



NETWERKDAG

10 jaar lokale netwerken 26 november - Aalst



Naam sessie	Do en don'ts: hoe betrek je sportverenigingen in het kader van de UiTPAS en andere kortingssystemen?
Naam spreker(s)	Inge van de Walle (Demos) in samenwerking met Annelies Mollet (Publiq), Ellen Depoorter (Publiq) en Cathy Verschoore (Sportdienst Gent)
De insteek van de sessie = korte beschrijving van waar het in deze sessie over gaat en/of beschrijving van de praktijk(organisatie)	
	Bijna alle gemeenten met een lokaal netwerk zetten in op een kortingssysteem. Hoe betrek en ondersteun je sportverenigingen bij de UiTPAS en andere kortingssystemen vanuit je netwerk rond vrijetijdsparticipatie? Hoe kan de sportdienst hier praktisch en procesmatig in ondersteunen? Wat is praktisch en financieel haalbaar voor sportclubs? En hoe ga je hier best over in gesprek met de vragen en verwachtingen van sportclubs zelf? We vragen het aan de sportdiensten en sportclubs zelf.
Wat blijft hangen? = enkele quotes, tips of statements die tijdens deze sessie naar boven kwamen	
	- <i>Een good practise uit Gent.</i> Cathy Verschoore werkt in de sportdienst van Gent. Zij deed het verhaal van hoe men vanuit de Gentse setting een werkbare toepassing ontwikkelde om de UiTPAS te promoten bij sportverenigingen. Ze werken nu 5 jaar met de UiTPAS, maar sportclubs en jeugdverenigingen worden sinds 2 jaar meer en beter betrokken. Publiq beveelt aan dat 40% van het lidgeld door het lokale bestuur wordt gedragen, 40% door de vereniging en 20% door de persoon in armoede zelf. Net als verschillende aanwezigen bij de sessie ondervond Cathy dat veel sportclubs weinig bereidheid toonden om 40 % te betalen van het lidgeld van deelnemers. Deze opmerking namen ze in Gent ter harte en vervolgens kreeg de sportdienst het stadsbestuur zo ver om een aanvullende regeling op te zetten. Als kleine

verenigingen meer dan 5 % leden hebben die aan kansentarium sporten, komt de stad voor de volle 80% tegemoet (de overige 20% betaalt de persoon zelf). Deze maatregel had succes, en daardoor zijn er nu een zeventigtal sportverenigingen betrokken uit verschillende sporttakken. Een gevaar van dit 5% systeem is wel dat clubs niet doorgeven hoe groot de drop-out is. Steden en gemeenten moeten dus best nadenken hoe ze verwachtingen rond een drop-outbeleid kunnen koppelen aan de UiTPAS.

- Een belangrijke les van Cathy is dat het een keuze moet zijn voor sportclubs om in te zetten op de UiTPAS. *“Sportclubs hebben autonomie – je moet er respect voor hebben dat sommige verenigingen niet mee willen en andere helemaal niet.”* Dat is belangrijk, omdat niet enkel de financiële drempel speelt voor mensen in armoede. Als sportverenigingen weinig bereidheid tonen om andere drempels (bereikbaarheid, bruikbaarheid, beschikbaarheid) aan te pakken, kunnen ze er beter niet aan beginnen. Daarom is de UiTPAS als maatregel op zichzelf nooit voldoende. Zo zoekt men in Gent naar een nieuw subsidiereglement waarbij clubs die mee instappen ook worden geholpen om hen een duwtje in de rug te geven.
- Hoe sportdiensten aan de slag kunnen gaan met een breder systeem van de UiTPAS? Enkele tips die naar boven kwamen:
 - Investeer in een *brede ondersteuning en oriëntatie*. Bijvoorbeeld in je kijk en aanpak omtrent sportclubondersteuning.
 - In Oostende heeft men een *social sportcoach* die werkt voor de sportdienst en opereert als brugfiguur tussen mensen in armoede en sportverenigingen.
 - *Differentieer je aanpak*. Sommige sporten en sportclubs krijgen weinig vraag van mensen in armoede, terwijl andere sporten en verenigingen overstelpt worden door mensen in kansarmoede (kijk maar naar het voetbal en de gevechtssporten). Besturen moeten daar rekening mee houden.
 - Ontwikkel een *bewustzijn bij sportclubs voor systemen van gespreide betaling*
 - *Investeer in een kledijdatabank* - de solidariteit onder de clubs behouden en versterken – werk bijvoorbeeld samen met de kringloopwinkels
 - Weet dat de sportvereniging is niet voor ieder haalbaar of wenselijk is. Investeer als lokale bestuur daarom ook in buurtsport voor wie niet naar de club wil gaan
- Welke return is er voor de sportclubs die aan de Uitpas meedoen?
 - Ze krijgen meer leden (en dat betekent ook meer inkomsten) ←→ in clubs die nu al volzet zijn, stelt zich wel een probleem.
 - In Aalst krijgen de organisaties die meewerken ook meer zichtbaarheid in de promotie en in de andere communicatiekanalen
 - Je werkt via een software-programma dat onkostennota's genereert etc. Het neemt een aantal administratieve drempels voor verenigingen weg.
 - Je moet clubs zoeken die willen meewerken vanuit een bepaald engagement.
- In de groep zitten ook een aantal mensen die aangeven dat het implementeren van de UiTPAS verre van evident is. Enkele opgevangen signalen hieromtrent
 - *“de clubs zijn zodanig succesvol dat ze ons niet nodig hebben, ze zien de meerwaarde niet”*
 - *“Ik krijg clubs niet overtuigd”*
 - *“het is te veel gedoe voor de clubs”*
 - *“de clubs kennen het systeem niet”*
 - *“clubs hebben schrik om af te stappen van een one size fits all systeem en denken dat je daarmee de deur open zet”*
 - *“clubs vinden aangepaste betalingen niet correct is naar de anderen toe”*
 - *“een club moet overtuigd worden van andere zaken buiten dit geld”*

- Hoe bereik je de doelgroep?
 - o Brugfiguren – tussenorganisaties (armoedepartners) – binnen een ruime structuur waarin sociale partners een aanvullende rol spelen. Je kan als lokale overheid zelf faciliteren of een brugrol opnemen. In elke lokale setting zijn er andere voelsprietten.
 - o In Oostende heb je de organisatie ‘de wegwijzer’. Hier worden mensen op weg geholpen richting sport, onderwijs, jeugdwerk,...

Terugkoppeling van de flappen

Do's:

- Zoeken naar engagement bij sportclubs
- UiTPAS kader in een breder ondersteuningspakket naar sportclubs: én/én
- Gedragen door collega's sportdienst
- Werken aan andere drempels
- Social sportcoach
- Koppeling SNS & UiTPAS
- Gespreide betaling
- Kledij/materiaal
- Breder verhaal: vb. Buurtsport
- Ouders en kinderen (→ link naar het vakantie-aanbod)
- Starten met overtuigen

Work in progress

- Wat met volle clubs?
- Wat met commercieel aanbod? → populair bij jonge nieuwkomers
- Welk sportaanbod doe je binnen UiTPAS en vanuit welke visie?
- Wat wil je bereiken? Duurzame sportparticipatie, proeven van sport, ...
- Financiële draagkracht (vb. Oostende: 20/60/20)
- Drop-out bij deelnemers: zicht krijgen op dit effect vanuit info sportclubs
- Voetbal & sport: (te?) grote vraag – UiTPAS koppelen aan diverse sporten
- Dure sporten? Kan je dit opnemen in UiTPAS?
- Motiveren of verplichten?
- Financiële triggers?

Vragen met antwoord:

- Financieel: op maat werken
- Return voor clubs? meer leden, meer inkomsten, structurele oplossing, promo en communicatie, praktische ondersteuning publiek
- Hoeveel gaat het kosten?