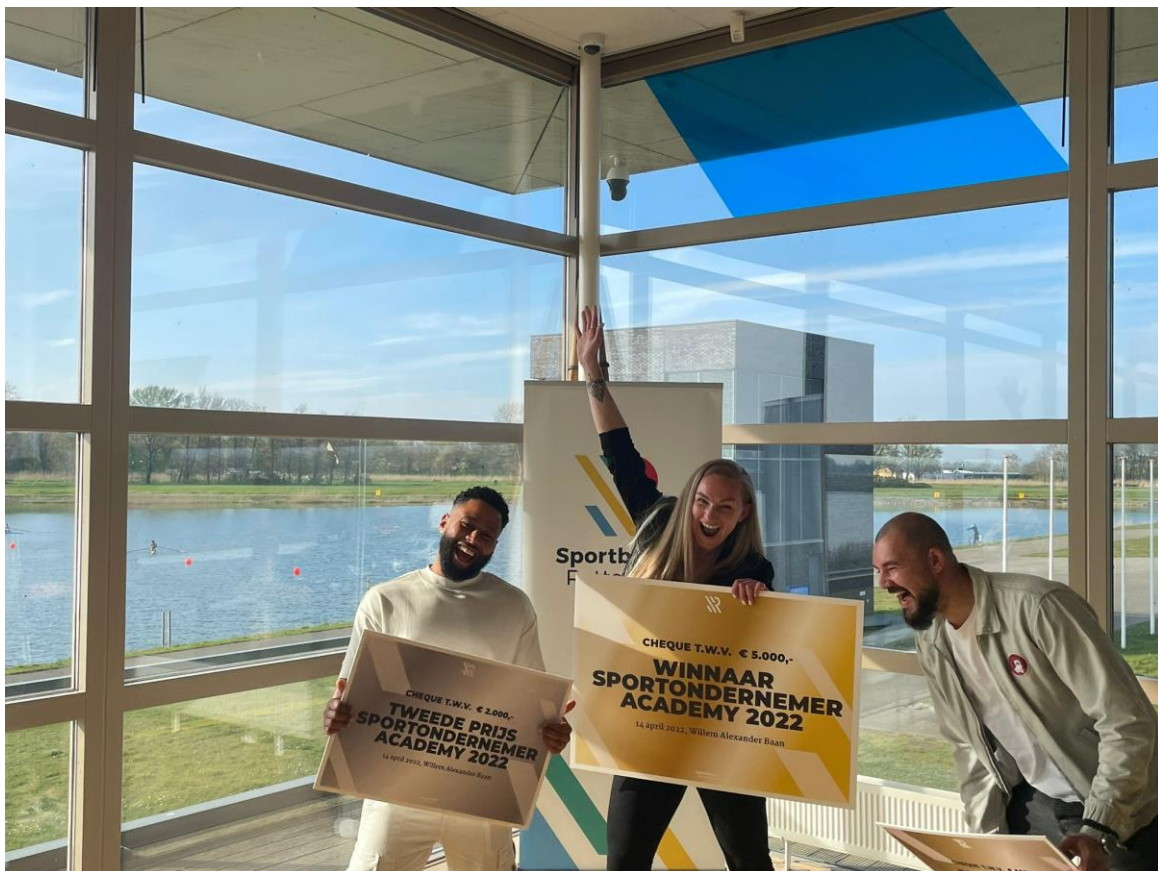


# Projectplan

## *SportOndernemer Academy 2024*



*Stichting The New Entrepreneur  
Sportbedrijf Rotterdam*



## Inhoud

SportOndernemer Academy 2024 .....	3
Sportondernemers over het project .....	4
1. Ondernemerschap.....	5
2. SportOndernemer Academy .....	6
2.1 Aanpak en methodiek .....	7
2.2 Planning en fases.....	9
3. Impact van de SportOndernemer Academy.....	11
4. Tenslotte.....	12

## SportOndernemer Academy 2024

### *Achtergrond van het project*

SportOndernemer Academy is een project wat speciaal in samenwerking met Sportbedrijf Rotterdam ontwikkeld is. De basis van dit project komt voort uit de behoefte om sport(ieve) activiteiten in de Rotterdamse wijken te organiseren. Sportbedrijf Rotterdam heeft als visie heel Rotterdam in beweging te krijgen. Dat gebeurt met sportlocaties door heel de stad – van sportvelden tot gymzalen en zwembaden, samenwerkingen met meer dan 1.100 sportorganisaties en een aanbod van ruim 75 sporten voor sporters van elke leeftijd en elk niveau. Het doel; Het voor iedereen mogelijk maken makkelijker te kunnen gaan sporten.

Om ervoor te zorgen dat deze sportactiviteiten structureel aangeboden gaan worden en ook op langere termijn financieel zelfredzaam zijn wordt ervoor gekozen dit te laten doen door onder andere zelfstandig sportaanbieders. Het probleem bij deze sport aanbieders/docenten is dat er veel kennis en ervaring ligt op het sportgebied echter niet op het vlak van ondernemersvaardigheden.

Met het project SportOndernemer Academy worden er 15-20 potentiële sportondernemers opgeleid tot ondernemer en begeleid in de opstart van hun bedrijf.

Vanwege het succes in Rotterdam is besloten het product SportOndernemer Academy aan te bieden aan andere gemeentes in Nederland. Hierbij kan keuze gemaakt worden uit verschillende niveaus van dienstverlening.



## Sportondernemers over het project

*Zeer sociaal en leerzaam Uitstekend*

*Als een soort teambuilding*

*Zeer leerzaam, interessante onderwerpen zijn besproken, theorie en praktijk wordt goed afgewisseld*

*Heel veel nuttige informatie gekregen van hoe je je eigen bedrijf opzet en waar je allemaal op moet letten*

*Fantastisch, voor mij als een goede kickstart*

*Als een extra boost voor mijn bedrijf*

*Onwijs positief, heel veel geleerd*

*Heel leerzaam om met een groep like-minded mensen zijn en te leren om creatief te zijn. Vooral het doen en zijn heb ik gezien.*

*Als zeer positief ervaren! Het was anders dan ik vooraf had verwacht en daardoor ook behoeften ingevuld van punten die ik niet had verwacht.*



## 1. Ondernemerschap

Het doel van SportOndernemer Academy, met betrekking tot het ondernemerschap, is het toeleiden en begeleiden van de deelnemers naar een toekomstbestendige, zelfstandige bron van inkomsten uit het ondernemerschap. De vaardigheden die aangeleerd worden in dit traject kunnen door de deelnemers ook gebruikt worden bij het vinden van een (parttime/fulltime) baan. Bovenal hebben ze het ondernemerschap ervaren door het te doen en zijn ze zich beter bewust of het ondernemerschap bij ze past.

**Primair richt SportOndernemer Academy zich op het:**

Ontwikkelen van **ondernemerskwaliteiten** bij de deelnemers en zelfstandig ondernemerschap bevorderen.

Met het ontwikkelen van ondernemerskwaliteiten bedoelen wij; ondernemend **denken**, ondernemend **handelen** en **kennis** vergaren van alle aspecten die bij het ondernemerschap van belang zijn.

### **Award Ondernemerschapsbevordering**

Dat de effecten van de gebruikte methodiek in Nederland en Europa opvallen blijkt uit het door Stichting TNE winnen van de Nationale en Europese European Enterprise Promotion Award 2015 met de methodiek. Sinds 2006 worden de Europese Awards voor Ondernemerschapsbevordering door het Ministerie van EZ, RVO en de Europese Commissie toegekend aan uitstekende projecten ter bevordering van het ondernemerschap en kleine ondernemingen op nationaal, regionaal en lokaal niveau.

“De methodiek won de prijs omdat ze een sterke focus heeft op het stimuleren van creatief ondernemerschap onder de deelnemers. Daarbij is het initiatief een voorbeeld voor andere Europese landen omdat het goed te repliceren is”, aldus de Nederlandse voorzitter Pieter Waasdorp, directeur ondernemerschap bij Economische Zaken.



## 2. SportOndernemer Academy

Gedurende de drie maanden van het project starten en runnen deelnemers hun eigen onderneming en kunnen daarbij terugvallen op professionele begeleiding. Er wordt niet geselecteerd op opleidingsniveau, maar op enthousiasme en bedrijfsidee. Deelnemers kunnen zelf bepalen wat voor onderneming zij starten als dit maar sport gerelateerd is.

In Rotterdam bestaat voor de deelnemers de mogelijkheid om naast de opleiding een aanjaagbudget aan te vragen bij Sportbedrijf Rotterdam.

Na een wervingscampagne kunnen de deelnemers zich aanmelden via de website. Daarbij wordt hen gevraagd een mini-ondernemingsplan voor hun bedrijfsidee in te vullen, waarna de trainers een intakegesprek voeren met de kandidaten. Het streven is om circa 30 aanmeldingen te krijgen en daaruit maximaal 15-20 gemotiveerde kandidaten te selecteren.

### Driedaagse bootcamp

Het project gaat van start met een driedaagse bootcamp. Deze dagen bestaan uit een afwisseling van theorie, praktische & creatieve oefeningen en coaching rondom het eigen bedrijfsidee. Deelnemers hebben een eigen onderneming onder begeleiding en leren hun ideeën uit te werken tot een haalbaar en levensvatbaar bedrijfsplan.

#### Wat doen de deelnemers tijdens de 3 bootcampdagen? Een paar kernwoorden....

Guerrilla-marketing, de entrepreneurs piramide, outside the box denken, creativiteit, je idee presenteren, het 14 miljoen bekertjes spel, netwerken, het verhaal van een voorbeeldondernemer, marketingtools, problemen analyseren & oplossingen vinden.

### Vijf inspirerende terugkomdagen

Tijdens de tien weken volgend op de bootcampdagen gaan de deelnemers verder met het uitwerken van hun bedrijfsidee. De ervaring leert, dat het ontwikkelstadium van de deelnemers zeer verschillend is. Er zijn er met een pril idee, die alles nog moeten uitvinden en er zijn deelnemers die al bezig zijn met een bedrijf te ontwikkelen en het traject gebruiken voor een versnelde start. De behoefte aan coaching is daardoor ook verschillend.

Tijdens deze periode is er om de week een terugkomdag (in totaal 5 terugkomdagen), waarbij naast een intervisie diverse onderwerpen aan bod komen en workshops worden georganiseerd. Tijdens deze terugkomdagen zijn we te gast bij (sport gerelateerde) ondernemers zodat de deelnemers naast het opdoen van kennis ook een kijkje in de keuken krijgen bij een echte ondernemer. **Ook vormen de deelnemers buddygroepjes (4 personen) waarin ze elkaar helpen en stimuleren bij hun onderneming.**



### **Persoonlijke coaching**

In deze periode krijgen de deelnemers ook de mogelijkheid om één-op-één coaching te krijgen van de trainers. Tijdens deze gesprekken wordt specifiek gecoacht op de vragen en problematiek van de individuele ondernemer.

### **Kickout**

SportOndernemer Academy wordt afgesloten met een slotbijeenkomst waarbij de deelnemers op een 'ondernemersmarkt' hun bedrijfsidee zo origineel mogelijk presenteren. Naast het directe netwerk van de deelnemers, worden ook vertegenwoordigers van de sponsors, het bedrijfsleven en de pers uitgenodigd. Tijdens deze bijeenkomst wordt een winnaar gekozen. Deze winnaar is gedreven, heeft financieel en commercieel inzicht, heeft een (innovatief) idee met marktkansen, weet zich goed te presenteren zowel mondeling als met een bedrijfsfilmje en heeft een toekomstplan. In Rotterdam krijgt de winnaar een extra prijs uitgereikt door Sportbedrijf Rotterdam. Daarnaast kan elke deelnemer met een levensvatbaar idee na afloop van het project een aanvraag doen bij het aanjaagbudget van Sportbedrijf Rotterdam.

### **Na de SportOndernemer Academy**

Deelnemers die gekozen hebben voor het ondernemerschap zullen na afloop van het project op ondersteuning kunnen rekenen van het Sportbedrijf Rotterdam. Dit gebeurt zowel door het aanbieden van diverse workshops en informatiebijeenkomsten maar ook door begeleiding van een sportregisseur. Daarnaast is er een online community voor sportaanbieders beschikbaar.

De ervaringen heeft geleerd dat een eigen onderneming niet voor iedereen is weggelegd, maar dat de deelnemers door het traject wel vaak tot nieuwe inzichten komen. Dit kan zijn duidelijkheid over een vervolgopleiding, of toch een baan in loondienst. De coaches en sportregisseurs kunnen de deelnemers hierin bijstaan gedurende een periode na afloop van het project.

## **2.1 Aanpak en methodiek**

Deze aanpak (methodiek) is afkomstig uit Zweden en wetenschappelijk onderbouwd door Canadese wetenschappers. De methodiek daagt deelnemers uit om hun gevoel van eigenwaarde, creativiteit en ondernemende vaardigheden te ontwikkelen. De trainers zijn vooral bron van inspiratie, klankbord, mentor en **stimuleren het leggen van contacten (netwerken) met elkaar en het bedrijfsleven**. De deelnemers ervaren het ondernemerschap, leren outside-the-box te denken en worden uitgedaagd open mind te blijven.

Uitgangspunt bij deze methodiek is dat niet de trainer aan het stuur zit of aangeeft hoe het moet, maar de deelnemer bepaalt zelf zonder obstakels wat hij doet. Daarbij stimuleren de deelnemers elkaar door in groepjes te werken aan het plan. Door stap voor stap met elkaar te brainstormen, feedback te geven, te evalueren en te presenteren wordt het plan scherper, leren ze van elkaar en leren ze elkaar te helpen en feedback te geven. En vooral ontstaat er een netwerk dat interessante samenwerkingsvormen kan opleveren.

De methodiek is gebaseerd op dat succesvolle eigenschappen van ondernemers niet alleen aangeboren zijn maar ook getraind en ontwikkeld kunnen worden bij toekomstig ondernemers. Wij geloven dat door samenwerken van individuen zij elkaar kunnen versterken om tot een beter ontwikkeld bedrijfsconcept te komen.

Waar kan men dit beter toepassen dan in de praktijk. Wij streven het principe van learning by doing na. **Herhaaldelijk ervaring opdoen is de kern om te leren ondernemen.** De beste resultaten worden behaald door deze strategie, door het doen van oefeningen en begeleiding in de praktijk toe te passen. Daarbij zijn de volgende zaken voor ons van belang:

**Creëren van een veilig omgeving:**

Deelnemers geven elkaar alleen feedback als ze elkaar kennen, elkaar respecteren en elkaar accepteren. Daarbij is het stellen van kaders door de trainer essentieel. Deze veilige omgeving is van belang omdat deelnemers elkaar pas eerlijke feedback geven als ze zich veilig en geaccepteerd voelen in de groep.

**Experiential education learning model (ELM):**

Leren is gebaseerd op persoonlijke ervaringen opdoen en daar lering uit trekken. Het model bevat een aantal fasen die voortdurend in verschillende vormen terugkomen. Het is de persoonlijke ervaring die de werkelijke basis voor het individuele leren vormt.

**Learning by doing:**

De beste manier om ondernemerschap te leren is door het te doen. Mensen zijn van nature actieve en creatieve wezens. Wat iemand heeft ervaren is opgeslagen in zijn geheugen, geest en lichaam. Learning by doing is ook van invloed op de manier van leven en energie anders dan de theoretische vastomlijnde leerwegen. **Uitdagen en stimuleren is de rol van de trainer** zodat deelnemers zichzelf kunnen versterken en door ontwikkelen. Dit in tegenstelling tot de vele situaties waarbij de trainer aangeeft hoe het moet of hoort. De beleving 'gewoon doen' 'gewoon proberen' 'kom op' gecombineerd met fouten maken mag en niets aan de hand zet aan tot het ontwikkelen van durf en creativiteit. Voor de trainer is het belangrijk om praktijksituaties, activiteiten te creëren en niet onderwijzen op de traditionele manier. Actie en nieuwsgierigheid zijn sleutelwoorden hierbij.

**Reflectie en conclusies formuleren:**

Doen moet hand in hand gaan met reflectie. Reflectie is essentieel om het eigen functioneren te toetsen en inzicht in het waarom te krijgen. Feedback van de groep is zeer waardevol om jezelf te ontwikkelen. De rol van de trainer is hierbij essentieel. Door het stellen van de juiste vragen zal de groep worden uitgedaagd om feedback te durven geven. Het stellen van de juiste vragen is daarbij nog belangrijker dan de antwoorden. Daarbij is het proces net zo belangrijk als het resultaat.

**Outside the box:**

Outside the box denken betekent denken buiten gangbare grenzen. Uitdagen en enthousiasmeren van denken outside the box leidt tot het vinden van oplossingen buiten de gangbare wegen. Brainstormen met de groep in verschillende vormen is een tool om denken outside the box te stimuleren.



**Energy model:**

Het energy model is een concreet 6 stappenplan om een bedrijfsidee te ontwikkelen tot een bedrijfsplan. Het model is ontworpen om individuele ideeën op verschillende kanten in groepsverband te belichten en vervolgens op een gestructureerde manier verder te ontwikkelen tot een concreet plan.

**Netwerk:**

Niets is zo belangrijk als het ontmoeten en opdoen van kennissen (netwerk). De deelnemers worden geënthousiasmeerd om met elkaar een netwerk aan te gaan en ook wordt ze een netwerk aangereikt (trainers, gastsprekers, sponsors, adoptie bedrijven, zakenvrienden, ondernemers waar we te gast zijn). Dat nieuwe netwerk ontstaat gaandeweg het traject en is veelal voor de rest van de ondernemende carrière. Deelnemers worden geactiveerd en leren gebruik te maken van het beschikbare netwerk. Daaruit ontstaan niet alleen ondernemers, maar ook ondernemende werknemers. De ervaring leert dat de deelnemers niet alleen succesvoller zijn als ondernemer, maar ook eerder een baan vinden.

2.2 Planning en fases

Hoewel het project uitgevoerd wordt gedurende drie maanden, beslaan de activiteiten een groot deel van het jaar, zie bijgaand overzicht.

	Maand 1	Maand 2	Maand 3	Maand 4	Maand 5	Maand 6	Maand 7	Maand 8
Vorbereiding en financiële dekking regelen	■							
Werven van deelnemers en intakegesprekken		■	■					
Kick-off en training van de deelnemers				■				
Deelnemers hebben eigen onderneming onder begeleiding				■	■	■		
Evaluatie van het project en afsluitende bijeenkomst							■	
Eindrapportage								■
Voortraject (communicatie)		■	■	■				
In de Spotlight (communicatie)					■	■	■	

### ***Vorbereiding en financiële dekking***

Op basis van het projectplan wordt een akkoord gegeven op de gehele begroting. Partijen zullen benaderd worden voor de trainingslocaties en inhoudelijke bijdragen aan het project. Ook bedrijfskringen worden benaderd voor ondersteuning van het project.

Er wordt een planning gemaakt wanneer de SportOndernemer Academy wordt uitgevoerd. Eventuele externe trainers zijn gecertificeerd in de methodiek. Belanghebbenden worden geïnformeerd over het project.

De website heeft een pagina waar regionale informatie op kan worden geplaatst. Zodra de regiocoördinator de trainingsdagen en terugkomdagen heeft gepland zal het aanmeldformulier voor deelnemers op de website worden geopend.

Zodra de financiering rond is, volgt een "GO". Dit dient voor de werving van de deelnemers te starten. Er worden overeenkomsten afgesloten met de sponsors en trainers.

### ***Werving van Deelnemers***

In deze fase worden potentiële deelnemers gezamenlijk benaderd. De gemeente zal met behulp van de sportregisseurs potentiële deelnemers werven. Ook wordt het project gepromoot via de regionale media en worden interactieve media, zoals Facebook, Instagram, YouTube en Snapchat ingezet. Stichting TNE zorgt centraal voor promotiemateriaal dat kan worden ingezet en zo nodig wordt aangepast aan de regionale omstandigheden.

### ***Het programma voor de deelnemers***

Voor de start van SportOndernemer Academy moeten de deelnemers een overeenkomst ondertekenen. Dit is de voorwaarde voor het aangaan van wederzijds commitment. Het project start met een driedaagse bootcamp. Deze dagen bestaan uit een afwisseling van theorie, praktische & creatieve oefeningen en coaching rondom het eigen bedrijfsidee.

### ***Deelnemers hebben een eigen onderneming onder begeleiding***

Tijdens de weken volgend op de bootcampdagen gaan de deelnemers verder met het uitwerken van hun bedrijfsidee. Tijdens deze weken is er om de week een terugkomdag, waarbij diverse onderwerpen aan bod komen en workshops worden georganiseerd.

### ***Afsluitende bijeenkomst en evaluatie***

Het SportOndernemer Academy project wordt afgesloten met een bijeenkomst waarbij de deelnemers tijdens een ondernemersmarkt hun bedrijfsidee zo origineel mogelijk presenteren. Naast het netwerk van de deelnemers, worden ook vertegenwoordigers van de sponsors, fondsen en de pers uitgenodigd. Tijdens de kick out wordt de winnende SportOndernemer verkozen volgens een uniform beoordelingsdocument. De winnaar krijgt een extra prijs uitgereikt krijgen.

Aan het begin en aan het eind van het project vindt er een online evaluatie onder de deelnemers plaats om te ontdekken wat verbeterpunten zijn voor het project. Ook op langere termijn worden de deelnemers zoveel mogelijk gevolgd, zodat we in beeld hebben wie er daadwerkelijk zijn gestart maar ook waarin ze gegroeid zijn.

### **Communicatie**

#### *Voortraject*

In het voortraject is de communicatie gericht op de werving van deelnemers via de gemeente, traditionele en sociale media. De partijen die betrokken zijn bij het project (financieel, organisatorisch of inhoudelijk) worden goed voorgelicht over hun taken en verantwoordelijkheden in het project.

#### *In de spotlight*

De regionale media worden benaderd voor de hoogtepunten van het traject; de kick-off en afsluitende bijeenkomst en tussendoor om bijvoorbeeld individuele Sportondernemers in de spotlight te zetten.

#### *Na-traject*

Na afloop van het project vindt een evaluatie plaats onder de deelnemers, trainers en coördinator waarbij de bevindingen worden besproken om eventuele aanpassingen te maken in de werkwijze voor een eventueel volgend project. De uitingen in de media worden benut om meer bekendheid te krijgen, voor de werving van nieuwe regio's en nieuwe sponsors (of bestaande sponsors die hun financiële toezegging verlengen).

Het hele jaar door worden stakeholders van SportOndernemer Academy op de hoogte gehouden van het laatste nieuws via een nieuwsbrief. Geïnteresseerden kunnen zich via onze website aanmelden voor de nieuwsbrief.

## 3. Impact van de SportOndernemer Academy

Naar aanleiding van de vorige edities is er in opdracht van het Sportbedrijf Rotterdam door het Impact Centre van de Erasmus Universiteit in Rotterdam onderzoek gedaan naar de effectiviteit van de interventie van het programma SportOndernemer Academy. Hieruit kwam onder anderen naar voren dat:

- Op bepaalde onderdelen is significant aangetoond dat het programma het gewenste effect heeft op de deelnemers.
- De deelnemers aangeven zich persoonlijk te hebben ontwikkeld, Ze geven aan zelfverzekerder, daadkrachtiger, doelgerichter en ondernemender te zijn geworden. Ook geven ze aan makkelijker uit hun comfortzone durven te komen.
- De deelnemers zijn na deelname positiever over hun toekomst en hun netwerk. Ze vinden na deelname significant meer dat ze over de kennis, vaardigheden middelen beschikken om hun sportbedrijf toekomstbestendiger te maken.
- SportOndernemer Academy wordt door de deelnemers gemiddeld beoordeeld met een 8,4.

- Alle deelnemers raden het programma aan.



#### 4. Tenslotte

Wij zien er naar uit om samen met Sportbedrijf Rotterdam en het regionale bedrijfsleven de sport in uw gemeente een ondernemende boost te geven. En er zo voor te zorgen dat vanuit zelfstandig ondernemerschap de sportactiviteiten structureel aangeboden gaan worden en ook op langere termijn financieel zelfredzaam zijn.

Augustus 2023

Peter Filius (Stichting TNE)

Robert-Jan Tamis (Sportbedrijf Rotterdam)

Stichting TNE

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

[info@stichtingtne.nl](mailto:info@stichtingtne.nl) Tel: 06-55333642

