



HANDLEIDING

“ROEIVERENIGING IN OPRICHTING”

KNRB Commissie Nieuwe Verenigingen
Email-adres: nieuweverenigingen@knrb.nl
Juni 2020



INHOUDSOPGAVE

Voorwoord.....	5
Inleiding	6
Oriëntatiefase.....	7
Een vereniging heeft iets te bieden.....	7
Levensvatbaarheid.....	8
Afstand tot de roeivereniging	8
Doelgroep.....	8
Roeiaccommodaties.....	9
Geschikt roeiwater	11
Initiatiefgroep.....	12
Startpunt	12
Overheid.....	13
Roei- en/of watersportverenigingen in de omgeving	13
Koninklijke Nederlandsche Roeibond (KNRB).....	14
STAPPENPLAN (Voorbeeld).....	15
Vormgevingsfase	16
Stap 1: Bijeenkomst	16
Stap 2: Overleg.....	16
Stap 3: Inkomsten.....	17
Stap 4: Contacten.....	17
Stap 5: Open dag	18
Uitwerkingsfase	19
Stap 6: Concretiseren.....	19
Stap 7: Marketing- en communicatieplan.....	20
Stap 8: Tweede bijeenkomst.....	20
Stap 9: Conceptbegroting.....	20
Stap 10: Lidmaatschap KNRB.....	21
Stap 11: Eerste boten.....	21
Stap 12: Concept-statuten	21
Stap 13: Uitwerking Statuten en HR	22

Afrondingsfase.....	23
Stap 14: Eerste Algemene Vergadering	23
Stap 15: Goedkeuring KNRB	23
Stap 16: Officiële Oprichting	23
Stap 17: Kamer van Koophandel.....	24
Operationele fase.....	25
Suggesties voor vlootsamenstelling.....	25
Aanbevolen afmetingen van roeiloodsen	26
Bestuurlijke tips	26
Ledenbinding	27
Activiteiten.....	27
KNRB-Lidmaatschap	28
Kosten KNRB-lidmaatschap	28
Rechten Lidverenigingen.....	28
Leden van Lidverenigingen	29
Plichten Lidverenigingen	29
Aanvragen KNRB-lidmaatschap	29
Veiligheidsbeleid	29
Eisen aan en goedkeuring van tenue en bladen	29
De commissie nieuwe verenigingen	30

BIJLAGEN

Bijlage 1: Best practices & lessons learned	31
Bijlage 2: Financiële aspecten	35
Contributiebedragen	35
“Tientjeslid”	35
Begroting	36
Financieel beleid.....	36
Tweedehands botenmarkt	36
Bijlage 3: Organisatie van de vereniging	37
Bijlage 4: Bestuurlijke tips	39
Valkuilen voor de pioniers.....	39
Vervolgopvang	39

Integrale benadering	39
Hoe sportbonden op winst spelen	41
Beleidsplan en actuele aandachtspunten	41
KNRB-opleidingsstructuur	42
Bijlage 5: Reglementen-bouwwerk	43
Statuten en reglementen	44
Eisen aan Statuten.....	44
Eisen aan Huishoudelijk Reglement	44
Overige reglementen.....	45
Bijlage 6: Adressen sportkoepels en- instituten.....	46
Roeisport.....	46
Overige watersport	47
Sport algemeen.....	48
Bijlage 7: Adressen, provincies, waterschappen	50

VOORWOORD

Er komt heel veel kijken bij het oprichten van een nieuwe roeivereniging. Bij de KNRB weten we dit maar al te goed. We hebben bewondering voor de mensen, die met een grote dosis doorzettingsvermogen en positieve energie, zich inzetten voor het oprichten van een nieuwe roeivereniging. Dit allemaal met de overtuiging en het besef dat iedereen onze mooie roeisport dichtbij huis moet kunnen ervaren. Met dank aan onze commissie nieuwe verenigingen is er een handleiding voor het oprichten van een nieuwe roeivereniging. Deze handleiding – opgesteld op basis van de ervaringen van velen die je zijn voorgegaan – is bedoeld om handvatten te geven en ordening in de stappen die (nog) gezet gaan worden.

Hoewel dit een algemene handleiding is, waarvan niet alle punten voor jouw specifieke situatie van toepassing zullen zijn, vertrouwen wij erop dat je hiermee op weg geholpen wordt.

De commissie nieuwe verenigingen adviseert je graag over specifieke vragen en kan je ondersteunen in de eerste fase(n) van de oprichting van een vereniging.

Koninklijke Nederlandse Roeibond
Monica Visser, directeur

INLEIDING

Roeien is een gezonde vorm van sport in de buitenlucht en als roeibond houden wij vanzelfsprekend van deze “pure” sport.

Met ca. 35.000 beoefenaars bij ruim 120 roeiverenigingen is roeien in Nederland nog een relatief kleine sport. De KNRB is qua grootte de 25^e van de bij het NOC*NSF aangesloten sportbonden, maar wel één van de relatief sterkere groeiers. De KNRB heeft de ambitie uitgesproken om tot 2030 te willen groeien naar 55.000 roeiers.

Die groei kan deels tot stand komen door groei binnen de bestaande verenigingen te stimuleren en groepen roeiers die andere roeivormen beoefenen te laten aansluiten. Daarnaast kan het benutten van “witte vlekken” ook de groei stimuleren. De “witte vlekken” zijn gebieden in Nederland met potentieel goed roeiwater, voldoende bevolkingsconcentratie maar geen nabije roeivereniging. In die situaties is het oprichten van een nieuwe roeivereniging kansrijk. In Nederland zijn er nog veel locaties waar ruimte is voor een nieuwe vereniging.

Sinds 2000 zijn al meer dan 10 nieuwe roeiverenigingen opgericht, die zich hebben aangesloten bij de KNRB. De meeste hebben al een gezonde grootte bereikt:

Roeivereniging	Plaats	Opgericht	Leden 2018
De Doorslag	Nieuwegein	2005	> 80
De Waal	Nijmegen	2005	> 250
De Kogge	Medemblik	2006	> 80
De Grift	Apeldoorn	2007	> 80
De Compagnie	Hoogeveen	2007	> 120
De Kop	Schagen	2007	> 100
Voorne-Putten	Zwartewaal	2007	> 100
Iris	Lisse	2009	> 170
Het Anker	Ulfst	2011	> 10
Zaankanaries	Wormer	2011	> 20
Skylla	Wolvega	2015	> 50

Aanvullend op bovenstaande zijn er recent verenigingen opgericht of nog in oprichting, deze verenigingen zijn nog in overleg met de KNRB over aansluiting.

Het oprichten van een nieuwe roeivereniging vraagt visie, enthousiasme, lef, betrokkenheid, inzet, samenwerking en uithoudingsvermogen. Deze handleiding kan daarbij helpen door het geven van – vooral praktische – handvatten. Wanneer na korte of langere tijd een levensvatbare vereniging staat, kunnen de initiatiefnemers tevreden terugkijken op de toch wel flinke klus die geklaard is. Het proces van het oprichten van een vereniging doorloopt de fasen van oriëntatie, vormgeving, uitwerking en afronding. Deze handleiding behandelt deze opeenvolgende fasen. In de bijlagen vind je suggesties, voorbeelden en verdere informatie voor de inrichting en organisatie van een nieuwe roeivereniging.

In Bijlage 1 staan “Best Practices & Lessons Learned” van verenigingen die in een recent verleden zijn opgericht. Zeer illustratief, en een bewijs dat iedere (start)situatie uniek is.



ORIËNTATIEFASE

De overweging om een roeivereniging op te richten kan voortkomen uit een spontaan lokaal initiatief of na aanmoediging door de KNRB commissie nieuwe verenigingen op grond van een "witte vlekken analyse". Uiteindelijk zal er altijd een lokale initiatiefgroep aan de wieg staan van de nieuwe roeivereniging.

Een vereniging heeft iets te bieden

Sporten in verenigingsverband biedt voordelen: je leert nieuwe mensen kennen, je kan van elkaar leren en het zorgt voor een bepaalde betrokkenheid. Daarnaast vergroot een vereniging de zichtbaarheid en herkenbaarheid van het roeien. Een vereniging biedt structuur in het organiseren en aanbieden van instructie, trainingen, cursussen, wedstrijden en toernooi. Leden die lid zijn van een vereniging kunnen gebruik maken van het materiaal en de accommodatie om te kunnen roeien.

Er zijn verenigingen met beperkte en met volledige rechtsbevoegdheid. Een vereniging met beperkte rechtsbevoegdheid hoeft niet ingeschreven te staan bij het Handelsregister en kan zonder tussenkomst van notaris worden opgericht. Een vereniging met volledige rechtsbevoegdheid moet wel ingeschreven staan bij het Handelsregister en samen met de notaris wordt de notariële akt opgesteld met daarin de statuten.

Verenigingen met volledige rechtsbevoegdheid kunnen in aanmerking komen voor subsidiegelden van bijvoorbeeld gemeenten. De meeste subsidiegevers stellen het lidmaatschap van een bij NOC*NSF aangesloten sportbond als extra voorwaarde voor het verkrijgen van subsidie of sponsoring. Bovendien kan vanuit de landelijke bond bij de oprichting hulp en ondersteuning geboden worden. Ook is aannemelijk dat voor sponsoren een vereniging met volledige rechtsbevoegdheid interessanter is.

Een verenigingsvorm met volledige rechtsbevoegdheid wordt dan ook sterk aanbevolen.

Levensvatbaarheid

Voordat je een roeivereniging opricht, is het belangrijk na te gaan of deze levensvatbaar kan zijn. Om hier zicht in te krijgen, stel jezelf de volgende vragen:

- Zijn er roei- en/of watersport-verenigingen in de buurt?
 - o Zo ja, hoe ver weg zijn die en zijn daar wachtlijsten, waardoor potentiële roeiers te weinig mogelijkheden hebben om de sport te beoefenen?
 - o Zo nee, zijn er genoeg potentiële roeiers te vinden?
Voor een "gezonde" basis telt een nieuwe vereniging binnen enkele jaren bij voorkeur ten minste honderd leden.
- Is er voldoende geschikt roeiwater in de omgeving?
- Zijn er voldoende enthousiaste mensen te vinden voor het oprichten en uitbouwen van de vereniging?

Bovenstaande vragen zijn de basis voor een haalbaarheids- en/of een draagvlakonderzoek. Zo'n onderzoek kan een voorlopige inventarisatie bevatten van:

- a. Dichtstbijzijnde bestaande roeiverenigingen;
- b. Inschatting van aard en omvang van de doelgroep (leden);
- c. Nabije kano-, andere watersport- en/of water-gerelateerde verenigingen;
- d. Potentieel roeiwater en de kwaliteit daarvan;
- e. Mogelijke te-water-laaiplaatsen voor roeiboten;
- f. Beheerders van potentieel roeiwater en oevers (gemeente, provincie, waterschap, RWS);
- g. Braakliggende terreinen of bedrijven met opslagruimten langs potentieel roeiwater;
- h. Lokale en regionale media (HAH-bladen, dagbladen, radio/TV).

Afstand tot de roeivereniging

De praktijk wijst uit dat jeugd, die doorgaans niet de beschikking hebben over gemotoriseerd vervoer, maximaal een half uur wil fietsen naar hun sportvereniging. Dit betekent dat een sportvereniging binnen 7-8 km van hun woonadres te vinden moet zijn. Dit kan meegewogen worden bij het beoordelen van een geschikte afstand tot bestaande roeiverenigingen om te voorkomen dat je in hun "vaarwater" zit.

Doelgroep

Demo- en sociografische gegevens, te verkrijgen bij de gemeente of via wikipedia en/of allecijfers.nl, geven inzicht in de omvang en karakteristieken van de doelgroep, zoals inwonertal, bevolkingsopbouw (M/V, leeftijd, achtergrond), aanwezigheid van grote werkgevers en onderwijsinstellingen en hun omvang. Deze gegevens kun je leggen naast die van vergelijkbare gemeenten met een reeds bestaande roeivereniging.

De commissie nieuwe verenigingen heeft inmiddels al veel gegevens en sociografische kengetallen verzameld en kan je op basis van die getallen iets vertellen over te verwachten levensvatbaarheid van een nieuwe roeivereniging op verschillende locaties.

Roeiaccommodaties

De KNRB commissie infrastructuur heeft een handboek roeiaccommodaties opgesteld. Een deel uit dit handboek is in deze paragraaf overgenomen.

De faciliteiten, die voor het roeien als sport op prestatief dan wel op recreatief niveau nodig zijn, hebben betrekking op:

- Water;
- Oever als overgang van water naar land;
- Vloot met riemen, botenwagen;
- Botenhuis (botenberging, kleedruimten, sanitair, kantine e.d.);
- Terrein (inrichting en toegankelijkheid).

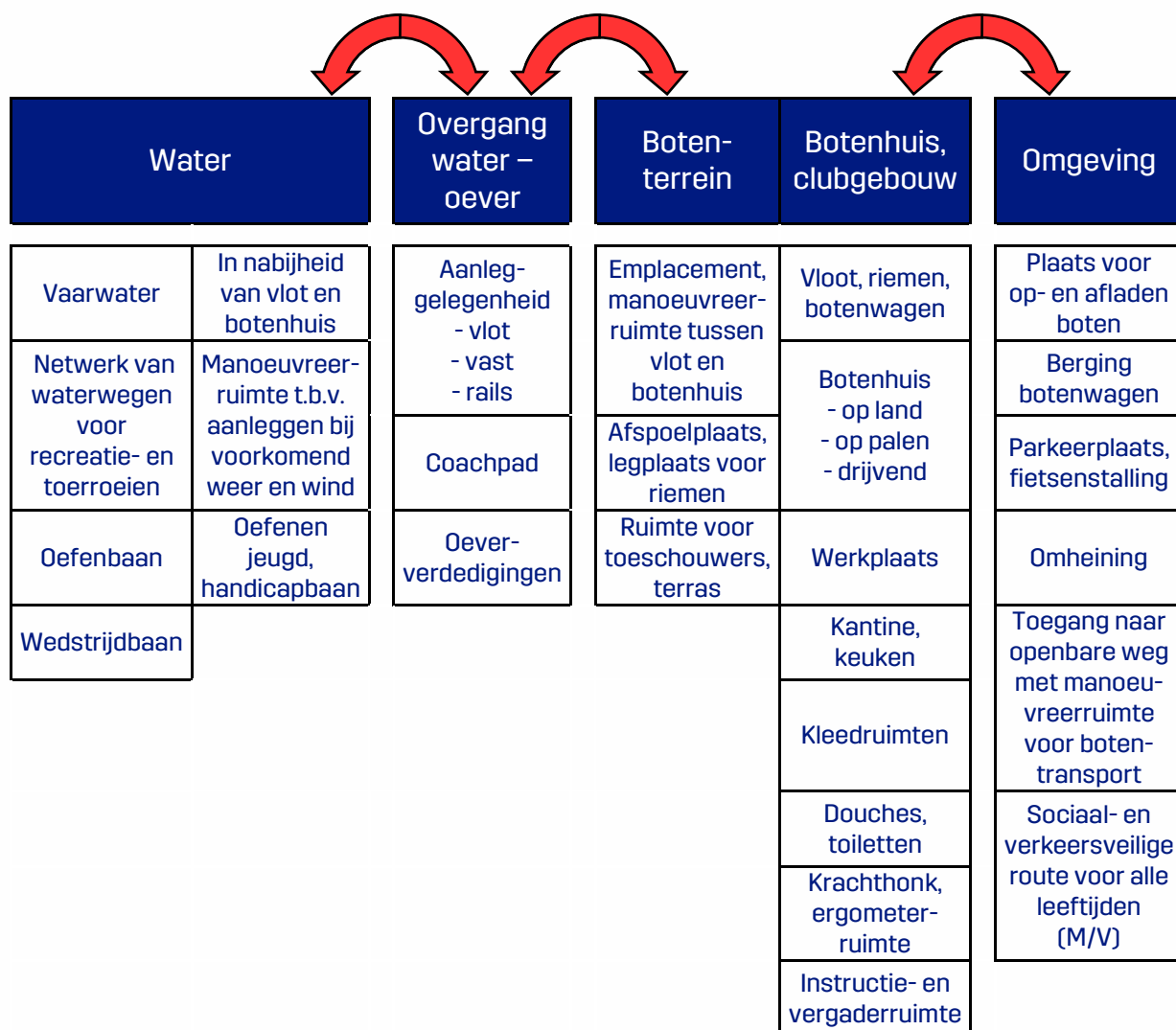
De figuur op de volgende bladzijde geeft een overzicht van de verschillende elementen die voor het roeien nodig zijn. Situering van de elementen ten opzichte van elkaar, hun aard en afmetingen luisteren nauw en zijn te zien als onderdelen van een logistiek vraagstuk.

Het kunnen manoeuvreren met de grootste boot (b.v. een acht) is daarbij bepalend voor afmetingen van het benodigde water, vloten, de gebouwen en terreinen rondom het botenhuis aan water- en aan landzijde. Als bijvoorbeeld onvoldoende rekening wordt gehouden met de afmetingen van een acht bij het realiseren van een accommodatie, kan hiervan later veel hinder worden ondervonden en kan het soms de verdere ontplooiing van een vereniging in de weg staan. Desnoods moet men zich beperken tot “vieren”.

De eisen die vanuit het roeien aan het vaarwater worden gesteld, spelen met name een rol bij de locatiekeuze en in een later stadium bij het overleg met overheden en waterbeheerders in het kader van belangenbehartiging. Verenigingen hebben daar, behoudens bij de locatiekeuze, doorgaans maar in beperkte mate zeggenschap over, dit in tegenstelling tot de dimensionering van botenhuis en verenigingsaccommodatie.

Van belang is om bij het opzetten van een roeiaccommodatie de nodige flexibiliteit voor toekomstige ontwikkelingen in te bouwen. Vaak wordt begonnen met het bouwen van alleen een botenberging en volgen later aanvullingen met de andere benodigde faciliteiten. Flexibiliteit betekent dan ook dat men bij locatiekeuze en opzet van de plannen rekening houdt met het later nog kunnen realiseren van uitbreidingen aan botenberging en vloten bij toename van het aantal leden.

Oeverinrichting en aansluiting van verenigingsaccommodatie op de openbare weg vergt samenspel tussen vereniging en waterschap c.q. gemeente, zowel tijdens locatiekeuze als bij realisatie ervan.



Onderdelen van belang bij het realiseren van accommodaties voor roeiverenigingen

Situering botenhuis:

- Centrale locatie in het verzorgingsgebied (binnen fietsafstand);
- Veilig (sociaal en fysiek);
- Bereikbaar over de weg, ook voor botenwagens;
- Nutsvoorzieningen beschikbaar;
- Aan zo recht mogelijk ruim maar beschut gelegen vaarwater;
- Liever aan nevenwater of havenkom dan aan hoofdvaarweg;
- Ruim wateroppervlak dat manoeuvreren met boten mogelijk maakt;
- Windluwe locatie;
- Goede zichtlocatie (gunstig voor PR en ledenwerving).

Geschied roeiwater

	Trainingsdoelen of kleine wedstrijden		Recreatie- en toerroeien
	Minimum	Optimum	
Lengte vaarwater	2000 meter recht, zonder hindernis > 8 km waarin bochten aanwezig mogen zijn	> 2500 meter, zonder hindernis > 8 km waarin bochten aanwezig mogen zijn	Ligging in vaarwegennet groter dan 20 km, met minimaal aantal hindernissen
Breedte vaarwater	20 meter	50 meter	> 10 meter, plaatselijk geringere breedte toelaatbaar
Diepte vaarwater	> 1 meter	> 2 meter	> 0,5 meter à 1 meter, liefst meer
Bruggen, doorvaartbreedte	> 8 meter	2x 12,5 meter	> 6 meter, liefst > 8 meter
Doorvaarthoogte	> 1,25 meter	> 1,65 meter	> 0,8 meter, liefst > 1,25 meter
Barrières, dammen, sluizen, lage bruggen	Afwezig	Afwezig	Niet onoverkomelijk, mits overdraagplaatsen aanwezig
Aard van het water	Bij voorkeur rustig, beschut en stilstaand	Bij voorkeur rustig, gestrekt, beschut en stilstaand	Beperkte stroming en enige golfontwikkeling geen bezwaar

Mogelijke knelpunten m.b.t. roeiwater:

- o Onvoldoende plek om de boot in het water te leggen, eventueel met bijbehorende parkeergelegenheid;
- o Drukke op het vaarwater, beroepsvaart en/of recreatievaart, waardoor onveilige situaties en golfslag kunnen ontstaan;
- o Barrières en obstakels in de vorm van dammen, sluizen, stuwen en te lage bruggen waardoor de doorvaart belemmerd wordt en onvoldoende overdraagplaatsen;
- o Beschermde natuurgebieden.

Een kaartstudie a.d.h.v. ANWB-waterkaarten en/of Google Maps (in zowel kaart- als satellietweergave) en Google Streetview (aanzichten vanaf bruggen of vanaf parallelwegen) geeft een goede indicatie van het vaarwater. Uiteraard dient dit met terreinverkenningen bevestigd te worden.

Detailinformatie over hoofdwaterwegen staat op de website van Rijkswaterstaat:

- <https://www.rijkswaterstaat.nl/water/vaarwegenoverzicht>

Voor de overige waterwegen en oppervlaktewater is veel detailinformatie te vinden in de leggers van de diverse Waterschappen. Leggers zijn verzamelingen van kaarten, documenten en tekeningen. Er is onder andere in te vinden waar rivieren, stuwen, sloten, dijken en bruggen liggen en wie verantwoordelijk is voor het beheer en onderhoud.

De mate van bruikbare details verschilt overigens bij de diverse waterschappen.
Zie verder ook:

- <https://vaarweginformatie.nl/frp/main/#/home>
- <http://www.data-advies.nl/OpenLayers/Vaarwegen/Vaarwegen.html>
- <https://waterkaart.net>
- <http://maps.marineplan.com>

Initiatiefgroep

Het oprichten en opbouwen van een roeivereniging kost veel tijd en inspanning. Zoek daarom in een zo vroeg mogelijk stadium medestanders en vorm met hen een initiatiefgroep:

- Zoek in je eigen netwerk;
- Na een eerste informatiebijeenkomst voor belangstellenden;
- Leg contact met “forensen”, die bij nabije verenigingen roeien (in goed overleg met die verenigingen natuurlijk!);
- Andere bronnen, waaraan binnen de KNRB (nog) wordt gewerkt.

Met een groep enthousiaste mensen, is het mogelijk om veel werk te verrichten. Het heeft de voorkeur als er mensen betrokken zijn, die de roeisport kennen en die ervaring hebben met het besturen van een (sport)vereniging. Het besturen van een vereniging is vooral praktisch bezig zijn (letterlijk “de handen uit de mouwen steken”).

Door een initiatiefgroep op te richten voorkom je het risico dat het oprichten van een roeivereniging onderweg sneuvelt. Samen bepaal je het stappenplan op basis van het eerdergenoemde haalbaarheids- en draagvlakonderzoek en voer je de stappen ook uit. Verdeel de verschillende taken onderling. Uit de initiatiefgroep komt doorgaans ook het eerste bestuur voort.

Startpunt

Indien uit het vooronderzoek blijkt dat het oprichten van een nieuwe roeivereniging kansrijk is, begin dan met het formuleren van eerste visie en doelstellingen. Gebruik onderstaande punten als startpunt voor verdere uitwerking.

1. Welk type vereniging en welke doelgroep?
 - Algemene of studentenroeivereniging;
 - Volwaardige roeivereniging, die alle facetten van de roeisport bediend;
 - Leeftijdsgroepen (jeugd, studenten, masters, senioren);
 - Specifieke doelstelling, cultuur en/of doelgroep;
 - Maatschappelijk verantwoordelijke sportvereniging.
2. Is er goed roeiwater beschikbaar?
 - Kan een coach of instructeur meefietsen?
 - Wat is de roeiafstand zonder te moeten keren?
 - Wat is de breedte van het roeiwater?
 - Welke soort oevers zijn er langs de route?
 - Is er beroepsvaart en/of overig waterverkeer?
 - Zijn er lage of smalle bruggen of andere bijzonderheden?

3. Welke roeivormen wil je faciliteren?

- Recreatief varen in C-materiaal of wherries of het accent op "glad" roeien;
- Wedstrijdroeien (juniores, senioren, masters);
- Scullen en/of boordroeien;
- Aangepast roeien;
- Coastal roeien;
- Indoorroeien;
- Sloeproeien.

De (voorlopige) keuzes hangen grotendeels af van het beschikbare roeiwater, de aard van de (potentiële) doelgroep en de samenstelling van de initiatiefgroep.

Overheid

Voor een gemeente is de komst van een roeivereniging gunstig. Het sportaanbod en de sportdeelname voor inwoners en mensen uit de regio wordt hiermee vergroot en zorgt voor meer variatie. Een roeivereniging manifesteert zich ook landelijk, op (jeugd)wedstrijden en bij toertochten bij andere verenigingen. Daarmee zorgt de vereniging voor een positieve uitstraling van de gemeente.

Draagvlak vanuit de gemeente is van belang, onderzoek daarom de bereidheid van de gemeente om medewerking te verlenen. Denk hierbij in eerste instantie niet aan subsidies, maar vooral aan het beschikbaar stellen van grond of bestaande accommodaties en het verlenen van vergunningen. Een goede band met gemeentelijke bestuurders en medewerkers bevordert de noodzakelijke medewerking.

Afhankelijk van wie de beheerder(s) is van het roeiwater en de oevers, waar de roeivereniging aan zal staan, is ook de medewerking van een waterschap, provincie en/of Rijkswaterstaat in de meeste gevallen noodzakelijk of zijn van het roeiwater en de oevers, dat je op het oog hebt.

Check of jouw gemeente [het Nationaal Sportakkoord](#) heeft uitgewerkt in een Lokaal Sportakkoord, of de gemeente een Sportformateur kent en wat het Sportakkoord voor een nieuwe roeivereniging kan betekenen.

Roei- en/of watersportverenigingen in de omgeving

Contacten met watersportverenigingen in de omgeving zijn nuttig. Zij kennen de omstandigheden en kunnen de weg wijzen naar officiële instanties die van belang zijn. Verder kunnen zij je voorzien van adviezen, materiaal, stallingsmogelijkheden etc. Misschien zijn er, al dan niet tijdelijke, samenwerkingsmogelijkheden, waardoor je al snel kunt beschikken over een locatie.

Leg ook contact met de nabije roeiverenigingen en bezoek (recentelijke opgerichte) bestaande roeiverenigingen in het land. In gesprekken aldaar kun je "de kunst afkijken", waarmee je rekening moet houden bij de oprichting en hoe een roeivereniging in de praktijk functioneert. Roeiverenigingen zijn vaak bereid om aan een vereniging in oprichting overmatig materiaal gratis of tegen een vriendenprijs af te staan. Ook kunnen zij wellicht roeimateriaal uitlenen t.b.v. open dagen of andere wervingsevenementen.

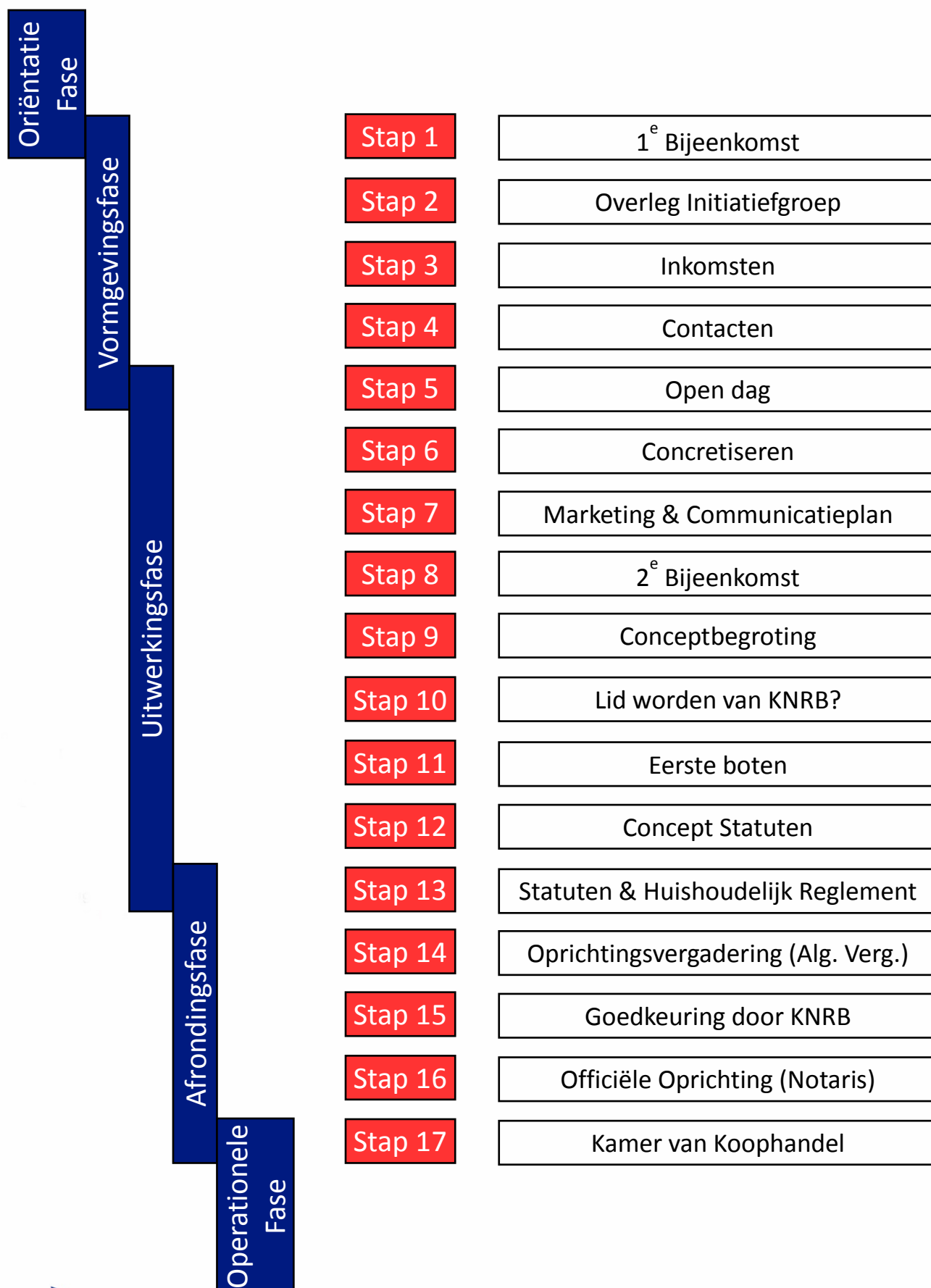
Koninklijke Nederlandsche Roeibond (KNRB)

De KNRB is van en voor de roeiverenigingen: “samen stimuleren we het roeien in Nederland”. De KNRB wil dit bereiken door het leveren van topprestaties en door de roeisport te laten groeien in de volle breedte. De verenigingen zijn cruciaal, omdat zij de 35.000 roeiers, die Nederland rijk is, de mogelijkheid bieden om te roeien en van deze prachtige sport te genieten. De verenigingen vormen de basis van de roeisport. Zoals al eerder is gezegd heeft de KNRB de ambitie uitgesproken om in de komende 10 jaar uit te groeien tot 55.000 roeiers.

Eén van de actiepunten daarin is het ondersteunen van initiatieven tot het oprichten van nieuwe roeiverenigingen, in het bijzonder in die gebieden waar nog geen of onvoldoende mogelijkheden zijn om in verenigingsverband te roeien. Neem daarom al in de oriëntatiefase contact op met de KNRB en in het bijzonder met de commissie nieuwe verenigingen voor informatie en ondersteuning. Met gerichte ondersteuning en samenwerking met de verenigingen kunnen we het verschil maken.

In het laatste hoofdstuk is een paragraaf opgenomen met een overzicht van wat de commissie nieuwe verenigingen mogelijk voor je kan betekenen.

STAPPENPLAN (Voorbeeld)





VORMGEVINGSFASE

Als je besloten hebt een roeivereniging op te richten, begin je met het opstellen van een plan van aanpak. Er zijn verschillende organisaties waar je informatie en/of ondersteuning kunt krijgen. Denk hierbij aan provinciale sportraden (via www.sportkracht12.nl), gemeentelijke sportbedrijven en/of NOC*NSF. Kortom neem de tijd om de juiste ondersteuning te vinden, waarbij je voor advies natuurlijk altijd bij de KNRB commissie nieuwe verenigingen terecht kunt.

Stap 1: Bijeenkomst

Organiseer een informatieve bijeenkomst. Roep geïnteresseerden op via sociale media, lokale en regionale bladen en/of de lokale omroep. Maak een verenigingspagina aan op Facebook, Instagram of iets dergelijks. Ook kan je nadenken over een eigen verenigingswebsite.

De opkomst bij de bijeenkomst geeft een beeld over de hoeveelheid potentiële leden van de nieuwe vereniging.

Vraag aanwezigen te helpen bij de oprichting en (verder) te helpen bij het vinden van potentiële leden. Met zo'n initiatiefgroep kun je aan de slag. Let ook op of er buurtbewoners aanwezig zijn. Een goede relatie met hen is onontbeerlijk.

Probeer in een zo vroeg mogelijk stadium te inventariseren of er in de (directe) omgeving ex-roeiërs wonen of werken, die geïnteresseerd kunnen zijn in de vestiging van een nieuwe roeivereniging. Dit is een belangrijke en laagdrempelig te bereiken doelgroep. Met name netwerken van oud-studentenroeiers die inmiddels werken bij bedrijven, organisaties of onderwijsinstellingen binnen de gemeente kunnen hierbij helpen.

Stap 2: Overleg

Besprek in de initiatiefgroep wat je wilt en hoe je dat wilt bereiken. Deel de eerder ontwikkelde visie en stel die eventueel bij. Leg de visie vast in het plan van aanpak en neem uitgangspunten en strategie op met betrekking tot roeien, doelgroep, verenigingsorganisatie, locatie en materiaal. Zorg dat er draagvlak bestaat voor het plan onder alle initiatiefgroep-leden. Een gedegen plan van aanpak met aandacht voor communicatie is van groot belang om serieus genomen te worden in gesprekken met andere instanties.

Stap 3: Inkomsten

Zonder geld kun je geen nieuwe vereniging realiseren. Het lijkt een open deur, maar het is wel zaak om in de beginfase de uitgaven tot een minimum te beperken.

In die beginfase gaat het waarschijnlijk met name om materiële ondersteuning, zoals het om niet beschikbaar hebben ruimte/grond of tijdelijk beschikbaar stellen van ruimte/grond. Het verkrijgen van het eerste roei-materiaal is vaak gratis of bij wijze van spreken "voor een doos kroketten", o.i.d. Wees hierin vooral creatief!

De belangrijkste inkomstenbron bestaat uit contributie en baromzet. Anders dan wel gedacht wordt, zijn subsidies geen substantiële bron van inkomsten. In het gunstigste geval geven gemeenten of een lokale sportraad een bijdrage in oprichtingskosten. Zeker in het begin zal de bar ook nog niet draaien en van sponsorinkomsten zal nauwelijks sprake zijn. Dat betekent dat de inkomsten dus primair uit contributie moeten komen. Gelukkig zijn er veel voorbeelden van nieuwe verenigingen die gestart zijn met enthousiaste (aankomende) roeiers die lid worden en contributie betalen voordat er geroeid kan worden.

Daarnaast kun je natuurlijk altijd kijken of er andere geldbronnen aangeboord kunnen worden. Lokaal zijn er vaak wel incidentele doelsubsidies te krijgen voor specifieke projecten of doelgroepen (zoals aangepast sporten, mensen met een beperking, minderheden, jeugd, verduurzaming, nieuwbouw) van b.v. serviceclubs, stichtingen zoals de Johan Cruijff Foundation, commerciële banken met sportfondsen, Stichting Waarborgfonds Sport en dergelijke. Juist omdat de roeisport op veel plekken nog onbekend is, maar een schoon en sportief imago heeft, kan dat aanleiding zijn voor een bijdrage. Zoek vooral partnerships en probeer weg te blijven bij ingewikkelde en lange procedures.

Bij gemeenten is vaak een sportconsulent werkzaam of een sportloket waar je je kunt melden. Ook hier geldt dat je je voor ervaringen kunt wenden tot andere sportverenigingen. Zie ook Bijlage 2, paragraaf "Tientjeslid".

Stap 4: Contacten

Leg contact met instanties, waarmee je nu en in de toekomst te maken zult krijgen. Denk daarbij aan gemeente, provincie, waterschap, Rijkswaterstaat, milieudiensten, etc.

Informeer naar noodzakelijke vergunningen, mogelijkheden voor locaties en accommodaties en financierings- en ondersteuningsmogelijkheden. Startende studentenverenigingen moeten vanaf het begin de lokale universiteit of hogeschool bij hun plannen betrekken.

Bij de contacten met overheden is een degelijk plan van aanpak, haalbaarheids- en draagvlakonderzoek en/of verenigingsplan erg nuttig en kan overtuigend werken.

Contact met de gemeente is van groot belang. Je kunt daar terecht voor locatiemogelijkheden, eventueel beschikbare gebouwen en/of terreinen, vergunningen etc. Probeer een vast aanspreekpunt bij de gemeente te vinden met wie je regelmatig de voortgang bespreekt. Zorg dat je de weg in de gemeentelijke organisatie leert kennen, niet alleen binnen het stadhuis, maar ook bij de uitvoerende diensten. Er zijn vaak meerdere afdelingen en disciplines betrokken, zoals Sportzaken, Jeugdzaken, Welzijn, Grondzaken. De website van de gemeente of de afdeling voorlichting kunnen je daarbij behulpzaam zijn.

Het is van groot belang op bestuurlijk niveau contact te leggen met het College van Burgemeester en Wethouders, in het bijzonder met de wethouder Sportzaken, maar ook met de wethouder Ruimtelijke Ordening. Ga vroegtijdig na in hoeverre er concrete aanknopingspunten liggen in het lokaal sportakkoord (daar zit vaak veel budget). Probeer je plannen te presenteren in een vergadering van een raadscommissie. Vaak zijn daar via inspraakrecht mogelijkheden

voor. Als de lokale politiek de meerwaarde van een roeivereniging voor de (inwoners van) gemeente en regio inziet, heb je een belangrijke medestander gewonnen.

In Bijlage 6 zijn adressen gegeven van sportkoepels, -instituten en -organisaties die handig kunnen zijn of waar je advies kan inwinnen. Diverse organisaties maken nieuwsbrieven waar je je voor aan kan melden. Op die manier blijf je op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen en kan je inspiratie op doen.

Inventariseer tijdig welke dag-, week- en huis-aan-huisbladen, lokale radio- en televisiestations, evenementen-sites en dergelijke van belang zijn in jouw regio. Probeer de namen en contactgegevens te achterhalen van de verantwoordelijke redactieleden. Bedenk dat lokale media vaak op zoek zijn naar nieuws: bouw een band op en neem ze mee in je verhaal. Idem sociale media: zorg dat je regelmatig wat plaatst over de bouw van de nieuwe vereniging. Op deze manier houd je mensen op de hoogte en betrokken. Let wel op: elk sociaal medium heeft zijn eigen doelgroep. Bepaal daarom van te voren welke media jij wilt inzetten op basis van de strategie die gemaakt is.

Stap 5: Open dag

Organiseer een introductieactiviteit: bijvoorbeeld een open dag. Je treedt daarmee voor het eerst met je vereniging (in oprichting) naar buiten en vergroot zo de bekendheid. Kondig de open dag aan via sociale en lokale media.

Het is het mooiste als belangstellenden tijdens deze dag kunnen roeien. Als je nog niet over eigen boten beschikt, die ook geschikt zijn voor beginners, kun je die wellicht lenen van andere verenigingen. De KNRB en/of lokale sportraad kunnen je met raad en daad helpen bij de organisatie en uitvoering van de open dag. Van plaatselijke sport-/fitnesscentra kun je misschien een paar ergometers lenen, zodat de eerste "wedstrijden" gehouden kunnen worden. Maak ook een communicatieplan zodat de mensen in de regio op de hoogte zijn van introductieactiviteit.



UITWERKINGSFASE

Dit is de fase waarin het plan van aanpak wordt uitgevoerd met concrete acties. De vormgevingsfase en uitwerkingsfase zullen overigens vloeiend in elkaar overlopen. Zo kun je stap 5 van de vormgevingsfase pas uitvoeren nadat er een locatie met roeiwater is gevonden en er een begin van een vereniging is.

Uitwerking van het plan van aanpak heeft pas zin als er voldoende belangstelling is en een groep mensen actief mee wil werken. Houdt deze groep betrokken door hen regelmatig op de hoogte te houden van de vorderingen, bijvoorbeeld via een groepsapp. Probeer in de lokale media regelmatig aandacht te krijgen voor de ontwikkelingen.

Stap 6: Concretiseren

Nu je precies weet wat je wilt, is het zaak met de gemeente concrete afspraken te maken over locatie, accommodatie en benodigde vergunningen. Andere instanties (beheerder van het vaarwater) kunnen daarin ook een rol spelen.

Het is vaak niet haalbaar om direct een eigen accommodatie te bemachtigen. Soms kan tijdelijk gebruikgemaakt worden van 40-voets stalen scheepscontainers, romney-loodsen, bestaande gebouwen die geschikt zijn of relatief eenvoudig geschikt te maken zijn als verenigingsgebouw en/of botenloods. De gemeente kan die wellicht voor een redelijk tarief ter beschikking stellen. Maak in dat geval duidelijke afspraken over de termijn dat je de gebouwen kunt gebruiken. Op basis daarvan kun je bepalen of en in welke mate investeringen verantwoord zijn. Tijdelijk medegebruik van de accommodatie van bijvoorbeeld een bestaande (watersport)vereniging is ook een mogelijkheid. In dat laatste geval is het zaak goed af te spreken en vast te leggen welke ruimtes op welke tijdstippen gebruikt kunnen worden en tegen welke vergoeding.. Startende studentenverenigingen werken op dit gebied vaak de eerste jaren samen met lokale algemene roeiverenigingen.

Het is voor een nieuwe vereniging van niet te onderschatten belang dat er een eigen kantine is. Het schept en versterkt de verenigingsband als de leden elkaar kunnen ontmoeten, ervaringen uitwisselen en een drankje kunnen drinken. Als je een eigen kantine in gebruik wilt nemen, moet je beschikken over de nodige vergunningen. Dat is niet ingewikkeld, zo gepiept, maar vervelend als je het vergeet.

Stap 7: Marketing- en communicatieplan

Hoe breng je het bestaan van de roeivereniging onder de aandacht? Hoe benader je potentiële leden? Wat krijgen ze aangeboden (kennismakingscursus, proeflessen, al dan niet tegen betaling)? Dit soort vragen komen aan bod in het marketing- en communicatieplan. Maak in een zo vroeg mogelijk stadium een website, een facebookpagina en/of instagramaccount, wees actief op alle (sociale) media en zorg dat je interactief kunt communiceren met (potentiële) leden en belangstellenden. Stel ook een informatiefolder (digitaal en op papier) samen die verspreid, opgehangen of neergelegd kan worden. Houd vanaf het begin rekening met de regels van de AVG (Algemene Verordening Gegevensbescherming).

Stap 8: Tweede bijeenkomst

Organiseer een tweede bijeenkomst voor belangstellenden. Je kunt nu concreter aangeven hoe de vereniging eruit zal zien. Laat potentiële leden een inschrijfformulier invullen en ondertekenen. Bepaal de grootte van de groep belangstellenden voor de tweede bijeenkomst. Bij voldoende belangstelling is dit het moment om te constateren dat er een (dan nog informele) vereniging is en te besluiten die te formaliseren in een te beleggen eerste Algemene Vergadering. Vorm dan een voorlopig bestuur.

Tijdens deze tweede bijeenkomst kun je ook de zaken als de naam van de vereniging, de conceptbegroting, hoogte van de contributie en verenigingskleuren bespreken.

Stap 9: Conceptbegroting

Stel een conceptbegroting voor tenminste 3 jaar op, gebaseerd op een beleidsplan.

De belangrijkste inkomsten:

- Contributie (per type lid)
- Bijdragen leden voor activiteiten
- Subsidies (incidenteel en structureel)
- Barinkomsten
- Sponsoring

Investeringen:

- Vloot (botenplan)
- Gebouw, terrein, vlot
- ICT en aanverwant
- N.B. Houd rekening met Subsidie Stimulering bouw en onderhoud sportaccommodaties (BOSA)

Kosten:

- Huisvesting (huur, energie, onderhoud)
- Vloot (onderhoud en reparatie)
- Verzekeringen
- Activiteiten (binnen en buiten de vereniging)
- ICT en communicatie

Zie Bijlage 2 voor meer informatie over financiële aspecten, zoals financieel beleid, gebruikelijke contributiebedragen en kengetallen voor begrotingen. Deze bijlage geeft ook bronnen voor de 2^e hands botenmarkt.

Stap 10: Lidmaatschap KNRB

Het lidmaatschap van de KNRB is onontbeerlijk voor een vereniging om volwaardig mee te draaien binnen de Nederlandse roeisport. Roeiactiviteiten beperken zich niet tot het roeien binnen de eigen vereniging. Op alle niveaus en voor alle leeftijdsgroepen worden onder auspiciën van de KNRB roei-evenementen georganiseerd. Om daaraan deel te nemen is lidmaatschap van de KNRB een voorwaarde.

Lidverenigingen kunnen gebruikmaken van de faciliteiten van de KNRB (bijvoorbeeld verenigingsondersteuning, instructeurs- en coachopleidingen) en van de kennis en het relatiernetwerk van de bond. Ook kan er deelgenomen worden aan, onder auspiciën van de KNRB, georganiseerde toertochten en wedstrijden. En bij het opzetten van een roeiaccommodatie kan de KNRB commissie infrastructuur van grote waarde zijn.

Voor het aangaan van het lidmaatschap van de bond moet je een (eenvoudige) procedure doorlopen (zie het laatste hoofdstuk van dit stappenplan: KNRB-lidmaatschap). De Algemene Vergadering van de KNRB (in maart en november) beslist over het lidmaatschap. Het (voorgenomen) lidmaatschap van de KNRB is overigens wel een voorwaarde om in aanmerking te komen voor ondersteuning door de KNRB en haar commissies.

Stap 11: Eerste boten

Misschien heb je in de oriëntatiefase al contacten gelegd met andere roeiverenigingen. Nu de plannen concreet zijn, kun je vragen om, rekening houdend met het beperkte budget van de nieuwe vereniging, boten beschikbaar te stellen. In de beginfase is er meestal meer behoefte aan C-boten, oefenskiïfs (en jeugdskiïfs) en wherry's (geschikt voor beginners) dan aan geavanceerder materiaal. Zorg wel voor een gevarieerd aanbod van boten. Weet ook – hoewel dat ondankbaar lijkt – “nee” te zeggen tegen aangeboden boten. Voor je het weet heb je er meer dan je lief is. Op de site van de KNRB kun je een oproep plaatsen en het aanbod van gebruikt materiaal bekijken, zie ook Bijlage 2.

De commissie nieuwe verenigingen kan je op aanvraag adressen verstrekken van leveranciers van roeimateriaal, variërend van boten tot vloten en botenwagens.

Stap 12: Concept-statuten

Het wordt langzaam maar zeker ook tijd om goed na te denken over de naam van de op te richten vereniging en over de verenigingskleuren. Deze dienen vermeld en gedefinieerd te worden in de Statuten en/of Huishoudelijk Reglement (zie Bijlage 5).

De naam mag niet (te veel) lijken op de naam van een al bij de KNRB aangesloten vereniging. Bij wedstrijden dienen de boten en roeiers van de verenigingen herkenbaar te zijn aan de kleuren en patronen van de bladen en het wedstrijdtenue. Deze moeten voldoende onderscheidend zijn van die van een al bij de KNRB aangesloten vereniging.

Om als vereniging lid te worden van de KNRB, moeten de statuten aansluiten bij de statuten van de KNRB en voorafgaand goedgekeurd worden door de KNRB.

Arrangeer een eerste informatief (meestal kosteloos) gesprek met een notaris over de op te stellen statuten. En oriënteer je je vast in statuten en (huishoudelijke) reglementen van andere

roeiverenigingen. Maak hiervoor gebruik van de modellen of verwijzingen naar voorbeelden die je verstrekt kunnen worden door de commissie nieuwe verenigingen. Zie ook Bijlage 5. Let wel, die voorbeelden zijn zelden klakkeloos over te nemen, daar situaties vaak afwijkend zijn.

Stap 13: Uitwerking Statuten en HR

Werk Statuten en Huishoudelijk Reglement en overige reglementen uit naar de plaatselijke situatie.



AFRONDINGSFASE

Stap 14: Eerste Algemene Vergadering

Beleg de eerste officiële Algemene Vergadering (AV). Nodig in ieder geval de leden uit die het inschrijfformulier getekend hebben en eventueel andere geïnteresseerden. Tijdens deze vergadering, waar de vereniging formeel wordt opgericht, moeten ten minste de volgende besluiten genomen worden:

- Kies de bestuursleden, waarvan eventueel voorzitter en penningmeester in functie;
- Neem Statuten en het Huishoudelijk Reglement aan;
- Machtig twee bestuursleden (voorzitter en secretaris) om namens de vereniging bij de notaris de oprichtingsakte met de statuten te tekenen;
- Stel de hoogte van de contributie vast;
- Keur de begroting goed.

Zorg ervoor dat deze besluiten zorgvuldig in de notulen van deze vergadering worden opgenomen. Je hebt dit nodig bij de notaris.

Stap 15: Goedkeuring KNRB

Zorg dat de KNRB schriftelijk goedkeuring geeft aan de statuten. Dat voorkomt extra notariskosten mochten er te zijner tijd aanpassingen nodig zijn. Die goedkeuring geldt ook voor de verenigingsnaam en het ontwerp van tenue en blad. Het is vervelend om in een later stadium tot de ontdekking te komen dat leden een nieuw tenue moeten aanschaffen of dat alle bladen overgeschilderd moeten worden. De ervaring leert dat de procedure voor goedkeuring van tenue en blad enige maanden in beslag kan nemen. Het ontwerp moet voldoende afwijken van dat van andere Nederlandse roeiverenigingen.

Stap 16: Officiële Oprichting

Ga voor het passeren van de oprichtingsakte met de statuten naar de notaris. Daarmee is de vereniging een rechtspersoon, die zelf (met de bestuursleden) deel kan nemen aan het rechtsverkeer, verplichtingen kan aangaan en rechten heeft.

Tip: zeker een beginnende vereniging wil geen geld besteden aan randzaken. Vraag de notaris altijd naar het “verenigingstarief” en biedt vervolgens het kantoor voor dat bedrag een roeiclinic aan. Menige vereniging is zo al gratis opgericht en heeft er ook nog leden aan overgehouden.

Stap 17: Kamer van Koophandel

Laat de vereniging inschrijven in het verenigingsregister van de Kamer van Koophandel (KvK). Dit doet de notaris over het algemeen bij de oprichting van de vereniging. Wijzingen in de samenstelling en de bevoegdheden van het bestuur kunnen digitaal op de site van de KvK met behulp van webformulieren worden ingevuld en na ondertekening worden ingestuurd. De namen van de bestuursleden worden daarbij vastgelegd. Vanaf dat moment zijn zij bestuurlijk aansprakelijk voor datgene wat er binnen de vereniging gebeurt.

Een logische en noodzakelijke deelstap is ook het openen van een bankrekening.

Een verzekering tegen bestuursaansprakelijkheid is aan te raden indien de gemeente er nog geen heeft afgesloten voor verenigingen binnen haar grenzen. Check dit bij jouw gemeente.

Hiermee zijn alle formaliteiten geregeld en kan het echte werk beginnen. De opbouw en uitbouw van de vereniging: de operationele fase.



OPERATIONELE FASE

Het “echte werk” in een vereniging bestaat natuurlijk uit het werven, opleiden en vasthouden van leden, uit het opbouwen en in stand houden van de vloot, het realiseren en onderhouden van de accommodatie en als belangrijkste activiteit: het roeien zelf!

Voor het uitvoeren van deze activiteiten is een degelijke organisatie van de vereniging van groot belang. In bijlage 3 wordt ingegaan op die organisatie.

Suggesties voor vlootsamenstelling

Aantal Leden	Aanbevolen Roeiplaatsen	(C)1x	(C)2x	W/C2x+	C4(x)+	4(x)+	8+	Boten / Roeiplaatsen
10	5	1	1	1				3 / 5
20	10	2	1	1	1			5 / 10
30	15	3	2	1	1			7 / 13
40	20	4	2	2	1	1		10 / 20
50	25	5	3	2	2	1		13 / 27
75	38	7	3	3	2	1	1	17 / 39
100	50	8	4	3	3	2	1	21 / 50

Aanbevolen afmetingen van roeiloodsen

Aantal leden	Aanbevolen Roeiplaatsen	Aantal roeiboten	Stelling-lengte	Loods-afmeting	Aantal Ergo-meters
Norm	0,5/lid	2,25 plaats/boot	2,5 m/lid	3 lagen, secties van 6 m breed	
10	5	3	25	1 zeecontainer	0
20	10	5	50	2 zeecontainers	1
30	15	7	75	6 x 12 m	1
40	20	9	100	6 x 16 m	1
50	25	11	125	6 x 20 m	1
75	38	17	190	2x 6 x 16 m *	2
100	50	22	250	2x 6 x 20 m	3
* Hou rekening met lengte van grootste boot: een 8+ is max. 18 m., een 4(x)+ is 12,5 m					
Hou ook rekening met het (zo mogelijk verticaal) opbergen van riemen: sculls van ca. 300 cm lengte (2 per roeiplaats, 67-75% van de roeiplaatsen); boordriemen van ca. 385 cm lengte (1 per roeiplaats, 25-33% van de roeiplaatsen).					

Bestuurlijke tips

Er zijn talrijke valkuilen, waardoor het mis kan lopen met alle goede bedoelingen. Het is zaak dat de initiatiefnemers en het prille bestuur zich daar bewust van zijn, zodat fouten of te groot optimisme voorkomen kunnen worden. In bijlage 4 is gepoogd valkuilen in kaart te brengen en worden bestuurlijke tips gegeven o.a. om die valkuilen te voorkomen. Daarnaast geeft deze bijlage ook overwegingen voor verenigingsbeleid.

Er bestaan diverse softwarepakketten en/of apps voor ledenadministratie, boekhouding, roei-afspraken, reservering en beheer van de vloot. Misschien dat jouw huisbankier daarvoor al gratis of goedkope mogelijkheden biedt. Anders kun je bijvoorbeeld denken aan FOYS, e-Captain, All United, MyFleet, Afschrijfboek, MySportsPlanner, Socie, e.d. Vergeet ook de verzekeringen niet (m.n. voor de vloot en bestuurlijke verantwoordelijkheid). Er zijn op roeigebied gespecialiseerde verzekeraars.

De Statuten en het Huishoudelijk Reglement bestaan inmiddels. Nu is het zaak dat het Reglementen Bouwwerk verder uit- en opgebouwd wordt. Zie hiervoor bijlage 5.

Ledenbinding

Voor het werven van leden blijft een effectieve PR van levensbelang. Zorg daarom voor een constante stroom van nieuws en persberichten. Onderhoud de website en social media kanalen en maak een profiel aan op Sportprofiel.nl (zie bijlage 6).

“Het behouden van klanten is goedkoper dan het werven van nieuwe”. Dit geldt niet alleen voor commerciële marketing, maar ook voor een roeivereniging. Daarom is een goede opvang, instructie en vervolgbegeleiding van de nieuwe leden erg belangrijk. Zorg dat de nieuwe leden het naar hun zin krijgen en houden en bindt ze aan de vereniging door ze bij de diverse verenigingsactiviteiten te betrekken en ze medeverantwoordelijkheid te geven. Zorg dan ook voor veel activiteiten. Ook zonder de beschikking over voldoende eigen boten en/of een botenwagen is het heel goed mogelijk om bij andere roeiverenigingen in het land met gebruik van de boten aldaar toertochten te organiseren.

Activiteiten

De weg naar een volwaardige roeivereniging loopt onder andere via deelname aan wedstrijden, marathons, toertochten en evenementen. Voor de agenda's zie resp.

Algemeen:	https://knrb.nl/agenda/
Wedstrijden:	https://knrb.nl/voor-evenementen/wedstrijdkalender/ https://inschrijvingen.knrb.nl/nl/
Marathons:	https://knrb.nl/roeisport/wedstrijdroeien/marathonroeien/
Toertochten:	https://knrb.nl/roeisport/recreatief-roeien/toerroeien/
Evenementen:	https://knrb.nl/voor-evenementen/knrb-evenementen/
Junioren:	https://knrb.nl/agenda-junioren/

De verwachting is dat na 3 – 5 jaar een nieuwe vereniging een gezonde grootte kan bereiken van tenminste 100 leden. Vanaf dat moment is de vereniging geen starter meer.

**GOEDE SFEER EN EEN GOEDGEVULDE KOELKAST
ZIJN BINDMIDDELEN BIJ UITSTEK!**



KNRB-LIDMAATSCHAP

Ongeveer 122 verenigingen, verspreid over het hele land, zijn lid van de Koninklijke Nederlandse Roeibond. De KNRB (bestuur, commissies en bondsbureau) is behulpzaam bij het oprichten van verenigingen en bij het leggen van contacten met overheden en andere roeiverenigingen. Een vereniging die lid is van de KNRB kan gebruikmaken van de diensten van de roeibond. Leden kunnen deelnemen aan wedstrijden en evenementen georganiseerd onder auspiciën van de bond. Vrijwel alle relevante landelijke roeiactiviteiten (zowel recreatief als wedstrijden) worden georganiseerd onder auspiciën van de KNRB, en men kan gebruikmaken van een gemeenschappelijk "portal" voor inschrijvingen.

Kosten KNRB-lidmaatschap

Lidverenigingen betalen een contributie per lid (gedifferentieerd naar leden onder c.q. boven 18 jaar) aan de KNRB betalen (in 2020 € 38,27 per seniorlid en € 21,50 per juniorlid).

De peildatum voor de bepaling van het aantal verenigingsleden is 1 november; het aantal leden op dat moment bepaalt de hoogte van de KNRB-bijdrage in het volgende kalenderjaar.

Aan nieuwe verenigingen kan het bestuur van de KNRB gedurende de eerste jaren na hun oprichting een korting verlenen op de bijdrage die de vereniging aan de KNRB is verschuldigd ter grootte van 100% in de eerste twee jaar, 75% in het derde jaar, 50% in het vierde jaar en 25% in het vijfde jaar (na oprichting). Bovendien krijg je een voucher om deel te nemen aan opleidingen die bij de bond gegeven worden, bijvoorbeeld die van instructeur.

Rechten Lidverenigingen

Nieuwe verenigingen kunnen deelnemen aan de KNRB-ledenvergaderingen en hebben stemrecht. Het bestuur kan gebruikmaken van kennis en ondersteuning van diverse commissies.

Leden van Lidverenigingen

- Kunnen deelnemen aan wedstrijden en andere evenementen;
- Kunnen lid worden van bondscommissies en bondsbestuur;
- Zijn welkom op Algemene Vergaderingen, regiobijeenkomsten, het Nationaal Roeicongres en kennisbijeenkomsten (voor de AV geldt een maximum van twee afgevaardigden per vereniging);
- Kunnen deelnemen aan gecertificeerde opleidingen van de KNRB;
- Zijn onderworpen aan het tuchtrecht van de KNRB;
- Kunnen een beroep doen op de vertrouwenscontactpersoon van de KNRB en een zaak aanhangig maken bij tucht- en beroepscommissies.

Deelname aan wedstrijden en evenementen georganiseerd door leden of begunstigers van de KNRB is exclusief voorbehouden aan leden van verenigingen die lid zijn van de KNRB.

Plichten Lidverenigingen

Met een KNRB-lidmaatschap heeft je vereniging een aantal plichten:

- Naleven van de bondsreglementen, zoals statuten, Huishoudelijk Reglement en reglement voor roeiwedstrijden;
- Correcte opgave van leden en hun gegevens aan de KNRB;
- Afdragen van bondscontributie per verenigingslid; de eerste jaren trapsgewijs;
- Naar eigen afweging: bijdragen aan de besluitvorming in de ledenvergadering en aan het vrijwilligerswerk in KNRB-commissies, organisatiecomités en dergelijke.

Aanvragen KNRB-lidmaatschap

Voor het aanvragen van een lidmaatschap van de KNRB zijn de volgende documenten nodig:

- Statuten en Huishoudelijk Reglement
- Goedkeuring tenue en vlag
- Goedkeuring bladen

Als bovengenoemde documenten compleet zijn, wordt de nieuwe vereniging eerst voor akkoord voorgelegd aan het bestuur van de KNRB. Vervolgens wordt de nieuwe vereniging als lid van de KNRB voorgedragen tijdens een Algemene Vergadering.

In het verleden was het ook nog nodig dat twee KNRB-Lidverenigingen een aanbevelingsbrief voor het KNRB-lidmaatschap van de nieuwe roeivereniging schreven. Dit is inmiddels akkoord en gewijzigd.

Veiligheidsbeleid

Wij raden elke vereniging aan een gedegen veiligheidsplan op te stellen. Wij wijzen erop dat het maken van een veiligheidsplan een hoge prioriteit heeft, omdat dit van groot belang is bij de aansprakelijkheid van verenigingen bij een calamiteit. Nog belangrijker is uiteraard dat een gedegen veiligheidsbeleid preventief werkt.

Eisen aan en goedkeuring van tenue en bladen

De eisen aan bladen en tenues staan beschreven in het Huishoudelijk Reglement (HR) en het Reglement voor Roeiwedstrijden (RvR) van de KNRB. In het KNRB-document "[Tenue en bladen](#)" wordt een samenvatting van de eisen gegeven.

De commissie nieuwe verenigingen

Deze commissie bestaat uit enthousiaste roeiers, waarvan de meesten zelf al eens een roeivereniging hebben opgericht en/of bestuurslid van een roeivereniging zijn geweest. De professionele expertise van de leden dekt diverse gebieden: accountancy, makelaardij, planologie en stedenbouwkunde, bestuurskunde en overheid, projectmanagement.

De commissie helpt je met plezier en staat open voor verder contact. In overleg en op aanvraag kan geput worden uit talrijke informatiebronnen en -bundels, zoals modellen en voorbeelden van statuten, huishoudelijke en overige reglementen, adressen van leveranciers, kostenindicaties van roei-materiaal en (tijdelijke) accommodaties, gebruik van (sociale) media en tips voor opzetten van persberichten, sociografische en demografische kengetallen, etc.

En als we er zelf niet uitkomen, kunnen we je zonder twijfel doorverwijzen naar andere deskundigen binnen het KNRB-netwerk. Email ons: nieuweverenigingen@knrb.nl.

BIJLAGE 1: BEST PRACTICES & LESSONS LEARNED

<i>Vereniging</i>	<i>Plaats</i>	<i>Inwoners</i>	<i>Oprichtingsdatum</i>	<i>Leden</i>
Hemus	Amersfoort	156.000	2 april 1990	> 500
Thyro	Enschede	159.000	23 augustus 1995	> 90
De Waal	Nijmegen	177.000	1 december 2005	> 250
De Grift	Apeldoorn	163.000	4 januari 2007	> 90
Iris	Lisse	23.000	9 januari 2009	> 170
Zaankanaries	Wormer	13.000	1 juni 2011	> 25
RVD'17	Dronen	30.000	29 juni 2017	> 10

1. *Wat is de aanleiding geweest om een nieuwe roeivereniging op te richten?*

Hemus: De oprichter had roei-ervaring en roeide in Utrecht, maar woonde in Amersfoort. Dat heen en weer rijden beviel slecht. En Amersfoort heeft mooi roeiwater.

Thyro: Aanschaf van een huis in de voor de oprichter nieuwe gemeente.

De Waal: Oprichter kocht een appartement in Nijmegen en wilde daar ook roeien.

De Grift: Oprichters roeiden al in Deventer, maar woonden bij Apeldoorn. Dat was nog voor roeien een "blinde vlek", terwijl er best aardig roeiwater is (Apeldoorns Kanaal).

Iris: Twee skiffeigenaars lieten voor de grap vrienden en kennissen proeven aan de roeisport en onder het genot van een borrel zagen ze mogelijkheden voor een roeivereniging. De borrel is hier wel essentieel geweest...

Zaankanaries: Een aantal roeiers wilden ook in het donker roeien en kregen dit niet voor elkaar bij hun oude vereniging.

RVD'17: De meest nabije roeiverenigingen waren te ver weg.

2. *Met hoeveel mede-initiatiefnemers is men aan de klus begonnen en was dat genoeg?*

Hemus: Met vijf personen, maar één ervan kon roeien, de andere vier niet.

Thyro: Eerst 3 en 2 maanden later telde de groep 7 personen, allen met roei-achtergrond. Dit was ruim voldoende.

De Waal: Begonnen met 2 personen, er kwam snel een 3^e bij. Allen met een bulk aan roei-ervaring. Tot 2014 telde de vereniging 3 leden en kon er nog niet geroeid worden.

De Grift: Begon met 3 man en groeide uit tot 5, hetgeen toereikend was.

Iris: Ca. 5 man en dit was genoeg.

Zaankanaries: Met zijn zessen zijn we begonnen en dit bleek voldoende.

RVD'17: Met 2 man begonnen en later kwam er een derde bij. Dat was genoeg.

3. *Moeilijkheidsgraad van verschillende onderwerpen Moeilijk = 9 Makkelijk = 1*

	<u>Hemus</u>	<u>Thyro</u>	<u>De Waal</u>	<u>De Grift</u>	<u>Iris</u>	<u>Zaanka-naries</u>	<u>RVD'17</u>
Publiciteit	4	1	1	?	2	5	1
Materiaal (boten e.d.)	7	5	1	3	2	5	5
Contacten met lokale overheid *	5	3	9-2	9	6	2	9
Werven van leden	8	3	1	4	6	4	5
Contact met zusterverenigingen	4	4	1	2	2	5	2
Huisvesting *	8	6	2-9	9	8	7	8
Inwinnen van knowhow	2	2	2	1	1	2	1
Opbouw van kapitaal	4	9	3	3	3	9	9

*) De Waal: Contact met en medewerking van B&W en ambtenaren m.b.t. huisvesting liep uiterst moeizaam. De politiek (gemeenteraadsfracties) was wel van goede wil.

4. *Hoeveel leden wenste men voor een levensvatbare roeivereniging?*

Hemus: We wilden 100 in 1 jaar (lichtjes optimistisch).

Thyro: Daar hadden we ons nooit voorstelling van gemaakt, we dachten in ieder geval te kunnen groeien naar 250 leden gezien grootte van de gemeente en verzorgingsgebied.

De Waal: Uitgangspunt is 500, maar de potentie van Nijmegen is groter en kan uitkomen op misschien wel 800 leden; voorwaarde is drijvende loods voor botenopslag.

De Grift: Hangt van veel zaken af: locatie, kosten (b.v. huur), roeiwater.

Iris: 200, Dit hoge aantal werd berekend aan de hand van de wensen voor huisvesting op langere termijn (10 jaar).

Zaankanaries: In de eerste fase 60.

RVD'17: Tenminste 20.

5. *Welke inschattingsfouten zijn in het begin gemaakt?*

Hemus: Opleiden van roeiers en instructeurs, veel nieuwe instroom. Weinig ervaren roeiers.

Thyro: Verwachting dat er meer oud-studenten-roeiers lid zouden worden. "Anti-roest-middel" in de statuten: na 3 jaar moest een bestuurslid aftreden. Da's toch te snel. In ieder geval in de oprichtingsfase, want die is na 3 jaar nog niet af. Te snel bestuursleden op cruciale posten zonder roei-achtergrond. Verwachting dat de nieuwbouw vlot geregeld kon worden. Helaas kwamen er bezwaren en het momentum raakte zoek.

De Waal: Geen fouten die invloed gehad hebben op de uitgezette koers. Meer ups en downs. Door alle moeilijkheden met de gemeentelijke diensten was het niet eenvoudig (bestuurlijk) alle kikkers in de emmer te houden.

De Grift: De medewerking van de gemeente. Maar we hadden het er niet om gelaten.

Iris: Ledenaanwas van oud (studenten)-roeiers bleef uit. Achteraf logisch omdat zij toch een betere vloot en huisvesting voor ogen hebben en gewend zijn. In het begin is het best even pionieren. Roeikennis is essentieel voor het besturen van een roeivereniging. De kapitaalstructuur van een roeivereniging is vrij bijzonder en veelal slecht te vergelijken met andere sportverenigingen.

Zaankanaries: Het inschatten van de capaciteiten van bestuursleden blijft moeilijk. Ook als een aanjager weg valt moet de zaak wel opgepakt blijven worden door anderen. Dit is moeilijk omdat je uit de bestaande leden moet putten en de vereniging nog klein is. Niet iedereen kan enthousiasmeren en heeft dezelfde sociale capaciteiten en draagvlak.

RVD'17: De tijd dat het duurt voor je echt kunt roeien.

6. *Wat waren de leukste momenten voor de oprichter(s) in de beginfase?*

Hemus: Enthousiasme.

Thyro: Mogelijkheid tot tijdelijke huisvesting binnen 2 maanden na de oprichting. Verwelkomen 100^e lid na 2 jaar. Ontvangen van de gemeentelijke sportprijs na 2,5 jaar. Uitzending van een jeugdlid naar de Junioren-EK na bijna 3 jaar. Zomertoertochten op de Marne naar Parijs, op de Thames van Oxford naar London en op de Gudenå in Jutland.

De Waal: De volle steun van de gemeenteraad: de wethouder kreeg opdracht onze vestiging op de gewenste locatie mogelijk te maken. De race is echter nog niet gelopen.

De Grift: Dat het lukte.

Iris: Het doet je goed als je jeugdroeiers na drie jaar bestaan vereniging al op de Head en de Skiffhead starten en je na een jaar of vijf een blik op de Bosbaan ziet trekken in een houten skiff. Best een brok in je keel moet ik bekennen. Altijd leuk als je via via te horen krijgt, dat men zich afvraagt waar die bollenboeren ineens vandaan komen . . . Twee dingen zijn denk ik voor de vereniging het belangrijkste geweest. Als eerste de drive om van begin af aan mee te doen aan grote evenementen als Elfstedentocht, Vogalonga, etc., en het slaan van de eerste paal voor de nieuwbouw. Dat laatste was waarschijnlijk het leukste en meest belangrijke moment voor de vereniging.

Zaankanaries: De eerste nieuwe boot die je koopt natuurlijk, maar ook de roeimomenten als een Elfstedentocht, een wijnproeverij of mooie wandeltocht als er te veel wind is om te roeien.

RVD'17: De eerste informatieavond was een leuke opsteker.

7. *Waarschuwingen voor initiatiefnemers in de beginfasen van de oprichting?*

Hemus: Wees realistisch. Het kost veel energie. Je moet er zeker een jaar of vijf aan trekken voordat je kunt overdragen

Thyro: Verwacht niet te veel inzet en inzicht van de nieuwe leden, maar doe ook niet te veel zelf. En loop niet te ver voor de "troep" uit.

De Waal: Kijk naar de juiste prioriteiten. In volgorde van belang: 1. Geschiktheid roeiwater; 2. Geschiktheid locatie en watertoegang; 3. Geschiktheid (gebruikt) roeimateriaal met versneld enkele uitschieters naar topmateriaal; 4. Sociëteit, kantine, kleedruimte; 5. Botenopslag, kan desnoods overkapt in de openlucht. Dit alles passend in de beperkte financiële ruimte in de beginfase. Zorg voor medewerking van lokale autoriteiten. Vraag altijd of ze geroeid hebben!

De Grift: Niet te snel willen, rustig aan beginnen.

Iris: Haal kennis op bij mensen die al eerder met het bijtje gehakt hebben. Er is een schat aan ervaring binnen de roeiwereld en iedereen bleek geweldig mee te leven en mee te werken. Denk vooral in mogelijkheden. Probeer die mensen op de plek te krijgen waar ze geschikt voor zijn. Dat geldt voor alle functies binnen bestuur maar ook voor coaches, instructeurs e.d. Dit is best lastig overigens, omdat je in de beginjaren geen grote groep leden hebt waar je uit kan selecteren. Soms is het beter om de functie dan open te laten tot je wel de juiste persoon hebt.

Zaankanaries: Kijk uit dat je niet voor de troepen uitloopt maar doe het vooral samen.

RVD'17: De lobby bij de overheden kost heel veel tijd. Vooral als je zowel met de gemeente als provincie zaken moet doen.

8. *Speciale aanraders voor andere initiatiefnemers?*

Hemus: Zet snel in op het creëren van een verenigingscultuur, verenigingsgeschiedenis en -prestaties. Doe leuke dingen met elkaar. En bouw aan de vereniging.

Thyro: Geniet vooral van elk resultaat, hoe klein ook en ga nooit bij de pakken neerzitten. Organiseer de basis-roei-instructie goed en vergeet vooral de opvang daarna niet.

De Waal: Stel je doelen en communiceer deze en de voortgang met de leden en achterban (nieuwsbrief). Leg goede contacten met zusterverenigingen. Zorg ook in de aanloopfase voor een optimaal haalbaar ledenbestand (tientjes leden in de planfase als er nog niet geroeid kan worden). Installeer snel commissies voor o.a. ledenactiviteiten, vasthouden leden na beginnerscursus. Overweeg bijkomende activiteiten (krachthonk, fietsgroep, wandelgroep bij leuke omgeving). Roeien de beste levensverzekering die er bestaat: een leven lang roeien. Er is veel dat ons bindt.

De Grift: Kijk eerst goed hoeveel medewerking je kunt krijgen van de gemeente.

Iris: Koop een koelkast via Marktplaats en vul hem. Probeer zo snel mogelijk een verenigingsgevoel te creëren, waarbij mensen zich betrokken voelen. Je hebt dan meer draagvlak en is het makkelijker vrijwilligers te werven. Stel financieel prioriteiten. Willen we zo snel mogelijk modern materiaal en sparen we hiervoor? Het is een keuze die je kan maken. Wij hebben de keuze gemaakt de pijlen te richten op nieuwbouw in eigendom en de hand op de knip te houden. Als voordeel heeft dit dat je makkelijker aan geld kan komen bij banken, gemeente en Stichting Waarborgfonds Sport. We hebben zo snel mogelijk een botenwagen gekocht om de weggevers van andere verenigingen op te kunnen halen. De kosten van een boot zijn vaak niet meer dan een doos kroketten geweest. Geweldig veel dank aan de verenigingen, die ons met materiaal ondersteund hebben! Ze zijn natuurlijk wat zwaarder, maar de afstelling van de boot moet gewoon goed zijn om lekker te kunnen roeien. Ook met een oude houten boot kan je blik trekken op de Bosbaan en kom je ruim op tijd binnen op de Elfstedentocht! Neem niet klakkeloos statuten van een vereniging over die al langer bestaat. De situatie in het begin van het bestaan van een roeivereniging met weinig leden is echt een anders!

Zaankanaries: Wees ruimdenkend. Denk vooral in mogelijkheden en niet in onmogelijkheden. Nooit bang zijn dat zaken niet voor elkaar komen. Overleg veel en pak er een goede borrel bij, dat helpt.

RVD'17: Betrek de overheden heel goed bij al je ideeën, plannen en wensen en hou er rekening mee dat ze vaak geen idee hebben wat roeien precies inhoudt (lengte van de boten, behoefte aan locatie aan het water, etc.).

BIJLAGE 2: FINANCIËLE ASPECTEN

Contributiebedragen

De basis-contributiebedragen van algemene roeiverenigingen ontlopen elkaar niet zoveel. De KNRB heeft onlangs vastgesteld dat die tussen de 200 en 300 Euro/jaar liggen (excl. de bondsbijdrage). De gemiddelde netto contributie voor senioren bij 28 verenigingen onder de 120 leden is separaat onderzocht en ligt op 215 Euro.

Het blijkt dat kleinere en jongere verenigingen aan de wat lagere kant zitten en naarmate men dichterbij de Randstad komt, worden de contributiebedragen wat hoger. De neiging kan bestaan om de contributiebedragen in de beginfase van een vereniging laag te houden, omdat men dan vaak nog niet zoveel te bieden heeft. Aan de andere kant heeft men juist in het begin behoefte aan financiële impulsen. Men dient een gevoel te ontwikkelen in hoeverre de pioniers bereid zijn om ook voor een gering aanbod het volle pond te betalen.

Verifieer ook a.d.h.v. de Contributiemonitor 2018/2019 van het Mulier Instituut wat de contributiebedragen zijn voor b.v. hockey en voetbal gedifferentieerd naar provincie om te zien wat de "concurrentie" doet:

<https://www.kennisbanksportenbewegen.nl/?file=9851&m=1579706154&action=file.download>.

De contributie voor roeiverenigingen mag overigens best iets hoger zijn dan die voor andere sporten, daar je verder geen grote uitgaven hoeft te doen voor uitrustingsstukken zoals schoenen, bescherming, sticks, rackets, clubs, fietsen, schaatsen, etc.). En dan blijft roeien toch relatief "goedkoop".

"Tientjeslid"

Er kan overwogen worden om, zolang de roeivereniging nog niet operationeel (d.w.z. nog geen vloot en/of huisvesting heeft) is, een instituut als "tientjeslid" in te stellen. Deze procedure heeft Roeivereniging De Waal te Nijmegen bijvoorbeeld gehanteerd.

In de beginfase is het een voordeel als de vereniging kan laten zien wat de ledenpotentie is. In die fase is het vaak nog niet mogelijk om daadwerkelijk te roeien. In het geval van De Waal is daar wel een paar jaar overheen gegaan. Vooral in die fase is raadzaam om de belangstelling voor het roeien zichtbaar te maken. Men kan geïnteresseerden vragen zich te binden door lid te worden tegen een bescheiden vergoeding. In de praktijk worden dergelijke leden wel tientjesleden genoemd. Dus als contributie € 10 of zelfs maar € 5 per jaar. Door in de beginfase al lid te worden kan men bepaalde voorrang krijgen als er daadwerkelijk geroeid kan gaan worden, bijvoorbeeld hoog op de ranglijst voor de beginnerscursus, proef-roeien bij een zustervereniging. De voordelen van een optimaal ledenbestand in de beginfase zijn evident. Je hebt meer body en uitstraling in het vestigingsgebied en bij de gemeente. Je bent eerder een partij, waar rekening mee wordt gehouden. Het grootste voordeel is wel dat, als je daadwerkelijk kunt gaan roeien, de vereniging een marktconforme contributie kan gaan heffen. Het maakt dan nogal wat uit in de inkomsten of je 20, 50 of 100 leden hebt die ieder zeg € 250 aan contributie per jaar betalen. Dat is nodig om dynamisch een lange periode van investeringen in te gaan in huisvesting en roeivloot.

Begroting

Het is lastig om blauwdrukken te geven voor een begroting, daar elke situatie verschillend is. Als vuistregel kan, o.b.v. onderzoek onder bestaande roeiverenigingen aangehouden worden, dat inkomsten voor 75-80% uit contributies komen en dat uitgaven voor 1/3 aan huisvesting (huur, financiering, onderhoud, GWE, verzekering), voor 1/3 aan vloot en riemen (aanschaf, onderhoud en verzekering) opgaan. De overige 1/3 is voor bestuur, evenementen, coaching, inschrijfgelden, communicatie, ICT, transport, etc.

Financieel beleid

Het wordt aanbevolen om een voorzichtig financieel beleid te voeren en niet meteen schulden en financieringsconstructies aan te gaan. Zet de tering naar de nering en spaar!

De verleiding is groot om zo spoedig mogelijk mooi en goed roeimateriaal te kunnen verwerven. Ledenwerving en behoud lijkt dan eenvoudiger. De ervaring leert echter, dat ook en juist met een voorzichtig financieel beleid een startende roeivereniging na een jaar of vijf tot een gezonde vereniging kan uitgroeien van meer dan 100 leden. Natuurlijk vergt dit wel creativiteit en incasservermogen van bestuur en leden.

De nieuwprijzen van roeiboten zijn al snel het tien- tot twintigvoudige van wat een startende roeivereniging zich kan veroorloven. Het blijkt echter mogelijk om op de tweedehands roeimarkt bruikbare boten op de kop te tikken voor 250-500 Euro per roeiplaats. Ook is de Nederlandse roeiwereld best bereid om overtollig materiaal gratis (of voor een "doos kroketten") over te dragen aan startende roeiverenigingen. Dat is dan meestal wel zonder riemen en die moeten dan nog wel op de kop getikt worden.

Tweedehands botenmarkt

Het onderstaande overzicht toont diverse websites, waar 2^e hands roeimateriaal aangeboden wordt. Ook is het hier mogelijk om zoekvragen uit te zetten.

Nederlandse roeimarkt

<https://knrb.nl/voor-verenigingen/vraag-aanbod/>

<https://www.eurow.eu/roeimarkt/>

<https://www.facebook.com/roeimarkt/>

KNRB, Vraag & Aanbod

Eurow / Rob Heeres, Utrecht

Ook via www.marktplaats.nl zijn roeimaterialen en ook volg- en/of coachbootjes te vinden. Gebruik trefwoorden als: roei, roeiboot, skif, skiff, concept (2/II), rp3, rowperfect, roemachine, roeiapparaat, etc. Er zijn hier al Concept II roei-ergometers gezien voor €400.

Leveranciers met 2^e hands of demo aanbiedingen:

<https://www.roeiwerf.nl/roeimarkt/>

<https://www.waterline.nl/boten-en-riemen/voorraad>

Wiersma, Heerenveen

Waterline / Peter Klomp, Tilburg

Duitse sites met 2^e hands aanbiedingen

<https://www.rudern.de/service/marktplatz>

<http://www.werow.com>

<https://www.ruderwerkstatt.de/infocenter/downloads/>

<http://www.behr-bootshandel.de/gebrauchtboote-2.html>

DRV, Marktplatz.

Tab: Marktplatz\Biete Boot

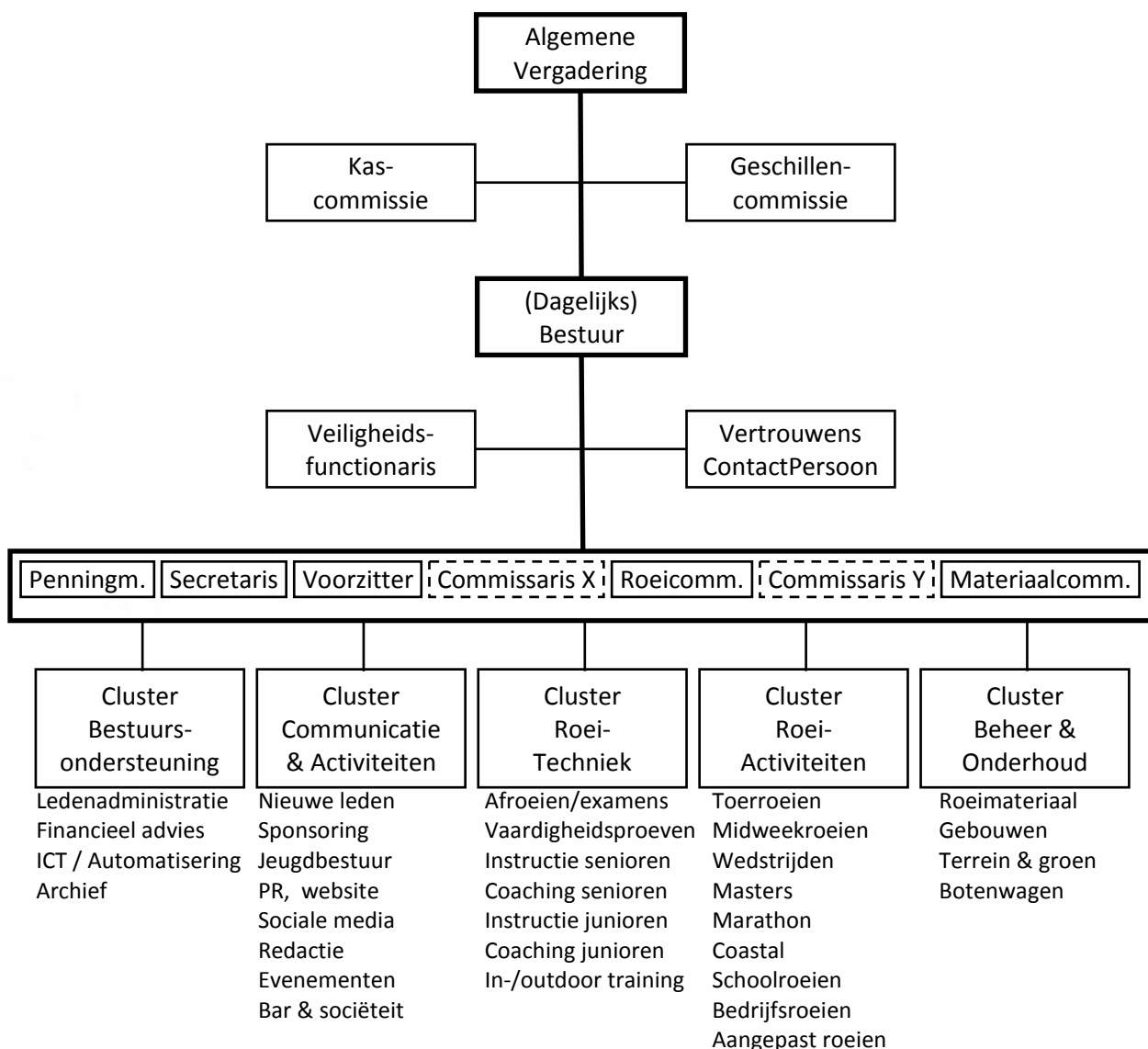
zie laatste Bootsmarkt-pdf

zie laatste Gebrauchtbootliste

BIJLAGE 3: ORGANISATIE VAN DE VERENIGING

Naarmate de vereniging groter wordt en er meer mensen bij de organisatie worden betrokken, wordt het maken van een duidelijke taakverdeling steeds belangrijker. Bovendien is het voor de bloei van een vereniging niet goed, als er slechts een paar mensen belast zijn met de vele taken die er zijn. Het vergroot de betrokkenheid bij de vereniging als meer mensen zich door het verrichten van (ook kleine) taken inzetten. Het is daarom beter een groot aantal leden een kleine taak te laten verrichten dan een kleinere groep te belasten met grote taken. Dit vergt een goede organisatiestructuur en een duidelijke functie- en taakverdeling. Structuur en beleid zijn nauw met elkaar verbonden. Doelstellingen moeten terug te vinden zijn in functies. Als de vereniging zich bijvoorbeeld ten doel stelt zich nadrukkelijk te richten op jeugd, dan is het verstandig om dat in de vorm van een bestuursfunctie jeugdzaken te organiseren en mogelijk een jeugdcommissie in te stellen.

Een (sport)vereniging is een groep mensen die samen een interesse met een bepaald doel willen verwezenlijken. Maar een vereniging is ook gewoon een organisatie. Hieronder staat een voorbeeld hoe een vereniging kan zijn opgebouwd.



Uiteraard zijn hier vele variaties op mogelijk. Bovendien is er sprake van een groeimodel. Bij een nog kleine vereniging kan het voorlopig veel simpeler. De taken van de bestuursleden, commissarissen en commissies worden vastgelegd in het Huishoudelijk Reglement.

Het verdient aanbeveling om praktische regels m.b.t. commissies, de bar, het materiaalbeheer etc. niet in het HR vast te leggen maar in een afzonderlijk bestuursreglement; wijzigingen in het HR behoeven goedkeuring van de ledenvergadering en het bestuursreglement kan door het bestuur worden aanpast.

BIJLAGE 4: BESTUURLIJKE TIPS

Valkuilen voor de pioniers

“Bouwpastoor” versus “parochieherder”.

Het oprichten van een vereniging vergt pioniersgeest, daadkracht, lef, omgaan met onzekerheden en tegenslagen, doorzettingsvermogen, idealen en doelgerichtheid. Dat zijn eigenschappen en karaktertrekken die bij staande organisaties niet altijd in die mate gewaardeerd worden. Er is een verschil tussen een “bouwpastoor” en een “parochieherder”.

Als de organisatie staat en de vereniging “loopt”, is de kans aanwezig, dat de karakters van de pioniers botsen. Dat kan leiden tot teleurstelling en frustratie, hetgeen voor alle partijen jammer is. Probeer dat dus te voorkomen. Een gewaarschuwd mens telt voor twee!

Vereniging is meer dan ‘1’

Het kenmerk van een vereniging is dat die uit meerdere personen bestaat . . .

Het openstaan voor en meegaan met de meningen van anderen is essentieel voor het binden van die anderen. Voorkom als initiatiefnemer(s) dat je te ver voor de troep uitloopt.

Moment van terugtreden

Er komt een moment dat de initiatiefnemers terugtreden uit het bestuur, of omdat dit statutair moet, of door tijdgebrek en andere prioriteiten, of . . . omdat ze “opgebrand” zijn.

Het kan zijn, dat de vereniging nog niet rijp is voor het terugtreden van de initiatiefnemers en dat er een terugval in b.v. het ledental optreedt. De vereniging kon het dan kennelijk nog niet zonder hun bevlogenheid en betrokkenheid. De niet-initiatiefnemers zullen dit wellicht (nog) niet zo herkennen, laat staan erkennen. Het is echter zaak zo’n situatie te voorkomen en te zorgen voor een gezonde overgang.

Dwarsverbanden binnen de vereniging

Om de onderlinge band tussen de leden te versterken en hen te binden en bovendien aan een vorm van bestuurlijke “talent scouting” te doen is het aan te bevelen om meerdere commissies te vormen en die te laten bezetten door een mix van leden uit of van verschillende roeiploegen, leeftijdscategorieën, (bestuurlijke en/of roei-)ervaring en een gezonde verhouding “M/V”. Probeer in ieder geval te voorkomen, dat één commissie gedomineerd wordt door één vriendengroep of roeiploeg.

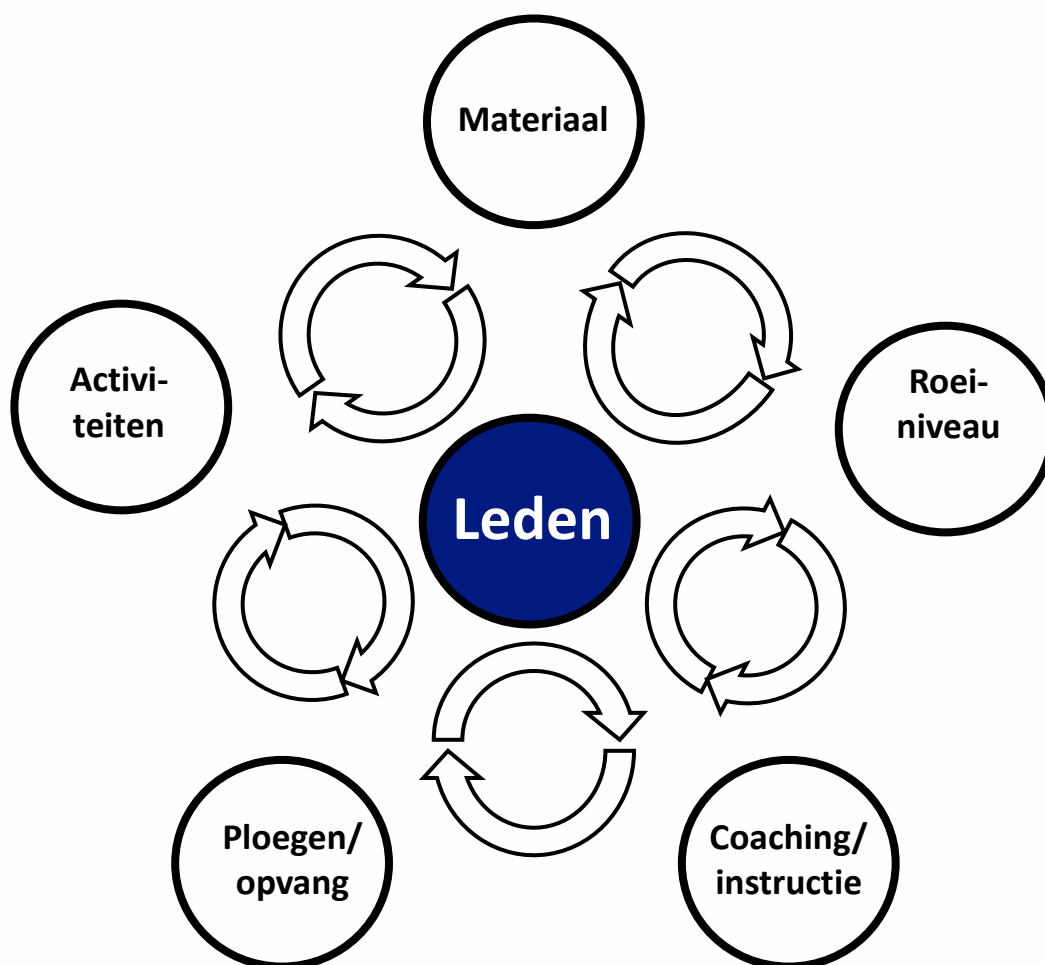
Vervolgopvang

Het zal niet altijd te voorkomen zijn, dat zich vaste koppels of ploegen gaan vormen, die eigen roei-afspraken maken. Toch is het voor de vervolgopvang van nieuwe leden, nadat zij een eerste instructie of basis-roEICursus hebben afgesloten, belangrijk dat zij niet tegen “bastions” aanlopen. Dit doet afbreuk aan het gevoel welkom te zijn. Vaak is de eerste opvang van nieuwe leden nog wel aardig geregeld met vaste instructiemomenten en instructeurs, maar daarna vallen de nieuwe leden nogal eens in een gat.

Integrale benadering

Integrale (of holistische) benadering klinkt misschien wat zweverig, maar voor het werven en behouden van leden en het op peil brengen en houden van de roeikwaliteit zijn er een aantal aspecten, die elkaar sterk beïnvloeden en die in samenhang met elkaar aangepakt behoren te

worden. Geen van deze aspecten kan geïsoleerd behandeld worden zonder ongewenste effecten op de andere aspecten.



Voor het vasthouden van net ingestroomde nieuwe onervaren leden is goede roei-instructie essentieel. Tijdens de instructieperiode krijgen nieuwe leden veel aandacht, maar daarna is de vervolg-opvang belangrijk, waarbij men in een geschikte groep of ploeg opgenomen wordt. De instructie wordt coaching en het roeiniveau stijgt. Hoe beter men gaat roeien, hoe aardiger het wordt. En, hoe actiever en leuker zo'n groep is, hoe meer kans er is, dat nieuwe leden enthousiaster worden en blijven en het enthousiasme uitdragen, waardoor de werving van nieuwe leden als het ware "vanzelf" gaat. In de instructieperiode investeert de vereniging veel tijd in een nieuw lid. Het is dan ook logisch dat de vereniging vervolgens van het lid vraagt om zich als vrijwilliger in te zetten voor de vereniging, op een gebied en met een tijdsbesteding die past bij de wensen en mogelijkheden van het lid. Roeiverenigingen zijn bij uitstek vrijwilligersorganisaties en er is op dat gebied dus veel kennis en ervaring beschikbaar.

Activiteiten bestaan o.a. uit regelmatige trainingen, toertochten, wedstrijden of sociale niet-roei-evenementen. De frequentie van en deelname aan die activiteiten en de wedstrijdprestaties bepalen het succes.

De kwaliteit van instructie en coaching is gebaat bij leden met roei-ervaring en het liefst op wedstrijd-niveau. Dergelijke leden trekt en bindt men met goed roei-materiaal. Bovendien stijgt het roei-niveau binnen de vereniging met goed materiaal, hoewel dat zonder goede coaching of instructie ook niet vanzelf gaat. Goed roei-materiaal is duur en dat kan de vereniging zich alleen

veroorloven als de financiële situatie gesteund wordt door voldoende contributie-opbrengsten (= meer leden) of sponsoring (= goede zichtbare prestaties).

Zonder voldoende en goed roei-materiaal zijn de roei-activiteiten niet naar behoren te doen. Qua budgettering dient er ook evenwicht te bestaan tussen de verschillende uitgavenposten. Grofweg hoort het totale budget gelijkelijk verdeeld te zijn over 1. Roeimateriaal (aanschaf, onderhoud, verzekeringen), 2. Huisvesting (vaste en variabele kosten, zoals GWE, belastingen, aflossing van leningen, onderhoud aan gebouwen), 3. Activiteiten (botentransport, inschrijfgelden, feesten, vervoer) en 4. Bestuurskosten (afdracht KNRB, website, nieuwsbrieven, representatie, porto, ledenadministratie, vergaderingen). Als de huisvesting relatief te zwaar op de begroting drukt en er te weinig geld overblijft om een kwalitatief geschikte vloot op te bouwen en in stand te houden, zal het roeiplezier afnemen en zullen de veeleisende kandidaat-leden met roei-ervaring wegblijven.

Hoe sportbonden op winst spelen

Zes succesfactoren om lidmaatschapswaarde te verbeteren; een rapport van KPMG

<https://knrb.nl/wp-content/uploads/sites/171/2019/11/Ebook-hoe-sportbonden-op-winst-spelen.pdf>

De 6 succesfactoren die KPMG identificeert zijn de moeite van het lezen waard!

1. Werving: Waarde tonen is maatwerk;
 2. Behoud: Keuzevrijheid, flexibiliteit en persoonlijke aandacht bieden;
 3. Betrokkenheid: Maak interactie persoonlijker om de waarde te versterken;
 4. Zichtbaarheid: Bouw een 360-graden beeld van leden om voorkeuren te voorspellen;
 5. Inzicht: Baseer nieuwe aanbiedingen op ledenactiviteiten en gedrag in het verleden;
 6. Duurzaamheid: Innovatie en digitale technologie zijn onontbeerlijk.
- Tot slot: Dynamics for Membership – Een geïntegreerde aanpak voor het beheren van leden.

Beleidsplan en actuele aandachtspunten

Het loont om een beleidsplan voor de lange termijn te maken. Zie voor aanpak een opzet voor algemene sportverenigingen:

https://www.sportstichting.org/download/beleid/model_beleidsplan_voor_langere_termijn.pdf

Moderne sportverenigingen kunnen het verschil maken. Juist nieuw op te richten verenigingen, die nog niet belast zijn met historie of cultuur, kunnen eenvoudiger vormgeven aan actuele aandachtspunten, zoals aangegeven in het Nationale Sportakkoord:

<https://www.allesoversport.nl/wp-content/uploads/2019/10/Nationaal-Sportakkoord.pdf>

- Sportclub van de toekomst;
- Maatschappelijk verantwoorde sportvereniging;
- Sociaal veilige sport;
- Gezonde sportomgeving (positieve cultuur, gezonde kantine, rook- en alcoholvrij);
- Jeugd – Vaardig in bewegen;
- Vitale sportvereniging – rol in de wijk of buurt;
- Emancipatie: betere verdeling M/V binnen het verenigingskader;
- Inclusieve sport: sport voor iedereen (aangepast sporten, kwetsbare mensen, diversiteit, LHBTI-acceptatie, laag inkomen, minderheden, volwassenensport);
- Duurzaamheid;
- Topsport die inspireert;
- Innovatie.

Begrijpelijkerwijs staat het hoofd hier nog niet naar, als men midden in het oprichtings- of opbouwproces zit, maar deze thema's scoren goed bij overheden en subsidieverstrekkers.

Traditioneel zullen enkele thema's voor roeiverenigingen al weinig problemen geven, zoals sociale veiligheid, emancipatie, gezonde omgeving, LHBTI-acceptatie en volwassenensport. Andere elementen van inclusieve sport verdienen wel speciale aandacht, daar die niet automatisch ingebed zijn in de cultuur van roeien of bijzondere maatregelen vergen, zoals aangepaste sport voor minder validen, lage inkomensgroepen en minderheden.

Jeugd is een bijzonder aandachtspunt, daar roeien doorgaans fysiek en qua zwemvaardigheid pas vanaf de leeftijd van 10 jaar geschikt is en de jeugd dan vaak al gekozen heeft voor andere sporten. Er lopen trouwens succesvolle initiatieven om ook 8-jarigen al kennis te laten maken met de roeisport.

De opvang van jeugd vraagt wel extra kader-inspanning. Alhoewel het aantal roeiers in Nederland gestaag stijgt met enkele procenten per jaar, blijft het aandeel jeugd daarin achter; daarom heeft de KNRB de groei van het aantal jeugdroeiers in Nederland tot speerpunt van beleid gemaakt:

- <https://storage.knrb.nl/2020/04/77197c3b-12b.-plan-van-aanpak-werving-en-ontwikkeling-van-junioren.pdf>

Het Nederlandse roeien is wereldtop. Daar kan een nieuwe roeivereniging van profiteren. Duurzaamheid is lastig zolang men nog geen permanente accommodatie heeft. Een roeiaccommodatie bevindt zich niet vaak in of nabij een woonwijk. Als vitale sportclub zal een buurtfunctie door een roeivereniging dan moeilijk in te vullen zijn.

KNRB-opleidingsstructuur

De KNRB biedt, op diverse niveaus, coach- en instructeursopleidingen aan. Deze opleidingen hebben als doel het deskundig kader binnen verenigingen te verhogen.

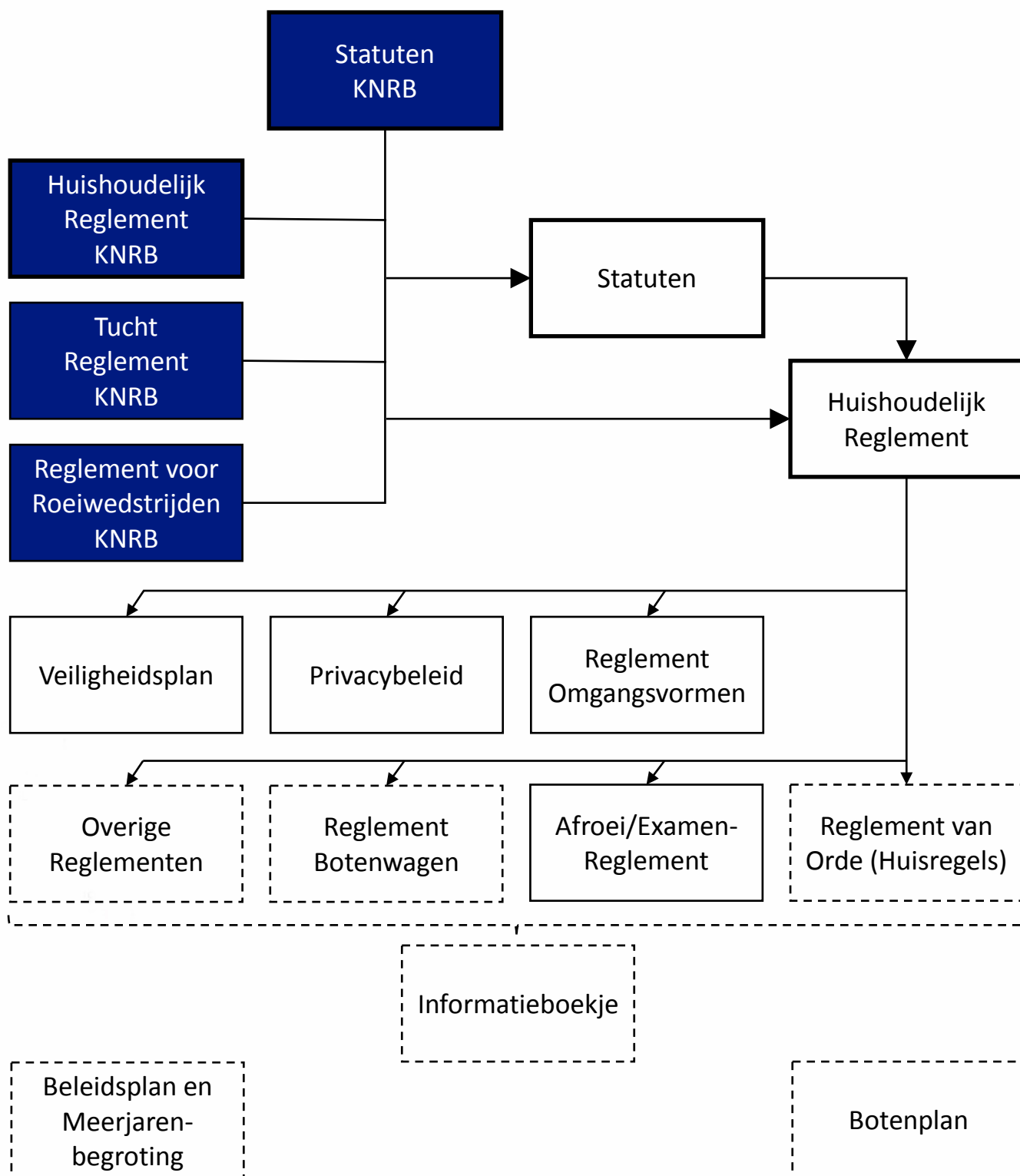
Hoewel een startende vereniging nog niet meteen zal kunnen beschikken over een breed en deskundig roeikader, is het wel nuttig kennis te nemen van de opleidingen die de KNRB op dit gebied kent. Het goed als de vereniging al vrij snel enkele Roei-Instructeurs 2 kent.

Zie o.a. de volgende weblinks:

- https://storage.knrb.nl/2015/10/6fcfbeca-opleidingstructuur_knrb.pdf
- <https://knrb.nl/wp-content/uploads/sites/171/2016/08/Kwalificatieprofiel-roei-instructeur-2-en-3-v4.0-20160817.pdf>
- <https://knrb.nl/wp-content/uploads/sites/171/2016/11/Toetsdocument-Roeicoach-2-v4.0-20161116.pdf>

BIJLAGE 5: REGLEMENTEN-BOUWERK

Een reglementen-bouwwerk kan er als volgt uit zien:



Statuten en reglementen

Het belangrijkste document voor een vereniging zijn de Statuten. Deze dienen bij de oprichting van de vereniging te passeren bij de notaris. Wijzigingen daarop dienen ook via een notaris te lopen. De Statuten worden praktisch uitgewerkt in het Huishoudelijk Reglement (HR) en overige onderliggende reglementen. Dit HR en overige reglementen mogen niet strijdig zijn met de Statuten. Ze moeten wel door de Algemene Vergadering vastgesteld te worden, maar hoeven niet via een notaris te lopen.

De Statuten en het Huishoudelijk Reglement voor een roeivereniging dienen in overeenstemming te zijn met de Statuten, HR, Tuchtreglement en Reglement voor Roeiwedstrijden van de KNRB.

Eisen aan Statuten

De vereniging moet zich ten doel stellen de roeisport te bevorderen. Het is verstandig vooraf met het KNRB-bestuur te overleggen over de naam van de vereniging.

De concept statuten dienen ter controle te worden gestuurd naar de KNRB voordat ze passeren bij de notaris. Op deze manier voorkom je extra kosten als de statuten niet conform de laatste regels zijn. Na goedkeuring van de KNRB en passage bij de notaris, stuur je een kopie naar de directeur van KNRB.

Extra aandacht verdienen de volgende punten:

- De statuten van de vereniging bevatten bepalingen volgens de statuten van de KNRB.
- De statuten bepalen dat alleen personen die stemgerechtigd lid zijn gebruik mogen maken van botenmateriaal. Deze personen worden conform het HR van de KNRB geacht lid te zijn van je vereniging en dienen conform de wet stemgerechtigd lid te zijn om statutair gebonden te zijn aan het nationaal dopingreglement en KNRB-tuchtreglement.
- De statuten bepalen dat minderjarige leden ook stemrecht hebben en hun wettelijk vertegenwoordiger mag dat stemrecht uitoefenen. Met de statuten is je roeivereniging verbonden aan het KNRB-tuchtreglement waarin omgangsvormen zijn verankerd. Bij beantwoording van de vraag of er sprake is van een overtreding wordt gedrag getoetst aan het (a) toepasselijk Verenigingsreglement Ongewenste Omgangsvormen of (b) onderdeel A van de door de Algemene Vergadering van de KNRB vastgestelde Code Ongewenste Omgangsvormen. Toetsing aan onderdeel A van de Code Ongewenste Omgangsvormen is aan de orde als de betrokken vereniging geheel of gedeeltelijk heeft nagelaten onderdeel A van de Code Ongewenste Omgangsvormen te regelen. In de code staat ook omschreven hoe een Vertrouwens Contact Persoon (VCP) aangesteld kan worden.

Eisen aan Huishoudelijk Reglement

Het Huishoudelijk Reglement (HR) mag niet strijdig zijn met de eigen Statuten en de Statuten en reglementen van de KNRB. De vereniging moet dit zelf controleren en bijhouden. De Algemene Vergadering van de nieuwe vereniging moet het HR goedkeuren.

Onderwerpen die meestal in het HR geregeld worden zijn:

- Algemene bepalingen
- Leden, leden van verdienste en ereleden, donateurs
- Het lidmaatschap
- Aannemen van leden
- Rechten en plichten van leden
- Verenigingskleuren (deze dienen voldoende af te wijken van andere roeiverenigingen)
- Bestuur, samenstelling en taakverdeling
- Bestuursverkiezing
- Kascommissie

- Overige commissies
- Contributie
- Aansprakelijkheid van de leden
- Sponsoring
- Wijziging van het huishoudelijk reglement
- Slotbepalingen

Overige reglementen

Voor een nog verdere uitwerking van de regels kan het reglementen-bouwwerk uitgebreid worden met de volgende in de beginperiode al sterk aanbevolen documenten:

- Privacybeleid.
- Reglement (ongewenste) omgangsvormen, waarin het instituut Vertrouwens Contact Persoon (VCP) wordt geïntroduceerd.
- Veiligheidsplan, waarin maatregelen voor zowel fysieke als sociale veiligheid worden getroffen. Het meest in het oog springende element hier is wanneer een roeiverbod wordt ingesteld.
- Wanneer men een kantine wenst te drijven, waar alcohol geschonken wordt, dient ook een Bestuursreglement "Alcohol in sportkantines" opgesteld te worden.

Andere veelvoorkomende reglementen, die niet meteen bij de oprichting nodig zijn:

- Afroei- of examenreglement;
- Reglement van Orde (of Huisregels);
- Gebruiksreglement Botenwagen;
- Stallingsreglement Privé-boten.

Een bundeling en/of samenvatting van de Statuten, Huishoudelijk Reglement en alle overige reglementen tezamen met algemene roei-informatie wordt vaak gegeven in een informatieboekje over de vereniging t.b.v. (nieuwe) leden en/of belangstellenden.

De Commissie Nieuwe Verenigingen kan je modellen (in MS-Word), aanwijzingen voor het opstellen en overzichten van voorbeelden verstrekken van Statuten, HR en overige reglementen (zoals Reglement Ongewenst Gedrag en Omgangsregels, Privacybeleid, Veiligheidsplan, Examenreglement, Reglement van Orde/Huisregels, Stalling Privéboten, Bestuursreglement "Alcohol in sportkantines").

In aanvulling op de reglementen zijn een tweetal plannen ook aanbevelenswaardig:

- Beleidsplan, inclusief een meerjarenbegroting. Deze meerjarenbegroting wordt gevoed vanuit het botenplan, verwachte ledengroei en accommodatie-behoefte.
- Botenplan (ook wel vloot- of materiaalplan genoemd). Hierin wordt aangegeven hoe de wensvloot er bij bepaalde ledentallen en -samenstelling is en wat de prioriteitsvolgorde is bij aanschaf en vervanging.

BIJLAGE 6: ADRESSEN SPORTKOEPELS EN- INSTITUTEN

Roeisport

KNRB (Koninklijke Nederlandse Roei Bond)

Bosbaan 10, 1182 AG Amstelveen

T: 020-6462740

E: info@knrb.nl

W: www.knrb.nl

Aanmelden nieuwsbrief: <https://knrb.nl/nieuwsbrief/>

Voor locaties van bestaande roeiverenigingen zie: <https://knrb.nl/vereniging-zoeken/>

ARB (Amsterdamsche Roei Bond)

E: secretaris@amsterdamscheroeibond.nl

W: <https://amsterdamscheroeibond.nl/>

Regionale bond van (33) roeiverenigingen in en om Amsterdam (geheel Noord-Holland, Flevoland, Baarn en Lisse)

ZRB (Zuidelijke Roei Bond)

E: voorzitter@zuidelijkeroeibond.nl

W: <http://www.zuidelijkeroeibond.nl>

De Zuidelijke Roeibond is een samenwerkingsverband van (16) roeiverenigingen in Zuid-Nederland (Zeeland, Noord-Brabant, Limburg).

ZHRB (Zuid-Hollandse Roei Bond), (v/h Westelijke Roeibond)

Vijverweg 7, 3062 JN Rotterdam

E: info@westelijke.nl

W: <https://westelijke.nl/wedstrijd/zuid-hollandsche-roeibond/>

De Zuid-Hollandse Roeibond is een samenwerkingsverband van de roeiverenigingen in Zuid-Holland.

NSRF (Nederlandse Studenten Roei Federatie)

Van Hoornekade 207, 3554 AV Utrecht

E: secretaris@nsrf.nl

W: <https://www.nsrf.nl>

Overkoepeling van alle studenten roeiverenigingen

KNSRB (Koninklijke Nederlandse Studenten Roei Bond)

Postbus 1333, 3500 BH Utrecht

E: secretaris@knsrb.nl

W: <https://knsrb.nl>

Overkoepeling van de corporale studenten roeiverenigingen (Njord, Laga, Triton, Nereus, Aegir, Argo, Skadi)

Overige watersport

Watersportverbond

DeWeerelt van Sport

Orteliuslaan 1041, 3528 BE Utrecht

Telefoon: +31 (0)30 3077500

E-mail: info@watersportverbond.nl

W: <https://www.watersportverbond.nl>

Aanmelden nieuwsbrieven:

W: <https://www.watersportverbond.nl/over-ons/contact/nieuwsbrieven>

Voor de (ca. 400) aangesloten verenigingen en/of locaties:

W: <https://www.watersportverbond.nl/over-ons/de-organisatie/verenigingen>

Reddingsbrigade Nederland

(Koninklijke Nederlandse Bond tot het Redden van Drenkelingen - KNBRD)

Dokweg 149, 1976 CA IJmuiden

T: 0255-545858

E: info@reddingsbrigade.nl

W: <https://www.reddingsbrigade.nl>

Voor de (157) lokale brigades:

W: <https://www.reddingsbrigade.nl/wij/wie-wij-zijn/157-reddingsbrigades/>

FSN (Vereniging Federatie Sloeproeien Nederland)

Secretariaat: Mijnsherenlaan 120b, 3081 CH Rotterdam

E: bestuur@federatiesloeproeien.nl

W: <https://www.federatiesloeproeien.nl>

Aanmelden nieuwsbrief: <https://federatiesloeproeien.nl/nieuws/>

NDBF (Nederlandse Draken Boot Federatie)

E: secretaris@ndbf.nl

W: <http://drakenbootvaren.nl>

Voor de (12) aangesloten verenigingen:

W: <http://drakenbootvaren.nl/wedstrijdsport/>

Sport algemeen

NOC*NSF

Papendallaan 60, 6816 VD Arnhem

Postbus 302, 6800 AH Arnhem

T: 026-4834400

E: info@nocnsf.nl

W: <https://nocnsf.nl/>

NOC*NSF is ontstaan uit een fusie tussen het Nederlands Olympisch Comité en de Nederlandse Sport Federatie. Negentig landelijke sportorganisaties (77 sportbonden en 13 geassocieerden) zijn aangesloten bij NOC*NSF en vertegenwoordigen samen bijna 24.000 sportverenigingen met in totaal 5,2 miljoen georganiseerde sporters.

Sportkracht 12

Sportkracht 12 is één loket dat de kennis en expertise van de 12 provinciale sportorganisaties bundelt om zo van landelijke organisaties opdrachten te verwerven die door de 12 provinciale sportorganisaties uitgevoerd worden.

W: www.sportkracht12.nl

Aanmelden nieuwsbrief: <http://www.sportkracht12.nl/content/contact>

Secretariaat: Sportkracht12, p/a Laan Corpus den Hoorn 100 7, 9728 JR Groningen

Sport.nl

Sport Supportteam van NOC*NSF

T: 06-82488768

E: clubsupport@nocnsf.nl

W: <https://sport.nl>

Sport.nl is een initiatief van NOC*NSF, de Nederlandse sportbonden en De Lotto. Met Sport.nl willen we de sport in Nederland op de kaart zetten. Sport.nl is er voor alle sporters in Nederland. Of je nu een actieve fanatiekeling bent of maar af en toe sport.

Via deze website kun je inventariseren welke andere sportverenigingen (b.v. kano- en/of watersportverenigingen) in de omgeving zijn (als ze tenminste een clubprofiel hebben).

Ook worden er bestuurlijke thema's behandeld: bestuur en organisatie, ledenwerving en -behoud, vrijwilligers en personeel, accommodatie, samenwerking, advies en ondersteuning.

Clubprofiel.nl

Sport Supportteam van NOC*NSF

T: 06-82488768

E: clubsupport@nocnsf.nl

W: <https://clubprofiel.nl>

Met je Clubprofiel zet je jouw sportclub in Nederland op de kaart.

Speel jouw club in de kijker op Sport.nl - waar potentiële sporters op zoek gaan naar een sportclub in de buurt. Doe met je sportclub mee aan landelijke sportcampagnes zoals Nationale Sportweek en de Sportactie. Maak de sportieve ambities van je club waar, dankzij toolkits en tips.

Mulier Instituut

Herculesplein 269 (ingang oost), 3584 AA Utrecht
Postbus 85445, 3508 AK Utrecht
T: 030-7210220

E: info@mulierinstituut.nl

W: <https://www.mulierinstituut.nl/>

Aanmelden nieuwsbrieven: <https://www.mulierinstituut.nl/contact/>

Het Mulier Instituut wil bijdragen aan goed onderbouwd beleid, gericht op de bevordering van sport, sportief bewegen en versterking van de sportsector door:

- o Het uitvoeren van betrouwbaar en kwalitatief hoogstaand sportonderzoek;
- o Dataverzameling en monitoring van de Nederlandse sportsector en beleidsprogramma's;
- o Uitvoeren van verkennende en verdiepende studies;
- o Duiden en vertalen naar de beleidspraktijk van (eigen) onderzoeksuitkomsten;
- o Inzet van expertise en advisering ten behoeve van de onderbouwing beleidsbeslissingen.

Kenniscentrum Sport & Bewegen

Horapark 4, 6717 LZ Ede
T: 0318-490900

E: info@kenniscentrumsportenbewegen.nl

W: <https://www.kenniscentrumsportenbewegen.nl>

Aanmelden nieuwsbrief:

W: <https://www.kenniscentrumsportenbewegen.nl/aanmelden-nieuwsbrief/>

Kenniscentrum Sport & Bewegen maakt kennis uit wetenschap, beleid en praktijk beschikbaar en toepasbaar voor professionals.

Partners: VWS, Vereniging Sport en Gemeenten, NOC*NSF, Mulier Instituut, RIVM, ZonMw.

Kennisbank Sport en Bewegen

E: anke.klaassen@kenniscentrumsportenbewegen.nl

W: <https://www.kennisbanksportenbewegen.nl/>

Kenniscentrum Sport & Bewegen, Mulier Instituut en de Koninklijke Vereniging voor Lichamelijke Opvoeding (KVLO) hebben gezamenlijk de Kennisbank Sport en Bewegen ontwikkeld. De Kennisbank bevat publicaties op het brede terrein van sport en bewegen.

Allesoversport.nl: alle kennis over sport en bewegen op één plek.

<https://www.allesoversport.nl>

Registreer: <https://www.allesoversport.nl/login/>

Dit is een initiatief van het ministerie van VWS

BIJLAGE 7: ADRESSEN, PROVINCIES, WATERSCHAPPEN

Provincies

Voor adresgegevens van alle provincies zie:

<https://almanak.overheid.nl/Provincies/>

Unie van Waterschappen

Koningskade 40, 2596 AA Den Haag

Postbus 93218, 2509 AE Den Haag

T: 070-3519751

E: info@uvw.nl

Voor adresgegevens van alle waterschappen zie:

W: <https://www.uvw.nl>

Aanmelden nieuwsbrieven: <https://www.uvw.nl/nieuws/nieuwsbrieven/>

Voor waterbeheersplannen van alle waterschappen:

<https://www.helpdeskwater.nl/onderwerpen/wetgeving-beleid/nationaal/@177334/waterbeheerplannen-0/>

UNIE VAN WATERSCHAPPEN

LEGENDA

1. Waterschap Aa en Maas
2. Waterschap Amstel, Gooi en Vecht
3. Waterschap Brabantse Delta
4. Hoogheemraadschap van Delfland
5. Waterschap De Dommel
6. Waterschap Drents Overijsselse Delta
7. Wetterskip Fryslân
8. Hoogheemraadschap Hollands Noorderkwartier
9. Waterschap Hollandse Delta
10. Waterschap Hunze en Aa's
11. Waterschap Limburg
12. Waterschap Noorderzijlvest
13. Waterschap Rijn en IJssel
14. Hoogheemraadschap van Rijnland
15. Waterschap Rivierenland
16. Waterschap Scheldestromen
17. Hoogheemraadschap van Schieland en de Krimpenerwaard
18. Hoogheemraadschap De Stichtse Rijnlanden
19. Waterschap Vallei en Veluwe
20. Waterschap Vechtstromen
21. Waterschap Zuiderzeeland

