



Eindelijk is het zover, na ruim 14 maanden heeft het clubbestuur van Sport Vereniging Fortissimo (SVF) uit het dorp Cothen goedkeuring gegeven voor vernieuwing van het clubblad de Loeier. Want iets wat goed is, ga je na 25 jaar niet zomaar vervangen. Zeker niet als meer dan 10 vrijwilligers er sinds jaar en dag maandelijks aan werken.

Als vrijwilliger en mede-initiatiefnemer voor vernieuwing van de Loeier besef ik waarom dit 14 maanden duurde en dringt het tot me door hoe bijzonder SVF is. De club heeft recent een prijs gewonnen van de gemeente Wijk bij Duurstede voor de manier waarop de vereniging met vrijwilligers omgaat. Het lukt ze voortdurend de populatie te verjongen en uit te breiden, dwars tegen het landelijke beeld in. Als consultant kan ik in veel keukens van organisaties kijken; het is opmerkelijk dat binnen deze vereniging alles lukt, waar je als bedrijf van droomt. Een groeiend aantal klanten (leden), een hoge klanttevredenheid (blijde leden), een kerngezonde financiële huishouding. Daarnaast geregeld leuke sportieve prestaties, een actieve sociale functie in de gemeente, een imago om van te watertanden en leden en vrijwilligers die trots en betrokken zijn. 'Customer Intimacy' en 'Operational Excellence' ten top. Wat gebeurt hier?

SVF telt ruim 250 leden, 50 donateurs en meer dan 140 vrijwilligers. Meer dan de helft daarvan is jeugdlid. Er zijn ruim 150 sponsors, het merendeel daarvan is adverteerder in de Loeier, reclamebordsponsor en/of sponsort een elftal met kleding. Alles is geregeld, er is een website, iedere ploeg heeft een eigen trainer en minimaal twee coaches. Alle teams hebben kleding, er wordt gewassen, er zijn altijd ballen. De accommodatie is één van de modernste in de regio, er is een kunstgrasveld, de kleedkamers hebben vloerverwarming, er hangt een beamer, er staat zelfs een pooltafel. Een kop koffie kost 0,60, een broodje kaas 1,20 en een colaatje één euro. Op donderdagavond zitten er na de training ruim 100 leden in de kantine, de opkomst is over de hele linie hoog. Het clubblad komt 11x per jaar uit. Iedere maand zijn er kaartavonden, ook voor niet-leden. Er worden veel evenementen georganiseerd: een jeugdweek met ruim 160 kinderen, een familietoernooi, een bedrijventoernooi, enz. Alles wordt gedragen door vrijwilligers. De contributie is daarbovenop één van de laagste in de provincie Utrecht! Alles lijkt daarbinnen door elkaar te lopen maar uiteindelijk gaat het soepel en georganiseerd. Hoe kan dat?

Een aantal dingen valt op. Om te beginnen zijn alle bestuursleden op wat voor manier dan ook al meer dan 15 jaar bij de vereniging betrokken. Zowel ouders, broers en kinderen waren of zijn actief. Er is weinig verloop. Als iemand eenmaal een taak heeft doet hij of zij die gemiddeld 5 jaar. Het bestuur bestuurt, activiteiten zijn bij commissies ondergebracht. Het bestuur bemoeit zich niet inhoudelijk met de commissies maar controleert en stuurt op samenhang en onderlinge harmonie. Elk dubbeltje wordt 3x omgekeerd. Het wordt alleen uitgegeven als het echt nodig is of tot verbetering leidt en bij de leden kan worden verantwoord. Sponsors worden aan de club gebonden op basis van sociale samenhang. Liever veel kleine trouwe sponsoren dan één



## Paul van Dinten

- managing consultant SeederDeBoer

*“Het is opmerkelijk dat binnen deze vereniging alles lukt, waar je als bedrijf van droomt.”*

<<

grote die zich overal mee bemoeit. Opbrengsten gaan direct terug naar de leden en worden niet besteed aan persoonlijke ambities van bestuursleden. Sportiviteit staat voorop, gezelligheid en orde voor de lange termijn gaan boven prestaties op korte termijn en individuele belangen. De faciliteiten zijn er voor de leden. Het clubblad is er bijvoorbeeld primair voor informatievoorziening en niet om geld binnen te halen. Liever een minder mooie Loeier die 11x per jaar verschijnt dan een schitterende Loeier die je maximaal 3x per jaar kunt uitgeven. Als de mensen die de Loeier nu maken een nieuwe Loeier niet zien zitten gebeurt het niet. De club bedruipt zichzelf, wil geaccepteerd zijn in het dorp Cothen en ziet ook wat haar functie daarbinnen is. Scheidsrechters worden door de club opgeleid. Jaarlijks worden op kosten van de club 10 tot 15 vrijwilligers op cursus gestuurd. Over de hele linie zijn opbrengsten structureel 20% hoger dan de kosten. Oorzaak: de inzet van vrijwilligers. Dit besef is tot in de haarvaten van de club voelbaar en er wordt naar gehandeld.

Maar waarom lukt dit hier? Is het minder complex dan elders? Zijn er minder belangen? Is er minder onderlinge strijd? Is er minder concurrentie? Zijn het makkelijkere mensen? Is er minder regelgeving van de KNVB of overheid? Is de financiële druk er niet? Mijns inziens niets van dit alles. Het zit in leiderschap, betekenisgeving en verbinden. Het vermogen ruimte te creëren om ieder zelf betekenis te laten geven binnen de context van de vereniging, het streven naar gemeenschapsgevoel. Niets doen wat leden niet willen en erop vertrouwen dat dit het bestaansrecht onderbouwt. Er wordt gestuurd op sociale samenhang. Dat een organisatie ook in deze tijd op deze manier kan worden gestuurd, wordt door SVF bewezen.

En ja dan toch ook even een referentiemodel er tegenaan, ik kan het niet laten. Alles uit het Viable System Model van Stafford Beer is aanwezig. Maar wat voegt een model toe als je bedenkt dat de voorzitter, Kees Mocking, nog nooit van dit model gehoord heeft; hij handelt naar gevoel en gezond verstand. Hij antwoordt op mijn vraag waarom dit werkt: “Paul, het gaat om onze leden en vrijwilligers. Als we op een verstandige manier doen waar zij gelukkig van worden en oog houden voor waar wij binnen de gemeente en ons dorp voor staan, gaat alles goed. Het vraagt om luisteren, in gesprek blijven, het collectieve belang centraal stellen en plezier hebben.” Met een diepe buiging: Wat knap Kees, petje af!

Paul van Dinten

15 juli 2010



# SEEDERDEBOER

SeederDeBoer

Laapersveld 57

1213 VB Hilversum

Tel. +31 35 622 3428

[www.seederdeboer.nl](http://www.seederdeboer.nl)