

Het “JeugdSynergiePlan”

door: Drs. Paul van Kempen

Meer effectiviteit voor verenigingen



Drs. Paul van Kempen

Het woord synergie wordt gebruikt voor een situatie waarin het effect van een samenwerking groter is dan elk van de samenwerkende partijen afzonderlijk zou kunnen bereiken ($1+1=3$). Deze samenwerkende partijen worden ook wel stakeholders genoemd en hebben meestal verschillende belangen en doelen. Bij een vereniging bestaan de stakeholders onder meer uit: de leden, de ouders, de vrijwilligers, de leveranciers, de sponsors, de bonden, de zorgverzekeraars en de overheid. Synergie kan leiden tot kostenbesparing (efficiency) of een betere doelgerichtheid (effectiviteit) door gebruik te maken van elkaars kansen en sterktes. Samen is dan het resultaat van inspanningen of investeringen (productiviteit) vele malen groter. In het JeugdSynergiePlan staat effectiviteit centraal en dus het bereiken van belangrijke doelen door samenwerking met en tussen de belangrijkste stakeholders van een vereniging, waardoor je beter gebruik maakt van elkaars sterktes en kansen.

Met behulp van het JeugdSynergiePlan kan inzichtelijk worden gemaakt in hoeverre er nieuwe mogelijkheden zijn voor verenigingen om synergie te creëren. Hierbij worden de belangen en doelen van de verschillende partijen makkelijker en beter bereikt met minder inspanning. Dit geeft ook veel maatschappelijke voordelen op het gebied van zorg, jeugdwelzijn, onderwijs, de productiviteit van onze economie en ons welzijn. Gezonde en gelukkige mensen produceren meer en kosten minder. Het principe van synergie wordt in dit artikel toegepast op middelbare scholieren en de verenigingen. Het Plan is echter veel breder toe te passen, het levert meerdere effecten op, het bespaart uiteindelijk veel overheidsgeld en het brengt geluk.

Net als dat de breedtesport het ondergeschoven kind is voor de media, de sponsors en de overheid; geldt dat ook voor de middelbare scholieren. Zij bevinden zich tussen het tafellaken en het servet en worden op deze jonge en onzekere leeftijd al vroeg aan hun lot overgelaten. Dit geeft grote gevaren ten aanzien van drugsgebruik, gedragsproblemen, verkeerde eetgewoontes, overmatig alcoholgebruik, verkeerde (school)keuzes. Dit zijn daarmee genoeg redenen om juist voor deze groep synergie te creëren door samenwerking met het onderwijs, de hulpverlening, de bonden, de dienstverleners, de overheid, de zorgverzekeraars, tussen de leden en tussen de verenigingen onderling.

Synergie begint bij de wortel van ieder vereniging namelijk de **samenwerking tussen de leden onderling**. Jongeren beïnvloeden elkaar en leren graag van elkaar. Dit proces is uitstekend te stimuleren door de jongeren meer variatie te geven qua activiteit. In de winterperiode van het voetbal is het best aardig om eens wat activiteiten bij of vanuit andere verenigingen te hebben. Anderzijds is het voor de scouting en alle muzikanten een uitdaging om eens een toernooitje zaalvoetbal mee te maken onder leiding van hun voetballende leeftijdgenoten. Zou het niet mooi zijn wanneer er in de sportaccommodatie ook

kunst van jongeren hangt en er tijdens de rust een modeshow is, waarna er aan het eind van de middag een jeugdband speelt in de kantine!

Tussen de verenigingen onderling kan structureel worden samengewerkt bij ledenwerving, want met z'n allen val je veel meer op. Er kunnen intakegesprekken worden gehouden op gezamenlijke open dagen waar de behoeftes en motieven van jongeren worden beoordeeld en afgezet tegen de kenmerken van de verschillende soorten verenigingen. Ook kan er een betere opvang worden geregeld voor de afvallers bij de verenigingen.

Je probeert als bestuur en als bond om **veel, volle, vaste leden te krijgen die vaker komen. Veel** leden door de gezamenlijke ledenwervingsacties (zoals de meedoen regeling). Ook kan de accommodatie in de daluren een tweede thuis worden en daarmee een buurthuisfunctie krijgen voor specifieke doelgroepen zoals de senioren en gehandicapten. De leden zullen **vaker** naar de club komen vanwege het grote aanbod van activiteiten (buitenschoolse opvang, cursussen). Dit kun je ook stimuleren door binnen een multidisciplinaire sportaccommodatie meerdere faciliteiten en activiteiten aan te bieden. Na ieder bezoek hebben de leden een **vol** en tevreden gevoel wanneer ze weer weggaan vanwege de grote variatie aan activiteiten bij één bezoek aan de club (sporten, vrijwilliger, kantine, naschoolse opvang). Hierdoor blijven ze een **vast** en trouw lid. Een slechte voetballer kan erg gelukkig worden op de scouting of in de muziek. Bekend is het project: "Je leven lang sporten" waarbij je na een periode voetballen, overstapt naar een andere sport wanneer je wat ouder wordt. Gelukkig noemen ze bridgen ook een sport! Bij al deze samenwerkingsvormen blijven de kosten voor de vereniging nagenoeg gelijk. Maar ieder nieuw lid en ieder lid dat meer gaat doen of langer blijft, brengt wel extra geld in het laatje.

Bonden kunnen dan ook veel meer gaan samenwerken omdat er gebruik gemaakt kan worden

van elkaars kanalen (kansen) en elkaars competenties (sterktes). Er zijn heel veel voorbeelden te noemen van synergie die bij samenwerking tussen de bonden tot stand kunnen komen: gezamenlijk verzekeringen afsluiten (ziektekosten verzekering), -financieringen regelen voor accommodaties, -een administratiepakket aanschaffen, -cursussen opzetten over pestgedrag of kinderen met een beperking, -gebruik van social media ten behoeve het vrijwilligerswerk, en een gezamenlijke lobby richting overheid en zorgverzekeraars.

Er is bij veel verenigingen een groot tekort aan **vrijwilligers** en daarnaast is de taakverdeling vaak erg scheef verdeeld. Logisch om dan enerzijds het vrijwilligerswerk leuker te maken en professioneler op te zetten en anderzijds de vrijwilligers te belonen met een korting op de contributie. Er ontstaan dan veel meer mogelijkheden voor synergie. Denk aan stakeholders zoals de zorgverzekeraars, kunnen cursussen verzorgen over eetgewoontes (obesitas) en het voorkomen van blessures. Ze sponsoren daarvoor de sportclubs door een goedkope ziektekosten verzekering aan te bieden voor alle leden. Hier tegenover staan de lagere kosten: minder drugs- en drankmisbruik, minder obesitas, minder psychische problemen door gezond te sporten, enzovoorts.

De plaatselijke gemeente heeft er baat bij wanneer jongeren niet op straat rondhangen. De gemeente geeft subsidie maar vraagt als tegenprestatie aan de club om enkele keren per jaar mee te werken aan verschillende maatschappelijke taken zoals het onderhoud van een park en de mantelzorg. Hierdoor ontstaat respect voor natuur, voor cultuur en voor ouderen. Jongeren worden bewust van het feit dat het heel bijzonder is om helemaal gezond te zijn. Voor de clubleden ontstaan er nu bijzondere mogelijkheden om onder begeleiding van vrijwilligers met andere activiteiten te zorgen voor continuïteit in het jaarprogramma. Ook geeft dit belangrijke leer- en levenservaringen en kan er op een bijzondere manier worden gewerkt aan team building.

De **ouders** die geen tijd hebben om dergelijke activiteiten te ondersteunen en dus geen of nauwelijks vrijwilligerswerk kunnen doen, gaan meer betalen voor de contributie. Het zijn in de praktijk vaak tweeverdieners en met dit beleid krijg je synergie met de politiek van nivellering van rijkdom. Bedrijfseconomisch is het volkomen juist om andere tarieven te vragen wanneer er ook andere kosten tegenover staan (differentiatie). De vrijwilligers gaan echter minder betalen waardoor er ook een extra motivatie ontstaat om vrijwilliger te gaan worden. De ouders van kansarme jongeren kunnen nu tegen een gereduceerd tarief hun kind laten sporten en allochtone burgers zullen met het vrijwilligerswerk eerder integreren. De fondsen ter ondersteuning van kansarme jongeren hoeven nu door deze korting minder subsidie per kind te geven waardoor er meer kinderen in aanmerking kunnen komen voor financiële ondersteuning.

Door meer contacten en door de diversiteit aan activiteiten ontstaat er meer synergie bij het vrijwilligerswerk. Je leert meer mensen kennen, doet meer ervaringen op en je krijgt daarmee de beschikking over de sterktes en kansen van de andere vrijwilligers. De social media vormen hierbij een goed communicatiemiddel en sturingsinstrument. Het vrijwilligerswerk moet nu goed worden georganiseerd en dus gedifferentieerd waardoor er een betere aansluiting ontstaat bij de verschillende behoeftes. Ook moet het vrijwilligerswerk meer als een proces worden beschouwd waardoor regelmatig moet worden geëvalueerd of de vrijwilligers en de vereniging hebben gekregen wat er werd verwacht. De effecten of voordelen van synergie zijn immers voor alle stakeholders bestemd. Echter alles draait bij het JeugdSynergie-Plan uiteindelijk om het geluk van het kind. Dat blijft voortdurend de basis van iedere gedachte en van ieder idee.

De **zakelijke dienstverleners** zoals de banken, accountants, advocaten, fiscalisten, assuradeuren, makelaars en uitzendbureaus; functioneren vaak als sponsor en betalen daarbij geld in ruil voor exposure. Hoe veel beter zou de samenwer-

king kunnen verlopen indien de dienstverlener en de vereniging elkaar zouden belonen in natura in plaats van geld. Dat is nog BTW vrij ook. De dienstverleners kunnen voorlichting geven met thema's als: "hypotheekafrek en de toekomst van de huizenmarkt". Alle zakelijke stakeholders van alle verenigingen in de regio vormen een interessante doelgroep voor de dienstverleners. Met de thema avonden maken de dienstverleners veel en een duurzame indruk op hun doelgroep. De accountants gaan de penningmeesters ondersteunen. Banken en verzekeraars bieden collectief aan de clubs scherp geprijsde producten aan. De uitzendbureaus helpen onder meer bij de intakegesprekken voor de nieuwe leden en vrijwilligers. Het is niet erg dat ze daarbij soms ook een goede uitzendkracht aan de haak slaan. Bij synergie geldt altijd: voor wat hoort wat. Dus organiseren de verschillende verenigingen ook informele (sport, scouting, muziek) evenementen voor de sponsors en zakelijke dienstverleners.

Vanuit het **onderwijs en de hulpverlening** kunnen de verenigingen worden gebruikt om het groei- en leerproces te coachen. En andersom kan er vanuit deze stakeholders hulp worden geboden voor de leiding en het vrijwilligerswerk bij de club. Hoe ga je om met een kind met ADHD en hoe voorkom je pestgedrag op de club? Met het middelbare en speciale onderwijs kan synergie ontstaan vanuit de behoefte aan coaching van leerlingen. Ook kunnen praktische opdrachten vanuit school samen met verenigingen worden uitgevoerd. De maatschappelijke stage in het middelbaar onderwijs geeft op de club betere mogelijkheden om de theorie in praktijk om te zetten. Zou het niet erg interessant zijn om in de winterperiode ook eens wat bedrijfsexcursies te organiseren ter voorbereiding van de latere beroeps- en studiekeuze? Voor de bedrijven lopen er dan jonge potentiële werknemers op een gezellige manier rond in het bedrijf. Voor de overheid kunnen er aanzienlijke kosten worden bespaard omdat jongeren nu een bewuste keuze kunnen maken voor hun vervolgstudie. Een verkeerde studiekeuze is immers veel erger dan een te lange studie.

Synergie vanuit het **HBO** ontstaat wanneer studenten praktische opdrachten uitvoeren, onderzoeken houden en beleidsadviezen geven aan verenigingen in het kader van hun studie. Evenementen (sporteconomie), cursussen (pedagogiek) en coaching (sociale studies) kunnen dan in het kader van het hele synergetische Plan worden ondersteund door studenten uit het HBO die daarmee hun competenties getoetst zien in de praktijk. De Tilburgse politiek heeft in augustus met een bijna volledige meerderheid een voorstel aangenomen dat gebaseerd is op het JeugdSynergiePlan. Fontys gaat de handschoen oppakken door het Plan te ondersteunen vanuit verschillende HBO opleidingen. Wie volgt....?



Synergie ontstaat niet vanzelf, je moet er moeite voor doen. Net zoals je moeite moet doen om van een mooi vuurtje te genieten. Eén grote blok hout in brand steken gaat erg moeilijk. De blok in drieën splijten en deze kleinere blokken tegen elkaar zetten in een driehoek met een warmtebron er onder geeft al snel het gewenste resultaat. De verschillende houtblokken ontvlammen en zorgen ervoor dat ze elkaar verwarmen. Zo gaat het ook bij de verenigingen. Onderzoek, segmenteren, differentiëren, administreren, communiceren en evalueren geven meer effectiviteit in ieder proces en zorgen voor de beoogde kwaliteit bij alle stakeholders. De overheid, het onderwijs, de bonden en de zakelijke dienstverleners kunnen hierbij de verenigingen ondersteunen.

Synergie vereist denken vanuit de belangen van alle stakeholders waardoor het mooiste vuurtje zal ontstaan. Niet alle doelen en niet alle stakeholders zijn daarbij even belangrijk. Effectiviteit en dus ook prioriteit vormen daarmee kernwoorden voor het bereiken van de juiste doelen. Een vuurtje is pas mooi wanneer het aansluit bij de doelstellingen en de gewenste positionering van de vereniging: prestatief versus recreatief. Creativiteit, goede communicatie en celebraties (mensen met invloed) vormen daarbij enkele doorslaggevende factoren om het vuurtje te laten ontbranden. Ook de schaal waarop het plan kan worden toegepast is bepalend voor het succes. Ingewikkelde Plannen met veel stakeholders vereisen een grotere inspanning om het vuurtje aan te krijgen en warm te houden maar geven ook meer kansen voor maatwerk (segmentatie). Het JeugdSynergiePlan is makkelijker in de grote steden te implementeren dan in kleine dorpen. Immers hoe vind je in dorpen sponsors en hoe controleer je het effect van de samenwerking?

Vast staat dat de jeugd een enorme potentie heeft voor velen. Hier groeien de toekomstige winnaars voor 2028, maar hier groeien ook de toekomstige werknemers, politici en uitvinders. Doorzettingsvermogen, discipline, ijver en sociale vaardigheden vormen aspecten die we in het verenigingsleven kunnen stimuleren. Maatschappelijke doelstellingen als onderwijs integratie, armoedebelief en gezondheid, zijn daarmee te sturen vanaf het speelgras en het honk. Het kind en de vereniging kunnen hiermee uitgroeien tot het "algemene maatschappelijk goud" en het "Olympisch Vuur voor 2028".

Drs. Paul van Kempen

Oktober 2012,
reacties naar: JeugdSynergiePlan@gmail.com

Het volledige rapport kunt u downloaden en vinden via Google: "HBO kennisbank" en daarna zoekterm "Paul van Kempen"