

**Gymsport vzw**

**Maatschappelijke zetel: Le Roylaan 7, 2520 Oelegem**

**Ondernemingsnummer: 478.329.863**

**[www.gymsport.be](http://www.gymsport.be)**



# BELEIDSPLAN

**2015 – 2018**

# INHOUDSOPGAVE

<b>1- INLEIDING .....</b>	<b>3</b>
<b>2- MISSIE .....</b>	<b>4</b>
<b>3- GEGEVENSVERZAMELING .....</b>	<b>4</b>
<b>4- IDENTIFICEREN BELEIDSUITDAGINGEN EN –OPTIES .....</b>	<b>5</b>
<b>5- FORMULEREN DOELSTELLINGEN EN ACTIES .....</b>	<b>7</b>
<b>6- BIJLAGEN .....</b>	<b>10</b>

# 1 INLEIDING

Binnen het Gymsportbestuur is in het najaar van 2014 het idee gegroeid om een concreet plan op te stellen om op iets langere termijn een beleid te formuleren. Het biedt de kans om duidelijk te beschrijven waar onze vereniging voor staat en laat ons toe om de werking beter en doelmatiger te plannen en te organiseren. We hebben gekozen voor een plan dat 3 sportseizoenen ver reikt (2015 – 2018)

We moeten echter niet van nul starten. In 2010 hebben we reeds een missieverklaring opgesteld en een overzicht gemaakt van onze strategische beleidsdomeinen met de respectievelijke onderverdelingen. Dit was gebaseerd op de inzichten en ervaringen van de toenmalige bestuursleden. Deze gegevens hebben we gebruikt als input voor het beleidsplan.

Met het huidige plan willen we dit open trekken naar alle betrokken belanghebbenden (stakeholders) om zo een meer compleet plan op te stellen dat rekening houdt met niet enkel de inbreng van het bestuur.

Om dit te verwezenlijken is een planningsteam opgestart met vertegenwoordiging van onze leden, de lesgevers en het bestuur.

Het planningsteam voor het opstellen van het beleidsplan bestaat uit:

Adinau Marcel: bestuurslid en actief lid  
Janssens Ann: actief lid en ouder van leden  
Melis Katia: actief lid en ouder van leden  
Seykens Roger: bestuurslid en actief lid  
Weyers Hellen: bestuurslid en lesgeefster

Het team is drie maal bij elkaar geweest en de resultaten van elke vergadering werd gedeeld met het bestuur voor bijkomende input en/of aanmerkingen. In de laatste fase, bij het vastleggen van de acties, zijn de bestuursleden intensief betrokken omdat zij de eindverantwoordelijkheid dragen voor de uitvoering van het plan.

Wat volgt is een beschrijving van de verschillende stappen in dit proces en het overzicht van de finale doelstellingen en acties.

Bij deze wil ik de leden van het planningsteam van harte danken voor het geleverde werk. De vergaderingen en het tot stand brengen van het plan zijn steeds in een opbouwende sfeer verlopen met het doel om een nog betere vereniging te maken.

Namens het Gymsport bestuur,

Roger Seykens

Voorzitter

## 2 MISSIE

*Gymsport is een recreatieve vereniging voor mensen van alle leeftijden, die een brede waaier van sportieve activiteiten aanbiedt door maximaal gebruik te maken van de competenties van onze lesgevers en de inbreng van alle belanghebbenden. Hierbij staan groepsgevoel, ontspanning en ontplooiing centraal en dit alles op een betaalbare en niet-discriminerende manier.*

## 3 GEGEVENSVERZAMELING

### 3.1 Algemene gegevens:

Gymsport vzw is een omnisportvereniging die ontstaan is in Oelegem in 1975. Zij biedt een ruim aanbod van sporten aan. Hierin zijn alle leeftijdscategorieën en zowel jongens als meisjes (mannen/vrouwen) vertegenwoordigd.

Gymsport vzw maakt momenteel gebruik van 4 verschillende sportlocaties binnen de gemeente Ranst.

Het ledenaantal schommelt tijdens de periode 2005 – 2015 gemiddeld tussen de 500 à 600 individuele leden wat vertaald wordt in 600 à 700 sporttakleden.

De lesgevers krijgen een vergoeding binnen het vrijwilligersstatuut. Bestuursleden worden niet vergoed voor hun taak.

Zoals vermeld in de inleiding hebben we gebruik gemaakt van het werk dat binnen het bestuur is gedaan in 2010. Toen zijn de strategische beleidsdomeinen met de respectievelijke onderverdelingen samengesteld (zie bijlage 1). Binnen het planningsteam wordt besloten dat de drie beleidsdomeinen nog steeds valabel zijn.

#### Beleidsdomeinen Gymsport vzw:

1. Professioneel administratief en bestuurlijk beleid
2. Goed onderbouwde sporttechnische ondersteuning
3. Heldere en transparante communicatie met de belanghebbenden.

### 3.2 SZOB Analyse:

Nadien is er een SZOB-analyse gebeurd waarbij we binnen het planningsteam de organisatie hebben doorgelicht in functie van zijn sterkten, zwakten, opportuniteiten en bedreigingen (zie bijlage 2).

## 4 IDENTIFICEREN BELEIDSUITDAGINGEN (BU) EN –OPTIES (BO)

Volgende stap is het vergelijken/confronteren van de sterken en zwakten met de opportuniteiten en bedreigingen. Dit resulteert in een aantal beleidsuitdagingen voor het beleid. Vijf beleidsuitdagingen worden geïdentificeerd. Voor elk van deze uitdagingen worden een aantal opties naar voor geschoven die een oplossing kunnen bieden voor de gestelde uitdaging.

*BU1 – Lesgevers zijn een absolute sleutel tot het succes van de vereniging. Het is dus noodzakelijk om permanent goede, competente lesgevers aan te trekken via een relevante vergoeding, een aangename clubsfeer en een goede inpassing in de clubkalender.*

BO1 – Evaluatie maken van vergoedingssysteem via benchmarking.

BO2 – Vergoedingsproces aanscherpen.

BO3 – Goede database aanleggen van bestaande en potentiële lesgevers.

BO4 – Opstellen van een jaarlijks evaluatieproces van de lesgevers (binnen bestuur).

*BU2 – Gymsport heeft een ruim sportaanbod en is goed vertegenwoordigd bij een divers (m/v) publiek gespreid over alle leeftijden. Hoe dan ook moeten we onderzoeken of we bepaalde leeftijdscategorieën, bv. jongens 12 – 18 jaar, en/of andere sporttakken niet moeten aansterken.*

BO1 – Analyse uitvoeren van huidige participatie in functie van leeftijd/gender.

BO2 – Op basis van BO1 plan opstellen van mogelijke uitbreiding van sportaanbod.

BO3 – Evaluatie van succes/noodzaak na eerste seizoen.

*BU3 – Communicatie met alle betrokkenen is erg belangrijk. Momenteel gebeurt dit naar de ouders van onze leden (kinderen) toe quasi enkel eenrichting vanuit het bestuur. Om een groter engagement en betrokkenheid van de ouders te creëren moeten we hiervoor een beter communicatie- en interactiemodel ontwikkelen om zodoende een aangepast ‘community-gevoel’ tot stand te brengen.*

BO1 – Onderzoeken ‘ouder supportgroep’ – assisteren lesgevers, spreekbuis, selectie sporttakken, etc.

BO2 – Community-gevoel creëren

*BU4 – Financieel voert de club een gezond beleid maar dat neemt niet weg dat het telkens een uitdaging is om de lidgelden op een tijdige en correcte manier te innen.*

BO1 – Doorlichten proces innen lidgelden.

BO2 – Benchmarken met inschrijvingsprocessen van andere clubs.

BO3 – Opstellen van plan om tot een betere inning van de lidgelden te komen.

*BU5 – Momenteel zijn we afhankelijk van de sportinfrastructuur die we huren van de gemeente Ranst en hebben we quasi een monopolie in de sportzaal in Oelegem. Hoe kunnen we deze positie garanderen over een lange termijn?*

- BO1 – Onderzoeken of een lange termijn contract met gemeente mogelijk is?
- BO2 – Communicatie open houden met alle politieke strekkingen binnen gemeente.
- BO3 – Uitkijken naar mogelijke alternatieven.

## 5 FORMULEREN DOELSTELLINGEN EN ACTIES

<b>BU1 – Lesgevers zijn een absolute sleutel tot het succes van de vereniging. Het is dus noodzakelijk om permanent goede, competente lesgevers aan te trekken via een relevante vergoeding, een aangename clubsfeer en een goede inpassing in de clubkalender.</b>					
<b>Beleids optie</b>	<b>Omschrijving actie</b>	<b>Wie?</b>	<b>Periode</b>	<b>Budget?</b>	<b>Resultaat</b>
BO1 – Evaluatie maken van vergoedingssysteem via benchmarking.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vergelijkingsbasis definiëren</li> <li>2. Vergelijkbare organisaties peilen.</li> <li>3. Gegevens samenbrengen en evalueren.</li> <li>4. Conclusies samenbrengen.</li> </ol>	Roger	Maart 2016	N	
BO2 – Vergoedingsproces aanscherpen.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Specifieke Bestuursnota samenstellen.</li> </ol>	Roger	Juni 2016	N	
BO3 – Goede database aanleggen van bestaande en potentiële lesgevers.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Formaliseren van bestaande lijst.</li> </ol>	Roger	Juni 2015	N	
BO4 – Opstellen van een jaarlijks evaluatieproces van de lesgevers (binnen bestuur).	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Samenstellen evaluatie criteria (addendum aan Bestuursnota).</li> <li>2. Evaluatieproces starten vanaf 2016.</li> </ol>	Roger	Juni 2016	N	

<b>BU2 – Gymsport heeft een ruim sportaanbod en is goed vertegenwoordigd bij een divers (m/v) publiek gespreid over alle leeftijden. Hoe dan ook moeten we onderzoeken of we bepaalde leeftijdscategorieën, bv. jongens 12 – 18 jaar, en of sporttakken niet moeten aansterken.</b>					
<b>Beleids optie</b>	<b>Omschrijving actie</b>	<b>Wie?</b>	<b>Periode</b>	<b>Budget?</b>	<b>Resultaat</b>
BO1 – Analyse uitvoeren van huidige participatie in functie van leeftijd/gender	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Evaluatie van huidige sporttakken.</li> <li>2. Identificeren van ontbrekende groepen/noodzaak.</li> </ol>	Ellen	Maart 2016	N	
BO2 – Op basis van BO1 plan opstellen van mogelijke uitbreiding van sportaanbod.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Opstellen plan.</li> <li>2. Integreren in de leskalender 2016-2017.</li> <li>3. Aantrekken van lesgevers.</li> </ol>	Ellen	Mei 2016	N	
BO3 – Evaluatie van succes/noodzaak na eerste seizoen	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Evaluatie door bestuur op het einde van het seizoen.</li> </ol>	Ellen	Mei 2017	N	

**BU3 – Communicatie met alle betrokkenen is erg belangrijk. Momenteel gebeurt dit naar de ouders van onze leden (kinderen) quasi enkel vanuit het bestuur → ouders. Om een groter engagement en betrokkenheid van de ouders te creëren moeten we hiervoor een beter communicatie- en interactiemodel ontwikkelen om zodoende een aangepast ‘community-gevoel’ tot stand te brengen.**

Beleids optie	Omschrijving actie	Wie?	Periode	Budget?	Resultaat
BO1 – Onderzoeken ‘ouder supportgroep’ – assisteren lesgevers, spreekbuis, selectie sporttakken, etc.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificeren van noden bij de lesgevers.</li> <li>2. Taken definiëren en criteria en ‘regels’ vastleggen.</li> <li>3. Afspraken maken met lesgevers/ouders.</li> <li>4. Vraagstelling doen bij ouders naar beschikbaarheid.</li> </ol>	Hellen	Mei 2016	N	
BO2 – Community-gevoel creëren.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Opvoeren van de interactie tussen ouders, lesgevers en bestuur via verschillende communicatieplatformen – e-mail, web site, Facebook, aanwezigheid voor/na lessen, etc.</li> <li>2. Duidelijke ‘herkenbaarheid’, profileren van Gymsport bij leden dmv bv. nieuwe T-shirts, promotiemateriaal etc.</li> <li>3. Organiseren van ‘openlesdag(en)‘.</li> </ol>	Hellen	December 2017	N	

**BU4 – Financieel voert de club een gezond beleid maar dat neemt niet weg dat het telkens een uitdaging is om de lidgelden op een tijdige en correcte manier te innen.**

Beleids optie	Omschrijving actie	Wie?	Periode	Budget?	Resultaat
BO1 – Doorlichten proces innen lidgelden.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vastleggen huidig proces om lidgelden te innen.</li> <li>2. Analyseren en identificeren van probleempunten binnen dit proces.</li> <li>3. Maken van aanbevelingen naar procesverbeteringen.</li> </ol>	Karin	Mei 2016	N	
BO2 – Benchmarken met inschrijvingsprocessen van andere clubs.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificeren van andere clubs om te benchmarken</li> <li>2. Analyseren van de inschrijvingsprocessen</li> <li>3. Maken van aanbevelingen naar procesverbeteringen binnen Gymsport.</li> </ol>	Karin	September 2017 – december 2017	N	
BO3 – Opstellen van plan om tot een betere inning van de lidgelden te komen.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Implementeren van aanbevelingen.</li> <li>2. Evalueren van de resultaten.</li> <li>3. Plan eventueel bijsturen.</li> </ol>	Karin	September 2017 – december 2017	N	



**BU5 – Momenteel zijn we afhankelijk van de sportinfrastructuur die we huren van de gemeente Ranst en hebben we een quasi monopolie in de sportzaal in Oelegem. Hoe kunnen we deze positie garanderen over een lange termijn?**

<b>Beleids optie</b>	<b>Omschrijving actie</b>	<b>Wie?</b>	<b>Periode</b>	<b>Budget?</b>	<b>Resultaat</b>
BO1 – Onderzoeken of een lange termijn contract met gemeente mogelijk is?	1. Contact nemen met schepen van sport om probleem te bespreken. 2. Voorstel doen om een overeenkomst te maken (bv. voor 5 jaar).	Tim	December 2015	N	
BO2 – Communicatie open houden met alle politieke strekkingen binnen de gemeente.	1. Contact zoeken met grootste oppositiepartij om probleem aan te kaarten.	Marcel	December 2015	N	
BO3 – Uitkijken naar mogelijke alternatieven.	1. Uitzoeken of parochiezaal of zaaltje kleuterschool een alternatief.	Marcel	December 2015	N	

## Bijlage 1

### 2010 - Strategische beleidsdomeinen met de respectievelijke onderverdelingen

Professioneel administratief & bestuurlijk beleid	Goed onderbouwde sporttechnische ondersteuning	Heldere en transparante communicatie met belanghebbenden
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Werking bestuur</li><li>2. Budget beheer<ol style="list-style-type: none"><li>2.1 Inkomsten<ol style="list-style-type: none"><li>2.1.1 lidgelden</li><li>2.1.2 sponsoring</li><li>2.1.3 subsidies</li><li>2.1.4 activiteiten</li></ol></li><li>2.2 Uitgaven<ol style="list-style-type: none"><li>2.2.1 Vergoedingen lesgevers</li><li>2.2.2 Aankoop/vervanging materiaal</li></ol></li></ol></li><li>3. Wettelijke verplichtingen</li><li>4. Software support – boekhouding/administratie</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Keuze sporttakken</li><li>2. Verantwoordelijkheden bestuursleden</li><li>3. Werking lesgevers<ol style="list-style-type: none"><li>3.1 Werving</li><li>3.2 Ondersteuning</li><li>3.3 Retentie</li><li>3.4 Evaluatie</li></ol></li><li>4. Materiaalbeheer (vaste activa)</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Belanghebbenden:<ol style="list-style-type: none"><li>1.1 Leden</li><li>1.2 Lesgevers</li><li>1.3 Sponsors</li><li>1.4 Sport federaties</li></ol></li><li>2. Middelen<ol style="list-style-type: none"><li>2.1 Gymsport boekje</li><li>2.2 Website</li><li>2.3 Gerichte e-mails</li><li>2.4 Courante mondelinge communicatie</li></ol></li></ol>

## Bijlage 2

### Gegevensverzameling – SZOB-analyse

#### SWOT Analyse – Samenvatting

Sterkten	Zwakten	Kansen	Bedreigingen
<p>S1- Brede vertegenwoordiging en spreiding van taken bestuur (M/V, leeftijd, competenties, ...)</p> <p>S2- Lage lidgelden – in lijn met missie</p> <p>S3- Club is financieel onafhankelijk – lidgelden/gemeentelijke subsidies.</p> <p>S4- Bereikbaarheid sportzaal.</p> <p>S5- Ruim aanbod van sporten.</p> <p>S6- Bestuur geeft aan leden een professionele, gedragen en goed georganiseerde indruk.</p> <p>S7- Grote focus op kinderen vs volwassenen.</p> <p>S8- Wettelijk kader wordt gerespecteerd.</p> <p>S9- Professionele werking inschrijvingen – boekhouding.</p> <p>S10- Competente/enthousiaste lesgevers</p>	<p>Z1- Vergoeding lesgevers – beperking vzw-wetgeving.</p> <p>Z2- Werving lesgevers moeizaam.</p> <p>Z3- Evaluatie lesgevers beperkt.</p> <p>Z4- Opvolging bestuursleden - erg moeilijk</p> <p>Z5- Keuze sporttakken ad-hoc.</p> <p>Z6- Is vergoeding lesgevers voldoende om kwalitatief goede lesgevers aan te trekken?</p> <p>Z7- Organisatie van sporttakken op late tijdstippen.</p> <p>Z8- Geen uitgebreid sponsor netwerk.</p> <p>Z9- Lage focus op binnenhalen van subsidies.</p> <p>Z10- Onderhoud sportmateriaal</p> <p>Z11- Beperkt community-gevoel buiten sport.</p> <p>Z12- Engagement 'meedenken' bestuursleden.</p> <p>Z13- Betalingen lidgelden – soms laattijdig.</p> <p>Z14- Selectie sporttakken – proces?</p> <p>Z15- Bijscholing lesgevers.</p>	<p>K1- Communicatie continue aanpassen.</p> <p>K2- Aanbod Sporta opleidingen – uitstappen.</p> <p>K3- Vertegenwoordiging in sportorganen: bv. Sportraad Ranst, VJJF, SPORTA, etc.</p> <p>K4- Aanbod creëren voor tieners</p> <p>K5- Procedure klachtenbehandeling formaliseren</p> <p>K6- Betere zichtbaarheid in lokale magazines/kranten.</p> <p>K7- Grotere betrokkenheid zoeken bij leden/ouders bij clubwerking.</p>	<p>B1- Gebrek aan lesgevers.</p> <p>B2- Concurrentie voor de zaal binnen de gemeente.</p> <p>B3- Opletten voor uitsluiting van mensen die geen toegang hebben tot moderne communicatiemiddelen.</p> <p>B4- Afhankelijkheid sportzaal gemeente: toegang, materiaalplaats.</p> <p>B5- Wegvallen van subsidies.</p> <p>B6- Tijd: lesgevers, bestuur.</p> <p>B7- Niet up-to-date houden van communicatiekanalen.</p> <p>B8- Subsidiepolitiek gemeente.</p> <p>B9- Veeleisende, mondige ouders.</p> <p>B10- Vergoedingen vrijwilligers vs wetgeving --&gt; belastingcontrole!</p> <p>B11- Mogelijke sterke prijsstijging verzekeringspremie.</p> <p>B12- Vergoedingen vrijwilligers vs wetgeving --&gt; belastingcontrole!</p>

## Bijlage 3

### IDENTIFICEREN BELEIDSUITDAGINGEN EN –OPTIES

<p><b>Werkblad Beleidsuitdagingen (Objectieven)</b></p>	<p><b>Kansen:</b></p> <p>K1- Communicatie continue aanpassen.</p> <p>K2- Aanbod Sporta opleidingen – uitstappen.</p> <p>K3- Vertegenwoordiging in sportorganen: bv. Sportraad Ranst, VJF, SPORTA, etc.</p> <p>K4- Aanbod creëren voor tieners</p> <p>K5- Procedure klachtenbehandeling formaliseren</p> <p>K6- Betere zichtbaarheid in lokale magazines/kranten.</p> <p>K7- Grotere betrokkenheid zoeken bij leden/ouders bij clubwerking.</p>	<p><b>Bedreigingen:</b></p> <p>B1- Gebrek aan lesgevers.</p> <p>B2- Concurrentie voor de zaal binnen de gemeente.</p> <p>B3- Opletten voor uitsluiting van mensen die geen toegang hebben tot moderne communicatiemiddelen.</p> <p>B4- Afhankelijkheid sportzaal gemeente: toegang, materiaalplaats.</p> <p>B5- Wegvallen van subsidies.</p> <p>B6- Tijd: lesgevers, bestuur.</p> <p>B7- Niet up-to-date houden van communicatiekanalen.</p> <p>B8- Subsidiepolitiek gemeente.</p> <p>B9- Veeleisende, mondige ouders.</p> <p>B10- Vergoedingen vrijwilligers versus wetgeving --&gt; belastingcontrole!</p> <p>B11- Mogelijke sterke prijsstijging verzekeringspremie.</p> <p>B12- Vergoedingen vrijwilligers vs wetgeving --&gt; belastingcontrole!</p>
<p><b>Sterkten:</b></p> <p>S1- Brede vertegenwoordiging en spreiding van taken bestuur (M/V, leeftijd, competenties, ...)</p> <p>S2- Lage lidgelden – in lijn met missie</p> <p>S3- Club is financieel zelfbedruipend – lidgelden en gemeentelijke subsidies.</p> <p>S4- Bereikbaarheid sportzaal.</p> <p>S5- Ruim aanbod van sporten.</p> <p>S6- Bestuur geeft aan leden een professionele, gedragen en goed georganiseerde indruk.</p> <p>S7- Grote focus op kinderen versus volwassenen.</p> <p>S8- Wettelijk kader wordt gerespecteerd.</p> <p>S9- Professionele werking inschrijvingen – boekhouding.</p> <p>S10- Competente/enthousiaste lesgevers</p>	<p><b>Beleidsuitdagingen:</b></p> <p>BU1 – Lesgevers zijn een absolute sleutel tot het succes van de vereniging. Het is dus noodzakelijk om permanent goede, competente lesgevers aan te trekken via een relevante vergoeding, een aangename clubsfeer en een goede inpassing in de clubkalender.</p> <p>BU2 – Gymsport heeft een ruim sportaanbod en is goed vertegenwoordigd bij een divers (m/v) publiek gespreid over alle leeftijden. Hoe dan ook moeten we onderzoeken of we bepaalde leeftijdscategorieën, bv. jongens 12 – 18 jaar, en of sporttakken niet moeten aansterken.</p> <p>BU3 - Communicatie met alle betrokkenen is erg belangrijk. Momenteel gebeurt dit naar de ouders van onze leden (kinderen) quasi enkel vanuit het bestuur → ouders. Om een groter engagement en betrokkenheid van de ouders te creëren moeten we hiervoor een beter communicatie- en interactiemodel ontwikkelen om zodoende een aangepast ‘community-gevoel’ tot stand te brengen.</p> <p>BU4 – Financieel voert de club een gezond beleid maar dat neemt niet weg dat het telkens een uitdaging is om de lidgelden op een tijdige en correcte manier te innen.</p> <p>BU5 – Momenteel zijn we afhankelijk van de sportinfrastructuur die we huren van de gemeente Ranst en hebben we quasi een monopolie op de sportzaal in Oelegem. Hoe kunnen we deze positie garanderen over een lange termijn?</p>	
<p><b>Zwakten:</b></p> <p>Z1- Vergoeding lesgevers – beperking vzw-wetgeving.</p> <p>Z2- Werving lesgevers moeizaam.</p> <p>Z3- Evaluatie lesgevers beperkt.</p> <p>Z4- Opvolging bestuursleden - erg moeilijk</p> <p>Z5- Keuze sporttakken ad-hoc.</p> <p>Z6- Is vergoeding lesgevers voldoende om kwalitatief goede lesgevers aan te trekken?</p> <p>Z7- Organisatie van sporttakken op late tijdstippen.</p> <p>Z8- Geen uitgebreid sponsor netwerk.</p> <p>Z9- Lage focus op binnenhalen van subsidies.</p> <p>Z10- Onderhoud sportmateriaal</p> <p>Z11- Beperkt community-gevoel buiten sport.</p> <p>Z12- Engagement ‘meedenken’ bestuursleden.</p> <p>Z13- Betalingen lidgelden – soms laattijdig.</p> <p>Z14- Selectie sporttakken – proces?</p> <p>Z15- Bijscholing lesgevers.</p>		