

## Appendices

|                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------|----|
| Appendix 1 Maps of Nordrhein-Westfalen and Flanders ..... | 2  |
| Appendix 2 Letter survey Flanders .....                   | 3  |
| Appendix 3 Letter survey Nordrhein-Westfalen .....        | 4  |
| Appendix 4 Survey in Dutch .....                          | 5  |
| Appendix 5 Survey in German.....                          | 7  |
| Appendix 6 Results Belgium.....                           | 9  |
| Appendix 7 Data Germany .....                             | 11 |
| Appendix 8 Results Germany .....                          | 15 |
| Appendix 9 DESTEP-Analysis.....                           | 19 |
| Demographic factors .....                                 | 19 |
| Economic factors.....                                     | 19 |
| Social-cultural factors .....                             | 21 |
| Technological factors.....                                | 21 |
| Political factors .....                                   | 22 |
| Appendix 10 Questionnaire 5 forces.....                   | 23 |
| Appendix 11 Model contract sales agent.....               | 25 |

## Appendix 1 Maps of Nordrhein-Westfalen and Flanders



Figure 1 Map of Nordrhein-Westfalen

(Maps of world, 2009, Deutschland)



Figure 2 Map of Flanders

(Maps of world, 2009, Belgium)

## Appendix 2 Letter survey Flanders

Geachte heer/mevrouw,

Ik ben een Nederlandse studente aan de Haagse Hogeschool. Voor mij afstudeerproject doe ik onderzoek naar sportculturen in regio's van verschillende landen. Voor België onderzoek ik alle regio's die binnen Vlaanderen vallen.

Bij deze e-mail heb ik een korte enquête toegevoegd, zie bijlage of hieronder. Deze bestaat uit 7 vragen, zowel gesloten als open vragen, over uw sportvereniging en de faciliteiten op de club. Ik wil u vriendelijk vragen om deze enquête in te vullen, bij vragen met meerdere antwoorden kunt u uw antwoord <<vet>> maken. De resultaten worden alleen gebruikt voor mijn onderzoek en zullen niet aan derden worden doorgegeven.

Ik dank u bij voorbaat voor uw medewerking en zie uw antwoord graag tegemoet.

Met vriendelijke groet,

Merel van der Linden

### **Appendix 3 Letter survey Nordrhein-Westfalen**

Sehr geehrte Damen und Herren,

Ich bin eine niederländische Studentin und untersuche im Rahmen meiner Diplomarbeit Sport verschiedener Länder. Für diese Untersuchung habe ich den unten stehenden Fragebogen erstellt und würde Sie bitten, diesen zu beantworten. Der Fragebogen beinhaltet sieben Fragen sowohl zu Ihrem Sportverein als auch zu der Einrichtung ihres Clubs.

Ihre Antworten werden selbstverständlich vertraulich behandelt und nicht veröffentlicht. Sie dienen lediglich zur Erstellung meiner Abschlussarbeit.

Ich würde mich sehr freuen wenn Sie sich die Zeit nehmen, diesen Fragebogen auszufüllen und so meine Untersuchung zu unterstützen. Bitte markieren Sie bei den Multiple Choice Fragen die zutreffende Antwort fett.

Für Ihre Kooperation danke ich Ihnen im Voraus und freue mich auf Ihre Antwort.

Mit freundlichen Grüßen,

Merel van der Linden

## Appendix 4 Survey in Dutch

**Naam sportvereniging:**

**Stad:**

**1. Hoeveel leden telt uw sportvereniging?**

**2. In leeftijdscategorie kunt u de leden classificeren?**

6 tot 12 jaar oud = %

13 tot 18 jaar oud = %

18 tot 24 jaar oud = %

ouder dan 24 jaar = %

**3. Beschikt de vereniging over een kantine, clubhuis of restaurant waar leden de mogelijkheid hebben consumpties te benuttigen?**

☐ Ja, deze vereniging beschikt over een kantine voor drank en snacks

☐ Ja, deze vereniging beschikt over een restaurant voor middag- en avondeten

☐ Nee, deze vereniging beschikt niet over een kantine of restaurant\*

\*Indien u vraag 3 met "Nee" beantwoord heeft is dit het einde van de enquête.

Voortgang van de enquête als uw vereniging over een kantine of restaurant beschikt:

**4. Wie werkt er in de kantine?**

☐ Leden

☐ Vrijwilligers

☐ Betaalde krachten

**5. In Nederland is het een gewoonte om na de training of wedstrijd in de kantine iets te drinken en eten met het team en andere leden. Is dit ook een gewoonte bij uw vereniging?**

☐ Ja

☐ Nee

Toelichting:



**6. Hoe kunnen de leden in de kantine betalen?**

- ☐ De leden hebben een speciale betaalpas die zij zelf kunnen opladen
- ☐ De leden betalen contant

**7. Hoe houdt u uw financiële administratie bij?**

## Appendix 5 Survey in German

### **ANFANG DER BEFRAGUNG**

**Name Ihres Sportvereins:**

**Stadt:**

**1. Wie viele Mitglieder hat Ihr Sportverein?**

**2. In welche Altersgruppen können Sie Ihre Mitglieder klassifizieren?**

...% 6 bis 12 Jahre alt

...% 13 bis 18 Jahre alt

... % 18 bis 24 Jahre alt

...% mehr als 24 Jahre alt

**3. Besitzt ihr Verein eine Kantine in welcher die Mitglieder die Möglichkeit haben etwas zu trinken und zu essen?**

☐ Ja, dieser Verein besitzt eine Kantine für Getränken und Snacks

☐ Ja, dieser Verein besitzt ein Restaurant für Mittag- und Abendessen

☐ Nein, dieser Verein hat kein Kantine oder Restaurant

*Wenn Sie Frage 3 mit „Nein“ beantworten, endet die Befragung für Sie an dieser Stelle.*

*Fortsetzung der Befragung wenn Ihr Sportverein eine Kantine, ein Clubhaus oder ein Restaurant besitzt:*

**4. Wer arbeitet in Ihrer Kantine?**

☐ Mitglieder

☐ Freiwillige

☐ Bezahlte Bedienung

**5. In Holland ist es üblich nach dem Training oder einem Wettkampf mit seinem gemeinsam mit dem Team noch etwas trinken zu gehen. Gibt es eine solche Tradition auch in Ihrem Clubhaus?**

- ☐ Ja  
☐ Nein

Kommentar:

**6. Wie kann man in Ihrem Clubhaus bezahlen?**

- ☐ Die Mitglieder haben Scheckkarten mit welchen Sie bezahlen.  
☐ Die Mitglieder bezahlen direkt in bar.

**7. Auf welche Weise verwalten Sie ihre Finanzen um den Überblick zu behalten?**

Vielen Dank für Ihre Zusammenarbeit



## Appendix 6 Results Belgium





## Appendix 7 Data Germany







## Appendix 8 Results Germany

**Name Ihres Sportvereins: Club Raffelberg. e.V.**

**Stadt: Duisburg**

**8. Wie viele Mitglieder hat Ihr Sportverein?**

600 aktive

**9. In welche Altersgruppen können Sie Ihre Mitglieder klassifizieren?**

23% 6 bis 12 Jahre alt

22% 13 bis 18 Jahre alt

13% 18 bis 24 Jahre alt

42% mehr als 24 Jahre alt

**10. Besitzt ihr Verein eine Kantine in welcher die Mitglieder die Möglichkeit haben etwas zu trinken und zu essen?**

Ja, dieser Verein besitzt eine Kantine für Getränken und Snacks

***X Ja, dieser Verein besitzt ein Restaurant für Mittag- und Abendessen.***

Nein, dieser Verein hat kein Kantine oder Restaurant

*Wenn Sie Frage 3 mit „Nein“ beantworten, endet die Befragung für Sie an dieser Stelle.*

*Fortsetzung der Befragung wenn Ihr Sportverein eine Kantine, ein Clubhaus oder ein Restaurant besitzt:*

**11. Wer arbeitet in Ihrer Kantine?**

Mitglieder

Freiwillige

Bezahlte Bedienung

***Verpachtet***

**12. In Holland ist es üblich nach dem Training oder einem Wettkampf mit seinem gemeinsam mit dem Team noch etwas trinken zu gehen. Gibt es eine solche Tradition auch in Ihrem Clubhaus?**

***X Ja***

Nein

Kommentar: Laut Informationen meines Sohns ist aber in Holland auf den Anlagen viel mehr los.  
Außerdem liegt das Durchschnittsalter deutlich niedriger.  
Bei uns findet man zum großen Teil Leute ab 50 aufwärts oder Kinder bis 15 Jahren.  
Die Mitglieder zwischen 20 -25 sind eher dünn. Wie man unschwer an der Prozentzahl erkennen kann

**13. Wie kann man in Ihrem Clubhaus bezahlen?**

***X Die Mitglieder haben Scheckkarten mit welchen Sie bezahlen.***

***X Die Mitglieder bezahlen direkt in bar.***

**14. Auf welche Weise verwalten Sie ihre Finanzen um den Überblick zu behalten?**

Kontierte Buchhaltung nach Abteilungen

Budgetierung.

Vielen Dank für Ihre Zusammenarbeit

**Name Ihres Sportvereins: RHTC Rheine - Hockeyabteilung**

**Stadt: Rheine / NRW**

**1. Wie viele Mitglieder hat Ihr Sportverein?**

320 Mitglieder

**2. In welche Altersgruppen können Sie Ihre Mitglieder klassifizieren?**

21% 6 bis 12 Jahre alt (+ 4% jünger als 6 Jahre)

25% 13 bis 18 Jahre alt

16 % 18 bis 24 Jahre alt

34% mehr als 24 Jahre alt

**3. Besitzt ihr Verein eine Kantine in welcher die Mitglieder die Möglichkeit haben etwas zu trinken und zu essen?**

Ja, dieser Verein besitzt eine Kantine für Getränken und Snacks **X**

Ja, dieser Verein besitzt ein Restaurant für Mittag- und Abendessen

Nein, dieser Verein hat kein Kantine oder Restaurant

*Wenn Sie Frage 3 mit „Nein“ beantworten, endet die Befragung für Sie an dieser Stelle.*

*Fortsetzung der Befragung wenn Ihr Sportverein eine Kantine, ein Clubhaus oder ein Restaurant besitzt:*

**4. Wer arbeitet in Ihrer Kantine?**

Mitglieder **X**

Freiwillige

Bezahlte Bedienung

**5. In Holland ist es üblich nach dem Training oder einem Wettkampf mit seinem gemeinsam mit dem Team noch etwas trinken zu gehen. Gibt es eine solche Tradition auch in Ihrem Clubhaus?**

Ja **X**

Nein

Kommentar:

Dieses gemeinsame Trinken beschränkt sich bei manchen Mannschaften auf eine Viertelstunde, andere bleiben auch länger zusammen. Kindermannschaften gehen meist direkt nach dem Training nach Hause.

Leider sind die deutschen Hockeyvereine meist kleiner als die unserer holländischen Nachbarn. Deshalb sind die Clubhäuser kleiner und das Gesellige bleibt etwas auf der Strecke.

#### **6. Wie kann man in Ihrem Clubhaus bezahlen?**

Die Mitglieder haben Scheckkarten mit welchen Sie bezahlen.

Die Mitglieder bezahlen direkt in bar.X

#### **7. Auf welche Weise verwalten Sie ihre Finanzen um den Überblick zu behalten?**

Ein Herr vom Vorstand hat sich dankenswerterweise bereit erklärt, sich um das Nachfüllen der Getränke und die Kasse zu kümmern. Ansonsten werden die Getränke ohne Kontrolle eigenmächtig von der Mitgliedern entnommen und bezahlt. Nur in Ausnahmefällen (Turnier, Wochenende) gibt es jemanden, der sich um die „Kantine“ kümmert.

Vielen Dank für Ihre Zusammenarbeit

## Appendix 9 DESTEP-Analysis

### Demographic factors

Demographic factors give a description of a country's population. Belgium has a population over 10 million of which 6 million citizens live in Flanders. Looking at the age structure of the population we find that the biggest group is between the age of 35 and 54. Like other countries, Belgium will also face an obsolescence in a couple of years. Flanders counts 2.46 persons per housekeeping with a total of 3.084.429. The government is working on a new pension policy to withstand the results of the obsolescence (EVD, 2009, België: economisch beleid).

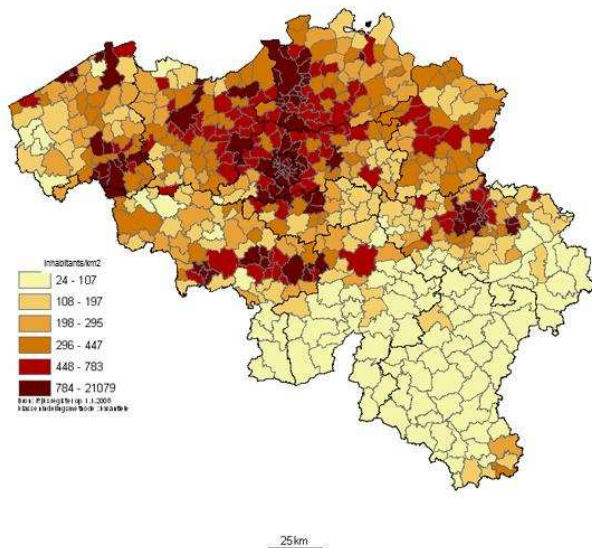


Figure 6 Population structure Flanders

(Statbel, 2010, structuur van de bevolking)

The map above shows a clear overview of the structure of the population. Clearly, the northern part of the country, Flanders, is being much more densely populated than Wallonia. The main reason for this is the fact that in Flanders many large cities, under which the capital, are situated. As a result, this brings more employment.

### Economic factors

International trade is Belgium's main economic power. For several years, export has been relevant to over two-thirds of GNP. The country's geographic situation makes international trade successful as well as the port of Antwerp and good infrastructural connection to Germany, The Netherlands and

France. It is therefore no surprise that over 80% of the total export is with other EU-member countries (Nations Encyclopedia, 2010, Belgium International Trade).

To determine the standard of living in Belgium, the Gross Domestic Product will be compared to that of The Netherlands. In 2009, Belgium's GDP \$383.3 billion, a decrease of 1,67% (Indexmundi, 2010, Belgium GDP).

When looking at the GDP per sector, one can conclude that service is the main industry for employment with 74% of the total. Secondly, comes the industry with 24% and the agriculture sector only represents 1% of the total GDP (Wikipedia, 2010, Economy of Belgium). The Netherlands had a GDP of \$652.3 billion, almost the double of Belgium. It is remarkable that the sectors know a similar percentage: services 73%, industry 24% and agriculture 2% (Wikipedia, 2010, Economy of The Netherlands).

In 2008, the average income per person was €16.184 in Belgium. The average of Flanders was €17.614 and Wallonia had an average of €15.511. This shows that Flanders knows a higher welfare than Wallonia.

The average salary of Flanders shows an increase of the previous year, showed in the table below.

| Year     | 2004    | 2005    | 2006    | 2007    | 2008    |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Belgium  | €14.198 | €14.845 | €15.451 | €15.577 | €16.148 |
| Flanders | €14.759 | €15.353 | €15.571 | €16.051 | €17.614 |
| Wallonia | €13.186 | €13.851 | €14.997 | €14.652 | €15.511 |

Figure 7 Salary

(Statbel, 2008, huishoudbudget 2000-2008)

Correspondingly to the salary, the inflation rate shows an increase for every year.

| Year           | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Inflation rate | +2,10 | +2,78 | +1,79 | +1,82 | +4,49 |

Figure 8 Inflation

(Statbel, 2010, Inflatie)

For many years, Belgium has dealt with a high unemployment rate. In Wallonia there are more unemployed citizens than in Flanders. When comparing the unemployment rates with the previous year, Belgium has a small increase of 0,5% which brings the total rates at 8% in 2010. The Netherlands only has an unemployment rate of 4,2%. Comparing all EU-member states, Belgium's unemployment rate is situated in the middle (European Commission, 2010, Euro unemployment rate at 9,9%).

### **Social-cultural factors**

Social cultural factors contain living habits such as norms, habits and the point of view of a society. Like every other European country, Belgium has an increasing number of immigrants. Becoming a member of a sport society could have a positive effect on the integration process in the new environment. By becoming a member it is easy to get in contact with other locals, maybe even other migrants. Moreover, it is a good way to get to know the social culture of the new country. An important characteristic of sports is the low threshold. No matter the cultural background, color of skin, or social position, one can always become a member of a sports club.

### **Technological factors**

The technological factors contain the developments which have radical influences. The development of video games, computers and telephones have led to important differences in the consumers behavior. Technological developments have a big influence on sports clubs nowadays. For instance, the improvement of communication technology which has simplified communication between the members. By keeping up a website, everybody can easily see the scores, pictures, and an overview of the upcoming matches. Moreover, a club's website can be a handy tool for promotion. All the information can be found on the website.

Besides the website of a club, sending e-mails is the new trend of staying in touch with each other. It is cheaper and faster than to send everybody a printed brochure or news letter and the youth is much more committed to the internet nowadays. A much larger target will be reached with the news.

Another technical development that has simplified the work at a sports club is the computer itself. All administration of scores, data of the members etc can easily be found in the computer. *Le Credit Sportif's* cash desk system is even easier than keeping the administration of sold consumptions on

the computer. One always has a clear overview of the total income in the canteens and the data do not need to be imported in the computer.

**Political factors**

See industry analysis.



## Appendix 10 Questionnaire 5 forces



## Appendix 11 Model contract sales agent

De ondergetekenden:

\_\_\_\_\_ (naam principaal), gevestigd (of: wonende) in \_\_\_\_\_ (plaatsnaam) aan \_\_\_\_\_ (adres), hierna te noemen A, die ingevolge art. \_\_\_\_\_ van haar statuten wordt vertegenwoordigd door \_\_\_\_\_ (naam en functie),

en

\_\_\_\_\_ (naam handels \_\_\_\_\_), wonende (of: gevestigd) in \_\_\_\_\_ (plaatsnaam) aan \_\_\_\_\_ (adres), hierna te noemen B,

overwegende:

dat partijen met elkaar zijn overeengekomen dat B met ingang van \_\_\_\_\_ (datum) voor A werkzaam zal zijn als handels \_\_\_\_\_ en de tussen hen bestaande verhoudingen in het volgende nader wensen te regelen,

verklaren te zijn overeengekomen als volgt:

### Art. 1

1 A draagt B op met ingang van \_\_\_\_\_ (datum) voor haar bemiddeling te verlenen bij de totstandkoming van overeenkomsten en deze eventueel op naam van A en voor rekening van A te sluiten zonder aan A ondergeschikt te zijn inzake de verkoop van haar artikelen, zijnde \_\_\_\_\_ (artikelen), in \_\_\_\_\_ (rayon), waartoe B zich verbindt, zulks onder de volgende voorwaarden en bepalingen.

2 De overeenkomst is aangegaan voor onbepaalde tijd, echter met dien verstande dat deze eindigt vier maanden nadat één van de partijen aan de andere partij bij aangetekende brief de overeenkomst opzegt, welke opzegging uitsluitend kan geschieden tegen de laatste dag van een kalendermaand.

### Art. 2

1 B zal een provisie genieten van \_\_\_\_ % van de netto verkoopprijs - derhalve na aftrek van betalingskorting (ook indien deze later vervalt) en eventuele O.B. - van alle door A uitgevoerde en door de afnemer betaalde order, uit het in art. 1, lid 1 genoemde rayon tijdens de loop van deze \_\_\_\_\_ uurovereenkomst door tussenkomst van B tot stand gekomen, onverminderd het bepaalde in leden 2 en 3.

2 B heeft geen recht op provisie over leveranties:

a aan afnemers die zonder tussenkomst van B zelfstandig en rechtstreeks een bestelling hebben gedaan bij A, ook al zijn deze afnemers voor een vroegere order aan A door B aangebracht;

b aan de in de aangehechte lijst vermelde bedrijven in de provincies \_\_\_\_\_ (provincies), die reeds tot de vaste afnemers van A behoren;

c die geretourneerd worden en waarvoor door A creditnota's zijn verzonden.

3 Met terzijdestelling van het bepaalde in art. 1, lid 1 en art. 2, lid 2 heeft B bovendien recht op de overeengekomen provisie over leveranties:

a aan afnemers die gevestigd zijn in één van de andere rayons dan genoemd in art. 1, lid 1 en die per kalenderjaar voor meer dan € \_\_\_\_\_ (bedrag) door tussenkomst van B bij A orders hebben geplaatst en betaald;

b aan afnemers die door B op verzoek van A worden bezocht, ook al vallen deze afnemers onder één van de in

art. 1, lid 1 of art. 2, lid 2 onder *b* uitgezonderde categorieën.

#### Art. 3

1 A verbindt zich binnen een maand na afloop van iedere maand aan B een schriftelijke opgave te verstrekken van de over de afgelopen maand verschuldigde provisie, onder vermelding van de gegevens waarop die berekening berust en onder toezending van de betrokken kopie-facturen.

2 A zal aan het einde van iedere maand aan B de uit de in lid 1 genoemde kopie-facturen blijkende provisieordering voldoen.

3 Indien later blijkt dat een rekening hetzij door wanbetaling hetzij wegens retourzending hetzij anderszins niet voldaan wordt, zal de ten onrechte door B genoten provisie worden gerestitueerd of verrekend.

#### Art. 4

1 Voor het in art. 1, lid 1 omschreven gebied zal B de alleenvertegenwoordiging hebben, zodat B daarin met uitsluiting van anderen als handels \_\_\_\_\_ voor A werkzaam zal zijn.

2 Het is B verboden buiten het in art. 1 lid 1 omschreven rayon werkzaam te zijn en transacties af te sluiten met buiten dat rayon gevestigde afnemers, behoudens het bepaalde in art. 2 lid 3.

3 Indien derden in strijd handelen met de B toegekende alleen-vertegenwoordiging, verbindt A zich jegens B om, voorzover dit in haar vermogen ligt, ten behoeve van B de nodige rechtsmaatregelen te nemen.

4 Indien B constateert dat derden inbreuk maken op de aan A toekomende merken, octrooien, handelsnaam, modellen of andere immateriële rechten, is B verplicht zulks aanstonds ter kennis te brengen van A. Dit geldt ook voor handelsinformatie, veranderingen in de markt en de financiële toestand van afnemers en potentiële afnemers, een en ander voorzover van belang voor de zaken van A.

#### Art. 5

1 B verbindt zich gedurende de loop van deze overeenkomst geen artikelen van andere fabrikanten van \_\_\_\_\_ (artikelen) te zullen verkopen, zulks direct noch indirect, en evenmin direct of indirect betrokken te zullen zijn bij de verkoop door anderen van artikelen als bedoeld.

2 B verbindt zich om A regelmatig op de hoogte te houden van zijn andere \_\_\_\_\_ uren en van wijzigingen daarin.

3 A verbindt zich jegens B om, indien zij op enig moment zijn assortiment van producten op het terrein van \_\_\_\_\_ (terrein) uitbreidt of wijzigt, ook voor deze nieuwe producten de alleen-vertegenwoordiging, als bedoeld in art. 4, voor het in art. 1 genoemde gebied (rayon) aan B op te dragen, tenzij B als \_\_\_\_\_ voor een andere principaal in een hiermee concurrerend artikel optreedt.

#### Art. 6

1 B verbindt zich artikelen van A alleen te verkopen:

a tegen de door A vastgestelde prijzen;

b met inachtneming van door A vastgestelde levertijden;

c op de verkoop- en leveringsvoorwaarden van \_\_\_\_\_ (verkoop- en leveringsvoorwaarden);

d met geen andere betalingstermijnen dan contant, 10 dagen of 30 dagen;

e onder voorbehoud van bevestiging van de order door A.

2 Indien A weigert een door B aangebrachte order tijdig te bevestigen, is A verplicht hiervan aanstonds mededeling te doen aan B onder opgave van de gronden. In dat geval heeft B recht op de helft van de provisie, tenzij hem de weigeringsgrond reeds vóór het afsluiten van de order was medegedeeld.

3 Indien A nalatig blijft in het tijdig bevestigen aan de afnemer van een door B aangebrachte order, is A desondanks aan B de volledige provisie verschuldigd.

4 Betalingen van afnemers, die niet rechtstreeks aan A geschieden maar aan B, dienen gestort te worden op een afzonderlijke bankrekening op naam van B, waarover B slechts met toestemming van A mag beschikken.

#### Art. 7

1 Het is B verboden met afnemers andersoortige overeenkomsten dan koopovereenkomsten te sluiten. Ten aanzien van deze andersoortige overeenkomsten (zoals montage, reparatie, enz.) dient B de afnemer onmiddellijk in contact te brengen met A.

2 Het is B verboden te bemiddelen bij het tot stand komen van overeenkomsten betreffende tweedehandsgoederen.

3 Het is B verboden voor eigen rekening te handelen.

4 B is verplicht tenminste éénmaal per jaar A te bezoeken, onder andere voor bijscholing over nieuwe producten of verkooptechnieken.

5 B is bevoegd om tegemoet te komen aan geringe gegronde klachten van afnemers. Bij ernstiger klachten dient B onverwijld contact op te nemen met A.

#### Art. 8

1 Alle onkosten verbonden aan de werkzaamheden van B als handels , met uitzondering van de in lid 3 genoemde, zijn voor rekening van B.

2 B moet ten behoeve van zijn werkzaamheden voor A de beschikking hebben over een auto.

3 A zal, mits zij zich daartoe akkoord verklaart, voor haar rekening nemen de kosten van algemeen reclamedrukwerk en porti.

#### Art. 9

1 A verplicht zich B tijdig alle inlichtingen en gegevens, zoals productie- en verkoopprogramma's, te verschaffen noodzakelijk of nuttig om B's werkzaamheid te ondersteunen en daartoe aan B te verstrekken schriftelijke opgave van de in het in art. 1 lid 1 vermelde rayon reeds bestaande afnemers, alsmede B kosteloos te voorzien van prijslijsten en al dat wat verder in het algemeen gebruikelijk is om de verkoop door B te bevorderen. Zulks geldt ook voor alle wijzigingen in voornoemde documentatie.

2 A geeft B een volledige monstercollectie in bruikleen.

#### Art. 10

A is verplicht B of diens rechtverkrijgenden respectievelijk de daartoe gemachtigde accountant op verzoek onverwijld volledige inzage te verstrekken van alle boeken en bescheiden op deze uurovereenkomst betrekking hebbend of daarmee verband houdend en nodig of nuttig voor het vaststellen en controleren van het bedrag van de B toekomende provisie.

#### Art. 11

B is verplicht alle door hem afgesloten orders onverwijld, en in ieder geval binnen zeven dagen, schriftelijk aan A te doen toekomen, en eveneens onverwijld schriftelijk aan A kenbaar te maken alle mededelingen van afnemers betrekking hebbend op of verband houdend met het bedrijf van A.

#### Art. 12

Indien de totale omzet van de direct en indirect door tussenkomst van B tot stand gekomen overeenkomsten gedurende een tijdvak van zes maanden beneden een bedrag van € \_\_\_\_ (bedrag) blijft, is A gerechtigd deze overeenkomst op te zeggen, waarbij, in afwijking van het in art. 1 lid 2 bepaalde, een opzeggingstermijn van slechts één maand zal gelden.

#### Art. 13

Bij het einde van deze uurovereenkomst is B verplicht onverwijld ter beschikking te stellen van A al hetgeen hij van A terzake van of in verband met deze overeenkomst onder zich heeft gekregen, zoals de monstercollectie, prijslijsten en hetgeen hem ingevolge het in art. 7 lid 3 en art. 8 bepaalde verder door A is verstrekt.

#### Art. 14

1 Gedurende een tijdvak van zes maanden na het einde van deze overeenkomst is B gerechtigd tot de volle in art. 2 omschreven provisie over orders uit het in art. 1 lid 1 genoemde gebied gedurende de loop van deze uurovereenkomst door B voorbereid en zonder nadere tussenkomst van een andere handels tot stand gekomen. Indien voor enige gedurende de loop van deze uurovereenkomst door B voorbereide, maar binnen een tijdvak van zes maanden na het einde van deze overeenkomst tot stand gekomen overeenkomst met derden, de bemiddeling van een andere handels of van andere personen nader is vereist geweest, zal B in ieder geval gerechtigd zijn tot de helft van de hiervoor genoemde provisie.

2 Onverminderd het bepaalde in het vorige lid heeft B recht op een klantenvergoeding bij het einde van de uurovereenkomst indien aan de voorwaarden omschreven in [art. 7:442 BW](#) is voldaan.

#### Art. 15

Ieder van partijen die in strijd handelt met één van bepalingen van deze overeenkomst, verbeurt ten gunste van de wederpartij een dadelijk opeisbare boete van € \_\_\_\_ (bedrag) voor iedere overtreding, onverminderd diens verplichting tot vergoeding van alle aan de wederpartij daardoor toegebrachte schade.

#### Art. 16

De kosten van deze overeenkomst zijn voor A.

Aldus overeengekomen en in tweevoud opgemaakt, per bladzijde geparafeerd en ondertekend in \_\_\_\_\_  
(plaatsnaam) op \_\_\_\_\_ (datum)

\_\_\_\_\_  
(principaal) (handels )

(Kamer van Koophandel)

## Appendix 6 Results Belgium

| Club             | City                           | N° members                  | culture                    | canteen | Volunteers | Members | Paid staff | Name                  |
|------------------|--------------------------------|-----------------------------|----------------------------|---------|------------|---------|------------|-----------------------|
| Noorse Kon SV.   | Kappelen, Antwerpen            | 375                         | Yes                        |         |            |         |            | Maarten Baestiaansens |
| Cantrincode VZW  | Mortsel, Antwerpen             | 750                         | Yes                        | Yes     |            | Yes     |            | Jan van Landeghem     |
| Kon.Ik Dien F.C. | Antwerpen                      | 500                         | Yes                        | Yes     | Yes        | Yes     |            | Felix Marstboom       |
| Nieuw Boechout   | Borgerhout, Antwerpen          | 431                         | Yes                        | Yes     | Yes        |         |            | Jurgen Smis           |
| Bacwalde         | Boechout, Antwerpen            | 348                         | Yes                        | Yes     |            | Yes     |            | Katia Claessens       |
| Wavria SK        | Onze-Lieve-Vr-Waver, Antwerpen | 520 (of which 300 under 16) | Yes                        | Yes     | Yes        | Yes     |            | Nauwelaerts           |
| Duffel Oost      | Lier, Antwerpen                | 470                         | Yes                        | Yes     | Yes        |         |            | Peeters               |
| Seja Kon FC      | Edegem, Antwerpen              | 375                         | Yes                        | Yes     | Yes        |         |            | Francois de Leeuw     |
| KFC KATELJNE     | Onze-Lieve-Vr-Waver, Antwerpen | 250                         | Yes, sometimes with eating | Yes     | Yes        | Yes     |            | Claude Pluym          |
| KFC Koningshof   | Schoten, Antwerpen             | 250                         | Yes                        | Yes     |            |         | Yes        | Carl Baetsen          |
| SV Groenendaal   | Merksem, Antwerpen             | 230                         | Yes                        | Yes     | Yes        | Yes     |            | Patrick van Breda     |

Figure 3 Match target group

| Club                      | City, State              | N° members | Culture | Canteen                                            |
|---------------------------|--------------------------|------------|---------|----------------------------------------------------|
| ZVC Picass                | Deurne, Antwerpen        | 12         | Yes     |                                                    |
| FC Boomboys               | Brasschaat, Antwerpen    | 19         | Yes     |                                                    |
| ZVC Mariaburg             | Deurne, Antwerpen        | 14         | Yes     |                                                    |
| ZVC Ole FC                | Aartselaar, Antwerpen    | 16         | Yes     | Rent a court in sport complex                      |
| ZVC Europeanels           | Schelle, Antwerpen       | 12         | Yes     | Canteen belongs to external party                  |
| Bariton                   | Brecht, Antwerpen        | 40         | Yes     | Members and volunteers work in canteen             |
| Ossla-Rozemaai            | Ekeren, Antwerpen        | 90         | Yes     | Drink something after training, members work there |
| ZVC Kixx                  | Merksem, Antwerpen       | 12         |         | No                                                 |
| ZVC t'Haltje              | Lint, Antwerpen          | 15         |         | No                                                 |
| ZVC Vaso                  | Ekeren, Antwerpen        | 15         |         | No                                                 |
| FC Spoetnik               | Hoboken, Antwerpen       | 12         | Yes     | Yes                                                |
| ZVC contralo              | Antwerpen, Antwerpen     | 16         |         | Nee                                                |
| Zaalvoetbalclub CHEZ STEF | Stabroek, Antwerpen      | 18         |         | Yes                                                |
| Hoegaarden                |                          | 170        | Yes     | Yes, members and volunteers                        |
| zvc Moxibus               | Merksem, Antwerpen       | 14         |         | Nee                                                |
| FC VDP Sport              | Kontich, Antwerpen       | 493        | No      | Yes                                                |
| Avia                      | Merksem, Antwerpen       | 50         |         | No                                                 |
| FC Stabroek               | Stabroek, Antwerpen      | 75         | No      | Yes                                                |
| FC Huis ten Halve         |                          | 65         | Yes     | Yes                                                |
| Schoten City              | Wommelgem, Antwerpen     | 12         |         | No                                                 |
| Zaalvoetbalclub Bodrum FC | Deurne, Antwerpen        | 9          |         | No                                                 |
| FC Flora                  | Roosdaal, Vlaams-Brabant | 70         | Yes     | Yes, members                                       |
| VK Eeksken                | Opwijk, Vlaams-Brabant   | 60         | Yes     | Yes, members and volunteers                        |
| Vaso F.C                  | Ekeren, Antwerpen        | 70         | Yes     | Yes, volunteers                                    |
| VB United                 | Bevel, Antwerpen         | 20         |         | No                                                 |
| ZVC VALAAR                | Wilrijk, Antwerpen       | 22         | Yes     | Yes                                                |

Figure 4 Not matching to target group

## Appendix 7 Data Germany

| Sportsclub                           | Members / Sports             | Sports                                                                         | E-mailaddress                                                |
|--------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| » <a href="#">Aachener HTC</a>       | unknown                      | Tennis, Hockey                                                                 | <a href="mailto:sekretariat@ahtc.de">sekretariat@ahtc.de</a> |
| » <a href="#">HTC SW Bonn</a>        | 900                          | Tennis, hockey                                                                 | <a href="mailto:gst@htc-bonn.de">gst@htc-bonn.de</a>         |
| » <a href="#">Bonner THV</a>         | 1600                         | Tennis, hockey                                                                 | BonnerTHV@t-online.de                                        |
| » <a href="#">Arminia Bielefeld</a>  | 11.000                       | Soccer, hockey, tennis, iceskating, billiard                                   | alexanderdoht@googlemail.com                                 |
| » <a href="#">Bielefelder TG</a>     | 188, 77 adults, 111 children | Hockey                                                                         | btgiochenwolff@aol.com                                       |
| » <a href="#">Preußen Duisburg</a>   | 760                          | Hockey, tennis, soccer                                                         | ajlbongers@t-online.de                                       |
| » <a href="#">MSV Duisburg</a>       | 6800                         | Soccer, hockey, tennis, athletics, volleyball, gymnastics, chess, martial arts | info@msv-hockey.de                                           |
| » <a href="#">DSD Düsseldorf</a>     | 1260                         | Tennis, hockey                                                                 | info@dsd-online.de                                           |
| » <a href="#">Düsseldorfer HC</a>    | unknown                      | Hockey                                                                         | duesseldorferhc.buero@t-online.de                            |
| » <a href="#">Düsseldorfer SC</a>    | unknown                      | Tennis, hockey, lacrosse                                                       | sekretariat@dsc-99.de                                        |
| » <a href="#">Schwarz-Weiß Köln</a>  | 900                          | Hockey, tennis, lacrosse                                                       | hockey@kkht.de                                               |
| » <a href="#">Rot-Weiss Köln</a>     | 2000                         | Tennis, hockey                                                                 | Kluth@Rot-Weiss-Koeln.de                                     |
| » <a href="#">Blau-Weiß Köln</a>     | 1200                         | Tennis, hockey                                                                 | KHTCBWK@aol.com                                              |
| » <a href="#">RTHC Leverkusen</a>    | 2500                         | Tennis, hockey                                                                 | <a href="mailto:Peter.Rak@RTHC.de">Peter.Rak@RTHC.de</a>     |
| » <a href="#">ETG Wuppertal</a>      | unknown                      | Hockey, badminton, gymnastics, handball                                        | u.langer@etg47.de                                            |
| » <a href="#">HC GW-Wuppertal</a>    | unknown                      | Hockey                                                                         | gww-hockey@web.de                                            |
| » <a href="#">Oberhausener THC</a>   | unknown                      | Tennis, hockey                                                                 | faam.trost@t-online.de                                       |
| » <a href="#">ETB Essen</a>          | 750                          | Basketbal, hockey, tennis, swimming, gymnastics,                               | geschaeftsfuehrer@etb-hockey.de                              |
| » <a href="#">ETUF Essen</a>         | 350                          | Hockey                                                                         | hockeyriege@etuf.de                                          |
| » <a href="#">Schwarz-Weiß Neuss</a> | unknown                      | Tennis, hockey                                                                 | hockey@hockey-neuss.de                                       |
| » <a href="#">THC Münster</a>        | unknown                      | Tennis, hockey                                                                 | claudia-asskamp@versanet.de                                  |
| » <a href="#">Eilendorfer HC</a>     | unknown                      | Hockey                                                                         | kalf-ehc@web.de                                              |

|                                        |                                         |                                                                                                            |                                                |
|----------------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| » <a href="#">Dortmunder HG</a>        | unknown                                 | Hockey                                                                                                     | carsten.toerber@dortmunder-hg.de               |
| » <a href="#">Eintracht Dortmund</a>   | 5500                                    | Soccer, badminton, basketball, martial arts, athletics, table tennis, rhythmic gymnastics, hockey, fitness | Fischedick@arcor.de                            |
| » <a href="#">Club Raffelberg</a>      | 600                                     | Tennis, hockey                                                                                             | s.maertens@club-raffelberg.de                  |
| » <a href="#">Ahleener SpVgg</a>       | unknown                                 | Soccer, volleyball                                                                                         | Harry@Stry-net.de                              |
| » <a href="#">HC Bad Honnef</a>        | 180                                     | Hockey                                                                                                     | peter.j.lahr@freenet.de                        |
| » <a href="#">THC Berg. Gladbach</a>   | 590                                     | Tennis, hockey                                                                                             | georg.strunck@atlascoopco.com                  |
| » <a href="#">Bochumer HV 05</a>       | unknown                                 | Hockey                                                                                                     | info@bhv05.de                                  |
| » <a href="#">LC Borken</a>            | unknown                                 | Hockey, athletics                                                                                          | nokikana@t-online.de                           |
| » <a href="#">TV Datteln</a>           | 90                                      | Tennis                                                                                                     | Jens-Kriegel@versanet.de                       |
| » <a href="#">PSV Lippe Detmold</a>    | unknown                                 |                                                                                                            | <a href="#">Malermeister Meier@t-online.de</a> |
| » <a href="#">TV Jahn Hiesfeld</a>     | unknown                                 | Soccer, hockey, athletics, swimming                                                                        | eknopp1959@gmx.de                              |
| » <a href="#">TuS Hackenbroich</a>     | unknown                                 | Hockey, tennis soccer, table tennis, martial arts                                                          | dietmarzander@yahoo.de                         |
| » <a href="#">SG Düren 99</a>          | unknown                                 | Soccer, hockey, tennis, gymnastics                                                                         | smittionline@gmx.de                            |
| » <a href="#">Hellerhofer SV</a>       | unknown                                 | Hockey, tennis, volleyball                                                                                 | mschmitz@ish.de                                |
| » <a href="#">SG Erftstadt</a>         | 2247, 173 hockey, 63% of total under 18 | Hockey                                                                                                     | sge@sgerftstadt.de                             |
| » <a href="#">HTC Kupferdreh</a>       | unknown                                 | Hockey                                                                                                     | ArndGlett@aol.com                              |
| » <a href="#">HC Essen 99</a>          | unknown                                 | Hockey                                                                                                     | mr@hce99.de                                    |
| » <a href="#">HC Eintracht Geldern</a> | unknown                                 | Hockey                                                                                                     | daniel_buschmann@t-online.de                   |
| » <a href="#">TSV Fichte Hagen</a>     | 1600                                    | Hockey, tennis, soccer, basketball, ballet                                                                 | m.kube@fichte-hagen.de                         |
| » <a href="#">HTC Hamm</a>             | unknown                                 | Hockey, tennis                                                                                             | Matthias-Schade@web.de                         |
| » <a href="#">HC Herne</a>             | unknown                                 | Hockey                                                                                                     | marc.wiedermann@arcor.de                       |
| » <a href="#">THC Hürth</a>            | 634                                     | Tennis, hockey                                                                                             | vorstand@thc-huerth.de                         |
| » <a href="#">TUS Iserlohn</a>         | 3300                                    | Basketball, boxing, soccer, hockey, martial arts. Tennis, volleyball                                       | info@tusiserlohn.de                            |

|                                         |         |                                                                 |                                      |
|-----------------------------------------|---------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| <a href="#">» SCB-Horrem</a>            | 1200    | Hockey, tabel tennis, badminton, volleybal, basketball, cycling | hockey@scb-horrem.de                 |
| <a href="#">» Marienburger SC</a>       | 1300    | Tennis, hockey                                                  | Sekretariat@MSC-Koeln.de             |
| <a href="#">» Dünnwalder TV</a>         | 1700    | Tennis, hockey, volleyball martial arts                         | Jon.Shepherd@arcor.de                |
| <a href="#">» Crefelder HTC</a>         | unknown | Tennis, hockey                                                  | wellenhaake@aol.com                  |
| <a href="#">» Crefelder SV</a>          | unknown | Hockey                                                          | csv.hockey.geschaftsstelle@online.de |
| <a href="#">» Richrather SV</a>         | unknown | Hockey                                                          | Karl-Malz Korn@gmx.de                |
| <a href="#">» SSC Lünen</a>             | unknown | Hockey                                                          | ssc-hockey@web.de                    |
| <a href="#">» VfB Hül's</a>             | unknown | Soccer, hockey, gymnastics                                      | carsten@plaenker.com                 |
| <a href="#">» Meckenheimer TuS</a>      | 1500    | Hockey, volleyball, badminton, gymnastics, basketball           | Schmidt-Dossow@BMVBS.Bund.de         |
| <a href="#">» SV Büberich</a>           | unknown | Soccer, athletics                                               | gwr-hockey@gmx.de                    |
| <a href="#">» THC Mettmann</a>          | 500     | Tennis, hockey                                                  | Hockey@thcm.de                       |
| <a href="#">» Moerser TV</a>            | unknown | Hockey                                                          | hockeytoni@aol.com                   |
| <a href="#">» Uhlenhorst Mülheim</a>    | 1000    | Tennis, hockey                                                  | uhlenhorst-muelheim@meocom-online.de |
| <a href="#">» Kahlenberger HTC</a>      | unknown | Hockey, tennis                                                  | info@khtc.de                         |
| <a href="#">» TV Jahn Oelde</a>         | unknown | Hockey                                                          | joerg@tippkemper.net                 |
| <a href="#">» SC Paderborn</a>          | unknown | Soccer                                                          | r.kuhlmann@gmx.de                    |
| <a href="#">» Pulheimer SC</a>          | unknown | Hockey, tennis, soccer and more                                 | friedhelm.kluft@t-online.de          |
| <a href="#">» TV Ratingen</a>           | unknown | Tennis                                                          | Jansen.D@gmx.de                      |
| <a href="#">» SG Pallotti Rheinbach</a> | unknown | Hockey                                                          | Rheinbezirk@web.de                   |
| <a href="#">» TuS Rheinberg</a>         | unknown |                                                                 | mueller-Rheinberg@t-online.de        |
| <a href="#">» RHTC Rheine</a>           | 320     | Hockey                                                          | Fischer.Ingrid@t-online.de           |
| <a href="#">» Soester HC</a>            | unknown | Hockey                                                          | ralf.gebel@soester-hc.de             |
| <a href="#">» Solinger HC</a>           | unknown | Hockey                                                          | geen emailadres bekend               |
| <a href="#">» TSV Solingen-A.</a>       | unknown | Hockey                                                          | hockey@annette-brunner.de            |
| <a href="#">» HTC Troisdorf</a>         | unknown | Hockey, Tennis                                                  | tziemer@servox.de                    |

|                                 |         |                                 |                            |
|---------------------------------|---------|---------------------------------|----------------------------|
| <a href="#">» Viersener THC</a> | unknown | Hockey                          | horsmann.sigrid@gmx.de     |
| <a href="#">» TV Werne</a>      | unknown | Hockey, Athletics, martial arts | BHeimann@tvwerne-hockey.de |

Figure 5 Data Nordrhein-Westfalen

## Appendix 10 Questionnaire 5 forces

### Toetreders

Is er sprake van schaalvoordelen binnen uw markt?

Is er een omvangrijk kapitaal vereist om toe te treden tot uw markt?

Is er een gerede kans op tegenacties van bestaande bedrijven bij toetreders op uw markt?

Kunnen toetreders gebruik maken van bestaande distributiekkanalen?

Hebben toetreders toegang tot bestaande of nieuwe technologieën?

Zijn klanten loyaal aan een merk?

Kunnen toetreders over (overheids)subsidies beschikken?

Bestaan er hoge drempels om van leverancier te wisselen?

|                |   |
|----------------|---|
| geheel niet    | ▼ |
| niet echt      | ▼ |
| in lichte mate | ▼ |
| in lichte mate | ▼ |
| niet echt      | ▼ |
| geheel niet    | ▼ |
| geheel niet    | ▼ |
| niet echt      | ▼ |

### Afnemers

Is er sprake van één of enkele grote afnemers(groepen)?

Zijn de producten of diensten homogeen van aard (weinig gedifferentieerd)?

Worden de afnemers van uw markt geconfronteerd met lage marges?

Speelt kwaliteit een grote rol in de koopbeslissingen van afnemers van uw markt?

Hebben de afnemers van uw markt toegang tot informatie over hun leveranciers en hun aanbod?

Bestaan er hoge drempels om van leverancier te wisselen?

|                |   |
|----------------|---|
| niet echt      | ▼ |
| geheel niet    | ▼ |
| geen mening    | ▼ |
| neutraal       | ▼ |
| in lichte mate | ▼ |
| niet echt      | ▼ |

### Leveranciers

Wordt de bedrijfstak gedomineerd door een enkele leverancier (of door een geconcentreerde groep van leveranciers)?

Is het merk van de leveranciers 'gewild' binnen uw markt?

|           |   |
|-----------|---|
| niet echt | ▼ |
| niet echt | ▼ |

Bestaan er hoge drempels om van toeleverancier te wisselen?

niet echt ▼

Leveren leveranciers een belangrijke bijdrage aan de kwaliteit/bewerking van producten binnen uw markt?

zeker ▼

Worden de leveranciers van uw markt geconfronteerd met lage marges?

geen mening ▼

Treedt de overheid op als leverancier?

geheel niet ▼

### **Substituten**

Is de functionaliteit van de substituten beter/uitgebreider dan de bestaande producten/diensten?

geheel niet ▼

Overtreft de prijs-prestatie verhouding van de substituten die van bestaande producten?

geheel niet ▼

Is het voor de afnemers gemakkelijk om over te stappen op substituten?

geheel niet ▼

Zijn substituten winstgevend en stellen leveranciers zich agressief op?

geheel niet ▼

### **Concurrentie intensiteit**

Is er sprake van een niet of nauwelijks groeiende marktsituatie?

niet echt ▼

Zijn de producten/diensten op uw markt homogeen van aard (ongedifferentieerd)?

niet echt ▼

Zijn er veel bedrijven met dezelfde grootte en gelijke concurrentiepositie?

geheel niet ▼

Zijn uittredingsbarrières hoog? (moeilijk om activiteiten te staken)?

geheel niet ▼

Ontbreken er strategische relaties (samenwerkingsverbanden) tussen concurrenten?

in lichte mate ▼