staat gaat en dat is voor sommigen (bv zonder familie) al voldoende om hun erfenis op een andere manier toe te wijzen. En soms wordt dit systeem zelfs gebruikt door familieleden om – in afspraak met de organisatie – een groter deel te kunnen recupereren. Fiscalisten kunnen u daar meer over vertellen.

Verzekeringen, personeelsuitgaven, energie-uitgaven, ...

1. Sommige clubs kunnen het BTW-uitgaven recupereren

Sommige clubs krijgen via de stad bepaalde toelages (bv. Voor door de club gemaakte energiekosten inclusief BTW) en kunnen dan eventueel een deel of het volledig bedrag terug vorderen bij de stad. Niet zelden zijn dit clubs die een VZW-structuur aangenomen hebben. Deze clubs beschikken dan ook over een goede boekhouding. Voor een aantal zaken kan men onder bepaalde omstandigheden de BTW recupereren. Dat kan bv gaan voor de BTW van energie- of bouwuitgaven, maar ook voor tal van andere aankopen. Een goed verduidelijkend artikel over deze materie kan je ondermeer vinden op http://www.bibf.be/Uploads/Documents/doc_1615.pdf

2. Bekijk de onkosten voor de verzekering



Clubs die aangesloten zijn bij een federatie hebben meestal via die organisatie hun verzekering. Maar sommige clubs sluiten net niet aan bij een federatie, omdat ze bv de clubverzekering veel goedkoper kunnen bekomen via een andere (omni)sportfederatie, of omdat die verzekering gewoon veel goedkoper te bekomen is via verzekeringsmaatschappijen die een zeer ruim aantal verzekeringen hebben in de sportsector (bv Ethias). Kleine en startende clubs maken nogal eens de fout om bij een private verzekeringsmakelaar een verzekering af te sluiten. In veel gevallen is die verzekering veel duurder, gewoon omdat die maatschappij niet "gespecialiseerd" is in sportverzekeringen. Je doet er dus goed aan uit te kijken voor je een verzekering afsluit. En dat geldt niet alleen voor een "klassieke" verzekering voor uw gewone werking, maar ook voor eventueel bijkomende verzekeringen die je afsluit als je speciale activiteiten opzet waarbij er toch enig risico zou bestaan of waarbij je bv dure materialen moet verzekeren.

Ga ook eens navragen bij de gemeente of je voor bepaalde zaken geen korting kan bekomen worden. Clubs die bv een concessiecontract hebben voor het uitbaten van een gemeentelijke voetbalaccommodatie kunnen misschien een korting bekomen als ze een (bv verplichte) verzekering afsluiten bij dezelfde maatschappij waar de gemeente zijn verzekering heeft voor die accommodatie. In een aantal gevallen is er ook "afstand van verhaal" zodat de club zich duidelijk minder moet laten verzekeren.

Voor het inzetten van vrijwilligers (zie hoger!) kan je via de provincie een gratis vrijwilligersverzekering aan vragen.

3. Beheersing energie-uitgaven



Thuis doet men al snel het licht uit als het niet nodig is dat het brandt. Bij de club is dat meestal niet het geval. Het loont voor een club om energiebesparende maatregelen te nemen in de vorm van een campagne voeren, of door te investeren in systemen die energie besparen. Gewoon door de trainingsmomenten die elkaar opvolgen goed te plannen kan je al energie sparen. Niet toelaten dat de verlichting op een voetbalveld elke keer twintig minuten blijft branden bij de wissel van twee trainingsmomenten betekent al een

besparing. Veel clubs hebben daar aandacht voor, maar bij velen kan dit stukken beter. Niet zelden wordt vastgesteld dat lichten of verwarming aanliggen op momenten dat dit totaal overbodig is.

4. Onkosten voor Sabam, billijke vergoeding

Bij veel gemeentebesturen wordt een globale overeenkomst afgesloten mbt de onkosten voor Sabam en de billijke vergoeding. Clubs hoeven in die gevallen veelal geen aparte overeenkomst af te sluiten. Maar let op: in veel sporthallen en voetbalaccommodaties moeten de clubs zelf instaan voor de nodige overeenkomsten.



5. Personeelsuitgaven



Eigenlijk zou elke club die personeel in dienst heeft voldoende kredieten moeten voorzien binnen het globale budget opdat men die werknemers officieel kan betalen. Maar in veel gevallen is dat niet het geval. Clubs kopen soms een pak spelers, maar besparen dan op de wedde of het loon van de persoon die dagelijks instaat voor het kuisen van de kleedkamers, het klaarleggen van het speelveld, ...

De wetgever heeft een aantal richtlijnen en beperkingen vastgelegd in een aantal wetten. Zo mag een vrijwilliger (zie hoger: werken met vrijwilligers – punt1) slechts tot een bepaald bedrag vergoed worden door de club. De

vrijwilligersvergoeding wordt jaarlijks geïndexeerd.

In de sportsector (en ook in de ganse socioculturele sector) bestaat de mogelijkheid om voor de duur van een activiteit aangeworven te worden. Voor prestaties geleverd buiten de kantooruren of tijdens de schoolvakanties geldt onder bepaalde voorwaarden een vrijstelling op RSZ-bijdragen. Dit kan maximum 25 keer per kalenderjaar en per medewerker. Clubs maken soms gebruik van deze regel voor het betalen van tijdelijke lesgevers. Tijdens de vakanties kan men eventueel een beroep doen op studenten met een studentencontract. Nog een andere mogelijkheid is om te gaan werken met pwa-contracten. Men doet dit soms voor de renovatie van clublokalen of andere kleine klusjes. Dit kost natuurlijk veel minder dan wanneer je de zaak moet laten oprissen door een firma.

Natuurlijk is de gratis inzet van clubleden nog goedkoper.

Naar aanleiding van vakanties wordt soms door bepaalde clubs beroep gedaan op jobstudenten die ook een goedkopere verloning hebben voor de club dan wanneer ze bv. een bedrijf moeten inschakelen.

Tekst : Mieke Depoortere, Eric Debruyne, Frank Malisse

Lay-out : Feadra Tytgat