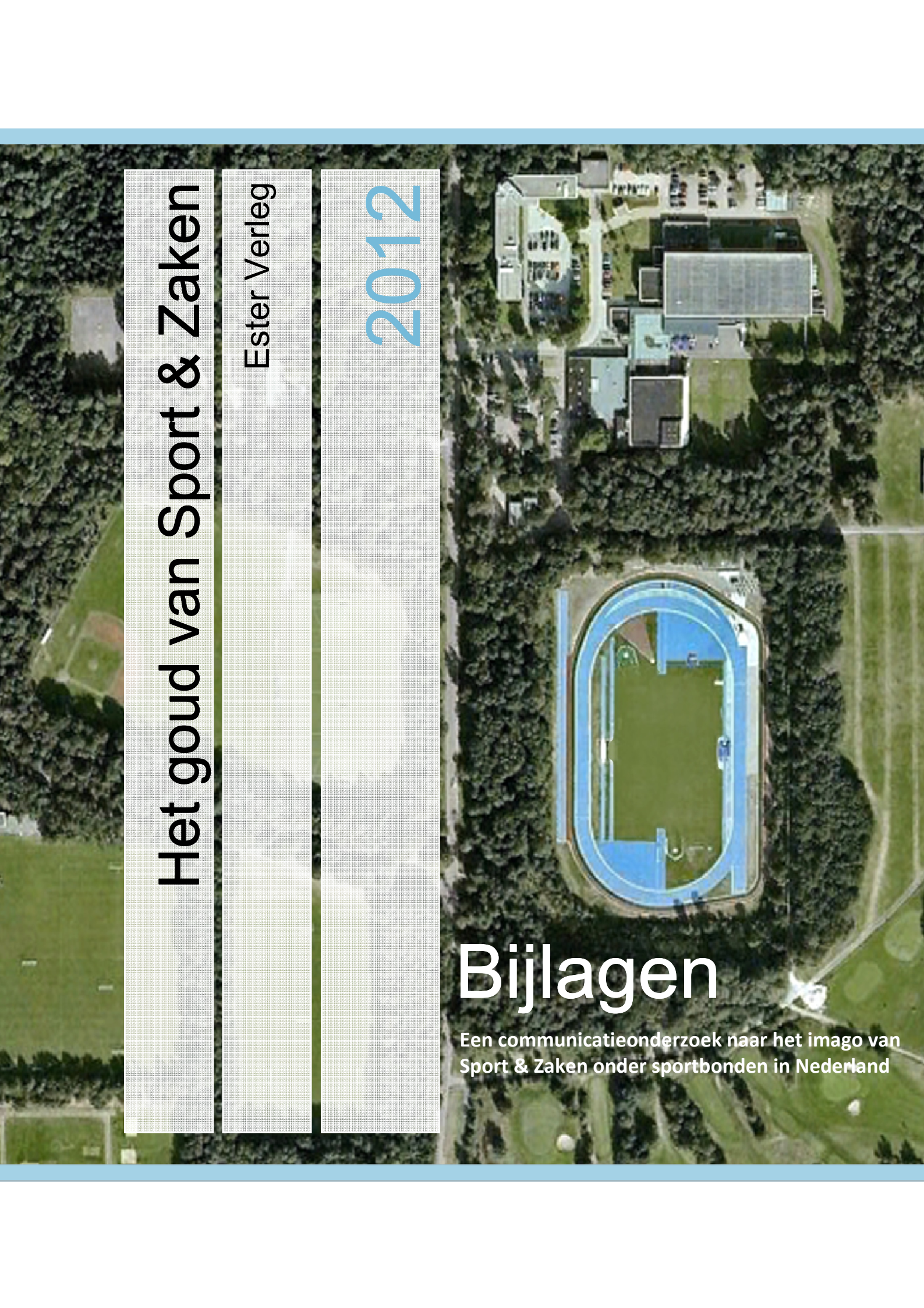




Het goud van Sport & Zaken

Ester Verleg

2012

Bijlagen

Een communicatieonderzoek naar het imago van
Sport & Zaken onder sportbonden in Nederland

Inhoud

Bijlage 1. Geschiedenis Sport & Zaken.....	3
Bijlage 2. Thema's die respondenten interessant vinden voor de PepTalks.....	4
Bijlage 3. Marketing- en Communicatie Flowchart 2011.....	5
Bijlage 4. Vragenlijst internetenquête	6
Bijlage 5. Resultaten internetenquête – gesloten vragen.....	10
Bijlage 6. Resultaten internetenquête – open vragen	18
Bijlage 7. Vragenlijst interviews	21
Bijlage 8. Interviews uitgewerkt naar label.....	22
Bijlage 9. Conclusies interviews	36
Bijlage 10. Overzicht geïnterviewde personen	40
Bijlage 11. Evenementen Sport & Zaken.....	41

Bijlage 1. Geschiedenis Sport & Zaken

Sport & Zaken is ontstaan na het Manifest Nederland Sportland naar aanleiding van de Olympische Spelen van Sydney (najaar 2000). Op vijf deelgebieden, verdeeld over de vijf Olympische Ringen, werden de ambities voor de sport in 2008 verwoord. Hierbij was samenwerking een belangrijk instrument, ook in de ring Sport & Bedrijf. Ingezet werd op het belang van gezonde werknemers door sport voor het bedrijfsleven en daarnaast op het inzetten van kennis & kunde uit het bedrijfsleven.

In het najaar van 2001 werd door NOC*NSF en VWS een expertmeeting georganiseerd. Staatssecretaris Margot Vliegthart en NOC*NSF-voorzitter Hans Blankert gingen in gesprek met vertegenwoordigers uit bedrijfsleven, sport, onderwijs en overheid. Door de heer Wim Ruijgrok (directielid VNO-NCW) werd tijdens de brainstorm als voorbeeld van samenwerking gerefereerd aan de Stichting Kunst & Zaken. Bedrijven die gratis kennis en kunde ter beschikking stelden aan de kunstsector. De heer Pim Hiemstra (Boer & Croon) vond dit een zeer interessant gegeven en hieruit ontstond een groep mensen die het bestaande concept Kunst & Zaken gingen vertalen naar de sport.

Door NOC*NSF werd dit idee met open armen ontvangen. In september 2003 was de oprichting van de Stichting een feit. VNO NCW, NOC*NSF, ING Bank en Boer & Croon maakten dit mogelijk. De doelstelling om hoogwaardige kennis en kunde uit het bedrijfsleven beschikbaar te maken voor de sport, is via de makelaarsfunctie van Sport & Zaken tot stand gebracht. Bovendien is deze nieuwe entiteit op soepele wijze geïntegreerd in de bestaande ondersteuning binnen de sport en vormt daarin een zeer waardevolle aanvulling.

Gestart met advies

De basis voor het succes is de formule die is overgenomen van Kunst & Zaken; een stichting die zich op vergelijkbare wijze inzet voor de culturele sector. Veel bedrijven en organisaties blijken bereid te zijn hun kennis en expertise aan sportbonden en -verenigingen ter beschikking te stellen in ruil voor een inhoudelijke associatie met de georganiseerde sport.

Dat bleek al direct in 2003 toen Sport & Zaken begon. In nog geen half jaar tijd hadden 25 bedrijven zich geheel belangeloos bij Sport & Zaken aangesloten, terwijl in die periode de georganiseerde sport nog amper op de hoogte was van het bestaan van Sport & Zaken.

Ook sportverenigingen

Eind 2003 kon Sport & Zaken melding maken van de eerste succesvol afgeronde adviestrajecten en toen ging het snel. Tientallen bonden dienden in 2004 een aanvraag in en eind 2004 besloot Sport & Zaken haar dienstverlening uit te breiden richting sportverenigingen. In 2006 werd ook voor het eerst de Sport & Zaken-trofee uitgereikt, de prijs voor het meest succesvolle adviestraject van het afgelopen jaar.

2007: Start van Bedrijfssport

2007 was het startjaar voor Bedrijfssport. Acht sportbonden ontwikkelden in samenwerking met NOC*NSF een aantrekkelijk bedrijfssportaanbod en Sport & Zaken bracht dit aanbod samen in één menukaart en verkocht het aanbod aan bedrijven die invulling wilden geven aan hun gezondheidsbeleid.

.... en de Sportbestuurdersdatabase

In 2007 onderzocht Sport & Zaken ook de mogelijkheden om een Sportbestuurdersdatabase op te zetten. Dit initiatief werd gelanceerd in april 2008 tijdens het Nederlands Congres voor Sportbestuurders op Papendal. Al direct na de lancering bleek de database in een duidelijke behoefte te voorzien. Diverse sportbonden dienden aanvragen in voor de invulling van één of soms meer vacatures.

2009: Goud op de werkvloer

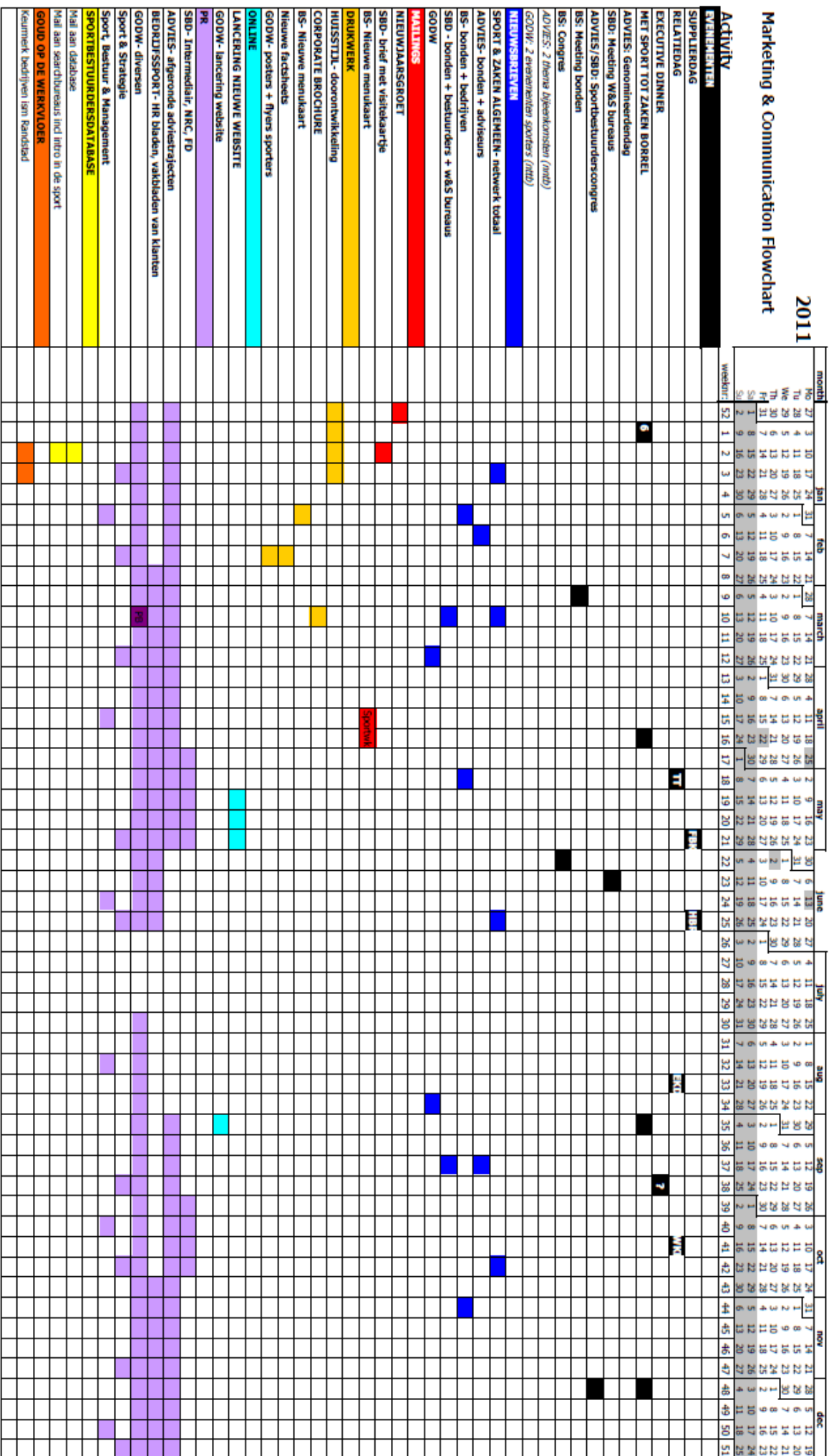
In 2009 komt er nog een vierde programma bij: Goud op de Werkvloer. Dit is een initiatief van Randstad en NOC*NSF met als doel topsporters de mogelijkheid te bieden om tijdens hun actieve sportcarrière relevante werkervaring op te doen bij 'topsportvriendelijke' bedrijven en organisaties. Ook oud-topsporters die volledig beschikbaar zijn voor werk komen hiervoor in aanmerking.

Bijlage 2. Thema's die respondenten interessant vinden voor de PepTalks¹

- Sponsorwerving
- Financiële onafhankelijkheid / Nieuwe verdienmodellen
- Nieuwe leden binden
- Bestaande leden behouden
- Vormgeving samenwerking met andere bonden
- Het delen van accommodaties
- Ontwikkeling van mediarechten (bijvoorbeeld online)
- Algemeen: de werkwijze en ontwikkeling bij andere sportbonden

¹ Een *PepTalk* is een bijeenkomst, georganiseerd door Sport & Zaken, waar sportbonden bij elkaar komen die met hetzelfde vraagstuk worstelen. Professionals uit het bedrijfsleven leiden deze bijeenkomst en denken mee en adviseren over deze vraagstukken. Op deze manier worden bonden met een gelijksoortig vraagstuk gestimuleerd hier met elkaar over na te denken.

Bijlage 3. Marketing- en Communicatie Flowchart 2011



Bijlage 4. Vragenlijst internetenquête

Enquêtevragen Imago Sport & Zaken

1. Kent u Sport & Zaken?

- ☐ Ja
- ☐ Nee → Stuk voor respondenten die Sport & Zaken niet kennen

2. Hoe bent u ooit in contact gekomen met Sport & Zaken?

- ☐ Benaderd door Sport & Zaken
- ☐ Ik heb zelf contact gezocht, via
 - De website
 - Via via
 - Twitter/ LinkedIn
 - Anders, namelijk.....
- ☐ Ik heb nog nooit contact gehad met Sport & Zaken → Stuk voor respondenten die Sport & Zaken niet kennen

3. Bent u in het jaar 2011 in contact geweest met Sport & Zaken? Zo ja, hoe vaak (gemiddeld)?

- ☐ Ja

- 1x per jaar	- 4x per jaar
- 2x per jaar	- maandelijks
- 3x per jaar	- wekelijks
	- dagelijks
- ☐ Nee

4. Wie initieert doorgaans het contact?

- ☐ Sport & Zaken
- ☐ Ik / mijn organisatie

5. Heeft u contact met één persoon of met meerdere personen binnen Sport & Zaken?

6. Voor wie denkt u dat Sport & Zaken bedoeld is? (doelgroep)

7. Weet u welke diensten Sport & Zaken biedt? Zoja, welke?

8. Via welke communicatiemiddelen heeft u doorgaans contact met Sport & Zaken?

- ☐ Face to face / persoonlijk contact
- ☐ Telefonisch
- ☐ Via email
- ☐ Via de website
- ☐ Via een Met Sport tot Zaken Borrel
- ☐ Relatiedag
- ☐ Executive Diner
- ☐ Via LinkedIn
- ☐ Via Twitter
- ☐ Anders, nl.....
- ☐ Geen van bovenstaande

9. Via welke communicatiemiddelen neemt u informatie van Sport & Zaken tot u?

- ☐ Face to face
- ☐ Telefonisch
- ☐ Via email
- ☐ Via de nieuwsbrief

- ☐ Via de website
- ☐ Via een Met Sport tot Zaken Borrel
- ☐ Relatiedag
- ☐ Executive diner
- ☐ Via Twitter
- ☐ Via LinkedIn
- ☐ Jaarverslag
- ☐ Persberichten/nieuwsberichten
- ☐ Anders, nl.....
- ☐ Geen van bovenstaande

10. Bent u tevreden over de boodschappen (inhoudelijk) die Sport & Zaken communiceert?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

Hoe komt dit?

11. Bent u tevreden over de frequentie waarmee Sport & Zaken met u en/of uw organisatie communiceert?

- ☐ Ja
- ☐ Nee, te weinig
- ☐ Nee, te veel

12. Noem drie woorden die u bij Sport & Zaken als organisatie vindt passen:

13. Sport & Zaken is onmisbaar voor mijn organisatie om doelen en ambities te bereiken

Helemaal mee eens 1 2 3 4 5 Helemaal niet mee eens

14. Als ik contact zoek met het bedrijfsleven, doe ik dit via Sport & Zaken

Helemaal mee eens 1 2 3 4 5 Helemaal niet mee eens

15. De manier van communiceren met/vanuit Sport & Zaken is prettig

Helemaal mee eens 1 2 3 4 5 Helemaal niet mee eens

16. De diensten die Sport & Zaken aanbiedt zijn voor mij (en mijn organisatie) van toegevoegde waarde

Helemaal mee eens 1 2 3 4 5 Helemaal niet mee eens

17. In welke mate vindt u de volgende kenmerken passen in het beeld dat u heeft van Sport & Zaken?

- | | |
|--|---------------------------------|
| ☐ Betrouwbaar | zeer goed 1 2 3 4 5 zeer slecht |
| ☐ Professioneel | zeer goed 1 2 3 4 5 zeer slecht |
| ☐ Daadkrachtig | zeer goed 1 2 3 4 5 zeer slecht |
| ☐ Enthousiast | zeer goed 1 2 3 4 5 zeer slecht |
| ☐ Open (houdt niets achter) | zeer goed 1 2 3 4 5 zeer slecht |
| ☐ Maatschappelijk betrokken | zeer goed 1 2 3 4 5 zeer slecht |
| ☐ Respectvol | zeer goed 1 2 3 4 5 zeer slecht |
| ☐ Toegankelijk | zeer goed 1 2 3 4 5 zeer slecht |
| ☐ Stelt het belang van de sport centraal | zeer goed 1 2 3 4 5 zeer slecht |
| ☐ Handelt zorgvuldig | zeer goed 1 2 3 4 5 zeer slecht |
| ☐ Levert kwaliteit | zeer goed 1 2 3 4 5 zeer slecht |
| ☐ Treedt veel naar buiten | zeer goed 1 2 3 4 5 zeer slecht |

18. Welke eigenschappen, genoemd bij vraag 17, vindt u belangrijk voor Sport & Zaken?

19. Als ik en/of mijn organisatie een probleem of vraagstuk heeft dan neem ik altijd contact op met Sport & Zaken

- ☐ Ja, dat doe ik of heb ik gedaan

- ☐ Ja, dat ben ik van plan
- ☐ Nee

20. Wat voor cijfer geeft u Sport & Zaken als organisatie? (1 is heel slecht, 10 is heel goed)

20a. Licht uw oordeel toe:

21. Zou u Sport & Zaken aanraden bij een collega?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

Hoe komt dit?

22. Sport & Zaken is van plan om vanaf dit voorjaar een bedrag te rekenen voor haar dienstverlening aan de sport, die tot nu toe gratis was. Ze doet dit om een gelijkwaardiger werkverhouding tot stand te brengen bij de adviestrajecten en de werving van sportbestuurders.

Wat vindt u hiervan?

- Prima, met een maximum van E200,- per adviestraject/geplaatste sportbestuurder
- Prima, met een maximum van E500,- per adviestraject/geplaatste sportbestuurder
- Ik wist niet dat de dienstverlening gratis was
- Slecht plan, ik ga hierdoor geen aanvragen meer indienen bij S&Z
- Weet niet/geen mening

23. Wat is uw naam? U kunt er ook voor kiezen om anoniem te blijven, dan vult u niks in.

24. Wat is uw functie?

25. Wilt u meewerken aan het geven van een interview over dit onderzoek? Vul dan hieronder uw naam, telefoonnummer en/of email adres in:

Dit gesprek duurt ongeveer een uur en vindt plaats bij u op kantoor.

26. Heeft u nog vragen of opmerkingen over deze vragenlijst of over het onderzoek?

27. Heeft u verbeterpunten voor Sport & Zaken of juist punten waar u positief over bent? Noem ze hier!

Dit is het einde van de vragenlijst. Hartelijk dank voor uw medewerking!

Als u heeft aangegeven geïnteresseerd te zijn in het geven van een interview, wordt er binnenkort contact met u opgenomen.

Stuk voor respondenten die Sport & Zaken niet kennen

Sport & Zaken is een non profit organisatie die optreedt als intermediair tussen sport en bedrijfsleven. Om de Nederlandse sportsector duurzaam te versterken, verbinden wij (maatschappelijke) sportorganisaties en bedrijven met hart voor sport met elkaar. Ruim 300 bedrijven hebben zich aangesloten bij Sport & Zaken en stellen hun diensten kosteloos ter beschikking aan de sport.

Als sportorganisatie kunt u bij Sport & Zaken terecht voor:

- Een strategisch vraagstuk van uw organisatie of evenement

Wij koppelen u aan een expert uit het bedrijfsleven die u kosteloos en in max. 10 werkdagen advies geeft.

- Professionalisering van het bestuur van uw organisatie of evenement

Wij koppelen u aan een bureau die helpt bij de werving & selectie van nieuwe sportbestuurders.

- Proactief onder de aandacht brengen van uw sport bij bedrijven

Wij nemen uw sport op in ons totale Bedrijfssport aanbod en benaderen hiermee landelijk een groot aantal bedrijven.

- Werk- of stageplekken voor (ex-)topsporters

Samen met Randstad en NOC*NSF plaatsen wij (ex-) topsporters voor werk- of stageplek bij ons netwerk van topsportvriendelijke bedrijven.

Enthousiast geworden? Kijk op www.sportenzaken.nl voor meer informatie.

Bijlage 5. Resultaten internetenquête – gesloten vragen

Dit zijn de resultaten van de gesloten enquêtevragen. Wanneer de nummers niet opvolgend zijn betekent dit dat er een open vraag tussen zit, deze wordt niet als tabel weergegeven. De antwoorden op de open vragen worden in bijlage 6 weergegeven.

1. Kent u Sport & Zaken?

(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

Antwoord	Aantal	Percentage
Ja	41	97.62 %
Nee	1	2.38 %
Aantal respondenten	42	

2. Hoe bent u ooit in contact gekomen met Sport & Zaken?

(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

Antwoord	Aantal	Percentage
Ik heb nog nooit contact gehad met Sport & Zaken	2	5 %
Ik ben benaderd door Sport & Zaken	8	20 %
Ik heb zelf contact gezocht, via:	30	75 %
Aantal respondenten	40	

3. Bent u in het jaar 2011 in contact geweest met Sport & Zaken?

(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

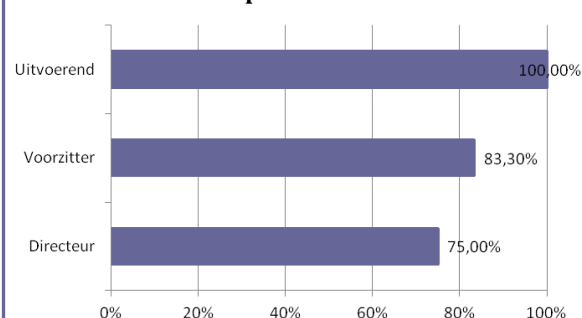
Antwoord	Aantal	Percentage
Ja	32	84.21 %
Nee	6	15.79 %
Aantal respondenten	38	

3a. Hoe vaak (gemiddeld)?

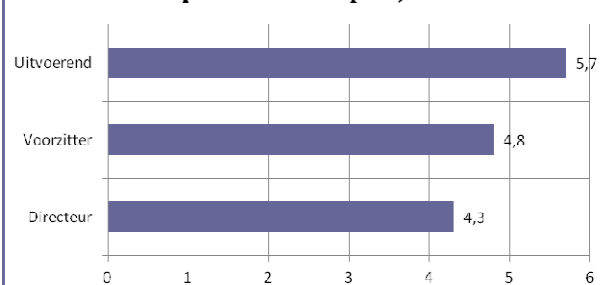
(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

Antwoord	Aantal	Percentage
1 keer per jaar	1	3.13 %
2 keer per jaar	6	18.75 %
3 keer per jaar	6	18.75 %
4 keer per jaar	13	40.63 %
maandelijke	6	18.75 %
wekelijks	0	0 %
dagelijks	0	0 %
Aantal respondenten	32	

Contact met Sport & Zaken in 2011



Gemiddeld aantal keer contact met Sport & Zaken per jaar



4. Wie initieert doorgaans het contact?

(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

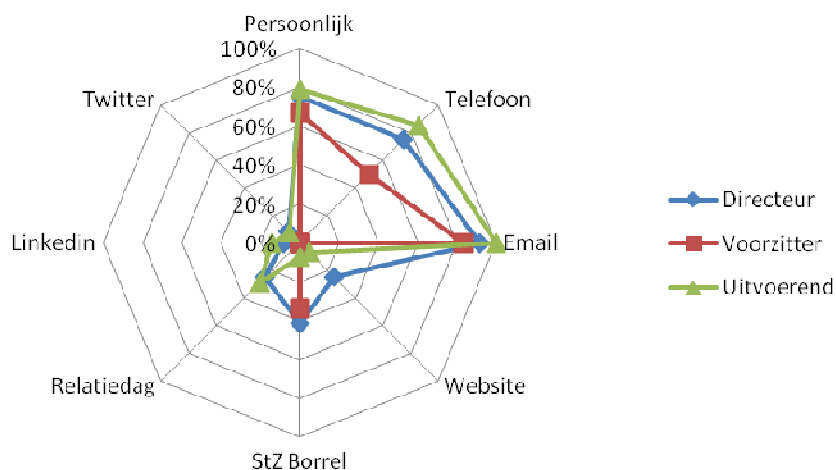
Antwoord	Aantal	Percentage
Sport & Zaken	13	34.21 %
Ik / mijn organisatie	25	65.79 %
Aantal respondenten	38	

8. Via welke communicatiemiddelen heeft u doorgaans contact met Sport & Zaken? (Meerdere antwoorden mogelijk)

(Type vraag: Meerkeuze, meer antwoorden)

Antwoord	Aantal	Percentage
Face to face/Persoonlijk	27	71.05 %
Telefonisch	30	78.95 %
Email	34	89.47 %
Website	5	13.16 %
Met Sport tot Zaken Borrel	9	23.68 %
Relatiedag	9	23.68 %
Executive Diner	0	0 %
Linkedin	3	7.89 %
Twitter	3	7.89 %
Anders, namelijk:	1	2.63 %
Aantal respondenten	38	

Gebruikte communicatiemiddelen met Sport & Zaken



9. Via welke communicatiemiddelen neemt u informatie van Sport & Zaken tot u?
(Meerdere antwoorden mogelijk)

(Type vraag: Meerkeuze, meer antwoorden)

Antwoord	Aantal	Percentage
Face to face/Persoonlijk	23	60.53 %
Telefonisch	16	42.11 %
Email	31	81.58 %
Website	12	31.58 %
Nieuwsbrief	20	52.63 %
Jaarverslag	3	7.89 %
Persberichten/Nieuwsberichten	7	18.42 %
Met Sport tot Zaken Borrel	7	18.42 %
Relatiedag	9	23.68 %
Executive Diner	0	0 %
Linkedin	2	5.26 %
Twitter	4	10.53 %
Anders, namelijk:	1	2.63 %
Aantal respondenten	38	

10. Spreekt de inhoud van de boodschappen die Sport & Zaken communiceert u aan?

(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

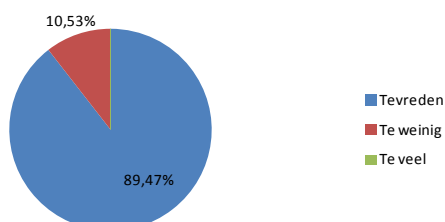
Antwoord	Aantal	Percentage
Ja	38	100 %
Nee	0	0 %
Aantal respondenten	38	

11. Bent u tevreden over de frequentie waarmee Sport & Zaken met u en/of uw organisatie communiceert?

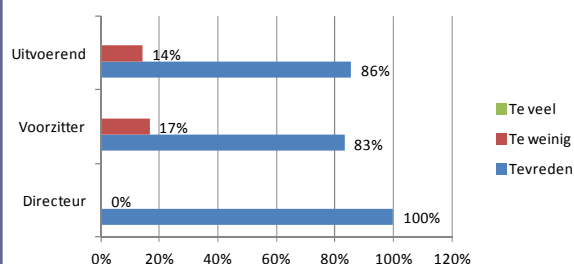
(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

Antwoord	Aantal	Percentage
Ja	34	89.47 %
Nee, te weinig	4	10.53 %
Nee, te veel	0	0 %
Aantal respondenten	38	

Frequentie communicatie vanuit Sport & Zaken



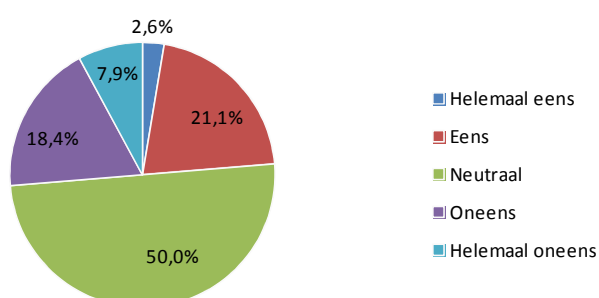
Frequentie communicatie Sport & Zaken



13. Sport & Zaken is onmisbaar voor mijn organisatie om doelen en ambities te bereiken

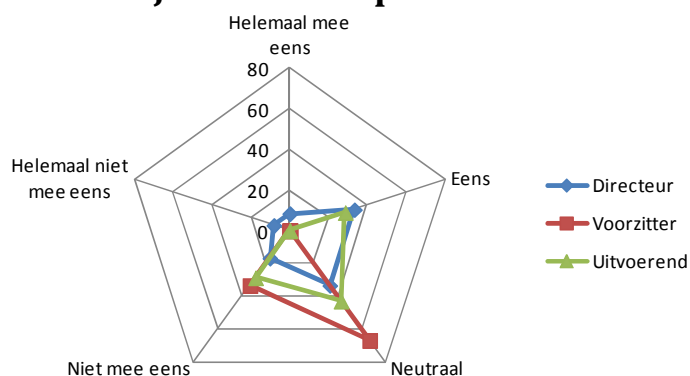
(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

Antwoord	Aantal	Percentage
Helemaal mee eens	1	2.63 %
Eens	8	21.05 %
Neutraal	19	50 %
Oneens	7	18.42 %
Helemaal mee oneens	3	7.89 %
Aantal respondenten	38	

Sport & Zaken is onmisbaar voor mijn sportbond**14. Als ik contact zoek met het bedrijfsleven, doe ik dit via Sport & Zaken**

(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

Antwoord	Aantal	Percentage
Helemaal mee eens	1	2.63 %
Eens	10	26.32 %
Neutraal	17	44.74 %
Oneens	9	23.68 %
Helemaal mee oneens	1	2.63 %
Aantal respondenten	38	

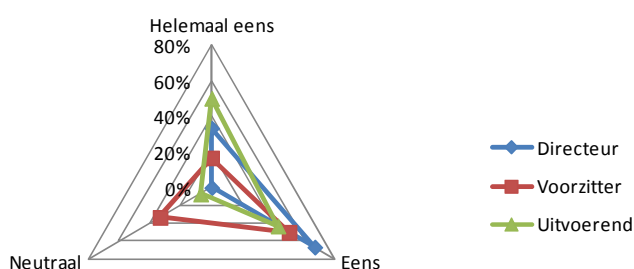
Ik zoek contact met het bedrijfsleven via Sport & Zaken

15. De manier van communiceren met/vanuit Sport & Zaken is prettig

(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

Antwoord	Aantal	Percentage
Helemaal mee eens	12	31.58 %
Eens	21	55.26 %
Neutraal	5	13.16 %
Oneens	0	0 %
Helemaal mee oneens	0	0 %
Aantal respondenten	38	

Sport & Zaken heeft een prettige manier van communiceren

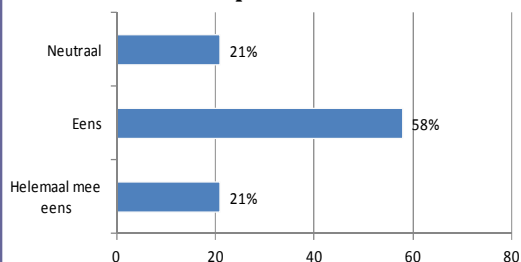


16. De diensten die Sport & Zaken aanbiedt zijn voor mij (en mijn organisatie) van toegevoegde waarde

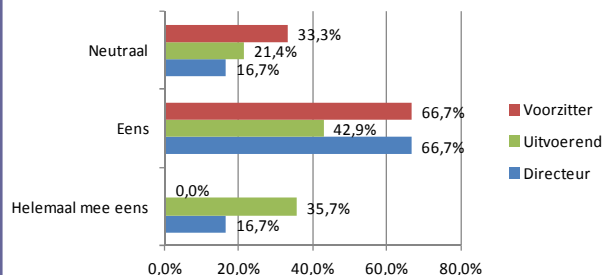
(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

Antwoord	Aantal	Percentage
Helemaal mee eens	8	21.05 %
Eens	22	57.89 %
Neutraal	8	21.05 %
Oneens	0	0 %
Helemaal mee oneens	0	0 %
Aantal respondenten	38	

De diensten van Sport & Zaken zijn van toegevoegde waarde voor mijn sportbond



Sport & Zaken biedt toegevoegde waarde voor mijn sportbond

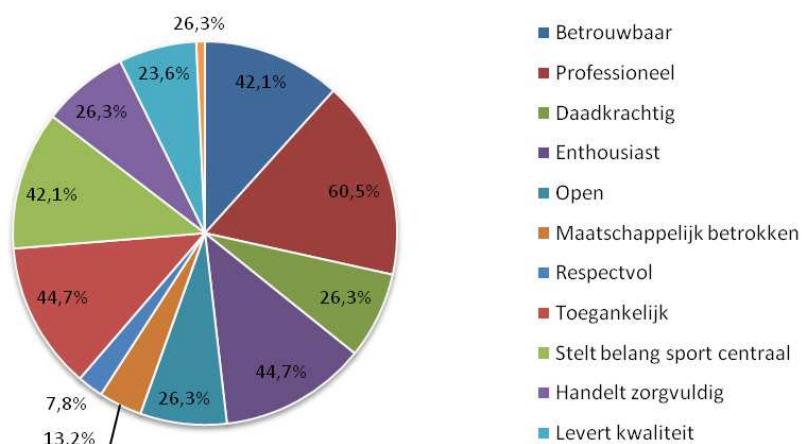


17. Welke van de onderstaande eigenschappen vindt u het meest passen bij Sport & Zaken?
Kies maximaal vier eigenschappen.

(Type vraag: Meerkeuze, meer antwoorden)

Antwoord	Aantal	Percentage	
Betrouwbaar	16	42.11 %	
Professioneel	23	60.53 %	
Daadkrachtig	10	26.32 %	
Enthousiast	17	44.74 %	
Open (houdt niets achter)	10	26.32 %	
Maatschappelijk betrokken	5	13.16 %	
Respectvol	3	7.89 %	
Toegankelijk	17	44.74 %	
Stelt het belang van de sport centraal	16	42.11 %	
Handelt zorgvuldig	10	26.32 %	
Levert kwaliteit	9	23.68 %	
Treedt veel naar buiten	1	2.63 %	
Aantal respondenten	38		

Eigenschappen Sport & Zaken

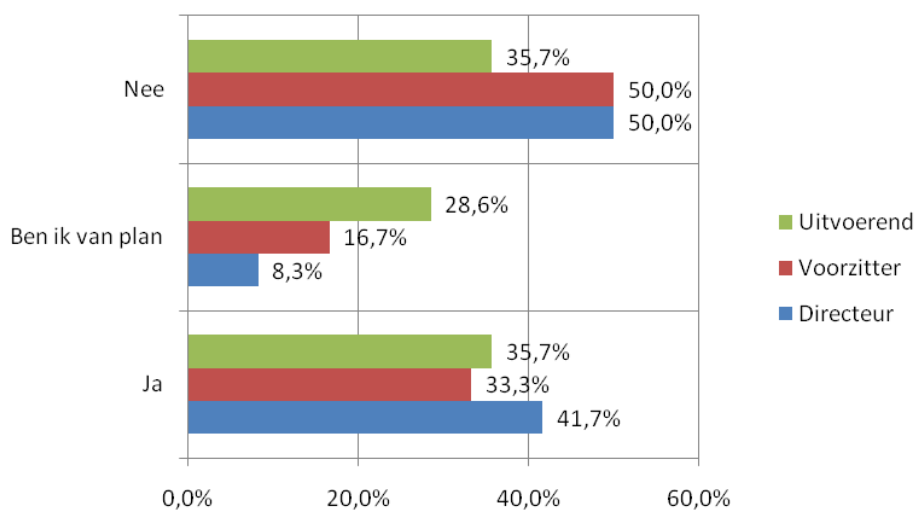


19. Als ik en/of mijn organisatie een probleem of vraagstuk heeft dan neem ik altijd contact op met Sport & Zaken

(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

Antwoord	Aantal	Percentage	
Ja, dat doe ik of heb ik in het verleden gedaan	15	39.47 %	
Ja, dat ben ik van plan	6	15.79 %	
Nee	17	44.74 %	
Aantal respondenten	38		

Bij een probleem/vraagstuk neem ik altijd contact op met Sport & Zaken

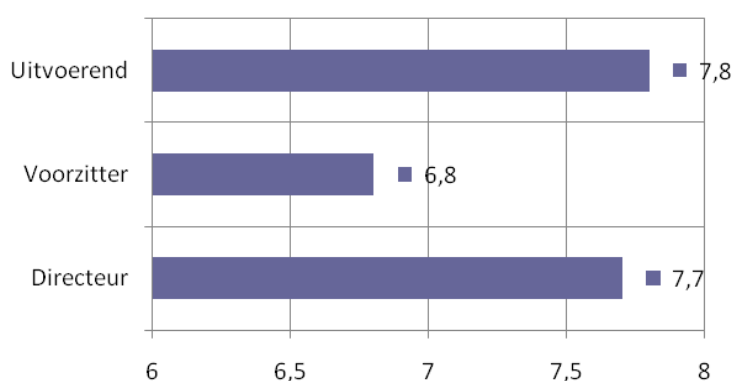


20. Wat voor cijfer geeft u Sport & Zaken als organisatie? (1 is heel slecht, 10 is heel goed)

(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

Antwoord	Aantal	Percentage
1	0	0 %
6	5	13.16 %
2	0	0 %
7	7	18.42 %
3	0	0 %
8	22	57.89 %
4	0	0 %
9	3	7.89 %
5	1	2.63 %
10	0	0 %
Aantal respondenten		38

Gemiddeld cijfer Sport & Zaken



21. Zou u Sport & Zaken aanraden bij een collega?

(Type vraag: Meerkeuze, één antwoord)

Antwoord	Aantal	Percentage
Ja	38	100 %
Nee	0	0 %
Aantal respondenten	38	

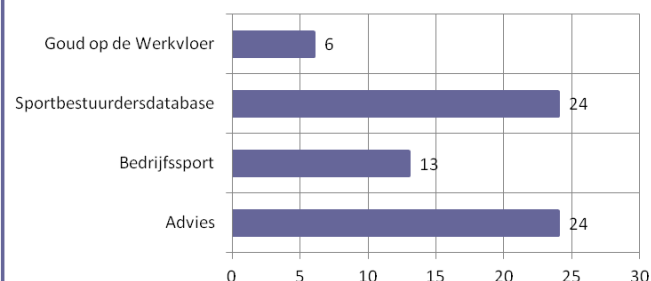
22. Sport & Zaken is van plan om vanaf dit voorjaar een bedrag te rekenen voor haar dienstverlening aan de sport, die tot nu toe gratis was. Ze doet dit om een gelijkwaardiger werkverhouding tot stand te brengen bij de adviestrajecten en de werving van sportbestuurders.

Wat vindt u hiervan?

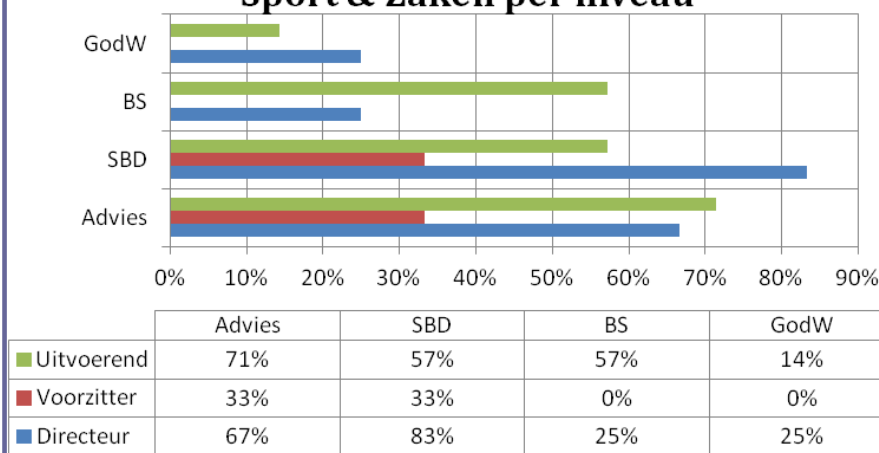
(Type vraag: Meerkeuze, meer antwoorden)

Antwoord	Aantal	Percentage
Prima, met een maximum van €200,- per adviestraject of geplaatste sportbestuurder	19	50 %
Prima, met een maximum van €500,- per adviestraject of geplaatste sportbestuurder	3	7.89 %
Ik wist niet dat de dienstverlening gratis was	2	5.26 %
Slecht plan, ik ga hierdoor geen aanvragen meer indienen bij Sport & Zaken	6	15.79 %
Weet ik niet	11	28.95 %
Aantal respondenten	38	

Spontane bekendheid programma's Sport & Zaken



Spontane bekendheid programma's Sport & Zaken per niveau



Bijlage 6. Resultaten internetenquête – open vragen

Vraag 12. Noem drie woorden die u bij Sport & Zaken als organisatie vindt passen:

Verlengstuk: 1	Bemiddeling: 2
Samenwerking: 2	Non profit: 2
Advies: 2	Inschattingsvermogen: 1
Professioneel: 7	Adequaat: 2
(Des)kundig: 4	Nuttig: 1
Service gericht: 2	Innovatief: 3
Klantgericht/klantvriendelijk: 4	Degelijk: 2
Vriendelijk: 2	Sparring partner: 1
Betrouwbaar: 3	Niet proactief: 1
Dynamisch: 1	Traag in reactie en handelen: 2
Intermediair: 6	Behulpzaam: 1
Betrokken: 4	Groeiend: 1
Direct: 1	Waardevol: 3
Snel: 2	Kennis(deling): 3
Netwerk(en): 3	Ondersteuning: 4
Kwaliteit: 2	Vraagbaak: 1
Zakelijk: 3	Hart voor de sportwereld: 1
Verbindend: 4	Bedrijfsleven: 1
Praktisch: 1	Sport: 2
Afhankelijk: 1	NOC*NSF: 1
Bestuur: 1	Slagvaardig: 1
Goedkoop: 2	Actueel: 1
Sympathiek: 1	Gedreven: 1
Dienstverlenend: 1	Meedenken: 1
Afspraak is afspraak: 1	Bureaucratisch: 1
Onzichtbaar: 1	Vraaggericht: 1
Informatief: 1	Bemiddelaar: 1
Idealistisch: 1	Sober: 1
Gezellig: 1	Enthousiast: 1
Collegialiteit: 1	

Top 3:

1. Professioneel (#7)
2. Intermediair (#6)
3. - Deskundig (#4)
 - Klantvriendelijk/klantgericht (#4)
 - Betrokken (#4)
 - Verbindend (#4)
 - Ondersteunend (#4)

Vraag 18. Welke eigenschappen, genoemd bij vraag 17, vindt u belangrijk voor Sport & Zaken?

Toegankelijk: 4
Professioneel: 15
Enthousiast: 8
Betrouwbaar: 18
Daadkrachtig: 8
Levert kwaliteit: 13
Stelt belang van de sport centraal: 5
Snelheid in reactie en handelen: 1
Open: 7
Respectvol: 2
Zorgvuldig: 3
Maatschappelijk betrokken: 2

Deskundig: 1
 Relevant: 1
 Netwerk: 1

Top 3:

1. Betrouwbaar (#18)
2. Professioneel (#15)
3. Levert kwaliteit (#13)

Vraag 24. Wat is uw functie?

(Algemeen) Directeur: 12
 Voorzitter: 6
 Account(manager): 2
 Business development: 1
 Penningmeester: 1
 Beleidsmedewerker zaalvoetbal: 1
 Secretaris: 1
 Coordinator sportontwikkeling: 1
 Externe betrekkingen: 1
 Manager communicatie: 1
 Beleidsmedewerker communicatie: 1
 Evenementen manager: 1
 Informatiemanager: 1
 Projectleider: 1
 Manager jeugd & opleidingen: 1

Top 3:

1. (Algemeen) Directeur (#12)
2. Voorzitter (#6)
3. (Account)manager (#2)
- Uitvoerend niveau (#14)

Vraag 26. Heeft u nog vragen of opmerkingen over deze vragenlijst of over het onderzoek?

Administratie fee:

- 1) aanvulling vraag 22: weet niet ingevuld omdat ik niet weet of er bij verenigingen draagvlak voor is en ik vermoed dat het wellicht administratief veel rompslomp zal geven.
- 2) Vraag 22: de reden die in de vraag genoemd staat spreekt mij in geheel niet aan. Vandaar mijn negatieve antwoord. Als het nodig is voor de financiering van Sport en Zaken en dat niet meer op andere wijze kan om financieel rond te komen valt een bijdrage te overwegen
- 3) de motivatie om kosten in rekening te brengen, daar ben ik wel benieuwd naar. Wat is er dan veranderd in de financiering?
- 4) ja, de laatste vraag over het feit dat de dienst gratis is voor bonden, waarom kregen wij dan een rekening? Betaling lijkt me trouwens meer dan normaal, maar wel als er daadwerkelijk sprake is van een dienstverlening, bij bedrijfshockey is dat momenteel niet het geval, dan vind ik betaling ook discutabel.

Overig:

- 5) Ik ben niet geheel objectief vanuit mijn kennis met S&Z vanuit NOC. Binnen de rest van de organisatie is S&Z nog weinig spontaan bekend. Niet een snelle overweging om contact op te nemen.
- 6) De vorige vraag kun je meerdere opties geven en volgens mij is dat niet de bedoeling. Succes!
- 7) Maakt nogal uit of je in een traject zit of niet bij het beantwoorden van de vragen

Vraag 27. Heeft u verbeterpunten voor Sport & Zaken of juist punten waar u positief over bent? Noem ze hier!

Structurele samenwerkingen

- 1) meer partners (bijv. gemeenten en bonden) aan je binden en met elkaar resultaatafspraken maken. Verder meer aansluiten bij lopende processen in de sport in het snijvlak tussen sport, overheid en bedrijfsleven.
- 2) Ik zou veel zien in bemiddelen tussen een professionele partner en een langdurige relatie tussen bond en businesspartner. Hiervoor bereid te betalen.

Drempel aanvragen adviestraject hoog

- 3) Dingen die me net te binnen schoten maar die ik nog niet heb aangegeven: ik vind S&Z een organisatie met een heldere en aansprekende missie, en denk dat hun uiteenlopende diensten voor veel bonden van waarde kunnen zijn. Wellicht zijn nog niet alle bonden zich hiervan bewust. Ik merk zelf daarnaast dat zeker niet al het contact met het bedrijfsleven via S&Z verloopt (zoals ook aangegeven bij eerdere vraag), de vraag is echter of dat in het geval van bonden noodzakelijk is! Daarnaast heb ik persoonlijk het gevoel dat problemen/vraagstukken nogal groot en belangrijk moeten zijn om ze bij S&Z in te dienen. Ik ben tot nu toe vanuit de NOB / Sportcluster Veenendaal bij twee adviestrajecten betrokken geweest, terwijl we misschien op wel meer gebieden hulp vanuit het bedrijfsleven hadden kunnen gebruiken. Ik weet niet of jullie hier iets mee kunnen, maar misschien hebben meer bonden het gevoel dat de drempel voor hun gevoel relatief hoog ligt om een adviesaanvraag in te dienen. Door er een bepaald bedrag voor te vragen, wordt deze drempel alleen nog maar verhoogd. Wil niet zeggen dat ik denk dat jullie dit niet zouden moeten doen, want je kunt natuurlijk ook op andere manieren laagdrempeliger, explicieter en/of concreter aangeven aan welke 'eisen' aanvragen moeten of zouden kunnen voldoen.

Regionale uitrol

- 4) Ben benieuwd naar de stappen die gezet worden om S&Z ook meer lokaal en regionaal te laten werken, bijv. voor sport verenigingen, al dan niet in verbinding met de Olympische Netwerken

Meer naar buiten treden

- 5) Laat je succesverhalen zien. S&Z heeft zeker een meerwaarde voor sportorganisaties en daarmee ook het bedrijfsleven. wat zijn je grootste successen? welke bedrijven heb je aan bedrijfssport gekregen? welke sporten? etc. Ik ben benieuwd!

Efficiëntie / duidelijkheid

- 6) Veel beter contact houden met opdrachtgever en duidelijk maken wat wel en niet kan
- 7) ja focus, efficiënter opereren

Positief

- 8) het samenbrengen van sport en bedrijfsleven vind ik erg goed en zinvol!
- 9) Relatiedag is sterk instrument!
- 10) Inzet van Gerda Verhaar Eeuwijk was top!

Overig

- 11) Zorg dat de toegevoegde waarde in stand blijft.

Bijlage 7. Vragenlijst interviews

1. Kunt u een korte omschrijving geven van uw taken/bezigheden voor de bond?
2. Hoe bent u, of uw bond, in contact gekomen met Sport & Zaken?
3. Wat weet u van Sport & Zaken? *Welke diensten bieden ze?*
4. Is Sport & Zaken bekend binnen uw bond? *(Nee? Hoe komt dit? Weinig informatie?)*
5. Wat voor rol speelt S&Z binnen uw bond?
6. Is het bedrijfsleven belangrijk voor uw sportbond? *Wat voor rol speelt het bedrijfsleven?*
7. Wat voor rol speelt S&Z in het contact tussen uw bond en het bedrijfsleven? *(Heeft u contact met het bedrijfsleven dat niet via Sport & Zaken loopt?)*
8. Van wat voor communicatiemiddelen maakt uw bond gebruik? *Waar haalt u uw informatie vandaan? Social media?*
9. Sport & Zaken communiceert via verschillende middelen, van welke middelen bent u op te hoogte of maakt u gebruik?
10. Wat voor een boodschappen ontvangt u graag (inhoudelijk) van Sport & Zaken? Wat zijn interessante onderwerpen voor uw bond/ waarin bent u geïnteresseerd? *(Zijn informatiebijeenkomsten interessant? Of al veel aanbod in?)*
11. Bent u wel eens op een evenement van Sport & Zaken aanwezig geweest? *(Denk aan borrel, bondenbijeenkomst, relatiedag, speeddates)* Zo ja: *Wat vond u ervan? Zo nee: Wat vindt u een interessant thema voor een inhoudelijke borrel? Waar heeft u wat aan? Als u naar een relatiedag van Sport & Zaken zou komen, wat wilt u dan zien/doen/horen?*
12. Hoe zou u willen communiceren met Sport & Zaken? *Hoe zou u willen dat Sport & Zaken met u communiceert?*
13. Wanneer neemt u contact op met Sport & Zaken? *Wat moet het resultaat zijn van contact met Sport & Zaken?*
14. Wat is de toegevoegde waarde van de diensten van S&Z voor uw bond? *(Wat moet er eventueel veranderen zodat (de diensten van) S&Z toegevoegde waarde hebben voor uw bond?)*

Bijlage 8. Interviews uitgewerkt naar label

In deze bijlage worden de (letterlijk) uitgewerkte interviews getoond, gelabeld naar relevante gegevens per deelvraag. Hierin wordt verschil gemaakt tussen voorzitter, directeur en persoon werkzaam op uitvoerend niveau.

■ In hoeverre is de doelgroep bekend met Sport & Zaken? (*Kennis*)

Voorzitter

Label	Informatie
Contact via directeur bond en NOC*NSF	Ik ben nu anderhalf jaar voorzitter, dus ik denk dat als het goed is Sport & Zaken al contact had met de bond voordat ze contact met mij hadden. Ik ben onder andere door onze directeur Teun, maar ook via NOC*NSF in contact met jullie gekomen.
Kent bestuurdersdatabase en advies	Waar ik jullie van ken en waar jullie als het goed is nu voor ons mee bezig zijn is het zoeken van nieuwe bestuurders voor in ons bestuur. Dat is eigenlijk het belangrijkste wat ik weet van jullie en dat jullie dus adviseren bij de organisaties. Dus dat jullie adviseurs hebben.
Kennis leveren, mensen leveren, uitwisseling mogelijk maken	Ik zag jullie tot nu toe vooral als, het een staat een beetje los van het andere, mensen leveren is nogal wat anders dan wanneer je gewoon kennis levert. Ik begrijp dat jullie drie dingen doen, je levert mensen, je levert kennis en je levert uitwisseling, bijeenkomsten, platforms moet ik misschien zeggen. Het eerste wist ik.
Betaalde adviseurs	ik dacht dat jullie betaalde adviseurs hadden maar blijkbaar zat ik daarnaast.
Directeur en topsportmanager kent S&Z	Ik weet zeker dat onze directeur jullie kent en ik denk dat onze topsportmanager jullie ook kent.
Kent nieuwsbrief	Ik krijg volgens mij eens in de zoveel tijd wel eens een email van jullie, maar that's it.

Directeur

Label	Informatie
Kent S&Z van oprichting	Ik heb de oprichting van Sport & Zaken via het directeurenoverleg bij NOC*NSF natuurlijk meegemaakt. En ik ben ook gebruik gaan maken van Sport & Zaken.
Kent advies en SBD	Nou, we hebben twee keer een adviesvraag om hulp, in de zin van, we hebben een keer met het hele bureau, hoe heette dat ook alweer, nou een studie-achtige toestand gehad om prioriteiten te stellen en om je bureau schoon te krijgen en zo. Daar hebben we met een partner binnen Sport & Zaken hebben we daarmee, een paar dagdelen met het hele bureau meegedaan. Al een paar jaar geleden hoor. En vorig jaar ben ik door een advocaten kantoor geholpen bij mijn statuten. (Marxman Advocaten). En eind 2009, begin 2010 heb ik gebruik gemaakt van de database bestuurders. Met enige regelmaat dus. Maar ik weet dat ze meer doen (dan Advies en SBD), maar wat precies dat weet ik niet.
Medewerkers bekend met S&Z maar niet met diensten	Nou, bekend van het feit dat we ermee gewerkt hebben. Of via Sport & Zaken een cursus hebben gedraaid. En iedereen is Sport & Zaken wel bekend. Maar wat precies en hoe, dat zal wat minder zijn.
S&Z geen rol in comm met bonden	Sport & Zaken heeft ook verschillende middelen waarmee wij communiceren met de bonden. Waarvan bent u op de hoogte? Niet. Nee, daar zie ik geen rol van Sport & Zaken.
Nieuwsbrief valt niet op	Bijvoorbeeld onze nieuwsbrief, ontvangt u die? Weet u dat? Dat weet ik eigenlijk niet. Niet dat ik weet, hoe vaak komt die uit? Vier keer per jaar. Dan kan het wel zijn dat ik hem wel krijg, maar dan valt hij niet echt op. Anders dan had ik het wel geweten.

Uitvoerend

Label	Informatie
Kent S&Z via accountmanagement NOC*NSF	Nou, de eerste keer dat weet ik niet, dat zal wel via de directeur geweest zijn. Ik denk dat we toen, want ik had er wel eens van gehoord, dat we via Sport & Zaken ondersteuning kregen voor ons College van Deskundigen, omdat we mensen nodig hadden op het gebied, zoals Ernst & Young die wat onderzoekjes hebben gedaan. Ik ben er in ieder geval op gewezen via Yvette van Gunst, van NOC*NSF, dat was toen onze accountmanager. Yvette die kwam toen ook op het idee, toen ik zei nou we zoeken voor de commissie watersportopleidingen, zoeken we eigenlijk een nieuwe voorzitter, een onafhankelijke voorzitter. Toen zei zij oh, dat is misschien wel leuk om bij Sport & Zaken aan te melden. Op die manier ben ik dan zelf met Sport & Zaken in contact gekomen. Ik weet dat Marieke, de voormalige directeur, en Marij Stokker, vanuit communicatiemarketing, dat die dus ook een heel marketingplan hebben gemaakt met steun van Sport & Zaken, of via Sport & Zaken.
S&Z is makelaar voor bedrijven die kennis beschikbaar stellen	Nou ik heb toen inderdaad op die site een beetje gekeken en ik was toen vooral geïnteresseerd in die bestuurder. Wat ik begrepen heb is dat Sport & Zaken een soort makelaar is voor bedrijven die enerzijds, in eerste instantie geloof ik de bedrijven die NOC*NSF sponsorde en zeiden we willen ook kennis en knowhow ter beschikking stellen, wat dus op allerlei vlakken kan zijn.
Contact via accountmanager	Dat het meer is van met je accountmanager van NOC*NSF overleggen van we hebben daar wat hulp nodig en dat je dan samen kijkt van is dat misschien iets om aan Sport & Zaken te vragen. Ik heb begrepen dat het heel breed kan zijn, maar hoe breed precies, durf ik niet te zeggen.
S&Z is bekend bij bond, maar niet bewust	Buiten u om, is Sport & Zaken bekend binnen de bond? Jahoor, dat denk ik wel. Een collega van zowel de wedstrijdsport, de manager, die weten dat wel. Ik weet niet of het nou heel bewust leeft hier en daar, van als we hulp nodig hebben, maar in principe is het wel bekend denk ik.
Weet niet of hij nieuwsbrief ontvangt	Niet bewust. Ik klik wel eens wat weg, dat het teveel is. Maar ik geloof niet dat ik van Sport & Zaken.. ja, misschien ook wel hoor. Ik zie wel eens iets voorbij komen en dan kijk je snel.
Denkt info gemiste te hebben afgelopen jaar, door problemen communicatie (schakelt S&Z niet in dan)	We hebben nu wel natuurlijk, we hebben sinds 1 december een nieuwe directeur. En daarvoor is precies een jaar lang onze directeur uit de running geweest. En die is waargenomen door wat bestuursleden, dus dat is taken allemaal verdeeld. Dan merk je wel dat de communicatie ook een heel stuk minder wordt. dan merk je dat informatie niet altijd goed doorkomt. Dat ligt dan aan ons zegmaar, want wij hebben het een jaar lang niet zo goed op orde gehad. Dus misschien dat we, nee ik weet wel zeker dat we dingen gemist hebben daardoor. Dat zal misschien met Sport & Zaken ook wel zo geweest zijn.

Voorzitter

Label	Informatie
Kent S&Z via Sportassist	Via Sportassist is er een soort beleidsplannetje geschreven en een van de conclusies was; er moet een nieuw bestuur komen.
Zelf via SBD traject aangesteld	En via Sport & Zaken is er toen iemand gekomen om de werving van die bestuursleden te begeleiden. Zo ben ik er ook bij gekomen, dus dat heeft in de herfst van 2010 plaatsgevonden. Dat was mijn eerste contact met Sport & Zaken. Via mijn zoon ben ik in de sollicitatieprocedure van Sport & Zaken gekomen, dus ik heb dat wel meegemaakt.
S&Z bekend bij bestuur; kennen mogelijkheden	Bij het bestuur, ja. Ik denk alleen bij het bestuur. Ik denk dat bij hun de kennis is van als je iets hebt dan kun je ze inschakelen. Want we hebben

	binnenkort open Nederlandse Kampioenschappen en daar komen dus teams van over de hele wereld, Zambia en Taiwan. En daar hebben we via Sport & Zaken geprobeerd om een bedrijf te vinden die wil helpen om sponsors te zoeken. Dat is in het bestuur besproken, dus dat soort mogelijkheden weten ze. We hebben ook (bij Sport & Zaken) de vraag neergelegd om een penningmeester te zoeken, dus het bestuur is redelijk op de hoogte van wat er uitgezet kan worden.
Bekend met SBD	Dat zoeken in het bedrijfsleven was mij duidelijk, maar ik wist niet dat het zo breed was, op allerlei terreinen.
S&Z als sponsorzoeker	Dat ze bemiddelen met het zoeken naar sponsors, maar verder..
Niet op de hoogte van kosteloze aspect	Ik weet dat die meneer die via Sport & Zaken in die sollicitatieronde is gekomen wel betaald moest worden, en dat was geen hoofdtarief, maar dat was absoluut niet gratis. Maar dat is wel even om te onthouden hoe dan de beeldvorming kan ontstaan van het kost geld. Want van die adviestrajecten dat wist ik niet en ik denk dat mijn mede bestuursleden dat ook niet weten.
Weet niet of hij nieuwsbrief ontvangt; anders maakt geen indruk	Ik weet niet of ik die nieuwsbrief ontvang, volgens mij niet. Of hij moet gekoppeld zijn aan de nieuwsbrief van NOC*NSF. Tenminste, anders heeft hij geen indruk gemaakt. Verder weet ik het niet.
Weet niet dat er een aanvraagformulier is	Ja over een aanvraag, maar misschien is dat er wel, ik zou graag; misschien is er wel een soort formulier waarmee je een vraag neer kunt leggen?

Directeur

Label	Informatie
Kent S&Z van netwerkborrel	Ja, volgens mij ben ik een keer uitgenodigd op een netwerkborrel.
Ziet S&Z als verbinder bedrijf en sport	Ik weet dat zij met name, laat ik zeggen, bedrijven interesseren om met de sport zaken te doen, verbindingen te leggen.
S&Z laat sport gebruik maken van kennis uit andere terreinen	De sport gebruik laten maken van de kennis die er op andere terreinen is, soms in de sportwereld niet. Zo kijk ik naar Sport & Zaken en zo heb ik hem ook gebruikt.
Directeur en management kent S&Z	Niet bij iedereen. Ik denk dat in mijn positie (directeur) en het management team die kennen Sport & Zaken en die kennen een aantal mogelijkheden. Maar als je bij marketing en communicatie zou vragen wat weet jij van Sport & Zaken dan zouden ze zeggen ja we weten dat het er is, maar wat het doet, dat waag ik te betwijfelen. Als management ben je natuurlijk ook wat meer in de positie om die bijeenkomsten te bezoeken en de contacten te leggen en te onderhouden, dus dat gaat wel goed.
Leest nieuwsbrief en e-mails	Ik ontvang jullie mail en klik dan door op dingen en zo, dus dat is met Sport & Zaken het kanaal via waar ik het meeste binnen krijg. Dus de nieuwsbrief en bijzondere acties.

Uitvoerend

Label	Informatie
Heeft S&Z bekend gemaakt bij bond	Nou, ik durf te zeggen dat er voor mij geen contact was met Sport & Zaken (ik werk er nu anderhalf jaar). Ik heb dat er een beetje ingebracht.
Kent veel mensen van S&Z	Ik ken vooral een aantal mensen, dat vind ik heel belangrijk, daar heb ik ook een goed gevoel bij. Ik ken Eric van der Veen redelijk, Karin, Roel natuurlijk.
Kent SBD, Advies en OV2028	En wat ik weet is eigenlijk met name de tweedeling, waar ik met name bekend mee ben is dat jullie bestuurlijke posities helpen invullen voor sportbonden. Daarnaast dat jullie de bemiddeling doen tussen, bij adviestrajecten voor sportbonden. Dat de adviestrajecten kosteloos zijn, tien dagdelen. Jullie partnership als Sport & Zaken met Olympisch Vuur, maar dat weet ik ook weer vanuit mijn rol die ik heb in de club van 2028. Ik zit heel dicht, nog steeds, tegen NOC*NSF en Olympisch Vuur aan. Ja, dat zijn denk ik de drie belangrijkste dingen die ik zo kan noemen.
Communicatieafdeling kent	Nou ja weet je, als ik kijk naar mijn afdeling natuurlijk wel, want die mensen

S&Z en werkt ermee	werken daar dan ook mee. Regelmatig dat het ook wel aan de orde komt binnen ons MT. We hebben wel een aantal trajecten die we bij ons in willen vullen, ja weet je, ik merk wel dat ik degene ben die het vaak zegt, dat het bij andere mensen nog niet spontaan opkomt.
Ziet S&Z als adviseur, geen uitvoerder	Voor zover ik denk, zover ik het weet zijn het eigenlijk de adviestrajecten die we bij jullie neer kunnen leggen, niet zozeer te uitvoerende projecten.
Bekend met bijeenkomsten, nieuwsbrief en website	Ik weet dat jullie af en toe bijeenkomsten hebben en ik heb volgens mij een nieuwsbrief van jullie ontvangen, daar zag ik dat Hill + Knowlton er bij was. Gelijk ingekocht, waardoor wij nu een mediatraining gaan doen met Hill + Knowlton. Jullie website, ja en verder heb ik het dan eerder over persoonlijk contact met Roel, Karin of Janine.

▪ **Wat is de houding van de doelgroep ten opzichte van Sport & Zaken? (Houding)**

Voorzitter

Label	Informatie
S&Z niet top-of-mind	Ik denk dat wij nog onvoldoende in contact met jullie zijn, dat jullie zegmaar top-of-mind zijn, dat op het moment dat wij een probleem hebben denken, hé Sport & Zaken. Dat heeft vooral te maken met het feit dat wij zo'n enorme vrijwilligers organisatie zijn. En met zeer beperkte middelen, dus wij zijn gewend als wij ergens een probleem hebben dat we dat intern met elkaar oplossen. We roepen nog niet vaak genoeg de hulp van buiten waar dat mogelijk is.
Denkt dat S&Z kan helpen met relatie met bedrijfsleven	Ik denk dat dat met Sport & Zaken zou kunnen helpen, ik kan me niet herinneren de laatste fatsoenlijke relatie met het bedrijfsleven van een niet schermer. Dus ja, dat moet anders.
Denkt dat advies geld kost	Dan heb ik jullie waarschijnlijk met een ander onderdeel of met een onderdeel van NOC*NSF verward, over die adviestrajecten. Dat kostte gewoon geld en dat was gewoon een betaalde opdracht. En daar hebben wij gewoon de middelen niet voor.
Blij te horen dat advies geen geld kost	Ik ben blij te horen dat er iets, in ieder geval bij ons, iets te verbeteren valt.
S&Z vergroot netwerk	Dus als jullie met meneer of mevrouw Pietersen uit Zaltbommel komen, die zal ik niet gekend hebben en die zal wellicht zelf niet eerder aan schermen gedacht hebben. Die zal zeker niet weten dat wij iemand zochten voor in het bestuur. Dus jullie vergroten onze cirkel, onze wereld met kwalitatief goede mensen hoop ik.
Zonder S&Z niet geholpen met problemen	Nou ik denk dat wij zonder zo'n dergelijk contact gewoon niet geholpen worden. Toegevoegde waarde is (hoop ik, even zo gezegd) dat jullie daadwerkelijk leveren, dus dat wij zonder jullie niet hadden kunnen vinden.

Directeur

Label	Informatie
Zet S&Z in waar mogelijk	We zijn een kleine bond, kunnen dus niet alles zelf. En waar ik dat ook maar kan zal ik niet nalaten te kijken of Sport & Zaken dat voor me kan invullen
Diensten S&Z aantrekkelijk en goedkoop	zodat ik op een hele aantrekkelijke, goedkope manier mijn zaken geregeld kan krijgen. En dan maak ik er nog te weinig gebruik van. Eens in de twee jaar denk ik.
S&Z geen nieuwspartner	Ik zie Sport & Zaken niet als een nieuwspartner. Als het dat wel kan worden, prima, maar dat is niet het eerste wat ik nou bij Sport & Zaken zoek.
Rol S&Z in Advies prettig	Bemiddelen dat het tot stand komt. En aan het eind een vorm van evaluatie, zodat dat ook weer voor anderen, althans zo ervaar ik dat. Vindt u dat prettig? Ja, prima. Uitstekend.
Tevreden over diensten S&Z	Ja, daar ben ik tevreden over.

Heeft gevoel dat er gehoor wordt gegeven aan problemen	Kijk, we evalueren zaken en daar zitten natuurlijk altijd positieve dingen in, daar zitten ook wel eens dingen in die je kunt veranderen. Ja, dat doet zich dan voor en op het moment dat je merkt dat daar gehoor aan gegeven wordt, dan wel gehoord voor is, dan voldoet het dus uitstekend. En ik heb dat gevoel.
---	--

Uitvoerend

Label	Informatie
Bij probleem eerst naar NOC*NSF, accountmanager	Ik denk dat het eerst via NOC*NSF gaat. Ja, dat is natuurlijk het reguliere overleg wat je ook hebt met je accountmanager. Waar je dan van verwacht dat die ook een beetje richting kan geven. Verder ben ik niet gekomen zegmaar. Mijn eerste reactie was toen ook, ik zocht iets, ik zie Yvette als het gezicht van NOC*NSF. Nu is het Rianne Mulder. Die ga je dan als eerste vragen op dat vlak. Tenzij je voor een bepaald project al weet wie je binnen NOC*NSF kan aanspreken. Die bilateraaltjes zijn er ook wel. Dus we weten ook wel wie we voor bepaalde sportparticipatie of schoolsport projecten moeten aanspreken. Of voor de opleidingen, academisch sportkader. Dus wat dat betreft is het niet zo dat alles via de accountmanager loopt. Dus het zou best kunnen dat, mocht er weer iets in het verlengde zijn, dat we met de kennis die we hebben direct naar Sport & Zaken gaan.
Niet idee dat S&Z rol speelt in contact bedrijfsleven	Ik heb niet het idee dat het een grote rol speelt, maar er zijn zoveel ontwikkelingen. We hebben een nieuwe directeur sinds december, ik weet ook niet wat hij doet. Hij is al bij het NOC*NSF langs geweest om aan te kloppen. Ik denk dat daar alle mogelijkheden al wel besproken zijn.
Interesse in concept PepTalks	Ja, natuurlijk. Ik kan moeilijk nee zeggen, natuurlijk hebben we daar interesse in. Want daar ben je de hele tijd naar op zoek, hoe doen anderen dat? Dus ja, dat is absoluut zo.
Sponsor vinden moeilijk	En een sponsor vinden, als daar nou een gouden formule voor was..
Nieuwe relatiedag leuk, maar geen tijd	Ja, dat is natuurlijk altijd leuk. Dat zou goed zijn hoor. Ik moet er nu even niet aan denken, we lopen echt over. Dit soort dingen gaan heel snel dan, van sorry dat gaat niet lukken. Met kennisdeling en ook met relaties even spreken, je haalde er een hoop inspiratie uit. Het zette de boel wel in beweging, zegmaar.
Tevreden over traject SBD	(SBD) Het waren allemaal goede mensen en wij zaten al zo lang te emmeren om iemand te zoeken. En dan is het wel zoiets, dan krijg je dus in korte tijd een aantal mensen, namen op tafel die ook echt willen en waar je dan in een mum van tijd klaar bent. Nou, dat was echt geweldig. Over de Sportbestuurdersdatabase zijn jullie tevreden? (in die situatie) Ja, daarover ben ik heel tevreden. Bovengemiddeld.
Blij dat accountmanager S&Z als optie noemde	Ik was in ieder geval toentertijd heel blij met de accountmanager dat hij zei van joh Sport & Zaken daar moet je gewoon daarheen bellen, die persoon, daar naar toe. Toen ook meteen Sport & Zaken gezocht, en contact gezocht. Die accountmanager hoeft dan eigenlijk alleen de weg te wijzen. Er kwam toen eigenlijk heel snel reactie op.

Voorzitter

Label	Informatie
Weet niet of adviestraject resultaat heeft gehad	Er is contact geweest en er is ook over gepraat, ik weet niet of het resultaat heeft gehad, ik heb ze alleen met elkaar in verband gebracht. Sport & Zaken gaf mij een naam door, een nummer. Die heb ik vervolgens weer doorgegeven aan Haarlem, de organisatoren van die Kampioenschappen, van jongens neem contact op. En er is contact gelegd, dat heb ik dan wel gecontroleerd. Maar ik weet niet of dat resultaat heeft opgeleverd.
Zelf niet betrokken in traject van S&Z	Mijn rol zal altijd zijn van ik neem contact op met Sport & Zaken, leg daar de vraag neer en op het moment dat ze met iemand komen dat ik zeg van neem contact op met die en die. Ik zal niet zelf dat gaan doen.

Bezoeken borrel ligt aan onderwerp	Ja, dat ligt wel aan het onderwerp. Dat moet ik wel zeggen, je krijgt gigantisch veel aanbiedingen. Het NOC*NSF organiseert ook bijeenkomsten.
Peptalks interessant, mits afgestemd op doelgroep (verschil grote/kleine bonden)	Ja, je ziet in de sport heel erg het verschil tussen de kleinere bonden die het moeten doen met vrijwilligers, inclusief bestuur en de bonden waar een directeur zit. Ik merk wel, dat zijn bijna twee werelden. Dan zou mijn advies zijn van als je zoiets organiseert kijk dan wel even wat de doelgroep is. Zijn het directies? Dan heb je het echt over beroepskrachten, of zijn het de vrijwillige voorzitters? Dan heb je het toch over een hele andere vraag en een hele andere behoefte, als die directieuren.
S&Z vergroot netwerk	Ja, Sport & Zaken heeft contacten in het bedrijfsleven die ik niet heb, of als ik die wel zou willen hebben ongelooflijk veel energie zou kosten om dat op te bouwen.
Ziet veel in structurele samenwerking met bedrijf	Als ik het goed begrijp ziet u veel in een structurele samenwerking met een bedrijf? Ja, een structurele samenwerking. Wat ik al zei, wij adopteren die bond en daar doen we wat dingen voor. Dan heb je gewoon een contactpersoon. Dat zou een vorm van sponsoring of ondersteuning zijn. Dat zou voor een bond als de NIOBB ideaal zijn. Het zou handig zijn als je gekoppeld bent aan een bedrijf, of aan een juridische afdeling, want die kan zich verdiepen in zo'n bond.
Hoort van S&Z graag waar bedrijfsleven in geïnteresseerd is (binnen sportwereld)	En een idee of het bedrijfsleven geïnteresseerd is in dit soort contacten. En dat zou ik nou aardig vinden, als Sport & Zaken kijkt van goh zijn er nou bedrijven die zeggen van oke, wij adopteren zo'n kleine bond. Dan gaat het helemaal niet om veel, soms even om kennis. Maar je kunt je ook onderwerpen voorstellen dat een bedrijf ons wil helpen om daarin eens te helpen of mee te kijken.
Staat negatief tegenover admin fee, na uitleg positief	Naast het contact met Sport & Zaken, heeft u verbeterpunten over de dienstverlening zelf? Nou, ik zag iets in een enquête van jullie over betaling, dat zou ik een heel slecht idee vinden. Volgens mij haken alle kleine bonden dan af, als er om geld gevraagd gaat worden. Dan weet ik vrijwel zeker dat alle kleine bonden zeggen; ja daar hebben we geen geld voor. Ik zal u uitleggen waar het vandaan komt. *Legt concept administratie-fee uit* Nee, oke dat snap ik. Dat principe ken ik, laat altijd ergens iets voor betalen. Ooh, dat stond er niet bij, dan snap ik het.
Is bereid adm. fee te betalen, afhankelijk van vraagstuk	Dat bedrag moet geen probleem zijn, het hangt wel van de vraag af. Kijk, als jullie een bedrijf voor ons zouden vinden die ons willen adopteren, daar hebben we wel 500 euro voor over. Maar dat vind ik wat anders. Zo kwam het niet over in de vraag in ieder geval. Het principe om iets te laten betalen om de grens neer te zetten dat ken ik.
Geen opvolging van S&Z	En het voornaamste punt voor mij was van je legt een vraag neer en dan echt doodse stilte. Huh?! Dat is gewoon raar, in elk geval maakt je dat heel onzeker, want dan weet je niet of er nog aandacht aan wordt besteed en dan denk je moet ik nou zelf nog actie gaan ondernemen of niet? Het is vervelend als je niet weet waar je aan toe bent.

Directeur

Label	Informatie
S&Z bij vacatures altijd in beeld	Dus laten we zeggen, bij vacatures is Sport & Zaken altijd in beeld.
Denkt aan S&Z wanneer er specifieke kennis nodig is	Ik kan me voorstellen dat kleinere bonden, met weinig professionele bezetting, denk ik eerder die vraag zullen stellen dan de grote bonden. Zolang je het zelf kan moet je het zelf doen, maar er zijn een aantal specifieke terreinen, daar heb je de kennis niet voor.
S&Z profileert als faciliterend	Niet in dit soort trajecten, maar ik denk dat die rol nog wel wat verstevigd

bedrijf	zou kunnen worden. En dat heeft wel te maken denk ik ook met jullie profilering. Hoe sta je er, waar wil je er voor zijn, waar mag men voor aankloppen? Ik denk dat Sport & Zaken nu, misschien een beetje, maar deels wel gezien wordt als een faciliterend bedrijf waar je kunt aankloppen als je een vraagstuk hebt. En of dat nou een vacature is, of een juridisch vraagstuk, dat maakt dan niet uit. Maar het gaat verder dan dat.
Ziet meer mogelijkheden voor S&Z	En dat is misschien een beeld waar Sport & Zaken nog eens over zou kunnen prakkiseren of ze dat niet nog wat meer zouden willen profileren. Want als een keer de naam hebt van facilitair bedrijf dan is dat lastig om daar misschien weer vanaf te komen. Een soort kennisbank moet er zijn en dat is ook heel nuttig, maar ik denk dat er meer mogelijkheden liggen. Ja, maar dat zijn jullie volgens mij ook. Jullie zijn bescheiden en heel faciliterend, maar dat is wel prettig overigens, eerlijk is eerlijk, ik denk dat jullie met jullie contacten meer mogelijkheden hebben.
Goede kandidaten bij SBD	En toen hebben we die procedure ook doorlopen met jullie en dan ging prima. Maar jullie hadden, vond ik, kwalitatief zeer goede kandidaten, zeer goede kandidaten. En nogmaals, met die bestuursleden net zo, vacature bij jullie gesteld, sollicitaties verzameld, aangeleverd, nou dat vond ik echt prima.
S&Z bemiddelt tussen partijen	Nou, het heel adequaat bemiddelen tussen partijen, het bij elkaar brengen van.
S&Z op achtergrond advies maakt direct contact met bedrijf makkelijk	Toen bij dat juridische vraagstuk; een goede intake, goede afspraken gemaakt, daarna zijn jullie heel bescheiden even naar de achtergrond gegaan en zeg maar het contact tussen het advocatenkantoor en ons heel makkelijk heeft doen lopen. Terwijl Maaikje wel gewoon mee keek. Dat was prima, dat vond ik een goed traject.
S&Z heeft meerwaarde door vergroten netwerk bond	Je bent gauw geneigd in je eigen kringetje rond te kijken en te denken heb ik hem wel of heb ik hem niet. Je nu denk ik heel veilig en vertrouwd een vraag uitzetten bij Sport & Zaken omdat die a) de sportwereld kennen, de vraag dus ook veel beter kunnen definiëren, en b) een netwerken hebben waaruit geput kan worden. Ja, ik denk dat dat een meerwaarde is.
Maak kansen samenwerking bedrijfsleven meer duidelijk	Nee, ik ben wel tevreden. Misschien in deze moeilijke tijden zouden jullie nog een heel klein beetje gas mogen geven op de kansen die samenwerking met het bedrijfsleven biedt.
Wees meer dan een vacaturebank en probleemoplosser	Profileren, hoe zet je jezelf weg en wat heb je in de aanbidding. Mijn advies zou zijn, zorg dat je meer bent dan een vacaturebank, bij wijze van spreken, of een probleemoplosser. Meer van heb je hier nog wel aan gedacht en dat kan ook. Die suggestie die je net deed, van er is een vraagstuk wat ons allemaal raakt, wij zorgen voor deskundigen, dat brengen we bij elkaar en zo brengen we oplossingen. Dat soort type dingen zijn denk ik goed.

Uitvoerend

Label	Informatie
Terughoudendheid contact S&Z	En op de een of andere manier zit daar ook wel een stukje terughoudendheid in als ik dat noem. Ja, ik merk dat mensen toch een beetje het gevoel hebben, dat mensen zich volgens mij een beetje afvragen; krijg ik dan ook echt waar ik behoefte aan heb? Ja, ik heb nu natuurlijk een aantal trajecten met jullie gedaan, ik merk gewoon heel erg, ja waar ik echt enthousiast over ben.
Terughoudendheid te maken met onbekendheid werkwijze	Op de een of andere manier hebben mensen dan een soort van urgente vraag en het voelt dan heel veilig om een betaalde opdracht ergens uit te zetten. Als het geld er dan niet is dan wordt er vaak besloten om het maar niet te doen, terwijl dan de route naar jullie volgens mij heel goed ingezet kan worden. Er zit nog wel eens tasje terughoudendheid onder. Ik denk dat dat te maken heeft met onbekendheid toch. En dan niet zozeer dat de organisatie bestaat, maar toch wat jullie doen.

Kosteloos is interessant	Het kosteloze maakt jullie juist zo interessant.
Denkt snel aan S&Z bij opstart nieuwe projecten	Eigenlijk dat we als er bepaalde projecten opgestart worden dan gaat er bij mij al heel snel het lampje branden of wij iets met jullie samen kunnen doen. Het ontstaat ook wel door gebrek aan financiële middelen.
Wil niet S&Z bevragen als er geld is om het zelf te doen	Ik heb ook wel zoiets als wij bepaalde gelden beschikbaar hebben om iets te gaan doen, dan vind ik ook dat ik die gelden daaraan uit moet geven. Ergens heb ik ook wel het gevoel dat ik niet Sport & Zaken continu moet bevragen om een soort van gratis adviestraject te krijgen en daarmee zelf geld in mijn zak te houden. Weet je, zo voelt het bij mij niet. Het is ook wel geboren vanuit soms geen middelen beschikbaar. Creatief zoeken naar oplossingen.
Vraagt S&Z voor fundamentele dingen	Het zijn voor mij wel echt fundamentele dingen, waar we jullie voor vragen.
Zonder S&Z activiteiten niet kunnen doen	Ik heb echt wel een aantal trajecten gedaan met jullie wat ik anders waarschijnlijk gewoon niet had kunnen doen, omdat ik er gewoon geen geld voor had. Wij gaan nu dan samen met Hill + Knowlton samen een mediatraining doen, ja die had ik anders gewoon niet kunnen doen. En hetzelfde geldt bij zo'n onderzoek op schaatsen.nl, dat was voor ons zegmaar de basis om door te ontwikkelen het afgelopen jaar.
Duurt lang tot partij voor adviestraject is gevonden	ja, wat ik soms nog wel eens lastig vind, maar dat is misschien ook een eigen aanname, is dat als wij een verzoek neerleggen dat het soms nog best wel lang kan duren voordat er een partij is die daar daadwerkelijk wat mee kan of wil doen. Maar goed, aan de andere kant, als je daar niet voor hoeft te betalen, hoeveel eisen mag je dan stellen?
Ad min fee verandert niets in diensten afnemen S&Z	de trajecten die ik bij jullie neerleg zijn voor mij ook echt fundamentele trajecten. Dat zit in de basis en dat zijn geen extra's, laat ik het zo zeggen. Ja, ik denk dat dat bij mij niet zou veranderen. En weet je, €250,- is ook niet het bedrag waarop je zegt dat gaan we niet doen, dat is het ook niet.
Denkt dat administratie fee ten koste gaat van binnenhalen nieuwe bonden/personen	Wat ik wel merk is dat als je nieuwe partijen over de streep wil trekken, is juist het fenomeen dat je een soort van gratis zo'n traject kan opstarten, zou kunnen helpen. Dus misschien is het nog wel goed om na te denken over op wat voor moment ga je dat dan in rekening brengen. Als ik dan even kijk naar de andere mensen binnen mijn organisatie, als ik iemand van sportparticipatie zou vragen, hij is gewoon heel kritisch en ik weet ook niet waarom hij nog geen contact met jullie heeft opgenomen, maar dat is iemand bij wie ik best wel keer op keer moet aangeven dat jullie best een interessante partij zijn. En dan helpt dit niet. Het zou voor mij niet een ding zijn wat me tegenhoudt, maar het verandert wel iets fundamenteels in hoe jullie misschien in de wereld staan. Het is een soort van gratis dienstverlening. Maar het kan daardoor zijn dat je serieuzer wordt genomen, zodra er een prijs aanhangt wordt iets ook gelijk waardevoller. Ja, dat herken ik wel.

- In hoeverre is de doelgroep bereid Sport & Zaken in te zetten als connectie naar het bedrijfsleven? (Gedrag)

Voorzitter

Label	Informatie
Nooit op evenement S&Z geweest	Nog nooit op een evenement van Sport & Zaken geweest.
Opent niet alle nieuwsbrieven	Eerlijk gezegd, ik kan niet zeggen dat ik ze allemaal open. Meestal scan ik hem en als er iets leuks of iets interessants in staat dan lees ik dat.

Directeur

Label	Informatie
Zoekt eerst intern, daarna S&Z	Ik zoek nu een bestuurslid softbal, daar heb ik nu twee keer een advertentie

voor SBD	voor geplaatst, intern. Daar komt dus niks op, of althans, wat er op kwam of wat we erop vonden, of wie wij vonden dat we moesten vragen, die zijn allemaal gepasseerd. En nu ga ik dus een beroep doen op Sport & Zaken. Laat jullie database maar weer los op het profiel.
Voor penningmeester direct naar S&Z	U zegt eigenlijk, eerst gebruik ik mijn eigen middelen en daarna ga ik naar Sport & Zaken. In deze situatie wel, kijk, als ik een penningmeester nodig had gehad, dan was ik direct naar Sport & Zaken gestapt.
Gaat twee keer per jaar naar borrel, hang van onderwerp af	Eens in de drie maanden is er geloof ik een borrel. En daar probeer ik toch wel twee keer in het jaar naartoe te gaan, dat hangt ook een beetje van het onderwerp af.
Ziet geen rol in contact met bedrijfsleven voor S&Z	En wat voor rol speelt Sport & Zaken bij jullie, in het contact met het bedrijfsleven? Niet. Dat doen we helemaal zelf, als je die kant bekijkt.

Uitvoerend

Label	Informatie
Nooit op evenement S&Z geweest, voelt zich niet uitgenodigd	Nee, nog nooit. Nee, want dan zal de uitnodiging ook wel aan de directeur zijn, zegmaar, of aan de voorzitter. Dan voel je je in ieder geval niet uitgenodigd, laat ik het zo zeggen.
Vindt dat directeur naar evenement moet gaan, en terugkoppelen	Dan denk ik ook niet dat ik daar als een vis in het water ben. Daar hoort dan echt de directeur heen te gaan en die hoort dan met zijn netwerk dingen door te kunnen paassen
S&Z niet top-of-mind	ik denk dat het gewoon niet zo één, twee, drie opkomt.
Probeert probleem eerst zelf op te lossen, dan naar accountmanager	Maar dat wel de gang is dat we het probleem eerst proberen intern op te lossen met ons College van Deskundigen enzovoort. Dat is natuurlijk bijna overal, niemand loopt met zijn problemen graag te koop. Een beetje volwassen organisatie probeert eerst zelf weer de boel op de poten te krijgen, op de rails. En dat je dan uiteindelijk met je accountmanager gaat brainstormen van nou, we zitten daarmee. Dat loopt bij ons niet en kan je ons van advies dienen? En dat die dan doorverwijst. Maar ja het zou natuurlijk ook kunnen dat ik direct naar Sport & Zaken ga.
Wil probleem eerst aan leden vertellen, dan pas extern inschakelen	De problemen die we nu hebben, financieel, kan ik me ook voorstellen dat dat ook iets is waarvan je zegt van nou ja. Wij zijn natuurlijk een organisatie van verenigingen, als je het met een ander eerst gaat bespreken voordat je er zelf uit bent, ligt het misschien op straat. Dan moet je het daarna je leden gaan uitleggen hoe het in elkaar steekt. Je leden moet daar toch, eigenlijk als het echt een probleem is dat je niet zelf kan oplossen, ook als je het wel zelf kan oplossen, moeten zij dat als eerste weten. Dus ik kan me voorstellen dat dat de drempel is. En niet uit schaamte of wat dan ook niet naar buiten willen. We proberen toch eerst met elkaar het probleem in kaart te brengen en te kijken wat je zelf kan. Ja, leg dat maar eens uit aan je leden, dat er dan iemand aankomt van ik heb gehoord dat jullie daar en daar een probleem hebben neergelegd en wij weten nog als vereniging van niks.
Ziet NOC*NSF als hulp bij probleem	En voor de rest denk ik wel dat we wel met zijn allen, in NOC*NSF, met alle bonden samen gewoon ook veel gemeenschappelijks hebben en ook zoiets hebben van, althans dat is wel de insteek. NOC*NSF is iets voor ons collectiefs, dus daar stappen we dan ook op af als we het zelf niet kunnen runnen. Dat verwacht je ook een beetje, daar bij NOC*NSF aan te kunnen kloppen. Nee, daar zie ik niet zo'n drempel in. Maargoed, dat is mijn inschatting hè.

Voorzitter

Neemt contact op met S&Z bij probleem	Als u bijvoorbeeld zo'n sponsor zoekt, hoe maakt u dan contact met Sport & Zaken? Ja, ik heb Janine. Die mail ik dan van help! Ik heb een vraag.
Nooit op evenement S&Z geweest	Nooit op een evenement van Sport & Zaken geweest.
Bezoek peptalks afhankelijk van onderwerp	Ja, dat ligt wel aan het onderwerp, maar ja, daar zou ik daar wel naartoe gaan.

Directeur

Label	Informatie
Gebruikt S&Z bij bijna alle vacatures, niet alleen bestuursfuncties	Ik gebruik bijna bij elke vacature, en niet alleen bij bestuursfuncties, gebruik ik Sport & Zaken wel. Ik plaats hem altijd bij Sportknowhow, bij NOC*NSF, bij jullie kan hij als professional niet geplaatst worden, maar hij kan wel in het Twitter-circuit mee, heb ik ervaren.
Voor kennis die er niet is, bijna logisch S&Z in te schakelen	Het voordeel is natuurlijk, onze bonden zijn met best veel mensen hier die redelijk geëquipeerd zijn op een aantal terreinen. De noodzaak om voor veel dingen extern aan te kloppen is er niet, maar ja, juridische kennis heb ik niet. Dat was bijna logisch dat ik daarvoor naar Sport & Zaken ging. Maar heel veel andere dingen lossen we hier in principe zelf wel op.
Bezoekt alle bijeenkomsten	Ik bezoek wel trouw de bijeenkomsten, met alles en iedereen. Ik bezoek met mijn voorzitter toch wel trouw de bijeenkomsten, daar ga ik altijd wel naartoe. Juist vanuit dat relatieperspectief. Je treft de mensen, je ziet de mensen en er gebeurt altijd wel wat.

Uitvoerend

Label	Informatie
S&Z niet direct een optie bij probleem	Nee, niet direct. Weet je, dan opper ik het wel en dan komt het wel op en dan denken mensen oh ja dat is eigenlijk net zo interessant. Maar dan zijn er soms al stappen gezet, waardoor je ook niet zoveel keuze meer hebt.
Doorlooptijd traject te lang	En wat daar ook misschien nog mee te maken heeft is de snelheid van een traject. Ik merk dat wij als bond, wij zijn een hele grote inhaalslag aan het maken in pro-activiteit. Wat je daarin ook nog wel eens merkt is dat wij reactief zijn op heel korte termijn, met als gevolg dat als we iets moeten laten doen, er weinig tijd is om bijvoorbeeld een proces met jullie op te starten. Mijn ervaring is dat het toch wel, nou ja een maand minimaal wel duurt, voordat je echt concreet met elkaar hebt dat je wat gaat doen. En dan is die doorlooptijd op zo'n moment, en dat heeft ook met onze werkwijze te maken, is dan even te lang.
Nooit op evenement van S&Z geweest, geen tijd	Nooit op evenement van Sport & Zaken geweest. Volgens mij niet, nee. En dat heeft niet te maken met dat ik dat niet wil, maar toch vaak in tijd.
Ziet meerwaarde bezoeken evenement niet (denkt S&Z al goed te kennen)	En dan is mijn gevoel wat haal ik daar uit, naar mijn gevoel ken ik jullie relatief goed en levert het me op zo'n moment niet zoveel meerwaarde op. Maar wellicht zit ik daarnaast.

■ Hoe beoordeelt de doelgroep de communicatie met/vanuit Sport & Zaken?

Voorzitter

Label	Informatie
Leest niet alle nieuwsbrieven	Eerlijk gezegd, ik kan niet zeggen dat ik ze allemaal open. Meestal scan ik hem en als er iets leuks of iets interessants in staat dan lees ik dat.
Leest graag cases, voorbeelden ter inspiratie	Eenzijds natuurlijk gewoon met cases, dat jullie aan kunnen tonen, voorbeelden kunnen geven over hoe jullie samenwerking met andere bonden tot oplossingen leidt. Dus door voorbeelden ons te inspireren, dat

	wij denken hé dat zou ook wel iets voor ons kunnen zijn.
Peptalks onderwerpen: Hoe word je financieel gezond en onafhankelijk?	Er zijn volgens mij twee dingen die voor ons interessant zijn; hoe wordt je financieel gezond en onafhankelijk? Dus proberen je eigen broek op te houden versus alleen maar, bij wijze van spreke, van het NOC*NSF afhankelijk zijn.
Peptalks: Hoe trek je nieuwe leden aan en hoe houd je deze?	En het tweede is dan, daar was laatst bij NOC*NSF een editie over, hoe trek je nieuwe leden aan maar vooral ook hoe houd je huidige leden.
Peptalks: Hoe geef je samenwerking met andere bonden vorm; bv. Delen accommodatie?	Wat kan je doen, eventueel in samenwerking met andere organisaties of andere sportbonden, om gezamenlijk tot een grotere sport te komen, een grotere bond te worden. En dan moet je denken aan accommodatie delen, wat kan je daar in doen. Maar ook gewoon wat je je leden biedt. Maar overal in Nederland waar beschermd wordt zijn er maar twee in eigendom van de club.

Directeur

Label	Informatie
Interessant te horen welke nieuwe bedrijven zijn aangesloten. Nieuwe mogelijkheden	Ja kijk, wat het interessante van Sport & Zaken is welke bedrijven hebben ze weer betrokken en kunnen binden. Omdat dat mogelijkheden biedt om zaken te regelen via dit geheel, voor mijn bond.
Ziet S&Z niet als nieuwspartner	Dat is mijn enige interesse. Ik hoef niet, ik zie Sport & Zaken niet als een nieuwspartner. Als het dat wel kan worden, prima, maar dat is niet het eerste wat ik nou bij Sport & Zaken zoek.
Peptalks interessant, geen dubbele dingen gaan doen (NOC doet ook veel)	Ja, zeker. Tuurlijk. Als zo'n onderwerp zich voor doet, dan kan ik me daar van alles bij voorstellen. Alleen de vraag is of dat soort onderwerpen al niet elders binnen NOC al aan de orde zijn. Je moet wel proberen om te voorkomen dat je het gaat dubbelen.
Wat is het aanbod voor mij? Dat wil je horen	Ik denk dat het belangrijk is dat het belangrijk is dat Sport & Zaken goed meldt wat de nieuwe contacten zijn en wat de contacten in kunnen houden. Dus wat biedt het? Wat is het aanbod voor bonden in dit verband.
Neemt graag zelf initiatief in contact opnemen met S&Z	En ik denk, maar dat is persoonlijk natuurlijk, dat ik het in ieder geval plezierig vind zelf initiatief te nemen als ik voor iets sta. Dan moet ik wel ergens kunnen vinden, dat kan de website zijn, dat kan informatie, hè, de nieuwsbrief zijn, dat moet ik wel ergens kunnen vinden, of zichtbaar hebben, tot mij kunnen halen. Het feit van wat kan ik nu halen.
Info via meerdere middelen brengen	Ik denk dat dat soort dingen via meerdere manieren te communiceren zijn. Dat kan via de nieuwsbrief, dat kan via de website, dat kan in die bijeenkomsten. Nou, op die drie manieren kom ik er wel achter.

Uitvoerend

Label	Informatie
Peptalks interessant, hoe doen andere dat?	Ja, natuurlijk. Ik kan moeilijk nee zeggen, natuurlijk hebben we daar interesse in. Want daar ben je de hele tijd naar op zoek, hoe doen anderen dat? Dus ja, dat is absoluut zo.
Peptalks ond: Sponsor vinden	En een sponsor vinden, als daar nou een gouden formule voor was.. Regel er even een!
Peptalks ond: Profileren verenigingen t.o.v. gemeente	Je merkte dat de vereniging moeite heeft zich te positioneren ten opzichte van de gemeente. Als sportvereniging en ook al liggen ze in een buitengebied, als vereniging, dat ze toch een hele belangrijke rol kunnen spelen. Die link te krijgen dat is en de verenigingen zover krijgen van joh verkoop je nou eens wat meer als sportvereniging, draai daarin mee. Maar ook de gemeente zover te krijgen van kijk er ook een naar als een echte sportvereniging, wat er allemaal gebeurt. Want daarmee missen we ook steeds de boot met allerlei projecten, zoals combinatiefunctionarissen, er wordt nooit aan watersport gedacht.

Hoort graag welke nieuwe bedrijven zijn aangesloten	Oh, ik zou het wel leuk vinden om te horen wat voor nieuwe bedrijven erbij zijn.
Hoort graag kansen voor (stappen tot) samenwerking met bedrijf, via accountmanager	Maar dat is meer de kans, ik zou wel willen weten van als je zegt daar is een kans met een bedrijf. Het zou ook een beetje zo, hopelijk, zo moeten zijn dat onze accountmanager van NOC*NSF een beetje oog hebben van nou ja we hebben daar een potentiële sponsor of een bedrijf die graag wat in die doelgroep wil en jullie zijn daarmee bezig. als zo'n accountmanager daar een goed beeld van heeft zou die dus ook kunnen voorstellen van daar zou je eens met dat bedrijf contact moeten zoeken of dat bedrijf zoekt graag contact met jullie.

Voorzitter

Label	Informatie
Lees nieuwsbrief om aanbod te weten te komen en voorbeelden	Ja, ik zou hem wel willen lezen. Gewoon, wat is het aanbod. En misschien voorbeelden.
Hoort graag interesse van bedrijven voor sport, dan kunnen inspelen	Het liefst natuurlijk, het zou ook wel eens leuk zijn andersom van goh we hebben een bedrijf en die wil graag iets doen op het gebied van zaalsport, weet ik veel, of die wil iets doen op het gebied van senioren. In elk geval dat je een beetje weet van waar gaat de interesse van zo'n bedrijf naar uit. Dat kan dan ook wel handig zijn, want dan kunnen we daarop inspelen, dat is voor ons interessant.
Bezoek Peptalks afhankelijk van onderwerp	Ja, dat ligt wel aan het onderwerp. Dat moet ik wel zeggen, je krijgt gigantisch veel aanbiedingen. Het NOC*NSF organiseert ook bijeenkomsten. Maar het zal toch vaak gaan over breedtesport, topsport.
Opvolging (communicatie) S&Z in SBD traject niet goed	over die penningmeesters dat hebben we toen uitgezet en daar ben ik geloof ik zelf toch weer achteraan moeten bellen van hoe staat het ermee? En al wel twee, drie keer. Dus dat vind ik, daar gaat het echt mis. De werving van een penningmeester. Ik begrijp dat ze niemand kunnen vinden, daar kan ik me dan ook nog wel iets bij voorstellen, hoewel ik me dan wel afvraag van hoe werkt dan zoiets? Wat heb ik dan aan Sport & Zaken?
Voorstel bij GodW niks meer van gehoord	Ik heb ook al eens bij Randstad, die ken jij ook wel denk ik, bij Goud op de Werkvloer bij Bram Ronnes, daar heb ik ook wel eens dingen neergelegd van joh heb jij nou geen sporter die het interessant vind voor zijn studie om 2 jaar lang voor twee of drie bonden penningmeester dingen te regelen? Iemand die accountancy of weet ik het wat studeert. Ik vond het wel een leuk idee, maar daar heb ik ook nooit meer wat van gehoord. Dat lijkt mij, dat staat goed op je CV volgens mij.
Wordt graag op de hoogte gehouden, bij een traject	Nou, wat ik zelf belangrijk vind; laat dan gewoon na drie weken weten van goh meneer Lenselink ik ben nog aan het zoeken maar het lukt gewoon niet en misschien komen we er gewoon niet achter. Of misschien moeten we eens gaan overleggen van hoe kunnen we het op een andere manier doen. En misschien, als het dan wordt uitbesteed aan zo'n wervingsbureau, van neem eens contact op met de bond. Want dan ben ik helemaal uit zicht wat zo'n wervingsbureau dan nog doet. Ja. En ook niet wat voor activiteiten er zijn ondernomen om daartoe te komen. Formeel loopt dat traject van die penningmeester nog, er is nooit gezegd van we stoppen ermee. Die vraag hebben we ook nog steeds. Maar dan is het geloof ik echt interessant voor iemand die dat bij zijn studie doet bijvoorbeeld.
Wil ook communicatie als het traject niet gaat lukken	Ik zou het wel prettig vinden om even een soort communicatie te hebben van goh we hebben dit geprobeerd of we hebben dat geprobeerd. Anders weet je, dan zeg je als bestuur ook van zullen we nog eens dit of zullen we nog eens dat. Ja en als dat al geprobeerd is door Sport & Zaken dat levert dan ook niks op.
Duurt vrij lang voordat je iets terughooft van S&Z	Nee, het gaat vooral om de opvolging. Rond die sponsoring was het precies hetzelfde. Toen had ik de vraag neergelegd en daar hoor ik niks terug. Dus

	dan weet ik niet of het uitgezet is. En dan ben ik er weer achteraan gegaan en uiteindelijk is er dus wel iemand, ja een bedrijfje gevonden. Maar dat heeft ook, ik geloof dat ik in november al die vraag heb neergelegd en in februari (2011) is dat contact tot stand gekomen. Dus dat heeft vrij lang geduurd. Al zeg je maar; we hebben niks te melden. Dat is een regeltje in een email, dan weet ik oke ze denken nog aan mij of de bond en ze zijn ermee bezig. Als je niks hoort denk je; hallo, is die vraag nu al bezig?
Peptalks: Sponsorwerving	Sponsorwerving is toch wel een groot thema bij ons nu.

Directeur

Label	Informatie
Bekijkt nieuwsbrief vanuit wat kan het voor mij betekenen?	Ja, ik kijk natuurlijk toch altijd een beetje met een gekleurde bril naar zo'n nieuwsbrief, wat houdt mij bezig en dat projecteer ik wel op wat ik daar lees. Is het voor mij interessant op dit moment; ja of nee. De hulpvraag die hier ergens wellicht speelt, die projecteer ik wel op wat ik lees, van let op even bellen of mailen. Zo kijk ik er denk ik het meest naar.
Bekijkt vacatures altijd	Maar ik denk dat; vacatures kijk ik altijd wel even naar. En daar kijk ik ook nog wel eens in door, als ik naar jullie website ga is dat een onderdeel waar ik nog wel eens in scan. Van hé daar moet nog iemand of die vraagt dat.
Mensen meer triggeren op meerwaarde connectie bedrijven	Maargoed, bij jullie, waar we het net ook over hadden, daar ligt nog een soort goudschat ergens. Misschien kun je daar wat meer mensen op laten triggeren dat dat er ook is. Connectie naar bedrijven, wat heb je eraan, wat kun je ermee.
Onderwerp bepaalt relevantie (borrel)	En op zo'n netwerkborrel of fora discussie of wat dan ook komt ook van alles aan de orde. Soms is dat heel interessant omdat je er zelf mee bezig bent en anders is het het geheel erom heen interessanter dan de spreker. Dat ligt aan het onderwerp.
Borrel/Relatiedag leuk vanwege contacten	Ja, dat vind ik leuk. Ik ben wel van de contacten, daar moet ik het gewoon hebben. Ja, vind ik leuk en daar doe ik ook graag aan mee. En soms is het heel veel handjes schudden, maar nee het is toch wel goed, dan denk je verrek ik moet hem nog even hebben. Zo gaat dat dan, dat vind ik prettig.
Peptalks interessant, waar worstelen bonden mee? Daarover kennisdelen	Ja, denk ik wel. Je moet er geen conferenties van maken en zo. Want daar wordt je dan wel eens moe van. Maar sportgerelateerde vraagstukken, waar worstelt de bond mee, om daar kennisdeling te doen, ik denk dat dat wel verstandig is. Pak een onderwerp, accommodatiebeleid, dat is ook zo'n onderwerp wat mij bezighoudt op het moment.

Uitvoerend

Label	Informatie
S&Z nogmaals (vaker) afspraken beide partijen benadrukken (in traject advies)	Ik merk wel, we hebben één keer een traject gehad, dat was dat traject met Atos, waarbij Atos op een gegeven moment aan de achterkant aangaf van goh we hadden het toch wel heel leuk gevonden als jullie ons ook hadden benoemd, op het moment dat jullie een persbericht uitdeden over de resultaten. Dan denk ik ja daar heb je helemaal gelijk in, dat hebben we volgens mij ook afgesproken aan de voorkant. Maar er is in de loop van het traject niet iemand die even nog dat aantipt, dat zou nog wel even lekker zijn.
Als adviestraject ten einde loopt, benoemen wat dat betekent (en wat er evt. nog moet gebeuren)	Want Janine, ik praat eigenlijk altijd met Janine, die informeert dan wel even van goh hoe staat het ervoor en weet je wel, hoe gaat het. En wellicht zou het helpen, maar dat is ook een beetje verantwoordelijkheid van ons, maar bijvoorbeeld het traject loopt ten einde, als ze dan nog even benoemt van oke dat betekent dat dit en dit nog openstaat. Want ik vond dat zelf heel vervelend, dat we Atos toen hadden gemist. Dat was ook volgens mij al anderhalve maand nadat we het traject hadden gepubliceerd, ja toen kon ik ook eigenlijk niet zoveel meer.
Opent nieuwsbrief niet	En ik moet je heel eerlijk zeggen dat ik volgens mij anders de nieuwsbrieven

	niet open. Bij mij zijn alle nieuwsbrieven een ding waarvan ik misschien 5% open in totaal. Dat is natuurlijk sowieso wel een beetje het fenomeen nieuwsbrief.
Leest alleen berichten als op dat moment de relevantie er is	De nieuwsbrief is me vooral bijgebleven omdat ik toen keek naar, misschien is het zelfs wel een persbericht geweest. Dat jullie een bericht hebben uitgedaan dat Hill+Knowlton, dat was de titel denk ik, en dat triggerde mij, waardoor ik ben gaan lezen. Omdat ik heel bewust op zoek was naar hulp bij mediatrainingen. Ik denk dat je bij dat soort nieuwsbrieven toch een beetje het geluk moet hebben dat het relevant is voor iemand.
Onderwerp borrel/Peptalks: Nieuwe verdienmodellen	Wat bij ons nu wel echt een ding is, is het ontwikkelen van nieuwe verdienmodellen. Dus bijvoorbeeld weet je, onze inkomsten bestaan nu voor een deel uit sponsoring, voor een deel uit contributie en voor een deel uit subsidies. En we zijn op zoek naar nieuwe manieren om geld te gaan verdienen. En dan denk ik bijvoorbeeld aan, nou het bereik dat wij realiseren met onze website, schaatsen.nl, hoe gaan we dat bereik nou zo gebruiken dat we daar ook geld aan gaan verdienen? Dus ja, nieuwe verdienmodellen, dat is wellicht een onderwerp.
Onderwerp borrel/Peptalks: Mensen die ongebonden sporten, toch binden	En ja, wat je natuurlijk heel erg veel tegenkomt is, heel veel mensen sporten ongebonden en toch zou ik die mensen graag willen binden omdat ze fan zijn van mijn sport.
Onderwerp borrel/Peptalks: Ontwikkeling van mediarechten	Weet je wat nog wel interessant is; mediarechten en met name de ontwikkeling daarvan. Als je kijkt naar, nu worden internetmediarechten nog vaak verkocht in combinatie met TV-rechten. En ik ben wel benieuwd naar hoe men er tegenaan kijkt hoe dat er in de toekomst uit gaat zien. Ik denk namelijk dat internetrechten steeds belangrijker gaan worden, dan heb je het ook over social-media. De traditionele media als, de NOS ten opzichte van bijvoorbeeld een Youtube. Youtube benadert bijvoorbeeld steeds meer sportbonden, wat hun visie daar nou eigenlijk achter is. En hoe we dat zouden kunnen groot maken met elkaar.
Benieuwd wat ontwikkelingen bij andere sportbonden zijn	weet je wat ik ook wel merk, ik ben wel benieuwd wat voor ontwikkelingen er in andere sportbonden omgaan. We hebben wel contact met de voetbalbond, de hockeybond. En als ik dan kijk naar hoeveel mensen we binnen die drie bonden hebben die de sportparticipatie kant bedienen en qua medailles in de topsport, heb ik best het gevoel dat we met die andere twee bonden ver voorop lopen. Weet je, ik kan de andere bonden gewoon niet goed genoeg.
Heeft gevoel vooral te geven op bijeenkomsten, door verschil grote bond/kleine bonden	Maar als ik dan kijk naar wat voor zaken wij hebben kunnen realiseren op mijn vakgebied, dan vind ik het soms ook wel lastig om te kijken naar andere bonden. Want het is voor mij dan soms meer geven dan nemen. En dat is niet erg, maar ergens moet ik ook wat vandaan halen.
Bijeenkomsten indelen op stadium/fase; dan pas mogelijk collectief ergens naar te kijken	Dus dat is ook wel lastig in wat voor onderwerpen ga je dan met elkaar bespreken. Ik zou dan best wel ver doorwillen, terwijl een andere bond, die zitten gewoon nog in een ander stadium. Dat is niet erg, maar in hoeverre is het dan interessant om collectief iets op te pakken.

Bijlage 9. Conclusies interviews

In deze bijlage worden de conclusies van de interviews kort en bondig per deelvraag weergegeven.

■ In hoeverre is de doelgroep sportbonden bekend met Sport & Zaken? (Kennis)

Voorzitter

- Contact via directeur bond en NOC*NSF
- Kent bestuurdersdatabase en advies
- Kennis leveren, mensen leveren, uitwisseling mogelijk maken
- Denkt adviseurs betaald zijn
- Directeur en topsportmanager kent S&Z
- Kent nieuwsbrief

Voorzitter

- Kent S&Z via Sportassist
- Zelf via SBD traject aangesteld
- S&Z bekend bij bestuur; kennen mogelijkheden
- Bekend met SBD
- S&Z als sponsorzoeker
- Niet op de hoogte van kosteloze aspect
- Weet niet of hij nieuwsbrief ontvangt; anders maakt geen indruk
- Weet niet dat er een aanvraagformulier is

Directeur

- Kent S&Z van oprichting
- Kent advies en SBD
- Medewerkers bekend met S&Z maar niet met diensten
- S&Z geen rol in comm met bonden
- Nieuwsbrief valt niet op

Directeur

- Kent S&Z van netwerkborrel
- Ziet S&Z als verbinder bedrijf en sport
- S&Z laat sport gebruik maken van kennis uit andere terreinen
- Directeur en management kent S&Z
- Leest nieuwsbrief en e-mails

Uitvoerend

- Kent S&Z via accountmanagement NOC*NSF
- S&Z is makelaar voor bedrijven die kennis beschikbaar stellen
- Contact via accountmanager
- S&Z is bekend bij bond, maar niet bewust
- Weet niet of hij nieuwsbrief ontvangt
- Denkt info gemiste te hebben afgelopen jaar, door problemen communicatie (schakelt S&Z niet in dan)

Uitvoerend

- Heeft S&Z bekend gemaakt bij bond
- Kent veel mensen van S&Z
- Kent SBD, Advies en OV2028
- Communicatieafdeling kent S&Z en werkt ermee
- Ziet S&Z als adviseur, geen uitvoerder
- Bekend met bijeenkomsten, nieuwsbrief en website

■ Wat is de houding van de doelgroep ten opzichte van Sport & Zaken? (Houding)

Voorzitter

- S&Z niet top-of-mind
- Denkt dat S&Z kan helpen met relatie met bedrijfsleven
- Denkt dat advies geld kost
- Blij te horen dat advies geen geld kost
- S&Z vergroot netwerk
- Zonder S&Z niet geholpen met problemen

Voorzitter

- Weet niet of adviestraject resultaat heeft gehad
- Zelf niet betrokken in traject van S&Z
- Bezoeken borrel ligt aan onderwerp
- Peptalks interessant, mits afgestemd op doelgroep (verschil grote/kleine bonden)
- S&Z vergroot netwerk
- Ziet veel in structurele samenwerking met bedrijf
- Hoort van S&Z graag waar bedrijfsleven in geïnteresseerd is (binnen sportwereld)
- Staat negatief tegenover admin fee, na uitleg positief
- Is bereid adm. Fee te betalen, afhankelijk van vraagstuk
- Geen opvolging van S&Z

Directeur

- Zet S&Z in waar mogelijk
- Diensten S&Z aantrekkelijk en goedkoop
- S&Z geen nieuwspartner
- Rol S&Z in Advies prettig
- Tevreden over diensten S&Z
- Heeft gevoel dat er gehoor wordt gegeven aan problemen

Directeur

- S&Z bij vacatures altijd in beeld
- Denkt aan S&Z wanneer er specifieke kennis nodig is
- S&Z profileert als faciliterend bedrijf
- Ziet meer mogelijkheden voor S&Z
- Goede kandidaten bij SBD
- S&Z bemiddelt tussen partijen
- S&Z op achtergrond advies maakt direct contact met bedrijf makkelijk
- S&Z heeft meerwaarde door vergroten netwerk bond
- Maak kansen samenwerking bedrijfsleven meer duidelijk
- Wees meer dan een vacaturebank en probleemoplosser

Uitvoerend

- Bij probleem eerst naar NOC*NSF, accountmanager
- Niet idee dat S&Z rol speelt in contact bedrijfsleven
- Interesse in concept peptalks
- Sponsor vinden moeilijk
- Nieuwe relatiedag leuk, maar geen tijd
- Tevreden over traject SBD
- Blij dat accountmanager S&Z als optie noemde

Uitvoerend

- Terughoudendheid contact S&Z
- Terughoudendheid te maken met onbekendheid werkwijze
- Kosteloos is interessant
- Denkt snel aan S&Z bij opstart nieuwe projecten

- Wil niet S&Z bevragen als er geld is om het zelf te doen
- Vraagt S&Z voor fundamentele dingen
- Zonder S&Z activiteiten niet kunnen doen
- Duurt lang tot partij voor adviestraject is gevonden
- Ad min fee verandert niets in diensten afnemen S&Z
- Denkt dat admin fee ten koste gaat van binnenhalen nieuwe bonden/personen

■ **In hoeverre is de doelgroep bereik Sport & Zaken in te zetten als connectie naar het bedrijfsleven? (Gedrag)**

Voorzitter

- Nooit op evenement S&Z geweest
- Opent niet alle nieuwsbrieven

Voorzitter

- Neemt contact op met S&Z bij probleem
- Nooit op evenement S&Z geweest
- Bezoek peptalks afhankelijk van onderwerp

Directeur

- Zoekt eerst intern, daarna S&Z voor SBD
- Voor penningmeester direct naar S&Z
- Gaat twee keer per jaar naar borrel, hang van onderwerp af
- Ziet geen rol in contact met bedrijfsleven voor S&Z

Directeur

- Gebruikt S&Z bij bijna alle vacatures, niet alleen bestuursfuncties
- Voor kennis die er niet is, bijna logisch S&Z in te schakelen
- Bezoekt alle bijeenkomsten

Uitvoerend

- Nooit op evenement S&Z geweest, voelt zich niet uitgenodigd
- Vindt dat directeur naar evenement moet gaan, en terugkoppelen
- S&Z niet top-of-mind
- Probeert probleem eerst zelf op te lossen, dan naar accountmanager
- Wil probleem eerst aan leden vertellen, dan pas extern inschakelen
- Ziet NOC*NSF als hulp bij probleem

Uitvoerend

- S&Z niet direct een optie bij probleem
- Doorlooptijd traject te lang
- Nooit op evenement van S&Z geweest, geen tijd
- Ziet meerwaarde bezoeken evenement niet (denkt S&Z al goed te kennen)

■ **Hoe beoordeelt de doelgroep de communicatie met/vanuit Sport & Zaken? (Communicatie)**

Voorzitter

- Leest niet alle nieuwsbrieven
- Leest graag cases, voorbeelden ter inspiratie
- Peptalks onderwerpen: Hoe word je financieel gezond en onafhankelijk?
- Peptalks: Hoe trek je nieuwe leden aan en hoe houd je deze?
- Peptalks: Hoe geef je samenwerking met andere bonden vorm; bv. Delen accommodatie?

Voorzitter

- Lees nieuwsbrief om aanbod te weten te komen en voorbeelden
- Hoort graag interesse van bedrijven voor sport, dan kunnen inspelen
- Bezoek Peptalks afhankelijk van onderwerp
- Opvolging (communicatie) S&Z in SBD traject niet goed
- Voorstel bij GodW niks meer van gehoord
- Wordt graag op de hoogte gehouden, bij een traject
- Wil ook communicatie als het traject niet gaat lukken
- Duurt vrij lang voordat je iets terughoord van S&Z
- Peptalks: Sponsorwerving

Directeur

- Interessant te horen welke nieuwe bedrijven zijn aangesloten. Nieuwe mogelijkheden
- Ziet S&Z niet als nieuwspartner
- Peptalks interessant, geen dubbele dingen gaan doen (NOC doet ook veel)
- Wat is het aanbod voor mij? Dat wil je horen
- Neemt graag zelf initiatief in contact opnemen met S&Z
- Info via meerdere middelen brengen

Directeur

- Bekijkt nieuwsbrief vanuit wat kan het voor mij betekenen?
- Bekijkt vacatures altijd
- Mensen meer triggeren op meerwaarde connectie bedrijven
- Onderwerp bepaalt relevantie (borrel)
- Borrel/Relatiedag leuk vanwege contacten
- Peptalks interessant, waar worstelen bonden mee? Daarover kennisdelen

Uitvoerend

- Peptalks interessant, hoe doen andere dat?
- Peptalks ond: Sponsor vinden
- Peptalks ond: Profileren verenigingen t.o.v. gemeente
- Hoort graag welke nieuwe bedrijven zijn aangesloten
- Hoort graag kansen voor (stappen tot) samenwerking met bedrijf, via accountmanager

Uitvoerend

- S&Z nogmaals (vaker) afspraken beide partijen benadrukken (in traject advies)
- Als adviestraject ten einde loopt, benoemen wat dat betekent (en wat er evt. nog moet gebeuren)
- Opent nieuwsbrief niet
- Leest alleen berichten als op dat moment de relevantie er is
- Onderwerp borrel/Peptalks: Nieuwe verdienmodellen
- Onderwerp borrel/Peptalks: Mensen die ongebonden sporten, toch binden
- Onderwerp borrel/Peptalks: Ontwikkeling van mediarechten
- Benieuwd wat ontwikkelingen bij andere spotbonden zijn
- Heeft gevoel vooral te geven op bijeenkomsten, door verschil grote bond/kleine bonden
- Bijeenkomsten indelen op stadium/fase; dan pas mogelijk collectief ergens naar te kijken

Bijlage 10. Overzicht geïnterviewde personen

Onderstaand wordt een lijst getoond met de personen die medewerking hebben verleend aan de halfgestructureerde interviews binnen dit onderzoek.

- Broersma, J. (Directeur Koninklijk Nederlands Korfbal Verbond) *Interview*, 17 april 2012.
- Hees, C, van. (Manager Jeugd & Opleidingen Koninklijke Nederlandse Watersportverbond) *Interview*, 4 april 2012.
- Lenselink, J. (Voorzitter Nederlandse Indoor en Outdoor Bowlsbond) *Interview*, 11 april 2012.
- Meijer, H. (Directeur Koninklijke Nederlandse Baseball en Softballbond) *Interview*, 4 april 2012.
- Sorber, P. (Voorzitter Koninklijke Nederlandse Algemene Schermbond) *Interview*, 22 maart 2012.
- Werven, M, van. (Communicatiemanager Koninklijke Nederlandse Schaatsbond) *Interview*, 19 april 2012.

Bijlage 11. Evenementen Sport & Zaken

Sportbonden worden uitgenodigd voor twee soorten evenementen: Corporate events en programmagerelateerde events. Corporate events zijn: de Relatiedag en de Met Sport tot Zaken Borrel. Programmagerelateerde evenementen zijn: de Genomineerdendag, Bedrijfssport en Goud op de Werkvloer evenementen. Onderstaand volgt een uitleg van de genoemde evenementen.

- Relatiedag

De relatiedag is het grootste jaarlijkse evenement van Sport & Zaken. Het gehele netwerk, uit zowel de sportwereld als het bedrijfsleven, komt op deze dag samen. Sport & Zaken organiseert de dag en biedt inhoudelijke sprekers (rondom een bepaald onderwerp of thema), netwerkmogelijkheid en het kijken naar een sportevenement. Zo mochten relaties van Sport & Zaken op de relatiedag van 2012 naar de BMX Supercross finales op Papendal komen kijken.

- Met Sport tot Zaken Borrel

Deze borrel organiseert Sport & Zaken vierjaarlijks en tijdens deze borrel wordt inhoud en netwerken gecombineerd. De borrel duurt ongeveer 2 à 3 uur, waarvan er één inhoudelijk wordt ingevuld. Elk kwartaal zijn er andere sprekers en staat er een ander thema centraal, waar zowel sport als bedrijf met elkaar over kan discussiëren. Het afgelopen centrale thema was bijvoorbeeld 'Duurzaamheid in de sport'.

- Genomineerdendag

Elk jaar worden de beste adviestrajecten geselecteerd, deze maken kans op de Sport & Zaken Trofee. Bedrijven die kosteloos advies hebben geleverd aan de sport worden op deze manier extra in het zonnetje gezet. De geselecteerde trajecten worden door een deskundige jury én door het publiek (sport en bedrijf) beoordeeld en de winnaar krijgt de Sport & Zaken Trofee.

- Bedrijfssport evenement

De Bedrijfssport evenement heeft geen vaste vorm, al is het eerder een soort bijeenkomst dan evenement. Het is een bijeenkomst die vanuit het programma Bedrijfssport wordt georganiseerd en is erop gericht het sporten van medewerkers meer bekend te maken en te stimuleren. Hier komen zowel bezoekers vanuit de sportbonden als medewerkers uit het bedrijfsleven. De laatste Bedrijfssport bijeenkomst is bijvoorbeeld georganiseerd rondom het thema 'Propositie Bedrijfssport', om sportbonden te helpen en stimuleren hun aanbod op het gebied van bedrijfssport goed te positioneren.

- Goud op de Werkvloer evenement

Ook het evenement van Goud op de Werkvloer heeft geen vaste vorm. Over het algemeen dient het evenement om het programma Goud op de Werkvloer bij (ex)topsporters meer onder de aandacht te brengen. Vaak wordt er een insteek gekozen die op dat moment relevant is, bijvoorbeeld rondom de Olympische Spelen of rondom vragen die er heersen over het programma.