



ONDERZOEKSRAPPORTAGE

‘Talentontwikkeling en maatschappelijke betrokkenheid in het Zeeuwse zaalvoetballandschap’

Thomas Arendts
11067535
De Haagse Hogeschool
Juni 2016
Mevrouw C. Wiegman

Algemene gegevens

Auteur	Thomas Arendts 11067535 T: 06 48325009 M: arendts89@gmail.com
Opleiding	Sportmanagement Haagse Hogeschool te Den Haag
Plaats	Middelburg
Datum van uitgifte	5 juni 2016
Start afstuderen	14 februari 2016
Opdrachtgever	Gemeente Middelburg Kanaalweg 3 4337 PA Middelburg
Contactgegevens bedrijfsbegeleider	Dhr. Patrick de Guchteneire Coördinator Sport & Bewegen @: p.de.guchteneire@middelburg.nl Opleiding: HBO Sportmanagement T: T: (0118) 67 5797
Begeleider Haagse Hogeschool	Mevrouw Christa Wiegman @: c.wiegman@hhs.nl
Versie	1.0

Voorwoord

Voor u ligt het rapport van mijn tijd op het hoger beroepsonderwijs op de Haagse Hogeschool. Er is 4,5 jaar toegewerkt naar mijn afstudeerscriptie. In dit rapport vindt u de bevindingen en aanbevelingen voor de organisatie van de GSJL. Dit rapport is geschreven door Thomas Arendts, 5^e jaars student Sportmanagement aan de Haagse Hogeschool te Den Haag. Met dit rapport zal ik mijn studie aan de Haagse Hogeschool afronden. De afstudeerstage liep vanaf februari 2016 tot en met juni 2016.

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van de gemeente Middelburg. De gemeente Middelburg is stakeholder binnen het project van de Groene Ster Junior League en ziet veel waarde in de instandhouding van het ontwikkelde beweegaanbod voor jongeren tussen de 12 en 18 jaar.

Het product wat voor u ligt, is een adviesrapportage en bestemd voor de (toekomstige) organisatie van de Groene Ster Junior League. Tijdens mijn afstudeerperiode heb ik inzicht verkregen in de interne en externe omgeving van de organisatie om uiteindelijk tot conclusies en aanbevelingen te komen die ervoor zorgen dat het beweegaanbod van structurele aard kan worden

Ik wil mijn bedrijfsbegeleider, Patrick de Guchteneire, bedanken voor de kans die hij mij heeft gegeven om mijzelf, na een minder succesvolle afstudeerperiode bij NAC Breda, binnen zijn organisatie te kunnen profileren. Daarnaast wil ik mijn stagebegeleidster, Christa Wiegman, bedanken voor haar begeleiding tijdens mijn afstudeertraject. Zonder hun was mijn scriptie niet tot stand gekomen. Verder wil ik alle vrienden, kennissen en familieleden bedanken die mij tijdens de mindere periodes van een gezonde dosis spirit en motivatie hebben voorzien. Zij hebben allemaal bijgedragen aan de totstandkoming van dit rapport, bedankt!

Waar het uiteindelijk om ging was een helder rapport opstellen voor de organisatie van de Groene Ster Junior League. Ik hoop dat het unieke zaalvoetbalaanbod middels deze rapportage structureel kan worden gemaakt en de regio Walcheren over enkele jaren als één van de voornaamste zaalvoetbalgebieden in Nederland wordt gezien. In mijn ogen beschikt Groene Ster Vlissingen over genoeg middelen om deze doelstelling te kunnen realiseren.

Thomas Arendts
Vlissingen, 5 juni 2016

Management samenvatting

Eredivisionist zaalvoetbal Groene Ster Vlissingen heeft in september 2014 de Groene Ster Junior League gelanceerd met als doel om de maatschappelijke betrokkenheid te vergroten en een uniek beweegaanbod voor jongeren op het gebied van zaalvoetbal te creëren. Dit doet zij middels een schoolzaalvoetbalcompetitie op drie Walcherse middelbare onderwijsinstellingen. Een samenwerking met de gemeenten Vlissingen, Middelburg en de KNVB geeft de samenwerking verder vorm. De financiële middelen binnen dit project zijn via een Sportimpuls-subsidie verworven en hebben een looptijd van 24 maanden. Nu de subsidietermijn in de zomer van 2016 verstrijkt, dient de organisatie de continuïteit van het beweegaanbod te borgen.

Onderzoeksdoelstelling en methode

De doelstelling van dit onderzoek is om de Groene Ster Junior League in kaart te brengen, waarbij enerzijds de ervaringen van stakeholders en kaderleden van de organisatie in kaart wordt gebracht en anderzijds de ervaringen van deelnemers te meten, het draagvlak te onderzoeken, gelijksoortige bewegingstrajecten te analyseren en de financiële mogelijkheden op lokaal, regionaal en landelijk niveau te verkennen. Op deze manier krijgt de organisatie van de Groene Ster Junior League inzicht in de veranderingen die zij door moet doorvoeren, zodat het aanbod op de wensen en eisen van de stakeholders aansluit. Deze doelstelling wordt behaald door enerzijds de interne processen te analyseren en anderzijds de externe omgeving met betrekking tot (potentiële) stakeholders en gelijksoortige aanbieders in kaart te brengen. Vervolgens worden er aanbevelingen aan de hand van de verkregen inzichten geformuleerd.

Er zijn verschillende onderzoeksmethoden ingezet om tot beantwoording van deze deelvraag te komen. Zo zijn er interviews met alle samenwerkingspartners afgenomen, zijn er online enquêtes onder deelnemers uitgezet en zijn potentiële samenwerkingspartners en organisatie van andere schoolzaalvoetbalcompetities bevraagd.

Analyse

De Groene Ster Junior League staat aan een mogelijk begin van een transformatiefase van gesubsidieerd traject naar zelfstandig project. Diverse interne processen dienen verbeterd te worden wanneer de organisatie een structureel karakter wil aannemen. Interne verbeteringen en hechtere samenwerkingsverbanden zijn noodzakelijk om dit karakter aan te nemen. Zo is de betrokkenheid van verschillende stakeholders laag, de begeleiding niet deskundig genoeg, is het uitvalspercentage van wedstrijden in de tweede competitiehelft hoog en sluit het competitie-model nog niet volledig aan op de wensen van de deelnemers.

Uit de interviews blijkt dat jongeren in de regio Walcheren niet over de mogelijkheid beschikken om de zaalvoetbalsport bij een gelijksoortige organisatie in competitief verband te beoefenen, terwijl de sport door zowel deelnemers als docenten als populair wordt bestempeld. Tevens zouden alle stakeholders graag een vervolg van de scholencompetitie willen zien. Een voedingsbodem voor het creëren van een structurele activiteit is dus aanwezig.

Wanneer de Walcherse schoolzaalvoetbalcompetitie met projecten elders in het land wordt vergeleken, valt op dat de mate van samenwerking tussen lokale overheden, scholen en de uitvoerende organisatie hoger ligt dan in Vlissingen. De organisatiedruk en het takenpakket zijn bij deze projecten gelijkmatig verdeeld, waar de taken in Vlissingen vrijwel allemaal door de organisatie van de GSJL worden uitgevoerd. Deze partijen leveren eveneens een bijdrage op financieel of personeel vlak.

Opties

Na het analyseren van de resultaten wordt de organisatie aanbevolen om een vervolg van de beweegactiviteit voor één jaar op te schorten en zich te richten op het versterken van de bestaande samenwerkingsverbanden, aanwenden van nieuwe samenwerkingen en het gelijkmatige verdelen van de taken over de samenwerkingspartners. Daarnaast dient de organisatie verschillende inkomstenbronnen aan te boren, zodat de financiële boring kan worden gerealiseerd. Het aanpassen van het competitie-model moet voor meer aansluiting met de wensen van de doelgroep zorgen, maar kan pas wanneer de financiële en organisatorische borging zijn gerealiseerd. Gedurende deze periode wordt de organisatie geadviseerd om zich op incidentele activiteiten te richten en op deze manier de aandacht van de doelgroep te behouden.

Inhoudsopgave

Algemene gegevens	2
Voorwoord	3
Management samenvatting	4
Inhoudsopgave	5
1 Inleiding	7
1.1 Doelstelling	8
1.2 Centrale vraagstelling	8
2 Theoretisch kader	9
2.1 Belang van sport	9
2.2 Sportbeleid	9
2.3 Maatschappelijke waarde van sport	10
2.4 De maatschappelijk betrokken sportvereniging	10
2.5 Zaalvoetbal onder jongeren	11
2.6 Borging	13
2.7 Business Model Canvas	15
3 Onderzoeksontwerp	16
3.1 Methoden	16
3.2 Populatie en steekproef	17
3.3 Meetinstrumenten	19
3.4 Dataverzamelmethode	19
3.5 Analysemethoden	20
4 Hoe ziet de organisatie van de GSJL er momenteel uit?	21
4.1 Organisatie identiteit	21
4.2 Business Model Canvas	22
5 Wat zijn de ervaringen van de huidige stakeholders met de Groene Ster Junior League?	28
5.1 Wat zijn de ervaringen van stakeholders met de huidige doelgroep?	28
5.2 Hoe ervaren de diverse stakeholders de communicatie binnen de Junior League?	29
5.3 Hoe wordt de huidige competitieopzet ervaren?	30
5.4 Wat vinden de verschillende stakeholders van de gekozen wervingsstrategie?	31
5.5 Hoe ervaren de stakeholders de huidige begeleiding van de GSJL?	31
5.6 Hoe worden de inzet van materialen door de organisatie van de GSJL ervaren?	32
5.7 Wat vindt de organisatie van de GSJL van de betrokkenheid van haar stakeholders?	33
6 In hoeverre is er draagvlak voor een vervolg van de GSJL?	34
7 Hoe hebben gelijksoortige projecten de voortzetting ingericht?	38
8 Welke financieringsmogelijkheden zijn mogelijk met betrekking tot het vervolg van de GSJL?	41
9 Conclusie	45

10	Discussie	46
10.1	Betrouwbaarheid	46
10.2	Validiteit	47
10.3	Bruikbaarheid	47
11	Aanbevelingen	48

Literatuurlijst

Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.

Bijlagen	54
Bijlage I – Enquête Groene Ster Junior League	54
Bijlage II - Topiclijst Groene Ster Vlissingen	58
Bijlage III – Topiclijst gemeente/onderwijs	59
Bijlage IV – Topiclijst SV DIOS & ASV/LEBO Vastgoed	60
Bijlage V – Topiclijst welzijnsorganisaties	61
Bijlage VI – Topiclijst Kiwanis	62
Bijlage VII – Topiclijst focusgroep	63
Bijlage VIII – Resultaten enquête	64
Bijlage IX – Organogram huidige organisatie GSJL	77
Bijlage X – Speellocaties en potentiële speellocaties	78
Bijlage XI – Speelschema GSJL	78
Bijlage XII – Organogram gewenst situatie Groene Ster Vlissingen + Groene Ster Junior League	80

1 Inleiding

Nederland kent vele subsidiemogelijkheden. Op deze manier worden maatschappelijke organisaties, bedrijven en verenigingen ondersteund en kunnen de door de overheid vastgestelde doelen op de diverse beleidsterreinen worden behaald (Rijksoverheid, z.d.).

Om de samenhang door middel van sport en cultuur in de Nederlandse staat te bevorderen, wilt de overheid deze twee domeinen voor zoveel mogelijk mensen toegankelijk maken. Dit gebeurt onder andere door middel van het verstrekken van subsidies aan sportorganisaties. Op het gebied van sport zijn er in totaal ongeveer 60 trajecten die ontwikkeld zijn door nationale, provinciale of lokale overheden (NOC*NSF, z.d.). Eén van deze subsidies is de Sportimpuls-regeling en richt zich op lokale sport- en beweegaanbieders. Deze aanbieders worden financieel ondersteund bij het ontwikkelen en opzetten van structurele bewegetrajecten voor mensen die nauwelijks sporten en dreigen te stoppen met het beoefenen van sport. De organisaties maken gebruik van één of meerdere bestaande interventies die op een menukaart zijn beschreven (ZonMW, 2015).

Het traject bestaat sinds 2012 en kende in het jaar 2014 twee aparte subsidierondes: de reguliere Sportimpuls-subsidie en Sportimpuls: Jeugd in lage inkomstenbuurten, waarbij er een totaalbedrag van 9 miljoen euro beschikbaar werd gesteld. Van de 345 aanvragen die in 2014 zijn ingediend, zijn er 122 aanvragen toegekend (ZonMW, 2015). Eén van deze toegekende projecten is van GSV. Hoewel de Vlissingse zaalvoetbalvereniging - uitkomend op het hoogste niveau van Nederland - veel aanzien en bereik in de regio Zeeland heeft, bestond de verenging voor de invoering van de Junior League uit slechts vijf teams: drie seniorenteams, één team met A-jeugd en een damesteam. De toekenning van de financiële middelen heeft ervoor gezorgd dat de club over een eigen scholencompetitie en schoolteams beschikt, meer mensen bereikt en haar maatschappelijke positie in het Zeeuwse sportlandschap heeft verstevigd. Daarnaast kan de competitie, genaamd de 'Groene Ster Junior League' (hierna: GSJL), als kweekvijver voor talent worden gezien, doordat er nu deelnemers uit de gehele regio Walcheren onder de vlag van Groene Ster Vlissingen (hierna: GSV) zaalvoetballen. Voorheen bestond de aanwas enkel uit Vlissingse zaalvoetballers (Y. Hamzaoui, persoonlijke communicatie, 10 februari, 2016).

De interventie 'scholencompetitie zaalvoetbal voortgezet onderwijs' van de Koninklijke Nederlandse Voetbalbond (hierna: KNVB) voorziet de organisatie van de juiste structuur en kennis. Sportimpuls heeft een toezegging van €49.740 aan de organisatie van GSV gedaan. Dit komt mede door het brede samenwerkingsverband dat is gecreëerd. Zo werken de drie middelbare onderwijsinstellingen, het Scheldemond College, Stedelijke Scholengemeenschap Nehalennia en de Christelijke Scholengemeenschap Walcheren (hierna: CSW), de gemeenten Vlissingen en Middelburg en de KNVB samen (Groene Ster Vlissingen, 2014).

In de zomer van 2014 is het plan door subsidieverlener ZonMw goedgekeurd en zijn de eerste stappen tot de realisatie van de competitie in gang gezet. Het eerste jaar kan, met in totaal ongeveer 200 mannelijke en vrouwelijke deelnemers verdeeld over 20 teams, als succesvol worden bestempeld. De organisatie van de GSJL kan met de financiële injectie een hoop meerwaarde creëren. Zo hoeven de deelnemers geen contributie te betalen en worden de kosten voor zaalhuur, scheidsrechters, begeleiders, kleding en materialen vergoed (Groene Ster Vlissingen, 2014). Ook het tweede jaar van de GSJL kan als succesvol worden omschreven. Zo'n 180 mannelijke en vrouwelijke deelnemers en 19 teams spelen op de vrijdagavond wedstrijden tegen elkaar. Het project kent drie competities; twee jongenscompetities, 'onder de 15 jaar', 'boven de 15 jaar' en een damescompetitie voor dames van 12 tot 18 jaar. In deze competities spelen zeven schoolteams waarbij leerlingen voor hun eigen schoolgebouw uitkomen. De damescompetitie is medio februari 2016 wegens een gebrek aan actieve teams stopgezet.

Aankomende zomer loopt de subsidietermijn af en moet de organisatie, wanneer zij het traject wenst te vervolgen, op zoek naar alternatieve financieringsmogelijkheden, wanneer zij een vervolg aan de GSJL wenst te geven. Eén van de beoordelingsaspecten binnen de Sportimpulsaanvraag is de borging van de interventie. Subsidieverlener ZonMw heeft bij de toekenning van de subsidie aan GSV aangegeven dat dit één van de kritische factoren binnen de aanvraag is en momenteel nog onvoldoende is uitgewerkt (Groene Ster Vlissingen, 2014). Dit onderzoek moet hier meer duidelijkheid over scheppen.

Volgens een bestuurslid van GSV beschikt de club over een unieke positie in de zaalvoetbalwereld. GSV kent het hoogste bezoekersaantal van de Nederlandse zaalvoetbalverenigingen en krijgt veel aandacht in de lokale media. Wanneer de club deze positie wilt behouden en/of versterken is het noodzakelijk dat er aanwas van onderaf komt. Daarnaast zorgt het behoud van de competitie voor het behoud van het maatschappelijke karakter waar de club over wil beschikken (Y. Hamzaoui, persoonlijke communicatie, 10 februari, 2016). De gemeente Vlissingen en Middelburg hebben ook voldoende baat bij de instandhouding van de Junior League. Volgens Patrick de Guchteneire, coördinator Sport & Bewegen van de gemeente Middelburg, is zaalvoetbal in combinatie met de status van Groene Ster één van de weinige manieren om allochtone (probleem)jongeren aan het sporten te krijgen en de sociale controle over deze aandachtsgroep te behouden.

De gemeente Middelburg wenst samen met GSV te onderzoeken wat de mogelijkheden tot instandhouding van de Junior League zijn. Hierbij zal de huidige situatie in kaart worden gebracht, de ervaringen van stakeholders als deelnemers, samenwerkingspartners en medewerkers moeten worden onderzocht, wordt het traject van gelijksoortige projecten bestudeerd en worden mogelijke financiële inkomstenstromen in kaart gebracht. Deze casus geeft genoeg aanzet tot het onderzoeken van de mogelijkheden tot voorzetting van de GSJL.

1.1 Doelstelling

De bovenstaande probleemomschrijving wordt gedurende de stageperiode onderzocht. De doelstelling kan als volgt worden omschreven:

“Inzicht verkrijgen in de ervaringen van de bestaande stakeholders en organisaties die in een soortgelijke situatie in aanraking zijn gekomen, teneinde een duidelijker beeld te scheppen van de vervolgmogelijkheden van de Groene Ster Junior League”.

De uitkomsten van dit onderzoek bieden GSV inzicht in alternatieven voor structureel behoud van de GSJL.

1.2 Centrale vraagstelling

De hoofdvraag die binnen dit onderzoek van toepassing is luidt: *‘Op welke manieren is het voor GSV mogelijk om vervolg aan het bestaande traject van de GSJL te geven’?*. Uit deze hoofdvraag vloeien ook een aantal deelvragen, welke uiteindelijk beantwoord dienen te worden. Deze deelvragen zijn achtereenvolgens:

- Hoe ziet de organisatie van de GSJL er momenteel uit?
- Wat zijn de ervaringen van de huidige stakeholders met de GSJL?
- In hoeverre is er draagvlak voor een vervolg van de GSJL?
- Hoe hebben gelijksoortige projecten de voortzetting ingericht?
- Welke financieringsmogelijkheden zijn mogelijk met betrekking tot het vervolg van de GSJL?

2 Theoretisch kader

Dit hoofdstuk bevat een verkenning van de bestaande literatuur met betrekking tot de onderwerpen die gerelateerd zijn aan de hoofd- en deelvragen. Het kader zal worden opgebouwd om duidelijkheid te scheppen over de gebruikte begrippen en modellen in het onderzoek. In dit theoretische kader en de opvolgende literatuurstudie zal er dieper op de waarde en maatschappelijke functie van sport in worden ingegaan. Er is hier voor gekozen, omdat het huidige project zich grotendeels op dit aspect richt. Vervolgens zal er dieper op het sportbeleid en zaalvoetbal voor jongeren worden ingegaan. Tot slot zal deze theoretische onderbouwing inzichten in de borging van dergelijke sportprojecten behandelen.

2.1 *Belang van sport*

De interesse in sport onder de Nederlandse bevolking is de afgelopen decennia sterk toegenomen. Zo heeft sport een steeds prominenter positie gekregen en maakt het steeds meer onderdeel uit van de dagelijkse gang van zaken binnen deze maatschappij. Crum (2009) noemt dit de 'vermaatschappelijking van de sport' en heeft invloed op zowel sociale, economische als culturele facetten. Steeds meer mensen kijken live of op de televisie naar topsportevenementen (Ministerie van VWS, 2012) en er bestaat een toename in het bewustzijn van de voordelen op sociaal gebied en het gebied van welzijn. De sportdeelname onder de Nederlandse jeugd (12 – 18 jaar) is gestegen van 51% in 1975 naar 75% in 2015 (L'Abée, 2001) (NOC*NSF, 2015).

Mensaert & Picavet (2014) onderscheiden drie trends en voordelen om een sport te beoefenen. Zo is sport is een populair middel van de toestand van de gezondheid te verbeteren en past bij de huidige trend gezondheidstrend. Daarnaast staat de huidige informatiemaatschappij toe dat de er enerzijds meer sportgemeenschappen ontstaan en anderzijds dat sporters steeds meer toegang tot ondersteuning om individueel te sporten krijgen. De derde aanwezige trend is de economische waarde van sport. De marktsector sport kent in goed ontwikkelde industriële landen een aandeel van 2% van het Bruto Binnenlands Product. Dit betekent dat sportmaterialen, activiteiten en evenementen voor economische groei zorgen.

2.2 *Sportbeleid*

Het Nederlandse sportbeleid wordt door meerdere partijen geschreven. Zo bepalen het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (hierna: VWS), de Nederlandse gemeenten en het Nederlands Olympisch Comité* Nederlandse Sport Federatie (hierna: NOC*NSF) welke richting er op het gebied van top –en breedtesport wordt gekozen (Breedveld & Poel, 2014). Het 'Sport en Bewegen in de Buurt'-beleid van het ministerie van VWS vormt de rode draad hierin, waarbij het doel is om diverse lokale partners als de gemeente, verenigingen, het onderwijs en het bedrijfsleven samen te laten werken.

Naast deze partijen zijn er ook kleinere spelers die bij het sportbeleid betrokken zijn. Een financiële injectie van 5 miljoen euro door het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid heeft er voor gezorgd dat Sportimpuls, een subsidieregeling die lokale sportaanbieders steunt met het opzetten van effectieve interventies om mensen meer in beweging te krijgen, zich nog nadrukkelijker door middel van sportstimuleringsprojecten in de armste wijken kan inzetten (Breedveld & Poel, 2014).

Aanvragers van de Sportimpuls-regeling kunnen een bijdrage van tussen de €10.000 en €125.000 voor een looptijd van maximaal twee jaar aanvragen. Het ministerie van VWS stelt jaarlijks ongeveer 10 miljoen euro beschikbaar. Hier komt het bedrag van het ministerie van SZW bovenop (Breedveld & Poel, 2014).

In 2012 gaven de Nederlandse gemeenten bijna 1149 miljoen euro aan sport uit. Bezuinigingen binnen deze sector hebben er voor gezorgd dat de er steeds minder subsidies vanuit de gemeenten worden toegewezen en dat er op de kosten van sportaccommodaties wordt bespaard. In 2014 is er door de verschillende colleges besloten dat er een groter beroep op de zelfredzaamheid van sportverenigingen wordt gedaan, terwijl er anderzijds steeds meer vraag is naar een hoge mate van toegankelijkheid voor minima en beperkten (Gemeente Vlissingen, 2013).

De gemeente Vlissingen beschrijft in de Sportnota 2013-2016 (2013) dat zij zich richt op het faciliteren en stimuleren van een actieve leefstijl van haar bewoners door middel van sport en bewegen. Het aanbieden van goede sportfaciliteiten en het verzorgen van kennismakingsactiviteiten moeten dit doel stimuleren. Daarnaast wil zij niet-bewegende inwoners stimuleren om deel uit te maken van de sport –en bewegingsactiviteiten. Het Jeugdsportfonds - een stichting die zich inzet om kinderen te ondersteunen, die door het gebrek aan financiële middelen van de ouders niet kunnen sporten - kan de jongeren hierin ondersteunen.

Een van de doorgevoerde bezuinigingsmaatregelen is een verhoging van 35% voor het huurtarief van sportaccommodaties (Gemeente Vlissingen, 2015). Een betere opbouw van de tariefstructuur, noodzakelijke bezuinigingen, doorberekening van het energietarief en het terugdringen van het aantal tariefsoorten ligt aan de grondslag van dit besluit. Om de kosten voor verenigingen en sportorganisaties zo laag mogelijk te houden, promoot de gemeente het sporten in de openbare buitenruimte. Onderzoeken wijzen uit dat hierdoor meerdere doelgroep worden bereikt die nu nog niet sporten of bewegen en het bijdraagt aan de sociale veiligheid op straat (Gemeente Vlissingen, 2013).

2.3 Maatschappelijke waarde van sport

Het NOC*NSF benoemt in haar uitwerking van het Olympische Plan 2028 (2009) zes maatschappelijke effecten van sport. Zo zorgt de geleverde inspanning zorgen voor een verbetering van de fysieke en mentale gezondheid. Het zou de Nederlandse staat 700 miljoen euro als gevolg van aandoeningen en verhoogd arbeidsverzuim kosten wanneer er niet meer gesport zou worden (Gemeente Vlissingen, 2015). Het tweede maatschappelijke aspect is de toegevoegde waarde aan de opvoeding en de bevordering van de socialisatie bij kinderen. Kinderen leren diverse normen en waarden door middel van het sporten. Denk hierbij aan samenwerken en omgaan met verlies. Sport creëert 118.000 fte aan werkgelegenheid en dus inkomen voor de Nederlandse beroepsbevolking. Aan de andere kant spenderen mensen geld aan sportkleding of sportmaterialen, wat voor een cashflow zorgt. Op het gebied van integratie kan sport eveneens een bevorderlijk effect hebben, omdat het verschillende bevolkingsgroepen met elkaar in contact laat komen en zo de kloof die tussen deze twee groepen bestaat, laat slinken. Tenslotte heeft de topsport een bijdrage aan de toename van technologische ontwikkelingen en visie op de indeling van de steeds schaarser wordende openbare ruimte.

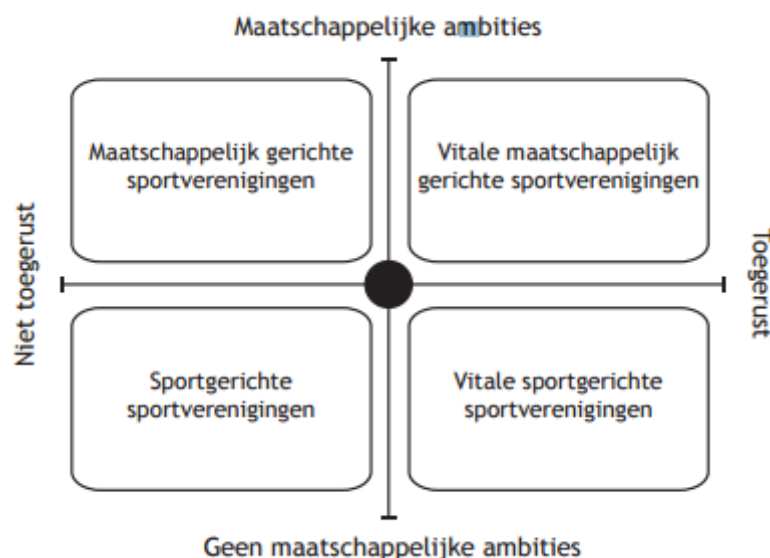
2.4 De maatschappelijk betrokken sportvereniging

Het organiseren van sport is de voornaamste taak van een sportvereniging, waarmee de organisatie al één maatschappelijke functie vervult. Het organiseren van wedstrijden, toernooien en trainingen in diverse takken van sport behoort tot de basis van de Nederlandse sportinfrastructuur (Kalmthout, 2012). Sportverenigingen kennen een zeer belangrijke functie binnen het realiseren van de nationale topsportambities en het vervullen van de wens om de sportparticipatie op een zo hoog mogelijk niveau te houden. Deze organisaties verbinden beide ambities. Potentiele topsporters maken hier kennis met hun toekomstige vakmanschap maken en een groot aantal doelgroepen maakt hier op een laagdrempelige manier kennis met een breed scala aan bewegingsactiviteiten (TEN HAVE Change Management, 2014).

Er bestaat een groot verschil tussen de visie op sportverenigingen van bestuurders van sportverenigingen en van beleidsmedewerkers. Zo zien bestuurders de vereniging als een organisatie rustend op de passie van vrijwilligers, leden en bestuurders, terwijl beleidsmedewerkers sportverenigingen als middel tot het oplossen van sociaal-maatschappelijke vraagstukken zien. Bij sommige sportverenigingen heerst zowel passie bij vrijwilligers, bestuurders en leden, als dat er een maatschappelijke functie wordt bekleed. Deze verenigingen kennen daardoor trotsere leden, een beter imago en een hogere toestroom van vrijwilligers die zich op diverse vlakken willen inzetten, zolang het maatschappelijke sportaanbod dicht tegen de eigen corebusiness aanligt (Hermens, Jansing, & Marissing, 2013). Vrijwilligers worden echter steeds schaarser, terwijl het aandeel vrijwilligers steeds meer tijd in zijn/haar vrijwilligerstaken stopt, gemiddelde 5 uur per week (Breedveld & Poel, 2014).

De samenwerking tussen professionele organisaties en sportverenigingen kan op verschillende manieren worden vergroot. Lucassen en Roest (2011) spreken over drie facetten, namelijk een duidelijke overlegstructuur, een duidelijke verdeling van taken en verantwoordelijkheden en overeenstemming over de verwachtingen van de samenwerking.

Volgens Kalmthout (2012) zijn er naast sportverenigingen die zich enkel richten op het algemene sportaanbod ook verenigingen die zich extra inzetten op maatschappelijk gebied. Acht op de tien verenigingsbestuurders zijn van mening dat sportverenigingen maatschappelijke verantwoordelijkheid hebben. De Groot (2008) maakt onderscheid in de maatschappelijke ambities van verenigingen. Zo zijn type A-verenigingen verenigingen die van extra waarde voor de samenleving kunnen zijn en die al maatschappelijk betrokken zijn. Type B-sportverenigingen zijn zich bewust van hun potentiële maatschappelijke rol, maar beschikken niet over alle randvoorwaarden om hier tot uit te groeien. Het type C-vereniging kiest er bewust voor om zich niet maatschappelijk te profileren. Het laatste type sportverenigingen (type D) bestaat uit een grote sportverenigingen met potentie als maatschappelijke partners, maar die deze ambitie niet deelt. De onderstaande figuur 1 geeft de verschillende types sportvereniging onderverdeeld op basis van de maatschappelijke ambities weer.



Figuur 1 – Maatschappelijke ambities sportverenigingen (Kalmthout, 2012)

Ontwikkelingen binnen de sportomgeving zorgen er voor dat de sportbonden sportverenigingen steeds vaker op organisatorisch en sportinhoudelijk vlak ondersteunen bij het realiseren van veranderingen. Wanneer een sportvereniging haar ambities naar een hoger plan wil tillen, moet er dus ondersteuning vanuit de sportbond worden geboden. De huidige financiële situatie bij sportbonden zorgt er echter voor dat deze verhoudingen onder druk komen staan en de taakverdeling zoals we die kennen op de schop gaat (TEN HAVE Change Management, 2014). Ook gemeenten kennen op financieel gebied een neergaande spiraal. In veel gevallen uit dit zich in een kostendekkender tarief voor het gebruik van sportaccommodaties of het verlagen of afschaffen van gemeentelijke subsidies, waardoor sportverenigingen genoodzaakt zijn om meer wilskracht te tonen om het bestaande sportaanbod in tact te houden (Kalmthout, 2012).

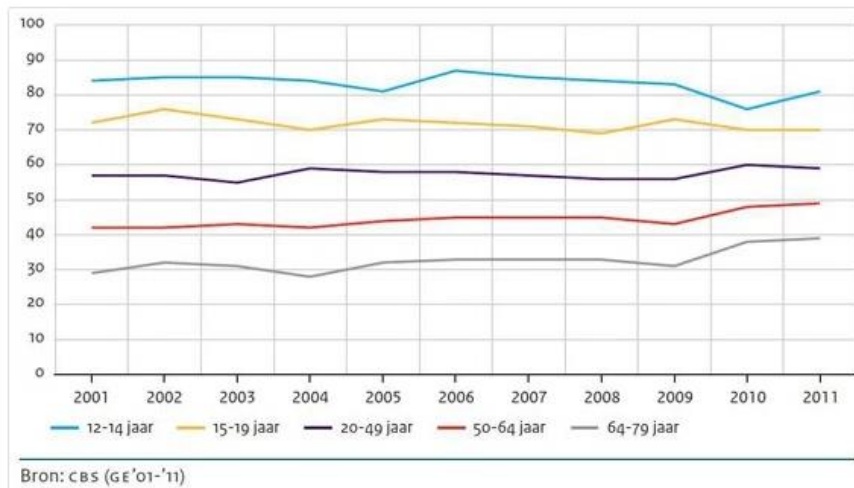
2.5 Zaalvoetbal onder jongeren

Zaalvoetbal is met 65.000 leden een kleine sport in Nederland, maar heeft nog veel terrein te winnen. Zo richt de KNVB zich al enkele jaren op jongeren tussen de 12 en 20 jaar oud en heeft het ook onderzoek naar de potentie van deze sport binnen deze doelgroep gedaan. Dit onderzoek wijst uit dat er weinig jongeren bekend zijn met de sport, niet weten wie de nationale zaalvoetbalhelden zijn en ook niet weten of er überhaupt wel een zaalvoetbalcompetitie bestaat. Dit komt mede door het feit dat er landelijk gezien weinig aandacht aan zaalvoetbal wordt besteed (Eigenfeld & Lobstein, 2011).

Hoewel de sport relatief onbekend is, is het imago van zaalvoetbal wel goed. Jongeren associëren het met techniek en snelheid, waardoor het de individuele voetbalkwaliteiten kan verbeteren. Dit aspect versterkt de behoefte van jongeren om zichzelf ten opzichte van elkaar te profileren. De positieve kenmerken van zaalvoetbal hebben veel overeenkomsten met het pleintjesvoetbal (Eigenfeld & Lobstein, 2011).

Eén van de drempels om zaalvoetbal te spelen is de perceptie dat de deelnemer over een hoge mate van techniek en snelheid dient te beschikken, waardoor ze bang zijn dat ze niet aan deze standaard voldoen. Zaalvoetbal wordt door jongeren gezien als aanvulling op de huidige voetbalmomenten en als aantrekkelijke optie in de wintersport of de vorm van een schoolcompetitie (Eigenfeld & Lobstein, 2011).

Het onderzoek van Eigenfeld en Lobstein (2011) geeft aan dat er homogene doelgroepen moeten worden geformuleerd, omdat de levensfase van jongeren een andere benadering wenst. Zo geeft het onderzoek van de Sociaal en Cultureel Planbureau (2014) aan dat kinderen tot hun veertiende levensjaar sporten en het aantal daarna geleidelijk afneemt. Een bijbaantje, uitgaan en feestjes/evenementen zorgen voor deze daling in het aantal uren sport per week. Zo is in de onderstaande figuur 2 af te lezen hoeveel uur de verschillende leeftijdsgroepen aan sport per week doen.



Figuur 2 – Sportdeelname per leeftijdsgroep in Nederland (Eigenfeld & Lobstein, 2011)

Jongeren maken veelvuldig gebruik van het internet, waarbij ze beeldmateriaal als één van de belangrijkste speerpunten zien. Beeldmateriaal van een hoge kwaliteit van bijvoorbeeld gespeelde wedstrijden, trucs, goals en missers zorgen er voor dat de site een hoog aantrekkelijkheidsgehalte heeft. Daarnaast vindt deze doelgroep het belangrijk dat ze tegen spelers van dezelfde leeftijd en niveau spelen. Het is tevens belangrijk dat er op vaste tijdstippen en locaties wordt gespeeld en dat er een competitief element aanwezig is, zodat jongeren zich van elkaar kunnen onderscheiden. Tot slot vinden jongeren het belangrijk dat er een eigen team samengesteld kan worden, zodat er een veilige en vertrouwde omgeving wordt gecreëerd (Eigenfeld & Lobstein, 2011).



Figuur 3 – Aspecten van borging volgens het Kenniscentrum Sport (z.d.)

2.6 **Borging**

Het opzetten van een scholencompetitie is volgens Eigenfeld en Lobstein (2011) een initiatief om op een laagdrempelige manier met de zaalvoetbalsport in contact te komen en spreekt veel jongeren met een voorliefde voor voetbal aan. Wanneer er een vervolg op de huidige scholencompetitie dient te komen, zal het project geborgd moeten worden. Deze fase betekent dat de uitvoering van een interventie wordt bewaakt, maar kent vaak onnauwkeurigheden, waardoor de borging in gevaar komt (de Lange & Chenevert, 2009). Dit komt volgens Sport & Bewegen in de buurt (z.d.) voornamelijk door reden als het wegvallen van de financiering, het ontbreken van een hechte samenwerking of een verkeerde planning. Het Kenniscentrum Sport (z.d.) verdeelt de borging van een interventie op in zes onderdelen; geld, aanbod, mensen, marketing, samenwerking en monitoring & evaluatie (zie figuur 3).

2.6.1 **Geld**

De financiële borging van een interventie kan volgens Sport & Bewegen in de Buurt (z.d.) worden gerealiseerd wanneer de organisatie niet alleen afhankelijk is van de subsidie, maar ook op zoek gaat naar alternatieve inkomstenbronnen. Hoogerwerf (2013) ziet een goede mix van verschillende inkomstenbronnen als overheidssubsidies, fondsen, sponsoring en een eigen bijdrage als de meest betrouwbare manier van een structureel inkomstenmodel. Hierin moet worden afgewogen of de vereiste tijdsinvestering van het aanschrijven van fondsen en subsidie in verhouding is met de ontvangsten. Wanneer er meerdere inkomstenbronnen worden aangeboord, zal tevens de kwetsbaarheid van een organisatie afnemen. Een bijdrage van de deelnemers, samenwerkingspartners, gemeenten, bedrijven en fondsen worden hier als meest relevante gezien. Wanneer bepaalde organisaties problemen met de doelgroep ervaren, kan dat voor deze partijen een extra motivatie zijn om een financiële bijdrage te leveren (Kenniscentrum Sport, z.d.). Verenigingen met een eigen accommodatie kunnen via deze weg inkomsten genereren in de vorm van kantineopbrengsten en sponsorgelden, waardoor ze minder afhankelijk zijn van contributies (Sociaal Cultureel Planbureau, 2005).

2.6.2 **Aanbod**

Het Kenniscentrum Sport (z.d.) noemt de wensen van de doelgroep het belangrijkste uitgangspunt voor verduurzaming van een activiteit. Een goede kennis van de voorkeuren, eisen, motivaties, drempels mogelijkheden is daarom noodzakelijk. Wanneer dit inzichtelijk is gemaakt, kan de organisatie zijn aanbod op de wens van de doelgroep aansluiten.

Een vervolg van de beweegactiviteit valt en staat met een structurele aanwezigheid van genoeg deelnemers. Wanneer de activiteit een hoog deelnemersaantal kent, is dit een positief signaal naar mogelijke financiers en stakeholders, omdat het inspeelt op de vraag van de gebruiker. Wanneer er vanaf de aanvang van de beweegactiviteit een bijdrage van de deelnemer wordt gevraagd, zal er een hogere mate van gebondenheid met het project zijn wanneer de subsidietermijn afloopt en deelnemers lidmaatschapsgeld moeten betalen.

2.6.3 **Mensen**

Het beschikken over voldoende vrijwilligers/medewerkers met de juiste vaardigheden levert een bijdrage aan de kwaliteit van een organisatie. Stakeholders hechten volgens het Kenniscentrum Sport (z.d.) veel waarde aan een hoge mate van expertise, waarbij er gebruik van de kennis van een buurtsportcoach kan worden gemaakt. De inzet van vrijwilligers, stagiaires, verenigingsleden kan de organisatie financieel voordeel brengen, maar dit mag niet ten koste van de kwaliteit van activiteit gaan. Grit (2005) noemt dit een juiste arbeidsverdeling van taken en verantwoordelijkheden en zorgt dat het project een breed draagvlak heeft.

Binnen een Sportimpuls-interventie kan er onderscheid tussen de betrokkenheid van professionals en vrijwilligers worden gemaakt. Wanneer de kennis van de professionals aan de vrijwilligers kan worden overgedragen, zal de kwaliteit en professionaliteit van de gehele organisatie stijgen. Deze overdracht vindt op verschillende niveaus plaats. De kennisdeling kan op verschillende manieren worden ingericht. Zo kunnen de uitvoerende werkzaamheden in een operationeel handboek worden vastgelegd en kunnen presentaties en het verdelen van het uitvoeringspakket voor een toename van de professionaliteit zorgen (NISB, z.d.).

2.6.4 Marketing

Een goede zichtbaarheid is onlosmakelijk verbonden met het werven van voldoende kennis voor een activiteit. Hierin is het belangrijk dat de unieke eigenschappen van een organisatie worden belicht. Het kiezen van de juiste kanalen om de resultaten en het bereik van een organisatie te benadrukken kan voor vereenvoudiging van het vinden van een financier zorgen.

2.6.5 Samenwerking

Het NISB (2002) benoemt de samenwerking tussen de sportdocent, lokale aanbieders en betrokken instanties als één van de doorslaggevende onderdelen voor een positieve borging van de interventie, waarbij er gebruik van elkaar expertise moet worden gemaakt. Dorien Dijk van het NISB (2002) is van mening dat een schoolsportcoördinator voor deze verbondenheid kan zorgen, de communicatie tussen partijen op zich kan nemen en de activiteiten daarnaast organiseert en begeleidt.

Een goede samenwerking tussen lokale overheden en sportaanbieders een cruciaal aspect van bewegingsstimulering via school (van der Venn & Roest, 2010). Roest en Van der Venn (2010) stellen dat lokale overheden een actieve houding dienen aan te nemen. Een dergelijk project moet door de gehele omgeving en niet alleen de onderwijsinstellingen en sportclubs worden gedragen. Structurele evaluatiemomenten kunnen een bijdrage aan de mate van samenwerking leveren (Kenniscentrum Sport, z.d.). Hoogerwerf (2013) beschrijft dat een intensieve samenwerking vaak de enige optie is wanneer een subsidie wegvalt. Het in stand houden van deze samenwerking kan alleen wanneer er een gedreven en stabiele organisaties of contactpersonen aan het project gebonden zijn. Deze houden het netwerk bijeen en zorgen dat de interventie op termijn structureel gemaakt kan worden. Organisaties met een dergelijk karakter zijn;

- Sportverenigingen
- Particulier aanbod (fitness, dansscholen, vechtsporten)
- Lokale sportstimulering (gemeentelijke diensten)
- Wijkcentrum/wijkvereniging
- Stichtingen voor vrijetijdsbesteding
- Welzijnsorganisaties
- Zorg (bejaardentehuis, zorginstelling, therapie, rebound, begeleid wonen in de wijk)
- Scholen: binnen-, tussen- en buitenschools, speciaal onderwijs
- Opvangorganisaties
- Bedrijfsleven
- Woningbouw

2.6.6 Monitoring & Evaluatie

Een goede monitoring richt zich op meer dan alleen de behaalde resultaten, maar ook op de wijze van communicatie, de gekozen activiteiten, betrokkenheid en begeleiding waardoor de resultaten tot stand zijn gekomen. Monitoring en evaluatie zijn een cyclisch proces. Het terugkoppelen van de behaalde resultaten aan de stakeholders is een belangrijke stap, zodat de successen en verbeterpunten bij iedere partij bekend zijn en er mogelijk nieuwe organisaties kunnen instappen. Het analyseren van de eigen organisatie kan middels verschillende modellen waaronder het Business Model Canvas van Osterwalder. Dit model zal in de volgende paragraaf worden beschreven.

Het bijsturen en optimaliseren van processen kan door middel van het gebruik van de 'Deming-cirkel', beter bekend als de 'Plan Do Check Act'-cyclus en is gericht op het besturen van processen en het bereiken van een optimaal resultaat. Ieder bedrijfsproces doorloopt dit model met als doel om een zo groot mogelijke uitwerking te realiseren. Het proces kent geen einde en begint na te laatste fase, de verbeterfase, opnieuw (Management Start, z.d.). De vier fases van die zich in dit model bevinden zijn:

- **Planfase;** Het stellen van meetbare doelen gebeurde in de planfase binnen dit model. Hierdoor worden de resultaten van het project tastbaar gemaakt en worden de randvoorwaarden en de verschillende belangen geschetst. De Groene Ster Junior League heeft zich als doel gesteld om aan

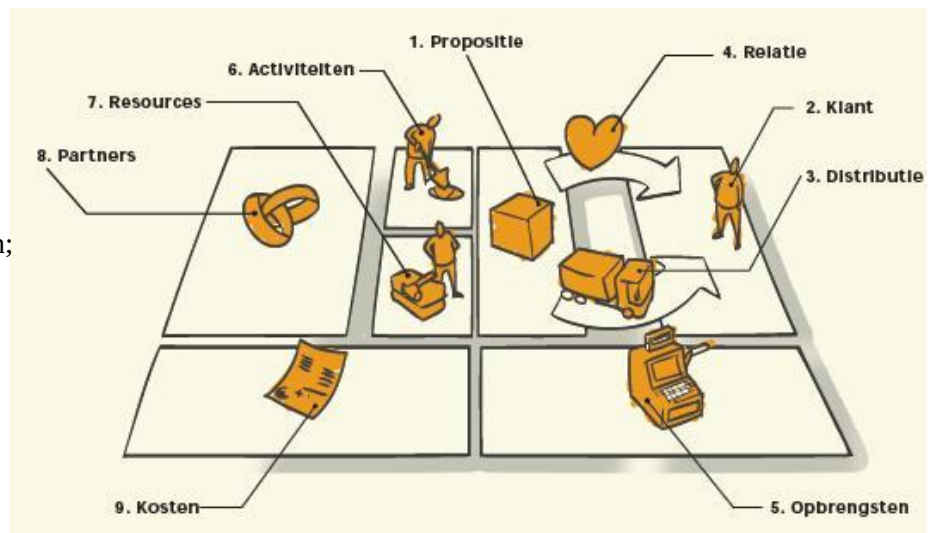
het begin van seizoen 2016/2017 over 50 nieuwe verenigingsleden te beschikken middels de inzet van de Groene Ster Junior League.

- **Do-fase;** Deze fase kenmerkt zich door het uitvoeren van het proces. In dit geval is dit de uitvoering van de opzet van de GSJL. Deze competitie is medio oktober 2014 begonnen en eindigt in juni 2016.
- **Check-fase;** In de 'check-fase' worden de resultaten met de doelstellingen vergeleken. De resultaten worden door middel van dit onderzoek in kaart gebracht.
- **Act-fase;** De laatste fase van de Deming-cirkel bevat het acties die ondernomen dienen te worden. Binnen dit onderzoek zijn dit de aanbevelingen die naar voren komen.

2.7 Business Model Canvas

Sportverenigingen zijn net als bedrijven aan het ondernemen. Om alle facetten van het ondernemen inzichtelijk te maken zal er binnen dit onderzoek gebruik van het Business Model Canvas van Alex Osterwalder (2014) worden gemaakt. Dit model geeft een schematisch overzicht van de negen organisatieonderdelen waarop een organisatie als de GSJL is ingericht. Op deze manier kan er in één oogopslag worden weergegeven welke aspecten van belang zijn en welke van minder belang zijn. Het Business Model Canvas zal worden gebruikt om in deelvraag 1 een beschrijving te geven van de huidige organisatie. Tevens zal dit in de conclusie gehanteerd worden als beschrijving van de gewenste organisatie. De bedrijfsaspecten (zie figuur 4) die in dit model aan bod komen zijn:

- Doelgroep;
- Waardepropositie;
- Klantenbeheer;
- Kanalen;
- Verdienmodel;
- Bedrijfshulpmiddelen;
- Kernactiviteiten;
- Partners;
- Kostenstructuur.



Figuur 4 – Business Model Canvas (Osterwalder, 2014)

3 Onderzoeksontwerp

3.1 Methoden

Gedurende dit onderzoek is er gebruik van verschillende methodes gemaakt. Zo heeft de onderzoeker semigestructureerde interviews, deskresearch, een focusgroep en enquêtes ingezet om tot beantwoording van de hoofd- en deelvragen te komen. De onderstaande tabel 1 geeft de methoden per deelvraag binnen dit onderzoek weer. Vervolgens worden de methoden verder beschreven.

Deelvraag	Methoden	Onderzoeksgroep
Hoe ziet de organisatie van de GSJL er momenteel uit?	Interviews & deskresearch	Bestuursleden Groene Ster Vlissingen
Wat zijn de ervaringen van de huidige stakeholders met de GSJL?	Interviews & enquêtes	- Stakeholders - Deelnemers Groene Ster Junior League - Kaderleden Groene Ster Junior League
In hoeverre is er draagvlak voor een vervolg van de GSJL?	Interviews & enquêtes	- Stakeholders - Deelnemers Groene Ster Junior League - Potentiële stakeholders
Hoe hebben gelijksoortige projecten de voortzetting ingericht?	Interviews	Organisaties van schoolzaalvoetbalcompetities
Welke financieringsmogelijkheden zijn mogelijk met betrekking tot het vervolg van de GSJL?	Interviews, deskresearch & enquêtes	- Stakeholders - Deelnemers Groene Ster Junior League - Organisaties van schoolzaalvoetbalcompetities - Potentiële stakeholders

Tabel 1 – Overzicht methoden binnen onderzoek

Deskresearch

De deskresearch zal worden uitgevoerd met hulp van literatuur die dieper ingaat op de maatschappelijke waarde van sport, sportklimaat, het in kaart brengen van een organisatie, het borgen van interventies en biedt inzicht in interessante financiële trajecten. Deze onderzoeksmethode is een manier van onderzoek, waarbij er conclusie worden getrokken uit de bestaande literatuur en biedt de basis voor het onderzoek (Verhoeven, 2010).

Enquête

Een enquête is kwantitatief onderzoek en geeft antwoord in cijfermatige informatie, waarbij de uitkomsten in grafieken, tabellen of percentages worden weergegeven (Verhoeven, 2010). De enquête is afgenomen onder 71 mannelijke deelnemers van de Groene Ster Junior League. In totaal hebben 36 deelnemers binnen de ‘boven 15’-categorie en 35 deelnemers binnen de ‘onder 15’-categorie aan dit onderzoek deelgenomen. Het doel van deze enquête was om de beweegredenen, ervaringen en wensen van deelnemers op het gebied van competitieopzet, begeleiding, betrokkenheid en financiën te achterhalen. De enquête is in digitale vorm via Google Forms uitgezet en in de periode tussen 6 april en 28 april 2016 afgenomen. De volledige enquête is in bijlage 1 terug te vinden.

Semigestructureerd interview

Het semigestructureerd interview is een geschikte methode, omdat het doel van deze methode is om verkennend onderzoek te doen, waarbij de geïnterviewde binnen deze dataverzamelmethode de ruimte krijgt om zijn/haar mening te geven (Verhoeven, 2010). De interviews zijn ingezet om de interne omgeving van Groene Ster Junior League, de ervaringen en wensen van enkele stakeholders, de inrichting van gelijksoortige projecten de financiële mogelijkheden te beschrijven. Deze interviews zijn aan de hand van topiclijsten afgenomen en zijn in bijlage 2 t/m 6 terug te vinden. Een overzicht van alle geïnterviewden, locaties en tijdstippen is tabel 2 af te lezen.

Focusgroep

Een focusgroep kenmerkt zich door de interactie tussen de verschillende respondenten en de sturende functie van een gespreksleider. Het doel is om een discussie op gang te brengen over een onderwerp (Verhoeven, 2010). Deze onderwerpen vooraf zijn bepaald en de focus op een interactieve discussie tussen de deelnemers

ligt. Interviews mogen ook op groepsbasis worden bemachtigd, waarbij de interviewer vragen aan een deel van populatie stelt (Saunders, Lewis, & Thornhill, 2007). Deze methode is ingezet om de ervaringen van de kaderleden van de Groene Ster Junior League in kaart te brengen. De focusgroep heeft op 2 mei 2016 plaatsgevonden. Een topiclijst van deze focusgroep is in bijlage 7 weergegeven.

3.2 Populatie en steekproef

Dit onderzoek kent zeven soorten onderzoeksgroepen. Deze groepen worden door middel van enquêtes en semigestructureerde interviews over verschillende onderwerpen bevraagd. Alle geïnterviewden zijn digitaal, via het privé-emailadres van de onderzoeker benaderd. Na goedkeuring en het maken van een afspraak is er een interview op locatie afgenomen. Hieronder volgt een overzicht van alle populatiegroepen die binnen zijn in het onderzoek zijn vertegenwoordigd.

Bestuur Groene Ster Vlissingen

De eerste doelgroep omvat de bestuursleden van Groene Ster Vlissingen die bij de uitvoering van dit plan betrokken zijn. Deze organisatie is met de aanzet tot de Groene Ster Junior League gekomen en dirigeerde het gehele proces. De steekproef is select gekozen op basis van de criteria 'eindverantwoordelijkheid'. De steekproef diende een volledig beeld van de huidige situatie te kunnen schetsen.

Stakeholders

De tweede doelgroep zijn de overige stakeholders die bij het project betrokken zijn. De Groene Ster Junior League is een samenwerkingsverband tussen drie onderwijsinstellingen, twee gemeenten en de KNVB. De onderzoeker heeft bij iedere organisatie een semigestructureerd interview afgenomen. Hierin kan er onderscheid worden gemaakt tussen medewerkers van de betrokken onderwijsinstellingen, medewerkers van de afdeling 'sport' van de gemeenten Vlissingen en Middelburg en medewerkers van de KNVB die op het gebied van zaalvoetbal werkzaam zijn. De onderzoekseenheden waarbij een semigestructureerd interview is afgenomen, zijn select gekozen op basis van de rol die zij in het opstartproces hebben gespeeld. Hierdoor hebben zij een goed beeld van de huidige organisatie, het doel van de Groene Ster Junior League en de mogelijkheden tot vervolg van het huidige initiatief.

Het tweede seizoen heeft een team met reservespeler van praktijkschool Het Bolwerk aan de GSJL deelgenomen. Deze school maakt geen deel uit van de oorspronkelijke samenwerking, maakte geen onderdeel uit van de wervingsactiviteiten en beschikt niet over een eigen contactpersoon.

Kaderleden

De kaderleden van de Groene Ster Junior League bestaan uit een totale populatie van 42 onderzoekseenheden. De ervaringen van deze vrijwilligers met een uitvoerende taak zijn middels een focusgroep in kaart gebracht. De steekproef is enkelvoudig aselekt gekozen. Er is echter wel een verdeling op basis van functieachtergronden gehanteerd. Zo zijn er informatie binnen deze focusgroep ingewonnen bij twee scheidsrechters, twee competitieleiders, twee teambegeleiders en twee wedstrijdcoördinator. Hierdoor is er een compleet beeld van de ervaringen van alle functieprofielen ontstaan.

Organisatie van zaalvoetbalcompetities

Het inwinnen van informatie bij gelijksoortige organisaties op het gebied van schoolzaalvoetbalcompetities heeft de onderzoeker interessante inzichten opgeleverd. Deze competities bevinden zich in een ander stadium dan de Groene Ster Junior League, waardoor de projectleider nuttige informatie heeft kunnen aanleveren. De totale populatie bestaat uit twaalf onderzoekseenheden, de twaalf scholencompetities die Nederland kent. De steekproef is select gekozen op basis van een beoordelingssteekproef, waarbij de structuur en omvang van de te interviewen organisaties als beoordelingsaspect is aangehouden.

Potentiele stakeholders

Gedurende het onderzoek zijn er nieuwe inzichten verworven in de vorm van potentiële samenwerkingspartners. De welzijnsstichtingen SWM en ROAT zijn gedurende het onderzoek als mogelijk samenwerkingspartner in het licht gekomen en hebben raakvlak met het aanbod van de Groene Ster Junior League. Deze organisaties zijn middels een semigestructureerd interview naar de mogelijkheden tot het creëren van een samenwerking bevraagd. De operationele populatie van beide organisaties bevat zeven

onderzoekseenheden. De steekproef is select gekozen op basis van een beoordelingssteekproef, waarbij de raakvlakken met sport binnen de functie van de geïnterviewden als beoordelingsaspect is aangehouden.

Potentiele donateurs

De populatie binnen deze onderzoeksgroep bestaat uit alle leden van de serviceclub Kiwanis Walcheren, een club van ondernemers die door het opzetten en uitvoeren van activiteiten geld bijeenbrengen en dat bijeengebrachte geld uitgeven aan goede doelen. De steekproef is select gekozen, waarbij de onderzoekseenheid door Groene Ster Vlissingen is voorgedragen. De onderzoekseenheid heeft in een stadium voorafgaand aan dit onderzoek aangegeven, dat er vanuit Kiwanis Walcheren interesse is in een mogelijke samenwerking.

Deelnemers Groene Ster Junior League

De deelnemers aan de Groene Ster Junior League vormen de laatste onderzoeksgroep en worden middels een online enquête naar de ervaringen, wensen en voorkeuren gevraagd. De totale populatie en tevens bruto steekproef bestaat uit 140 deelnemers die afgelopen seizoen aan de Groene Ster Junior League hebben deelgenomen, waarbij de vrouwelijk deelnemers niet in ogenschouw worden genomen. De onderzoekseenheden binnen de enquête zijn aselekt gekozen. Het soort steekproef is een online steekproef op uitnodiging, aangezien de respondenten geselecteerd zijn op basis van een uitnodiging. Er is getracht om een gelijke verdeling tussen de leeftijdsgroepen 'onder 15' (49%) en 'boven 15' (51%) aan te houden. De totale netto steekproef bestaat uit 71 respondenten.

Functie geïnterviewde & organisatie	Datum & tijd	Locatie	Interviews
<i>Bestuurslid/Projectleider</i> Groene Ster Vlissingen	1 april; 15h00	Sint Jacobscafé Vlissingen	1
<i>Coördinator 'Sport'</i> Gemeente Middelburg	8 april; 10h00	Stadskantoor Middelburg	1
<i>Medewerker 'Sport'</i> Gemeente Vlissingen	7 april; 12h00	Stadhuis Vlissingen	1
<i>Docent bewegingsonderwijs</i> SSG Nehalennia	14 april; 11h00	SSG Nehalennia Middelburg	1
<i>Locatiedirecteur</i> Scheldemond College	7 april; 12h00	Scheldemond College Vlissingen	1
<i>Docent bewegingsonderwijs</i> CSW	11 mei; 15h00	Sporthal de Sprong Middelburg	1
<i>Verenigingsmanager</i> a.s.v. LEBO	23 april; 18h00	Sporthallen Zuid Amsterdam	1
<i>Bestuurslid 'zaalvoetbal'</i> s.v. DIOS	26 april; 17h00	Kantine s.v. DIOS Nieuw-Vennep	1
<i>Afdelingsmanager</i> KNVB	25 april; 14h00	Hoofdkantoor KNVB Zeist	1
<i>Productmanager</i> KNVB	25 april; 14h00	Hoofdkantoor KNVB Zeist	1
<i>Lid</i> Kiwanis Walcheren	15 mei; 09h00	Deinco Uitzendbureau Vlissingen	1
<i>Medewerker 'Sport'</i> Stichting Welzijn Middelburg	12 mei; 12h00	Hoofdvestiging SWM Middelburg	1
<i>Buurtsportcoach</i> Stichting ROAT	11 mei; 10h00	Stichting ROAT Vlissingen	1

Tabel 2 – Overzicht interviews onderzoek

3.3 Meetinstrumenten

Meetinstrumenten zijn hulpmiddelen waarmee de gegevens binnen dit onderzoek zijn verzameld en vloeien voort uit de begripsafbakening in het theoretisch kader (Verhoeven, 2010). Binnen dit onderzoek wordt er gebruik van topiclijsten en een enquête gemaakt. Deze middelen hebben de interviews structuur gegeven en dienen als basis voor de interviewvragen en enquêtevragen. De enquêtevragen binnen dit onderzoek zijn gericht op meten van het aanbod van de organisatie en de financiële situatie. Deze twee onderwerpen worden door het Kenniscentrum Sport (z.d.) als belangrijke pijlers bij het borgen van een interventie genoemd. De topics die in het interview met Groene Ster Vlissingen terugkomen, hebben allen raakvlak met het Business Model Canvas van Osterwalder (2014). Het meten van de ervaringen gebeurd van de initiatiefnemer van de het plan gebeurd aan de hand van de topics gericht op het meten van het begrip ‘succesfactor’ en ‘faalfactor’, waarna er verder op de aangegeven factoren is doorgevraagd. De topics in de focusgroep en de interviews met het onderwijs en gemeenten zijn gericht op de kernbegrippen uit de borgingstraject van het Kenniscentrum Sport (z.d.). Deze begrippen hebben ook als leidraad voor de interviews met soortgelijke schoolzaalvoetbalcompetities gediend, zodat er een compleet beeld van de organisatie is ontstaan. In de interviews met de welzijnsstichtingen is vooral op het aanbod, de doelstellingen, het bereik en de financiële middelen en samenwerkingsmogelijkheden doorgevraagd. Het interview met de donateurs richt zich voornamelijk op de voorwaarden tot samenwerking. De meetinstrumenten die binnen dit onderzoek aan bod zijn gekomen, zijn in de onderstaande tabel 3 weergegeven.

Methode	Meetinstrumenten
Enquête	Algemene gegevens (welke leeftijdscategorie, school, geslacht), materialen, speeldag, speellocatie, frequentie, begeleiding, communicatie, plezier
Interview ‘Groene Ster Vlissingen’	Bedrijfsprofiel, initiatievorming, doelgroep, kanalen, financiën, hulpbronnen, organisatiestructuur, thema’s, samenwerkingen, succesfactoren, faalfactoren
Interview ‘Onderwijs/Gemeente’	Bedrijfsprofiel, ambities, Groene Ster Vlissingen, rol binnen interventie, samenwerking, middelen, aanbod, communicatie, succesfactoren, faalfactoren, borging
Interview ‘a.s.v LEBO / s.v. DIOS’	Bedrijfsprofiel, beeld van Groene Ster Vlissingen, oorspronkelijk project, organisatie project, samenwerking, financieel, samenwerking, borging, tips
Interview ‘Welzijnsorganisaties’	Bedrijfsprofiel, doelgroep, aanbod, samenwerking, financiën en mogelijkheden tot samenwerking
Interview ‘Donateurs’	Bedrijfsprofiel, doel, aanbod, samenwerking
Focusgroep	Doelgroep, communicatie, werving, betrokkenheid, materialen, begeleiding, competitieopzet

Tabel 3 – Meetinstrumenten binnen onderzoek

3.4 Dataverzamelmethode

Dit onderzoek heeft zowel kwalitatieve als kwantitatieve dataverzamelmethode in de vorm van semigestructureerde interviews, deskresearch, een focusgroep en enquêtes ingezet. Binnen dit onderzoek is gebruik van triangulatie gemaakt. Triangulatie houdt in dat kwalitatieve en kwantitatieve dataverzamelmethode worden in één onderzoeksoptzet gecombineerd. Dit verhoogt de geldigheid van onderzoeksresultaten (Verhoeven, 2010).

De onderzoeker heeft voor kwalitatief onderzoek gekozen, omdat het onderzoek zich richt op de achtergronden van verzamelde gegevens, behoeftes, beleving, motieven, ervaringen en bereidheid van de populatie. Deze populatie was in veel gevallen niet groot, waardoor deze methode van dataverzameling als logisch werd geacht. Er is voor een semigestructureerde vorm gekozen, zodat de onderzoeker flexibel op de situatie in kan spelen en eigen inbreng kan geven (Verhoeven, 2010). Om subjectiviteit te voorkomen zijn alle interviews opgenomen en uitgetypt. Een focusgroep laat vanuit alle lagen van de organisatie zien hoe er over een bepaald topic wordt gedacht om zo tot overeenstemming te komen (Verhoeven, 2010).

Naast de bovenstaande kwalitatieve dataverzamelmethode is gebruik van kwantitatieve methoden gemaakt. Hierbij wordt gebruikgemaakt van cijfermatige informatie, gegevens in cijfers over objecten, organisaties en personen (Verhoeven, 2010). Een enquête onder de deelnemers van de Groene Ster Junior League heeft voor inzichten in de ervaringen en wensen van de deze doelgroep gezorgd. De enquêtes bevatten verschillende soorten vragen als meerkeuzevragen en beoordelingsschalen. De vragen met beoordelingsschaal lopen van een score van één tot een score van tien, waarbij één voor een lage en tien voor een hoge score staat.

Deskresearch heeft voor resultaten binnen verschillende onderzoeksvragen gezorgd. Het zoekproces dat tot deze resultaten heeft geleid, staat beter bekend als de Big6-methode. Het zoekproces middels deze methode is in de onderstaande tabel 4 weergegeven.

Stappen	
1. Probleemdefinitie	a. Hoe worden interventies geborgd? b. Hoe ziet de organisatie van de Groene Ster Junior League eruit? c. Op welke subsidies en fondsen maakt de Groene Ster Junior League aanspraak?
2. Zoeklocatie	a. Google (zoektermen; ‘borging + sportimpuls’, ‘borging + interventie’, ‘borging + aspecten’) b. Projectplan Groene Ster Junior League c. Google (zoektermen; ‘subsidie + Zeeland’, ‘subsidie + sportproject’, ‘fondsen + Zeeland + sport’, ‘fondsen + Zeeland + sport’).
3. Zoekstrategie	a. Zoekfunctie f5 en vervolgens de eerdergenoemde begrippen invoeren. b. Inhoudsopgave raadplegen c. Zoekfunctie f5 en vervolgens de eerdergenoemde begrippen invoeren.
4. Selectiefase	Alle relevante digitale bronnen zijn als bladwijzer toegevoegd, zodat deze eenvoudig teruggevonden konden worden. Relevante informatie in tastbare informatiebronnen is met behulp van een markeerstift geaccentueerd.
5. Organisatiefase	De relevante informatie is geordend opgeslagen, zodat de deelvraag op een gestructureerde wijze is beantwoord.
6. Evaluatiefase	De onderzoeker heeft naar eigen inzicht bepaald of er voldoende informatie is bemachtigd. Wanneer dit niet het geval was, zijn de voorgaande stappen herhaalt.

Tabel 4 – Zoekmethode onderzoek volgens Big6

3.5 Analysemethoden

Het laatste onderdeel binnen het onderzoeksontwerp geeft een weergave van de analysemethoden die gedurende dit onderzoek zijn ingezet. Binnen deze deelvraag kan er onderscheid tussen kwalitatieve en kwantitatieve dataverzameling worden gemaakt. De kwantitatieve data is middels Google Forms afgenomen en geanalyseerd. De resultaten zijn overzichtelijke tabellen in bijlage 8 weergegeven. Op deze manier heeft de onderzoeker een verband tussen de bemachtigde resultaten kunnen aantonen. Het merendeel van de resultaten is door de onderzoeker zelf uitgesplitst en in twee categorieën verdeeld, de ‘onder 15-categorie’ en ‘boven 15’- categorie. Dit proces is aan de hand van Microsoft Excel vormgegeven.

De resultaten van de focusgroep zijn opgenomen. Hier is een samenvattend verslag van worden geschreven en de resultaten per topic worden onderverdeeld, zodat de bemachtigde informatie op een gestructureerde manier is verwerkt. De onderwerpen die in dit hoofdstuk terugkomen, zijn gebaseerd op de borgingsstructuur van het Kenniscentrum Sport. De topics ‘doelgroep’, ‘communicatie’, ‘competitieopzet’, ‘werving’, ‘begeleiding’, ‘materialen’ en ‘betrokkenheid’ vormen de rode draad door dit hoofdstuk.

De afgenomen interviews zijn volledige uitgewerkt en open gecodeerd, waarbij er verschillende kleurencodes zijn ingezet. Deze refereren naar de thema’s die per deelvraag terugkomen. De onderzoeker heeft getracht om de interviews naar deze thema’s te sturen, zodat deze informatie in een later stadium aan de literatuur gekoppeld kan worden. De thema’s die uitgelicht zijn, zijn in de onderstaande tabel 5 weergegeven.

Deelvraag	Thema's
Hoe ziet de huidige organisatie van de GSJL er momenteel uit?	Bedrijfsprofiel, initiatievorming, doelgroep, kanalen, financiën, hulpbronnen, organisatiestructuur, thema's, samenwerkingen, succesfactoren, faalfactoren
Wat zijn de ervaringen van de huidige stakeholders met de GSJL?	Bedrijfsprofiel, ambities, Groene Ster Vlissingen, rol binnen interventie, samenwerking, middelen, aanbod, communicatie, succesfactoren, faalfactoren, borging
In hoeverre is er draagvlak voor een vervolg van de GSJL?	Bedrijfsprofiel, beeld van Groene Ster Vlissingen, oorspronkelijk project, organisatie project, samenwerking, financieel, samenwerking, borging, tips
Hoe hebben gelijksoortige projecten de voortzetting ingericht?	Bedrijfsprofiel, doelgroep, aanbod, samenwerking, financiën en mogelijkheden tot samenwerking
Welke financieringsmogelijkheden zijn mogelijk met betrekking tot het vervolg van de GSJL?	Bedrijfsprofiel, doel, aanbod, samenwerking

Tabel 5 – Thema's interviews

4 Hoe ziet de organisatie van de GSJL er momenteel uit?

In het eerste hoofdstuk van dit onderzoek zal de huidige organisatie van de GSJL en de diverse thema's die binnen dit plan van toepassing zijn, worden onderzocht. Deze thema's zullen worden uitgelicht en verder worden uitgewerkt aan de hand van het Business Model Canvas van Osterwalder (2014). Hierdoor zal een compleet beeld van de organisatie ontstaan. De informatie die tot beantwoording van deze deelvraag leidt, is middels semigestructureerde interviews en een literatuurstudie bemachtigd.

4.1 Organisatie identiteit

Missie

De missie van de GSJL is een *'een zo groot mogelijk aantal jeugdleden te bereiken en zoveel mogelijk scholieren te laten zaalvoetballen'*. Uit de interviews komt naar voren dat deze visie tweeledig is en dat de doorstroom van de beste jeugdspelers naar een selectieteam ook tot de missie van de club behoort. Momenteel beschikt de zaalvoetbalvereniging echter nog niet over dergelijke selectieteams, maar brengt het slechts de aanwezige talenten in kaart.

Visie

De GSJL moet het voor alle kinderen in de regio Walcheren mogelijk maken om in een veilige omgeving op een sportieve en betaalbare manier met elkaar te bewegen. Omdat GSV een toonaangevende sportvereniging in Zeeland is, wil zij deze structurele stijging in het aantal sportende kinderen door middel van de zaalvoetbalsport bewerkstellingen.

Organisatiestructuur

De organisatie van de GSJL bestaat uit een kleine groep mensen met een coördinerende functie. De projectleider maakt onderdeel uit van het bestuur van GSV en combineert zijn functie als projectleider met de functie van wedstrijdsecretaris. Hij bewaakt de missie, visie en uitvoering van taken binnen de organisatie. De competitieleider is het aanspreekpunt voor de begeleiders in de onderliggende competitie. Elk team beschikt over een teambegeleider. Deze persoon fungeert als eerste aanspreekpunt voor de spelers. Naast de begeleiders zijn er ongeveer tien scheidsrechters en wedstrijdcoördinatoren actief, die de wedstrijden in goede banen leiden. Beide functiegroepen worden aangestuurd door een coördinator. De drie competities, op basis van geslacht en leeftijd, worden eveneens door een coördinator aangestuurd. Deze competitieleider is het eerste aanspreekpunt voor spelers en begeleiders. Na iedere speelronde houdt één kaderlid zich bezig met het bijwerken van de uitslagen en standen. Een schematisch overzicht van de organisatie is in bijlage 9 terug te vinden.

4.2 Business Model Canvas

4.2.1 Klantsegment

Welke klant/gebruikersgroepen bedient de GSJL en wat zijn de behoeften van deze klantgroepen?

Er bestaat momenteel één klantengroep binnen de GSJL. Deze valt op te splitsen in drie subgroepen. Als klantgroep kunnen leerlingen van twaalf tot achttien jaar aan de Walcherse middelbare onderwijsinstellingen worden benoemd (zie tabel 6). Deze zijn onder te verdelen in drie subgroepen, namelijk 'jongens onder 15', 'jongens boven 15' en 'dames'. De betrokken scholen, het Scheldemond College, het CSW en Nehalennia beschikken over 95% van het totale aantal leerlingen op de middelbare school in de regio Walcheren. GSV heeft voor deze doelgroep gekozen, omdat de interventie hier perfect op aansluit, er binnen deze groep veel kinderen stoppen met sporten en de interesse voor sport vanaf het twaalfde levensjaar een stuk lager wordt (Groene Ster Vlissingen, 2014).

De subsidieregeling waar Groene Ster gebruik van maakt, richt zich in eerste instantie op de kinderen uit de lagere sociale klassen. Deze doelgroep beschikt over lagere weerbaarheid, minder financiële middelen en een lagere sportparticipatie dan welvarende kinderen in de steden Vlissingen en Middelburg. Ongeveer 22% van de VMBO-leerlingen en 13% van de HAVO/VWO-leerlingen op de drie genoemde onderwijsinstellingen, woont in een armoedeprobleemcumulatiegebied, een postcodegebied waar mensen met lage inkomens, waar niet-westerse allochtonen en waar uitkeringsontvangers een aanzienlijk deel van de bevolking vormen. Dit betekent dat 539 VMBO-leerlingen en 420 HAVO/VWO-leerlingen tot de primaire doelgroep behoren.

Ook de deelnemers die niet uit een lagere sociale klasse komen, mogen meedoen. Deze secundaire doelgroep heeft dezelfde mogelijkheden als de primaire doelgroep. GSV heeft echter voor een JLIIB-aanvraag gekozen, omdat een groot deel van de vaste bezoekers van GSV een niet-westerse achtergrond heeft. Deze groep is in Vlissingen ruim bovengemiddeld vertegenwoordigd, beschikt over een veel lager besteedbaar inkomen als de Vlissingse autochtoon en woont voornamelijk in wijken met een verlaagd sociale woonomgeving (CBS, 2011). GSV richt zich met deze competitie op jongeren die zich met club en/of de zaalvoetbalsport identificeren. Een analyse van het totale aantal inschrijvingen wijst uit aantal mannelijk deelnemers tijdens 148 stuks bedroeg (zie tabel 6).

	Deelnemers '14/'15 (jongens)	% van deelnemers- aantal	Deelnemers '15/'16 (jongens)	% van deelnemers- aantal
CSW Bestevaer	14	9%	19	13%
CSW Toorop	13	9%	8	6%
CSW Van de Perre	13	9%	20	14%
Nehalennia Breeweg	33	22%	17	15%
Nehalennia Kruisweg	40	27%	32	23%
Scheldemond Col. A	15	10%	8	6%
Scheldemond Col. B	20	14%	23	16%
Bolwerk	-	-	10	7%
Totaal	148	100%	141	100%

Tabel 6 – Aantal leerlingen en aanmeldingen GSJL per school (jongens)

Wat de behoeftes van deze klanten zijn, is momenteel onbekend en zal in de loop van dit onderzoek inzichtelijk worden gemaakt. De deelnemers aan de GSJL maken momenteel kosteloos gebruik van de interventie 'zaalvoetbal op het voortgezet onderwijs', welke uitvoerig door de KNVB is onderzocht en bij de wensen van de doelgroep aansluit (Eigenfeld & Lobstein, 2011).

4.2.2 Waardepropositie

Wat is de toegevoegde waarde die GSJL aan haar deelnemers aanbiedt en op welke manier onderscheidt zij zich van haar concurrenten?

De GSJL bevindt zich in de lokale markt van sportaanbieders in de regio Walcheren te Zeeland. In de periode voor de opzet van de GSJL hadden kinderen niet de mogelijkheid om in de regio Zeeland te zaalvoetballen. Er wordt in de interviews gesproken over een witte vlek in Zeeland ten aanzien van zaalvoetbal. Dankzij de GSJL wordt deze vlek deels ingevuld. De zaalvoetbalcompetitie is hierin uniek en zit vanwege de vrijdag als speeldag ook niet in het vaarwater van veldvoetbalclubs. Hierdoor blijft het voor zowel veldvoetballers als niet-velvoetballers interessant om deel te nemen. Het spelen op de vrijdag zorgt er tevens voor dat de kinderen in de 'zaalvoetbalflow' blijven en aansluitend een wedstrijd van de eerste selectie van GSV kunnen bekijken.

De competitie die is opgericht, zorgt ervoor de kinderen op een sportieve en respectvolle manier de zaalvoetbalsport leren kennen. Uit onderzoek blijkt dat jongeren vrij onbekend zijn met de regels van de sport (Eigenfeld & Lobstein, 2011). De GSJL heeft sportiviteit hoog in het vaandel staan en belooft teams op basis van het vertoonde gedrag tijdens wedstrijddagen. GSV heeft voor een competitieopzet op basis van schoolteams gekozen, omdat dit vanuit de KNVB is voorgeschreven en jongeren volgens één van de geïnterviewden graag wat vanuit het groepsdenken doen. De organisatiekracht van de school kan als extra gewin worden genomen en biedt voordelen op het gebied van coördinatie, werving en communicatie. Naast al de bovenstaande eigenschappen is deelname aan de GSJL gratis voor iedereen.

4.2.3 Distributiekkanalen

Op welke manier worden communicatie- en distributiekkanalen ingezet om de potentiële deelnemer te bereiken?

De deelnemers van de GSJL zijn in de wervingsfase via verschillende communicatiemiddelen bereikt en geënthousiasmeerd om deel te nemen aan de Junior League (zie diagram 1). Zo heeft GSV na de goedkeuring van de subsidieaanvraag een poster van A2-formaat ontwikkeld. Deze heeft de club bij alle zeventien voetbalverenigingen, drie gemeenten en zeven middelbare onderwijsinstellingen op Walcheren uitgedeeld. In totaal zijn er 70 posters verspreid. Naast deze manier van communiceren heeft GSV een bezoek aan alle zeven schoollocaties van de samenwerkende middelbare onderwijsinstellingen afgelegd. Tijdens dit bezoek werden kinderen uitgedaagd om tijdens de pauze een twee-tegen-twee voetbalvorm tegen sterspelers van Groene Ster te spelen. Tegelijkertijd konden deze kinderen zich inschrijven voor deelname aan de GSJL.

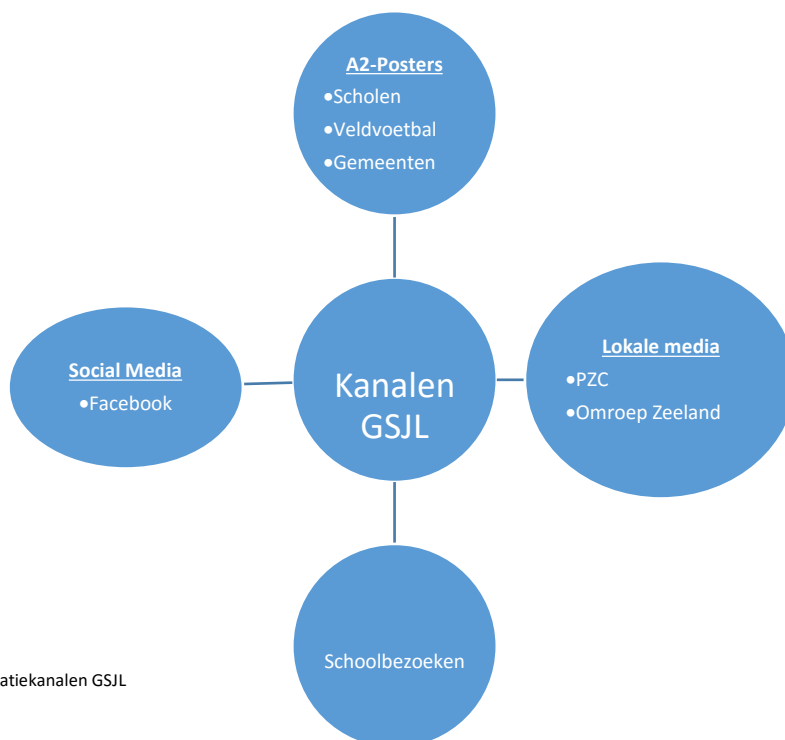


Diagram 1 – Communicatiekanalen GSJL

De lokale media hebben de GSJL eveneens van gratis publiciteit voorzien. Zo hebben de Provinciale Zeeuwse Courant (PZC) en Omroep Zeeland een uitgebreid artikel over de GSJL gepubliceerd. Om deze ontwikkelingen, nieuwtjes en informatie op een hedendaagse manier naar de geïnteresseerden te communiceren, heeft de organisatie naast de communicatie via mail ook een Facebook-pagina opgezet. Deze pagina heeft in het eerste jaar meer dan 760 vind-ik-leuks gehad.

Gedurende de competitie heeft de organisatie het contact met de deelnemers grotendeels via de begeleiders laten lopen. Deze personen fungeerden onder andere als eerste aanspreekpunt van de teams. Voorafgaand aan de competitie heeft iedere deelnemers een informatiepakket op papier gehad. Dit pakket bevatte relevante telefoonnummers, adresgegevens van speellocaties, spelregels en wedstrijdschema's. Deze wedstrijdschema's zijn ook wekelijks via Whatsapp en de Facebook-pagina gecommuniceerd.

4.2.4 Klantrelaties

Op welke manier staat de organisatie in contact met haar afnemers?

Het opbouwen van een klantrelatie kan meerdere doelstellingen hebben. Zo kunnen acquisitie, klantbehoud en het vergroten van de gemiddelde inkomsten per klant de redenen van het contact met deze partij zijn. De relaties die de organisatie van de GSJL met de deelnemers onderhoudt, heeft als doel spelers een sportieve en uitdagende competitie aan te bieden. Hierdoor kunnen zij zich aan de club binden en kan er een structureel aanbod in de jeugdzaalvoetbalbranche op Walcheren worden gecreëerd, waarbij de talenten hun doorstroom naar de selectieteams van GSV kunnen vinden en de club zijn gewenste maatschappelijk rol kan vertolken.

4.2.5 Opbrengstenstromen

Waar komen de inkomsten van de GSJL vandaan en wat voor extra waarde creëert de organisatie voor haar deelnemers?

De GSJL komt volledig voort uit de Sportimpuls-subsidie die medio september 2014 is binnengehaald (zie diagram 2). Dit betekent dat de totale inkomsten van deze tweejarige competitie in totaal €49.740 bedragen, welke in een begroting zijn uitgesplitst in diverse facetten van het plan. Een beschrijving van deze begroting zal later in de uitwerking van dit model terugkomen.

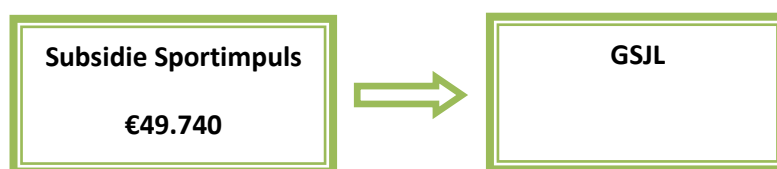


Diagram 2 – Opbrengstenstromen GSJL

De gemeenten en scholen hebben geen financiële inbreng, omdat ze dit niet kunnen verantwoorden richting andere sportverenigingen en huurders van de zaal. Het huidige tarief blijkt in zekere zin al een tegemoetkoming naar de gebruiker te zijn, omdat de totale kosten voor een uur zaalhuur boven de €100,00 liggen. In Vlissingen en Middelburg betalen gebruikers echter maar €22,00 aan zaalhuur per uur.

Naast financiële opbrengsten wordt er ook een meerwaarde voor Groene Ster gecreëerd, omdat het ledenaantal van de club van 75 naar 250 leden is gestegen. Deze nieuwe leden komen uit heel Walcheren, waardoor de verenging meer naar buiten treedt en een toegankelijker imago zal krijgen. Daarnaast beschikt ieder schoolteam over minstens één trainer. Wanneer deze zijn functie naar behoren vervult, zijn er mogelijkheden om verder binnen de club te groeien, waardoor de het aantal vrijwilligers en de organisatiekracht van de club kan toenemen.

4.2.6 Key Resources

Welke middelen zijn benodigd om de waardepropositie te kunnen creëren?

Dit kunnen zowel fysieke, intellectuele, financiële als menselijke middelen zijn (zie diagram 3). De GSJL heeft fysieke middelen nodig om haar corebusiness, de schoolzaalvoetbalcompetitie, mee te kunnen

bewerkstellingen. De zaalvoetbalcompetitie maakt gebruik van diverse sportzalen in Vlissingen en Middelburg. Zo wordt er in de Vlissingse Baskenburg en de Middelburgse Kruitmolen en Sprong gesport. Naast onderdak heeft de organisatie fysieke middelen in de vorm van materialen nodig. Deelnemende kinderen krijgen de beschikking over een eigen kledingsetje (shirtje/broekje/sokken) tegen een borg van €20,00. Iedere school beschikt over een eigen kleur, zodat er op wedstrijddagen onderscheid tussen de teams kan worden gemaakt. Naast kleding beschikt de Junior League over een groot aantal zaalvoetballen, hesjes, pionnen en vlaggen om de wedstrijden te kunnen realiseren. Communicatiemiddelen, zoals posters en onderdak voor de panna knock-out tijdens het wervingsproces, zijn tevens vormen van fysieke middelen die benodigd zijn.

De interventie 'zaalvoetbal op het voortgezet onderwijs' is door de KNVB ontwikkeld en inmiddels twaalf keer uitgevoerd (W. Bos, persoonlijke communicatie, 17 maart 2016). Een startpakket in de vorm van flyers en een USB-stick met handige informatie, biedt de projectgroep houvast en voorziet deze van een structuur. Dit startpakket is een vorm van een intellectueel middel. Alle inschrijvingen van de GSJL zijn in een database gezet, zodat de deelnemers ten allen tijde bereikt kunnen worden. Deze database is eveneens een voorbeeld van een intellectueel middel.

Naast de bovenstaande middelen beschikt de GSJL ook over een groot aantal menselijke middelen. Dit zijn de begeleiders, wedstrijdcoördinatoren, scheidsrechters en kaderleden die de uitvoering mogelijk maken. Zo beschikt ieder team over een minstens één begeleider. Dit zijn voornamelijk vrijwilligers in de vorm van ouders, docenten en spelers van Groene Ster.

Gedurende het wervingsproces zijn er meerdere spelers bij de schoolbezoeken betrokken. Dit zijn bij voorkeur de sterspelers van Groene Ster, omdat deze een zo groot mogelijke impact op de lokale jeugd hebben. Bij deze bezoeken is tevens een host (spreker) en een ondersteunde vrijwilliger betrokken, zodat het wervingsproces optimaal kan worden uitgevoerd. De gemeenten Vlissingen en Middelburg hebben een faciliterende rol binnen de organisatie en stellen hun netwerk, kennis en adviezen ter beschikking aan de organisatie van de GSJL. Ook dit is een voorbeeld van een menselijk middel.



Diagram 3 – Key Resources GSJL

4.2.7 Kernactiviteiten

Wat zijn de belangrijkste kernactiviteiten van de organisatie?

De belangrijkste taak van de organisatie van de GSJL bestaat uit het realiseren van een zaalvoetbalcompetitie voor de jeugd op Walcheren. Hiermee is GSV de enige partij in de regio met een dergelijk aanbod en speelt het in op de wensen van lokale jeugd. Het gebrek aan financiële en menselijke middelen van de KNVB in de regio Zeeland zorgt er voor dat Groene Ster alle organisatorisch randzaken, zoals het beheren van de competitie, het werven van scheidsrechters en het opstellen van een speelschema, voor eigen rekening dient te nemen. Op termijn moet de competitie uitgroeien tot structurele activiteit in het regionale bewegingsaanbod en moet het een kweekvijver voor zaalvoetbaltalent zijn. De huidige kerntaken van de organisatie zijn:

- Opzetten van een zaalvoetbalcompetitie per segment;
- Werven van deelnemers;
- Bijhouden van standen;
- Werven van begeleiders, scheidsrechters en wedstrijdcoördinatoren;
- Bijscholen van trainers;
- Communiceren met deelnemers en stakeholders;
- Aanschaffen en verstrekken van materialen.

4.2.8 Key Partners

Wat zijn de belangrijkste samenwerkingspartners binnen de organisatie?

De GSJL is een initiatief van GSV, maar zou zonder samenwerkingspartners niet de huidige vorm hebben aangenomen. (zie diagram 4). De subsidieaanvraag vereiste een breed draagvlak, waardoor er gesprekken met diverse partijen zijn gevoerd en afspraken zijn gemaakt, voordat de aanvraag werd ingediend.

Als eerste samenwerkingspartij kunnen de middelbare onderwijsinstellingen het Scheldemond College, de Christelijke Scholengemeenschap Walcheren (CSW) en het Stedelijke Scholengemeenschap Nehalennia worden genoemd. Deze instellingen beschikken in zijn totaliteit over zeven schoollocaties. Groene Ster had als doel om iedere schoollocatie te voorzien van eigen schoolteam in iedere leeftijdscategorie. Dit zou betekenen dat er 21 schoolteams zouden deelnemen. In het eerste seizoen zijn er een totaal aantal van 20 schoolteams gerealiseerd. In het tweede seizoen zijn er 19 schoolteams van start gegaan, maar is de damescompetitie medio februari 2016 vanwege het terugtreden van twee teams opgeheven. De onderwijsinstellingen hebben naast het ondertekenen van een samenwerkingsovereenkomst geen financiële investering gedaan. Daarnaast bieden deze scholen onderdak voor de schoolbezoeken tijdens de wervingsfase.

De tweede samenwerkingspartner zijn de gemeenten Vlissingen en Middelburg. Deze partijen hebben GSV geholpen in het aanleveren van relevantie wijkcijfers ter onderbouwing van het plan. Daarnaast hebben de gemeenten Vlissingen en Middelburg meegetekend, oftewel het plan vanuit het eigen beleid goedgekeurd en ondersteunen, zij waar nodig. Dit gebeurt niet met financiële of personele middelen, maar middels advies, kennis en het netwerk van deze partijen.

De Koninklijke Nederlandse Voetbalbond heeft het plan eveneens ondertekend en is daarnaast ontwikkelaar van de interventie. Organisaties die een door de KNVB ontwikkelde interventie aanvragen, kunnen op begeleiding van de voetbalbond rekenen. Een recente reorganisatie bij de KNVB heeft er echter voor gezorgd dat de slagkracht van het voetbalorgaan en begeleiding richting voetbalclubs is afgenomen. Het is de KNVB tot heden niet gelukt om een Zeeuwse competitie voor zowel jeugd als senioren op te zetten, waardoor een initiatief als de Groene Ster Junior League weinig aansluiting met bestaande KNVB-competities kan vinden en het project is geïsoleerd. Dit bemoeilijkt de doorstroom van talenten naar selectieteams en zorgt voor een verhoogde druk op de organisatie van Groene Ster Vlissingen.

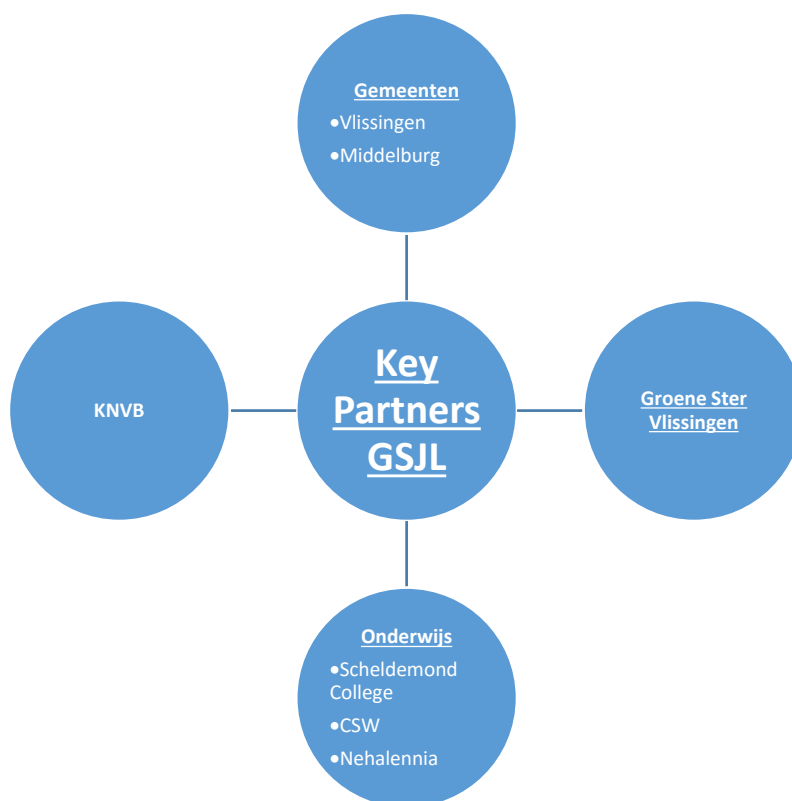


Diagram 4 – Key Partners GSJL

4.2.9 Kostenstructuur

Hoe zit de kostenstructuur van de organisatie in elkaar?

De GSJL beschikt over een bedrag van €49.740,00 wat over twee seizoenen verdeeld is. Dit bedrag is gebaseerd op een vooraf bepaalde begroting, waarbij alle kosten in kaart zijn gebracht. De begroting kan in drie delen worden opgesplitst; ‘directe kosten: personeel’, ‘directe kosten: materieel’ en ‘indirecte kosten: organisatie’. Ieder deel zal hieronder kort worden toegelicht.

Directe kosten: personeel

De kostenpost ‘directe kosten: personeel’ omslaat alle inzet van vrijwilligers gedurende de werving en competitie van de GSJL. De totale kostenpost die hiermee gepaard gaat bedraagt €23.520,00 en is opgesplitst in twee gelijke delen. Eén deel voor ieder seizoen (zie tabel 7).

Omschrijving	1 ^e seizoen	2 ^e seizoen	Totaal
Inzet begeleiding (competitie)	€5.040	€5.040	€10.080
Inzet scheidsrechter (competitie)	€5.040	€5.040	€10.080
Inzet begeleiding (werving)	€1.680	€1.680	€3.360
Totaal			€23.520

Tabel 7 – Directe kosten personeel

Directe kosten: materieel

Naast menselijke middelen zijn er vanzelfsprekend fysieke middelen nodig om te kunnen zaalvoetballen. Hierbij kan worden gedacht aan kleding, zaalhuur en materialen. De zaalhuur voor de 135 wedstrijden (inclusief play-offs) die per seizoen worden gespeeld, omslaat een bedrag van €4.725,00 (zie tabel 8). Dit bedrag komt echter niet overeen met de huidige situatie, omdat de gemeente Vlissingen een verhoging van het huurtarief voor sportaccommodaties heeft doorgevoerd. Dit betekent dat GSV het verschil tussen het begrootte tarief van €17,00 en het werkelijke tarief van €22,00 per uur zelf compenseert.

Omschrijving	1 ^e seizoen	2 ^e seizoen	Totaal
Zaalhuur (competitie)	€2.365	€2.365	€4.730
Zaalhuur (werving)	€210	€210	€420
Tenues	€5.250	€1.500	€6.750
Ballen	€2.625	€1.500	€4.125
Overige materialen	€150	€150	€300
Startpakket 'Jeugdzaalvoetbal'	€500	€0	€500
Totaal			€16.820

Tabel 8 – Directe kosten; materieel

Indirecte kosten: organisatie

De laatste kostenpost bevat organisatiekosten, kosten voor het verreiken van extra kennis en PR-kosten zijn die gemaakt. Zo heeft de GSJL €6.000,00 voor de coördinatie en organisatie gekregen. Hier worden de kaderleden en vergaderkosten van betaald (zie tabel 9).

Een belangrijk aspect van de Sportimpuls-aanvraag bestaat uit het verreiken van extra kennis op het gebied van zaalvoetbal. GSV heeft zich deze kennis verreikt middels de Trainer/Coach 3-diploma van de KNVB. De club beschikt nu over vier trainers met dit getuigschrift, waardoor er voldoende deskundigheid bestaat om in de toekomst prestatieve teams te begeleiden. De organisatie heeft een totaalbedrag van €2.400,00 voor bijscholing gereserveerd.

Omschrijving	1 ^e seizoen	2 ^e seizoen	Totaal
Coördinatie competitie	€3.000	€3.000	€6.000
Kosten bijscholing trainers	€2.400	€0	€2.400
PR & Communicatie	€500	€500	€1.000
Totaal			€9.400

Tabel 9 – Indirecte kosten: organisatie

5 Wat zijn de ervaringen van de huidige stakeholders met de Groene Ster Junior League?

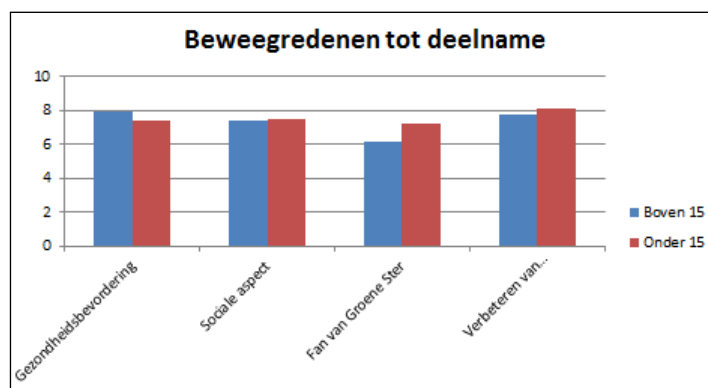
Na het in kaart brengen van de huidige situatie zal er dieper op het proces worden ingegaan. Het in kaart brengen van de ervaringen van alle stakeholders brengt verbeterpunten aan het licht. Volgens de kwaliteitstheorie van Deming wordt deze fase de 'check'-fase genoemd. De resultaten worden per stakeholdersgroep aan de hand van de thema's doelgroep, communicatie, competitieopzet, werving, begeleiding, materialen en betrokkenheid beschreven.

5.1 Wat zijn de ervaringen van stakeholders met de huidige doelgroep?

Uit gesprekken met de stakeholders komt naar voren dat de voorbeeldfunctie en het ontzag voor GSV binnen deze regio werkt hier als extra stimulans voor jongeren. Het laagdrempelige karakter van de sport, maakt de bewegingsactiviteit populair bij veel leerlingen, erkent een docent bewegingsonderwijs.

De gemeente Vlissingen en Middelburg erkennen beide dat de GSJL een geschikt middel vormt om inactieve en uitgestroomde jongeren weer aan het sporten te krijgen. Uit de enquête komt naar voren dat deelnemers om uiteenlopende redenen participeren, waarbij er in tabel 10 af te lezen valt dat het verbeteren van de veldvoetbalkwaliteiten in de 'onder 15'-categorie als voornaamste reden voor het participeren aan de GSJL wordt genoemd. In de 'boven 15'-categorie kwalificeren de respondenten de beweegreden gezondheidsbevordering als voornaamste drijfveer.

Het gedrag van de deelnemers wordt door de kaderleden van de GSJL als wenselijk en respectvol gezien. Kaderleden van de GSJL zijn van mening dat de kennismaking met de zaalvoetbalsport echter al op de basisschool plaats dient te vinden. Dat er animo voor de zaalvoetbalsport binnen een jongere doelgroep is, blijkt uit de opkomst bij winterzaalvoetbaltoernooien voor kinderen rond de 10 jaar van veldvoetbalverenigingen. Deze jaarlijkse toernooien kennen een groot aantal aanmeldingen, aldus een scheidsrechter die jaarlijks bij deze toernooien betrokken is.

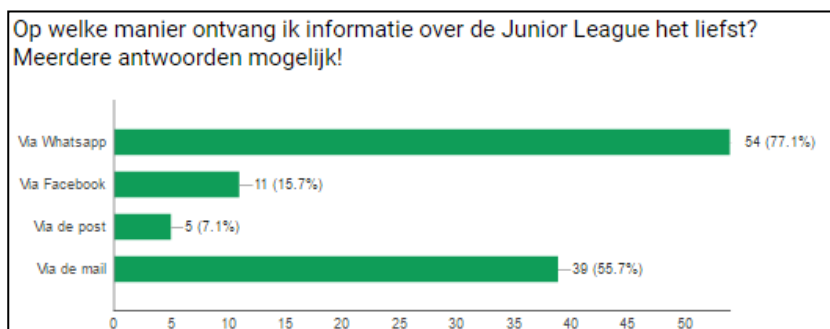


Tabel 10 – Beweegredenen tot deelname aan de GSJL

5.2 Hoe ervaren de diverse stakeholders de communicatie binnen de Junior League?

De communicatie binnen de GSJL kan worden onderverdeeld in interne en externe communicatie, waarbij de interne communicatie de communicatie tussen kaderleden omslaat. De externe communicatie bestaat uit het contact met de scholen, gemeenten, deelnemers en de KNVB. De interne communicatiestromen verloopt via Whatsapp en wordt door zowel deelnemers als kaderleden als wenselijk ervaren en sluit aan op manier van communiceren van de doelgroep (zie tabel 11). De kaderleden geven aan dat het grote aantal groeps gesprekken echter voor verwarring binnen de communicatiestructuur zorgt. Tevens wordt de informatie rechtstreeks naar de deelnemers gecommuniceerd, waardoor ouders niet weten waar en wanneer hun kinderen moeten zaalvoetballen.

Het contact met de externe stakeholders verliep volgens een bestuurslid van GSV erg soepel en is anno februari 2014 opgezet. Na de toekenning van de subsidie in september 2014 heeft GSV de contacten met de scholen vrijwel direct aangehaald en is de wervingsfase van start gegaan, terwijl de aandacht beter verlegd had kunnen worden. *'In deze fase had de werving prioriteit, maar zou er misschien meer aandacht naar het benadrukken van een verwachtingspatroon van de stakeholders hebben moeten gaan'*, zegt een bestuurslid van GSV. Nehalennia kent een actief contactpersoon, waardoor de gehele school middels social media weet wat er binnen de eigen GSJL -teams speelt en leerlingen tijdens schooluren over hun gedrag en prestaties gedurende de GSJL worden aangesproken. Uit de interviews blijkt dat voldoende terugkoppeling vanuit de GSJL echter nog ontbreekt. Het contact met het Scheldemond College en het CSW wordt door kaderleden onvoldoende bevonden, omdat deze scholen niet over een contactpersoon beschikken en niet op het contact vanuit de organisatie van de GSJL reageert.



Tabel 11 – Voorkeur communicatiemodaliteit

De communicatie met de gemeenten kan als solide worden omschreven, waarbij beide partijen enkel een faciliterende rol op zich nemen. Dit contact ziet de gemeente Vlissingen en Middelburg graag structureel worden gemaakt, waarbij er op periodieke basis bijeengekomen wordt. Momenteel ontbreekt deze werkgroep en hebben de gemeenten er enkel contact met de projectleider.

5.3 Hoe wordt de huidige competitieopzet ervaren?

De huidige competitieve opzet op basis van schoolteams, met play-offs en speeldag op de vrijdag wordt door zowel kaderleden, de gemeenten als het onderwijs geschikt geacht, omdat deze aansluit op de schoolvoetbaltraditie en een competitieve aanvulling op het lokale beweegaanbod voor zowel voetballers als niet-voetballers is. De gemeente Middelburg geeft aan dat de deelnemers in het huidige competitie model onvoldoende worden uitgedaagd, waardoor de intrinsieke motivatie wegebt. Een docent bewegingsonderwijs van Nehalennia is van mening dat een competitie op basis van schoolteams het identiteitsgevoel van een team versterkt. Zij zouden dan ook graag zien dat bij een eventueel nieuw seizoen de scholen de mogelijkheid moeten krijgen om meerdere teams in te schrijven.

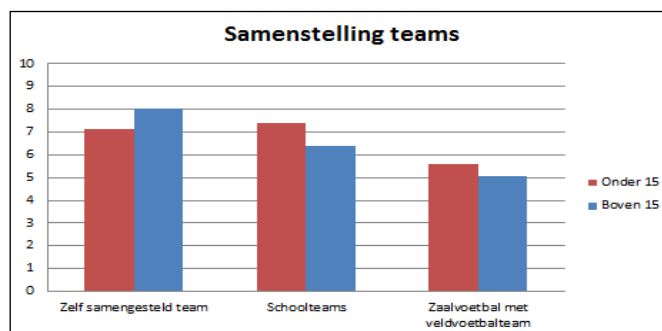
Wanneer de respondenten wordt gevraagd of de voorkeur naar een gehele of voorjaars/najaarscompetitie uitgaat, geeft 91% binnen de 'onder 15'-categorie aan dat de voorkeur naar een volledige competitie uitgaat, terwijl dit aandeel binnen de 'boven 15'-categorie 58% bedraagt (zie tabel 12). In dit model zou 82% van de 'onder 15'-respondenten de mogelijkheid willen krijgen om wekelijks te trainen, tegenover 69% in de 'boven 15'-categorie. De huidige wedstrijdrequentie mag volgens beide leeftijdsgroepen worden opgeschroefd naar één wedstrijd per week.

Uit de focusgroep komt naar voren dat er problemen zijn met de plaats en het tijdstip van sommige wedstrijden, waarbij een aanvangstijd van 18.00 uur als vroegst mogelijk wordt gezien. Momenteel starten de wedstrijden om 17.00 uur. *'Als twee Vlissingse teams naar Middelburg moeten fietsen om daar een wedstrijd te spelen, is het de vraag of dat de goede plaats, tijd en dag is'*. Dit probleem ligt deels ten grondslag aan de beperkte beschikbaarheid van de Vlissingse sporthal Baskenburg. Verscheidene kaderleden geven aan dat het zaalvoetballen in één van de vele beschikbare gymzalen in Vlissingen en Oost-Souburg als serieuze optie overwogen moet worden. Deze zijn enerzijds kleiner dan de huidige speellocaties, maar anderzijds goedkoper en beter gelokaliseerd dan de huidige sporthal in Middelburg-Oost. De respondenten in beide categorieën geven aan dat de huidige speellocaties (zie bijlage 10) Baskenburg (82,9%), De Sprong (70%) en Kruitmolen (67,1%) als voorkeurslocatie worden gezien en dat er weinig draagvlak bestaat voor het uitwijken naar omliggende dorpskeren als Koudekerke en Arnemuiden (zie tabel 12). Beide gemeenten beschikken over enkele Cruïff Courts waar kosteloos gebruik van zou kunnen worden gemaakt als alternatieve speellocaties. Beide leeftijdscategorieën beoordelen dit idee met een gemiddelde score van 6,2.

Thema	Primaire keuze O.15	%	Secundaire keuze O.15	%	Primaire keuze B.15	%	Secundaire keuze B.15	%
Competitietype	Gehele competitie	91	Voorjaars/najaar	9	Gehele competitie	58	Voorjaars/najaar	42
Speellocatie	Baskenburg	88	De Sprong + Kruitmolen	76 / 74	Baskenburg	78	De Sprong + Kruitmolen	64 / 61
Trainingsfreq.	1x per week	82	1x in de twee weken	12	1x in de week	69	Geen training	22
Wedstrijdfreq.	Wekelijks	68	Eens in de twee weken	29	Wekelijks	61	Eens in de twee weken	33

Tabel 12 – Voorkeuren respondenten competitieopzet

Binnen de respondenten van de 'onder 15'-categorie wordt een competitie op basis van schoolteams met een 7,5, terwijl respondenten binnen de 'boven 15'-categorie deze teamsamenstelling met een 6,3 classificeren (zie tabel 13). De oudere leeftijdscategorie zou liever in een competitie met zelf samengestelde teams spelen, waarbij de voorkeur uitgaat naar een lokale boven een provinciale competitie. Binnen deze groep ziet 36% van de respondenten een seizoenskaart van GSV als één van de prioriteiten. Deze resultaten zijn in tabel 14 schematisch weergegeven.



Tabel 13 – Voorkeur teamsamenstelling

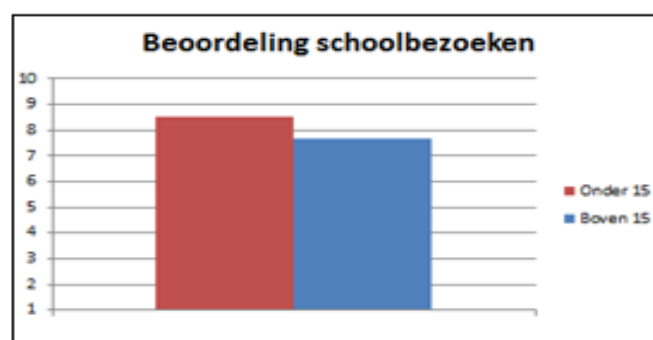
	Onder 15	%	Boven 15	%
Wedstrijdkleding	22	65%	17	47%
Een eigen trainer/begeleider	17	50%	12	33%
Competitie op basis van schoolteams	13	38%	10	28%
Wedstrijden in de regio Vlissingen/Middelburg	10	29%	13	36%
Wedstrijd door heel Zeeland	10	29%	11	31%
Trainingsmomenten	9	26%	12	33%
Een seizoenskaart van Groene Ster Vlissingen	8	24%	13	36%
Een zelfgekozen trainer/begeleider	5	15%	1	3%
Competitie op basis van eigen teams	3	9%	11	31%

Tabel 14 – Voorkeuren per leeftijdscategorie (max. 3 / respondent)

5.4 Wat vinden de verschillende stakeholders van de gekozen wervingsstrategie?

De leerlingen van deelnemende scholen zijn via diverse kanalen bereikt en in beweging gebracht. De schoolbezoeken worden door zowel een bestuurslid van GSV als het onderwijs, de gemeenten en de deelnemers als een creatieve en effectieve manier van werven bestempeld.

Een docent bewegingsonderwijs is van mening dat het aantal aanmeldingen op zijn onderwijsinstelling zo hoog was door betrokkenheid van mededocenten en communicatie binnen de eigen kanalen van de school het aantal aanmeldingen op zijn onderwijsinstelling zo hoog was. De deelnemers van de GSJL in de 'onder 15'-categorie beoordelen het schoolbezoek met een 8,5. De deelnemers in de 'boven 15'-categorie met een 7,7 (zie tabel 15).



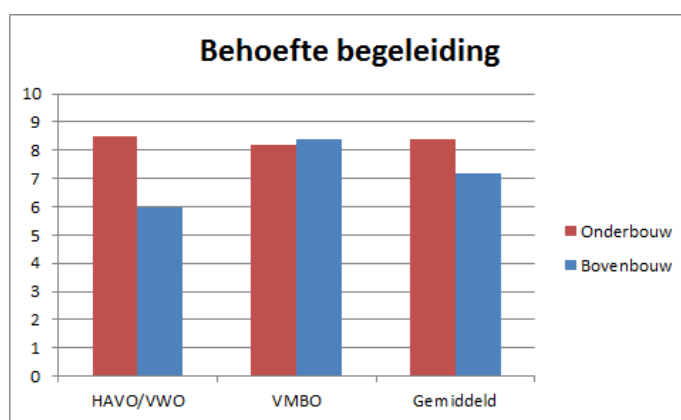
Tabel 15 – Beoordeling werving middels schoolbezoek

5.5 Hoe ervaren de stakeholders de huidige begeleiding van de GSJL?

Een groot aantal kaderleden signaleert een gebrek aan gemotiveerde begeleiders. 'Je hele competitie valt of staat met goede begeleiders', aldus een ervaren scheidsrechter. Wanneer dit personen met een noemenswaardige reputatie als zaalvoetballer zijn of over de juiste diploma's beschikken, zal dit effect worden versterkt, denkt een kaderlid. Het kader is van mening dat een deel van de begeleiders momenteel nog onvoldoende kennis heeft op het gebied van zaalvoetbal en het contact maken met de doelgroep.

Wanneer een begeleider in de ogen van spelers geen toegevoegde waarde heeft, zal de chemie tussen beide ook wegebben. De KNVB geeft aan dat het in deze regio geen bijscholingscursussen kan realiseren, omdat er geen geschikte docent binnen deze omgeving woonachtig is. Groene Ster heeft dit probleem opgevangen door vier spelers op te leiden tot 'Trainer/Coach 3', een gecentraliseerde cursus van de KNVB.

In de oudere leeftijdscategorie wordt er bij twee teams een beroep op de zelfredzaamheid gedaan, omdat er geen begeleiders beschikbaar zijn. Dit werkt voor de Nehalennia-teams met een HAVO/VWO achtergrond naar wens, omdat deze teams een hoger verantwoordelijkheidsgevoel en mate van zelfredzaamheid hebben, aldus een docent bewegingsonderwijs. Een goede terugkoppeling met Nehalennia zorgt ervoor dat eventuele problemen tijdig kunnen worden opgelost. Wanneer een team niet zelfredzaam is, is het volgens de docent van groot belang dat een begeleider het team aan de hand neemt en de coördinatie verzorgt. De deelnemers van de GSJL geven aan dat ze belang hebben bij een teambegeleider die de coördinatie voor zijn/haar rekening neemt. De 'onder 15'-categorie (8,4) onderschrijft dit belang meer dan de 'boven 15'-categorie (7,2). Opvallend is dat de 'boven 15'-respondenten van de HAVO/VWO-schoolgebouwen deze vraag met een 6,0 beantwoorden, terwijl de respondenten met een VMBO-achtergrond een waarde van 8,3 aan deze vraag hangen (zie tabel 16).



Tabel 16 – Behoeftte aan een teambegeleider

Het team van scheidsrechters bestaat naast ervaren zaalscheidsrechters ook uit jonge, ongediplomeerde scheidsrechters met enkel veldervaring. De KNVB kan de organisatie niet in de behoefte van professionele scheidsrechters voorzien, omdat er weinig tot geen zaalscheidsrechters in deze regio woonachtig zijn, waardoor de organisatie een beroep heeft gedaan op gediplomeerde de scheidsrechters van de RZW, de lokale bedrijvencompetitie op Walcheren. Deze competitie wordt eveneens op de vrijdag afgewerkt, waardoor er onvoldoende ervaren scheidsrechters beschikbaar zijn en er een beroep op jonge, onervaren veldscheidsrechters moet worden gedaan. Uit de focusgroep komt naar voren dat de aanstelling van deze scheidsrechters in sommige gevallen tot ongemakkelijke situaties geleid, waarbij het gezag van de scheidsrechter door speler werd ondermijnd. De KNVB is van mening dat er bij een tekort aan scheidsrechters ook gebruik van bekwame selectiespelers kan worden gemaakt, omdat dat deze de zaalvoetbalregels kennen en goedkoper zijn dan KNVB-scheidsrechters.

5.6 Hoe worden de inzet van materialen door de organisatie van de GSJL ervaren?

De kleding die de deelnemers dienen te dragen, creëert een eigen identiteit voor de teams en wordt door de deelnemers en kaderleden als belangrijk ervaren. Binnen de 'onder 15'-categorie beoordelen de respondenten het bezitten van wedstrijd kleding met een 8,3, terwijl de deelnemers uit de bovenbouw dit met een 7,9 classificeren (zie tabel 17). Nog niet iedere speler beschikt over eigen kleding, waardoor sommige jongens in een eigen tenue lopen. Een bestuurslid van Groene Ster is van mening dat het kledinguitgiftedproces beter had kunnen worden ingericht middels een pas- en uitgiftedag bij Sport2000. Hierin zou er een nadrukkelijker rol voor de kledingleverancier en speler kunnen worden weggelegd, waarbij zowel de organisatie van de Junior League als de kledingleverancier Sport2000 een voordeelsituatie zou hebben behaald.



Tabel 17 – Bezitten van GSJL kleding

5.7 ***Wat vindt de organisatie van de GSJL van de betrokkenheid van haar stakeholders?***

De betrokkenheid van een grote groep stakeholders wordt diverse partijen als laag gezien. Zo beschikken het Scheldemond College en het CSW momenteel niet over een vast contactpersoon. Een competitieleider geeft aan dat beide school scholen op de hoogte van de aanwezigheid en afwezigheid van spelers zijn. Alleen Nehalennia wordt als betrouwbare en betrokken partner opgemerkt. Een bestuurslid van Groene Ster wijt dit aan een ontbreken van het vastleggen van de verantwoordelijkheden per school. Momenteel neemt de organisatie van de GSJL een groot deel van de taken op zich, waardoor de rol van de onderwijsinstelling wordt beperkt en deze alleen haar naam en de bedrijfsruimte tijdens de wervingsperiode verleend. Verschillende docenten bewegingsonderwijs wijten de lage mate van betrokkenheid aan het tijdstip van de competitie. Het zaalvoetbalenthousiasme van de docent staat volgens deze docenten bewegingsonderwijs in één lijn met de betrokkenheid van de school.

De kaderleden zijn van mening dat deze partij meer taken en verantwoordelijkheden op zich kan nemen zoals het formeren van teams en aanstellen van een begeleider, waarbij de afspraken niet met een gymdocent maar met een teamleider moeten worden gemaakt, waardoor de organisatiedruk op de GSJL zal worden verlicht. Daarnaast stellen zij als mogelijkheid voor om de scholen intern naar een begeleider te laten zoeken, waarbij Groene Ster voor bijscholing kan zorgen. Een scheidsrechter denkt dat de KNVB hier niet in hoeft bij te staan en dat basisprincipes ook door een trainer van Groene Ster kunnen worden uitgelegd.

Deze constatering staat in lijn met de bevindingen van de gemeente Vlissingen en Middelburg. Deze partijen zijn van mening dat het project *'te veel op zichzelf staat'* en dat niet de gehele vereniging betrokken is. Als er een brede betrokkenheid bestaat en iedereen binnen de verenging de waarde inziet, zal het makkelijker zijn om te borgen, aldus een beleidsmedewerker binnen de gemeente Middelburg. Het samenstellen van een werkgroep zou dit effect vergroot kunnen hebben. De kaderleden merken echter weer op dat de betrokkenheid van de gemeenten onvoldoende is, omdat deze nooit op wedstrijddagen aanwezig zijn. Een kaderlid zou graag zien dat de gemeente in dit plan zou investeren of korting op de zaalhuur zou geven, omdat het initiatief een positief effect op een lastig te bereiken doelgroep heeft.

Ook de betrokkenheid van deelnemers wordt door de kaderleden als laag bestempeld. Zij achten het zorgwekkend dat kinderen zich zo snel afmelden voor een bewegingsactiviteit waar ze zich voor opgegeven hebben en zijn van mening dat dit komt doordat de ouders onvoldoende betrokken zijn. *'Wanneer je €150 aan contributie moet betalen en je je kind thuis ziet, stuur je hem wel naar de zaalvoetbal toe'*, aldus een bestuurslid van GSV. Deelnemers hoeven geen contributie te betalen, waardoor deelname aan de GSJL voor iedereen toegankelijk is. Een financiële implicatie als contributie zou volgens een bestuurslid van Groene Ster de betrokkenheid van ouders en dus verhogen. Een analyse van het speelschema in bijlage 11 wijst uit dat 60% van het totale aantal wedstrijden gedurende de tweede competitiehelft wordt geannuleerd (zie tabel 18). In de eerste competitiehelft beslaat dit percentage 3%. Binnen de 'onder 15'-categorie kennen de teams van CSW2 (50%) en Scheldemond College 2 (17%) het hoogste uitvalpercentage. In de 'boven 15'-categorie kent Het Bolwerk met 33% het hoogste afmeldingspercentage. Dit team wordt gevolgd door CSW Bestevaer/Toorop, Nehalennia Kruisweg 1 en Nehalennia Kruisweg 2 (allen 25%) (zie tabel 19). De KNVB noemt uitval onvermijdelijk en ziet dit in alle lagen van het voetbal terugkomen.

	1e seizoenshelft	%	2e seizoenshelft	%
Aantal gespeelde wedstrijden (O15)	22	100%	9	45%
Aantal gespeelde wedstrijden (B15)	21	95%	8	38%
Totaal aantal gespeelde wedstrijden	43	98%	17	40%
Aantal geannuleerde wedstrijden (O15)	0	0%	11	55%
Aantal geannuleerde wedstrijden (B15)	1	5%	14	63%
Totaal aantal geannuleerde wedstrijden	1	2%	25	60%

Tabel 18 – Gespeelde wedstrijden GSJL

Onder 15	% afgemeld	Boven 15	% afgemeld
CSW 1	0%	CSW Bestevaer/Toorop	25%
CSW 2	50%	CSW Van De Perre	0%
Nehalennia Breeweg	0%	Het Bolwerk	33%
Nehalennia Kruisweg 1	0%	Nehalennia Breeweg	0%
Nehalennia Kruisweg 2	8%	Nehalennia Kruisweg 1	25%
Scheldemond College 1	0%	Nehalennia Kruisweg 2	25%
Scheldemond College 2	17%	Scheldemond College (B)	8%

Tabel 19 – Afmeldingspercentages per team per leeftijdscategorie

Ook de betrokkenheid van de selectiespelers van GSV zou volgens de kaderleden toe mogen nemen. *'Het heet GSJL, maar van Groene Ster zie je eigenlijk niemand'*. De kaderleden vinden dat een select aantal spelers zich over het plan ontfermt en functies vervult, maar dat het merendeel van de eerste selectiespelers niet vrijwillig op wedstrijddagen aanwezig is en alleen deel van de wervingsfase uitmaakt. Een bestuurslid van Groene Ster wijt dit aan de overvolle agenda van de selectiespelers, die naast de spelactiviteiten als zaalvoetballer ook meerdere malen per week op het veld trainen en spelen.

6 In hoeverre is er draagvlak voor een vervolg van de GSJL?

De afgelopen twee jaar hebben meerdere onderwijsinstellingen en gemeenten een aandeel in scholencompetitie van GSV gehad. Wanneer deze partijen ook na het verstrijken van de subsidieperiode onderdeel van de samenwerking willen uitmaken, dient er voldoende draagvlak aanwezig te zijn. De GSJL zal namelijk veranderingen moeten ondergaan die voor alle partijen gevolgen met zich mee zullen brengen.

Groene Ster Vlissingen

Het realiseren van GSJL heeft veel organisatiekracht van de Vlissingse zaalvoetbalvereniging gekost, omdat er voorafgaand aan het subsidietraject nog geen scholencompetitie bestond, er financieel en organisatorisch weinig draagvlak bij haar stakeholder bestond en de KNVB voor beperkte ondersteuning kon zorgen. Nu er een organisatie staat, wenst GSV de GSJL *'in principe'* te vervolgen. Een bestuurslid van GSV geeft aan dat zijn verenging zich op de regio Walcheren moet focussen, waarbij de leeftijdsgroep *'specifieker gekozen'* dient te worden. Het opzetten van dergelijke initiatieven buiten de regio Walcheren, opzetten van jeugdselectieteams behoort tot het ambitiepalet van de club.

De realisatie van dit vervolg zal volgens het bestuur van de zaalvoetbalclub moeten gepaard met nieuwe maatregelen, bezuinigingen en het vinden van alternatieve inkomstenstromen. Momenteel krijgen begeleiders, scheidsrechters, coördinatoren en kaderleden een vergoeding voor de werkzaamheden die zij verrichten. De kaderleden voorzien dat veel van de huidige vrijwilligers zullen stoppen wanneer deze vergoeding niet meer zal worden uitgekeerd, maar zijn van mening dat de vergoeding per trainer omlaag zou moeten kunnen. Daarnaast zou GSV de band met de overige stakeholders willen versterken, omdat momenteel alleen Nehalennia het plan draagt. De organisatie van de GSJL is zich er van bewust dat er na de toezegging van de subsidie een werkgroep gevormd had moeten worden. De vereniging schrijft dit toe aan het ontbreken van een betrokken contactpersoon binnen meerdere onderwijsinstelling en het scheppen van een heldere taakverdeling vanuit de organisatie richting de scholen. Wanneer de huidige interventie een

vervolg kent, wenst GSV dit tegen een kostendekkend tarief voor de deelnemers te doen, waarbij alle kosten voor rekening van de deelnemer of een externe partij zullen zijn.

Gemeente Vlissingen/Middelburg

De gemeenten Vlissingen en Middelburg hebben een beperkt beweegaanbod als het om de doelgroep '12 tot 18-jarigen' gaat. Beide partijen hebben veel moeite met het binnenhalen en behouden van jongeren binnen deze leeftijdscategorie, waarbij ze voornamelijk zorgen dat de sportinfrastructuur middels Cruiff Courts en sportverenigingen sterk genoeg zijn om deze doelgroep te behouden en in teamverband te laten sporten. Deze partijen wensen daarom ook dat de focus van GSV op de huidige doelgroep blijft. *'Veel leerlingen houden het na hun veertiende voor gezien bij de sportvereniging. Dit soort initiatieven houdt ze actief'*. De aandacht binnen deze partijen ligt voornamelijk op de groep '4 tot 12 jarigen', omdat er op deze leeftijd kennis met sport wordt gemaakt.

Gemeente Middelburg

De GSJL voorziet de gemeente in een behoefte waar zij zelf niet aan kan voldoen, het creëren van een interessant beweegaanbod voor kinderen tussen de 12 en 18 jaar en heeft daarom interesse in een vervolg van de GSJL binnen haar stadsgrenzen. Een beleidsmedewerker is van mening dat GSV het huidige concept moet door ontwikkelen en daarna pas moet kijken naar een groter verzorgingsgebied. Het betrekken van de Middelburgse onderwijsinstellingen Scaldia en het Calvin College wordt als serieuze kans tot versteviging van de competitie gezien.

Gemeente Vlissingen

De gemeente heeft als primaire doelstelling om inactieven meer te laten bewegen, maar erkent dat het ambitieniveau momenteel niet zo hoog als voorgaande jaren is. Dit komt vanwege de huidige financiële situatie waar in het volgende hoofdstuk verder op in wordt gegaan. Uit de interviews blijkt dat de gemeente graag een vervolg op de GSJL ziet, omdat deze doelgroep moeilijk te bereiken is en er, volgens een beleidsmedewerker, *'redelijk wat van die doelgroep niet meer sporten'*. De gemeente vindt dat de regie door GSV en de scholen moet worden gevoerd, waarbij de gemeente Vlissingen en Middelburg een faciliterende rol innemen en het eigen netwerk inschakelen waar nodig. *'Wij hebben een ander soort netwerk dan Groene Ster. Sommige mensen vinden het dichter bij het vuur als de gemeente meewerkt'*.

Welzijnsstichting ROAT & Stichting Welzijn Middelburg

Uit interviews komt naar voren dat Stichting ROAT en Stichting Welzijn Middelburg (hierna: SWM) zich richten op dezelfde doelgroep als de GSJL. Beide organisaties hebben een eigen aanpak en zien zaalvoetbal als geschikt middel om jongeren op het voortgezet onderwijs te laten bewegen. Zowel de Stichting ROAT als SWM biedt het zaalvoetbal aan haar doelgroep aan of heeft inmiddels een beweegaanbod voor de doelgroep ontwikkeld. Er is in een voorgaand stadium echter nog geen contact tussen beide welzijnsorganen en de Vlissingse zaalvoetbalvereniging gelegd.

Stichting ROAT ziet zaalvoetbal als één van de populairdere sporten in haar aanbod voor jongeren. Dit aanbod biedt zij op de maandag, woensdag en vrijdagavond in lokale sporthallen aan en kent geen competitief karakter. *'Wij willen graag zoveel mogelijk jongeren gratis kennis met verschillende sport laten maken'*, aldus een medewerker van de Stichting ROAT. De medewerker ziet veel enthousiasme bij kinderen rond het 12^e en 13^e levensjaar en een neerwaartse trend in de motivatie en betrokkenheid van deelnemers ouder dan 15 jaar signaleert. De welzijnsstichting geeft aan dat het beweegaanbod voor komend jaar als is bepaald en er financieel weinig mogelijk is, maar dat er voldoende raakvlakken zijn om een mogelijke samenwerking te onderzoeken.

SWM neemt de uitvoerende kant van onder andere sportgerichte activiteiten binnen de gemeente Middelburg op zich. De welzijnsorganisatie beschikt over meer personele middelen dan Stichting ROAT en heeft momenteel een beperkt aanbod voor de doelgroep '12 tot 18 jarigen'. Hier is volgens een combinatiefunctionaris van de SWM echter wel vraag naar. Een competitie op het Middelburgse Cruiff Court voor leerlingen van het middelbaar onderwijs van 12 tot 16 jaar oud gedurende de zomermaanden zal binnenkort van start gaan. In eerste instantie wenste SWM een zaalvoetbalcompetitie voor de doelgroep te realiseren, omdat *'zaalvoetbal echt leeft en er is vraag naar hier in Middelburg, mede dankzij GSV'*, aldus de combinatiefunctionaris. Een gebrek aan zaalruimte heeft dit plan echter gedwarsboomd. Idealiter ziet de

combinatiefunctionaris een competitie die Walchers breed wordt gedragen. Het treffen van nieuwe jongeren wordt hierin als mededoelstelling genoemd. De SWM heeft als doel om projecten op organisatorisch en financieel gebied op te starten, zodat ze daarna zelfstandig een vervolg kunnen geven. Het werven van fondsen, subsidies, een eigen bijdrage van de deelnemer en inkomsten vanuit sponsoring worden door SWM als alternatieve inkomstenbronnen gezien. De organisatie heeft nog geen aanbod na de zomercompetitie, maar staat open voor een samenwerkingsverband met GSV. Zij beschikt tevens over een eigen werkgroep die het aanvragen van subsidies als specialisatie heeft.

Scheldemond College

Het Scheldemond College bestaat uit een brede scholengemeenschap van VMBO tot VWO met ongeveer 1150 leerlingen. De school staat regionaal bekend als Topsport Talentschool voor het middelbare onderwijs. Dit betekent dat de school gecertificeerd is als topsportvriendelijke school, waardoor topsportleerlingen die bij het NOC*NSF zijn aangesloten, hun studie met de topsport kunnen combineren. Het Scheldemond College kan dankzij deze status wettelijk meer faciliteiten aan haar topsporters aanbieden. Volgens een locatiedirecteur lopen er momenteel diverse trajecten voor (potentiele) topsporters. Zo bestaan er samenwerkingsverbanden met regionale opleidingsinstituten voor talentvolle veldvoetballers, basketballers, turners en tennissers. De locatiedirecteur heeft de ambitie om alle Zeeuwse jeugdselecties op zijn school te onderwijzen.

Uit de interviews komt naar voren dat het Scheldemond College de samenwerking wil vervolgen en mogelijkheden tot het verstevigen van dit verband met de GSJL ziet, waarbij talentvolle zaalvoetballers hun opleiding met geïntensiveerde trainingsarbeid kunnen combineren, maar dan moet er eerst een vertrouwensband tussen beide partijen ontstaan. Een recente samenwerking heeft deze vertrouwensband niet verstevigd. Wanneer GSV daadwerkelijk toptalenten aan zich wilt binden, wilt de onderwijsinstelling in gesprek met de club gaan. Een locatiedirecteur noemt dit moment *'de kans voor GSV om jeugd aan zich te binden'*.

SSG Nehalennia

SSG Nehalennia is een scholengemeenschap in de gemeente Middelburg bestaande uit twee schoollocaties. Deze twee locaties, de Breeweg (HAVO/VWO) en de Kruisweg (VMBO), bieden onderdak aan ongeveer 2300 leerlingen. Er wordt alleen bewegingsonderwijs volgens de minimale wettelijke vereisten wordt aangeboden. Nehalennia is de samenwerking aangegaan, omdat zij het een mooi initiatief vond en van mening is dat leerlingen buitenschools ook met sport bezig moeten zijn.

De school beschikt niet over sportklassen, maar biedt haar leerlingen aan de Breeweg in klas 1, 2 en 3 wel keuzewerktijd aan. Dit zijn modules van negen weken waarin de leerling een voorkeursrichting kan kiezen. Sport beslaat één van deze modules, waarbij er vervolgens drie keer drie weken twee blokken dieper op de gekozen sport van deze leerlingen in wordt gegaan. Zaalvoetbal is momenteel al één van de beschikbare modules, maar tot een samenwerking tussen Nehalennia en Groene Ster is het nog niet gekomen, hoewel de school dit wel toe zou toejuichen.

Nehalennia wordt door zowel het bestuursleden van GSV als kaderleden van GSJL als betrouwbare partner gezien. Een docent bewegingsonderwijs geeft aan dat zijn intrinsieke motivatie voor deze betrokkenheid zorgt en dat er vanuit school of de organisatie van de GSJL geen vergoeding voor zijn werkzaamheden staat. *'Mijn bijdrage kost de eigenlijk niks, maar het zou wel wat moeten kosten, want ik steek er ontzettend veel tijd in, maar ik krijg die tijd niet betaald'*, aldus een docent bewegingsonderwijs. De docent krijgt veel vrijheid van zijn superieuren en kan daarom een bijvoorbeeld wervingsactiviteit in de aula te organiseren. De school pleit voor onbeperkte inschrijfmogelijkheden in het aantal teams, zodat het bereik nog groter wordt. De oudere deelnemers in HAVO 5 of VWO 6 kennen een minimale weerstand, omdat hun leeftijdsgenoten met een VMBO-achtergrond al uitgestroomd zijn. Wanneer deze leeftijdsgenoten aan het Scalda (MBO) worden betrokken, zal er een evenwichtigere balans ontstaan, denkt de gymdocent.

CSW

Het CSW kijkt positief naar een eventuele voortzetting van de Groene Ster Junior League. Zo kan de organisatie van de GSJL wederom gebruik maken van de aula bij wervingsactiviteiten en kan het zaalvoetbal als onderdeel van de module 'Sports & Health' binnen de 'Talent Specials', keuzemodules voor leerlingen in

leerjaar 1 tot en met 3, worden opgenomen. Op financieel gebied acht een docent bewegingsonderwijs de kans klein dat er vanuit het management financiële investering worden gedaan. *'Als bewegingsonderwijs proberen we regelmatig wat los te krijgen om wat extra's te doen als een bezoek aan de golfbaan, maar dat is heel erg moeilijk'*, aldus een docent bewegingsonderwijs. Het extra aanbod in sport voor de 'Talent Specials' wordt vanuit een verantwoorde bijdrage van de ouders betaald.

KNVB/Coca-Cola

De Koninklijke Nederlandse Voetbalbond kent circa 1,2 miljoen voetballende leden, waarbij er steeds meer aandacht voor het kleine broertje (ca. 70.000 leden) van veldvoetbal komt. De bond richt zich momenteel op drie pijlers om het zaalvoetbal verder te ontwikkelen; een samenwerkingsvorm met veldvoetbalclubs, een samenwerkingsvorm met het voortgezet onderwijs en het creëren van een aanbod voor de recreatieve, individuele sporter.

De wisselwerking tussen het veld- en zaalvoetbal is volgens een medewerker van de KNVB nog onvoldoende ingericht. Nu Betaalde Voetbalorganisaties (BVO) als Ajax de waarde van zaalvoetbaltrainingen erkennen, pakken amateurvoetbalverenigingen dit sneller op. Er bestaat echter nog geen toonaangevend amateurveldvoetbalvereniging in de regio Zeeland die het zaalvoetbal daadwerkelijk omarmd, blijkt uit een interview met de KNVB.

Een partnership met Coca-Cola moet het aandeel zaalvoetballende scholen waarop de KNVB momenteel actief is vergroten en wordt in de loop van de zomer 2016 gelanceerd. Een campagne waarin zowel de actieve als inactieve leerling en docent op klasniveau wordt betrokken moet voor een boost zorgen. In totaal krijgen 40 middelbare onderwijsinstellingen de mogelijkheid om zich gratis voor een traject van vier maanden in te schrijven. Tijdens deze periode zullen de actieve leerlingen, binnen een klas, zaalvoetbal gerelateerde bewegingsactiviteiten uitvoeren en worden inactieve leerlingen gestimuleerd om een bijdrage middels een creatief aandeel te leveren. De KNVB richt zich met dit partnership op leerlingen in het eerste en tweede studiejaar van het middelbaar onderwijs, waarbij het traject twee periodes van twee maanden in beslag neemt. Een coördinator zal zich tien weken lang, vier uur per week met zaalvoetbal op deze scholen bezighouden. De scholen die aanspraak op dit gratis traject willen maken dienen zichzelf aan te melden. *'Als de inschrijvingsperiode van start gaat is het 'wie het eerst komt, wie het eerst maalt''*. In het schooljaar 2017/2018 wilt de KNVB 80 scholen van het zaalvoetbalpakket voorzien.

Een beleidsmedewerker van de KNVB is van mening dat het huidige traject van de GSJL in stand gehouden moet worden en dat de Coca-Cola-partnership voor een extra boost kan zorgen. De KNVB raadt aan om de competitie in een afgeslankte vorm te continueren, omdat het huidige formaat veel organisatiekracht vergt. Een medewerker van de KNVB stelt hierbij voor om 17 en 18-jarigen bij de lokale bedrijfscompetitie in te schrijven of hier een zaalvoetbalacademie, een traject waarin deelnemers enkel zaalvoetbaltraining krijgen, op te richten. Op deze manier blijft de doelgroep in contact met zaalvoetbal, worden de kwaliteiten van talenten verder ontwikkeld, maar ligt de organisatiedruk lager.

Deelnemers

Het merendeel van de huidige deelnemers geeft aan ook volgend jaar door te willen gaan met zaalvoetbal. Hierin valt er een verschil tussen het percentage deelnemers in de 'onder 15' en 'boven 15'-categorie te bemerken. Een aandeel van 71% van de 'onder 15'-categorie geeft aan een vervolg aan de zaalvoetbalactiviteiten te willen geven. In de 'boven 15'-categorie valt er een lager aandeel te constateren en geeft 56% aan volgend seizoen wederom te willen zaalvoetbal. Dit aandeel wordt gevolgd door 36% aan respondenten die nog twijfelt om een vervolg aan dit seizoen te geven (zie tabel 20).

	Onder 15	%	Boven 15	%
Ja, volgend jaar wil ik weer zaalvoetballen	25	71%	20	56%
Nee, ik wil volgend jaar niet meer zaalvoetballen	3	9%	3	8%
Weet ik nog niet	7	20%	13	36%
Totaal	35	100%	36	100%

Tabel 20 – Deelname bij eventueel vervolg GSJL

7 Hoe hebben gelijksoortige projecten de voortzetting ingericht?

Kwalitatief onderzoek naar de ervaringen van soortgelijke interventies bieden inzicht in het traject wat GSV te wachten staat. Hierdoor kunnen toekomstige vraagstukken onderbouwd worden opgelost en zal de kans op een geslaagd vervolg van de GSJL toenemen. Het Amsterdamse a.s.v. LEBO en s.v. DIOS uit Nieuw-Vennep hebben beiden een soortgelijk transformatie ondergaan en geven inzicht in de obstakels die zij gedurende dit proces zijn tegengekomen. Tabel 21 geeft een schematisch overzicht van de inrichting van beide project weer.

Doelgroep

Veldvoetbalvereniging s.v. DIOS uit het Noord-Hollandse Nieuw-Vennep beschikt sinds enkele jaren over een eigen scholencompetitie, welke is voortgekomen uit een Sportimpuls-subsidie. De club richt zich op leerlingen in het derde en vierde leerjaar van vier lokale voortgezet onderwijsinstellingen. Een bestuurslid jeugdvoetbal van s.v. DIOS geeft aan dat deze leeftijdscategorie binnen de gemeente Haarlemmermeer moeilijk in beweging te krijgen is en er veel jongeren stoppen met sporten. Er is volgens het bestuurslid bewust voor een smalle doelgroep gekozen, zodat de continuïteit van de competitie kan worden gegarandeerd. Hij stelde: *‘Ik vind continuïteit belangrijker dan de grootte’*. De Noord-Hollanders constateren dat de vraag van onderaf toeneemt en dat er steeds meer teams onder de vlag van de KNVB gaan voetballen.

De Amsterdamse zaalvoetbalvereniging a.s.v. LEBO beschikt over drie zaalvoetbalcompetities die zich richten op de groepen zeven en acht van het basisonderwijs. Deze doelgroep wordt door de verengingsmanager van LEBO als *‘heel erg speels’* bestempeld en ziet dit als een voordeel ten opzichte van een eerdere aanpak. In een voorgaand traject heeft de club zich namelijk op de jeugd van het voortgezet onderwijs gericht. De club heeft dit inmiddels afgestoten vanwege incidenten tussen verschillende teams en het ontbreken van voldoende mankracht om dit in goede banen te leiden.

Samenwerking

Beide initiatieven beschikken over een hecht samenwerkingsverband met zowel commerciële partijen als overheidsinstanties, waarbij het takenpakket gelijkmatig wordt verdeeld en de druk op de vereniging wordt beperkt. Zo beschikt DIOS over een solide samenwerking met Sportservice Haarlemmermeer en de KNVB. De Sportservice ondersteunt de vereniging op veel verschillende vlakken, zoals op het gebied van communicatie en bij de werving van deelnemers en begeleiding. De gemeente Haarlemmermeer, het overkoepelende overgaan van Sportservice Haarlemmermeer, investeert en ondersteunt het initiatief met menselijke en financiële middelen in de vorm van een combinatiefunctionaris.

Ook a.s.v. LEBO krijgt ondersteuning vanuit de lokale overheidsinstantie. Welzijnsorganisaties Combiwel en Dynamo leveren menselijke middelen in de vorm van een combinatiefunctionaris. Een bestuurslid van a.s.v. LEBO noemt deze inzet *‘een gratis kracht’*. Naast deze inzet beschikt de vereniging over een verengingsmanager. Deze persoon staat onder contract bij hoofdsponsor, vastgoedbedrijf LEBO, maar richt zich fulltime op a.s.v. LEBO om zowel maatschappelijke als selectieactiviteiten vorm te geven. De KNVB is bij beide organisaties verantwoordelijk voor het bijhouden van de standen en het aanleveren en opleiden van scheidsrechters.

Communicatie & Werving

De scholencompetities beschikken over overeenkomsten met betrekking tot de werving en communicatie. De Sportservice Haarlemmermeer heeft een vitale rol binnen het project vertolkt en de intensieve communicatie met de scholen verzorgd. Zo stelde een bestuurslid van s.v. DIOS: *‘Uiteindelijk hebben we met DIOS en de KNVB het plan van aanpak bedacht, maar de communicatie met de scholen is gegaan door de Sportservice en die hebben dat fantastisch gedaan’*. De werving van deelnemers valt eveneens voor rekening van Sportservice Haarlemmermeer. Deze organisatie beschikte al over een goede relatie met de deelnemende scholen, waardoor de weg naar de leerlingen en docenten makkelijker gevonden kon worden. Promotiematerialen, zoals flyers, posters en beeldmateriaal, hebben de potentiële deelnemers op de onderwijsinstellingen geënthousiasmeerd.

In Amsterdam wordt de werving eveneens door een externe organisatie uitgevoerd. Welzijnsorganisaties Combiwel en Dynamo hebben dit deel van het proces voor rekening genomen. De communicatie met de

scholen valt binnen het takenpakket van de verenigingsmanager. Beide organisaties hebben samen met rolmodellen van a.s.v. LEBO zaalvoetbaltrainingen gegeven tijdens de gymlessen op het basisonderwijs gegeven. Een bestuurslid van a.s.v. LEBO deelt het proces van een potentiële deelnemer aan scholencompetitie op in vier fases, waarbij de speler in de laatste fase volledig lid van de club wordt (zie diagram 5).

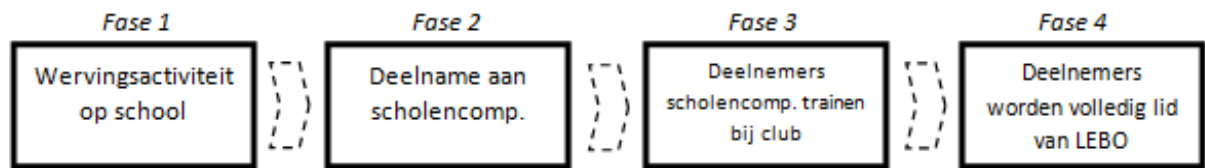


Diagram 5 – Fases ledenwerving d.m.v. scholencompetitie LEBO

Competitieopzet

Er zijn gelijkenissen tussen de competitievormen van s.v. DIOS en a.s.v. LEBO te signaleren. Het competitieproces van s.v. DIOS bestaat uit teams die punten verzamelen volgens de zaalvoetbalcompetitieregels, waarbij de bovenste teams na een halve competitie in de zogenaamde 'Champions League'-poule kwamen en de onderste teams in de 'Europa League' kwamen. Op deze manier wordt er voor alle teams een gelijkwaardig spelniveau gecreëerd, waardoor er een balans ontstaat. De competitie van s.v. DIOS kent in totaal acht spelmomenten die driewekelijks worden afgewerkt, waarbij er drie tot vier wedstrijden van ieder twintig minuten op een avond worden gespeeld. De competitie van a.s.v. LEBO kent eenzelfde opzet, maar bevat vijfentwintig wekelijkse spelmomenten met wedstrijden van ieder vijftien minuten.

Begeleiding

A.s.v. LEBO heeft een betrouwbare partner in het Calvijn College gevonden. Deze middelbare onderwijsinstellingen leiden enthousiaste studenten op tot gediplomeerd en betaalde Jeugd Sport Begeleider (JSB) of zaalvoetbalscheidsrechter. Op deze manier ontwikkelen de leerlingen de benodigde competenties en ervaring en kan de vereniging gebruik maken van voldoende goedkope krachten. De teams beschikken niet over een eigen begeleider. Op wedstrijddagen zijn er in Amsterdam drie tot vier stagiaires aanwezig om de teams op te vangen en de wedstrijddag in goede banen te leiden. Een ervaren coördinator van de vereniging is op wedstrijddagen aanwezig om vragen van ouders te beantwoorden en de stagiaires aan te sturen.

S.v. DIOS heeft de begeleiding van de teams en een deel van de coördinatie door docenten laten uitvoeren. De door de school geleverde diensten zijn vanuit het Sportimpuls-budget betaald. Deze inkomsten zijn door de scholen opgespaard en dienden als contributiegeld voor deelnemers van het volgende seizoen. Deze konden hierdoor kosteloos deelnemen aan de scholencompetitie. Op wedstrijddagen waren er twee betaalde krachten aanwezig om de activiteiten te coördineren. Na afloop van de subsidietermijn heeft de Sportservice de coördinatie op wedstrijddagen overgenomen. In zijn totaliteit zijn er vier á vijf mensen, afkomstig uit verschillende stakeholders, die de teams gedurende de competitie begeleiden.

Financiën

Financiële injecties van circa €20.000,00 en €60.000,00 hebben ertoe geleid dat de scholenzaalvoetbalcompetities van s.v. DIOS en a.s.v. LEBO middels een Sportimpuls-subsidie konden worden gerealiseerd. Na de subsidietermijn hebben allebei de organisaties een ander traject bewandeld, maar is de steun van de lokale overheid middels een combinatiefunctionaris bij beide projecten behouden.

Een eigen financiële bijdrage per deelnemer of per team heeft bij zowel a.s.v. LEBO als s.v. DIOS voor een inkomstenstroom gezorgd. In het geval van LEBO betaalt iedere deelnemer een bedrag van €50,00, waarbij de kleding is inbegrepen. Deelnemers aan de competitie van s.v. DIOS betalen een bedrag van €175,00 per schoolteam. Sommige onderwijsinstellingen financieren dit bedrag voor de deelnemers. Vanuit s.v. DIOS wordt geen kleding beschikbaar gesteld. S.v. DIOS heeft bezuinigingsmaatregelen moeten doorvoeren, waardoor het totale begrote bedrag momenteel rond de €3.150,00 ligt. Deze bezuinigingen zijn voornamelijk in de coördinatie van het project terug te vinden, waarbij er momenteel alleen gebruik wordt gemaakt van vrijwillige inzet en de door de Sportservice toegewezen uren.

A.s.v. LEBO heeft de beschikking over een groot aantal financiële en menselijke middelen gekregen. Welzijnsorganisaties Dynamo en Combiwel stellen een combinatiefunctionaris ter beschikking en bekostigen mee in het eventuele verlies van de organisatie. De club kan daarnaast dagelijks gebruik maken van de inzet van een verengingsmanager. Als voornaamste motor achter alle activiteiten van a.s.v LEBO kan LEBO Vastgoed worden gezien. Dit vastgoedbedrijf heeft in haar statuten opgenomen dat ze een maatschappelijk rol dient te vervullen en doet dit middels een investering van €10.000,00 in de maatschappelijke tak van de vereniging. Een overschrijding van dit bedrag zal te allen tijde door de vatgoedorganisatie worden gedekt.

	s.v. DIOS	a.s.v. LEBO	GSJL
Stakeholders	- s.v. DIOS - KNVB - Sportservice H'meer - Voortgezet onderwijs	- a.s.v. LEBO - LEBO Vastgoed - Welijnsorganisaties - Gemeente Amsterdam - Basisonderwijs - KNVB - Voortgezet onderwijs	- GSV - KNVB - Gemeente Vlissingen - Gemeente Middelburg - Voortgezet Onderwijs
Doelgroep	Jongenscompetitie; 3 ^e / 4 ^e jaars (V.O.)	Jongenscompetitie; Groep 7/8 (P.O.)	Jongenscompetitie; Voorgezet onderwijs
Deelnemende teams	10 teams in één competitie	21 teams in drie competitie	14 teams in twee competities
Competitieopzet	Halve competitie met promotie/degradatiepoule + play-offs	Halve competitie met promotie/degradatiepoule + play-offs	Hele competitie + play-offs
Speelfrequentie	8 weken/jaar	25 weken/jaar	12 weken/jaar
Wedstrijdduur	20 minuten/wedstrijd	15 minuten/wedstrijd	40 minuten/wedstrijd
Communicatie met scholen	Sportservice Haarlemmermeer	a.s.v. LEBO	GSV
Communicatie met deelnemers	s.v. DIOS	a.s.v. LEBO	GSV
Werving deelnemers	Sportservice Haarlemmermeer	Combiwel & Dynamo & LEBO	GSV
Scheidsrechters	KNVB	KNVB/Stagiaires	GSV & RZW
Werving begeleiders	Sportservice Haarlemmermeer	Calvijn College	GSV
Begeleiding	Docent als begeleider	Stagiaires als begeleider	Vrijwilligers als begeleider
Promotie	Flyers, posters, beeldmateriaal	Kennismakingstrainingen, beeldmateriaal	Schoolbezoeken, posters, lokale media, Facebook
Financiële bijdrage deelnemer	€175,00/team	€50,00 p.p. inclusief kleding	€0
Middelen vanuit vereniging	Geen	Verenigingsmanager (1FTE)	Geen
Middelen vanuit externe partijen	Inzet combinatiefunctionaris Sportservice	Inzet combinatiefunctionaris + bijdrage LEBO Vastgoed €10.000,00	Geen

Tabel 21 – Overzicht structuur scholencompetities s.v. DIOS & a.s.v. LEBO

8 Welke financieringsmogelijkheden zijn mogelijk met betrekking tot het vervolg van de GSJL?

Een goede mix van inkomstenbronnen vormt de basis van een stabiele organisatie (Hoogerwerf, 2013). Als de GSJL na de subsidietermijn een vervolg aan haar activiteiten wilt geven, dienen in eerste instantie de financieringsmogelijkheden te worden onderzocht. Nu de subsidieperiode afloopt en de organisatie en haar stakeholders een vervolg aan hun activiteiten wensen te geven, dienen er alternatieve inkomstenstromen te worden aangeboord. Uit interviews met de kaderleden, gemeenten, de KNVB en serviceclub Kiwanis Walcheren, komen diverse financieringsmogelijkheden naar voren. Het heffen van contributie, aanschrijven van fondsen en subsidies en de inkomsten vanuit serviceclubs, worden als mogelijke inkomstenbronnen gezien. Tabel 24 geeft een schematisch overzicht van mogelijke subsidies en fondsen weer.

8.1 Contributie

De betaling van een eigen bijdrage door de deelnemers middels een contributie of lidmaatschap, wordt door alle vrijwel stakeholders als een vanzelfsprekende vervolgstap gezien bij het wegvallen van de subsidiegelden. De organisatie van de GSJL beseft dat het opleggen van contributie voor potentiële deelnemers een instapdrempel kan zijn. Daarentegen zien stakeholders als GSV en SWM voornamelijk voordelen in het heffen van een contributietarief. Zo zal de betrokkenheid van ouders en deelnemers toenemen, doordat alleen de intrinsieke gemotiveerde deelnemers worden bereikt. *'De ervaring leert dat het aanbieden van sport op instuifbasis niet werkt. In de middag zeggen jongeren toe, maar 's avonds is de Playstation dan toch net weer wat leuker'*, aldus een combinatiefunctionaris van het SWM. Het heffen van contributie wordt ook door de projecten van s.v. DIOS en a.s.v. LEBOS gedaan. In enkele gevallen wordt deze contributie door de onderwijsinstellingen uitgekeerd. GSV wenst dit contributietarief kostendekkend te houden. De zaalvoetbalvereniging beschikt niet over een eigen accommodatie, waardoor ze geen gebruik kan maken van externe inkomstenbronnen als kantineomzet en de verhuur van bedrijfsruimten en de afhankelijkheid van contributie groter wordt (Hoogerwerf, 2013).

Uit de enquêtes komt naar voren dat de ouders de contributie bij 97% van de respondenten binnen de 'onder 15'-categorie betalen. Binnen de 'boven 15'-categorie is dit aandeel met 78% lager en betaalt 17% van de deelnemers de contributie zelf (zie tabel 22).

	Onder 15	%	Boven 15	%
Ikzelf	0	0%	6	17%
Ouders/verzorgers	34	97%	28	78%
Anders;	0	0%	1	3%
Jeugdsportfonds				
Anders; Leergeld	1	3%	1	3%
Totaal	35	100%	36	100%

Tabel 22 – Wie betaalt de contributie?

8.2 Fondsen

De regio Zeeland kent meerdere particuliere fondsen waar de GSJL aanspraak op zou kunnen maken. Uit deskresearch komt naar voren dat het Delta Zeeland Fonds, het Rabobank Sociaal Maatschappelijk Fonds, Stichting Moerman Promotie, het Jeugdsportfonds, de Johan Cruijff Foundation en Sportimpuls allen raakvlakken hebben met het activiteitsaanbod en de doelgroep van de GSJL hebben.

Delta Zeeland Fonds

Het Delta Zeeland Fonds richt zich op Zeeuwse maatschappelijke initiatieven van non-profitorganisaties, die een bijdrage leveren aan de vitalisering van de Zeeuwse samenleving. 'Sport & Vrije Tijd' is een van de vier thema's waar het fonds om draait. Nutsbedrijf DELTA N.V. is de drijvende kracht achter dit fonds, waarbij er speciale aandacht uitgaat naar projecten die zonder de financiële steun van het fonds niet kunnen worden

gerealiseerd. Instellingen kunnen een maximale tegemoetkoming van €10.00,00 aanvragen (Delta Zeeland Fonds, 2013).

Rabobank Sociaal Maatschappelijk Fonds

Het Rabobank Sociaal Maatschappelijk Fonds is een initiatief van Rabobank Walcheren/Noord-Beveland en heeft als doelstelling om de leefbaarheid in de regio te vergroten. Projecten op het gebied van welzijn, cultuur, sport, het verenigingsleven, integratie, financiële opvoeding en maatschappelijk betrokken ondernemen worden ondersteund. De middelen die door de Rabobank worden verstrekt hebben verschillende doeleinden. De doelstellingen *'het versterken van de zelfredzaamheid van de vereniging'* en *'het bevorderen van een brede sportparticipatie'* hebben de meeste raakvlakken met de organisatie van de GSJL hebben. Instellingen kunnen een maximale tegemoetkoming van €10.00,00 aanvragen (Rabobank, 2016).

Stichting Moerman Promotie Vlissingen

De doelstelling van de Stichting Moerman Promotie Vlissingen is het bevorderen van het maatschappelijke en culturele welzijn van de inwoners van de gemeente Vlissingen. De stichting tracht haar doel te bereiken door het verstrekken van bijdragen aan instellingen, zoals verenigingen en stichtingen die een project proberen te verwezenlijken dat binnen haar doelstelling valt. De organisatie stelt geen maximale bijdrage en heeft een doorlooptijd van maximaal 12 maanden (Stichting Moerman Promotie Vlissingen, z.d.).

Jeugdsportfonds

Het Jeugdsportfonds is een landelijk stichting die de contributie en attributen betaalt voor kinderen (4 t/m 18 jaar) in gezinnen waar onvoldoende geld is om lid van een sportvereniging te worden (Jeugdsportfonds Zeeland, 2014). Het fonds wordt door de KNVB en beide gemeenten als mogelijke financierder van huidige en potentiële deelnemers uit een lager economisch klimaat gezien. Uit de interviews komt naar voren dat er binnen de gemeente Vlissingen als Middelburg veel gezinnen van het fonds gebruikmaken. De maximale bijdrage per gezinslid bedraagt €225,00 per schooljaar (Jeugdsportfonds Zeeland, 2014). Uit de enquêtes komt naar voren dat 51% van de respondenten binnen de 'onder 15'-categorie het Jeugdsportfonds niet kent. In deze categorie geeft 9% aan dat er binnen zijn gezin van de contributieregeling gebruik wordt gemaakt. In de 'boven 15'-categorie kent 47% van de respondenten het fonds niet en geeft 19% aan er gebruik van te maken (zie tabel 23).

Johan Cruijff Foundation

De Johan Cruijff Foundation heeft als doelstelling om kinderen middels bewegingsactiviteiten op lichamelijk en sociaal vlak te ontwikkelen. Meer dan 200 Cruijff Courts in het binnen- en buitenland, basisscholen met een Schoolplein14 en financiële support voor sportprojecten van groot en klein formaat, zorgen voor de realisatie van deze doelstelling. De organisatie richt zich op een brede doelgroep van jongeren met een beperking tot jongeren zonder beperking (Johan Cruijff Foundation, z.d.). De maximale bijdrage voor een project binnen dit fonds is onbepaald.

	Onder 15	%	Boven 15	%
Ja, daar maar ik gebruik van	3	9%	7	19%
Ja, maar daar maak ik geen gebruik van	14	40%	12	33%
Nee, ik ken het Jeugdsportfonds niet	18	51%	17	47%
Totaal	35	100%	36	100%

Tabel 23 – Bekendheid JSF binnen doelgroep

8.3 Subsidies

Subsidies worden verstrekt aan instellingen met een efficiënte of deskundige aanpak, waarbij de lokale of regionale overheid afspraken met non-profit organisaties afsluit met betrekking tot de looptijd en resultaten van een project (Hoogerwerf, 2013). De GSJL bevindt zich in een gebied waar er op financieel vlak weinig ondersteuning vanuit de gemeenten kan worden geleverd.

Financieel klimaat

De rol van sport binnen de gemeente Vlissingen krijgt een steeds beperktere rol, omdat de gemeente een 'artikel 12-gemeente' is. Artikel 12-gemeenten krijgen extra financiële middelen vanuit het gemeentefonds en verliezen hierdoor hun financiële zelfstandigheid. Uit de interviews komt naar voren dat de sport- en cultuursector in Vlissingen hier onder lijden. Volgens een beleidsmedewerker doet de gemeente een verhoogd beroep op de zelfredzaamheid van verenigingen, waarbij een stijging van 33% op het uurtarief van alle sportaccommodaties het begrotingstekort binnen de gemeente verder heeft moeten dichten.

Een beleidsmedewerker van de gemeente Middelburg geeft aan dat zijn gemeente zich richt op het faciliteren en regisseren van bewegingsactiviteiten, maar bevindt zich momenteel eveneens in een negatieve financiële situatie, waardoor het aantal middelen ten opzichte van afgelopen jaren afgenomen is. Hierdoor zijn er minder projecten die van de grond komen en doet de gemeente steeds vaker een beroep op de intrinsieke motivatie van derden. Het ondersteunen en informeren van sportverenigingen behoort tot het primaire takenpakket van de gemeente Middelburg.

Incidentele activiteiten subsidies

Lokale subsidies zijn echter wel aanwezig in de vorm van een incidentele subsidie voor sportactiviteiten in de beide gemeenten. Een beleidsmedewerker van de gemeente Vlissingen geeft aan dat, indien GSV aanspraak wil maken op de subsidie, de organisatie een vernieuwd element aan de competitie dient toe te voegen. Het totale budget voor incidentele sportsubsidies in Vlissingen in 2016 bedraagt €33.562,00.

Deskresearch en interviews wijzen uit dat de gemeente Middelburg over een subsidie beschikt voor sport stimulerende activiteiten met een incidenteel karakter beschikt. GSV heeft in het verleden al vaker gebruik van dit traject gemaakt, maar niet met betrekking tot de GSJL. Een beleidsmedewerker van de gemeente Middelburg geeft aan dat de gemeente intern moet bepalen of de GSJL aan alle voorwaarden voldoet, omdat het scholencompetitie niet incidenteel van aard is en GSV geen Middelburgse vereniging is.

Sportimpuls

Sportimpuls is een opstartsubsidie van het Ministerie van VWS, gericht op lokale sport- en beweegaanbieders, met als doel om de sportparticipatie te verhogen. Dit beweegaanbod is vooraf bepaald in de vorm van interventies waar een aanvrager uit kan kiezen (de Wilde, 2013). Het huidige aanbod van de GSJL kon dankzij een soortgelijke Sportimpuls-subsidie worden gerealiseerd. Uit een gesprek met Roland Jansen, adviseur bij Sportimpuls, blijkt dat het voor een organisatie niet mogelijk is om hetzelfde beweegtraject middels een nieuwe Sportimpuls-subsidie voort te zetten. Wanneer er een andere interventie en doelgroep wordt gekozen, maakt een organisatie wel weer aanspraak op een subsidie. Het subsidietraject kent nog maar één inschrijfronde in januari 2017 en zal wegens het aflopen van de sportnota in 2018 worden opgeheven. Het is nog onbekend of en in welke vorm het Sportimpuls-traject na deze periode terugkeert (R. Jansen, persoonlijke communicatie, 6 mei 2016). Organisaties kunnen een bijdrage van minimaal €10.000,00 en maximaal €125.000,00 aanvragen (de Wilde, 2013).

8.4 Serviceclubs

Het maatschappelijke karakter van de GSJL heeft in een stadium voorafgaand aan dit onderzoek de interesse gewekt van de Zeeuwse serviceclub Kiwanis Walcheren. Uit een interview met Gerard Kerbert, lid van serviceclub Kiwanis Walcheren, blijkt dat de serviceclub zich voor veel verschillende doelen met betrekking tot het opbouwen van een betere toekomst voor kinderen inzet. Projecten gericht op Zeeuwse minima beginnen hierin echter de overhand te krijgen. Kiwanis heeft interesse in een samenwerking met de GSJL, vanwege het maatschappelijke karakter van het initiatief. De serviceclub wil zich graag breder profileren op het gebied van initiatieven voor kinderen. Een project als de GSJL wordt door Kerbert als '*fris en vernieuwend*' bestempeld. De afgelopen jaren zijn er meerdere lokale projecten door Kiwanis ondersteund, waarbij het donatiebedrag tussen de €2.500,00 en €11.000,00 lag.

Wanneer de organisatie van de GSJL aanspraak op een donatie wil maken, dient het een gefundeerde begroting met projectplan aan te leveren. Deze aanvraag zal vervolgens intern worden behandeld, waarna de organisatie uitsluitsel over de toezegging van de donatie krijgt.

8.5 Bedrijfsleven

Het bedrijfsleven kan een project in ruil voor naamsbekendheid op verschillende manier financieel ondersteunen (Hoogerwerf, 2013). Zo ontvangen de maatschappelijke projecten van a.s.v. LEBO een bijdrage van LEBO Vastgoed, omdat de vastgoedorganisatie in haar statuten heeft opgenomen dat zij de wijk op maatschappelijk vlak dient te ondersteunen. Uit de interviews komt naar voren dat GSV over onvoldoende personeelsbezetting beschikt om het bedrijfsleven aan haar eigen organisatie te binden. Het inzetten van HBO-stagiaires met een commerciële achtergrond, wordt door een bestuurslid als ‘onmogelijk’ beschouwd, omdat de verenging geen fulltime begeleiding kan faciliteren.

	Regio	Aansluitend aandachtsgebied	Type subsidie	Behandeltermijn	Maximale bijdrage	Doorlooptijd
Nationale fondsen						
Johan Cruijff Foundation	Nederland	Sport, kinderen	Project	Twee maanden voor aanvang project	Onbepaald	Onbepaald
Regionale fondsen						
Delta Zeeland Fonds	Zeeland	Sport, vrije tijd	Project	Drie maanden voor aanvang project	€10.000	Eenmalig / meerjarig
Rabobank Sociaal Maatschappelijk Fonds	Walcheren / Noord-Beveland	Sport, verengingsleven	Project	Onbekend	€10.000	Max. 12 maanden
Stichting Moerman Promotie Vlissingen	Vlissingen	Maatschappelijk welzijn bevorderen	Project	Vergadering iedere twee maanden	Onbepaald	Max. 12 maanden
Jeugdsportfonds Zeeland	Zeeland	Contributie	Persoons gebonden	Aanvraag in zomervakantie	€225 per kind per schooljaar	Jaarlijks
Nationale subsidies						
Sportimpuls	Nederland	Sportparticipatie	Project	Aanvraag voor januari 2017	€10.000,00 - €125.000,00	24 maanden
Lokale subsidies						
Incidentele subsidie sportactiviteiten	Vlissingen	Sportactiviteiten	Inc. activiteit	Twaalf weken voor aanvang activiteit	Onbepaald	Max. 1x per drie jaar te verstrekken
Subsidie voor sport stimulerende activiteiten	Middelburg	Sportactiviteiten	Inc. activiteit	Inleveren voor januari 2017	€15 / uur	Onbepaald
Serviceclubs						
Kiwanis Walcheren	Walcheren	Kinderen	Donatie	-	Onbepaald	Onbepaald
	Regio	Aansluitend aandachtsgebied	Type subsidie	Behandeltermijn	Maximale bijdrage	Doorlooptijd

Tabel 24 – Overzicht mogelijke fondsen, subsidie en donaties

9 Conclusie

Deze conclusie zal antwoord bieden op de hoofdvraag van dit onderzoek; *'Op welke manieren is het voor GSV mogelijk om vervolg aan het bestaande traject van de GSJL te geven?'*. Om dit vervolg te kunnen realiseren, dient de Vlissingse zaalvoetbalvereniging zes aandachtsgebieden zodanig in te richten dat er voldoende kwaliteit voor een vervolg kan worden verwezenlijkt.

De GSJL beschikt over een uniek beweegaanbod binnen de regio, waarbij de vereniging zijn omvangrijke, regionale bereik en voorbeeldpositie inzet om kinderen te enthousiasmeren voor het zaalvoetbal. Hiermee kan Groene Ster Vlissingen als 'type A-vereniging', een maatschappelijk betrokken en bewuste vereniging, worden gezien. Een groot aantal aanmeldingen gedurende de eerste twee jaar van het project bevestigen de structurele interesse van deze doelgroep voor de zaalvoetbalsport. Het aanbod sluit echter nog niet volledig aan op het wenspatroon van deelnemers en stakeholders. Dit is te zien aan het hoge uitvalpercentage gedurende de tweede competitiehelft in de 'onder 15' en voornamelijk in de 'boven 15'-competitie. Dit valt te wijten aan meerdere factoren. Uit de interviews kan worden geconstateerd dat het huidige competitie-model voor onvoldoende uitdaging bij deelnemers zorgt. Kaderleden zien het ontbreken van verantwoordelijkheidsgevoel en deskundigheid bij een deel van de teambegeleiding zien als belangrijke factor voor het hoge uitvalpercentage in de tweede competitiehelft. Het onvermogen van de KNVB om deze begeleiders bij scholen, draagt hieraan bij. Deelnemers op het HAVO/VWO in de 'boven 15'-categorie indiceren dat zij weinig behoefte aan een teambegeleider hebben. Interviews bevestigen de verhoogde mate van zelfredzaamheid van spelers binnen dit segment.

De betrokkenheid van verscheidene stakeholders wordt door het kader van de GSJL als laag beschouwd. Het merendeel van deze stakeholders heeft echter wel behoefte aan een vervolg van de beweegactiviteit. De intrinsieke motivatie van de docent bewegingsonderwijs ligt ten grondslag aan de mate van betrokkenheid van een onderwijsinstelling. Het ontbreken van een duidelijke taakverdeling in combinatie met de afwezigheid van structurele overlegmomenten, maakt dat er weinig afstemming onderling bestaat en de regio volledig bij de organisatie van GSJL ligt. Een partnership tussen de KNVB en Coca-Cola anno september 2016 dient de positie van het zaalvoetbal een extra stimulans te geven en biedt een gelimiteerd aantal voortgezet onderwijsinstellingen een vrijblijvend sportief en creatief aanbod op zaalvoetbalvlak aan. De welzijnsorganisaties ROAT (Vlissingen) en SWM (Middelburg) bieden jongeren, ieder op hun eigen manier, de mogelijkheid om te zaalvoetballen. Er bestaat echter geen samenwerking tussen de welzijnsorganisaties onderling en GSV, terwijl deze in hetzelfde verzorgingsgebied actief zijn.

Vergelijkbare projecten in Amsterdam (a.s.v. LEBO) en Nieuw-Vennep (s.v. DIOS) hebben de voortzetting van een gelijksoortig beweegaanbod na de subsidietermijn op een eigen manier ingericht. Bij beide interventies is de doelgroep specifiek gekozen, zodat de continuïteit kan worden gewaarborgd. Deze schoolteams nemen deel in een uitdagend competitie-model, zodat er balans in het spelniveau van teams ontstaat. Interviews met beide projecten wijzen uit dat lokale overheidsinstanties registrerende en uitvoerende taken op zich hebben genomen, waardoor er een duurzame samenwerking wordt gecreëerd. Het project van s.v. DIOS kent de meeste overeenkomsten met de GSJL. De vereniging uit Nieuw-Vennep heeft door middel van bezuinigingen, een bijdrage per team en een solide samenwerking met het onderwijs en de Sportservice Haarlemmermeer een vervolg aan haar scholencompetitie gegeven. Deze eigen bijdrage wordt door a.s.v. LEBO ook aan haar deelnemers gevraagd. De Amsterdamse vereniging kent echter forse financiële en menselijke ondersteuning vanuit hoofdsponsor LEBO Vastgoed.

GSV beschikt niet over onbeperkte, financiële middelen. Het overgrote deel van de stakeholders is van mening dat het invoeren van een contributietarief meer inkomsten en commitment van deelnemers oplevert. GSV wenst het contributietarief kostendekkend te houden, zodat de instapdrempel voor deelnemers uit zwakke inkomensbuurten laag blijft. Naast deze vorm van inkomsten kan de organisatie zich richten op het aanschrijven van diverse nationale, regionale, lokale fondsen en subsidies die raakvlak met sport, jeugd of het maatschappelijk welzijn hebben. Een donatie van Kiwanis Walcheren behoort ook tot de mogelijkheden wanneer de organisatie de serviceclub met een projectontwerp benaderd. De GSJL hoeft vanwege het economische klimaat niet op structurele financiële steun van lokale overheden te rekenen.

10 Discussie

Naar aanleiding van het aflopende subsidietraject is dit onderzoek uitgevoerd om inzicht te verkrijgen in de vervolgmogelijkheden van de ontwikkelde bewegingsactiviteit. Uit de resultaten van het kwalitatieve onderzoek middels interviews en een focusgroep en het kwantitatieve onderzoek middels enquêtes en deskresearch, is gebleken dat Groene Ster Vlissingen met de Groene Ster Junior League over een effectief en vraaggericht beweegaanbod beschikt. Het proces is echter nog niet optimaal ingericht. Groene Ster Vlissingen is niettemin genoodzaakt om de eigen organisatie zo in te richten dat het belang van jeugdzaalvoetbal wordt onderkend. Binnen dit onderzoek zijn er keuzes gemaakt die het onderzoek op verschillende manieren beïnvloed kunnen hebben. Deze keuzes en de invloeden op methodologisch vlak worden in dit hoofdstuk belicht.

Het onderzoeksproces bevat verschillende leermomenten voor de onderzoeker. Zo is de onderzoeker van mening dat afnemen van de focusgroep en alle interviews voor het uitgeven van de enquêtes plaats had moeten vinden. Op deze manier zouden er extra inzichten vanuit de interviews middels de enquête kunnen worden getoetst. Deze volgorde zou de onderzoeker de volgende keer anders indelen. Het betrekken van de welzijnsstichtingen SWM en ROAT kan als positief worden ervaren. Beide partijen nemen de uitvoerende kant van het gemeentelijk sportbeleid voor eigen rekening en staan positief tegenover een mogelijke samenwerking.

De Groene Ster Junior League bestaat uit een samenwerkingsverband van drie onderwijsinstellingen, twee gemeenten, een sportbond en een zaalvoetbalvereniging. Alle partijen zijn over hun ervaringen met Groene Ster Junior League bevraagd. De ervaringen van vrouwelijke deelnemers zijn buiten beschouwing gelaten. De damescompetitievorm is omstreeks februari 2016 wegens lage opkomstcijfers stopgezet. Groene Ster Vlissingen heeft aangegeven dat zij zich op de korte termijn niet meer op het damesvoetbal wil richten door middel van een scholencompetitie. Dit onderzoek heeft zich daarom gericht op de mannelijke deelnemers van de Groene Ster Junior League. Een solide jongenscompetitie zal in de toekomst kunnen leiden tot een meisjestak. Een vervolgonderzoek zou moeten uitwijzen of er in de toekomst een meisjescompetitie kan worden opgezet of dat er een andere activiteit moet komen voor deze doelgroep.

10.1 Betrouwbaarheid

De betrouwbaarheid van een onderzoek zegt iets over de nauwkeurigheid van de metingen; wanneer herhaling van het onderzoek door dezelfde of andere onderzoekers eenzelfde resultaat oplevert, is het onderzoek betrouwbaar. Betrouwbaarheid gaat dus over de herhaalbaarheid van een onderzoek met eenzelfde resultaat. Voor het eerste semigestructureerd interview is een proefinterview afgenomen. Hiermee kon de onderzoeker nagaan of de interviewvragen tot het gewenste resultaat hebben geleid en of de interviewvragen in de juiste volgorde zijn opgesteld (Verhoeven, 2010).

De enquêtes zijn in een vroeg stadium afgenomen. Wanneer de enquêtes na afronding van alle interviews hadden plaatsgevonden, zou er specifiekere informatie kunnen worden ingewonnen op het gebied van de zichtbaarheid van het project, de betrokkenheid van stakeholders in de ogen van de doelgroep en de uitstroomredenen van de doelgroep. Hierdoor is er, naar mening van de onderzoeker, niet voldoende naar deze oorzaken doorgevraagd. De enquêtes zijn digitaal afgenomen en digitaal verwerkt, waardoor de kans op fouten wordt gereduceerd. De reële foutenmarge geeft de afwijking van een verzameld resultaat aan. Een grote steekproef heeft daarom ook een kleine foutenmarge. De foutenmarge binnen dit onderzoek bedraagt 8% op basis van 95% betrouwbaarheid. Bij een hoger aantal respondenten had de huidige situatie van de Groene Ster Junior League uitvoeriger kunnen worden beschreven. De onderzoeker is van mening dat de conclusies voor de rest van de populatie te generaliseren zijn. Dit heeft echter wel te maken met het proces van het seizoen waarin respondenten hebben deelgenomen. De kwaliteit van de begeleiding, het niveau van de tegenstander en de competitieopzet hebben allen invloed op de ervaringen van respondenten. Er bestaat een gelijke verdeling in het aantal respondenten uit de 'onder 15'-categorie en de 'boven 15'-categorie.

10.2 Validiteit

De validiteit van een onderzoek gaat over de geldigheid van een onderzoek; is het begrip dat onderzocht wordt ook daadwerkelijk gemeten? De stakeholders die zijn geïnterviewd, zijn geselecteerd in samenspraak met de gemeente Middelburg en het bestuur van Groene Ster Vlissingen. De onderzoeker heeft voor minimaal één interview per stakeholder gekozen, zodat er een compleet beeld van de huidige en gewenste situatie kan worden geschetst. Doordat er gewerkt is met verschillende manieren van dataverzameling, is door middel van het opgestelde onderzoeksontwerp een antwoord ontstaan op de onderzoeksvraag. Hiermee wordt de interne validiteit aangetoond. Doordat gebruik is gemaakt van zowel enquêtes als interviews is er variatie in de instrumentele validiteit en zullen de te meten aspecten op verschillende manieren worden gepeild, wat de betrouwbaarheid van het onderzoek verhoogt. Door middel van het afnemen van enquêtes, waarbij een onderwerp vanuit verschillende perspectieven wordt bekeken, kan er in dit onderzoek gesproken worden over triangulatie. Hierdoor wordt de geldigheid van het onderzoek versterkt. De semigestructureerd interviews zijn onder begeleiding van een topiclist afgenomen, vervolgens digitaal opgeslagen en op een later moment in het proces middels coderingen uitgewerkt om de validiteit te verhogen. Tijdens de uiteindelijke uitwerking van de opgenomen interviews zijn er momenten te bekennen waar de onderzoeker mogelijkheden tot doorvragen heeft laten liggen. Dit heeft mede met de onervarenheid van de onderzoeker op het gebied van interviewen te maken. De kans is gering dat er belangrijke informatie niet is bemachtigd en de begripsvaliditeit is aangetast, omdat dit over ondergeschikte topics ging.

De kans is aanwezig dat er tijdens de interviews sociaal wenselijke antwoorden zijn gegeven, omdat het onderzoek vanuit de gemeente Middelburg in combinatie met Groene Ster Vlissingen is uitgevoerd. Het lijkt de onderzoeker echter niet waarschijnlijk dat stakeholders sociaal wenselijke antwoorden hebben gegeven, omdat de interviews open van aard waren en de stakeholders geen baat bij het schetsen van een onrealistisch beeld van de situatie hebben. Het digitaal afnemen van de enquêtes heeft de kans op het geven van sociaal wenselijke antwoorden beperkt. Het onderzoek is vanuit een eigen e-mailadres gecommuniceerd, waardoor de stakeholders geen link met de gemeente Vlissingen of Groene Ster Vlissingen hebben kunnen leggen. Het is niet waarschijnlijk dat de interne validiteit door de mogelijke sociaal wenselijke antwoorden is beïnvloed.

De respondenten bij het interview hebben een nauwe betrokkenheid bij hun organisatie. De conclusies van dit onderzoek kunnen met de populatie gegeneraliseerd worden, waarmee er een hoge externe validiteit kan worden gegarandeerd. De kans is aanwezig dat alleen betrokken deelnemers de enquête hebben ingevuld, waardoor de validiteit in twijfel kan worden getrokken. De steekproef bestaat uit deelnemers van alle teams, waarbij er een gelijke verdeling in respondenten van beide competities is gemaakt. De steekproef beslaat 54% van de totale populatie. Wanneer dit onderzoek in een andere omgeving wordt uitgevoerd zullen de resultaten echt niet hetzelfde zijn, omdat de positie van Groene Ster Vlissingen en de inrichting van het proces van cruciaal belang voor de ervaringen van gebruikers zijn.

10.3 Bruikbaarheid

De naderende aflooptdatum van de subsidietermijn waar Groene Ster Vlissingen gebruik van maakt, zorgt ervoor dat de zaalvoetbalvereniging kritisch naar het vervolgtraject op het huidige beweegaanbod moet kijken. Op deze manier kan er wellicht een structureel sportaanbod binnen de regio Walcheren worden gerealiseerd, waarbij zowel Groene Ster Vlissingen als lokale overheden hun voordeel mee kunnen behalen. Groene Ster Vlissingen wenst het lokale talent graag op jonge leeftijd te signaleren en aan zich te binden, terwijl de lokale overheden naar een passend beweegaanbod zoeken. Groene Ster Vlissingen beschikt over de positie om deze doelgroep te enthousiasmeren, maar beschikt over weinig financiële middelen om dit zelfstandig te realiseren. De gemeenten Vlissingen en Middelburg beschikken eveneens over weinig financiële middelen, maar kunnen de organisatie wel van voldoende kennis, advies en een netwerk voorzien.

Het onderzoek beschikt over een hoge mate van conceptuele bruikbaarheid. In het volgende hoofdstuk zullen er gerichte aanbevelingen worden beschreven, zodat de organisatie op een praktische manier waar nodig kan bijsturen. Het laten plaatsvinden van een vervolgonderzoek naar het draagvlak voor een regionale zaalvoetbalcompetitie in samenwerking met het MBO, overige lokale onderwijsinstellingen en/of veldvoetbalverenigingen, kunnen een positief effect op het regionale zaalvoetbalklimaat hebben en een stevigere fundering met breed draagvlak opleveren.

11 Aanbevelingen

In dit hoofdstuk worden door de onderzoeker gerichte aanbevelingen aan de organisatie van de GSJL gedaan. Deze aanbevelingen moeten ervoor zorgen dat het project van de GSJL een vervolg van het beweegaanbod kan realiseren.

De organisatie van de GSJL rust volledig op de schouders van welwillende vrijwilligers. Wanneer zij een transformatie van subsidietraject naar goedlopend zelfstandig traject willen doorvoeren en alle aanbevelingen wensen te implementeren, is daar voldoende tijd voor nodig. Aanbevolen wordt om in september 2016 niet met een nieuwe jaargang van de GSJL te beginnen. Op deze manier ontstaat er voldoende tijd om de financiële en organisatorische aspecten zo in te richten dat de GSJL ook zonder overheidssteun een structureel karakter kan aannemen. In de loop van dit tussenjaar lijkt het de onderzoeker verstandig om incidentele zaalvoetbalactiviteiten onder de vlag van de GSJL te organiseren, zodat de doelgroep binding met het beweegaanbod behoudt. De tijd die de organisatie zichzelf hiermee geeft, kan worden gebruikt om het proces middels de volgende aanbevelingen te optimaliseren. Deze aanbevelingen worden op chronologische prioriteit weergegeven.

1. Samenwerkingen intensiveren

Aanbevolen wordt om de huidige samenwerkingen te versterken, minder succesvolle samenwerkingen te herstellen of af te stoten en op zoek te gaan naar nieuwe betrouwbare partners. Hierin kan er onderscheid worden gemaakt in interne samenwerkingen en externe samenwerkingen. Een schematische weergave van deze gewenste situatie is in bijlage 12 weergegeven.

Interne samenwerking

Aanbevolen wordt om een extra bestuursfunctie binnen het bestuur van GSV te realiseren. Dit bestuurslid dient zich volledig op het ontwikkelen van jeugdzaalvoetbal te richten. Momenteel wordt deze functie ingevuld door de wedstrijdsecretaris, maar kan als volwaardige functie worden gezien. Wanneer GSV de GSJL in haar missie wenst op te nemen, zal de functie ‘bestuurslid jeugdzaalvoetbal’ moeten worden verwezenlijkt.

Externe samenwerking

Het creëren van externe samenwerkingen kan door het takenpakket gelijkmatig over het aantal stakeholders te verdelen. Om dit te realiseren dienen de stakeholders taken en verantwoordelijkheden in de reguliere werkzaamheden op te nemen (Kenniscentrum Sport, z.d.). Een goede communicatie ligt aan de basis van deze aanbevelingen. Structurele overlegmomenten in de vorm van een werkgroep met daarin alle stakeholders kunnen knel- en verbeterpunten tijdig signaleren en het project tussentijds bijsturen. Wanneer stakeholders overtuigd zijn van het belang en de mogelijkheden van het aanbod, neemt de kans op een structurele bijdrage toe. Een vooraanstaande rol van de gemeente kan dit belang bij de (potentiële) samenwerkingspartner onderschrijven.

Gesprekken met het onderwijs over de voortzetting en taakverdeling binnen het project moeten een nieuw samenwerkingsverband tussen de onderwijsinstellingen, de gemeenten, de KNVB en GSV bewerkstelligen. De organisatie zou hierin open behoren te staan voor nieuwe samenwerkingsverbanden en de lokale onderwijsinstellingen als het Scalda (MBO), het Bolwerk (speciaal onderwijs) en het Calvijn College (reformatorisch voortgezet onderwijs) benaderen.

Het (toekomstige) aanbod van welzijnsstichtingen ROAT en SWM kent veel gelijkenissen met het aanbod van GSV en bevindt zich in eenzelfde regio. Wanneer de krachten van deze partijen kunnen worden gebundeld, zal er een organisatie met een breed draagvlak, deskundigheid, (kennis over het verwerven van) financiële middelen en personele inzet ontstaan. Aanbevolen wordt om in de zomer van 2016 met beide partijen om te overleggen en de mogelijkheden in kaart te brengen.

Uit de resultaten van onderzoek komt naar voren dat het deskundigheidsniveau en de betrokkenheid van de gemiddelde teambegeleider als laag wordt beschouwd. Tevens wordt er geconstateerd dat de betrokkenheid van de scholen van een laag niveau is. De onderzoeker is van mening dat dit probleem kan worden opgelost door de (sport)docenten als betaalde teambegeleiders in te zetten. Hierbij dient de organisatie in gesprek te

gaan met de directies of afdelingshoofden van de scholengemeenschappen die een samenwerkingsverband willen voortzetten of willen aangaan. De taken en verantwoordelijkheden rondom de functie van teambegeleider moeten binnen het functieprofiel van de docenten worden ingebed. Dit kan alleen het management van de school verwezenlijken, waardoor deze partij overtuigd dient te worden van de voordelen van het beweegaanbod dient te worden. Een soortgelijke constructie wordt bij s.v. DIOS in Nieuw-Vennep in de praktijk gebracht.

2. Competitiemodel aanpassen

Aanbevolen wordt om het aanbod voor beide doelgroepen op sommige vlakken aan te passen, zodat dit bij de wensen van beide doelgroepen aansluit. Uit de enquêtes komt naar voren dat er een groot draagvlak bestaat voor het opvoeren van de speelfrequentie naar één wedstrijd per twee weken. Tevens is de vraag naar trainingsmomenten reëel. Aanbevolen wordt om structurele zaalvoetbaltrainingen voor de deelnemers van de GSJL te organiseren. Uit de enquêtes komt naar voren dat de vraag naar trainingsmomenten bij respondenten in zowel de 'onder 15'-categorie als in de 'boven 15'-categorie aanwezig is. GSV heeft als doelstelling om talentontwikkeling middels de GSJL te kunnen realiseren. Wanneer deze zaaltraining door de vier recente opgeleide trainers wordt gegeven, is de kans reëel dat het niveau van deelnemers aan deze trainingen zal stijgen en het aanbod bij de wensen van de doelgroep aansluit.

Wanneer de organisatie de doelgroep waar zij zich op richt zal versmallen, is de kans op een vermindering van de druk op de organisatie van de GSJL aanwezig en wordt de kans op continuering van het algehele beweegaanbod verhoogd. Uit de resultaten van dit onderzoek blijkt dat de 'boven 15'-categorie kampt met een hoog uitvalspercentage in de tweede competitiehelft. Daarnaast geeft deze doelgroep aan dat het percentage aan voorstanders voor een halve competitie (42% bij een voorjaar/najaarscompetitie) bijna gelijk is aan het aantal voorstanders van competitie gedurende het gehele seizoen (58%).

De onderzoeker beveelt daarom ook aan om van het huidige competitie­model af te stappen en activiteiten met incidenteel karakter, zoals schooltoernooien per semester, voor deze leeftijdsgroep te organiseren. Het Scalda (MBO) zou bij deze bewegingsactiviteit kunnen worden betrokken. Een bijkomend voordeel is dat de organisatie op deze manier aanspraak kan maken op een incidentele evenementsubsidie binnen de gemeente Vlissingen en wellicht ook in de gemeente Middelburg. Deelnemers ouder dan 16 jaar kunnen zich tevens bij de RZW, de regionale bedrijvencompetitie, inschrijven.

3. Financiële middelen verwerven.

Na het vormen van een solide projectgroep, wordt de organisatie aanbevolen om diverse fondsen en subsidies aan te schrijven. Wanneer de organisatie van SWM hierbij kan worden betrokken, is het wellicht mogelijk om deze aanvragen door de specialisten van de welzijnsstichting te laten schrijven. Aanbevolen wordt om een contributietarief voor toekomstige deelnemers in te stellen. Het doel van het heffen van het lidmaatschapsgeld is hierbij tweeledig. Enerzijds wordt er een nieuwe inkomstenstroom gegenereerd, waarmee er een deel van het wegge­vallen subsidiebedrag middels een eigen bijdrage wordt opgevangen. Anderzijds zorgt het contributietarief er voor dat alleen intrinsiek gemotiveerde deelnemers zich voor de beweegactiviteit in zullen schrijven. Ouders worden op deze manier dichter bij het project betrokken, omdat de contributie door het merendeel van de ouders wordt betaald. Het vaststellen van het contributietarief kan aan de hand van het volgende stappenplan:

1. Aanschrijven subsidies, fondsen en donateurs.
2. Evalueren en bijsturen van het competitie­model.
3. Kosten geoptimaliseerde model in kaart brengen.
4. Inkomstenstromen vanuit subsidies, fondsen en donaties in kaart brengen.
5. Contributietarief a.d.h.v. benodigde inkomsten bepalen.

4. Programma Coca-Cola / KNVB op het voortgezet onderwijs uitzetten

Middelbare onderwijsinstellingen krijgen in het schooljaar 2016/2017 de mogelijkheid om kosteloos deel te nemen aan een zaalvoetbalprogramma van Coca-Cola in samenwerking met de KNVB. Dit programma is gericht op eerstejaars en tweedejaars leerlingen. In totaal kunnen 40 scholen van dit aanbod gebruikmaken.

Dit aantal zal in het schooljaar 2017/2018 worden verdubbeld. Indien een school het lespakket ter beschikking krijgt gesteld, zal deze gedurende een periode van vier maanden personele ondersteuning middels een coördinator vanuit de KNVB krijgen. Het traject van Coca-Cola bevat zaalvoetbalgerelateerde activiteiten voor zowel actieve als inactieve leerlingen op klasniveau.

Om dit aanbod te kunnen realiseren, dient de school deze aanvraag zelfstandig in te dienen. GSV wordt geadviseerd om deze scholen tijdig over de mogelijkheden informeren. Er is momenteel echter nog niet bekend wanneer de inschrijfperiode van start gaat.

5. Zaalvoetbal introduceren bij het basisonderwijs

Aanbevolen wordt om een jaarlijkse zaalvoetbalactiviteit binnen het lokale basisonderwijs te introduceren. Uit de interviews komt naar voren dat GSV een groot bereik heeft bij de regionale jeugd. Het enthousiasme van de deelnemers en de grote hoeveelheid teams die het jaarlijkse schoolvoetbaltoernooi op het basisonderwijs bijwonen, maakt het voor GSV interessant om een schoolzaalvoetbaltoernooi voor groep 7 en 8 in het leven te roepen.

Wanneer de organisatie van de GSJL dit onder de eigen vlag doet, kunnen deelnemers aan het schoolzaalvoetbaltoernooi met de GSJL worden geïntroduceerd. Op deze manier weten leerlingen die naar het voortgezet onderwijs gaan tijdig dat ze aan de GSJL kunnen deelnemen en wat de competitie precies inhoudt.

Literatuurlijst

Breedveld, K., & Poel, H. v. (2014). *Rapportage Sport*. Mullier Instituut.

CBS. (2011). *Gemeente op maat; Vlissingen*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS Statline. (2014). *Bijstand in Vlissingen*. CBS.

de Lange, M., & Chenevert, C. (2009). *Borgen van interventies: onderhouden en monitoren van de uitvoering*. Nederlands jeugdinstituut.

de Wilde, J. (2013). *Teamwork in een andere formatie met spelers*. Delft: Masterthesis Universiteit Utrecht.

Delta Zeeland Fonds. (2013). *Opgeroepen op mei 1, 2016, van*
http://www.deltazeelandfonds.nl/nl/aanvragen_algemene-criteria.htm

Eigenfeld, & Lobstein. (2011). *Welk beeld hebben jongeren van zaalvoetbal?* Zeist: KNVB.

Gemeente Vlissingen. (2013). *Sportnota 2013-2016*. Vlissingen: Gemeente Vlissingen.

Gemeente Vlissingen. (2015). *Notulen openbare vergadering gemeenteraad*. Vlissingen: Gemeente Vlissingen.

Gemeente Vlissingen. (2015). *Tarievenblad sportaccommodaties gemeente Vlissingen*. Vlissingen: Gemeente Vlissingen.

GGD. (2012). *Regionale volksgezondheid toekomstverkenning Zeeland*. Goes: GGD.

Grit, R. (2005). *Projectmanagement*. Noordhoff Uitgevers.

Groene Ster Junior League. (2014). *Boekhouding GSJL*. Vlissingen: Groene Ster Vlissingen.

Groene Ster Vlissingen. (2014). *Scholencompetitie zaalvoetbal op het V.O.* Vlissingen: Groene Ster Vlissingen.

Hermens, Jansing, & Marissing, v. (2013). *Sportverenigingen in beeld bij de WMO*. WMO.

Hoogerwerf, P. (2013). *Vonk! Fondsen werven met hoofd en hart*. Lenthe.

Hyong, & Bisseling. (2009). *Monitoring en evaluatiewijzer*. NISB.

Jeugdsportfonds Zeeland. (2014). *Opgeroepen op mei 4, 2016, van* http://s3-eu-west-1.amazonaws.com/jeugdsportfonds.nl/keplarcms/items/imagevalues/000/012/403/original/SPELR EGELS_Zeeland_beknopt_12112014_pdf.pdf?1415786322

Johan Cruijff Foundation. (z.d.). *Opgeroepen op mei 1, 2016, van* <http://www.cruyff-foundation.org/project-aanvragen/>

Kalmthout, J. v. (2012). *Maatschappelijke méérwaarde sportverenigingen*. Mulier Instituut.

Kenniscentrum Sport. (z.d.). *Borging van lokale sport- en beweegprojecten*. *Opgeroepen op februari 12, 2016, van* <https://www.sportindebuurt.nl/dotAsset/bb92ac00-6107-4e68-bdcf-5a6dcdb395ce.pdf>

Kwaliteitsinstituut voor de gezondheidszorg. (2004). *Handleiding focusgroepen*. CBO.

- L'Abée, D. (2001). *Cijfers in Beweging*. Arnhem: Jeugd in Beweging.
- Lucassen, J., & Roest, J. v. (2011). *Sportverenigingen: tussen tradities en ambitie*. Nieuwegein: Arko Sports Media.
- Management Start. (z.d.). Opgeroepen op maart 10, 2016, van <http://www.managementstart.nl/artikelen/s55.html>
- Marcus, J., & van Dam, N. (2009). *Organsatie & Management*. Noordhoff: Groningen.
- Mensaert, C., & Picavet, I. (2014). *Opbouw tot een succesvol businessmodel voor de Vlaamse atletiekclubs*. Gent: Masterthesis Universiteit Gent.
- Ministerie van VWS. (2000). *De maatschappelijke betekenis van topsport*. Utrecht: Universiteit van Utrecht.
- NISB. (2002). Opgeroepen op maart 12, 2016, van <http://www.nisb.nl/themadossiers/borging-van-lokale-sportinitiatieven/achtergrond/zeven-onderdelen-van-borging.html>
- NOC*NSF. (2009). *Heel Nederland naar Olympisch niveau*. NOC*NSF.
- NOC*NSF. (2015). *Sportdeelname index*. NOC*NSF.
- NOC*NSF. (z.d.). Opgeroepen op mei 5, 2016, van www.nocnsf.nl/sportsubsidiewijzer
- Ostenwalder, A. (2014). *Business Model Generation*. Vakmedianet Management.
- Rabobank. (2016). Opgeroepen op mei 3, 2016, van <https://www ledenrabobankwnb.nl/fondsen/sociaal-maatschappelijk-fonds/>
- Rijksoverheid. (z.d.). Opgeroepen op april 29, 2016, van <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/europese-subsidies>
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2007). *Research methods for business students*. Pearson Education Limited.
- Scheldemond College. (2015). *Schoolgids Scheldemond College*. Vlissingen: Scheldemond College.
- Scholen op de Kaart. (2016). Opgeroepen op mei 6, 2016, van <https://www.scholenopdekaart.nl/?woonplaats=vlissingen&presentatie=1&sortering=2>
- Sociaal Cultureel Planbureau. (2005). *Vrijwilligersorganisaties onderzocht*. SCP.
- Sociaal en Cultureel Planbureau. (2014). *Uitstappers en doorzetters*. Den Haag: SCP.
- Sport & bewegen in de buurt. (z.d.). *Borging van lokale sport- en beweeginitiatieven*.
- Stichting Moerman Promotie Vlissingen. (z.d.). Opgeroepen op mei 7, 2016, van <http://www.smpv.nl/bijdrage.php>
- TEN HAVE Change Management. (2014). *Veranderkracht van sport*. KNHB.
- van der Venn, L., & Roest, J. (2010). *Schoolsportverenigingen in Utrecht?* Utrecht: Bachelor thesis Universiteit van Utrecht.

‘Groene Ster Junior League’

van Groeningen, H. (2015). *sportuitval en sportparticipatie van jeugdigen in de sport*. NISB.

Verhoeven, N. (2010). *Wat is onderzoek?* Boom Lemma Uitgevers.

ZonMW. (2015). *Sportimpuls 2014*. Den Haag: ZonMW.

Bijlagen

Bijlage I – Enquête Groene Ster Junior League

Beste zaalvoetballer,

Jij hebt afgelopen jaar (en het jaar daarvoor misschien ook wel) meegedaan aan de Groene Ster Junior League. Deze competitie komt voort uit een subsidie die Groene Ster Vlissingen heeft ontvangen. Aan het einde van deze competitie is deze subsidiepot leeg en eindigt de Junior League wellicht in de vorm zoals hij nu bestaat. Dit onderzoekt zal deels bepalen of er volgend jaar in een andere vorm wordt doorgestart en kost ongeveer 5 minuten van je tijd.

Alvast bedankt!

In welke leeftijdscategorie ben jij actief? *

- In de 'Onder 15'-competitie
- In de 'Boven 15'-competitie

Op welke school zit je? *

- Nehalennia Breeweg
- Nehalennia Kruisweg
- CSW Bestevaer
- CSW Van de Perre
- CSW Toorop
- Scheldemonde College A
- Scheldemonde College B
- Het Bolwerk

Heb je het eerste of tweede seizoen van de GSJL deelgenomen?*

- Alleen het 1e seizoen (2014/2015)
- Alleen het 2e seizoen (2015/2016)
- Beide seizoenen

Geef in de onderstaande schalen aan in hoeverre je het met de bovenstaande stelling eens bent. Hierin geldt dat 1 een uiterst negatief antwoord is en 10 een uiterst positief antwoord betekent. De reacties op deze enquête worden anoniem opgeslagen!

De reden dat ik met de Junior League mee doe, is omdat ik sport gezond vind. *

- Helemaal niet waar 12345678910 Helemaal waar

De reden dat ik met de Junior League mee doet, is omdat samen met andere kinderen wil sporten. *

- Helemaal niet waar 12345678910 Helemaal waar

De reden dat ik met de Junior League mee doe, is omdat ik fan van Groene Ster ben. *

- Helemaal niet waar 12345678910 Helemaal waar

De reden dat ik me de Junior League mee doe, is omdat zaalvoetbal mij een betere veldvoetballer maakt. *

- Helemaal niet waar 12345678910 Helemaal waar
-

Op welk(e)dag(deel) in de week ben jij allemaal beschikbaar en bereid om te zaalvoetballen? Meerdere antwoorden mogelijk! *

- Maandagmiddag (16.00 - 18.00)
- Maandagavond (18.00 - 20.00)
- Dinsdagmiddag (16.00 - 18.00)
- Dinsdagavond (18.00 - 20.00)
- Woensdagmiddag (16.00 - 18.00)
- Woensdagavond (18.00 - 20.00)
- Donderdagmiddag (16.00 - 18.00)
- Donderdagavond (18.00 - 20.00)
- Vrijdagmiddag (16.00 - 18.00)
- Vrijdagavond (18.00 - 20.00)
- Zaterdagochtend (10.00 - 12.00)
- Zaterdagmiddag (12.00 - 15.00)
- Zondagochtend (10.00 - 12.00)
- Zondagmiddag (12.00 - 15.00)
- Geen van allen
-

Gaat je voorkeur uit naar een voor/najaarscompetitie (november tot maart) of een competitie gedurende het hele schooljaar (september tot mei)?

- Een voor/najaarscompetitie van enkele maanden
- Een competitie gedurende het hele schooljaar

Welke locaties vind jij geschikt om te zaalvoetballen? Meerdere antwoorden mogelijk! *

- Sporthal Baskensburg (Vlissingen)
- Sporthal de Kruitmolen (Middelburg)
- Sporthal de Sprong (Middelburg)
- Sporthal de Couburg (Koudekerke)
- Sporthal de Blikken (Arnemuiden)

Hoe vaak zou jij het liefst willen trainen? *

- 1x per week trainen
- 1x in de twee weken trainen
- 1x in de maand trainen
- Ik train liever helemaal niet
-

Hoe vaak zou jij het liefst een wedstrijd willen spelen? *

- Elke week een wedstrijd
- Eens in de twee weken
- Eens in de drie weken
- Eens per maand

Op welke manier ontvang ik informatie over de Junior League het liefst? Meerdere antwoorden mogelijk! *

- Via Whatsapp
- Via Facebook
- Via de post
- Via de mail

Van welke drie mogelijkheden zou jij het liefst gebruik maken? Max. drie antwoorden mogelijk! *

- Een eigen trainer/begeleider
 - Trainingsmomenten naast de wedstrijden
 - Een competitie op basis van schoolteams
 - Wedstrijden in de regio Vlissingen/Middelburg
 - Een seizoenskaart van Groene Ster Vlissingen
 - Wedstrijdkleding van Groene Ster Vlissingen
 - Een competitie op basis van eigen teams
 - Wedstrijden door heel Zeeland
 - Een begeleider op trainer die door mij of mijn teamgenoten gekozen is
-

Wat vind je van het idee om bij goed weer op veldjes als het Cruijff Court in plaats van in de zaal te spelen? *

- Helemaal niet leuk 12345678910 Heel erg leuk

Ik speel het liefst in een team wat ik met vrienden heb samengesteld. *

- Helemaal niet waar 12345678910 Helemaal waar

Ik speel het liefst in een schoolteam zoals dat nu het geval is. *

- Helemaal niet waar 12345678910 Helemaal waar

Ik speel het liefst in een team bestaande uit voetballers van mijn eigen veldvoetbalteam. *

- Helemaal niet waar 12345678910 Helemaal waar

Het bezitten van eigen Junior League-kleding vind ik: *

- Helemaal niet belangrijk 12345678910 Heel belangrijk

De beschikking hebben over een eigen teambegeleider vind ik: *

- Helemaal niet belangrijk 12345678910 Heel belangrijk

De huidige competitieopzet van de Junior League vind ik: *

- Helemaal niet goed 12345678910 Heel goed

Wat vond je van de schoolbezoeken van de Groene Ster Junior League? *

- Helemaal niet leuk 12345678910 Heel leuk
-

Wie betaalt bij jou thuis de contributie voor sport? *

- Ikzelf
- Mijn ouders/verzorgers
- Other:

Ga jij na jouw wedstrijd in de Junior League wel eens bij Groene Ster 1 kijken? *

- Ja, altijd
- Soms (5 - 10x per jaar)
- Zelden (1 - 4x per jaar)
- Nooit

Weet jij wat het Jeugdsportfonds is? *

- Ja, daar maak ik gebruik van.
- Ja, maar daar maak ik geen gebruik van.
- Nee, ik ken het jeugdsportfonds niet.

Zou je interesse hebben om volgend jaar wederom met de Junior League mee te doen? *

- Ja, volgend jaar wil ik weer zaalvoetballen
- Nee, ik wil volgende jaar niet meer zaalvoetballen
- Weet ik nog niet

Bijlage II - Topiclist Groene Ster Vlissingen

Topic	Vraag
Bedrijfsprofiel	Wat is Groene Ster Vlissingen?
	Wat is uw functie bij Groene Ster Vlissingen?
	Welke positie heeft Groene Ster in het Zeeuwse sportlandschap?
	Wat zijn de maatschappelijke ambities van Groene Ster Vlissingen?
	Hoeveel mensen zijn er aan uw organisatie verbonden?
Initiatievorming	Waarom heeft u een Sportimpuls-aanvraag ingediend?
	Wanneer is dit idee tot stand gekomen?
	Waarom hebt u specifiek voor deze zaalvoetbalinterventie gekozen en niet voor een andere interventie m.b.t. zaalvoetbal?
	Wat zijn de missie en visie van de Junior League?
Doelgroep	Welke doelgroep heeft de Junior League?
	Waarom is er specifiek voor deze doelgroep gekozen?
	Op welke doelgroep wilt Groene Ster zich in een vervolgtraject richten?
	Wat zijn de opkomstpercentages van de verschillende competities?
Kanalen	Op welke manier heeft Groene Ster de Junior League aan haar deelnemers 'verkocht'?
	Waarom is er voor deze kanalen gekozen?
	Hoe kan de werving van de Junior League worden bestempeld?
Inkomsten	Op welke manieren genereert de JL financiële middelen?
	Op welke manier wenst Groene Ster in de toekomst inkomsten te genereren?
	Wenst Groene Ster de Junior League commercieel of zonder winstoogmerk te exploiteren?
Hulpbronnen	Welke hulpbronnen (gebouwen en middelen) heeft de JL nodig om te kunnen draaien?
	Op welke manier kunnen er binnen de huidige structuur kosten worden bespaard?
Organisatiestructuur	Hoe ziet de organisatie van de Junior League (JL) er uit?
	Hoeveel spelers & begeleiders zijn er binnen de JL actief?
Thema's	Welke thema's komen er binnen dit plan terug?
Samenwerkingen	Waarom is er voor de samenwerkingspartijen gekozen?
	Wat is de inbreng van deze partijen?
Succesfactoren	Wat zijn de kracht van de JL?
Faalfactoren	Wat zijn de verbeterpunten van deze organisatie?

Bijlage III – Topiclijst gemeente/onderwijs

Topic	Vraag
Bedrijfsprofiel	Wat is uw functie binnen de organisatie waar u werkzaam bent?
	Hoeveel werknemers zijn er aan uw organisatie verbonden?
Ambities	Wat is de positie van sport binnen uw organisatie?
	Wat zijn de ambities van uw organisatie m.b.t. sport
	Op welke manier zou zaalvoetbal binnen deze ambities passen?
	Welke middelen horen er bij het uitvoeren van deze ambities?
Groene Ster	Welke positie heeft Groene Ster in het Zeeuwse sportlandschap?
	Wat vindt u van de maatschappelijke betrokkenheid van Groene Ster?
	Wat vindt u de kracht van de Junior League?
Rol binnen interventie	Wat is de huidige rol van uw organisatie binnen de interventie?
Voordelen voor organisatie	Welke voordelen ervaart uw organisatie door middel van de uitvoering van de zaalvoetbalcompetitie?
	Waarom bent u de samenwerking met Groene Ster destijds aangegaan?
Middelen	Wat voor middelen stelt uw organisatie momenteel ter beschikking aan de Junior League?
Competitie	Wat vindt u van een vrijdag als speeldag?
Communicatie	Hoe is de communicatie met de Junior League verlopen?
	Op welke manier zou dit beter bij uw wensen aansluiten?
	Wat vindt u van de manier waarop de deelnemers gedurende de eerste twee jaargangen geworven zijn?
Succesfactoren	Wat zijn volgens u de sterke punten van de Junior League?
Faalfactoren	Wat zijn volgens u de verbeterpunten van de Junior League?
Vervolgmogelijkheden	Is binnen uw organisatie draagvlak een vervolg van de Groene Ster Junior League?
	Op welke manier zou uw organisatie een bijdrage aan het vervolg van de Groene Ster Junior League kunnen leveren?
	Wat vindt u van het idee om contributie voor deelnemers te heffen?

Bijlage IV – Topiclijst SV DIOS & ASV/LEBO Vastgoed

Topic	Vraag
Bedrijfsprofiel	Wat is uw functie binnen de organisatie waar u werkzaam bent?
	Hoeveel werknemers zijn er aan uw organisatie verbonden?
Beeld van GSV	Kent u Groene Ster Vlissingen?
	Wat voor beeld heeft u van Groene Ster?
Oorspronkelijk project	Van welke interventie heeft u gebruik gemaakt?
	Waarom hebt u gebruik van deze interventie gemaakt?
	Op welke manier heeft u deze interventie ingezet?
	Hoe zag de organisatie rondom deze interventie uit?
	Welke samenwerkingspartners waren er binnen het oorspronkelijke project actief?
Financieel	Welk financieel plaatje zat er aan dit project verbonden?
	Hoe zijn de financiën binnen dit project verdeeld?
	Welke kostenbesparende maatregelen heeft u bij het vervolgtraject genomen?
Opvolging	Op welke manier is er een vervolg op de interventie gekomen?
	Hoe ziet de organisatie rondom dit vervolgproject t.o.v. het oorspronkelijke project er uit?
	Hoe is de financiële verdeling van dit vervolgproject ingericht?
	Welke organisatie zijn er bij de opvolging van dit project betrokken geweest?
	Wat zijn de grootste veranderingen t.o.v. de oorspronkelijke interventie?
	Wat zou u bij nader inzien anders hebben gedaan?
Tips	Welke tips heeft u voor een organisatie die voor dezelfde keuzes komt te staan?

Bijlage V – Topiclijst welzijnsorganisaties

<i>Topic</i>	<i>Vraag</i>
<i>Bedrijfsprofiel</i>	Wat is jouw functie binnen deze organisatie?
	Waar houdt deze organisatie zich precies mee bezig?
	Wat is de positie van sport binnen deze organisatie?
<i>Doelgroep</i>	Wat zijn jullie ervaringen met jullie doelgroep?
<i>Aanbod</i>	Wat is het aanbod van uw organisatie?
	Wat is de positie van zaalvoetbal binnen dit aanbod?
	Zijn er overeenkomsten tussen het aanbod van de welzijnsstichting en Groene Ster?
<i>Samenwerking</i>	Op welke manier kunnen beide organisatie naar elkaar toe worden gebracht?
<i>Financiën</i>	Wat is de financiële situatie van de welzijnsstichting?
<i>Samenwerking</i>	Op welke manier zouden Groene Ster en de welzijnsstichting samen kunnen werken?

Bijlage VI – Topiclijst Kiwanis

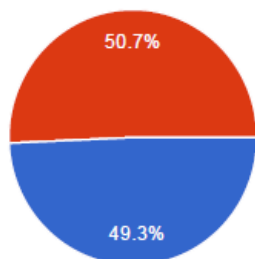
Topic	Vraag
Bedrijfsprofiel	Wat is uw functie binnen deze organisatie?
	Waar houdt deze organisatie zich precies mee bezig?
Doel	Op welke doelgroep richt deze organisatie zich?
	Wat zijn de doelstellingen van deze organisatie?
	Op welke manier wenst uw organisatie invulling aan deze doelstellingen te geven?
Aanbod	Op welke manier worden er binnen deze organisatie financiële middelen verworven?
Samenwerking	Waarom heeft uw organisatie aangegeven de GSJL te willen ondersteunen?
	Welke voorwaarden stelt uw organisatie bij het aangaan van een dergelijke samenwerking
	Op welke manier kunnen beide organisatie naar elkaar toe worden gebracht?

Bijlage VII – Topiclijst focusgroep

Topic	Stelling
Doelgroep	Wat zijn jullie ervaringen met deze doelgroep?
	Wat vinden jullie dat er aan de doelgroep zou moeten worden veranderd?
Communicatie	Wat zijn jullie ervaringen met de interne communicatie?
	Wat zijn jullie ervaringen met de externe communicatie?
	Op welke manier zou deze communicatie verbeterd kunnen worden?
Competitieopzet	Wat zijn jullie ervaringen met de huidige competitieopzet?
	Op welke manier zou de huidige competitieopzet verbeterd kunnen worden?
Werving	Wat vinden jullie van de gekozen wervingsstrategie?
	Op welke manier zouden jullie deze strategie nog aanpassen?
Begeleiding	Wat zijn jullie ervaringen met de huidige begeleiding?
	Op welke manier zouden jullie de kwaliteit van de begeleiding verbeteren?
Materialen	Wat zijn jullie ervaringen met de inzet van materialen?
	Op welke manier kan dit inzet van materialen worden verbeterd?
Betrokkenheid	Wat vinden jullie van de betrokkenheid van verschillende stakeholders?
	Op welke manier kan deze betrokkenheid worden verhoogd?

Bijlage VIII – Resultaten enquête

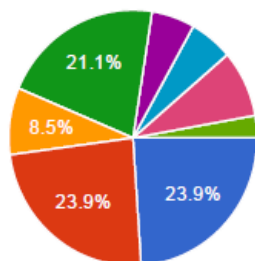
In welke leeftijdscategorie ben jij actief?



In de 'Onder 15'-competitie **35** 49.3%

In de 'Boven 15'-competitie **36** 50.7%

Op welke school zit je



Nehalennia Breeweg **17** 23.9%

Nehalennia Kruisweg **17** 23.9%

CSW Bestevaer **6** 8.5%

CSW Van de Perre **15** 21.1%

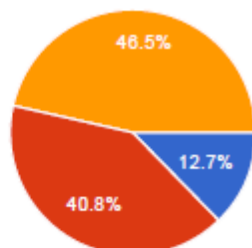
CSW Toorop **4** 5.6%

Scheldemond College A **4** 5.6%

Scheldemond College B **6** 8.5%

Het Bolwerk **2** 2.8%

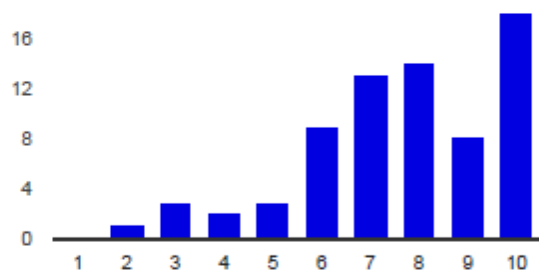
Heb je het eerste of tweede seizoen van de GSJL deelgenomen?



Alleen het 1e seizoen (2014/2015)	9	12.7%
Alleen het 2e seizoen (2015/2016)	29	40.8%
Beide seizoenen	33	46.5%

Beweegredenen deelname

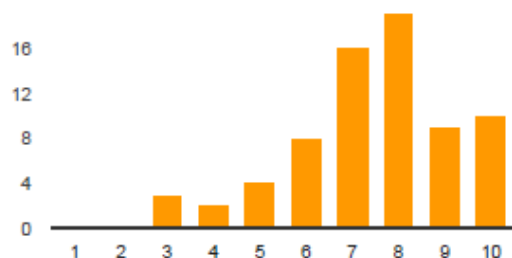
De reden dat ik met de Junior League mee doe, is omdat ik sport gezond vind.



Helemaal niet waar: 1	0	0%
2	1	1.4%
3	3	4.2%
4	2	2.8%
5	3	4.2%
6	9	12.7%
7	13	18.3%
8	14	19.7%
9	8	11.3%
Helemaal waar: 10	18	25.4%

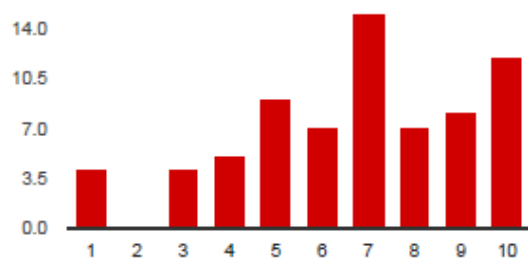
De reden dat ik met de Junior League mee doet, is omdat samen met andere

kinderen wil sporten.



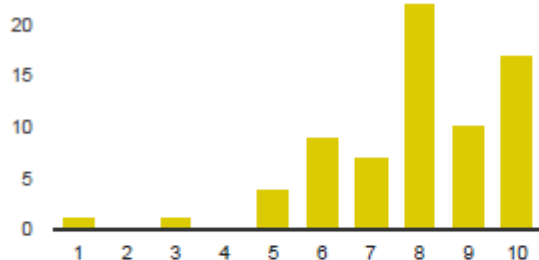
Helemaal niet waar: 1	0	0%
2	0	0%
3	3	4.2%
4	2	2.8%
5	4	5.6%
6	8	11.3%
7	16	22.5%
8	19	26.8%
9	9	12.7%
Helemaal waar: 10	10	14.1%

De reden dat ik met de Junior League mee doe, is omdat ik fan van Groene Ster ben.



Helemaal niet waar: 1	4	5.6%
2	0	0%
3	4	5.6%
4	5	7%
5	9	12.7%
6	7	9.9%
7	15	21.1%
8	7	9.9%
9	8	11.3%
Helemaal waar: 10	12	16.9%

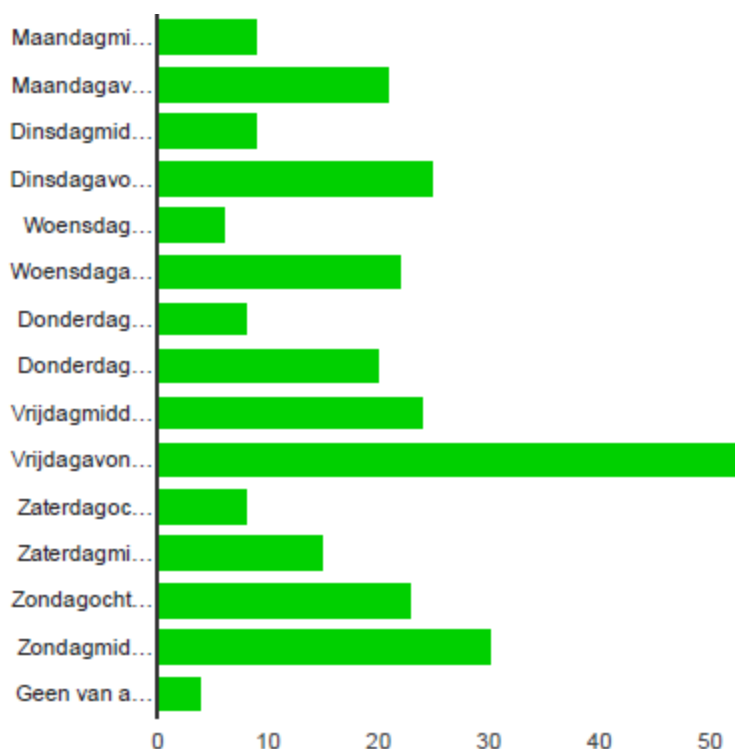
**De reden dat ik me de Junior League mee doe, is omdat zaalvoetbal mij eer
betere veldvoetballer maakt.**



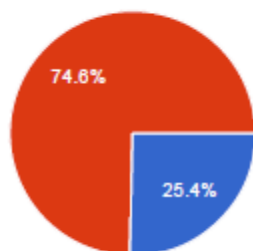
Helemaal niet waar:	1	1	1.4%
	2	0	0%
	3	1	1.4%
	4	0	0%
	5	4	5.6%
	6	9	12.7%
	7	7	9.9%
	8	22	31%
	9	10	14.1%
Helemaal waar:	10	17	23.9%

Voorkeuren

**Op welk(e)dag(deel) in de week ben jij allemaal beschikbaar en bereid om te
zaalvoetballen? Meerdere antwoorden mogelijk!**



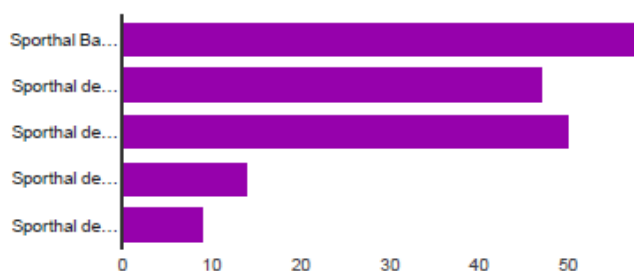
Gaat je voorkeur uit naar een voor/najaarscompetitie (november tot maart)
of een competitie gedurende het hele schooljaar (september tot mei)?



Een voor/najaarscompetitie van enkele maanden	18	25.4%
Een competitie gedurende het hele schooljaar	53	74.6%

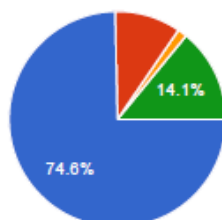
Welke locaties vind jij geschikt om te zaalvoetballen? Meerdere antwoorden mogelijk!

mogelijk!



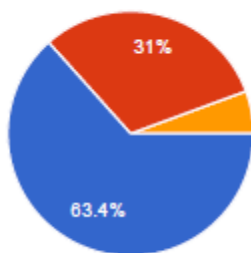
Sporthal Baskenburg (Vlissingen)	58	81.7%
Sporthal de Kruitmolen (Middelburg)	47	66.2%
Sporthal de Sprong (Middelburg)	50	70.4%
Sporthal de Couburg (Koudekerke)	14	19.7%
Sporthal de Blikken (Amemuiden)	9	12.7%

Hoe vaak zou jij het liefst willen trainen?



1x per week trainen	53	74.6%
1x in de twee weken trainen	7	9.9%
1x in de maand trainen	1	1.4%
Ik train liever helemaal niet	10	14.1%

Hoe vaak zou jij het liefst een wedstrijd willen spelen?



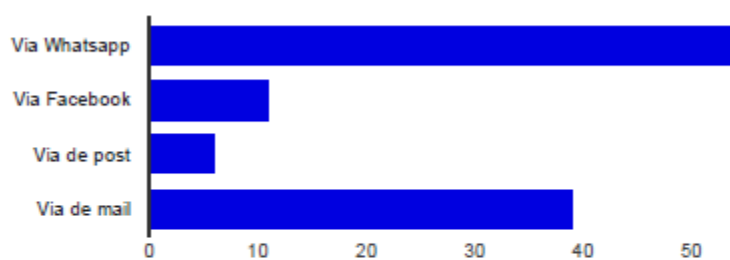
Elke week een wedstrijd 45 63.4%

Eens in de twee weken 22 31%

Eens in de drie weken 4 5.6%

Eens per maand 0 0%

Op welke manier ontvang ik informatie over de Junior League het liefst? Meerdere antwoorden mogelijk!



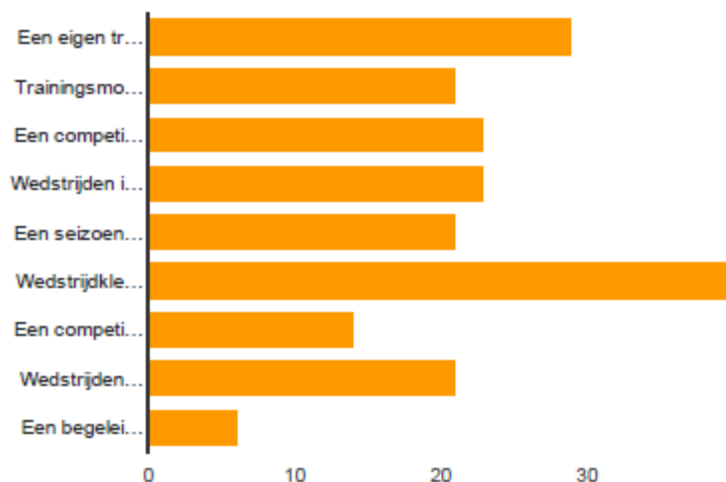
Via Whatsapp 54 76.1%

Via Facebook 11 15.5%

Via de post 6 8.5%

Via de mail 39 54.9%

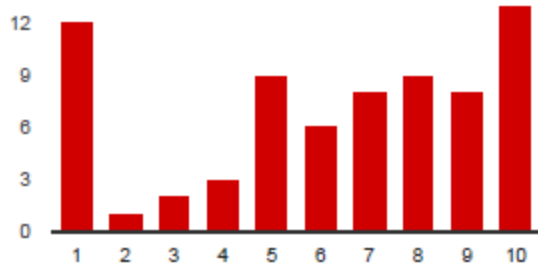
Van welke drie mogelijkheden zou jij het liefst gebruik maken? Max. drie antwoorden mogelijk!



Een eigen trainer/begeleider	29	40.8%
Trainingsmomenten naast de wedstrijden	21	29.6%
Een competitie op basis van schoolteams	23	32.4%
Wedstrijden in de regio Vlissingen/Middelburg	23	32.4%
Een seizoenskaart van Groene Ster Vlissingen	21	29.6%
Wedstriidkleding van Groene Ster Vlissingen	40	56.3%
Een competitie op basis van eigen teams	14	19.7%
Wedstrijden door heel Zeeland	21	29.6%
Een begeleider op trainer die door mij of mijn teamgenoten gekozen is	6	8.5%

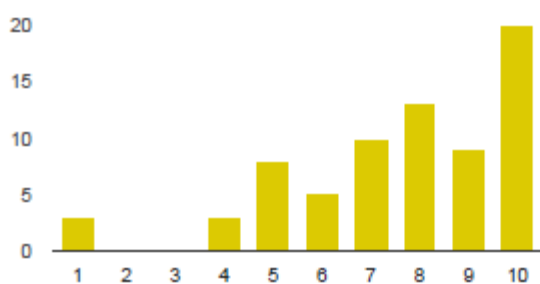
Stellingen

Wat vind je van het idee om bij goed weer op veldjes als het Cruijff Court in plaats van in de zaal te spelen?



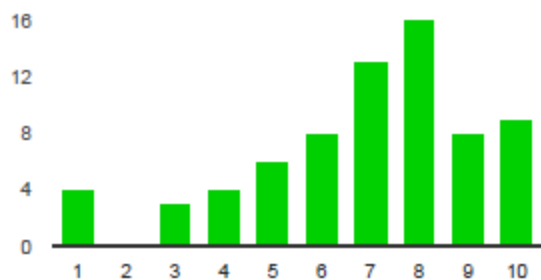
Helemaal niet leuk: 1	12	16.9%
2	1	1.4%
3	2	2.8%
4	3	4.2%
5	9	12.7%
6	6	8.5%
7	8	11.3%
8	9	12.7%
9	8	11.3%
Heel erg leuk: 10	13	18.3%

Ik speel het liefst in een team wat ik met vrienden heb samengesteld.



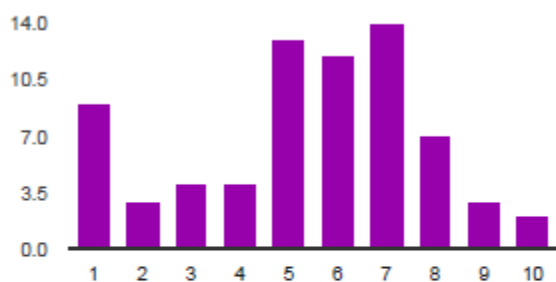
Helemaal niet waar: 1	3	4.2%
2	0	0%
3	0	0%
4	3	4.2%
5	8	11.3%
6	5	7%
7	10	14.1%
8	13	18.3%
9	9	12.7%
Helemaal waar: 10	20	28.2%

Ik speel het liefst in een schoolteam zoals dat nu het geval is.



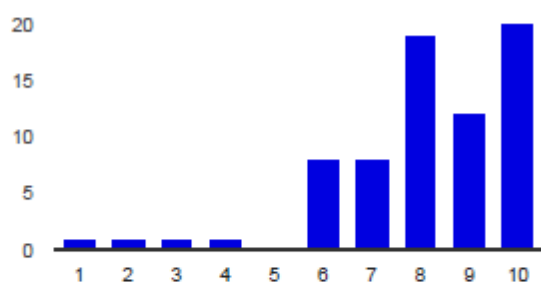
Helemaal niet waar:	1	4	5.6%
	2	0	0%
	3	3	4.2%
	4	4	5.6%
	5	6	8.5%
	6	8	11.3%
	7	13	18.3%
	8	16	22.5%
	9	8	11.3%
Helemaal waar:	10	9	12.7%

Ik speel het liefst in een team bestaande uit voetballers van mijn eigen veldvoetbalteam.



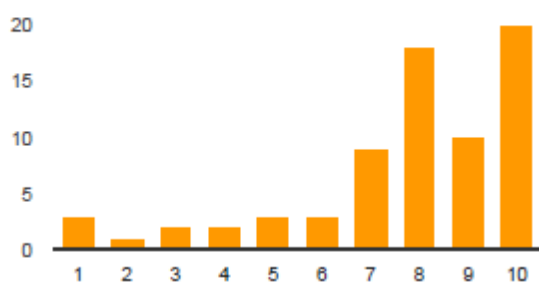
	1	10	10.9%
	2	3	3.2%
	3	4	4.2%
	4	4	4.2%
	5	12	12.8%
	6	11	11.8%
	7	14	14.9%
	8	7	7.4%
	9	3	3.2%
Helemaal waar:	10	2	2.1%

Het bezitten van eigen Junior League-kleding vind ik:



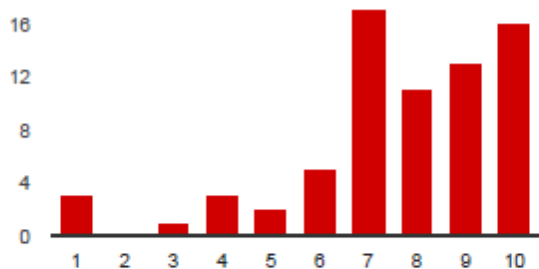
Helemaal niet belangrijk :	1	1	1.4%
	2	1	1.4%
	3	1	1.4%
	4	1	1.4%
	5	0	0%
	6	8	11.3%
	7	8	11.3%
	8	19	26.8%
	9	12	16.9%
Heel belangrijk:	10	20	28.2%

De beschikking hebben over een eigen teambegeleider vind ik:



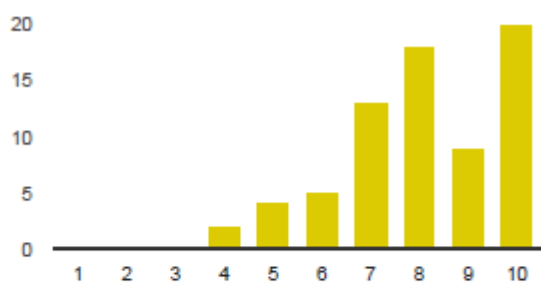
	3	2	2.8%
	4	2	2.8%
	5	3	4.2%
	6	3	4.2%
	7	9	12.7%
	8	18	25.4%
	9	10	14.1%
Heel belangrijk:	10	20	28.2%

De huidige competitieopzet van de Junior League vind ik:



Helemaal niet goed: 1	3	4.2%
2	0	0%
3	1	1.4%
4	3	4.2%
5	2	2.8%
6	5	7%
7	17	23.9%
8	11	15.5%
9	13	18.3%
Heel goed: 10	16	22.5%

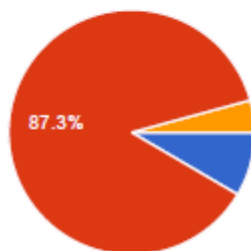
Wat vond je van de schoolbezoeken van de Groene Ster Junior League?



Helemaal niet leuk: 1	0	0%
2	0	0%
3	0	0%
4	2	2.8%
5	4	5.6%
6	5	7%
7	13	18.3%
8	18	25.4%
9	9	12.7%
Heel leuk: 10	20	28.2%

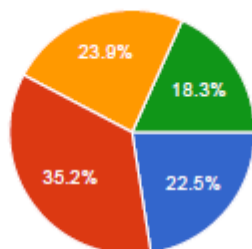
Overig

Wie betaalt bij jou thuis de contributie voor sport?



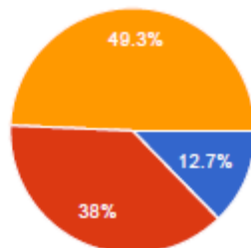
o Ikzelf	6	8.5%
o Mijn ouders/verzorgers	62	87.3%
Other	3	4.2%

Ga jij na jouw wedstrijd in de Junior League wel eens bij Groene Ster 1 kijken?



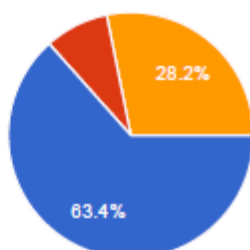
Soms (3 - 10x per jaar)	23	33.2%
Zelden (1 - 4x per jaar)	17	23.9%
Nooit	13	18.3%

Weet jij wat het Jeugdsportfonds is?



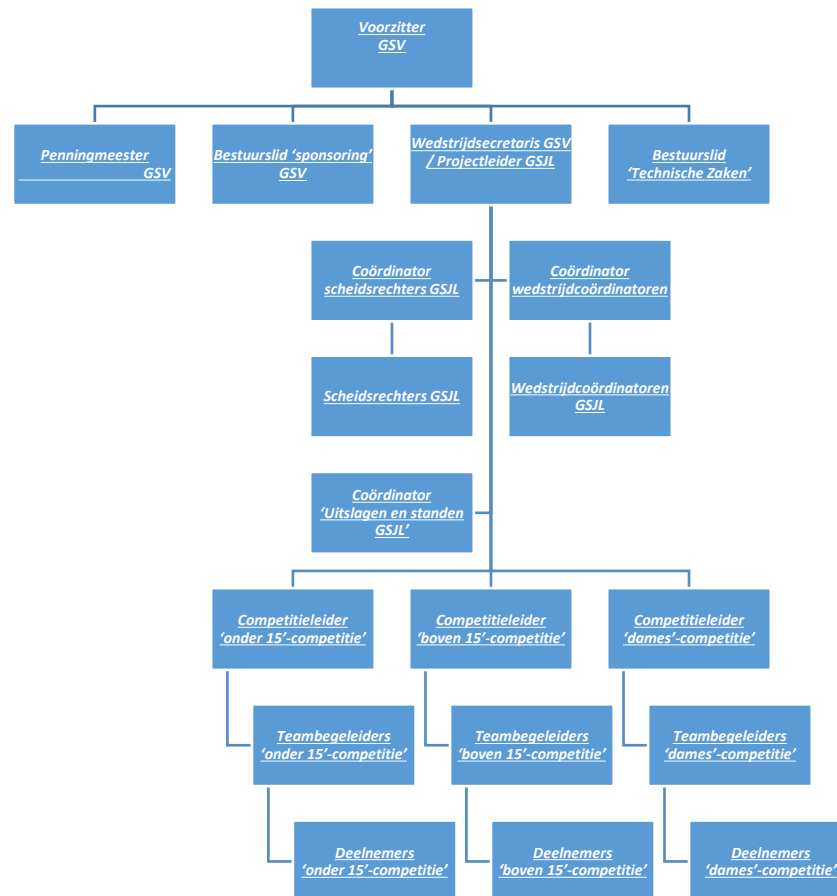
Ja, daar maak ik gebruik van.	9	12.7%
Ja, maar daar maak ik geen gebruik van.	27	38%
Nee, ik ken het jeugdsportfonds niet.	35	49.3%

Zou je interesse hebben om volgend jaar wederom met de Junior League mee te doen?

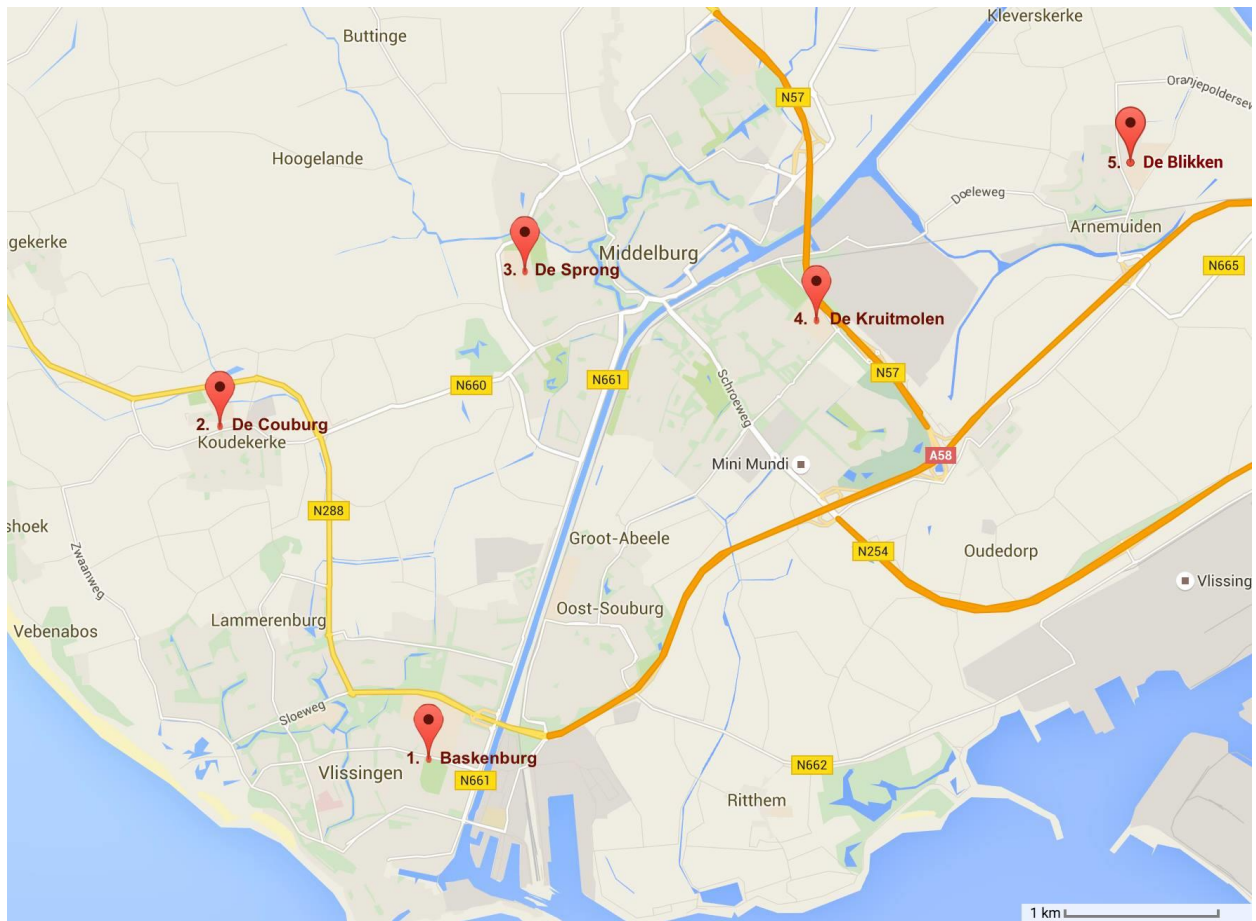


Ja, volgend jaar wil ik weer zaalvoetballen	45	63.4%
Nee, ik wil volgende jaar niet meer zaalvoetballen	6	8.5%
Weet ik nog niet	20	28.2%

Bijlage IX – Organogram huidige organisatie GSJL



Bijlage X – Speellocaties en potentiële speellocaties



Bijlage XI – Speelschema GSJL

Speelronde	Categorie	Datum	Aanwezig	Start	Thuis team	Uit team	Locatie	Uitslag
1	o.15	30-okt-15	18.00	18.10	Nehalennia Kruisweg 2	CSW 2	BB1	7 - 2
1	o.15	30-okt-15	19.00	19.10	Scheldemond College 1	CSW 1	BB1	3 - 6
2	b.15	6-nov-15	18.30	18.40	Nehalennia Kruisweg 1	Het Bolwerk	Kruitmolen	3 - 0
2	b.15	6-nov-15	18.00	18.10	Scheldemond College (B)	Nehalennia Kruisweg 2	BB1	13 - 2
2	b.15	6-nov-15	19.00	19.10	CSW Bestevaer/Toorop	Nehalennia Breeweg	BB1	1 - 9
3	o.15	13-nov-15	18.00	18.10	Nehalennia Kruisweg 2	Scheldemond College 2	Kruitmolen	3 - 6
3	o.15	13-nov-15	19.00	19.10	Nehalennia Breeweg	CSW 1	Kruitmolen	3 - 4
3	o.15	13-nov-15	17.00	17.10	Scheldemond College 1	Nehalennia Kruisweg 1	BB2	7 - 4
4	b.15	20-nov-15	20.00	20.10	CSW Van De Perre	Scheldemond College (B)	Kruitmolen	9 - 3
4	b.15	20-nov-15	18.00	18.10	Nehalennia Breeweg	Nehalennia Kruisweg 1	Kruitmolen	12 - 0
4	b.15	20-nov-15	19.00	19.10	Nehalennia Kruisweg 2	CSW Bestevaer/Toorop	Kruitmolen	3 - 6
4 (Inhaal)	o.15	20-nov-15	19.00	19.10	Nehalennia Breeweg	Scheldemond College 2	BB1	5 - 2
4	o.15	20-nov-15	17.00	17.10	Scheldemond College 1	CSW 2	BB2	4 - 2
5	o.15	27-nov-15	17.30	17.40	Nehalennia Breeweg	Nehalennia Kruisweg 2	Kruitmolen	2 - 3
5	o.15	27-nov-15	18.30	18.40	Nehalennia Kruisweg 1	Scheldemond College 2	Kruitmolen	4 - 4
5	b.15	27-nov-15	17.00	17.10	Het Bolwerk	CSW Bestevaer/Toorop	BB2	7 - 8
6	b.15	4-dec-15	20.00	20.10	Nehalennia Kruisweg 2	CSW Van De Perre	Kruitmolen	0 - 10
6	b.15	4-dec-15	18.00	18.10	Nehalennia Breeweg	Scheldemond College (B)	Kruitmolen	12 - 2
7	o.15	11-dec-15	18.00	18.10	Nehalennia Kruisweg 2	Scheldemond College 1	Kruitmolen	10 - 4
7	o.15	11-dec-15	19.00	19.10	CSW 2	Nehalennia Kruisweg 1	Kruitmolen	3 - 4
7	o.15	11-dec-15	17.00	17.10	Scheldemond College 2	CSW 1	BB2	2 - 2
8	b.15	18-dec-15	19.30	19.40	Nehalennia Kruisweg 2	Scheldemond College (B)	Kruitmolen	5 - 9
8	b.15	18-dec-15	17.30	17.40	Nehalennia Breeweg	CSW Bestevaer/Toorop	Kruitmolen	10 - 0
8	b.15	18-dec-15	18.00	18.10	Het Bolwerk	Nehalennia Kruisweg 1	BB1	3 - 5
9 (Inhaal)	b.15	8-jan-16	18.00	18.10	Nehalennia Breeweg	Het Bolwerk	Kruitmolen	16 - 1
9	o.15	8-jan-16	19.00	19.10	Nehalennia Kruisweg 2	CSW 1	Kruitmolen	7 - 3
9	b.15	8-jan-16	17.00	17.10	CSW Bestevaer/Toorop	Nehalennia Kruisweg 2	BB2	11 - 5
10	b.15	15-jan-16	20.00	20.10	Nehalennia Kruisweg 1	Nehalennia Breeweg	Kruitmolen	2 - 13
10	b.15	15-jan-16	17.00	17.10	Scheldemond College	CSW Van De Perre	BB2	4 - 5
11	b.15	22-jan-16	17.30	17.40	CSW Van De Perre	Nehalennia Breeweg	Kruitmolen	2 - 1
11	o.15	22-jan-16	18.30	18.40	Nehalennia Kruisweg 1	Scheldemond College 1	Kruitmolen	7 - 4
11	o.15	22-jan-16	18.00	18.10	Scheldemond College 2	Nehalennia Kruisweg 2	BB1	4 - 8
11	o.15	22-jan-16	19.00	19.10	CSW 1	Nehalennia Breeweg	BB1	3 - 5
11	b.15	22-jan-16	17.00	17.10	CSW Bestevaer/Toorop	Nehalennia Kruisweg 1	BB2	4 - 5
12	b.15	29-jan-16	17.00	17.10	Scheldemond College (B)	Het Bolwerk	BB2	11 - 2
13	b.15	5-feb-16	20.00	20.10	Nehalennia Kruisweg 1	Scheldemond College (B)	Kruitmolen	2 - 3
13	b.15	5-feb-16	18.00	18.10	Nehalennia Breeweg	Nehalennia Kruisweg 2	Kruitmolen	12 - 4
13	o.15	5-feb-16	19.00	19.10	Nehalennia Kruisweg 1	Nehalennia Kruisweg 2	Kruitmolen	2 - 3
13	o.15	5-feb-16	18.00	18.10	Scheldemond College 1	Nehalennia Breeweg	BB1	5 - 7
13	o.15	5-feb-16	19.00	19.10	CSW 1	CSW 2	BB1	5 - 1
13	b.15	5-feb-16	17.00	17.10	Het Bolwerk	CSW Van De Perre	BB2	1 - 22
14	o.15	12-feb-16	18.00	18.10	Nehalennia Kruisweg 1	Nehalennia Breeweg	BB1	6 - 8
14	o.15	12-feb-16	19.00	19.10	Scheldemond College 2	CSW 2	BB1	10 - 0
14	o.15	12-feb-16	17.00	17.10	CSW 1	Nehalennia Kruisweg 2	BB2	4 - 1
15	o.15	19-feb-16	20.00	20.10	Nehalennia Breeweg	Scheldemond College 1	Kruitmolen	0 - 3
15	b.15	19-feb-16	18.00	18.10	Nehalennia Kruisweg 2	Het Bolwerk	Kruitmolen	0 - 3
15	b.15	19-feb-16	19.00	19.10	CSW Van De Perre	Nehalennia Kruisweg 1	Kruitmolen	3 - 0
15	b.15	19-feb-16	17.00	17.10	Scheldemond College (B)	CSW Bestevaer/Toorop	BB2	9 - 3
15	o.15	19-feb-16	17.00	17.10	Nehalennia Kruisweg 2	Nehalennia Kruisweg 1	Kruitmolen	4 - 8
16	o.15	4-mrt-16	20.00	20.10	CSW 2	CSW 1	Kruitmolen	0 - 3
16	b.15	4-mrt-16	18.00	18.10	Nehalennia Kruisweg 1	Het Bolwerk	Kruitmolen	3 - 0
16	o.15	4-mrt-16	18.00	18.10	Nehalennia Breeweg	Nehalennia Kruisweg 1	BB1	12 - 0
17	b.15	11-mrt-16	19.30	19.40	Nehalennia Kruisweg 1	Nehalennia Kruisweg 2	Kruitmolen	8 - 1
17	b.15	11-mrt-16	17.00	17.10	CSW Bestevaer/Toorop	CSW Van De Perre	BB2	0 - 3
18	o.15	18-mrt-16	20.00	20.10	CSW 2	Nehalennia Breeweg	Kruitmolen	0 - 3
18	o.15	18-mrt-16	18.00	18.10	CSW 1	Nehalennia Kruisweg 1	Kruitmolen	4 - 1
18	o.15	18-mrt-16	19.00	19.10	Scheldemond College 2	Scheldemond College 1	Kruitmolen	3 - 6
18	b.15	18-mrt-16	17.00	17.10	CSW Van De Perre	CSW Bestevaer/Toorop	Kruitmolen	3 - 0
19	b.15	1-apr-16	18.30	18.40	CSW Van De Perre	Nehalennia Kruisweg 2	Kruitmolen	3 - 0
19	b.15	1-apr-16	18.00	18.10	CSW Bestevaer/Toorop	Het Bolwerk	BB1	7 - 4
19	o.15	1-apr-16	17.30	17.40	Scheldemond College 1	Nehalennia Kruisweg 2	Kruitmolen	4 - 14
20	o.15	8-apr-16	20.00	20.10	CSW 2	Nehalennia Kruisweg 2	Kruitmolen	0 - 3
20	b.15	8-apr-16	18.00	18.10	Nehalennia Kruisweg 2	Nehalennia Breeweg	Kruitmolen	1 - 15
20	o.15	8-apr-16	19.00	19.10	Scheldemond College 2	Nehalennia Breeweg	Kruitmolen	5 - 2
20	o.15	8-apr-16	17.00	17.10	CSW 1	Scheldemond College 1	BB2	4 - 5
21	b.15	15-apr-16	19.00	19.10	CSW Van De Perre	Het Bolwerk	Kruitmolen	3 - 0
21	o.15	15-apr-16	18.00	18.10	CSW 2	Scheldemond College 2	Kruitmolen	0 - 3
21	b.15	15-apr-16	17.00	17.10	Scheldemond College (B)	Nehalennia Kruisweg 1	BB2	3 - 0
22	o.15	22-apr-16	18.00	18.10	Nehalennia Kruisweg 1	CSW 1	Kruitmolen	5 - 3
22	o.15	22-apr-16	19.00	19.10	Nehalennia Breeweg	CSW 2	Kruitmolen	3 - 0
22	b.15	22-apr-16	17.00	17.10	Nehalennia Kruisweg 2	Nehalennia Kruisweg 1	Kruitmolen	0 - 3
23	b.15	29-apr-16	19.00	19.10	Nehalennia Kruisweg 1	CSW Van De Perre	Kruitmolen	0 - 3
Inhaal	b.15	29-apr-16	18.00	18.10	Scheldemond College (B)	Nehalennia Breeweg	Kruitmolen	0 - 3
23	b.15	29-apr-16	17.30	17.40	CSW Bestevaer/Toorop	Scheldemond College (B)	BB1	4 - 7
23	b.15	29-apr-16	18.30	18.40	Het Bolwerk	Nehalennia Kruisweg 2	BB1	a
24	o.15	13-mei-16	20.00	20.10	Nehalennia Kruisweg 2	Nehalennia Breeweg	Kruitmolen	0 - 3
24	o.15	13-mei-16	18.00	18.10	Scheldemond College 2	Nehalennia Kruisweg 1	Kruitmolen	0 - 3
24	o.15	13-mei-16	19.00	19.10	CSW 2	Scheldemond College 1	Kruitmolen	0 - 3
Inhaal	o.15	13-mei-16	17.00	17.10	Scheldemond College 1	Scheldemond College 2	BB2	3 - 0
25	b.15	20-mei-16	19.00	19.10	Nehalennia Kruisweg 1	CSW Bestevaer/Toorop	Kruitmolen	3 - 0
25	b.15	20-mei-16	18.00	18.10	Nehalennia Breeweg	CSW Van De Perre	Kruitmolen	2 - 3
Inhaal	o.15	20-mei-16			Scheldemond College 1	Scheldemond College 2		3 - 0
25	b.15	20-mei-16	17.00	17.10	Het Bolwerk	Scheldemond College (B)	BB2	0 - 3
26	o.15	27-mei-16	19.00	19.10	Nehalennia Kruisweg 1	CSW 2	Kruitmolen	3 - 0
26	o.15	27-mei-16	20.00	20.10	CSW 1	Scheldemond College 2	Kruitmolen	2 - 6
26 (Inhaal)	b.15	27-mei-16	18.00	18.10	Het Bolwerk	Nehalennia Breeweg	Kruitmolen	3 - 11

Bijlage XII – Organogram gewenst situatie Groene Ster Vlissingen + Groene Ster Junior League

