

"NOC*NSF EN POS BESEFFEN BEIDE DAT WE SAMEN STERKER ZIJN EN MEER KUNNEN BEREIKEN"

Maak kennis met het Platform Ondernemende Sportaanbieders!

Tweeënhalf jaar geleden bestond het Platform Ondernemende Sportaanbieders (POS) nog niet, maar in de coronacrisis zat het POS opeens aan tafel met minister Tamara van Ark. Dat was een verrassing voor velen, het POS zelf niet in de laatste plaats. Al was het daar wél om te doen toen 'de club' werd opgericht. Het samenwerkingsverband van brancheorganisaties heeft een duidelijke stem, wil worden gehoord. Niet raar natuurlijk als je 6100 ondernemingen, waar 9,5 miljoen sporters actief zijn en bijna 115.000 mensen werken, vertegenwoordigt. En dan hebben we het nog niet eens over de gezamenlijke jaaromzet: zo'n 4,4 miljard euro. Maar, wie is het POS eigenlijk?

Door: **Edward Swier**

Het verhaal klinkt als een sprookje. Dat van de veertien 'kleinduimpjes' die zich niet gehoord en niet gezien wisten. En die toen een list bedachten. Ze klommen op elkaars frêle schouderjes. En zie daar: nu is er opeens een reus. Een reus van formaat. Het POS is namelijk meteen een grote speler, die direct ook overal mag meepraten. Er is geregeld overleg met NOC*NSF, dat natuurlijk toch wel even moest

wennen aan die 'commerciële broer', samen tekenden ze de routekaart voor de sport in coronatijd. Ook de Nederlandse Sportraad nodigde het Platform Ondernemende Sportaanbieders direct uit om over de toekomst van de Nederlandse sport mee te praten. En in politiek Den Haag weten ze inmiddels wie ze aan de lijn hebben als het nummer van Lodewijk Klootwijk op het display tevoorschijn komt.



Klootwijk is woordvoerder van het platform. Hij is directeur van de Nederlandse Vereniging van Golfaccommodaties (NVG) en speelde al langer met het idee om eens te kijken of andere brancheverenigingen met hem samen wilden werken. "Want als ik wat te vertellen had, merkte ik dat er – in Den Haag althans – niemand wilde luisteren." Dat veranderde snel na een paar dagen gericht googelen en rondbellen. Haike Blaauw, van de Federatie van Nederlandse Ruitersportcentra, was een van de eersten die opnam en ook geïnteresseerd was om zich te verenigen. Patrick Rijnbeek haakte namens NL Actief, de branchevereniging van de fitnessbedrijven, ook meteen aan. Het POS werd geboren en vertegenwoordigt inmiddels, volgens de eigen opsomming, 'ondernemende zwembaden, ondernemers in de buitensport, fitnesscentra, maneges, zeilscholen, squashbanen, bootverhuurders, jachthavens, golfbanen, yogaruimtes, vechtsporten, dans- en balletscholen, judozalen, indoor klimhallen, indoor skicentra en skateparken.'

Wat verenigt jullie? Er zijn toch zoveel verschillen tussen bijvoorbeeld een manege en een yogazaal.

Lodewijk Klootwijk: "We zijn allemaal ondernemers. Ondernemers die kansen zien. Altijd. Wij vullen de gaten die de verenigingssport heeft laten liggen. Ondernemers zoeken altijd naar kansen in de markt. En vinden die. Ze proberen het. En als het niet lukt, gooien ze het over een andere boeg en proberen weer iets anders. Tot het succes heeft. Dat is ondernemen. Durven, doen. Samen met de sportverenigingen zorgen we ervoor dat er van 0 tot 100 jaar sportaanbod is. Vaak begint iemand met zwemmen bij een van onze leden, gaat daarna als kind een teamsport doen bij een vereniging, en komt vervolgens weer terug bij ons om te golfen, voor yoga of fitness. Al met al doen 9,5 miljoen mensen dat op regelmatige basis. Onze ondernemingen vormen dus een mooie aanvulling op het goede aanbod van de verenigingssport."

Hoe raar kan het lopen, tweeënhalf jaar geleden bestonden het POS nog niet, en nu zijn jullie een reus.

"Tot onze eigen verbazing, dat geef ik gerust toe. Toen ik een paar



“ER ZIJN JAARLIJKS RUIM 441 MILJOEN SPORT- ACTIVITEITEN BIJ ONS, DAT IS 55 PROCENT VAN HET GEORGANISEERDE TOTAAL IN NEDERLAND”



jaar geleden eens wat zat te zoeken naar collega-brancheorganisaties vond ik er wel een paar, maar ik had ook niet gedacht dat het er zoveel waren en dat die samen zo'n groot bereik hadden. Als je nu de cijfers ziet en optelt hoeveel mensen bij ons, de ondernemende sportaanbieders, dagelijks sporten, dat is gigantisch. Er zijn jaarlijks ruim 441 miljoen sportactiviteiten bij ons, dat is 55 procent van het georganiseerde totaal in Nederland. We spelen daarmee natuurlijk echt een enorm belangrijke rol in het welzijn en de gezondheid van de Nederlandse bevolking. We zijn veel groter dan we ooit bedacht hadden."

“JE KAN IN DEN HAAG ALLEEN WAT BEREIKEN ALS ER EEN GEDEELD BELANG IS. EN DAT IS ER NU. WE MOETEN NEDERLAND IN BEWEGING KRIJGEN EN HOUDEN”

Waar kwam het idee om je te verenigen vandaan?

"Als directeur van de Nederlandse Vereniging van Golfaccommodaties merkte ik dat het niet eenvoudig was om gehoord te worden als je relatief klein bent. De NVG-leden zetten samen 300 miljoen euro per jaar om, maar we hielden ons nooit bezig met lobbyen in Den Haag, hoewel er reden genoeg was om een

connectie te leggen. De sport in Nederland, maar dan vooral het verenigingsleven, werd echter vertegenwoordigd door NOC*NSF en dat was het. Dus moesten we, om invloed te krijgen, groter worden. Tot mijn verbazing bleken er echt veel brancheverenigingen, en ook veel grotere dan de onze. Toen we met elkaar in gesprek raakten, bleek dat we eigenlijk allemaal een beetje hetzelfde probleem hadden. NL Actief misschien wat minder, dat was al een grote organisatie, maar de anderen beseften ook allemaal dat ze op zichzelf toch weinig invloed konden uitoefenen."

De eerste gesprekken, hoe verliepen die? Zo'n grote groep, van allemaal ondernemers bij elkaar, dat wordt toch meteen een Poolse landdag?

"Integendeel. Toen we met een paar directeuren bij elkaar gingen zitten, bleek dat we allemaal in hetzelfde schuitje zaten. En dat we het ontzettend leuk vonden om ervaringen uit te wisselen, om problemen met elkaar te bespreken én oplossingen te zoeken en te vinden. We hebben het bijvoorbeeld ook over personeelsbeleid, regelgeving, cao's, daarin kun je elkaar ondersteunen. Er was direct een klik, een enorme herkenbaarheid. We hebben allemaal dezelfde uitdagingen, nu met corona helemaal natuurlijk, maar in het begin ook al. Er zat ook direct een goede energie in. Er heerst natuurlijk bij al die clubs een ondernemerscultuur. Het is niet lullen maar poetsen. We zoeken direct samen naar antwoorden op de vraagstukken, kunnen bovendien met elkaar hard lachen en plezier maken. Er is een sterk gedeeld belang: we vertegenwoordigen ondernemende sportaanbieders en willen ons verhaal doen, ook in Den Haag."

"We begonnen in de winter van 2018 met zijn drietjes, eind 2019 kwamen onder meer de zwembaden en squashbanen erbij en hadden we er zes. En begin 2020 kwam corona en toen ging het pas echt hard. Nu hebben we er veertien. Dans is er onder meer bijgekomen. En yoga. Dat zijn echt hele grote branches, met gigantisch veel sporters. Dat wist ik ook allemaal niet. Maar inmiddels sporten er dus ruim 9 miljoen, inmiddels wel 9,5 miljoen, mensen regelmatig bij de bij ons aangesloten ondernemers."



Er was, o ironie, natuurlijk ook meteen behoefte aan een lobby in Den Haag toen corona zich aandeede.

“Ja, dat klopt. Er was natuurlijk meteen de noodzaak om de lobby op te gaan zoeken. We wilden, na de eerste schrik, zo snel mogelijk weer open. Je toont natuurlijk direct je verantwoordelijkheidsgevoel en gaat dicht. Maar daarna komt de ondernemer in je naar boven en denk je niet in problemen, maar in oplossingen. En wil je weer verder. Maar hoe doe je dat? Duwen en trekken, veel bellen. Bijna dagelijks overleg met de leden van het platform, kennis delen. Met 14 weet je natuurlijk toch veel meer dan alleen. Rutte riep op een gegeven moment in zijn wekelijkse persconferentie dat ondernemers die open wilden toch echt met een protocol moesten komen. Een protocol waarin je aantoonde dat je verantwoord open kon. Het gevolg was dat we als een gek gezamenlijkheid protocollen zijn gaan schrijven. Dat is de charme van zo'n 'klein clubje mensen', je kunt meteen verschrikkelijk snel schakelen. Van de eerste 31 die er in Den Haag werden ingeleverd, waren er zes van ons. Dat maakte wel indruk bij Economische Zaken en VWS.”

Je leerde snel hoe lobbyen écht werkt.

“Ja, het helpt niet als je gaat zitten schreeuwen. Het draait om samenwerken. Ik heb in het verleden, omdat ik dacht dat het zo werkte, namens de NVG ook weleens een boze brief naar Den Haag gestuurd. Die brief laat je dan aan je leden lezen en je hebt een goed gevoel omdat je ze 'een poepie hebt laten ruiken'. Maar Den Haag doet daar niks mee. Je kan in Den Haag alleen wat bereiken als er een gedeeld belang is. En dat is in deze periode natuurlijk heel duidelijk het geval. We moeten Nederland in beweging krijgen en houden.”

Tot het inleveren van de eerste protocollen hadden jullie geen contact met NOC*NSF, maar dat veranderde daarna?

“In eerste instantie kwamen ze iets achter ons aan, met die protocollen. Dat is misschien ook niet raar. NOC*NSF is een grote organisatie met veel mensen. Door hun structuur hebben ze gewoon wat meer tijd nodig. Wij zitten met z'n veertien in een

app-groep, sturen wat mailtjes heen en weer. Pats, pats, pats. En klaar.”

“We hadden al snel bedacht om een algemeen sportprotocol te schrijven, over onder meer die anderhalve meter en de hygiëne, en daar per branche een sport-specifiek protocol onder te hangen, want er zit natuurlijk inderdaad veel verschil tussen golfbanen, judozalen, zeilscholen en fitnesscentra. Al met al hebben we, met hulp van MKB Nederland en McKinsey, het protocol wel negen keer herschreven, maar de structuur die er toen lag is de structuur die er nu is én die landelijk ook wel gemeengoed is geworden. Inmiddels trekken we, in de corona-aanpak, al een tijd gezamenlijk op met NOC*NSF. We overleggen – er is met name overleg met Erik Lenselink en John Bierling – over aanpassingen van de protocollen, hebben samen een routekaart gemaakt en onze logo's uitgewisseld. Ik kan niet anders zeggen dan dat ik dat knap vind van NOC*NSF. Als je, bij wijze van spreken, meer dan 100 jaar de enige bent geweest, is het natuurlijk wel even wennen als er opeens iemand naast je komt te staan. Iemand met ook nog eens een net andere cultuur, een ondernemende cultuur. Maar ik merk dat ook bij hen het credo 'samen sterk' bovenaan staat.”

“Ze hebben toen we er net waren ook direct vanaf Papendal interesse getoond. Ik snap ook wel dat je wilt weten wie die nieuwe partij nu eigenlijk is. Ze vonden onze insteek natuurlijk ook interessant. NOC*NSF zelf heeft nooit goed geweten wat ze nu met de ondernemers in de sport aan moesten. We waren er natuurlijk allang, maar hadden ook – een enkele uitzondering daargelaten – niet echt een plekje bij de bonden gevonden. In bondsland kennen ze ons ook nog niet allemaal. En onbekend maakt onbemind. Maar ik kan wel echt zeggen dat wij, NOC*NSF en het POS, tegenwoordig goed samen optrekken richting Den Haag. We beseffen beide dat we samen sterker zijn en zo meer kunnen bereiken. Ook met een aantal bonden, zoals de tennisbond en de golffederatie, hebben we veel contact. En een aantal bonden is, via de brancheorganisatie, zelfs ook bij ons aangesloten, zoals de judobond, de squashbond en de skatebond. Daarmee proberen we dan ook te schakelen. Want bij die bonden staat natuurlijk vooral het sportbelang op de agenda, terwijl bij ons het ondernemersbelang voorop staat.”

Wat is het ondernemersbelang?

“Dat is niet, zoals anderen dat misschien zouden denken, primair geld verdienen. Natuurlijk, we zijn ondernemers. En willen dus omzet maken en er uiteindelijk ook een goede boterham aan overhouden. Maar ondernemers zijn geen geldwolven. Vergeet niet dat in onze branches alle ondernemers het eigenlijk eerst en vooral doen omdat ze ook een passie voor de sport hebben. En dat ook hetgeen is, wat je juist moet uitdragen. Als je dat goed doet, anderen ook zien dat je gepassioneerd bent, heb je kans dat je slaagt en dan volgt het geld vanzelf wel.”



Verenigingen hebben leden, jullie hebben klanten. Die zijn ook zo weer weg....

"Ja, wij hebben klanten. Maar we snappen dondersgoed dat het draait om de binding die je met ze hebt. Veel mensen kiezen ervoor om bij onze bedrijven te sporten omdat ze dan een wat minder traditioneel regime hebben. Bij de sportvereniging staat vast: trainen is op maandagavond. Maar de mensen willen hun eigen keuze maken. Dat heet individualisering. Dat betekent echter niet dat die mensen asociaal zijn. Nee, ze willen nog steeds met anderen sporten, gezellig doen. Misschien is dat nog wel belangrijker dan dat sporten zelf, dat ze anderen ontmoeten. Maar mensen willen zelf de keus maken met wie, en wanneer, ze wat gaan doen. Ik zeg altijd: golfbanen binden geen mensen, mensen binden mensen. De mensen met wie je speelt, met wie je een passie deelt, daar draait het om. Daar hebben ondernemende sportaanbieders absoluut oog voor. Logisch. Je kunt mensen blijvend bij je bedrijf laten sporten als er sociale binding ontstaat tussen de sporters onderling."

"In een brancherapport over de Nederlandse sport dat KPMG onlangs heeft opgesteld is duidelijk zichtbaar dat de participatie bij ondernemende sportaanbieders niet alleen fors is, maar dat ons marktaandeel ook nog groeit. We doen dus duidelijk iets goed. We vullen het aanbod van de traditioneel georganiseerde verenigingssport prima aan."

De Nederlandse Sportraad dicht jullie als ondernemende sportaanbieders in hun recente advies aan de politiek ook een belangrijke rol toe bij het uitbreiden van het sportaanbod in Nederland.

"Daar zijn we vanzelfsprekend heel blij mee. De Nederlandse Sportraad adviseert de minister van Medische Zorg en Sport om samen met andere ministeries, de sportbranche, provincies en gemeenten een plan uit te voeren om de sport toekomstbestendig te maken. Ze roept op om te komen tot een één sport- en beweegbranche waarin alle relevante partijen zijn vertegenwoordigd, en ze zien daarin duidelijk ook een rol voor de ondernemende sportaanbieders. Wij zijn positief over dat advies, waarin de Sportraad een vitale en veerkrachtige samenleving als een van de belangrijkste maatschappelijke opgaven voor de komende jaren ziet. Het POS ziet kansen voor de sport om nog meer waarde te gaan leveren aan het welzijn en de weerbaarheid van de bevolking, door een verhoogde sportparticipatie."

"Samen met de 6100 bij ons aangesloten ondernemende sportaanbieders zullen we ons actief inzetten voor de totstandkoming van een gezamenlijke visie voor de sport. We zullen meewerken aan het verbeteren van de kwaliteitseisen van sportaanbieders, de branche verder professionaliseren. Met als doel een verhoging van het aantal beweegmomenten, voor een vitale en veerkrach-

PARTNER IN HET: ONTWERPEN | ADVISEREN | BEGELEIDEN | AANLEGGEN EN RENOVEREN VAN DIVERSE TYPE TENNISBANEN
ONDERHOUD VAN TENNISBANEN | LEVERING VAN INRICHTINGSMATERIALEN

TENNIS**bouw** *t*
nederland b.v.

WWW.TENNISBOUW.NL



PLUIM &
SPORTS *bv*

WWW.PLUIMSPORTS.NL

VOETBAL | KORFBAL | TENNIS | HANDBAL | BASKETBAL | BADMINTON | MIDGETGOLF | RUGBY | HOCKEY | VOLLEYBAL

Diepertseweg 40 | 5424 TA Eindhoven | T 0492 - 35 91 11 | F 0492 - 35 91 07
E info@pluimensports.nl | I www.pluimensports.nl | E info@tennisbouw.nl | I www.tennisbouw.nl

“SPORT HEEFT NOG NOOIT ZO NADRUKKELIJK IN DE BELANGSTELLING GESTAAN ALS NU”



tige bevolking. Sport is *hot*, het is de afgelopen tijd de firewall tegen virussen gebleken. Ook voor het volgende kabinet wordt sport en bewegen een belangrijk onderwerp. Wij merken echt dat Den Haag aan het schakelen is, en het is mooi om daar een rol in te spelen.”

Het verschilt natuurlijk erg per sport, maar waar de traditionele sportclubs hun ledental terug zagen lopen in de eerste coronamaanden en er minder gesport werd, zijn in een aantal van jullie branches – zoals golf – de deelnemersaantallen juist gestegen. Verrast dat jullie?

“Nou ja, we moeten nu niet net doen alsof dit opeens voor ons toch een goede tijd is geweest. Zeker niet. Ik ga dit absoluut geen goed jaar noemen. Voor de golfbanen is het uiteindelijk bijvoorbeeld nog redelijk meegevallen, maar dans heeft het bijvoorbeeld heel zwaar. En ook yogascholen waren lang dicht en draaiden met minimale bezetting. Ik weet ook van twee golfbanen die het niet gered hebben en per 1 januari gaan sluiten. En er zullen beslist meer sportaanbieders zijn die het niet redden, mede omdat ze vanwege discussies over hun SBI-codes lang in onzekerheid waren over financiële hulp vanuit de overheid. Aan de andere kant zeg ik: dit biedt op de langere termijn allicht ook weer kansen. Sport heeft nog nooit zo nadrukkelijk in de belangstelling gestaan als nu, bij degene die thuiszat en niets liever deed dan even sporten, maar ook bij de overheid die het belang er meer en meer van inziet.”

Tot slot, nog even terug naar corona. Jullie zullen toch ook af en toe met de oren hebben geklapperd, en je vertwijfeld afgevraagd hebben waarom het een nu wel mocht en het ander niet.

“Het was aanvankelijk natuurlijk toch een heel verwarrende, emotionele situatie. Wat denk je, moet je thuis werken en mag je ook al niet naar je geliefde golfbaan. Dat geeft spanningen thuis. Aanvankelijk was het voor de meeste van onze ondernemers teleurstellend dat alleen de jongeren weer mochten sporten. Daarna zijn we vooral heel druk geweest met de horeca. Dat was wel een

dingetje toen ze in Den Haag zeiden dat de sportkantines pas op 1 september open mochten. Maar onze ondernemers hebben geen kantine. Dat zijn reguliere horecazaken, waar vaak ook niet-sporters voor een kop koffie komen. Het was wel aan onze lobby te danken dat het uiteindelijk gelukt is dat deze zaken toch op 1 juni weer open mochten. En zo kon je dus bij de horeca van de golfbaan een coffee-to-go halen. Echter in sommige regio's mocht je die niet ter plekke opdrinken, en dus eigenlijk ook niet op het terrein van de golfbaan. Ligt er 60 hectare waar je bijna niemand tegenkomt en mag je er niet je koffie opdrinken, terwijl het dus wel buiten het hek mag... Dat zijn van die maatregelen waar je in Nederland compromisland weleens hoofdpijn van krijgt. Hopelijk zijn we straks, als er een vaccin is, daar allemaal snel weer van af.”

“We hebben binnen het POS alle maatregelen telkens gezamenlijk besproken. In harmonie. Eerlijk, *out in the open*. Sommige maatregelen zijn goed voor de een, de volgende weer voor een ander. We hebben dat gewoon telkens op tafel gelegd, zonder dat dat spanning gaf. Echt, er zit een enorme positieve energie in deze club. Als er iets moet gebeuren, verdelen we de taken, pakken we de dingen op en wordt er razendsnel geschakeld. Dat gaat ons ook de komende tijd, met ongetwijfeld zo nu en dan een verrassende wending, telkens weer vooruithelpen.” ■

