

DTC-Inkomstenscan

Hoe sterk en toekomstbestendig zijn onze inkomsten?

Op het gebied van contributie, horeca, sponsoring en acties en subsidies kijken we in twee stappen naar:

1. Hoe doen we het nu?

Eerst bepalen waar de vereniging nu staat.

2. Wat moeten we doen om het beter te krijgen?

Daarna bepalen welke acties nodig zijn om een stap vooruit te zetten.

1. CONTRIBUTIE

Hoe doen we het nu?

- ☐ Sluit onze contributie aan bij de waarde die we onze leden bieden en is onze contributie naar verhouding niet te hoog of te laag?
- ☐ Is onze contributie vergelijkbaar met die van andere, vergelijkbare sportverenigingen in onze omgeving?
- ☐ Hebben we een passende contributiestructuur voor verschillende ledengroepen, leeftijdscategorieën en vormen van sportdeelname?
- ☐ Is er een logische differentiatie tussen bijvoorbeeld jeugd en senioren, sportende en niet-sportende leden en wedstrijd- en recreatieve sporters?
- ☐ Hebben we voldoende zicht op de betalingsbereidheid en betaalbaarheid van onze verschillende doelgroepen?
- ☐ Vallen onze contributie-inkomsten binnen de benchmark van vergelijkbare sportverenigingen?

- ☐ Wordt de contributie jaarlijks aangepast aan bijvoorbeeld de ontwikkeling van het consumentenprijsindexcijfer?
- ☐ Benutten we subsidieregelingen die leden kunnen helpen om hun contributie te betalen, zoals de Gelrepas of het Jeugdfonds Sport & Cultuur?

Wat moeten we doen om onze contributie-inkomsten te optimaliseren?

1. Onderzoek of de hoogte van onze contributie in verhouding staat tot de waarde en kwaliteit die we onze leden bieden.
 2. Vergelijk onze contributie en contributie-inkomsten met vergelijkbare verenigingen.
 3. Onderzoek of onze contributiestructuur voldoende aansluit bij de verschillende groepen leden en vormen van sportdeelname.
 4. Bepaal waar differentiatie wenselijk is en waar juist eenvoud en duidelijkheid belangrijker zijn.
 5. Houd rekening met de betalingsbereidheid en betaalbaarheid van verschillende doelgroepen.
 6. Zorg voor een structurele jaarlijkse aanpassing van de contributie wanneer dat nodig is om de koopkracht en financiële positie van de vereniging op peil te houden.
 7. Maak optimaal gebruik van beschikbare regelingen die de betaalbaarheid voor leden vergroten.
-

2. HORECA**Hoe doen we het nu?**

- ☐ Weten we wat onze bruto winstmarge op horeca is en hoe deze zich verhoudt tot relevante richtcijfers?
- ☐ Hebben we goed zicht op de omzet, inkoopkosten, marges en resultaten van verschillende productgroepen?
- ☐ Hebben we een actief assortimentsbeheer en weten we welke producten veel of weinig bijdragen aan het resultaat?

- ☐ Hebben we een scherp en professioneel inkoopbeleid?
- ☐ Zijn onze verkoopprijzen realistisch en worden ze tijdig aangepast wanneer de inkoopkosten stijgen?
- ☐ Sluit het assortiment aan bij de wensen van verschillende ledengroepen en bezoekers?
- ☐ Bieden we naast gangbare producten ook producten met een hogere marge, bijvoorbeeld luxere of gezondere alternatieven?
- ☐ Hebben we voldoende zicht op verspilling, derving en eigen gebruik door vrijwilligers en anderen?

Wat moeten we doen om meer rendement uit onze horeca te halen?

1. Breng omzet, inkoopkosten en brutomarges per belangrijke productgroep in beeld.
2. Vergelijk onze horecamarges met relevante richtcijfers en bepaal waar verbetering mogelijk is.
3. Maak bewuste keuzes in assortiment: welke producten houden we, welke vervangen we en welke voegen we toe?
4. Verbeter het inkoopbeleid en benut schaalvoordelen, alternatieve leveranciers en betere inkoopvoorwaarden.
5. Zorg dat verkoopprijzen voldoende aansluiten bij actuele inkoopkosten en gewenste marges.
6. Verminder verspilling, derving en onbetaald eigen gebruik.
7. Stem assortiment en prijzen beter af op verschillende doelgroepen en momenten.
8. Voeg waar passend producten toe die aantrekkelijk zijn voor leden én een hogere marge opleveren.

3. SPONSORING**Hoe doen we het nu?**

- ☐ Is sponsoring binnen het bestuur duidelijk belegd en is iemand hiervoor eindverantwoordelijk?
- ☐ Hebben we een duidelijke visie en beleid voor sponsoring?
- ☐ Hebben we een actieve sponsorcommissie of een andere organisatievorm die de sponsoring professioneel ondersteunt?
- ☐ Hebben we een duidelijke en actieve strategie voor het werven van nieuwe sponsors?
- ☐ Hebben we een businessclub of andere vorm waarmee we sponsors structureel aan de vereniging verbinden?
- ☐ Hebben we duidelijke sponsorpakketten die aansluiten bij verschillende typen sponsors en vormen van sponsoring?
- ☐ Weten we welke waarde we sponsors kunnen bieden en kunnen we die waarde duidelijk presenteren?
- ☐ Vallen onze sponsorinkomsten binnen de benchmark van vergelijkbare sportverenigingen?

Wat moeten we doen om onze sponsorinkomsten te vergroten en te verduurzamen?

1. Maak binnen bestuur en organisatie duidelijk wie verantwoordelijk is voor sponsoring.
2. Ontwikkel een heldere sponsorvisie en vertaal die naar concreet sponsorbeleid.
3. Organiseer sponsoring professioneel met een sponsorcommissie, sponsorgroep of andere passende structuur.
4. Ontwikkel een actieve sponsorwervingsstrategie met duidelijke doelgroepen en concrete acquisitie.
5. Ontwikkel aantrekkelijke en herkenbare sponsorpakketten voor verschillende typen bedrijven.
6. Bouw aan een sterke businessclub of andere structurele relatievorm voor sponsors.
7. Maak de waarde van sponsoring voor bedrijven concreet: bereik, netwerk, zichtbaarheid, maatschappelijke betekenis en betrokkenheid.
8. Vergelijk onze sponsorinkomsten met vergelijkbare verenigingen en bepaal waar onze grootste groeikansen liggen.

4. ACTIES EN SUBSIDIES

Hoe doen we het nu?

- ☐ Doen we structureel mee aan relevante acties waarmee de vereniging extra inkomsten kan genereren?
- ☐ Benutten we acties zoals Grote Clubactie, Rabo ClubSupport, VriendenLoterij Clubactie, Scoor je Club en vergelijkbare initiatieven?
- ☐ Hebben we een **Club van 100**, vriendenkring of vergelijkbare groep van leden, supporters en betrokkenen die de vereniging financieel extra ondersteunt?
- ☐ Verdienen we extra inkomsten met merchandising, clubkleding, sportartikelen of andere producten?
- ☐ Weten we welke subsidies voor onze vereniging beschikbaar zijn?
- ☐ Maken we gebruik van subsidies op het gebied van bijvoorbeeld verduurzaming, inclusiviteit, diversiteit, clubondersteuning en clubkadercoaching?
- ☐ Is binnen de vereniging iemand verantwoordelijk voor het signaleren en aanvragen van relevante subsidies?
- ☐ Evalueren we jaarlijks welke acties en subsidies de meeste opbrengst en waarde voor de vereniging opleveren?

Wat moeten we doen om meer inkomsten uit acties en subsidies te halen?

1. Breng jaarlijks de relevante acties, fondsen en subsidieregelingen in kaart.
2. Kies bewust aan welke acties de vereniging deelneemt en organiseer deelname professioneel.
3. Bouw waar mogelijk een structurele groep van extra ondersteuners op, bijvoorbeeld via een Club van 100.
4. Onderzoek of merchandising en andere commerciële activiteiten bij onze vereniging passen.

5. Maak een overzicht van relevante subsidiemogelijkheden en actualiseer dit regelmatig.
 6. Zoek actief naar subsidies die aansluiten bij onze plannen op het gebied van verduurzaming, inclusiviteit, vrijwilligers, organisatieontwikkeling en sportaanbod.
 7. Beleg subsidieontwikkeling en -aanvragen bij een verantwoordelijke persoon of kleine werkgroep.
 8. Evalueer opbrengst, tijdsinvestering en effect van acties en subsidies en stop met activiteiten die onvoldoende opleveren.
-

WAT BETEKENT DIT VOOR ONZE VERENIGING?

- ☐ Welke van de vier inkomstenbronnen biedt op dit moment de grootste kansen?
- ☐ Welke inkomstenbron is financieel het meest kwetsbaar?
- ☐ Waar laten we nu mogelijk inkomsten liggen?
- ☐ Welke inkomstenbron kunnen we relatief eenvoudig verbeteren?
- ☐ Welke inkomstenbron vraagt juist om een structurele verandering?
- ☐ Welke **drie inkomstenkansen** verdienen de komende jaren de meeste aandacht?

Onze belangrijkste inkomstenkansen:

1. ...
2. ...
3. ...